



eMailers.it – Newsletter Advertising & Opt-in Lists
Tel: (+39) 0575 750035 Fax: (+39) 0575 759710

Viale Fatti 11 - 52037 Sansepolcro (AR) - Italy
Email info@emailers.it - Web <http://www.emailers.it>

CASE-STUDY

CONCORSO ONLINE IPSOS – “VINCI I GIOIELLI DI 18CARATI.COM”

Tipologia campagna pubblicitaria: Direct Email Marketing (DEM)

Cliente: Ipsos Interactive Services

Agenzia: eMailers.it

Partner: 18carati.com

- **Presentazione:**

Questo case-study è relativo a una campagna pubblicitaria di Direct Email Marketing (DEM) trimestrale realizzata dalla concessionaria email advertising eMailers.it (www.emailers.it) per il cliente Ipsos Interactive Services (www.ipsos-interactive.com) multinazionale operante nel settore sondaggi e ricerche di mercato, con la collaborazione di 18carati.com (www.18carati.com) in qualità di fornitore dei premi.

- **Il target di riferimento:**

Per quanto riguarda il target di riferimento il cliente era interessato a generare il maggior numero di iscrizioni al proprio panel di consumatori, con particolare interesse nei confronti di utenti di sesso femminile di età compresa fra 25 e 50 anni.

- **Lo strumento utilizzato:**

Per incentivare le registrazioni è stato organizzato un **concorso online** che ha premiato due utenti fra tutti gli iscritti.

Come premi, considerando il target di riferimento, sono stati scelti dei **gioielli** italiani di elevata qualità; è stato dunque concluso un accordo con l'e-commerce italiano di gioielli www.18carati.com che ha messo a disposizione due premi (un anello con zaffiro e diamanti e una collana con cuore di diamanti), con la finalità di attrarre soprattutto un'utenza femminile.

- **Lo sviluppo della campagna:**

La campagna è stata pianificata e realizzata nel trimestre Settembre-Ottobre-Novembre 2006.

Sono state utilizzate **24 liste** opt-in italiane per un totale di circa **3 milioni di iscritti**; le liste sono state scelte in base al target di riferimento.

Il CPM (costo per 1.000 invii) totale della campagna è risultato essere pari a 6 Euro circa.

- **Il materiale creativo utilizzato:**

E' stato utilizzato un file html dal peso piuttosto contenuto (3 KB), chiaro e sintetico, la cui grafica mettesse in rilievo la bellezza dei premi scelti.

Come landing page sono state predisposte delle pagine dedicate che mettersero in particolare evidenza i premi offerti, i loghi di Ipsos e 18carati.com e un link al regolamento del concorso; la grafica di tali pagine di atterraggio è stata realizzata considerando come criterio principale la coerenza con la mail pubblicitaria inviata.

- **I risultati ottenuti:**

La campagna ha generato oltre **5.000 iscrizioni** al sito del cliente.

Il coefficiente di iscrizione (Totale Iscritti generati / Numero Email inviate) è risultato pari allo **0,18%**.

Il costo per iscritto (costo di acquisizione per 1 utente registrato) relativo a questa campagna è stato pari a **3,52 Euro**, ovvero ogni nuovo iscritto ottenuto con la campagna è costato al cliente 3,52 Euro.

Nella tabella seguente sono riportati in dettaglio i dati e i risultati della campagna:

<i>N. EMAIL INVIAE</i>	<i>CPM</i>	<i>COSTO TOTALE DELLA CAMPAGNA</i>	<i>N. ISCRITTI GENERATI</i>	<i>% ISCRITTI</i>	<i>COSTO PER ISCRITTO</i>
2.898.220	€ 6,17	€ 17.870,00	5.079	0,18%	€ 3,52

- **La migliore performance:**

Fra le 24 liste opt-in utilizzate la migliore performance è stata ottenuta dalla lista **Cazar.it**, che al momento dell'invio aveva 25.000 utenti circa e che ha generato 176 iscritti, corrispondenti a un coefficiente di iscrizione pari allo 0,70% e a un costo per iscritto pari a 0,94 Euro.

- **Il commento del cliente:**

Di seguito riportiamo il commento di Roxana Teodorescu, Purchaser di Ipsos e referente della campagna:

“La concessionaria Emailers è uno dei partner più validi che abbiamo in Italia al momento. Finora abbiamo sviluppato alcune campagne insieme e siamo decisi a continuare la nostra collaborazione; stiamo apprezzando la qualità delle liste e dei risultati ottenuti.

Il nostro collaboratore diretto Francesco Fabbri ha mostrato una grande professionalità e flessibilità fin dall'inizio, i suoi suggerimenti sono stati molto validi e ci hanno aiutato a migliorare il materiale creativo da utilizzare e dunque i risultati della nostra campagna.

Il suo consiglio di utilizzare i premi offerti da 18carati.com ci ha aiutato molto a raggiungere il nostro target femminile.

Per l'anno prossimo ci aspettiamo di continuare la collaborazione e siamo intenzionati ad aumentare sensibilmente il volume degli invii DEM da fare.”

CREDITS

Autore: Dott. Francesco Fabbri
Responsabile <http://www.emailers.it/>
Concessionaria Opt-in Email Advertising
Viale Fatti, 11 - Sansepolcro (AR) Italy
Tel: 0575 750035 - Email: info@emailers.it

Copyright © 2006 Gauss Snc <http://www.gauss2001.com> - Tutti i diritti riservati.
E' vietata la riproduzione anche parziale del presente documento senza il consenso esplicito dell'autore.
Per richiedere l'inserimento del presente documento su siti web, newsletter o altre pubblicazioni sia online che offline si prega di contattare direttamente l'autore.