

创新营销



演讲议题

概述

要素

运作

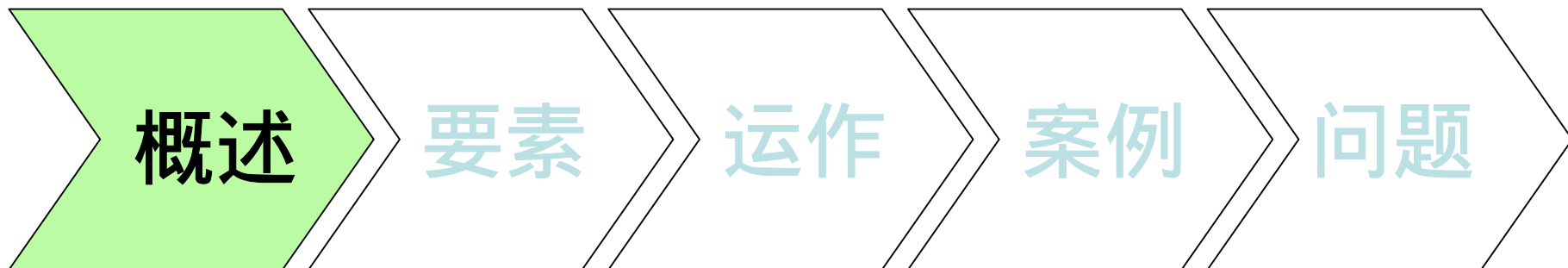
案例

问题

“未来的商业界将会是直复营销的天下。”

—安迪·海因斯

演讲议题



“未来的商业界将会是直复营销的天下。”

—安迪·海因斯

直销

~~传销~~

产品直销

电话营销

电话 传真 E-MAIL

媒体商务

电视 广播 杂志 报纸 目录

电子商务

网上商城 网络营销

市场活动

直邮 会议邀请 展销 说明会

直复营销

直复营销的定义

直复营销（Direct Marketing）是一个交互式的营销体系，使用一个或多个推广媒介，突破地点限制，达成一个可测量的回复和/或交易，并将这个行动储存在数据库中。——美国直复营销协会

港台名称：直复行销

有的人主张抛弃Direct Marketing，使用以下的称呼：

Directed Marketing（对象营销）

Relationship Marketing（关系营销）

Action Marketing（行动营销）

Integrated Marketing（复合营销）

理解直复营销定义：

交互性（Interactive）

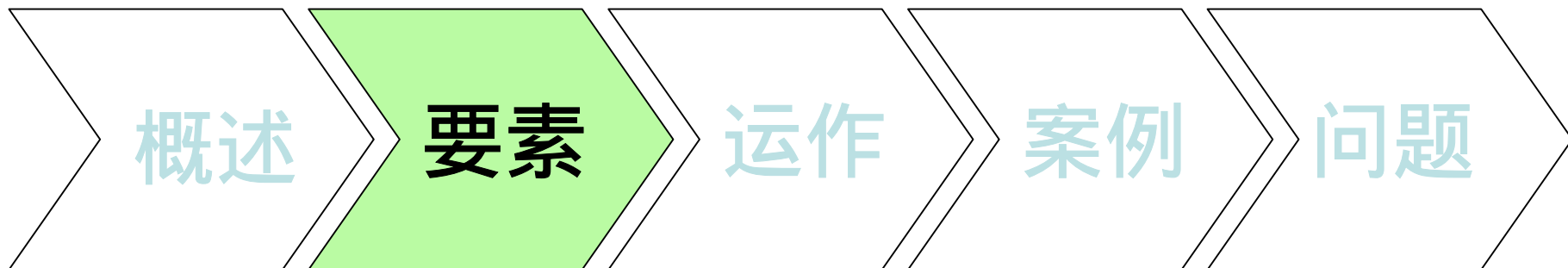
一个或多个推广媒介（One or more advertising media）

可测量的回复（Measurable response）

突破地点的限制（Transaction at any location）

数据库（Database）

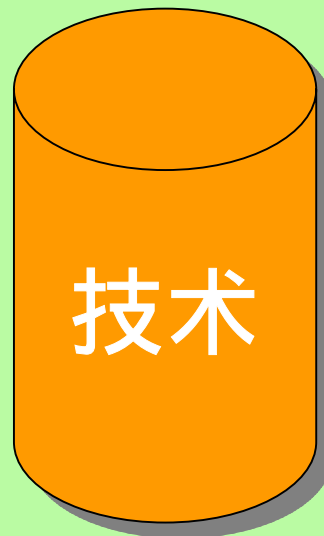
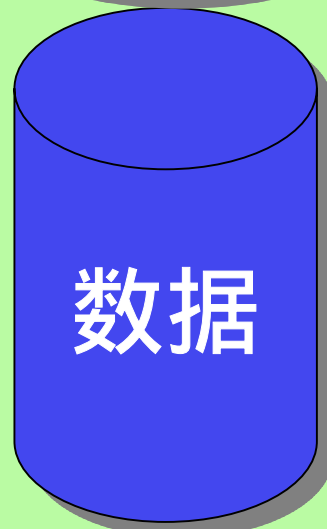
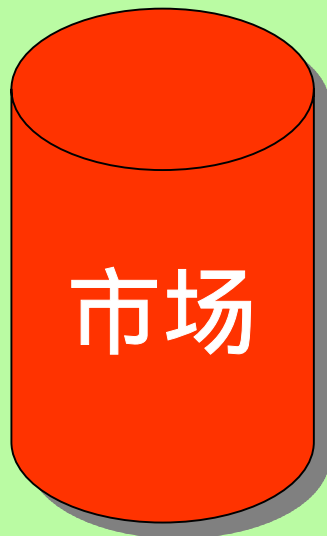
演讲议题



“未来的商业界将会是直复营销的天下。”

—安迪·海因斯

直复营销成功的
六大要素



用洞察营销创效益



从数据挖掘找价值

以流程管理促效率

直复营销的三个关键组成部分，按重要程度排列如下：

名单（list）：40%

产品提议（offer）：40%

创意（creative execution）：20%

直复营销项目的最终目的是建立客户终身价值。

直复营销的4个关键术语：

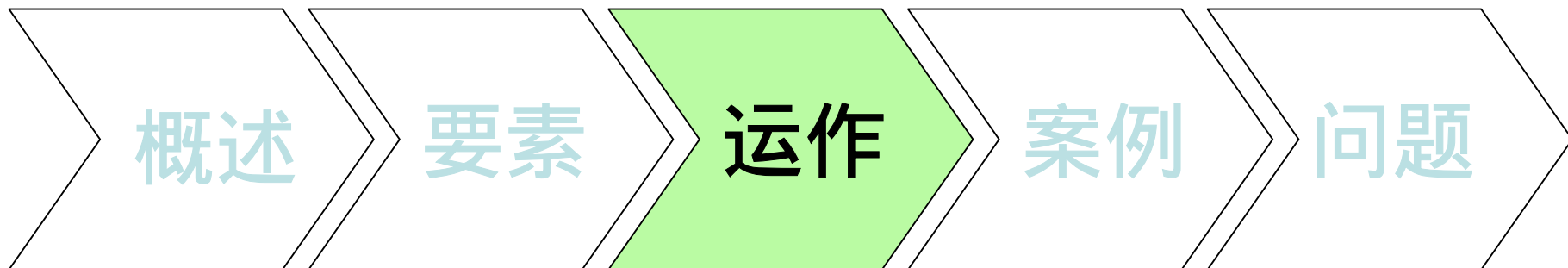
终身价值（Lifetime value）

新鲜程度（Recency）

频率（Frequency）

金额（Monetary）

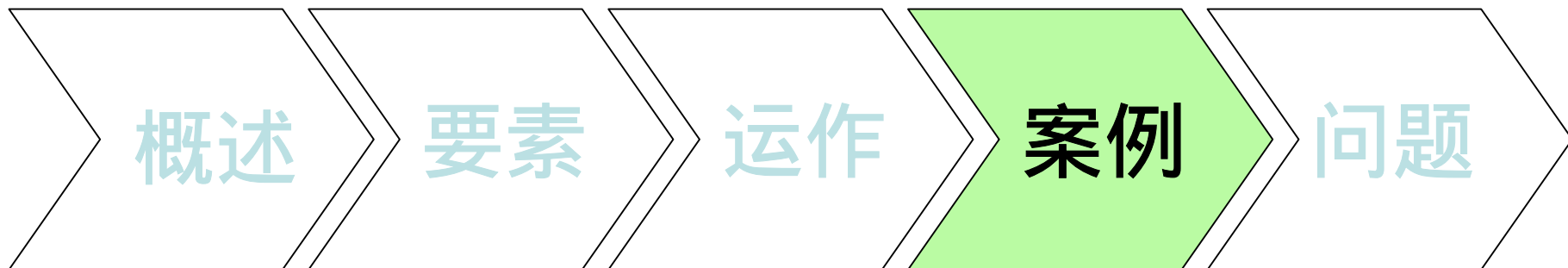
演讲议题



“未来的商业界将会是直复营销的天下。”

—安迪·海因斯

演讲议题



“未来的商业界将会是直复营销的天下。”

—安迪·海因斯

案例分享

直邮

家电

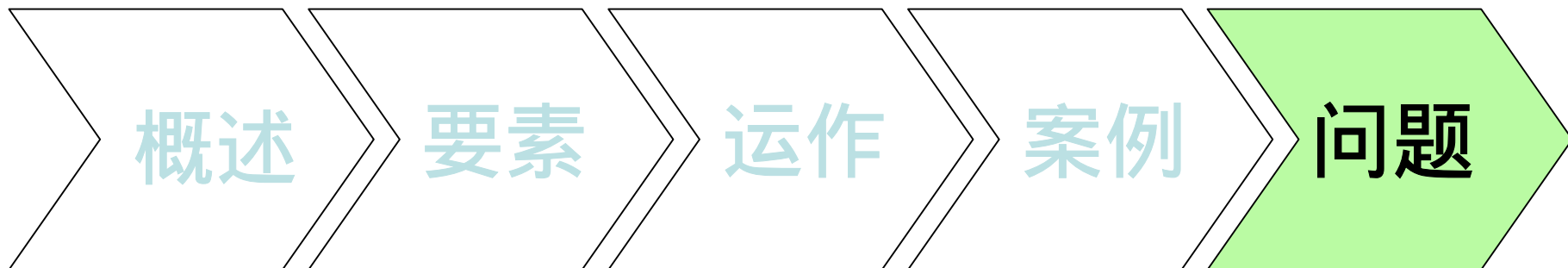
保险

汽车

家具

体验式营销

演讲议题



“未来的商业界将会是直复营销的天下。”

—安迪·海因斯