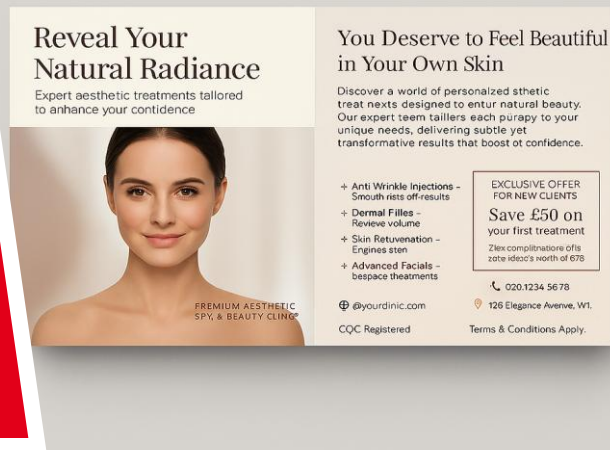


Aesthetic Clinic

"Driving Membership Growth with Direct Mail"
Campanha de Direct Mail | Reino Unido

O Desafio

Uma clínica estética de luxo pretendia aumentar a adesão ao seu programa de fidelização de spa clínico. O desafio: chegar a potenciais membros locais qualificados, num segmento premium onde a confiança e a exclusividade são determinantes para a decisão.



A Solução



Perfil do cliente ideal e segmentação local de 5.000 contactos

A Mailings Direct perfilou a base de membros existente para identificar as características do cliente ideal. Com esse perfil, seleccionou 5.000 contactos locais que correspondiam ao público-alvo — garantindo que cada peça chegava a alguém genuinamente propenso a aderir ao programa de estética.



Carta personalizada com convite exclusivo e oferta de adesão

Carta personalizada com convite exclusivo ao programa de fidelização, com a mensagem: "Descubra o luxo de se cuidar — adesão exclusiva com benefícios únicos." Cada destinatário recebia uma página de reserva personalizada, tornando o caminho até à adesão simples e imediato.



Retargeting digital coordenado — campanha multi-touch integrada

Após o envio do direct mail, a campanha foi reforçada com retargeting digital coordenado via SmarterSend, ativando anúncios em Facebook, Instagram, Gmail e YouTube. A integração físico-digital aumentou a frequência de contacto e permitiu medir interações, reservas e ROI de forma integrada.

Os Resultados



40

novos membros adquiridos



£56.160

receita gerada na campanha



1.122%

retorno sobre o investimento (ROI)