



PRESENTACION 2024

HACEMOS FÁCIL EL MARKETING DIRECTO



rcr@list-broker.eu <https://list-broker.eu/>

Partiendo de una gran idea de Marketing Directo...

- ¿Por qué dejarla en manos del primer vendedor de listas “low-cost”?
- ¿Por qué ahorrar en los detalles cuando son necesarios para obtener los resultados esperados?
- ¿Por qué no dejarnos asesorar por los profesionales?



Técnicas de Marketing Directo

Las técnicas de Marketing Directo permiten:

- ✓ operar con una mínima inversión,
- ✓ testar muchas variables para obtener el target,
- ✓ “dar en el blanco”.



Marketing Directo: las oportunidades

1. Vender directamente a consumidores/empresas.
2. Generar trafico cualificado hacia su web.
3. Crear una lista de clientes potenciales a medida.
4. Comunicar eventos.
5. Guiar las promociones a un target elegido y de calidad.
6. Informar y dar valor añadido al producto.
7. Establecer relaciones directas con el cliente final.
8. Preveer y controlar los pedidos.



Motivos para confiar en el Marketing Directo

- Salir de una situación estática o saturada en el nicho de mercado actual.
- Usar infraestructuras que ya existen.
- Realizar economías de escala.
- Aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado.
- Aumentar el potencial de mercado generando clientes potenciales.

Lo importante es centrar los esfuerzos en obtener el mayor rendimiento, no extralimitarse en nuestro proceso de desarrollo, sino focalizar nuestros límites actuales y desarrollar una planificación realista.



Internacionalización: Motivos para testar en el extranjero

- ❑ Se dispone de muchas listas y de muchas alternativas (canales, fuentes, selecciones, etc.).
- ❑ Están disponibles targets sobre todo de quien ya ha comprado a distancia off y/o online.
- ❑ Las listas de empresas (B2B) disponen de las funciones corporativas.
- ❑ Hay muchas fuentes sobre el mismo segmento y esto permite comparar.
- ❑ Transparencia del mercado, solo confiamos en proveedores de bbdd seleccionados por su profesionalidad, legalidad y experiencia.



¿Cómo actuamos los listbrokers?

1. Los ficheros que gestionamos no son propios.
2. Estudiamos las propuestas a la medida del cliente.
3. Valoramos de modo pro-activo ofreciendo varias posibilidades: “planing list”.
4. La apertura mental y la flexibilidad son nuestra constante en el grupo de trabajo.
5. Valoramos distintas soluciones para cada caso en concreto.
6. Generar confianza con nuestra manera de hacer.
7. Siempre estamos buscando nuevas fuentes de datos para dar mejor servicio.



Y además consultamos entre nosotros de otros países en cada campaña, en caso de ser necesario.

Recomendaciones antes de elegir una lista

- Nombre de la fuente y del titular. Contexto mediante el cual se han generado los datos.
- Actualizaciones y su frecuencia.
- Si se pueden documentar los consentimientos particulares recibidos.
- Tipo de consentimiento obtenido y como (opt-in).
- Selecciones posibles: perfiles de la lista.
- Normalización según las reglas postales del país.
- Target del que dispone.
- Pedir asesoramiento al los profesionales.





Oficina: Avda. Madrid, 17
46137 La Pobla de Farnals – Valencia (ES)
+34 654388708
www.list-bróker.eu

Delegación Española de:

