

# Domino's Pizza

"50% OFF - Turning Mail into Orders"  
Campanha de Direct Mail | Reino Unido



## O Desafio

A Domino's Pizza no Reino Unido pretendia aumentar as encomendas em áreas geográficas específicas e promover uma oferta exclusiva de 50% de desconto por tempo limitado, conduzindo os clientes ao pedido online ou via aplicação.

## A Solução



### Mailing com oferta exclusiva '50% de desconto em encomendas superiores a £15'

A peça de Direct Mail foi concebida em torno da oferta de 50% de desconto, com design apelativo e orientado para a ação. A clareza e a força da oferta eram imediatas e compreensíveis ao primeiro olhar — eliminando qualquer fricção entre a leitura e o pedido.



### Call-to-action para encomendar online ou via app — correio como trigger digital

O mailing incluía um call-to-action claro e direto para encomendar online ou através da aplicação da marca. A peça física funcionava como trigger para o canal digital, integrando a experiência offline-to-online de forma natural e mensurável.



### Distribuição geolocalizada em áreas específicas da rede Domino's

A campanha foi distribuída em áreas geográficas específicas onde a Domino's pretendia aumentar as encomendas, garantindo que cada peça chegava a potenciais clientes dentro do raio de entrega das lojas locais.

## Os Resultados



### Elevada

taxa de resposta  
na campanha



### +Vendas

aumento direto nas  
encomendas online



### 50%

desconto oferecido  
como incentivo