



pke Services: Comunicazione - DEM 2.0

Rif. PKEGDEM2-2017-01-AW

DEM 2.0



18.000.000
Mail inviate
mediamente
ogni mese

- Il servizio di DEM – **Direct Email Marketing** – consiste in un messaggio inviato tramite posta elettronica (e-mail) a una lista di utenti iscritti a Welfarelink, la più importante e qualificata comunità di medici e operatori della sanità italiana che garantisce **l'osservanza di tutte le normative sulla privacy** e consenso al contatto con e-Mail.
- Il target viene selezionato su base **professionale** (specializzazione - pratiche mediche prevalenti - professione - ruolo nella struttura), **geografica** (macroregione, regione, provincia), **personale** (genere, età...), degli interessi web (HP – **High Profiling**)
- Al termine della DEM viene prodotto un **report** di dettaglio, contenente i principali indicatori nonché **nome, cognome e provincia** di chi ha aperto la mail.

A chi si rivolge



- Aziende farmaceutiche
- Aziende di Medical Device
- Organismi di certificazione
- Società Scientifiche
- Associazioni Pazienti
- Assicurazioni
- Aziende di tecnologia (es. CRM provider)
- Enti pubblici / privati del SSN
- Provider ECM
- Società editoriali
- Public utilities

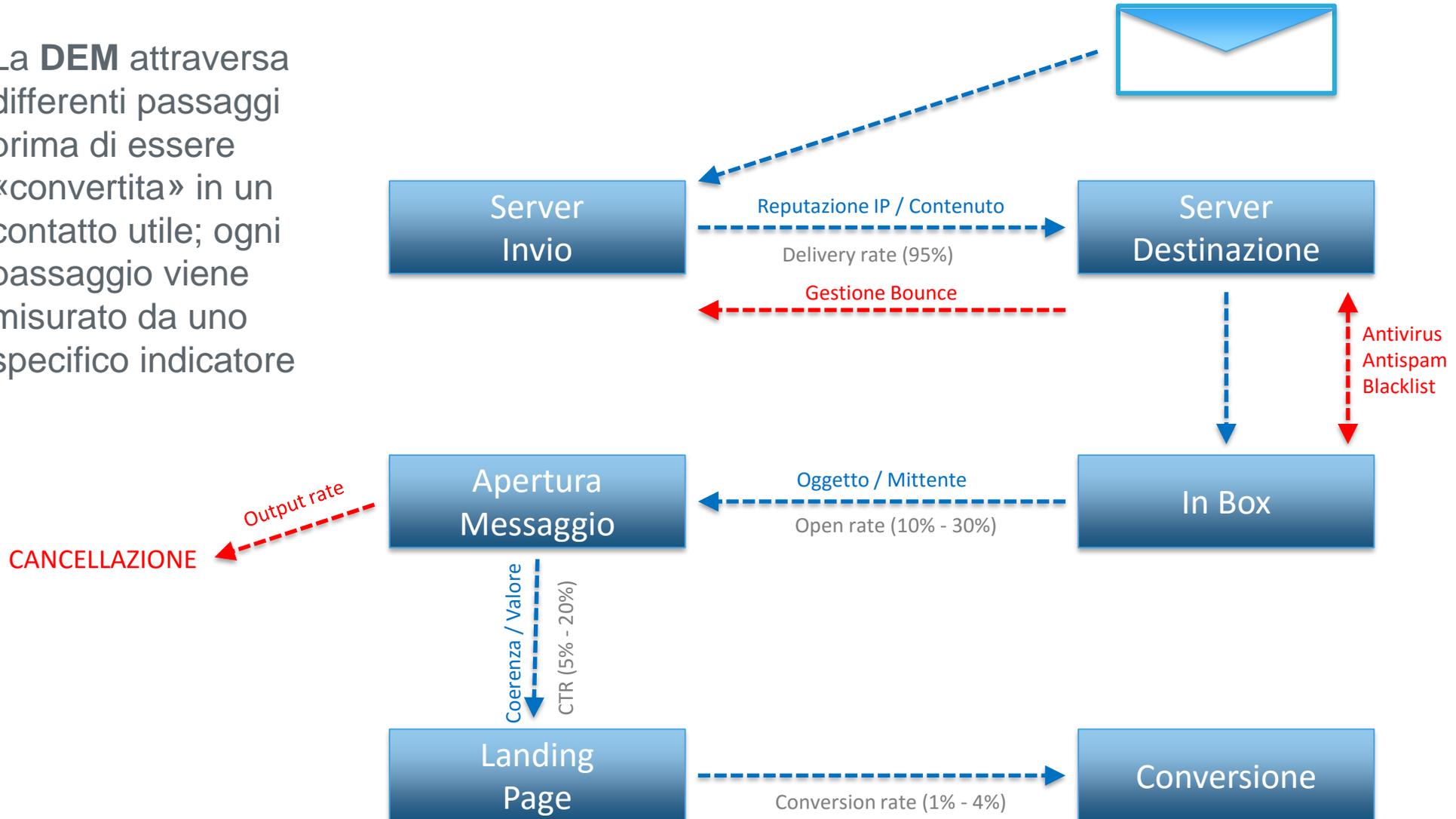
Trasparenza



- Il servizio utilizza **MailUp** come provider tecnologico – la decisione di ricorrere ad un provider esterno nasce da un'esigenza di trasparenza: il cliente riceve regolarmente un **report estratto da dati di una terza parte**.
- Oltre ai classici indicatori (OR, CTR, ...) viene fornito l'**elenco** (nome, cognome, provincia) **delle persone che hanno aperto la DEM**

Come funziona

La **DEM** attraversa differenti passaggi prima di essere «convertita» in un contatto utile; ogni passaggio viene misurato da uno specifico indicatore



Gli indicatori



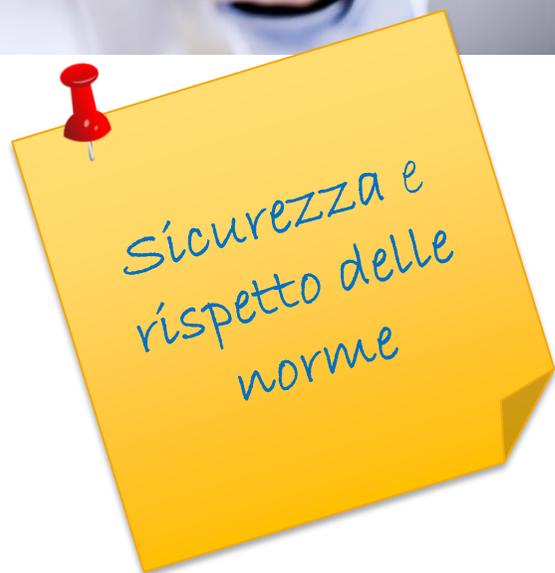
- Pochi giorni dopo l'invio di ogni DEM saranno rilevati i seguenti dati, comunicati in forma statistica al cliente:
- **OR - Open Rate - Tasso di Apertura**
Indica il numero di email aperte sul totale di quelle inviate, oppure sulle email effettivamente recapitate (sono diffusi entrambi i metodi di misurazione).
- **CTR - Click-Through Rate**
Indica il tasso di clic su tutti i link di un messaggio in rapporto alle email recapitate.
- **CTOR - Click-To-Open Rate**
Indica la percentuale di utenti che ha cliccato sul messaggio rispetto al totale degli utenti che ha aperto l'email almeno una volta.

Le personalizzazioni



- **Match**
Attraverso un'operazione di match con il tuo database aziendale puoi decidere un tipo di comunicazione specifica per chi è già presente nella tua banca-dati.
- **A/B test**
Sei indeciso sullo stile da utilizzare nella comunicazione – effettua un A/B test su un campione del tuo target, valuta i risultati e decidi per il meglio.
- **Recall no responder**
Invia nuovamente, a tariffe particolarmente interessanti, la tua DEM a chi non l'ha nemmeno aperta.
- **Intestazione personalizzata**
Fai iniziare la tua DEM con nome e cognome del destinatario per aumentare l'efficacia della comunicazione.

4 Motivi per scegliere le DEM PKE/SICS



- 1. Trasparenza** – avrai accesso all’elenco delle persone che hanno aperto la mail.
- 2. Flessibilità** – la DEM viene adattata al tuo target e personalizzata per singolo utente.
- 3. Creatività** – la tua comunicazione potrà essere testuale, usare video, fumetti o immagini.
- 4. Efficacia** – WelfareLink mette a disposizione la più grande community di professionisti della salute profilati su base psicografica.

www.pkegroup.it

pke➤

PROFESSIONAL KNOWLEDGE EMPOWERMENT