

Land Rover Defender

“A Water-Reactive Mailing”
Campanha de Direct Mail | Reino Unido

O Desafio

Mostrar a versatilidade e capacidade única do novo Defender — subir e descer declives de 45° — a um público premium exigente, gerando contacto direto e imediato com um especialista Land Rover através de uma única peça de correio físico.



A Solução



Design a 45° — a peça que vive a mensagem que comunica

Todo o mailing foi criado inclinado a 45°: copy, imagens e formato. Cada página mudava de orientação ao virar, permitindo que a história se desenrolasse em ângulo. Acabamentos táteis replicavam as texturas do veículo e dos terrenos que o Defender domina.



Botão interativo com tecnologia de rádio proprietária

Um dial que replicava o seletor do interior do Defender. Ao rodá-lo 45° e pressionar, o destinatário ativava tecnologia de rádio (LEAP) que enviava um sinal em tempo real ao CRM da Land Rover, gerando pedido de contacto imediato.



Integração CRM em tempo real — o correio como trigger de vendas

A ação física do cliente acionava automaticamente o CRM da Land Rover, permitindo que um especialista do concessionário mais próximo contactasse o cliente de imediato — eliminando toda a fricção entre o interesse e a venda.



Segmentação precisa de proprietários e prospects premium

Direcionado a proprietários existentes e potenciais compradores qualificados do segmento premium, identificados pela agência Edit. Cada peça chegava apenas aos perfis com maior propensão de compra — maximizando o ROI de cada envio.

Os Resultados



2.508

clientes conectados a um especialista



50%

taxa de resposta à campanha



49:1

retorno sobre o investimento (ROI)

Ligue grátis 808 201 800

Dias úteis das 8h30 às 19h30

Ou contacte o seu gestor comercial

Conheça as nossas [Histórias de Impacto](#)

ctt