

GUIDE DE PUBLIPOSTAGE

ÉDITION CATÉGORIE CLINIQUES DENTAIRES

Un guide complet pour le ciblage, la conception, le texte publicitaire, les offres et le RCI (Retour Sur Investissement)





A2 DENTAL
GRAND OPENING PROMOTION
FREE ELECTRIC TOOTHBRUSH
770 BROOKFIELD ROAD, UNIT #6, OTTAWA
613-695-9050 | A2DENTAL.CA





TABLE DES MATIÈRES

Définition du publipostage direct	3
Le publipostage direct, ça marche?	5
Pourquoi choisir Groupe Média Réponse	
Directe et Postes Canada	7
Concevoir votre publicité	8
Créer votre texte publicitaire	9
Optimiser votre offre	10
Guide dentaire • Trouver vos clients idéaux	11
Utiliser la bonne fréquence	12
Suivre vos campagnes	13
Choisir votre format	14
Évaluer votre RCI (Retour Sur Investissement)	15

BALAYEZ POUR VOIR DES EXEMPLES



DRMG

DÉFINITION DU PUBLIPOSTAGE DIRECT

Toute stratégie de marketing moderne véritablement compréhensive doit intégrer le publipostage direct. Mais qu'est-ce que le publipostage direct exactement et comment fonctionne-t-il?

QU'EST-CE QUE LE MARKETING PAR PUBLIPOSTAGE DIRECT?

Le marketing par publipostage direct consiste à envoyer des visuels marketing (tels que des cartes postales, des brochures ou des lettres personnalisées) à un public ciblé via le courrier traditionnel. C'est une forme de marketing physique et tangible qui arrive directement entre les mains d'acheteurs et vendeurs potentiels.

COMMENT FONCTIONNE LE MARKETING PAR PUBLIPOSTAGE DIRECT?

Votre partenaire chez DRMG vous aidera à identifier le bon moment et l'auditoire le plus efficace à cibler
Le succès nécessite :



Une offre irrésistible



Un design accrocheur



Un texte publicitaire persuasif



Un appel à l'action percutant



De la répétition

DRMG Insight™

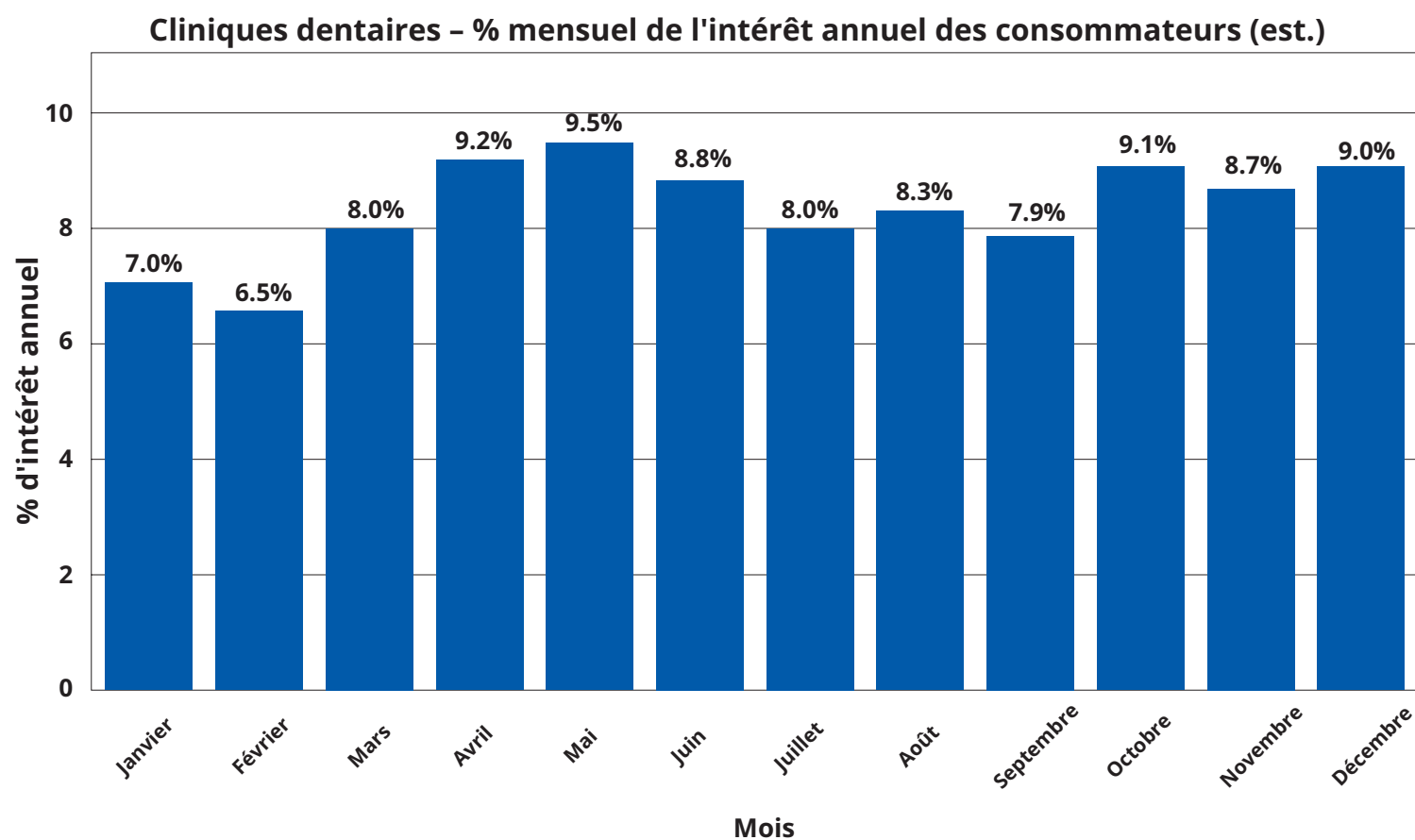
MAÎTRISER LE PUBLIPOSTAGE DIRECT

DÉFINIR LE PUBLIPOSTAGE DIRECT



LE PUBLIPOSTAGE DIRECT, ÇA MARCHE?

Absolument. Le publipostage établit un lien avec les gens d'une manière que le marketing numérique ne peut pas. Les patients potentiels retiennent votre message, voient votre image de marque et le gardent souvent sur leur réfrigérateur ou leur bureau comme rappel. Des études montrent que le publipostage reste l'un des canaux de marketing les plus fiables.



LE PUBLIPOSTAGE DIRECT, ÇA MARCHE?

POURQUOI LE PUBLIPOSTAGE EST-IL PERTINENT POUR LES CABINETS DENTAIRES ?

Le publipostage permet aux cabinets dentaires de :

- Cibler les familles et les professionnels locaux
- Promouvoir des services spécifiques comme le blanchiment des dents ou Invisalign
- Établir la confiance en mettant en évidence la valeur unique de votre clinique

DONNÉES

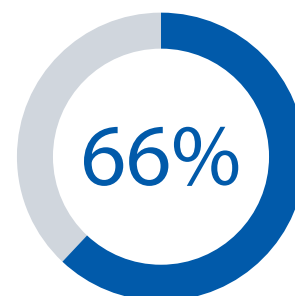
Le publipostage de données vous permet de cibler et de personnaliser efficacement votre message marketing, en vous assurant qu'il atteigne les bons patients. Des études montrent que 86 % des consommateurs canadiens ouvrent le courrier publicitaire de quartier, ce qui augmente la probabilité d'engagement avec votre cabinet dentaire.

Source: TNS/Canada Post, Consumers and Direct Mail, Septembre 2013

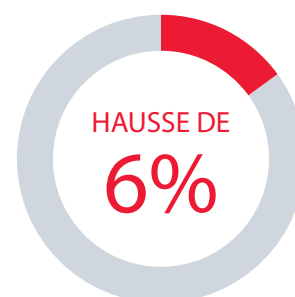
CONNECTIVITÉ

L'intégration du publipostage dans votre stratégie de marketing dentaire améliore l'attention, l'engagement émotionnel et le rappel de la marque aux patients. Combiné aux campagnes numériques, le publipostage augmente le temps passé sur votre message de 39 % par rapport aux campagnes numériques seules, assurant une connexion plus forte avec les patients potentiels.

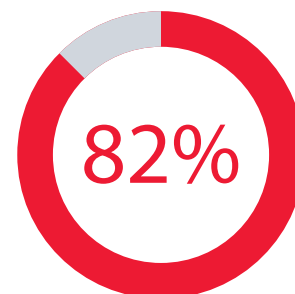
Source: Connecting for Action, 2016



des consommateurs choisissent des prestataires de soins de santé, y compris des cabinets dentaires, en fonction de l'endroit où ils peuvent utiliser des promotions ou des offres imprimées (sur papier).*



Cela représente une augmentation de 6 % depuis 2019.*



des milléniaux utilisent des coupons papier reçus par la poste pour prendre des rendez-vous ou des services de soins de santé.*

**Source: Valassis Consumer Report, 2020*

POURQUOI CHOISIR GROUPE MÉDIA RÉPONSE DIRECTE ET POSTES CANADA

DRMG est la principale entreprise de publipostage direct au Canada. Depuis plus de 20 ans, nous aidons les entreprises de toutes tailles, des commerces locaux aux grandes entreprises nationales, à stimuler leurs ventes et leur notoriété de marque grâce à des campagnes de publipostage direct ciblées. Nous sommes une entreprise canadienne et le chef de file canadien en matière de publipostage direct, offrant une vaste gamme de services de courrier de quartier, y compris notre marque largement reconnue, Money Saver, considérée comme la publication la plus fiable au Canada pour les économies et les coupons au quotidien.

NOUS SOMMES UN PARTENAIRE EXPERT DE POSTES CANADA ET LEUR PLUS GRAND CLIENT DE COURRIER PARTAGÉ.

En tant que fournisseur clé en main, nous simplifions vos efforts de publipostage direct. Nous gérons l'ensemble de votre programme, depuis le concept initial du visuel et la stratégie de campagne jusqu'à l'impression, le ciblage précis et l'intégration fluide dans le système de Postes Canada.

NOUS EXCELONS EN :

- Expertise en impression web-offset
- Approvisionnement durable et fiable en papier
- Expertise en processus de prépresse
- Préparation du courrier
- Logistique et distribution
- Conception créative
- Suivi des données

**Prêt à faire croître votre entreprise
avec le publipostage direct?
Contactez-nous pour commencer!**
1-833-854-5266



CONCEVOIR VOTRE ANNONCE

Lors de la création d'une campagne de publipostage, une conception réfléchie est essentielle. Voici quelques conseils pour concevoir des publicités dentaires efficaces :

MINIMALISME

- Utilisez des designs simples et modernes qui transmettent le professionnalisme.
- Évitez l'encombrement et mettez l'accent sur les informations essentielles
- Maintenez un équilibre d'espace blanc pour la lisibilité.

CONSIDÉRER LES IMAGES

- Utilisez des photos de haute qualité de votre cabinet dentaire, de patients souriants ou de votre équipe.
- Évitez les images de stock trop utilisées – l'authenticité renforce la confiance.
- Assurez-vous que tous les logos et visuels sont clairs et en haute résolution.



METTEZ L'ACCENT SUR VOTRE MARQUE

- Utilisez des couleurs, des polices et des images cohérentes qui correspondent à l'image de marque de votre cabinet.
- Mettez en valeur ce qui distingue votre clinique, comme une technologie de pointe ou une atmosphère familiale.

METTRE EN ÉVIDENCE LES COORDONNÉES

- Assurez-vous que votre numéro de téléphone, votre site web et votre adresse sont affichés de manière bien visible.
- Incluez plusieurs façons pour les patients de vous joindre.

CRÉER VOTRE TEXTE PUBLICITAIRE

Votre texte publicitaire doit servir de présentation éclair de votre cabinet. Mettez l'accent sur la clarté, les avantages et un appel à l'action convaincant.

UTILISEZ EFFICACEMENT LES TITRES

Exemples:

- "Souriez plus brillamment aujourd'hui !"
- "Des soins doux pour toute la famille"
- "Offre spéciale : examen et nettoyage à 99 \$"

GARDEZ LE TEXTE CLAIR ET CONCIS

- Évitez le jargon et le langage trop complexe.
- Mettez clairement en évidence les points clés et les avantages.

DÉCRIVEZ LES AVANTAGES

Exemples:

- Dentisterie sans douleur pour les patients anxieux
- Horaires flexibles pour les familles occupées.
- Équipement et techniques de pointe.

CRÉEZ UN APPEL À L'ACTION

Encouragez le sentiment d'urgence :

- "Réservez avant le [Date] et recevez 20 % de réduction sur le blanchiment des dents"
- "Appelez dès aujourd'hui pour une consultation gratuite"

MAÎTRISER LE PUBLIPOSTAGE DIRECT

CRÉER VOTRE TEXTE PUBLICITAIRE



NE LE FAITES PAS SEUL !
Demandez-nous comment
transformer vos idées de
publipostage en campagnes
gagnantes ! 1-833-854-5266



OPTIMISER VOTRE OFFRE

Une offre irrésistible peut faire toute la différence pour convertir les destinataires de courrier en patients.

L'OFFRE ELLE-MÊME

Exemples:

- "\$500 de rabais sur Invisalign"
- "Brosse à dents électrique gratuite avec examen complet"
- "Offre spéciale à 99 \$"

LES CONDITIONS D'ACHAT

Incluez clairement les conditions d'achat.

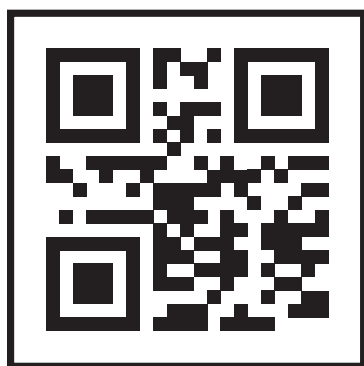
- Dates valides pour l'offre (ex: Offre valide jusqu'au 31 décembre 2025).
- Termes spécifiques (Détartrage de classe 2, etc)



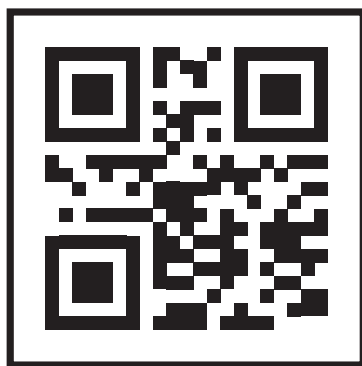
UTILISER EFFICACEMENT LES CODES QR



NE SCAN PAS VERS LE
SITE WEB



BALAYEZ POUR UN
RENDEZ-VOUS



CONSULTATION GRATUITE
INVISALIGN



CONSEILS UTILES

Les codes QR sont un pont puissant entre votre courrier physique et le monde numérique, et pour un **restaurant rapide**, leur efficacité dépend d'une implémentation intelligente. Pour maximiser l'engagement, assurez-vous que votre code QR mène à une destination optimisée pour les mobiles qui offre une valeur immédiate, comme un lien direct pour commander en ligne ou un coupon numérique exclusif. Surtout, le code QR doit être clairement visible et balayable sur votre visuel. Incluez toujours un appel à l'action clair comme « **Balayez pour commander maintenant !** » ou « **Balayez pour les offres d'aujourd'hui !** » pour guider les clients potentiels directement vers ce dont ils ont besoin, ouvrant ainsi efficacement une porte numérique à vos délicieuses offres.



GUIDE DENTAIRE

Inspirez-vous de ces exemples

TITRES PRINCIPAUX

- « Votre sourire mérite les meilleurs soins. »
- « Une dentisterie sans douleur pour votre famille. »
- « Nous accueillons de nouveaux patients ! »

MEILLEURES OFFRES

- « Blanchiment gratuit avec votre premier nettoyage. »
- « Examen, nettoyage et radiographies pour les nouveaux patients à 99 \$. »
- « 500 \$ de réduction sur les broches ou Invisalign. »

TROUVEZ VOS CLIENTS IDÉAUX

L'identification et le ciblage du bon public garantissent le succès de votre campagne.

CRITÈRES CLÉS DE CIBLAGE :

- Familles avec de jeunes enfants dans les quartiers voisins.
- Professionnels intéressés par la dentisterie esthétique.
- Seniors recherchant des services de prothèses dentaires.

Utilisez un ciblage basé sur les données pour atteindre les patients potentiels en fonction de :

- Données démographiques (âge, revenu, etc.).
- Mode de vie et intérêts.
- Proximité locale de votre cabinet.

MAÎTRISER LE PUBLIPOSTAGE DIRECT

TROUVER VOS CLIENTS IDÉAUX

UTILISER LA BONNE FRÉQUENCE

La répétition renforce la confiance et la reconnaissance de la marque. La règle des cinq suggère que les patients potentiels doivent voir votre publicité au moins cinq fois avant de prendre une décision.

1. RESTER PRÉSENT À L'ESPRIT

Les soins dentaires fonctionnent souvent selon des horaires réguliers (par exemple, nettoyages tous les six mois ou bilans annuels). Les envois postaux cohérents rappellent aux patients de prendre rendez-vous ou de se renseigner sur les services lorsqu'ils ont besoin de soins. Une exposition fréquente garantit que votre cabinet est le premier auquel ils pensent lorsque des besoins dentaires surviennent.

2. ÉTABLIR LA CONFIANCE ET LA CRÉDIBILITÉ

Une communication fréquente établit votre cabinet comme fiable et présent dans la communauté. Une exposition répétée à votre nom, votre logo et vos offres favorise la confiance, en particulier pour les patients qui pourraient hésiter à se rendre chez le dentiste.

3. ENCOURAGER L'ACTION AU FIL DU TEMPS

Certains patients peuvent ne pas réagir immédiatement à un seul envoi postal. La répétition donne aux patients potentiels de multiples occasions de s'engager avec votre cabinet, augmentant la probabilité qu'ils agissent.

4. SOUTENIR LES DIFFÉRENTS BESOINS DES PATIENTS

Des campagnes fréquentes peuvent cibler des services variés à différents moments, tels que :

- Promotions saisonnières : blanchiment pour les mariages d'été ou bilans de rentrée scolaire.
- Contenu éducatif : avantages d'Invisalign ou comment prévenir les maladies des gencives.
- Offres spéciales : réductions pour les nouveaux patients ou rappels sur l'expiration des avantages d'assurance en fin d'année.

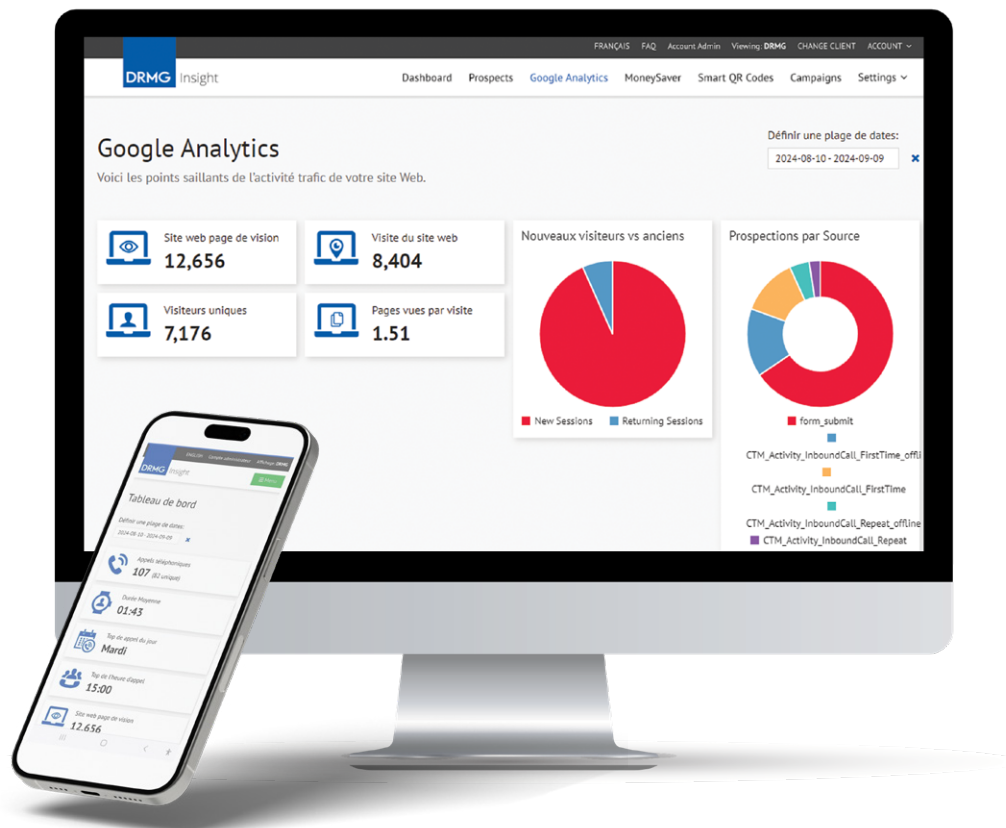
5. RENFORCER LE RAPPEL DE LA MARQUE

Les études marketing suggèrent que les clients potentiels doivent voir le message d'une marque au moins cinq fois avant de prendre une décision. Les envois postaux réguliers garantissent que votre cabinet devient familier aux destinataires, ce qui les rend plus susceptibles de vous choisir lorsqu'ils ont besoin de soins dentaires.

6. SURMONTER L'HÉSITATION DES PATIENTS

L'anxiété dentaire est courante, et certains patients retardent la prise de rendez-vous. Une communication régulière peut les inciter doucement avec des messages rassurants, des témoignages et des promotions conçus pour réduire les obstacles aux soins.

SUIVRE VOS CAMPAGNES



Mesurer les résultats aide à affiner votre stratégie au fil du temps.



CODE QR

Liez à n'importe quoi... des expériences mobiles engageantes avec vidéo, clavardage, coupons numériques, etc.



SUIVI DES APPELS

Numéro local unique ou sans frais sur chaque campagne.



CAPTURE DE PISTES

Mesurer le trafic du site web généré par le publipostage et capturer des clients potentiels.



Se connecter avec Google

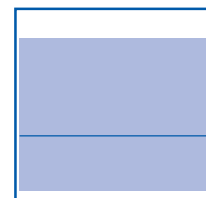
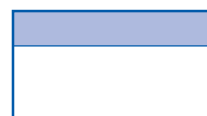
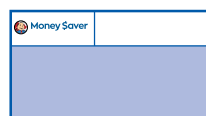
PERSPECTIVES :

- 1. Dates d'envoi du publipostage :** Suivez les dates d'envoi spécifiques du courrier et corrélerez-les avec les indicateurs de performance.
- 2. Surveillance du volume d'appels :** Utilisez le suivi des appels pour mesurer le nombre et la qualité des demandes de renseignements.
- 3. Intégration CRM :** Exportez les pistes vers votre CRM pour un suivi transparent.
- 4. Enregistrement des appels :** Enregistrez et analysez les appels pour améliorer le service client.
- 5. Soumissions de sites web et de formulaires :** Collectez les données géographiques et IP des interactions sur les pages de destination.
- 6. Évaluation de la qualité des pistes :** Marquez les pistes comme bonnes ou mauvaises et prenez des notes pour optimiser les campagnes.
- 7. Rappels en un seul clic :** Rappelez rapidement les pistes chaudes depuis votre tableau de bord.

CHOISIR VOTRE FORMAT

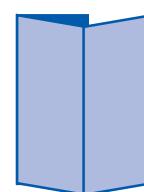
RECOMMENDED DIRECT MAIL SIZES FOR OPTIMAL RESULTS

OPTIONS ENVELOPPE



	DEVANT	PASTILLE <i>Double</i>	DOS D'ENVELOPPE	FLAP	INTÉRIEUR
FORMAT	6.5" L x 5.875" H	2.7" L x 5.38" H	10.75" L x 4" H	10.25" L x 1.9" H	10.25" L x 9" H
MARGES DE SURETÉ	6.25" L x 5.63" H	2.7" L x 5.38" H	10.5" L x 3.75" H	10.25" L x 1.9" H	10.25" L x 9" H

OPTION ENCARTS



	ENCART MINI	ENCART STANDARD	CARTON DELUXE	DÉPLIANT 2 PANNEAUX	DÉPLIANT 3 PANNEAUX
FORMAT <i>final</i>	3.35" L x 8.25" H	5.25" L x 8.25" H	5.125" L x 9" H	5.25" w x 8.25" H	3.56" L x 8.25" H
FORMAT <i>ouvert</i>	3.35" L x 8.25" H	5.25" L x 8.25" H	5.125" L x 9" H	10.5" L x 8.25" H	10.5" L x 8.25" H
FORMAT PANNEAUX	—	—	—	5.25" L x 5.25" H	3.38" L 3.36" L 3.36" L
MARGES DE SURETÉ	2.85" L x 7.75" H	4.75" L x 7.75" H	4.625" L x 8.5" H	10" L x 7.75" H	10" L x 7.75" H
MARGE PERDUE	3.85" L x 8.75" H	5.75" L x 8.25" H	5.625" L x 9.5" H	11" L x 8.75" H	11" L x 8.75" H



MAÎTRISER LE PUBLIPOSTAGE DIRECT

CHOISIR VOTRE FORMAT

ÉVALUER VOTRE RCI

Évaluez régulièrement la performance de vos campagnes

- Calculez le nombre de demandes de renseignements et de nouvelles inscriptions de patients.
- Évaluez les revenus générés par des offres spécifiques.
- Utilisez les informations pour optimiser les futurs envois.

Laissez-nous vous aider à créer, concevoir et livrer une campagne percutante adaptée à votre cabinet dentaire !



Contactez DRMG
pour obtenir de
l'aide !
1-833-854-5266





**BALAYEZ POUR
PLUS DE DÉTAILS**



**Prix Du Partenaire Pour Le Développement
Durable De L'environnement**

Présenté par Canada Post © 2022

MAÎTRISER LE PUBLIPOSTAGE DIRECT

Un guide complet pour la planification stratégique, le ciblage basé sur les données,
la conception créative, l'innovation technologique et les pratiques durables

© 2025 Direct Response Media Group. Tous Droits Réservés.

1-833-854-5266 drmg.com