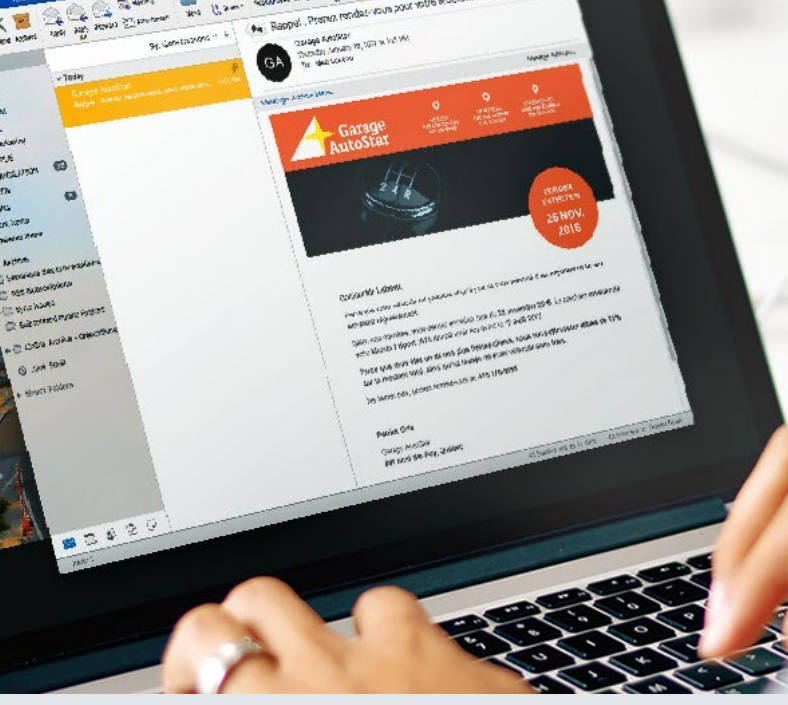


8 MANEIRAS DE PERSONALIZAR AS SUAS CAMPANHAS PROMOCIONAIS



Você sabia que personalizar as suas campanhas promocionais aumenta o interesse do seu público alvo, fortalece sua lealdade e ajuda a aumentar as suas vendas?*

*Fonte: Trans Meets Promo... Is It More Than Market Hype? InfoTrends

+24%
taxa de resposta

+18%
tamanho médio do pedido

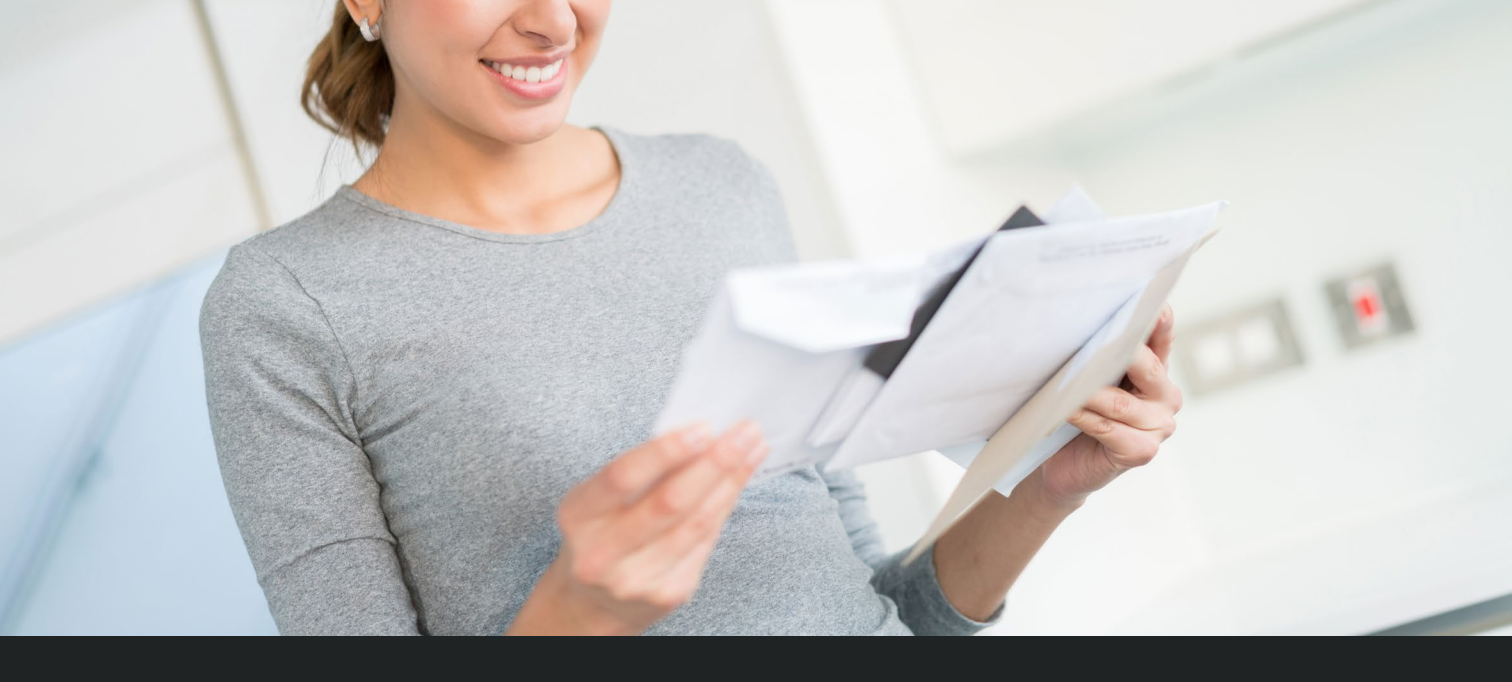
+23%
receita total

+20%
taxa de pedido renovada

A maioria das empresas já entende que tem que chamar os clientes pelos seus nomes. **Mas isso não para por aí!** Muitos outros aspectos podem ser facilmente personalizados em um cartão promocional ou em um e-mail, para assim estimular o interesse dos seus clientes!

Você está pronto para realizar promoções que lhe trarão grandes retornos?

Siga o exemplo deste funcionário de uma oficina mecânica, que personalizou essas comunicações promocionais para incentivar que os clientes façam a manutenção de seus veículos!



Um cartão promocional para a Sra. Martin, que prefere as comunicações em papel

- 1 IMAGEM DE FUNDO**
Dê às suas comunicações uma coerência visual.
- 2 NOME**
Chame os seus clientes pelo nome deles. Eles vão apreciar.
- 3 TEXTO**
Varie a sua mensagem de acordo com o histórico de compras ou quaisquer outros dados relevantes que possam estimular o interesse do destinatário.
- 4 PROMOÇÃO VARIÁVEL**
Envie ofertas direcionadas aos seus clientes.
- 5 IMAGEM VARIÁVEL**
Permita que o destinatário receba um tratamento personalizado ao abrir a mensagem.
- 6 ENDEREÇO**
Facilite seu trabalho relacionado aos documentos para postagem.
- 7 ENDEREÇO DE URL VARIÁVEL**
Integre o link para a página promovendo a campanha especial em curso. Você pode acompanhar melhor o impacto dos seus e-mails ao verificar posteriormente o número de cliques realizados.
- 8 GRÁFICOS**
Suporte suas campanhas com elementos relevantes, como gráficos variáveis.

Um e-mail para o Sr. Lebeau, que prefere as comunicações eletrônicas

GARAGEAUTOSTAR.COM
[Contact](#) [RDV Express](#) [Facebook](#)