

LA RIVISTA PER I NOSTRI CLIENTI COMMERCIALI

INFO POSTA

APRILE 2016



Offerta e-commerce a 360 gradi

Per il vostro successo
nel commercio online

Pagina 4

nettoSHOP.ch

I direct mailing come strumento per acquisire nuovi clienti negli shop online

Pagina 6

LA POSTA 

Dinamismo giallo.

Fatture clienti Posta

Nuova struttura e analisi online

La Posta ha ottimizzato la struttura delle sue fatture clienti. Da questo momento potrete così beneficiare di una trasparenza ancora maggiore e di nuove possibilità di analisi online.

Ora avere una panoramica chiara sulle prestazioni acquistate presso la Posta è ancora più facile. Sulla prima pagina sono riportati, a colpo d'occhio,

i dati essenziali: il totale dei prodotti e servizi acquistati, i pagamenti anticipati effettuati e l'importo della fattura sono subito visibili. Nelle pagine successive della nuova fattura trovate il giustificativo dettagliato che, grazie alle modifiche introdotte, risulta più chiaro e leggibile. Lo stesso vale per le informazioni supplementari sui prodotti, la quantità dichiarata, gli sconti per ogni distinta d'impostazione e altre informazioni aggiuntive. ■ an

Online: semplice e pratico

Basta effettuare il login su posta.ch, avviare «Consultare fatture» e subito si accede a svariate nuove possibilità di analisi in formato PDF ed Excel. L'attribuzione alle vostre sezioni di costi non è mai stata così facile, online e offline.

posta.ch/fattura

«Nicolas – Prix Carte de Noël»

La premiazione delle migliori cartoline di auguri

Per la premiazione delle migliori cartoline di auguri «Nicolas – Prix Carte de Noël», alla fine del 2015 si erano candidate 176 aziende con le loro creazioni. A gennaio 2016 tre di loro sono risultate vincitrici in altrettante categorie: l'Ufficio dell'economia e del lavoro del Cantone di Appenzello Esterno a Herisau l'ha spuntata nella categoria «La più bella», Hieronymus AG di Zurigo ha vinto con la cartolina «più azzeccata» e Birkhäuser+GBC AG di Reinach ha conquistato la giuria con quella «più creativa». Il premio «Nicolas – Prix Carte de Noël», con cui la Posta insignisce a livello nazionale le migliori cartoline natalizie e di buon anno, è giunto già alla sua terza edizione. ■ an

Maggiori informazioni e immagini delle cartoline vincitrici: poste.ch/nicolas



Colophon

Editrice: Posta CH SA, Wankdorfallee 4, 3030 Berna | infoposta@posta.ch, posta.ch/infoposta
 Redazione: Posta CH SA: Felix Wiesendanger (fw) | Grafica, realizzazione: Polyconsult AG, Berna
 BTK GmbH Büro für Textkomposition: Anton Neuenschwander (an) | Lukas Schmid, Progetto e testo: Lukas Schmid (ls)
 Stampa: Stämpfli AG, Berna | Cambiamenti d'indirizzo: infopost@posta.ch | Pubblicazione trimestrale. I dati sono puramente indicativi e passibili di cambiamenti e modifiche.



MISTO
 Carta da fonti gestite
 in maniera responsabile
FSC® C005019

Dritti all'obiettivo con minore dispersione

Con il nuovissimo Quick Calculator di PromoPost potete pianificare la spedizione dei vostri invii non indirizzati in modo ancora più facile e mirato avendo sempre perfettamente sotto controllo online la regione di diffusione e i costi.

Con Quick Calculator potete calcolare facilmente online quantità e prezzo indicativo degli invii non indirizzati. Il pratico strumento di pianificazione è stato completamente rivisto e si presenta in un nuovo look e con funzionalità avanzate. Quick Calculator offre la possibilità di selezionare il raggio in base al tempo di percorrenza e alla distanza. Ciò significa che potete limitare molto facilmente la regione di diffusione dei vostri mailing impostando la distanza o il tempo di percorrenza massimi che separano i potenziali clienti dal vostro negozio.

Pianificazione e allestimento del budget intelligenti

Grazie a Quick Calculator pianificate in modo efficiente, avete sempre sotto controllo budget e quantità e raggiungete il vostro target a colpo

sicuro. In breve: i costi sono facilmente determinabili prima di inoltrare l'ordine PromoPost. Inoltre, se siete utenti registrati di PromoPost Manager, potete effettuare una selezione anche secondo criteri sociodemografici riducendo così ulteriormente la dispersione.

Ma le novità non finiscono qui: la gestione e la registrazione degli ordini nel PromoPost Manager saranno anch'esse rielaborate entro il prossimo autunno e vi sorprenderanno con nuove funzioni.

■ an



Calcolo del raggio con Quick Calculator.

Sempre la massima efficienza per i clienti



Accuratezza e affidabilità tutti i giorni.

Nel 2015 il 97,8% delle lettere della posta A e il 98,9% di quelle della posta B sono giunte puntualmente a destinazione. Per quanto riguarda i pacchi, il 97,5% degli invii PostPac PRIORITY e il 97,5% degli invii PostPac ECONOMY sono stati recapitati entro i termini. Grazie alla sua puntualità di recapito, la Posta non solo supera le rigorose disposizioni di legge, ma si colloca ai primi posti nel confronto internazionale. Ogni anno la Posta fa analizzare da istituti indipendenti i tempi di consegna nel recapito di lettere e pacchi.

■ an

Offerta e-commerce a 360 gradi

Successo nel fiorente commercio online

I fatturati generati nel commercio online aumentano di anno in anno e le esigenze dei clienti sono in costante mutamento. Dalla commercializzazione alla logistica, passando per l'ordinazione: la Posta offre ai commercianti online soluzioni a 360 gradi.

Gli acquirenti degli shop online desiderano ricevere subito e comodamente le proprie ordinazioni, pagare in modo semplice e, se non la gradiscono, rispedita la merce senza complicazioni. Chi intende avere successo nell'e-commerce oggi e in futuro, deve comprendere le esigenze dei clienti e offrire soluzioni in grado di soddisfare le loro aspettative, o ancora meglio di superarle!

La Posta è l'unico operatore in Svizzera a disporre di soluzioni lungo tutta la catena di creazione del valore dell'e-commerce. Non importa se desiderate esternalizzare tutta la gestione dell'e-commerce o soltanto singoli servizi: con la Posta disponete di tutte le soluzioni da un'unica fonte. ■ fw



Commercializzazione

Con una commercializzazione professionale gli shop online ottengono un numero più elevato di visitatori e una percentuale maggiore di vendite. La Posta assiste i commercianti online con servizi collaudati nel marketing diretto, nell'e-marketing (SEO, social media ecc.) e nel Customer Relationship Management (CRM).



Ordinazione

Facilità di utilizzo dello shop online, procedura semplice di ordinazione e diverse opzioni di recapito sono oggi imprescindibili per un successo a lungo termine. La Posta offre supporto nella creazione di shop online, nella gestione degli ordini (e-mail, telefono, coupon ecc.) e nell'integrazione di opzioni di recapito orientate alla clientela (recapito serale e il sabato, PickPost, My Post 24 ecc.)



Pagamento

Un sistema di pagamento funzionante e sicuro è il fulcro del commercio online. La Posta può integrare nell'e-shop soluzioni di pagamento sicure di PostFinance, online e offline (pagamento contro fattura), e occuparsi di tutta la gestione debitori.



Logistica

Dall'immagazzinamento al commissionamento, passando per l'imballaggio dei pacchi e fino alla spedizione, in Svizzera e all'estero. La Posta ha la risposta giusta. Ad esempio con YellowCube, la soluzione logistica per l'e-commerce di ultima generazione.



Assistenza alla clientela

La soddisfazione dei clienti è la chiave per la loro fidelizzazione. Per questo la Posta assiste la propria clientela con la massima professionalità a livello di servizio clienti (telefono, e-mail, social media ecc.) e di gestione degli invii di ritorno facendosi carico di tutte le fasi del processo: spedizione degli invii di ritorno, verifica della merce, stoccaggio ulteriore e storno.



Servizi IT

Senza infrastruttura informatica il commercio online non esisterebbe. Il supporto offerto dalla Posta soddisfa ogni tipo di esigenza nell'ambito informatico e garantisce un processo sicuro nell'e-commerce.

posta.ch/e-commerce

L'ABC dell'e-commerce

Fatevi trovare pronti per l'e-commerce. I principali fatti e cifre per muovere i primi passi nel mondo del commercio online.

e-commerce.posta.ch/1x1



Seminari

Vantaggio conoscitivo nel marketing diretto

I seminari di direct marketing della Posta vi forniscono gli strumenti necessari per svolgere con successo le attività DM. Nei corsi di uno o due giorni vi occuperete dei trend attuali e dei classici temi del DM, assistendo agli interventi di relatori competenti con un forte orientamento alla pratica. Ordinate ora il programma dei seminari per il primo semestre 2016. Vi sono interessanti novità, come i seminari sui temi pianificazione mediatica, content marketing, blog o i nuovi seminari brevi di know how espresso. Tutti i seminari si tengono in tedesco. ■ an

post.ch/dm-seminare

TWINT

La risposta al trend del mobile payment



TWINT è una soluzione di pagamento mobile per smartphone e tablet. L'app, che riprende il nome dell'affiliata di PostFinance, offre per la prima volta la possibilità di pagare in tutta la Svizzera senza contanti e su tutti i canali. Sempre più negozi consentono ai clienti di pagare con lo smartphone. TWINT presenta vantaggi anche per i vostri clienti.

Il mobile payment fa tendenza. I consumatori di oggi apprezzano la comodità e la rapidità di pagamento con lo smartphone e usufruiscono dei vantaggi del portafoglio digitale. Oltre al pagamento senza contanti, la soluzione di TWINT offre anche la possibilità di trasferire denaro agli amici. Già oggi è inoltre possibile registrare nell'app TWINT carte clienti che vengono poi integrate direttamente nel processo di pagamento.

Costi di transazione imbattibili

TWINT offre numerosi vantaggi ai venditori. Diversamente dalle soluzioni di pagamento con carta di credito non vengono infatti applicate commissioni onerose, il che fa di TWINT un'opzione assolutamente conveniente. Inoltre non sono necessari costosi terminali di pagamento con carta. L'incasso è semplice: sia con il beacon TWINT direttamente con la vostra cassa o con l'app TWINT per i commercianti su smartphone o tablet. TWINT è inoltre facilmente integrabile nel vostro shop online o nella vostra app.

TWINT: una marcia in più per il fatturato

Presto l'app per i pagamenti fungerà anche da strumento di marketing con il quale potrete organizzare autonomamente campagne promozionali in mobilità. Nel corso del 2016, con TWINT potrete offrire ai vostri clienti una carta fedeltà digitale, inviare coupon o invitarli ai vostri eventi. Già oggi grandi retailer come Coop o aziende di ristorazione come SV e Autogrill si servono di TWINT. Approfittate anche voi fin da ora dei numerosi vantaggi. L'iscrizione avviene completamente online ed è digitale al 100%. ■ an



Nulla di più semplice

Aprire l'app TWINT, avvicinare il cellulare alla stazione, verificare l'importo, premere «OK»... e l'acquisto è già pagato. Con la stessa rapidità si effettua il pagamento in uno shop online.

Guarda il video esplicativo

Per i clienti privati:

Per i clienti commerciali:



twint.ch/it/clienti_commerciali



Massima soddisfazione dei clienti finali: un servizio che fa la differenza.

Servizio di montaggio

Servizio a tutto tondo

Con il servizio di montaggio della Posta non vi limitate a consegnare la merce presso il domicilio dei clienti, ma offrite anche il montaggio e la messa in servizio, il tutto per la massima soddisfazione dei clienti e per la vostra, dato che non dovrete assumervi l'onere di un parco veicoli.

Che si tratti di mobili, televisori, congelatori, grill o attrezzi da fitness: i collaboratori della Posta appositamente formati consegnano la merce presso il luogo di utilizzo del cliente, la disimballano, la installano negli spazi desiderati, verificano il funzionamento e istruiscono i clienti. Il servizio include anche lo smaltimento degli imballaggi e di vecchi apparecchi.

Valore aggiunto per clienti e operatori

Con il servizio di montaggio farete felici i vostri clienti, posizionandovi come un fornitore che, anche dopo la vendita, si fa carico delle loro esigenze: i punti in termini di simpatia sono garantiti. Inoltre non dovrete gestire un parco veicoli proprio e, anziché far fronte a costi fissi, pagherete soltanto le prestazioni erogate e potrete concentrarvi così sul vostro core business. ■ an

posta.ch/servizio-di-montaggio

A man with short brown hair, wearing a grey tweed jacket over a light blue button-down shirt, stands in a retail environment. He is smiling and looking towards the camera. In the background, there are shelves with various items and a large sign that reads "nettoSHOP". In the foreground, a white Bosch washing machine is visible, with his hand resting on it. The overall setting appears to be a modern retail store.

«I mezzi pubblicitari cartacei sono un importante ponte tra noi e i clienti.»

Thomas Emler, responsabile Vendite B2C presso nettoSHOP.ch

nettoSHOP.ch

«Con i nostri direct mailing acquisiamo molti clienti che non hanno esperienza nello shopping online.»

nettoSHOP.ch è l'offerente online leader sul mercato svizzero nella vendita di elettrodomestici. I classici direct mailing in formato cartaceo forniscono un importante contributo al successo nel mondo digitale.

Spazzolini sonici, lavatrici, aspirapolvere: l'assortimento online di nettoSHOP.ch comprende oltre 17 000 articoli. Considerati i fatturati generati, l'azienda è uno dei dieci principali shop online svizzeri. Thomas Emler, responsabile Vendite B2C, svela i segreti del successo di questo leader di settore in rapida crescita.

Signor Emler, cosa sa fare nettoSHOP.ch meglio dei suoi concorrenti?

Non siamo semplici operatori online, ma commercianti specializzati in internet. Ciò significa che offriamo ai nostri clienti prezzi molto attraenti e un servizio professionale. Se acquistate online una lavatrice, i nostri addetti al montaggio ve la consegnano e installano pronta all'uso. Inoltre nel nostro Contact Center riceverete l'assistenza da parte di personale appositamente formato con esperienza nel commercio al dettaglio.

Voi pubblicizzate i vostri prodotti e servizi con volantini. Atipico per uno shop online.

Nel nostro mix di comunicazione i direct mailing svolgono un ruolo rilevante sebbene causino, a livello di produzione e distribuzione, un onere maggiore rispetto alla pubblicità online. Ma i buoni motivi non mancano: con i volantini ci rivolgiamo ai clienti che non sono necessariamente avvezzi all'uso di internet al fine di indurli all'acquisto nel mondo digitale. Ed è proprio per i clienti che finora hanno acquistato i loro elettrodomestici nei negozi tradizionali che i

mezzi pubblicitari rappresentano un importante ponte verso di noi.

I vostri volantini hanno una tiratura di due milioni. Come li distribuite tra la gente?

Li spediamo più volte l'anno in periodi diversi come inserto di Cooperazione e come mailing PromoPost senza indirizzo a tutti i nuclei familiari della Svizzera tedesca.

Quindi un invio combinato con la rivista indirizzata Cooperazione e senza indirizzo mediante PromoPost.

Esatto. In questo modo raggiungiamo in modo ottimale i nostri gruppi target in quanto il volantino allegato a Cooperazione arriva anche ai clienti che non ricevono solitamente pubblicità.

Che ruolo ha la Posta per voi?

Un ruolo importante. I suoi specialisti ci hanno supportato nell'elaborazione della soluzione PromoPost, hanno effettuato un'analisi del potenziale e proposto aree d'impiego. La gestione degli ordini e la spedizione si svolgono in modo impeccabile. Anche per la spedizione delle nostre merci collaboriamo con la Posta. Nei giorni di punta spediamo fino a 2000 pacchi. E da qualche tempo offriamo ai nostri clienti anche la possibilità di farsi consegnare gli articoli presso i punti PickPost. ■ Is

nettoSHOP.ch/it

Logistica dei pacchi

Il commercio online è in piena espansione e la Posta tiene il passo



La Posta: un partner affidabile nel commercio online.

Il commercio online è in pieno sviluppo. Sempre più consumatori acquistano comodamente online e richiedono il recapito postale della merce. La Posta affronta le nuove sfide in modo proattivo e offre sia ai mittenti sia ai destinatari la massima qualità e comodità.

Ordinare oggi, ricevere domani: nell'e-commerce per molti clienti è da tempo qualcosa di scontato. E per i commercianti online è diventato un obbligo soddisfare le elevate aspettative dei clienti in merito ai tempi di consegna. Chi è troppo lento sparisce con grande rapidità dall'immaginario dei suoi clienti. La Posta osserva molto attentamente i costanti cambiamenti nelle abitudini dei clienti e sviluppa soluzioni all'avanguardia che soddisfano le esigenze dell'era dell'e-commerce.

Più pacchi e maggiore efficienza

Nel 2015 la Posta ha battuto ancora una volta il record dei pacchi recapitati: ben 115 milioni. Nei periodi di punta, come quello natalizio, nei centri pacchi viene smistato ogni giorno oltre un milione di pacchi. Oltre ai volumi in continua crescita da anni, si aggiunge il tempo di lavorazione sempre più breve in quanto la percentuale di pacchi PRIORITY (recapito il giorno seguente) aumenta costantemente. Per mantenere la sua elevata qualità di trattamento e recapito la Posta investe 60 milioni di franchi nell'ampliamento

degli impianti di spartizione nei suoi tre centri lettere. Ciò consente di aumentare la capacità del 25%. Nei centri pacchi Härkingen e Frauenfeld gli impianti di spartizione aggiuntivi sono già in funzione, mentre i lavori di ampliamento nel centro pacchi Dailens si concluderanno nell'autunno 2016.

Offerte flessibili e a prova di e-commerce

La Posta si focalizza sull'e-commerce non solo nella lavorazione dei pacchi ma anche con nuove prestazioni. Ad esempio i clienti che hanno mancato la prima consegna possono richiedere un secondo recapito la sera. O usufruiscono del login unico negli shop online che hanno integrato Login Post Connector, con il quale effettuano una registrazione unica nel centro clienti della Posta con un solo nome utente e una sola password. Si tratta di un login generale che potranno poi utilizzare in tutti gli shop online per registrarsi ed effettuare le proprie ordinazioni. Non sarà più necessario registrare più volte i dati personali e gli indirizzi di consegna. Nel corso di quest'anno i clienti potranno anche gestire online la ricezione dei pacchi: con «I miei invii» nel centro clienti del sito web della Posta decideranno dove farsi recapitare il pacco. ■ an

posta.ch/pacco-mondo

Semplicemente vicini, la Posta

La Posta è facilmente raggiungibile in tutta la Svizzera, presso numerose ubicazioni, in internet, e sui dispositivi mobili. È là dove i suoi clienti ne hanno bisogno, al momento giusto e con l'offerta giusta. Negli ultimi anni la Posta ha affiancato agli uffici postali classici nuove alternative rispondendo così alle esigenze della società mobile e digitalizzata di oggi.



Uffici postali

- Assortimento postale completo e assortimento di articoli di marca
- Prelievo di contanti PostFinance, apertura di conti e richiesta di emissione carte di credito



Agenzie postali

- Impostazione e ritiro di lettere e pacchi
- Acquisto di francobolli
- Prelievo di contanti PostFinance e versamento senza contanti per la Svizzera



Punti di impostazione per clienti commerciali

- In zone artigianali e industriali per l'impostazione di volumi di invii da medi a grandi
- Variante: punti non serviti per il deposito di invii



Servizio a domicilio

Effettuare le operazioni postali più comuni direttamente sull'uscio di casa presso l'addetto al recapito. Ad es. impostazione di lettere e pacchi, versamento di denaro e ordinazione di francobolli.



Buche delle lettere

Impostare 24 ore su 24 lettere in una buca delle lettere.



My Post 24

Ritirare e impostare 24 ore su 24 pacchi e lettere raccomandate presso gli sportelli automatici My Post 24.



PickPost

Ritirare i pacchi e le lettere raccomandate e spedirli (solo pacchi) in uno degli oltre 2400 punti PickPost in tutta la Svizzera: in un ufficio postale, in un'agenzia postale o nel punto di partner come ad es. stazioni FFS, stazioni di servizio ecc.



pick@home

Richiedere la presa in consegna di un pacco a casa o a un indirizzo a scelta. Gli ordini di presa in consegna possono essere comodamente gestiti anche in mobilità mediante la Post-App.



posta.ch

Informazioni e servizi online che semplificano lo svolgimento di operazioni postali. In ufficio, comodamente da casa su PC e tablet o in mobilità con lo smartphone.



postshop.ch

Lo shop online della Posta con un assortimento completo di prodotti postali e prodotti di marca. Consegna gratuita in tutta la Svizzera e in Liechtenstein di norma entro 48 ore. ■ fw

Commerciale Privato

[posta.ch/punti-di-accesso](https://www.posta.ch/punti-di-accesso)

Particolarmente interessante per i commercianti online

Gli shop online che integrano il Login Post Connector nel loro shop offrono ai propri clienti un login unico e interessanti opzioni di recapito come PickPost, My Post 24 o recapito serale e il sabato. Grazie a queste soluzioni, i clienti beneficiano di maggiore semplicità sia in fase di acquisto sia di ricezione della merce ordinata: due vantaggi competitivi grazie ai quali gli shop online possono distinguersi dalla concorrenza.

[posta.ch/login-post-connector](https://www.posta.ch/login-post-connector)



E-logistics

La logistica intelligente

Le interfacce elettroniche e i servizi web rendono intelligente la vostra logistica, semplificando e automatizzando i processi di spedizione e consentendo una maggiore efficienza operativa, con un conseguente risparmio di tempo e denaro.

L'impiego di e-logistics, ossia delle interfacce elettroniche e dei cosiddetti Webservice, vi fornisce un importante vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti che non utilizzano queste offerte. Il principio è semplice: un flusso di dati sicuro e ininterrotto lungo tutto l'iter di fornitura rende più efficiente il vostro processo di spedizione, elimina le fonti di errore e garantisce un'elevata trasparenza. Sapete in qualsiasi momento dove si trovano i vostri invii.

Le soluzioni di e-logistics della Posta ottimizzano i processi tra di voi, i vostri clienti e la Posta. Il risultato è tangibile: i vostri processi interni funzionano in modo impeccabile e la vostra spedizione acquisisce un elevato grado di automazione.

Le interfacce con la Posta assicurano inoltre che nel vostro sistema sia sempre disponibile l'offerta postale aggiornata. Un flusso ottimale di informazioni semplifica la vostra gestione degli invii di ritorno, per la massima soddisfazione dei vostri clienti, che possono decidere tra opzioni di consegna flessibili e informarsi 24 ore su 24 sullo stato dei loro invii.

DataTransfer velocizza le vostre spedizioni

L'interfaccia elettronica per lo scambio sicuro di dati tra la vostra azienda e la Posta si chiama DataTransfer, una soluzione ideale per grandi volumi di lettere che consente una trasmissione efficiente dei dati degli invii: la Posta predispone automaticamente il bollettino di consegna e/o la distinta d'impostazione. Potete inoltre richiamare quotidianamente i rapporti sugli invii ed elaborarli nelle vostre applicazioni IT.

Anche per la spedizione dei pacchi, DataTransfer offre la soluzione più rapida e pratica di trasmissione dei dati degli invii. Il sistema completa automaticamente gli indirizzi con i dati di elaborazione e di recapito e li mette a vostra disposizione. Grazie a queste informazioni la Posta può ad esempio informare i suoi clienti per e-mail o SMS sullo stato della consegna.

I Webservice integrano le prestazioni della Posta nel vostro sistema informatico

Una vasta gamma di Webservice vi consentono di integrare direttamente le prestazioni della Posta nella vostra infrastruttura IT aziendale, semplificando così notevolmente i vostri processi di spedizione:

Webservice «Codice a barre»

Stampate automaticamente le etichette per l'indirizzo con codice a barre integrato o integratelo nel vostro bollettino di consegna. Così potrete non solo ottimizzare i vostri processi di spedizione, ma anche ridurre oneri e costi.

Webservice «Monitorare gli invii»

Integrate il tracciamento degli invii direttamente nei vostri sistemi e siti web oppure collegate il servizio al vostro shop online. In questo modo voi o i vostri clienti potrete informarvi in qualsiasi momento sullo stato di un invio.

Webservice «PickPost e My Post 24»

Ampliate le vostre opzioni di consegna aggiungendo due offerte flessibili che consentono ai vostri clienti di ritirare i propri pacchi dove è più comodo per loro. Il Webservice «PickPost e My Post 24» è direttamente integrabile nel vostro shop online.

La Posta sarà lieta di offrirvi una consulenza personalizzata su DataTransfer e sui Webservice e di fornirvi il supporto tecnico necessario. ■ an

posta.ch/e-logistics



Minore dispendio nella spedizione grazie alle etichette per l'indirizzo con codice a barre.

I mailing cartacei offrono vantaggi tangibili

Due recenti studi mostrano che i mailing spediti per posta attirano l'attenzione anche nell'era della comunicazione digitale e che le aziende investono ingenti somme in questo settore.

42,6%

dei budget pubblicitari viene in media investito nel marketing dialogico.

33,4%

degli invii cartacei si colloca al **1° posto** del budget pubblicitario dei committenti.

Dati forniti dallo studio «Dialogmarketing in der Schweiz 2015» dell'Associazione svizzera per il marketing dialogico (SDV).

I mailing cartacei colpiscono nel segno perché stimolano i cinque sensi e, rispetto agli altri mezzi, non pongono alcun limite alla creatività. Il marketing dialogico moderno è interattivo, personalizzato e misurabile. Inoltre i mailing cartacei hanno il vantaggio di raggiungere i destinatari nel loro ambiente abituale, ad esempio a casa o in ufficio.

Il marketing dialogico è un elemento importante per la comunicazione aziendale come dimostrano ad esempio i budget pubblicitari: dagli studi emerge infatti che, sebbene si noti una certa tendenza alla digitalizzazione, le principali voci di spesa continuano a riguardare gli invii cartacei. Le misure vengono perlopiù pianificate e attuate dalle aziende stesse.

Studio WEMF: gli invii pubblicitari generano stimoli all'acquisto

Con lo studio MA Strategy, WEMF AG, società specializzata in indagini di mercato sui media pubblicitari, offre già da 15 anni un confronto indipendente sugli utenti per molti canali pubblicitari. Nel 2014 anche il direct mail è stato integrato per la prima volta nello studio come canale pubblicitario e i risultati sono stati sorprendenti. Circa il 25% dei costi pubblicitari in Svizzera è generato da mailing cartacei. Gli invii pubblicitari sono molto apprezzati quando si tratta di influenzare positivamente l'immagine dell'azienda e di generare uno stimolo all'acquisto.

SDV: un terzo delle spese DM sono destinate ai mailing cartacei

Il nuovo studio dell'Associazione svizzera di Direct Marketing (SDV) «Dialogmarketing in der Schweiz 2015» («Marketing dialogico in Svizzera 2015») dimostra l'importanza economica della comunicazione diretta. Lo studio, nell'ambito del quale sono stati intervistati circa 103 committenti e 97 fornitori di servizi in merito alle loro attività di marketing dialogico, dimostra che quasi la metà dei budget destinati al marketing viene investita nel marketing dialogico. Di tali somme, i committenti destinano un terzo agli invii cartacei. ■ Is

posta.ch/directpoint
sdv-dialogmarketing.ch

Mailing professionali grazie alla Mailing-Guide e al configuratore online

Una lettera pubblicitaria deve essere studiata fin nei minimi dettagli. In nove passaggi la Mailing-Guide della Posta accompagna l'utente attraverso il processo e offre assistenza nella realizzazione del progetto. Uno strumento di lavoro centrale del servizio online è il configuratore di mailing che in base ai dati immessi crea un progetto mailing completo. Provatela, la Mailing-Guide è gratuita!

posta.ch/mailling-guide

Fiera del marketing dialogico 2016

Il giusto mix per fare centro

«Il ponte verso i vostri clienti. Cartaceo e digitale: insieme per il successo sul mercato». All'insegna di questo motto la Posta parteciperà alla fiera sul marketing dialogico di quest'anno in occasione della quale, con svariate offerte nei settori dell'e-commerce e del marketing diretto, mostrerà perché la combinazione di misure online e offline è così efficace.

La fiera specializzata del settore del marketing dialogico svizzero si svolgerà il 13 e 14 aprile 2016 presso il polo fieristico di Zurigo, a Zurigo Oerlikon. La Posta sarà presente con uno stand di oltre 400 m² (n. G.07) nel padiglione 2.

■ Is

post.ch/dmm



La combinazione ideale di due discipline.

**OFFERTA
PER
I LETTORI**

PostCard Creator

Ideare e inviare un mailing formato cartolina: un gioco da ragazzi

Creare un mailing formato cartolina e volantini professionali pur non essendo degli esperti? Con PostCard Creator è un gioco da ragazzi. E con un pizzico di fortuna, potrete vincere uno dei 30 mailing con 100 esemplari del valore di 250 franchi cadauno.

Cimentatevi nella creazione dei vostri mailing formato cartolina: con PostCard Creator, il vostro tool grafico che in pochi clic vi consente di ideare i vostri invii pubblicitari e di incaricare la Posta della stampa e della spedizione.

All'insegna del motto «Pubblicità fai da te»

Date libero sfogo alla vostra creatività: il servizio online PostCard Creator è facile da usare ed è disponibile in qualsiasi momento. Potete scegliere tra diversi formati di cartoline postali, caricare i vostri soggetti e inserire un messaggio

personalizzato. Non vi dovrete più occupare nemmeno delle dispendiose operazioni di indirizzamento manuale o con etichette adesive: terminata la creazione, basterà caricare il file degli indirizzi e affidare alla Posta la produzione delle cartoline e la spedizione.

Minimo sforzo, massimo risultato

Quantità minima per l'ordine? Certo che no! Già a partire da un solo esemplare potete creare, stampare e fare spedire il vostro messaggio pubblicitario con PostCard Creator. Tre giorni dopo l'inoltro dell'ordine, le cartoline sono pronte per la spedizione e, se si tratta di un invio urgente, con l'opzione «ordinazione espressa» il vostro mailing viene spedito addirittura il giorno stesso. ■ Is

posta.ch/postcardcreator

In palio 30 mailing formato cartolina con 100 esemplari

La Posta sorteggia 30 mailing con 100 esemplari del valore di 250 franchi cadauno. Compilate la cartolina-risposta allegata e rispeditela entro il 15 aprile 2016. In bocca al lupo e buon divertimento nella creazione delle vostre cartoline pubblicitarie!

I vincitori saranno informati per iscritto. Non si tiene alcuna corrispondenza in merito al concorso. È escluso il ricorso alle vie legali.

