

Tous les avantages d'un seul coup d'œil

La Tribune de Genève informe ses lecteurs par DirectSelfmailer



En automne 2004, la Tribune de Genève, le quotidien favori du Bout du Lac, changeait de look. Un DirectSelfmailer a été envoyé aux lecteurs afin de les informer du changement et de les fidéliser encore davantage à leur journal, en leur présentant en un coup d'œil les avantages de la nouvelle formule.

La Tribune de Genève collabore depuis longtemps avec La Poste, avec succès. Elle n'a donc pas hésité une seconde lorsqu'il a été question de tester un DirectSelfmailer. Le département marketing a très vite vu les possibilités offertes par cette **solution compacte et efficace pour fidéliser ses clients**. Et l'automne 2004 était une période toute désignée: le journal changeait sa maquette, il fallait en informer les abonnés, brièvement mais complètement. De plus, il s'agissait de leur donner la possibilité d'adapter leur abonnement en fonction des changements qu'offre la nouvelle formule.

Le **DirectSelfmailer muni d'une languette** a été retenu pour faire passer l'information à plus de 50 000 abonnés. Ils ont pu prendre connaissance en un coup d'œil des nouvelles rubriques du journal, comme des avantages exclusifs procurés par le Club Tribune de Genève. Une action complémentaire Member-get-Member permettait aux destinataires de recommander leur journal à des amis et connaissances.

La languette est imprimable et offre suffisamment de place pour l'affranchissement. Le fait de pouvoir imprimer l'une des faces externes sur toute sa surface permet de donner des informations importantes quant au contenu, comme une courte description de l'offre ou un Teaser. Il a été possible d'insérer deux cartes-réponse détachables par des perforations sur l'une des pages. Le sens de lecture était clairement précisé par une numérotation.

L'enthousiasme envers le DirectSelfmailer est proportionnel à son résultat: cela ne fait aucun doute qu'il sera à nouveau utilisé à l'avenir, **pour son rapport qualité/prix, son format surprenant et les moyens de réaction aisés et rapides** qu'il propose à ses destinataires.

«Le DirectSelfmailer est une alternative extrêmement bienvenue pour notre communication. Nous l'utiliserons en premier lieu pour la fidélisation de nos clients.»

Isabelle Tuetey
Responsable marketing de la Tribune de Genève