

ПРЯМАЯ ПОЧТОВАЯ РЕКЛАМА

Выполнила: студ. гр. 11180
Костромицкая Дарья

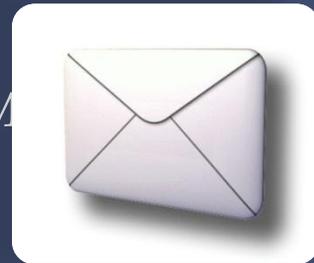
Содержание

- История развития прямой почтовой рекламы
- Определение прямой почтовой рекламы
- Преимущества и недостатки прямой почтовой рекламы
- Типы прямой почтовой рекламы
 - Основные этапы процесса разработки носителей прямой почтовой рекламы



История развития прямой почтовой рекламы в США

- Зародилась в конце 19 века в США;
- Аарон Монтгомери Уорд- является отправителем первого заказного каталога в 1872 г.;
- 1872 год - Чикагская компания Montgomery Ward первая массовая продажа по каталогам
- Стартовый капитал компании составлял 2400 долларов список продукции состоял из 163 наименований;
- 1917 год - образование Ассоциации прямой почтовой рекламы



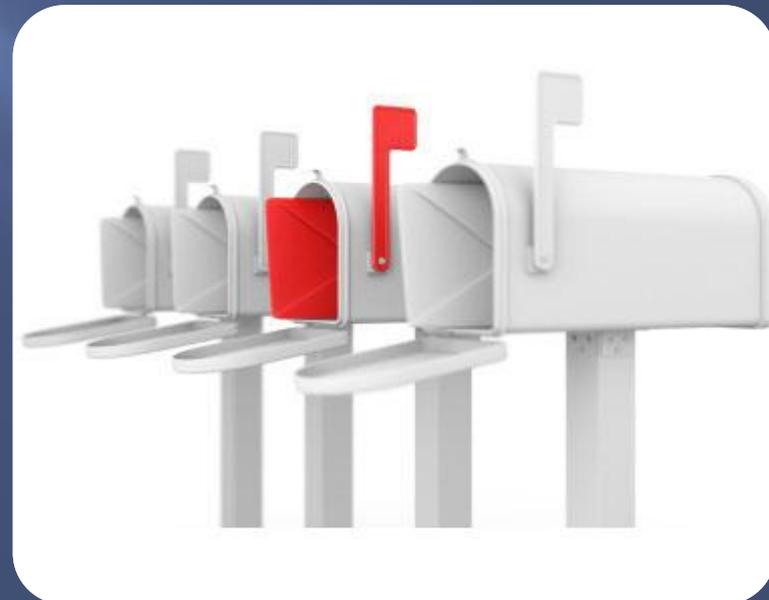
История развития прямой почтовой рекламы в России

- До 1917 года прямая почтовая реклама существовала в России;
- На конвертах печатали логотип ,рекламный текст , популярностью пользовались открытки;
- В 90-х гг. появляются первые профессиональные агентства по прямой почтовой рекламе ;
- Полностью прямая почтовая реклама сформировалась в 1998 году



Определение прямой почтовой рекламы

- ▣ Прямая почтовая реклама (директ мейл)- это рассылка рекламных сообщений (в том числе и персонализированных) в адреса определенной группы лиц-потребителей или возможных деловых партнеров



Преимущества прямой почтовой рекламы

- ▣ **Избирательность**- рекламодаделец подбирает тот круг потребителей, который он хочет охватить;
- ▣ **Охват**- реклама по почте почти всегда доходит до потенциального покупателя;
- ▣ **Гибкость**- широкий выбор материалов и технологий;
- ▣ **Контроль**-огромные возможности контроля за тиражом и качеством рекламной продукции;

Преимущества прямой почтовой рекламы

- ▣ **Индивидуальное воздействие-** реклама скорректирована под потребности и запросы определенной аудитории;
- ▣ **Исключительность-** рекламные сообщения имеют личный, конфиденциальный характер ;
- ▣ **Обеспечение обратной связи**

Недостатки прямой почтовой рекламы

- Высокие затраты ;
- Задержки с доставкой ;
- Отсутствие информационной среды;
- Проблемы с избирательностью;
- Негативный имидж

Типы прямой почтовой рекламы

- ▣ Письма
- ▣ Открытки
- ▣ Рекламные листки
- ▣ Проспекты
- ▣ Плакаты
- ▣ Перепечатки
- ▣ Заполненные бланки заказа
- ▣ Каталоги
- ▣ Напоминания
- ▣ Печатные сувениры
- ▣ Визитные карточки

- ▣ Письмо может быть теплым и дружеским или деловым. Размер письма составляет 2—3 страницы. Компьютерные письма могут содержать личное приветствие и упоминание имени адресата в тексте. К письму должен быть приложен бланк ответа, который легко заполнить и вернуть либо в конверте с оплаченной пересылкой, либо в виде почтовой открытки.

Письма

Удостоверение почетного Главного победителя

193416

Уважаемая Михайлова [REDACTED],
как почетный клиент "НА ДОМ" и обладатель выигрышного номера 461 759 143
Вы были выбраны Главным победителем и получателем 1 500 000 рублей.

Дорогая [REDACTED]
Ваша победа - это абсолютно справедливое и неслучайное событие. Несколько раз за последнее время Вы были выбраны лучшим клиентом. Поэтому Дирекция "НА ДОМ" объявила Вас, [REDACTED], Главным победителем и единственным получателем 1 500 000 рублей. А Ваше имя было внесено в Почетный список победителей.

Выплата Главного приза запланирована в самый канун Нового года, понедельник, 27 декабря 2010 года, в присутствии представителя Независимой комиссии по проведению розыгрыша призов. Я буду рада организовать большой праздник в Вашу честь и лично поздравить Вас с победой. Дождитесь моего звонка!

Обязательно возьмите с собой Приглашение на церемонию, выписанное на Ваше имя, и не забудьте ознакомиться с Программой церемонии. Я уверена, Вы будете долго вспоминать этот замечательный вечер...

Татьяна Яковлева,
директор Службы вручения призов



Победитель: Михайлова [REDACTED]
Место жительства:
Сумма выигрыша: 1 500 000 рублей
Количество номинаций на звание "Лучший клиент": 5 номинаций

Об условиях акции внутри конверта

БАЗ006_Норма 0710 Рас. Районное РР

Г-н [REDACTED] Н. Д. А., это письмо адресовано лично Вам.
Внимательно прочитайте его!

**Вы стали победителем в нашей Акции*
с Главным призом – 450 000 рублей.**

КНИЖНЫЙ

А.
УБ. С РАДИКОВСКОГО, 2 -
МОСКВА
105120
N АК. 83376831

MT. T

**ДА, Дмитрий Александрович,
Вы выиграли
450 000 рублей!**

Благодарим Вас за участие в нашей Акции!

Вы выказали заинтересованность в книжных новинках и автоматически попали в число участников Акции.

А благодаря присвоенному Вам счастливому номеру 8351476, Вы стали победителем
в нашей Акции с Главным призом - 450 000 рублей.

Вы немедленно получите Ваш Приз, как только мы получим
Ваши Согласия вместе с Вашим заказом.

ВНИМАНИЕ!

*** Присланный Вами ответ является обязательным условием для того, чтобы
мы могли вручить Вам Ваш Приз.

*** Прислав в ответ на это письмо копию купона, Вы можете сразу
соблюдать все инструкции, содержащиеся в настоящем письме.

Важное примечание!

Мы хотим предложить Вам возможность приобрести в нашем магазине книгу
«Дорогой Дядя», с тем чтобы получить ее в своем личном заказе с доставкой
по почте на дом по льготной цене.

В заказе «Дорогой Дядя», главный приз - 450 000 рублей, или эквивалент
покупки в Вашем магазине. Для этого мы специально Вам 08 июня предлагаем
в своем письме, содержащем копию купона для заказа этой фотографии.

Присланный к этому
письму Присланный
Сертификат подтверждает
Ваш статус победителя.
Сохраните его
в качестве
подтверждения
до вручения
Вашего Приза.



Вырежьте и наклейте
эту марку на Ваше
Согласие на получение
Приза.



Вырежьте и наклейте
эту марку на Ваше
Согласие на получение
Приза.

Открытки



