

WORKSHOP
ASSINATURAS
MARKETING DIRETO
COMO FERRAMENTA DE CAPTAÇÃO
DE NOVAS ASSINATURAS

Agosto.2005

MARKETING DIRETO

Para um relacionamento de sucesso com seus clientes, respeite a individualidade, conheça e valorize as preferências e, é claro, meça os resultados de cada ação.

**Estratégias de CRM e Database Marketing eficientes:
isso é MARKETING DIRETO.**

MARKETING DIRETO

**Fazer sua comunicação chegar à casa do cliente
pode parecer simples.**

**Mas entrar pela porta, chamar pelo nome e obter
resposta, só o marketing direto consegue.**

**Comunicação personalizada e relevante:
isso é MARKETING DIRETO.**

MARKETING DIRETO

Para chamar a atenção do seu cliente, basta divulgar.

**Mas para falar no ouvidinho e escutar o que ele fala,
conte com um Contact Center.**

**Contato com pessoas:
isso é MARKETING DIRETO.**

MARKETING DIRETO - GLOSSÁRIO

- **Briefing** Conjunto de informações sobre um determinado produto ou serviço, contendo público-alvo, histórico, estratégia, meta desejada, diferenciais, entre outras, que dão base para o processo de planejamento das ações.
- **Cartão-resposta** Canal simplificado de retorno. Cartão frente e verso, sem inserções ou pedido de informações, com tarifa paga pelo remetente.
- **Cientes ativos** Consumidores de um banco de dados que fizeram uma ou mais compras em período recente.
- **Clones** *Prospects* ou clientes parecidos, isto é, com perfis semelhantes.
- **Cross selling** Venda “casada” de produtos para um mesmo consumidor.
- **Custo permissível** O investimento admissível para gerar uma venda em Marketing direto, por qualquer um de seu métodos.
- **Database** Conjunto de informações individuais sobre clientes e prospects, normalmente armazenadas em um banco de dados.
- **Deduplicação** Processo que identifica dados repetidos em uma mesma lista ou em comparação entre duas ou mais listas.

MARKETING DIRETO - GLOSSÁRIO

- **Fidelização** Estratégia de gerenciamento de clientes que transforma simples compradores em “advogados” da marca.
- **Fulfillment** Todas as atividades desenvolvidas em Marketing direto, após a impressão das malas diretas.
- **Heavy-user** Consumidores de alta frequência. Principais consumidores de um determinado produto ou serviço.
- **Lead** *Prospect* que respondeu a uma ação de resposta direta, indicando interesse em comprar um produto ou serviço.
- **Mailing list.** Listagem com nomes, endereços e e-mails, que podem ser selecionados por vários aspectos, de acordo com a segmentação do banco de dados.
- **Match code** Código formado por partes de um registro, por exemplo, nome e endereço. Serve para identificar e eliminar duplicidade de registros.
- **Ponto de equilíbrio** Ponto na análise de investimento em que os custos se igualam ao retorno, onde nem se ganha e nem se perde dinheiro.

MARKETING DIRETO - GLOSSÁRIO

- **Retorno** Significa o volume de vendas reais geradas por uma campanha de Marketing Direto.
- **Segmentação**..... Divisão do mercado em grupos por critérios demográficos, financeiros, psicográficos ou por porte da empresa, poder aquisitivo, profissão, etc., de modo que seus interesses ou comportamentos sejam semelhantes.
- **Suspect** Pessoa ou empresa que se enquadra no perfil ideal do cliente potencial que se quer conquistar.
- **Target** Mercado-alvo ou público-alvo. É o segmento de pessoas ou empresas que se pretende atingir.
- **Teste** Postagem ou distribuição preliminar que antecede, como um piloto, uma campanha significativa. É utilizado para medir a aceitação provável de uma oferta.

ASSINATURAS - GLOSSÁRIO

- **Conversão** Primeira renovação.
- **Renovação** Segunda renovação em diante.
- **Recuperação** Venda para ex-assinante.
- **Taxa de Conversão** Percentual de clientes que aceitam a primeira renovação.
- **Taxa de Efetivação** Percentual de clientes que compram a assinatura nova e pagam
- **Taxa de Renovação** Percentual de clientes que aceitam a proposta da segunda renovação.
- **Venda Bruta.** Número de assinaturas novas vendidas e ainda não pagas.
- **Venda Líquida.** Número de assinaturas novas efetivamente pagas.
- **Vigência** Tempo de duração da Assinatura

Ferramentas captação e retenção

- **Encarte**

- Existem basicamente 3 tipos de encartes:

- Individual
 - Coletivo
 - Cooperado

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Individual

ASSINE ISTOÉ

Assine Istoé + 6 meses de Dinheiro ou Gente e ganhe um celular BCP*. São 3 modelos à sua escolha. Tudo isso por apenas 6x de R\$ 49,90.

Nokia 8365
300 minutos de conversação
Nas lojas R\$ 699,00

Motorola C332
200 minutos de conversação
Nas lojas R\$ 499,00

Motorola V120
100 minutos de conversação
Nas lojas R\$ 249,00

ESCOLHA UM CELULAR

GRÁTIS

Acesse o site www.editora3.com.br/celulargratis

*Segundo a análise de crédito.

Você faz sua assinatura de ISTOÉ com 41% de desconto e escolhe um dos três modelos de celular que a BCP tem para você, com tecnologia 100% digital para falar em qualquer lugar onde houver cobertura.

Ligue, assine e garanta o seu celular.
(11) 3618-4566

de 2ª a 6ª, das 8h00 às 20h00. Sábado, das 9h00 às 15h00.
Veja o regulamento da promoção no site www.editora3.com.br/celulargratis

Assinante de VEJA, promoção exclusiva para você.

SEU ALCANCE, UMA CHANCE IMPERDÍVEL.

Indique seus amigos para assinar e ganhe relógios exclusivos de VEJA.

BRASIL raça

vale a zumbi!

Com atitude e criatividade os jovens inauguram uma nova consciência negra

sheron menezes

quem sabe faz ao vivo

Do Jorginho Anacleto... a ensaísta e jornalista

do de bom!

tes = 12 penteados o visual e girase nas de line de ar

raís sentir a pelo xolo lindos! per stantes mes da est

CULTURA
Diretores, autores e produtores teatrais bilhar no teatro brasileiro

ASSINE Agulha de Ouro e GANHE ESTE CD-ROM!

AGULHA de ouro

Mais de **500** motivos

Exclusivo Para assinantes

Floralis Bebê Personagens Infantis Monogramas e muito mais!

Revista **Agulha de Ouro**

Escolha a forma de pagamento: cartão de crédito boleto

1 X R\$ 74,40 2 X R\$ 37,20 3 X R\$ 24,80 4 X R\$ 18,80 (apenas no cartão de crédito)

Autorizo a cobrança em meu cartão de crédito: VALIDADE _____ meses

VISA MASTERCARD BOLETO OS. Segurança _____

Número: _____

Clique aqui os dados de quem vai assinar a revista:

Nome _____
CPF _____ Data de nasc: ____/____/____
Endereço _____
Apto. sala andar _____
Bairro _____ CEP _____
Cidade _____ Estado _____
Telefone (____) _____
E-mail _____
Data ____/____/____ Assinatura _____

Válido até 30/10/2000

Ferramentas captação e retenção

- **Encarte Individual**

- Vantagem:

- Destaque total para o título vendido

- Desvantagens:

- Custo Elevado
 - Retorno Menor

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Individual

AV 001/05	XPTO MAGAZINE	OFERTA	099
PEÇA:	ENCARTE INDIVIDUAL		
PROPOSTA:	Inserir encarte solto na tiragem destinada aos assinantes, das revistas A (edição 03), B (edição 25) e C (edição 38)		
FORMATO:	20,0 cm x 13,5 cm		
TIRAGEM:	15.000 exemplares		
POSTAGEM:	Edições de maio/05		
CUSTOS(*):			
Criação:	R\$	-	
Fotolitos:	R\$	105,00	
Impressão:	R\$	1.131,60	R\$ 0,075 (por peça)
Total:	R\$	1.236,60	
CPV:	R\$	31,20	(40% sobre R\$ 78,00)
BEP:	40	assinaturas	
RETORNO:	0,26%		

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Individual

AR 01/05	XPTO MAGAZINE		OFERTA	099
PEÇA:	ENCARTE INDIVIDUAL			
TIRAGEM:	15.000	exemplares		
POSTAGEM:	01/05/2005			
CUSTOS:	R\$	1.236,40		
FATURAMENTO:	R\$	2.496,00		
CPV:	R\$ 31,20	(40% sobre R\$ 78,00)		
BEP:	40	assinaturas	ou	0,27%
RETORNO:	32	assinaturas	ou	0,21%
CV:	50%			

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Individual

<i>R\$</i>	<i>ANO 1</i>	<i>ANO 2</i>	<i>ANO 3</i>	<i>ACUMULADO</i>
ASSINATURAS	1.000	450	250	
RECEITAS	78.000	31.590	17.550	127.140
CUSTOS				
VENDAS	39.000			39.000
CONVERSÃO		4.739		4.739
RENOVAÇÃO			1.755	1.755
COBRANÇA	3.900	1.580	878	6.357
FULFILLMENT	8.400	3.780	2.100	14.280
DISTRIBUIÇÃO	25.200	11.340	6.300	42.840
TOTAL CUSTOS	76.500	21.438	11.033	108.971
MARGEM	1.500	10.152	6.518	18.170
RENTABILIDADE	1,9%	32,1%	37,1%	14,3%

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Coletivo

Assine as revistas da Motorpress!

AVIAO REVUE Assinando a revista Avião, você recebe mensalmente a última revista que traz tudo sobre os bastidores da indústria aeronáutica - incluindo saber aeronáutico comercial e militar, notícias e segurança - além dos mais completos testes de aeronaves. **10%** Possibilidade anual. Anuidade anual: R\$ 12,00. No cartão de crédito: R\$ 12,00. Assine em: www.motorpress.com.br

SPORT VIDA Assinando a revista Sport Vida, você recebe mensalmente informações sobre qualidade de vida. Desde a combinação correta de alimentos e a prática frequente e organizada de exercícios, até a prevenção com o saúde. **8%** Possibilidade anual. Anuidade anual: R\$ 12,00. No cartão de crédito: R\$ 12,00. Assine em: www.motorpress.com.br

MOTOCICLISMO Assinando a revista MOTOCICLISMO, você recebe todo mês, um sair de casa, lendo como em um **13%** Possibilidade anual. Anuidade anual: R\$ 12,00. No cartão de crédito: R\$ 12,00. Assine em: www.motorpress.com.br

TRANSPORTE MUNDIAL Assinando a revista TRANSPORTE MUNDIAL, você recebe todo mês, um sair de casa, lendo como em um **13%** Possibilidade anual. Anuidade anual: R\$ 12,00. No cartão de crédito: R\$ 12,00. Assine em: www.motorpress.com.br

www.assinepeixes.com

É só clicar, assinar e receber em casa a sua revista com toda a economia e o conforto que você merece. Experimente!

Subscribe to **speakup** and get an amazing discount

Até **20%** de desconto e em **6** vezes para pagar. Sem juros!

The newsmagazine for your English. Atualidades do mundo inteiro em cultura, teatro, cinema, e um CD qualidade com entrevistas e reportagens.

Assinatura 6 meses (6 revistas) + CD	R\$ 12,00
+ desconto de 15%	R\$ 10,20
1x	
Assinatura 12 meses (12 revistas) + CD	R\$ 24,00
+ desconto de 15%	R\$ 20,40
1x	
Assinatura 24 meses (24 revistas) + CD	R\$ 48,00
+ desconto de 20%	R\$ 38,40
1x	

Assine com seu cartão de crédito e você ganha em praticidade e o seu 1º exemplar chega mais rápido. **Aproveite!**

Se preferir, ligue para (11) 3038-1477 e assinamos pelo telefone!

Carro
MOTOCICLISMO
RACING
Sport Vida
RPM TUNING
transporte mundial

Assine por 18 meses e economize mais: **Você parcela em mais vezes e só paga em 05/09/11!**

Último mês da promoção! Assine Carro + Moto + Sport Vida e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Sport Vida e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Carro e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Moto e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Carro + Moto + Sport Vida e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Carro + Moto + Sport Vida + RPM Tuning e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Carro + Moto + Sport Vida + RPM Tuning + Transporte Mundial e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Ligue ou envie este cupom.

Assine Carro + Moto + Sport Vida e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Carro + Moto + Sport Vida + RPM Tuning e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

Assine Carro + Moto + Sport Vida + RPM Tuning + Transporte Mundial e ganhe o mês inteiro de graça o mês de maio. Assine até 05/09/11.

SET
A mais completa revista de cinema, vídeo e DVD do Brasil. Em primeira mão, as grandes produções - antes mesmo de chegarem às telas, ecrãs, estradas, bastidores e muito mais. www.setonline.com.br

Fluir
Sempre surfando a melhor onda. As grandes feiras do surf no Brasil e no mundo: cobertura completa das competições, calendário de eventos e muito mais. www.fluir.com.br

Terra
Para entender o mundo. Curiosidades do mundo inteiro para quem gosta de ler mais longe: Povo, Cultura, Fenômenos, Comportamento, História, Ciência e muito mais. www.revistaterra.com.br

2 meses	R\$ 7,00	1x	R\$ 14,00	3x	R\$ 21,00
1 ano	R\$ 7,00	1x	R\$ 42,00	3x	R\$ 63,00

Ferramentas captação e retenção

- **Encarte Coletivo**

- Vantagens:

- Custo dividido entre vários títulos
 - Retorno maior de vendas

- Desvantagem:

- Não há destaque para um título específico

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Coletivo

AV 002/05	EDITORA ALPHA	OFERTA	100
PEÇA:	ENCARTE COLETIVO		
PROPOSTA:	Inserir encarte solto na tiragem destinada aos assinantes, das revistas A (edição 03), B (edição 25), C (edição 38), D (edição 88), E (edição 54) e F (edição 90).		
FORMATO:	20,0 cm x 26 cm		
TIRAGEM:	30.000 exemplares		
POSTAGEM:	Edições de maio/05		
CUSTOS(*):			
Criação:	R\$	-	
Fotolitos:	R\$	105,00	
Impressão:	R\$	3.277,50	R\$ 0,109 (por peça)
Total:	R\$	3.382,50	
CPV:	R\$	34,46	(40% sobre R\$ 86,17)
BEP:	98	assinaturas	
RETORNO:	0,33%		
		REVISTA	VALOR
		A	R\$ 90,00
		B	R\$ 78,00
		C	R\$ 81,00
		D	R\$ 64,00
		E	R\$ 120,00
		F	R\$ 84,00
		MÉDIA	R\$ 86,17

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Coletivo

AR 02/05	EDITORA ALPHA			OFERTA	100
PEÇA:	ENCARTE COLETIVO				
TIRAGEM:	30.000	exemplares			
POSTAGEM:	01/05/2005				
CUSTOS:	R\$	3.382,50			
FATURAMENTO:	R\$	9.564,87			
CPV:	R\$ 34,46	(40% sobre	R\$ 86,17)	
BEP:	98	assinaturas	ou	0,33%	
RETORNO:	111	assinaturas	ou	0,37%	
CV:	35%				

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Coletivo

R\$	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ACUMULADO
ASSINATURAS	1.000	400	200	
RECEITAS	78.000	28.080	14.040	120.120
CUSTOS				
VENDAS	27.300			27.300
CONVERSÃO		4.212		4.212
RENOVAÇÃO			1.404	1.404
COBRANÇA	3.900	1.404	702	6.006
FULFILLMENT	8.400	3.360	1.680	13.440
DISTRIBUIÇÃO	25.200	10.080	5.040	40.320
TOTAL CUSTOS	64.800	19.056	8.826	92.682
MARGEM	13.200	9.024	5.214	27.438
RENTABILIDADE	16,9%	32,1%	37,1%	22,8%

Ferramentas captação e retenção

- **Encarte Cooperado**

- Vantagens:

- Maior divulgação da revista
- Custo dividido entre vários títulos
- Retorno maior de vendas

- Desvantagens:

- Não há destaque para um título específico
- “Fala” com diversos perfis de leitores

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Cooperado

AV 003/05	EDITORA ALPHA	OFERTA	101
PEÇA:	ENCARTE COOPERADO		
PROPOSTA:	Inserir encarte solto na tiragem destinada aos assinantes da Editora A , Editora B , Editora C e Editora D		
FORMATO:	20,0 cm x 26 cm (4 páginas)		
TIRAGEM:	100.000 exemplares		
POSTAGEM:	Edições de maio/05		
CUSTOS(*):			
Criação:	R\$	950,00	
Fotolitos:	R\$	105,00	
Impressão:	R\$	2.875,00	R\$ 0,025 (por peça)
Total:	R\$	3.930,00	
CPV:	R\$	31,20	(40% sobre R\$ 78,00)
BEP:		126	assinaturas
RETORNO:		0,13%	

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Cooperado

AR 03/05	EDITORA ALPHA		OFERTA	101
PEÇA:	ENCARTE COOPERADO			
TIRAGEM:	100.000 exemplares			
POSTAGEM:	01/05/2005			
CUSTOS:	R\$	3.930,00		
FATURAMENTO:	R\$	8.658,00		
CPV:	R\$	31,20 (40% sobre	R\$ 78,00)	
BEP:		126 assinaturas	ou	0,13%
RETORNO:		111 assinaturas	ou	0,11%
CV:		45%		

Ferramentas captação e retenção

- Encarte Cooperado

R\$	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ACUMULADO
ASSINATURAS	1.000	400	200	
RECEITAS	78.000	28.080	14.040	120.120
CUSTOS				
VENDAS	35.100			35.100
CONVERSÃO		4.212		4.212
RENOVAÇÃO			1.404	1.404
COBRANÇA	3.900	1.404	702	6.006
FULFILLMENT	8.400	3.360	1.680	13.440
DISTRIBUIÇÃO	25.200	10.080	5.040	40.320
TOTAL CUSTOS	72.600	19.056	8.826	100.482
MARGEM	5.400	9.024	5.214	19.638
RENTABILIDADE	6,9%	32,1%	37,1%	16,3%

Ferramentas captação e retenção

- **Encarte**
 - Onde veicular:
 - Revistas - próprias ou de terceiros
 - Reparte de Assinantes
 - Jornais
 - Faturas de Cartão de Crédito

Ferramentas captação e retenção

- **Mala**
 - Apresentamos três tipos:
 - Auto-contida
 - Clássica
 - Degustação

Ferramentas captação e retenção

- **Mala Auto-Contida**

- Vantagens:

- Destaque total para o título vendido
- É a peça de menor custo unitário
- Antecipa a receita da ação

- Desvantagens:

- Visualmente é a peça mais simples
- Pode ser considerada “agressiva “

Ferramentas captação e retenção

- Mala Auto-Contida

AV 004/05	XPTO MAGAZINE	OFERTA	102
PEÇA:	MALA AUTO-CONTIDA (BOLETO)		
PROPOSTA:	Enviar uma mala direta aos ex-assinantes da XPTO acompanhada de boleto bancário, propondo a efetivação da assinatura		
FORMATO:	A4 - com duas dobras - 4 x 4 cores, em papel off set 90 gr		
TIRAGEM:	15.000 exemplares		
POSTAGEM:	01/05/2005		
CUSTOS(*):			
Criação:	R\$	-	
Fotolitos:	R\$	105,00	
Impressão:	R\$	1.890,00	R\$ 0,126 (por peça)
Personalização:	R\$	1.275,00	R\$ 0,085 (por peça)
Postagem:	R\$	4.650,00	R\$ 0,310 (por peça)
Total:	R\$	7.920,00	
CPV:	R\$	31,20	(40% sobre R\$ 78,00)
BEP:		254	assinaturas
RETORNO:		1,69%	

Ferramentas captação e retenção

- Mala Auto-Contida

AR 04/05	XPTO MAGAZINE	OFERTA	102
PEÇA:	MALA AUTO-CONTIDA (BOLETO)		
TIRAGEM:	15.000 exemplares		
POSTAGEM:	01/05/2005		
CUSTOS:	R\$ 7.920,00		
FATURAMENTO:	R\$ 19.890,00		
CPV:	R\$ 31,20 (40% sobre	R\$ 78,00)	
BEP:	254 assinaturas	ou	1,69%
RETORNO:	255 assinaturas	ou	1,70%
CV:	40%		

Ferramentas captação e retenção

- Mala Auto-Contida**

<i>R\$</i>	<i>ANO 1</i>	<i>ANO 2</i>	<i>ANO 3</i>	<i>ACUMULADO</i>
ASSINATURAS	1.000	450	250	
RECEITAS	78.000	31.590	17.550	127.140
CUSTOS				
VENDAS	31.200			31.200
CONVERSÃO		4.739		4.739
RENOVAÇÃO			1.755	1.755
COBRANÇA	3.900	1.580	878	6.357
FULFILLMENT	8.400	3.780	2.100	14.280
DISTRIBUIÇÃO	25.200	11.340	6.300	42.840
TOTAL CUSTOS	68.700	21.438	11.033	101.171
MARGEM	9.300	10.152	6.518	25.970
RENTABILIDADE	11,9%	32,1%	37,1%	20,4%

Ferramentas captação e retenção

- **Mala Clássica**

- Vantagens:

- Destaque total para o título vendido (ou não)
- É a peça menos “agressiva”

- Desvantagens:

- É uma peça de grande custo unitário
- O retorno da venda é mais lento

Ferramentas captação e retenção

- **Mala Clássica**

AV 005/05	XPTO MAGAZINE	OFERTA	103
PEÇA:	MALA CLÁSSICA (ENVELOPE + CARTA + CUPOM)		
PROPOSTA:	Enviar uma mala direta aos leitores da revista XPTO propondo a efetivação da assinatura.		
FORMATO:	Envelope + carta tamanho A4 + cupom		
TIRAGEM:	15.000 exemplares		
POSTAGEM:	01/05/2005		
CUSTOS(*):			
Criação:	R\$	-	
Fotolitos:	R\$	250,00	
Envelopes:	R\$	1.650,00	R\$ 0,110 (por peça)
Personalização:	R\$	1.275,00	R\$ 0,085 (por peça)
Cupom:	R\$	795,00	R\$ 0,053 (por peça)
Postagem:	R\$	4.650,00	R\$ 0,310 (por peça)
Total:	R\$	8.620,00	
CPV:	R\$	31,20	(40% sobre R\$ 78,00)
BEP:		276	assinaturas
RETORNO:		1,84%	

Ferramentas captação e retenção

- Mala Clássica

AR 05/05	XPTO MAGAZINE	OFERTA	103
PEÇA:	MALA CLÁSSICA (ENVELOPE + CARTA + CUPOM)		
TIRAGEM:	15.000 exemplares		
POSTAGEM:	01/05/2005		
CUSTOS:	R\$ 8.620,00		
FATURAMENTO:	R\$ 19.266,00		
CPV:	R\$ 31,20 (40% sobre	R\$ 78,00)	
BEP:	276 assinaturas	ou	1,84%
RETORNO:	247 assinaturas	ou	1,65%
CV:	45%		

Ferramentas captação e retenção

- **Mala Clássica**

<i>R\$</i>	<i>ANO 1</i>	<i>ANO 2</i>	<i>ANO 3</i>	<i>ACUMULADO</i>
ASSINATURAS	1.000	450	225	
RECEITAS	78.000	31.590	15.795	125.385
CUSTOS				
VENDAS	35.100			35.100
CONVERSÃO		4.739		4.739
RENOVAÇÃO			1.580	1.580
COBRANÇA	3.900	1.580	790	6.269
FULFILLMENT	8.400	3.780	1.890	14.070
DISTRIBUIÇÃO	25.200	11.340	5.670	42.210
TOTAL CUSTOS	72.600	21.438	9.929	103.967
MARGEM	5.400	10.152	5.866	21.418
RENTABILIDADE	6,9%	32,1%	37,1%	17,1%

Ferramentas captação e retenção

- Mala Degustação



Ferramentas captação e retenção

- **Mala Degustação**

- Vantagens:

- Permite a degustação do produto/serviço
- Destaque total para o título vendido

- Desvantagens:

- É a ação de maior custo unitário
- A abordagem da venda é um pouco agressiva (chega sem ser solicitada)

Ferramentas captação e retenção

- **Mala Degustação**

AV 006/05	XPTO MAGAZINE	OFERTA	104
PEÇA:	MALA DEGUSTAÇÃO		
PROPOSTA:	Enviar a revista XPTO, pelo período de três meses, a título de degustação. Ao final do período, propor a efetivação da assinatura		
FORMATO:	Mala boleto - 1 x 0 cores		
TIRAGEM:	15.000 exemplares	5.000 assinaturas-cortesia	
POSTAGEM:	01/05/2005		
CUSTOS(*):			
Gráfico:	R\$ 17.250,00	R\$ 1,15 (por exemplar)	
Entrega:	R\$ 14.250,00	R\$ 0,95 (por exemplar)	
Fulfillment:	R\$ -	R\$ 0,00 (por assinatura)	
Mala:	R\$ 650,00	R\$ 0,13 (por peça)	
Total:	R\$ 32.150,00		
CPV:	R\$ 31,20	(40% sobre R\$ 78,00)	
BEP:	1.030	assinaturas	
RETORNO:	20,6%		

Ferramentas captação e retenção

- Mala Degustação

AR 06/05	XPTO MAGAZINE	OFERTA	104
PEÇA:	MALA DEGUSTAÇÃO		
TIRAGEM:	5.000 assinaturas-cortesia		
POSTAGEM:	01/05/2005		
CUSTOS:	R\$ 32.150,00		
FATURAMENTO:	R\$ 48.750,00		
CPV:	R\$ 31,20 (40% sobre R\$ 78,00)		
BEP:	1.030 assinaturas	ou	20,6%
RETORNO:	625 assinaturas	ou	12,5%
CV:	66%		

Ferramentas captação e retenção

- **Mala Degustação**

<i>R\$</i>	<i>ANO 1</i>	<i>ANO 2</i>	<i>ANO 3</i>	<i>ACUMULADO</i>
ASSINATURAS	1.000	450	225	
RECEITAS	78.000	31.590	15.795	125.385
CUSTOS				
VENDAS	51.480			51.480
CONVERSÃO		4.739		4.739
RENOVAÇÃO			1.580	1.580
COBRANÇA	3.900	1.580	790	6.269
FULFILLMENT	8.400	3.780	1.890	14.070
DISTRIBUIÇÃO	25.200	11.340	5.670	42.210
TOTAL CUSTOS	88.980	21.438	9.929	120.347
MARGEM	-10.980	10.152	5.866	5.038
RENTABILIDADE	-14,1%	32,1%	37,1%	4,0%

Ferramentas captação e retenção

- **Mailings:**

- Quais utilizar?

- Próprios (leitores, ex-assinantes)
- Outras editoras/outras revistas
- Segmento de atuação (revistas dirigidas)
- Empresas de cartão de crédito
- Fornecedores de Listas. Alguns exemplos:
 - Datasearch
 - DataListas
 - Speciallists
 - Mais informações na Abemd

OBRIGADO!!!

Roberto Stanic

stanic@uol.com.br

Fone: (11) 3782.9534