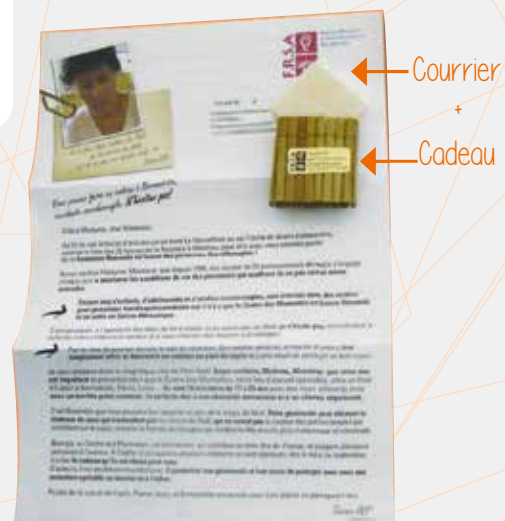
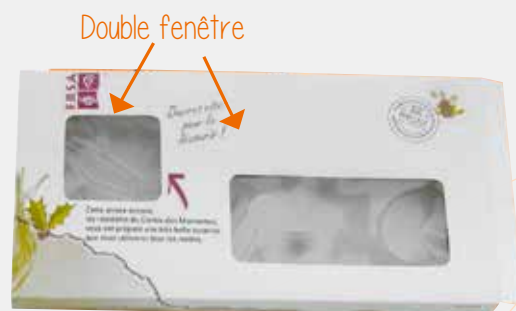


MAILING BOX®

MULTIPLIEZ PAR 3
VOS TAUX DE RENDEMENT !

Le Mailing BOX® est l'une des meilleures façons **d'être vu** parmi le courrier postal et donc, **d'être lu**. Il permet d'accroître considérablement le taux de réponse en prospection.

- L'emballage est constitué d'une **belle boîte cartonnée**. Cet écrin permet l'insertion d'un grand nombre de documents et protège le contenu d'une prime.
Le Mailing BOX® bénéficie du tarif mailing de prospection auprès de la plupart des postes européennes et américaines.
- Grâce à une **double fenêtre**, la mise en valeur du (ou des) cadeau(x) est optimale. La mécanique d'ouverture est pensée pour accroître l'impact et obliger le destinataire à sortir tous les éléments du mailing. Il peut ainsi voir l'ensemble des offres proposées.
- Un Mailing BOX® très performant requiert un **concept marketing spécifique**; c'est à dire une création adaptée et une accroche pertinente afin d'optimiser ses atouts (cadeau, petit colis, volume...).





IMPACT ACCRU GRACE AU CADEAU INSERE



Le Mailing BOX® offre l'opportunité à l'annonceur de se faire remarquer, apprécier et de créer une relation particulière grâce au cadeau offert. Ce cadeau va valoriser l'envoi, il prouve la considération que l'annonceur a pour ses prospects (ou clients), il flatte le destinataire et valorise la marque.

Pour fonctionner de manière optimale, le cadeau doit être bien pensé en fonction de l'annonceur, du produit (ou du service) vendu, de la campagne...

Le concept Mailing BOX® intègre donc une grande diversité de cadeaux ou primes possibles, y compris des **objets personnalisés** au nom des destinataires.



LES MULTIPLES UTILISATIONS DU MAILING BOX®

Le Mailing BOX® a fait la preuve de son efficacité auprès **des grandes associations caritatives**.

Pour la vente à distance ce produit fait des scores très élevés en prospection.

Dans la presse et l'édition, le Mailing BOX® est également une excellente solution de recrutement ou de réactivation.

Pour le secteur automobile, c'est un moyen performant de création de trafic qualifié vers les concessions.

Enfin, pour toutes les marques qui souhaitent établir une relation très privilégiée avec leurs consommateurs, cette solution est une excellente alternative.



QUESTION BUDGET



Le Mailing BOX® possède des taux de rendement nettement supérieurs à un mailing classique. **Des taux de retours multipliés par 3 ont été de nombreuses fois atteints voire dépassés.**

Comme toujours en marketing direct, il faut procéder par test pour valider la pertinence et l'efficacité d'un concept et d'une création Mailing BOX®.

Le coût total unitaire est bien supérieur à celui d'un mailing classique: en moyenne, 2 fois plus cher (de 1,5 fois à 3 fois plus cher selon la composition et les volumes).

Dans la plupart des cas, l'équation budgétaire est largement intéressante.



CAS CLIENT VEPECISTE

Coût d'un **mailing de prospection** : **0,7 € l'unité** tout compris.

Taux de retour de **1,2%** ;

Pour **100 000 ex**, il a donc un budget de **70 000 €** et **1 200 nouveaux clients**.

Avec un Mailing BOX®, 2 fois plus cher tout compris soit :

1,40 € l'unité et avec **2,5 fois plus de retours** (soit **3 %** de taux de retour).

Pour un même budget de **70 000 €** il aura **1 500 retours**, soit un coût brut du nouveau client qui baisse de **58 € à 47 €** grâce au Mailing BOX®.

