

Aldiss

"Driving Sales with Door Drop"

Campanha de Publicidade Não Endereçada | Reino Unido

O Desafio

A Aldiss, loja de departamento familiar fundada em 1892 com 2 lojas em Norfolk, precisava de comunicar regularmente com clientes novos e existentes de forma custo-eficiente. Com uma área de captação geográfica limitada, necessitava de um canal que gerasse tráfego à loja e vendas online de forma mensurável e recorrente.



A Solução



Catálogo premium 'keep me' desenhado como objeto inspiracional de mesa de sala

A Aldiss concebeu os seus catálogos deliberadamente como peças de 'keep me' — objetos de inspiração para pousar na mesa de sala e guardar. O formato catálogo permite apresentar os produtos mais recentes com detalhe e contexto, incentivando compras complementares e elevando o valor médio da transação.



Perfis de audiência e planeamento por campanha

A Whistl (agência parceira) apoiou a Aldiss na definição de perfis de audiência, análise da proximidade às lojas e planeamento das áreas de distribuição. Cada campanha foi avaliada e otimizada com base nos resultados do ciclo anterior.



Campanhas sazonais com impacto mensurável por código postal

As campanhas de correio publicitário, incluindo a Black Friday, geraram picos claros de resposta nas áreas abrangidas. O aumento da resposta foi visível apenas nos códigos postais com distribuição ativa.

Os Resultados



+70%

aumento das vendas online durante a campanha



+38%

aumento das encomendas na loja física



£14:1

retorno em vendas por cada £1 investido em folhetos

Ligue grátis 808 201 800

Dias úteis das 8h30 às 19h30

Ou contacte o seu gestor comercial

Conheça as nossas [Histórias de Impacto](#)

ctt