

Cum să câștigi clienți noi
și să-i fidelizezi cu soluțiile
Mediaposte Hit Mail.



Marketing direct și logistică

Marketing Relațional Multicanal 4

- 5 Generare de Lead-uri
- 6 SMS Marketing – Reach SMS
- 7 SMS Marketing – Location Based Service (LBS)
- 8 SMS Marketing – M SMS
- 9 RCS SMS
- 10 E-mail Marketing
- 14 Direct Mail
- 15 Comunicare directă
- 16 Linii Informative de Produs

Promoții de Consumatori 17

- 18 Promoții Send & Win
- 19 Linii Informative de Promoție

Soluții de Baze de Date 20

Fulfill.ro Logistică Integrată pentru E-commerce 23

Programe de Fidelizare și Motivare 26

Distribuție de pliante în cutiile poștale 28

Geomarketing 31

Marketing Automation 32

Promotiful 35

Vouchere Digitale 38

Despre 48

Resurse 40

- 41 Call-Center
- 42 Platformă E-mail
- 43 Platforme SMS
- 44 Platformă Logistică
- 45 Bază de Date Geografice
- 46 Date Curate
- 47 Rețea de Distribuție Pliant

MISIUNEA NOASTRĂ?

Să concepem și să punem în practică soluții personalizate și eficiente pentru creșterea vânzărilor clienților noștri.



MARKETING RELAȚIONAL MULTICANAL

O strategie de marketing relațional multicanal se bazează pe alegerea canalelor de comunicare optime în funcție de obiectivele de marketing și de profilul clientului.

Fiecare interacțiune cu potențialul client ne aduce mai aproape de realizarea obiectivelor, iar integrarea canalelor de comunicare are ca rezultat o experiență mai plăcută a clienților cu brandul, precum și o mai bună conversie.

Generarea de lead-uri se bazează pe interconectarea eficientă a soluțiilor și a resurselor Mediaposte Hit Mail – baze de date, e-mail, SMS, call-center, direct mail și publicitate online. Lead-urile generate online vor fi calificate utilizând call-center-ul nostru. Lead-urile obținute vor fi o resursă importantă pentru departamentul de vânzări al clientului, ce își va putea concentra eforturile asupra închiderii vânzărilor, economisind astfel timpul alocat prospectării.

Fiecare companie are o definiție proprie a ceea ce înseamnă un lead, astfel că livrabilele unor campanii B2B sau B2C pot fi liste cu prospecti care:

- ✓ și-au dat acceptul pentru comunicarea prin e-mail sau telefon;
- ✓ și-au dat acceptul legat de stabilirea unei întâlniri cu un reprezentant de vânzări;
- ✓ și-au dat acceptul pentru înrolarea într-un program;
- ✓ au depășit un barem de număr de puncte în cadrul unui sistem de lead scoring.

Practici esențiale B2B

- ✓ O prezentare scurtă și relevantă a produsului sau a serviciului companiei;
- ✓ O promoție, un beneficiu pe care clienții să-l considere atractiv;
- ✓ O echipă de vânzări profesionistă, care poate prelua lead-urile într-un timp scurt;
- ✓ O platformă de gestionare a proiectului care să permită un flux eficient al informațiilor și o bună comunicare în interiorul echipei proiectului.

Practici esențiale B2C

- ✓ Un website sau o pagină web dedicată vor fi punctul de conexiune cu potențialii consumatori;
- ✓ Aceștia vor putea obține informații relevante despre produsele promovate, vor putea solicita o ofertă personalizată sau vor putea plasa o comandă prin diverse canale de comunicare;
- ✓ Vor fi obținute informații despre comportamentul userilor în raport cu conținutul website-ului.

Campaniile de SMS-uri personalizate către clienți sunt eficiente! Lansarea unui nou serviciu, a unui nou produs, reactivarea unor clienți inactivi, cross-selling, upselling sunt doar câteva dintre situațiile în care SMS marketing-ul poate fi soluția ideală. Orice ofertă poate fi transmisă în 160 de caractere, prin construcția de landing page-uri accesibile prin short URL-ul din mesaj.

Practici esențiale

- ✓ Adăugăm valoare în fiecare mesaj; De exemplu: un cod promoțional, o reducere aniversară, un bonus de bun venit;
- ✓ Folosim URL-uri scurte;
- ✓ Utilizăm sender personalizat;
- ✓ Oferim suport telefonic pentru acțiuni și produse ce necesită informații adiționale;
- ✓ Analizăm informațiile primite și aplicăm modificări (dacă este cazul) pentru optimizarea campaniei;
- ✓ Segmentăm și remarketăm.

Soluțiile noastre SMS

Reach SMS

Crearea unei campanii SMS, folosind baze de date închiriate, de până la 4 milioane de potențiali clienți sau folosind baza de date a clientului.

LBS (Location Based Service)

Crearea unei campanii SMS, ținând cont de localizarea geografică a potențialilor consumatori, în timp real sau pe bază de analiză de trafic.

M SMS

Crearea unei campanii, folosind o bază de date proprie, prin aplicația web-to-SMS M-SMS în doar trei pași: încărcarea bazei de date, încărcarea mesajelor și trimiterea mesajelor.

Campaniile SMS utilizează selecții din baze de date închiriate, de 4 milioane de consumatori, și/ sau selecții din baza de date proprie. Aplicăm criterii de segmentare specifice profilului potențialilor consumatori. De asemenea, la trimiterea de mesaje promoționale către baze de date închiriate în scopul atragerii de noi clienți, se pot exclude clienții companiei.

Criterii de segmentare ale bazei de date:

- | | |
|-------------------|--|
| ✓ vârsta | ✓ tipul/ modelul telefonului |
| ✓ genul | ✓ sistemul de operare |
| ✓ adresa | ✓ geo-localizarea |
| ✓ venitul estimat | ✓ serviciile folosite, ex: roaming într-o anumită țară |

3.9 milioane de clienți cu opt-in:

Clienți postpaid: 2.1 milioane

Clienți prepaid: 0.5 milioane

Clienți business: 1.3 milioane

Etapele campaniei

① Selecția profilului consumatorului;

② Conceperea mesajului/ mesajelor campaniei;

③ Designul campaniei - combinare cu alte canale, modul de colectare a rezultatelor campaniei;

④ Proiect pilot;

⑤ Ajustarea campaniei;

⑥ Implementarea campaniei;

⑦ Raportare în timp real.

Campanii SMS către target-ul aflat într-o anumită zonă geografică sau într-o locație folosind baze de date închiriate sau baza de date proprie a clientului. Combinând cele două baze de date, se pot trimite simultan mesaje diferite clienților companiei și potențialilor clienți aflați într-o anumită locație clar delimitată.



Cum se face targetarea?

- ✓ Analiza de trafic permite adăugarea unei profilări geografice a publicului țintă;
- ✓ În timp real: targetarea clienților sau a potențialilor clienți aflați într-o anumită locație sau într-o zonă delimitată, în plus față de un set de criterii prestabilite.



Cui ne adresăm?

- ✓ Potențialilor clienți, respectiv clienților companiei aflați într-o anumită zonă geografică delimitată cu ajutorul sistemului nostru de geofencing, cu o precizie de circa 500 m;
- ✓ Clienților companiei sau target-ului aflat în spații comerciale, clădiri de birouri sau mall-uri.



Cum funcționează?

- ✓ Stabilirea zonei geografice sau a locațiilor;
- ✓ Segmentarea bazelor de date și determinarea volumului acestora;
- ✓ Crearea mesajelor personalizate; Sistemul nostru analizează profilul clientului și trimite mesajul pe baza profilului selectat;
- ✓ Raportare;
- ✓ Ajustare;
- ✓ Reluarea acțiunii.

Aplicația disponibilă 24/7 ce permite trimiterea de mesaje SMS către o bază de date proprie.



Cum gestionez campaniile SMS?

- ✓ Aplicația este ușor de folosit, iar după crearea contului, clientul își poate gestiona singur campania;
- ✓ Echipa Mediaposte Hit Mail poate gestiona campaniile la solicitarea clientului.
- ✓ Se poate testa orice mesaj înainte de a lansa campania, folosind secțiunea de test.



Etapele campaniei

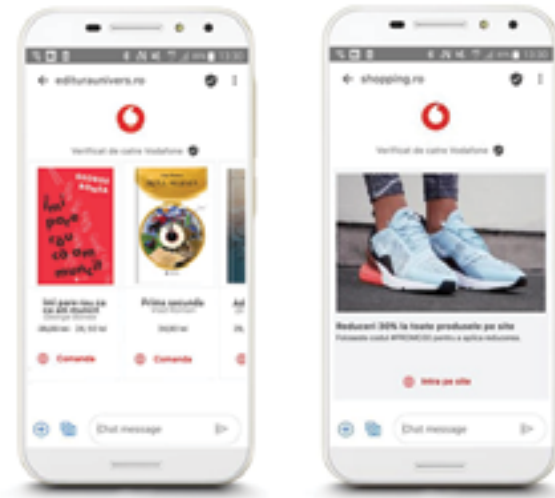
- 1 Clientul intră pe msms.ro și își creează cont în platforma M SMS;
- 2 Încarcă baza de date în formatele acceptate;
- 3 Încarcă mesajele corespunzătoare segmentelor de target din baza de date;
- 4 Trimite mesajele personalizate către baza de date.



Campaniile de RCS SMS valorifică avantajele SMS-ului, adăugând totodată opțiunea de a include elemente video, imagini sau carusel, precum și posibilitatea de a crea un mini layout pentru interacțiunea cu clienții actuali sau potențiali.

La ce îl folosim?

La promovarea serviciilor sau a produselor pentru care funcțiile multimedia și interacțiunea complexă cu consumatorii cresc succesul campaniei.



*Exemplu de layout RCS

Care sunt avantajele?

Creșterea ratei de click

Creșterea ratei de activare

Îmbunătățirea relației cu clienții și customer experience

E-mail marketingul nu se rezumă doar la trimiterea unui mesaj, ci implică dezvoltarea unei strategii bine gândite, adaptate publicului țintă, bazate pe segmentare, personalizare, automatizare și optimizare constantă.

Ne concentrăm întotdeauna pe creșterea afacerii tale printr-o serie de servicii de e-mail marketing create pentru cele trei etape principale: achiziție, conversie și loializare.

Aceste servicii includ implementarea de automatizări, dezvoltarea de campanii specifice, urmărirea performanței și un management eficient al bazei de date.



Automatizări și fluxuri de e-mail pentru creșterea listei de abonați

(Welcome e-mail, Pop-up window, Exit pop-up, Refer-a-friend)



Automatizări și fluxuri de email pentru creșterea conversiei

(Cart abandonment, Win-back e-mail, Back in stock)



Automatizări și fluxuri de e-mail tranzacționale

(Confirmare comandă, Status comandă, Livrare comandă, Reminder)

O campanie bine gândită poate crește rata de conversie, fideliza clienții și îmbunătăți relația brandului cu publicul său.

Campanii personalizate de e-mail marketing

Campaniile personalizate de e-mail marketing sunt adaptate diferitelor tipuri de audiență. Modelul folosit de noi a schimbat modul în care clienții și agențiile utilizau comunicarea prin e-mail marketing.

Personalizarea campaniilor de e-mail marketing se derulează în câteva etape:

- ✓ Segmentarea bazei de date în funcție de tipul de interacțiune
- ✓ Crearea unui segment care va fi folosit ca audiență negativă pentru e-mailuri bounce, non-engaged sau spam
- ✓ Crearea de conținut relevant fiecărui segment
- ✓ Trimiterea în funcție de tipul de clienți, industrie sau fus orar
- ✓ Testarea A/B
- ✓ Măsurarea rezultatelor: open rate, CTR, vizite pe website, comportament etc.

Programe de loializare pentru clienți

Succesul unui program de loialitate depinde de eficiența comunicării. White Image a dezvoltat tehnici care folosesc cu succes e-mail marketingul și SMS marketingul pentru susținerea oricărui program de loialitate în cele trei etape:

- ① Creșterea programului prin înrolarea de clienți noi
- ② Creșterea ratei de engagement și a valorii de achiziție pe client
- ③ Creșterea ratei de retenție în programul de loialitate

Programul de loializare necesită o abordare holistică a relației cu clienții, indiferent de tipul de industrie.

Serviciile de consultanță reprezintă o investiție inteligentă, deoarece te ajută să reduci semnificativ perioada de învățare și să obții rezultate imediate.

Creează mesaje relevante adaptate fiecărui tip de afacere. Dispunem de instrumente avansate de normalizare a bazelor de date de e-mailuri.

Astfel, ne asigurăm că mesajele ajung la destinatari.

Fiecare dintre acestea poate influența succesul unui program de e-mail marketing.

Serviciile strategice sunt cele care scot în evidență cele mai noi și inovatoare soluții tehnologice. Tehnologia folosită fără o viziune strategică este o risipă de resurse.

Utilizăm instrumente avansate de e-mail marketing

- ✓ Platforme de automatizare.
- ✓ Sisteme de segmentare.
- ✓ Instrumente de testare A/B.
- ✓ Soluții de personalizare dinamică.
- ✓ Programe de analiză ce măsoară ratele de deschidere, click și conversie.
- ✓ Generatoarele de subiecte creează titluri optimizate pentru deschidere.
- ✓ Sisteme de validare a adreselor de e-mail și înlăturarea adreselor de e-mail invalide.
- ✓ Instrumente de testare a design-ului pentru diverși operatori de e-mail și diferite ecrane.
- ✓ Sistemele anti-spam verifică conținutul pentru evitarea filtrelor.
- ✓ Integrările cu CRM sincronizează datele clienților pentru campanii de e-mail marketing țintite.



DIRECT MAIL

14

Trimiterea unei scrisori, a unei mostre sau a unui obiect personalizat către clienții actuali sau potențiali este o metodă personală de a crea o legătură emoțională cu brandul.

Fluxul campaniei și activități:

Baze de date

- ✓ Managementul bazelor de date;
- ✓ Consolidarea bazelor de date din surse multiple;
- ✓ Crearea unei structuri unitare a informației;
- ✓ Deduplicarea informației și organizarea ei în funcție de criteriile de targetare.

Personalizare

- ✓ Cea mai bună calitate a personalizării;
- ✓ Creație și DTP în funcție de tipul personalizării;
- ✓ Stabilirea modului de adresare;
- ✓ Tipărirea pe formate standard sau atipice;
- ✓ Personalizarea obiectelor expediate (ex: pixuri) atât cu date fixe, cât și cu date

Împerechere și inserare

- ✓ Capacitatea de a gestiona multiple informații pentru același proiect;
- ✓ Asocierea și inserarea simultană a mai multor obiecte personalizate;
- ✓ Personal cu peste 20 de ani de experiență în proiecte complexe de direct mail.

Pregătire și predare

- ✓ Asamblarea pachetelor și pregătirea pentru livrare în rețeaua operatorilor poștali;
- ✓ Experiență îndelungată cu specificațiile de prezentare poștală în România, Bulgaria, Franța și Italia.

Personalizare

- ✓ Depozit de 19.000 m², cu o capacitate de stocare de 14.000 de paletți, situat în nordul Bucureștiului;
- ✓ Flux eficient de intrări și ieșiri asigurat prin intermediul mai multor rampe.

Expediere

- ✓ Parteneriate cu cele mai importante companii de poștă, curierat și transport din România și din Europa.

COMUNICARE DIRECTĂ

15

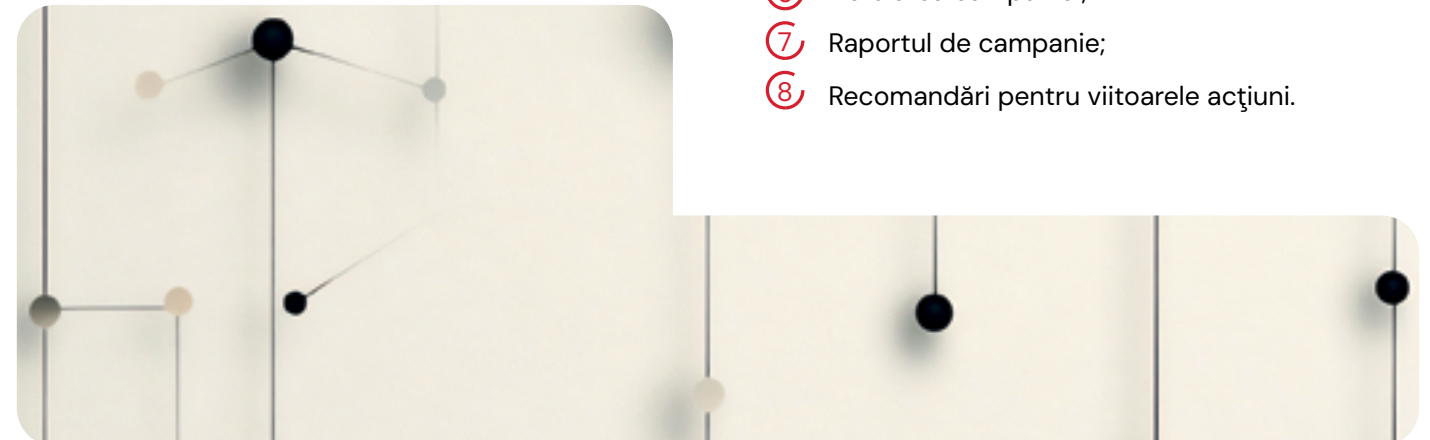
În comunicarea directă va fi folosită baza de date proprie a clientului sau baze de date terțe. Prin combinarea canalelor noastre de comunicare ne asigurăm că mesajul ajunge la segmentul de clienți dorit, totul printr-un proces de segmentare, comunicare, testare și optimizare. Scopurile comunicării directe pot fi: vânzarea unui produs sau serviciu, reactivarea unui segment de clienți, înrolarea într-un program etc.

Combinații multicanal

- ✓ Call-center și chat cu soluția de e-mail marketing;
- ✓ Platforma de SMS marketing cu cea de e-mail marketing;
- ✓ Platforma logistică cu cea de e-mail marketing, SMS și call-center.

Etapele campaniei

- 1 Definirea grupului țintă;
- 2 Segmentarea;
- 3 Crearea mecanismului de campanie;
- 4 Testarea conceptului printr-un proiect pilot;
- 5 Ajustarea campaniei pe baza informațiilor primite din proiectul pilot;
- 6 Derularea campaniei;
- 7 Raportul de campanie;
- 8 Recomandări pentru viitoarele acțiuni.



LINII INFORMATIVE DE PRODUS

16

Soluția noastră susține abordarea de tip “customer-centric” pentru brandurile sau magazinele online care doresc să dezvolte o relație pe termen lung cu consumatorii lor. Furnizarea informațiilor despre produs prin intermediul call-center-ului nostru va face experiența de cumpărare a consumatorilor mai plăcută.

Experiențele neplăcute în relația consumatorilor cu produsul sunt inevitabile, însă un call-center atent și bine pregătit poate diminua impactul negativ al acestor experiențe. Este prioritar ca orice sesizare sau solicitare să fie preluată și rezolvată în cel mai scurt timp.



Telefon



Chat



WhatsApp



Facebook
Messenger

Când e nevoie de linii informative de produs

- ✓ Recomandabil: pe termen lung, în susținerea imaginii unui brand;
- ✓ În perioada imediată lansării produsului;
- ✓ Când produsul necesită servicii post-vânzare;
- ✓ În perioada imediat următoare lansării produsului.

Livrabile esențiale

- ✓ Înregistrarea apelurilor cu respectarea normelor GDPR;
- ✓ Integrarea modulului de chat pe pagina produsului;
- ✓ Acces în timp real la convorbiri;
- ✓ Raportare detaliată în timp real;
- ✓ Baze de date cu întrebări frecvente (FAQ).

17



PROMOȚII DE CONSUMATORI

Soluția dezvoltată de către Mediaposte Hit Mail acoperă toate etapele unei promoții de consumatori, integrând atât platforme informatice, cât și platforme logistice. Ea încorporează experiența noastră de 27 de ani în crearea mecanismelor promoțiilor de consumatori, ținând cont atât de eficiența acestor mecanisme, cât și de aspectele legale și fiscale implicate.

"SEND & WIN"

18

Soluția noastră pentru promoțiile de tip "send & win" acoperă toate etapele promoției, integrând platformele informatice și logistice într-o soluție completă, la cheie. Oferim clienților noștri soluții complete de logistică a promoției – crearea regulamentului, organizarea extragerilor, contactarea câștigătorilor, livrarea premiilor – cât și comunicarea aferentă mecanicii promoționale – număr scurt pentru înscrierea în concurs prin SMS, website de campanie, integrarea canalelor de intrare în promoție, suport prin call-center și SMS.

Prin soluția dezvoltată de către Mediaposte Hit Mail, accesul la raportul privind numărul de intrări din campanie este imediat. Mai mult, la cerere, putem adăuga module de raportare complexe în funcție de specificațiile clientului.

Mecanismele promoționale cele mai apreciate de către consumatori sunt:

- ✓ Trimiterea unui cod unic tipărit pe produs sau în interiorul ambalajului acestuia;
- ✓ Trimiterea unui bon de cumpărături.

Tipuri de promoții

- ✓ Premii instant;
- ✓ Trageri la sorți (Lucky Draws);
- ✓ Momente norocoase (Lucky Moments);
- ✓ Premii oferite primilor "x" participanți la concurs;
- ✓ Premii oferite prin acumularea de puncte sau atingerea unor praguri valorice.

Livrabile esențiale

- ✓ Generarea de coduri unice;
- ✓ Număr scurt de promoție;
- ✓ Consultanță GDPR în legătură cu mecanismul și fluxurile de date ale promoției;
- ✓ Aplicație de gestionare și raportare a intrărilor în promoție;
- ✓ Activarea participanților prin scenarii de comunicare;
- ✓ Contactarea și validarea câștigătorilor;
- ✓ Livrarea premiilor și înregistrarea dovezilor de livrare.

LINII INFORMATIVE DE PROMOȚIE

19

Succesul unei promoții în care sunt necesare acțiuni din partea consumatorilor – trimiterea unui cod, a unui bon de casă, revendicarea unui premiu, etc – depinde în mare măsură de suportul acordat acestora pe durata promoției. Soluția noastră susține toate tipurile de mecanisme promoționale prin care consumatorii vor putea obține informații utile despre promoții.

O linie informativă de promoție asigură o comunicare eficientă cu consumatorii prin răspunsuri rapide la cele mai frecvente întrebări legate de promoție și permite preluarea unor nemulțumiri care ar putea genera daune financiare sau de imagine majore brandului.



Telefon



Chat



WhatsApp



Facebook
Messenger

Tipuri de întrebări frecvente:

- ✓ Mecanismul concursului;
- ✓ Premiile oferite;
- ✓ Magazinele participante (unde se găsesc produsele participante la concurs);
- ✓ Durata concursului;
- ✓ Data extragerilor;
- ✓ Cine sunt câștigătorii promoției;
- ✓ Comunicarea cu câștigătorii promoției.

Livrabile esențiale

- ✓ Înregistrarea apelurilor conform normelor GDPR;
- ✓ Integrarea modului de chat pe pagina promoției;
- ✓ Acces în timp real la convorbiri;
- ✓ Baze de date cu întrebări frecvente (FAQ);
- ✓ Raportare detaliată în timp real;
- ✓ Raport de evaluare a campaniei.

SOLUȚII DE BAZE DE DATE

Cu 27 de ani de experiență în procesarea datelor, în special a celor de marketing, Mediaposte Hit Mail utilizează biblioteci proprii de date, construite în acești ani, precum și soluția proprie de normalizare a adreselor poștale, Date Curate, și alte soluții complexe de construire a bazelor de date.



**Avem o experiență
de peste**



Construcția/ profilarea unor baze de date B2B în baza unor criterii complexe (domeniu de activitate, date financiare) și a unei liste de câmpuri solicitate. Pe lângă sursele de informații publice, utilizăm call-center-ul propriu;

Administrarea bazelor de date de consumatori de toate tipurile. Dovezile acordurilor de prelucrare a datelor cu caracter personal, pe hârtie sau în format electronic, sunt arhivate în mod profesionist și pot fi recuperate în intervale de ordinul zilelor, respectiv orelor;

Corectarea datelor, standardizarea lor și completarea cu informațiile lipsă, cu ajutorul soluției Date Curate (vezi pag. 46);

Prelucrarea și sortarea adreselor poștale în scopul pregătirii de expediere poștală în România, Bulgaria, Franța și Italia.



Procesul digitalizării datelor:

- ① Scanarea OCR (Optical Character Recognition) a materialelor completate de mână;
- ② Introducerea datelor folosind interfețe customizate și optimizate create de noi;
- ③ Validarea datelor. Cea mai mare parte a datelor sunt validate chiar în momentul introducerii prin verificarea informației cu ajutorul bibliotecilor de date;
- ④ Datele sunt uniformizate și deduplicate conform criteriilor agreate.



Aplicații

- ✓ Chestionare
- ✓ Bonuri Fiscale
- ✓ Documente poștale
- ✓ Taloane de înscriere în promoție
- ✓ Formulare de comandă



FULLFILL.RO – LOGISTICĂ PENTRU E-COMMERCE

Fulfill.ro este soluția logistică la cheie ce include depozitare, preluare comenzi, ambalare, împachetare și expediere, totul într-un mod integrat cu activitatea magazinului online, într-un flux continuu.

Odată ce soluția Fulfill.ro a fost conectată cu magazinul online, activitatea logistică este acoperită, permițând proprietarului magazinului să se concentreze pe activitățile de marketing și pe relația cu clienții și cu furnizorii.

Procesul operațional (logistic și IT) se desfășoară în următoarele etape:

① Set up, integrare cu platforma clientului.

② Recepția produselor clientului.

③ Depozitarea produselor în depozitul nostru.

④ Preluarea comenzilor validate pentru livrare.

⑤ Coletarea produselor conform standardelor stabilite cu clientul.

⑥ Predarea coletelor către curier.

⑦ Banii sunt transferați de către curier direct în contul magazinului.

⑧ Preluarea și repunerea în stoc a retururilor.

Costurile soluției sunt direct corelate cu volumul comenzilor lunare, astfel încât cheltuielile logistice vor fi direct proporționale cu activitatea magazinului, susținând magazinul în efortul de variabilizare a costurilor.

Resurse opționale:

- ✓ Call-center – operator voce și chat.
- ✓ Platformă SMS Marketing.
- ✓ Platformă e-mail.

De ce să alegi serviciul de fulfillment

Externalizează întregul proces logistic și bucură-te de avantajele soluției fulfill.ro.

Reduci costurile

În perioadele cu activitate redusă, elimini costurile generate de: angajați subocupați sau un depozit închiriat și toate costurile sale.

Câștigi timp și energie

Mai mult timp la dispoziție pentru a te concentra pe consumatori, produse și pentru a dezvolta noi segmente (B2B, internațional).

Customer support de calitate

Poți beneficia extra de servicii de call center și sisteme de comunicare multi-canal (SMS, e-mail, push notifications).

Asigurare inclusă

Beneficiezi de asigurare a mărfurilor inclusă în preț. Ești în fața competiției, deoarece puține magazine online își asigură produsele.

Fără stres

Ai o persoană specializată cu care să discuți între orele 08:00 și 18:00 despre procesele tale operaționale.

Fără constrângeri

Folosind serviciul de fulfillment scapi de nevoia de hardware și software, de depozit și de pick & pack

Fără întârzieri

Scapi de stresul întârzierii comenzilor în perioadele aglomerate precum Black Friday sau Crăciun!

Sprijin în afacerea ta

Preluăm creșterile rapide de activitate și îți eliminăm nevoia de a face modificări în infrastructură.

Fără grija actelor și a autorizațiilor

Autorizație de funcționare, ISU, DSP, DSV, declarație punct de lucru ANAF, protecția muncii pentru angajați, evaluarea riscurilor, ș.a.m.d.

Soluția completă pentru **programe de recompensare și incentive**, bazată pe puncte, destinată atât partenerilor de afaceri, lanțului de revânzare, a distribuitorilor, dar și clienților finali prin cluburi de fidelizare.

Prin platforma Rewards Direct se setează programul de motivare în următoarele etape:

① Sunt înrolați partenerii/
vânzătorii;

② Se comunică cu aceștia prin
soluții de marketing relațional
multicanal;

③ Pe baza performanței și a
nivelului de recompensare,
partenerii obțin puncte;

④ Partenerii își aleg premiile;

⑤ Livrarea premiilor/
voucherelor;

⑥ Se urmăresc performanțele
în vânzări din cadrul
programului la nivel de
partener, geografic sau în
ansamblul programului.

Programul de motivare se poate baza pe un buget procentual din vânzările partenerilor și permite un control precis al nivelului de premiere. Accesul la rapoartele legate de rezultatele partenerilor, punctele acumulate sau performanța unei campanii se realizează în timp real.

Mai multe detalii pe:
www.rewardsdirect.ro



Rewardiful este o soluție SaaS eficientă și rapidă de recompensare a partenerilor, vânzătorilor, influencerilor și clienților. Se pot construi campanii de trade, incentive, de recompensare sau cluburi de fidelizare în doar câteva ore.

1

Noi activăm o instanță de Rewardiful și personalizăm pagina cu elementele brandului clientului;

2

Încărcăm baza cu datele partenerilor sau ale utilizatorilor și le alocăm puncte în funcție de performanță;

3

Partenerii înrolați în program își vor comanda premiile dorite dintr-un catalog cu peste 500 premii, iar noi le vom livra în 2-5 zile lucrătoare.

Rewardiful este o platformă prin care se creează un dialog continuu cu partenerii despre activitățile de marketing, promoții și activitatea acestora în cadrul programului, ținându-i astfel conectați cu brandul pe termen lung.

Mai multe detalii pe:
www.rewardiful.com



DISTRIBUȚIE DE PLIANTE ÎN CUTIILE POȘTALE

Distribuția pliantelor în cutiile poștale dispune de un sistem avansat de targetare a clienților, utilizând baza noastră de date geografice, unică în România. Soluția noastră se bazează pe abordarea unică a fiecărui proiect, fiind susținută de o echipă experimentată distribuită la nivel național.

Strategia unei campanii de distribuție de pliante este **bazată pe analiza profilului clienților**, folosind soluția de geomarketing pentru stabilirea zonelor de distribuție.

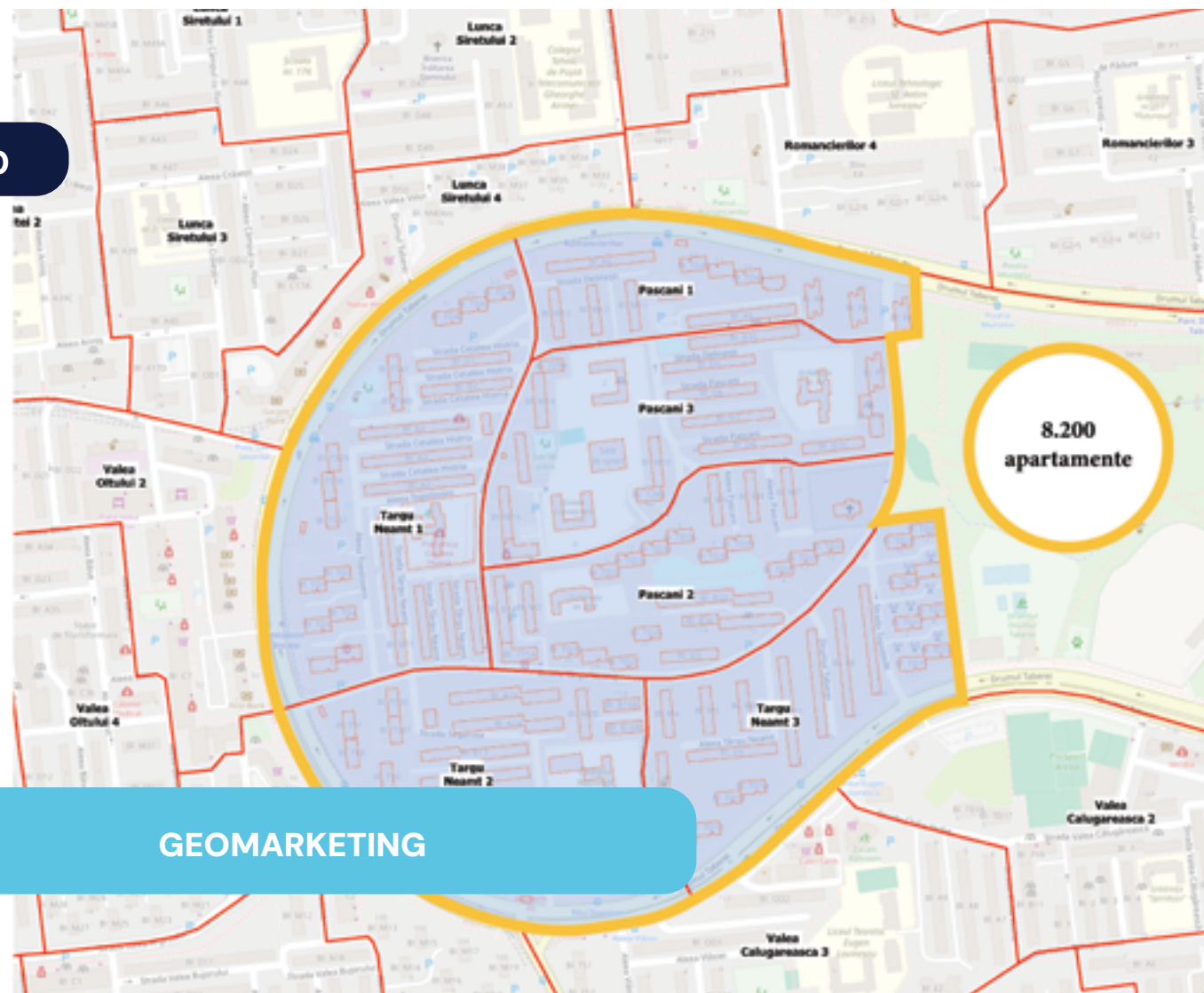
Modelul operațional este riguros și eficient, fiind perfecționat prin experiența miilor de proiecte și know-how-ul Poștei Franceze, companie ce deține Mediaposte Hit Mail. Acuratețea implementării unei campanii de distribuție de pliante este partea cea mai importantă a acțiunii și este susținută de către 420 de agenți și supervizori interconectați la nivel național.

Tipuri de campanii

- ✓ Distribuție de pliante, flyere, scrisori, direct în cutiile poștale dintr-o anumită zonă atent selectată;
- ✓ Distribuția de door hangere este cea mai de impact metodă, deoarece mesajul nu poate trece neobservat;
- ✓ Distribuție stradală în puncte fixe, în intersecții, la intrarea și în interiorul centrelor comerciale;
- ✓ Sampling – prin care se oferă consumatorilor posibilitatea de a încerca gratuit un produs.

Livrabile esențiale

- ✓ Analiza profilului publicului țintă;
- ✓ Recomandarea zonelor optime de distribuție;
- ✓ Transportul pliantelor;
- ✓ Distribuirea pliantelor;
- ✓ Verificarea calității distribuției.



GEOMARKETING

Soluțiile noastre de Geomarketing furnizează informații geografice, precum numărul și tipurile de gospodării dintr-o zonă precis delimitată geografic sau densitatea de clienți ai unei anumite companii, în diverse zone dintr-un areal geografic. Aceste informații sunt necesare pentru realizarea strategiilor de comunicare în teren, în luarea deciziilor privind lansarea unui punct de interes comercial sau în optimizarea activității logistice dintr-o anumită zonă.



Izocrone

- ✓ Numărul de gospodării/ locuitori din jurul unui punct de interes, aflat la maxim "x" minute de acces cu mașina sau pe jos;
- ✓ Gospodăriile din interiorul izocronelor pot fi împărțite pe tipuri de gospodării: blocuri, vile, case;
- ✓ Reprezentare pe hartă.



Analiza zonei de influență comercială

- ✓ Include izocrone;
- ✓ Datele rezultate se pot suprapune cu alte date de segmentare;
- ✓ Poate include și poziționarea magazinelor concurenților împreună cu izocronele acestora, precum și analiza arealelor de suprapunere.



Analiza densității de clienți dintr-o zonă

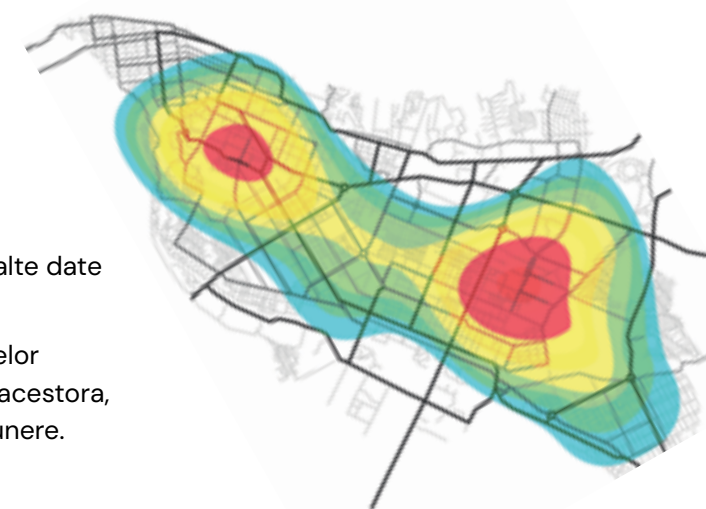
- ✓ Potențialilor clienți, respectiv clienților companiei aflați într-o anumită zonă geografică delimitată cu ajutorul sistemului nostru de geofencing, cu o precizie de circa 500 m;
- ✓ Clienților companiei sau target-ului aflat în spații comerciale, clădiri de birouri sau mall-uri.



Geocodare

Scopul: optimizarea teritorială a publicității (distribuție de pliante, outdoor, hand-to-hand).

- ✓ Se face conexiunea cu baza de date geografică;
- ✓ Pentru fiecare segment geografic (zone relativ omogene de 500 – 1.000 de gospodării) se calculează un procent de gospodării care sunt clienți;
- ✓ Reprezentarea zonelor pe hartă de tip "heat map", în funcție de densitatea target-ului.





Marketing Automation

Servicii complete de suport HubSpot, personalizate pentru automatizarea proceselor de marketing, vânzări și suport pentru clienți

Onboarding HubSpot

Serviciile de onboarding HubSpot asigură o bază solidă pentru maximizarea potențialului implementării HubSpot. Procesul de onboarding este structurat pentru a ghida fiecare pas, începând cu alegerea celei mai bune licențe HubSpot.

Automatizare HubSpot

Serviciile de automatizare HubSpot implică configurarea fluxurilor de lucru automate pentru simplificarea proceselor de marketing, vânzări și servicii pentru clienți. Aceasta include automatizarea marketingului prin e-mail, cultivarea lead-urilor și automatizarea secvențelor de vânzări, economisind timp și îmbunătățind eficiența.

Implementare CRM

Serviciile de implementare CRM includ migrarea datelor, configurarea pipeline-urilor, crearea fluxurilor de lucru și asigurarea utilizării eficiente a sistemului pentru urmărirea lead-urilor, gestionarea contactelor și încheierea tranzacțiilor.

Formare HubSpot

Echipa de experți HubSpot poate oferi instruire practică în utilizarea eficientă a HubSpot, acoperind subiecte precum gestionarea CRM-ului, instrumentele de automatizare, raportarea și gestionarea campaniilor.

Integrări personalizate

Specialiștii pot integra fără probleme software-ul sau bazele de date existente în contul HubSpot. Integrările personalizate implică conectarea HubSpot cu alte instrumente și platforme de afaceri, cum ar fi sistemele ERP sau aplicațiile terțe.

Proiecte gestionate inteligent

Implementăm și personalizăm monday.com pentru a se alinia nevoilor specifice ale organizației.



Implementare monday.com

Beneficiați de suport profesional pentru implementarea fără probleme a monday.com și integrarea acesteia în fluxul de lucru, asigurând o perturbare minimă și o eficiență maximă.

Formare și suport monday.com

Se oferă suport continuu și instruire cuprinzătoare pentru a asigura utilizarea cât mai eficientă a monday.com de către echipe.

Consultanță monday.com

Experții în monday.com vor înțelege mai întâi nevoile afacerii și apoi vor recomanda cea mai bună opțiune de licențiere care asigură maximizarea beneficiilor platformei.

Automatizări și integrări monday.com

Fie că este vorba de crearea automatizărilor care îmbunătățesc fluxul de lucru sau de conectarea monday.com la alte unelte folosite deja, experții în monday.com sunt întotdeauna disponibili pentru a ajuta la găsirea unei soluții.





Automatizare, Segmentare, E-mailuri

Configurare Klaviyo

Se asigură configurarea contului și setările tehnice, inclusiv conectarea backend-ului magazinului web și a analiticilor la cont.

Automatizare e-mail

Fluxurile automate de **e-mail** (secvențe) sunt fundamentul veniturilor recurente pentru orice brand de ecommerce. De la e-mailuri pentru coșuri abandonate la mementouri pentru reumplere, se pot implementa orice tipuri de automatizări, împreună cu rafinarea fluxurilor existente.

Strategie de marketing prin e-mail și newslettere

Bazată pe o strategie de marketing prin e-mail, se trimit newslettere bine proiectate către publicul potrivit, în concordanță cu obiectivele de marketing și vânzări.

Design de e-mail și copywriting

Echipa internă execută toate necesitățile creative, de la textele on-brand la designuri personalizate de template-uri, create pentru conversie.

Strategie de creștere a listei

Ideile creative ajută la creșterea listei de contacte, menținând în același timp abonații angajați și cumpărători.

Migrarea listelor de e-mail

Se transferă în siguranță listele de e-mail de pe orice platformă de marketing prin e-mail, cum ar fi Mailchimp sau Brevo.

Promoții în mai puțin de 3 ore

PROMOTIFUL este o platformă SAAS destinată creării site-urilor pentru promoțiile de consumatori, ce permite realizarea unui site web, care în mod normal ar necesita o lună de design și dezvoltare, în mai puțin de o zi.

Promotiful

Are un design modern și este complet responsive, permițând accesul la site de pe orice dispozitiv – desktop, tabletă sau mobil. Integrează un modul SEO și oferă opțiuni de remarketing pe Facebook și Google.



4 motive pentru a folosi PROMOTIFUL în campaniile promoționale:

1. Este rapid.

Configurarea și gestionarea site-ului web pentru campanii promoționale sau produse în mai puțin de trei ore.

2. Fără programare.

Permite brandurilor să implementeze promoții web și SMS la scară largă în câteva ore, fără a scrie nicio linie de cod. Doar prin tragere și plasare.

3. Customizabil

Permite personalizarea completă vizuală specifică brandului. Se poate personaliza și mecanica: coduri unice, momente magice, chitanțe fiscale, pariuri și quiz-uri.

4. Raportare în timp real

Asigură raportare instantanee pe o platformă ce respectă normele GDPR.





CARDURI DIGITALE CADOU

Cardurile digitale cadou sunt soluția perfectă pentru recompensarea rapidă a consumatorilor și a partenerilor de afaceri. Cardurile cadou pot fi achiziționate din platforma VouchersDepot.com sau prin API și pot fi personalizate cu brandingul companiei sau în funcție de ocazia pentru care sunt oferite. Destinatarii primesc pe e-mail linkurile securizate de descărcare a voucherelor, precum și instrucțiunile de descărcare.

CARDURI DIGITALE CADOU

Catalogul conține carduri digitale cadou de la cele mai renumite branduri, apreciate atât de clienții din România, cât și de clienții străini.



Catalogul de carduri digitale cadou cuprinde categorii variate:

- ✓ E-commerce
- ✓ Electronice
- ✓ Supermarket
- ✓ Îmbrăcăminte și încălțăminte
- ✓ Cosmetice
- ✓ Casă și decorațiuni
- ✓ Experiențe și călătorii



Se pot oferi carduri digitale multibrand care permit beneficiarilor să achiziționeze vouchere digitale de la multiple branduri din portofoliu.

Cardurile cadou pot fi emise cu diverse valori, în funcție de bugetul disponibil. Destinatarii pot utiliza cardurile digitale pentru plata integrală sau parțială a cumpărăturilor, cu posibilitatea de a achita diferența online.

Flexibilitate, costuri reduse și distribuire instantanee a premiilor.
Cardurile cadou pot fi utilizate în campaniile dvs. de marketing sau vânzări.



Campanii de loializare

Stimularea vânzărilor

Promoții de consumatori

Expunere
în social media

Campanii de
recrutare a angajaților

Campanii de motivare a
angajaților

Campanii de
sărbători

Obținere feedback sau
sondaje

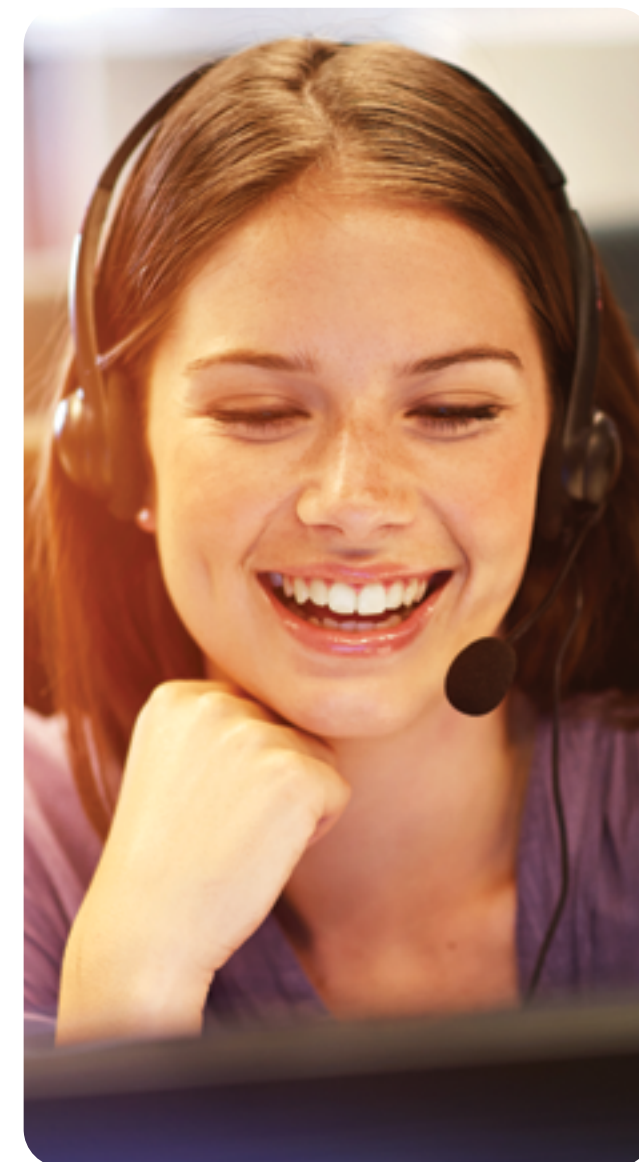
Distribuirea de giveaway-uri
la evenimente



RESURSELE NOASTRE

Resursele noastre susțin larga gamă de soluții prezentate. Ele sunt rezultatul investițiilor noastre susținute, a celor 28 de ani de experiență în România și Bulgaria, înglobând, de asemenea, și know-how-ul primit din partea companiei mamă, Poșta Franceză. Suntem certificați ISO 9001, 14001 și 27001, o dovadă a siguranței și a robusteții sistemelor noastre.

- ✓ 30 de posturi de lucru;
- ✓ Telemarketeri cu experiență îndelungată în relația cu clientul, marketing relațional și promoții de consumatori;
- ✓ CTI (Computer Telephony Integration) și CRM;
- ✓ Numere verzi (cu taxă inversă), accesibile din toate rețelele de telefonie;
- ✓ IVR (Interactive Voice Response);
- ✓ Capacitatea de a înregistra convorbirile în acord cu prevederile GDPR;
- ✓ Clienții pot asculta convorbirile în timp real via web;
- ✓ Platformă integrată de raportare în timp real;
- ✓ Programator intern pentru crearea și optimizarea interfețelor customizate de introducere a datelor, atunci când acestea sunt necesare;
- ✓ Copywriting pentru redactarea script-urilor;
- ✓ Sistem de chat ce poate fi integrat cu site-ul clientului.





- ✓ Concepția campaniilor
- ✓ Segmentare în baza interacțiunilor cu consumatorul
- ✓ Copywriting, design in-house
- ✓ HTML-izare
- ✓ Scenarizare
- ✓ Trigger-based
- ✓ Integrare în tool-uri de marketing automation
- ✓ Personalizare multiplă
- ✓ Testare pe toate platformele de e-mail
- ✓ Tool-uri de creșterea livrabilității și whitelist-are
- ✓ Responsive design
- ✓ Găzduirea și gestiunea bazelor de date de interacțiuni
- ✓ Gestionarea opt-out-urilor
- ✓ Raportări și analize detaliate ce includ grafice și recomandări
- ✓ Soluția noastră respectă GDPR

- ✓ Platformă SMS bidirecțională integrată, capabilă în a primi, valida și răspunde la 1.000.000 de SMS-uri pe zi
- ✓ 30 numere scurte disponibile la toți cei 4 operatori de telefonie mobilă
- ✓ Integrabilă cu soluții care gestionează intrările pe web într-o promoție de consumatori
- ✓ Adaptabilă la specificul fiecărei campanii a clienților noștri
- ✓ Raportare web-based în timp real
- ✓ Sigură din punct de vedere al securității informatice și protecției datelor
- ✓ Platformă web-to-SMS pentru clienții care doresc să își administreze singuri campaniile
- ✓ Integrabilă cu soluții de tip CRM sau cu soluții de marketing automation
- ✓ Acces prin platforme SMS ale partenerilor la 4.000.000 de înregistrări cu permisiune, cu 14 criterii de segmentare
- ✓ Location Based Services (LBS) pe baza de date Vodafone
- ✓ Capabilitatea de administrare a bazelor de date SMS conform bunelor practici internaționale, cu respectarea restricțiilor GDPR
- ✓ Capabilitatea de a construi module dedicate, adaptate nevoilor clienților
- ✓ Experiență îndelungată cu integrări API



- ✓ Depozit de 19.000 m²;
- ✓ 12 rampe de acces auto, inclusiv de mare tonaj;
- ✓ Disponibilitatea de a depozita produse agabaritice sau nepaletizabile;
- ✓ Personalizare date variabile: 100.000 pagini pe zi;
- ✓ Fulfillment: capacitate de insertare a 100.000 pagini pe zi;
- ✓ Abilitatea de a administra proiecte complexe, inserturi și matching-uri multiple care nu pot fi automatizate;
- ✓ Coletare: 10.000 de colete pe zi;
- ✓ Sisteme de producție pentru imprimarea personalizată cu date variabile a materialelor promoționale din plastic sau metal. De exemplu, numele și prenumele destinatarului pot fi imprimate pe un pix în condiții de eficiență economică.



Conține coordonatele geografice (longitudine și latitudine) pentru **5.533.640** de gospodării din România, **2.060.000** puncte de livrare, împreună cu adresa poștală completă și standardizată.

Sunt acoperite:

Toate zonele urbane și suburbane ale României

✓ **1.497 de localități:**

✓ **320 orașe;**

✓ **1177 localități rurale suburbane**

(în jurul celor mai mari orașe) și localități componente ale unităților administrative urbane



Baza de date a fost colectată punct cu punct (fără extrapolări) de către compania noastră și este unică în România.

Acoperim 100% din totalul gospodăriilor din mediul urban și 95% din numărul total al gospodăriilor din România.

Monitorizăm atent cele mai dinamice zone în construcția de locuințe noi.

Câmpuri suplimentare de targetare pentru case:

✓ **starea fațadei;**

✓ **starea acoperișului;**

✓ **dacă are sau nu grădină.**

Date Curate este o aplicație ce standardizează, validează și completează adresele poștale. Poate acționa în timp real sau pe baze deja existente.

Etapele procesului

- 1 Normalizarea informației
- 2 Aducerea la un format standard a informațiilor conținute de câmpuri, conform bibliotecilor de date
- 3 Completarea informațiilor incomplete
- 4 Alocarea unui calificativ adresei (adresă validă, adresă corectă sau adresă invalidă)
- 5 Adăugarea codului poștal (opțional)
- 6 Geocodarea adresei (opțional)

Date Curate utilizează biblioteci de date și nomenclatoare complexe:

- ✓ Baza de Date Geografice (aparținând Mediaposte Hit Mail), care conține latitudinea și longitudinea a > 5 milioane de gospodării din România
- ✓ Nomenclator străzi (denumire nouă vs. denumire inițială)
- ✓ Nomenclatorul public SIRUTA al localităților din România
- ✓ Nomenclatorul "Coduri Poștale"

Date Curate poate funcționa în mod batch, client-server și webservice. Poate fi integrat în orice formular de site care colectează adrese poștale



Acoperire:

Toate zonele urbane și suburbane ale României

- ✓ 1.497 de localități;
- ✓ 320 orașe;
- ✓ 980 sate aflate în ariile de influență a orașelor acoperite;

Membri ELMA (European Letterbox Marketing Association), asociație ce are ca scop asigurarea unui standard înalt de calitate în activitățile de direct marketing și distribuție din Europa;

Rețea:
400 angajați, 60 de autoutilitare;

Date geo-demografice: la nivel de casuță poștală pentru > 5 milioane de gospodării;

Posibilitate de segmentare precisă utilizând bazele noastre de date geografice;

Posibilitate de distribuție selectivă în funcție de tipul și caracteristicile clădirii;

Patru niveluri de verificare a distribuției:

1

Verificarea în timp real realizată de către șefii de echipă;

2

Verificarea aleatorie realizată de către controlori profesioniști;

3

Pentru mai multă transparență, verificări în echipe mixte formate din reprezentantul Mediaposte Hit Mail și un reprezentant desemnat de către client;

4

Verificare telefonică: în cadrul departamentului call-center se verifică un eșantion reprezentativ de adrese din zona distribuită.

GRUPUL MEDIAPOSTE HIT MAIL ÎN CIFRE

48

MEDIAPOSTE HIT MAIL

Marketing relațional multicanal integrat, soluții pentru promoții de consumatori, logistică promoțională și pentru e-commerce, soluții de baze de date.

36 mil. Euro 218 angajați mhm.ro

Inbox Marketing, o companie MEDIAPOSTE HIT MAIL

Distribuție de pliante, geomarketing.

3,8 mil. Euro 138 angajați inboxmarketing.ro

MEDIAPOSTE HIT MAIL Bulgaria

Marketing relațional multicanal integrat.

2,6 mil. Euro 30 angajați mediaposthitmail.bg

MEDIAPOSTE MARTECH

Dezvoltare soluții CRM.

0,5 mil. Euro 3 angajați mediaposte-martech.com

whiteimage

Agenzie de publicitate digitală și marketing prin e-mail.

1,1 mil. Euro 20 angajați whiteimage.net

create direct Incentive Marketing

3,2 mil. Euro 15 angajați createdirect.ro

IDEOLOGIQ

Soluții integrate de marketing și comunicare.

4,5 mil. Euro 34 angajați ideologiq.com



interactions
Marketing digital, dezvoltare web.

1 mil. Euro 9 angajați interactions.ro



Logistică promoțională și pentru e-commerce, call-center

1,4 mil. Euro 54 angajați metrica.bg

Vouchers Depot

Platformă carduri cadou.

9,2 mil. 5 angajați vouchersdepot.com

49



Anul fondării Hit Mail la București

Anul în care Poșta Franceză devine acționar majoritar în Mediaposte Hit Mail (60%)

Poșta Franceză devine acționar unic.

1997

2009

2015

973

de clienți activi
(Decembrie 2024)

60

milioane de Euro
cifră de afaceri
(2024)

516

angajați
(Decembrie 2024)

380

promoții send & win
organizate în 2024

47

programe multianuale
de incentive marketing
administrare
(Decembrie 2024)

84.000.000

de pliante
distribuite în 2024

440.000

de colete realizate
(2024)

635

de campanii de SMS push pe
baze de date proprii și închiriate
(2024)

361

de campanii de e-mailing pe
baze de date proprii și închiriate
(2024)

MEDIAPOSTE
HIT MAIL

PORTOFOLIU

50



DANONE



PORTOFOLIU

51

Mediaposte Hit Mail SA

Str. Siriului, Nr. 42 – 46, Et. 3
(Cartier Aviației) Sector 1, București,
Cod poștal: 014354

Telefon: (+40) 21 224 40 20

E-mail: office@mhm.ro

www.mhm.ro

 [Linkedin.com/company/mediaposte-hit-mail](https://www.linkedin.com/company/mediaposte-hit-mail)

 [Facebook.com/MediaposteHitMailRO](https://www.facebook.com/MediaposteHitMailRO)



MEDIAPOSTE 
HIT MAIL