

# 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

В случае объявления Вас Главным победителем мы можем сообщить Вам следующее:

## 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

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

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

MT. T  
N 1000 000 00 1

**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!**

\*\*\* Присвоенный Вам этот конверт обязательным условием для того, чтобы  
мы могли вручить Вам Ваш Приз.

\*\*\* Прислав до высылки конверта с Вашим Призом, Вам следует строго  
соблюдать все инструкции, содержащиеся в настоящем письме.

**Важное примечание!**

Мы не несем ответственности за любые изменения в наших документах или  
данных. Если вы обнаружили в нашем письме ошибку в указанном  
номере или на другом конверте участника.

В данном конверте (Листок) Главный Приз - 450 000 рублей, или эквивалент  
покупки в Вашей фотографии. Этот конверт мы отправим Вам по этому адресу.  
В конверте также будут находиться инструкции для правильного заполнения.

Присвоенный к этому  
письму Присвоенный  
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





