

Aandacht aan je doelgroep geven?

Met direct mail kom je binnen

We leven in een tijd waarin alles snel en vluchtig is. Persoonlijke aandacht is soms ver te zoeken. Speciaal voor jou hebben we een aantal consumententrends die om aandacht vragen op een rij gezet. Wil je die trends beïnvloeden? Bekijk hoe je dit via direct mail kunt doen.

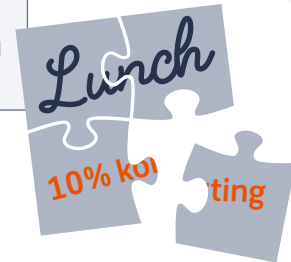


Bijna de helft van de Nederlanders mist persoonlijke aandacht

- Verplaats je in je doelgroep en spreek ze in je direct mail persoonlijk aan
- Erken emoties van je doelgroep en benoem ze in de tekst

Onze ogen zijn overprikkeld; we gaan op zoek naar tastbare communicatie

- Zorg dat je ontvanger iets met de direct mail kan doen, zoals krassen, puzzelen, vouwen of knippen
- Print je direct mail op bijzonder materiaal, bijvoorbeeld groeipapier met bloemen- of kruidenzaden erin



Mensen worden moe van het eeuwig online bereikbaar zijn; offline is de nieuwe luxe

- Gebruik een opvallende vorm zodat je direct mail een beleving wordt
- Gebruik nostalgische lettertypes of handgeschreven teksten



Ruim de helft van de Nederlanders is van mening dat het contact tussen bedrijven en klanten onpersoonlijker is geworden

- Met een persoonlijke direct mail weten je klanten dat je aan ze denkt
- Stuur je klanten af en toe een attentie of uitnodiging

Meer over direct mail weten?

Kijk voor tips en inspiratie op postnl.nl/krachtvanaandacht