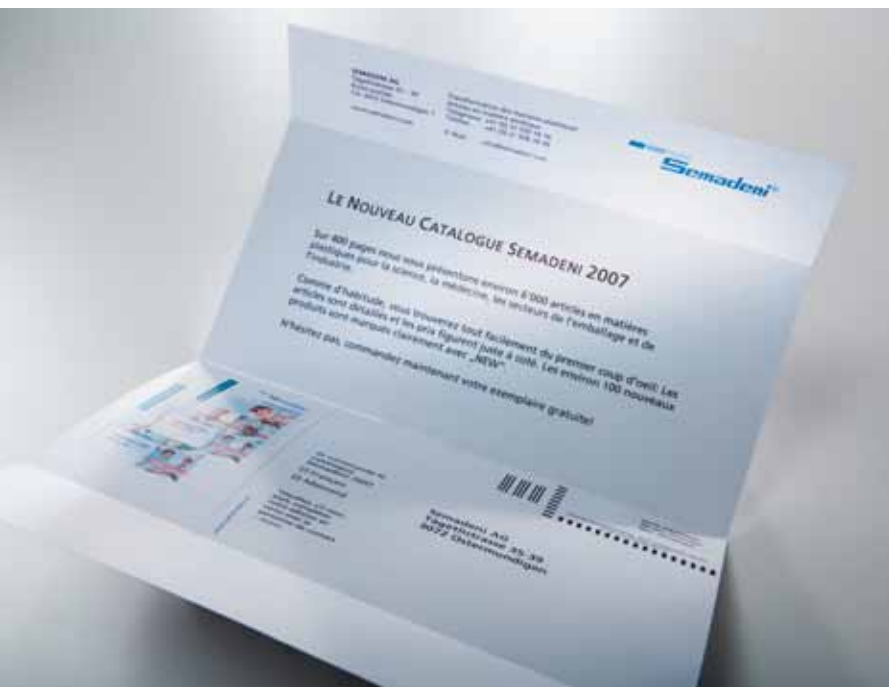


# Un publipostage haute performance

## Le Turbomailer offre à Semadeni SA un taux de réponse record



Les clients aiment la simplicité, l'expérience le prouve. Semadeni SA, un fabricant de matières plastiques, a choisi le Turbomailer avec carte-réponse intégrée et personnalisée pour proposer à sa clientèle ses catalogues fraîchement sortis de presse. Le résultat: un succès fracassant.

Les sociétés, les PME et les grandes entreprises se retrouvent toujours devant le même problème: comment toucher un maximum de clients ou de membres avec un minimum de coûts? Désormais, le Turbomailer de l'imprimerie Simplex SA permet d'obtenir un bon taux de réponse simplement, rapidement et avantageusement.

### Situation de départ

Pour des questions de coûts, le fabricant de produits en plastique Semadeni SA n'envoie pas sans autre son catalogue annuel à sa clientèle, mais lui propose de le commander. Auparavant, l'entreprise le faisait par mailing, avec un coupon-réponse à faxer. Afin de réduire les coûts, elle a choisi le nouveau Turbomailer de l'imprimerie Simplex SA. Le mailing avisait les clients de la parution du catalogue 2007, disponible gratuitement en retournant simplement une carte-réponse pré-imprimée.

### Réalisation

Semadeni SA a préparé la mise en page de son mailing directement en ligne sur le site de l'imprimerie, à l'aide d'un masque de base; puis elle a envoyé les adresses à Simplex SA, qui s'est occupé de l'impression et de l'envoi. Il ne restait plus au client qu'à indiquer d'une croix quel catalogue il souhaitait (allemand ou français) et de glisser la carte pré-affranchie dans la première boîte aux lettres. A noter qu'avec ce type d'envoi, Semadeni a renoncé de manière tout à fait délibérée à une approche personnalisée et signée. Il n'y a pas de limite de tirage au Turbomailer, il est possible de le personnaliser et son envoi n'est pas soumis à supplément.

### Résultats

Avec un coût de 4300 francs pour 2797 exemplaires, port compris, les coûts ont été nettement plus avantageux qu'auparavant. Par contre le résultat, par rapport à des mailings comparables, a été deux fois plus élevé: l'entreprise a reçu en moins de six semaines 24% de réponses, un taux record! Cet excellent résultat est à mettre sur le compte de la facilité de traitement pour le client. Le taux de réponse et la simplicité de mise en œuvre ont convaincu Semadeni SA: désormais, elle utilisera aussi le Turbomailer pour la publicité de ses produits et services.