

# BT Group

"We were going to email you..."  
Campanha de Direct Mail | Reino Unido

## O Desafio

A BT identificou uma oportunidade precisa: lares com banda larga lenta dos concorrentes, em zonas onde a BT Infinity era significativamente mais rápida. O objetivo era conquistar estes clientes, superando os objetivos de taxa de resposta, conversão e custo por venda.



## A Solução



### Data para identificar lares específicos com banda larga mais lenta que a BT

A BT usou dados de rede e ferramentas de segmentação para identificar com precisão cirúrgica os lares onde a BT Infinity seria até 5x mais rápida que a ligação atual do concorrente. Esta segmentação data-driven garantiu que cada peça chegava a um prospect com uma dor real e imediata.



### Exterior do envelope: 'Íamos enviar email, mas a sua banda larga é lenta demais'

O grande breakthrough criativo foi colocar toda a piada — e a mensagem — no exterior do envelope: 'Íamos enviar-lhe um e-mail, mas achamos que a sua banda larga é tão lenta que era mais rápido enviar-lhe isto pelo correio.' Sem abrir a carta, o objetivo estava atingido. O canal físico tornava-se a demonstração do produto.



### Carta a explicar até 5x mais rápida + oferta a £5/mês com CTA direto

O interior da carta era igualmente direto: a BT Infinity seria até 5 vezes mais rápida que a ligação atual, por apenas £5/mês. A clareza da proposta de valor e a força do preço criaram uma razão imediata para agir. O custo por resposta e por venda ficaram abaixo de metade do objetivo definido.

## Os Resultados



**11,4%**

taxa de conversão da campanha



**0,41%**

taxa de resposta (vs. 0,30% no controlo)



**<50%**

custo por resposta vs. objetivo definido

Ligue grátis 808 201 800

Dias úteis das 8h30 às 19h30

Ou contacte o seu gestor comercial

Conheça as nossas [Histórias de Impacto](#)

**ctt**