

GUIDE DU PUBLIPOSTAGE DIRECT

ÉDITION CATÉGORIE GUIDE DE RÉNOVATIONS RÉSIDENTIELLES

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





YAMASKA CONSTRUCTION
Exclusive Homes

604.330.9150
FOR MORE INFORMATION VISIT www.yamaskaconstruction.com



TABLE DES MATIÈRES

Définition du publipostage direct	4
Le publipostage direct, ça marche?	5-9
Pourquoi choisir Groupe Média Réponse	
Directe et Postes Canada	10
Concevoir votre publicité	11
Créer votre texte publicitaire	12
Optimiser votre offre	13
Trouver vos clients idéaux	15
Utiliser la bonne fréquence	16
Suivre vos campagnes	17
Choisir votre format	18
Évaluer votre RCI (Retour Sur Investissement)	19

BALAYEZ ICI POUR VOIR DES EXEMPLES

The logo for DRMG, consisting of the letters "DRMG" in white, bold, sans-serif font, centered within a solid blue square.

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™



LE PUBLIPOSTAGE DIRECT, ÇA MARCHE? ABSOLUMENT!

Le publipostage direct établit une connexion avec les gens d'une manière que le marketing numérique ne peut égaler. Les clients potentiels tiennent votre message, voient votre image de marque et le conservent souvent pour référence future. Des études démontrent que le publipostage direct demeure l'un des canaux marketing les plus fiables. Il offre un excellent retour sur investissement (RCI).

POURQUOI LE PUBLIPOSTAGE DIRECT EST-IL ESSENTIEL DANS LE MIX MARKETING D'UNE ENTREPRISE DE RÉNOVATIONS RÉSIDENTIELLE?

Le publipostage direct permet aux entreprises d'amélioration de l'habitation de :

- **Cible des données démographiques et géographiques avec une grande précision :** Le publipostage direct permet aux entreprises de rénovations résidentielles d'atteindre les propriétaires de maison dans des quartiers spécifiques ou des tranches de revenu qui sont les plus susceptibles d'investir dans des rénovations, ce qui minimise les dépenses publicitaires inutiles par rapport aux campagnes numériques plus larges.
- **Crée une impression tangible et mémorable :** Contrairement aux publicités numériques éphémères, un envoi postal physique peut être tenu, examiné et conservé pour future référence, ce qui laisse une impression plus forte, plus durable sur les clients potentiels alors qu'ils envisagent d'importants projets de rénovations.
- **Génère des pistes qualifiées et s'intègre aux autres canaux :** Le publipostage direct peut inciter efficacement les propriétaires à passer à l'étape suivante, que ce soit en visitant un site web, en appelant pour une soumission ou en se rendant à un événement portes ouvertes. De plus, son efficacité peut être suivie et intégrée à des systèmes de CRM pour une approche marketing multicanale cohérente.



RÉNOVATIONS ET RÉPARATIONS RÉSIDENTIELLES

SPÉCIALISTE EN SERVICES À DOMICILE

Les projets se situent généralement dans la fourchette de **226 \$ à 845 \$**, et les tarifs des hommes à tout faire peuvent varier considérablement. Les petits travaux, comme le remplacement d'un interrupteur, peuvent coûter de **83\$ à 343\$** pour **une à deux heures de travail**. Les travaux plus importants qui nécessitent **quatre heures ou plus** coûtent **1 645 \$ et plus**. Les services de réparation et d'installation d'un homme à tout faire peuvent également varier en fonction des compétences et d'expérience. Un homme (ou une femme) à tout faire est un généraliste qualifié, une personne habile et polyvalente, qui effectue des réparations et des installations mineures sur les habitations.

TERRASSES ET CLÔTURES

Prix de vente	Fourchette basse	Fourchette moyenne	Fourchette haute
Terrasses & Clôtures	5000\$ – 7000\$	16000\$ – 20000\$	50000\$ +

Combien coûte la construction d'une terrasse? La moyenne nationale pour la construction d'une terrasse se situe entre **22000 \$ et 25000 \$**. Le coût total de votre projet dépend de nombreux facteurs, notamment la taille de votre terrasse, le matériau de platelage que vous utilisez et votre emplacement géographique.

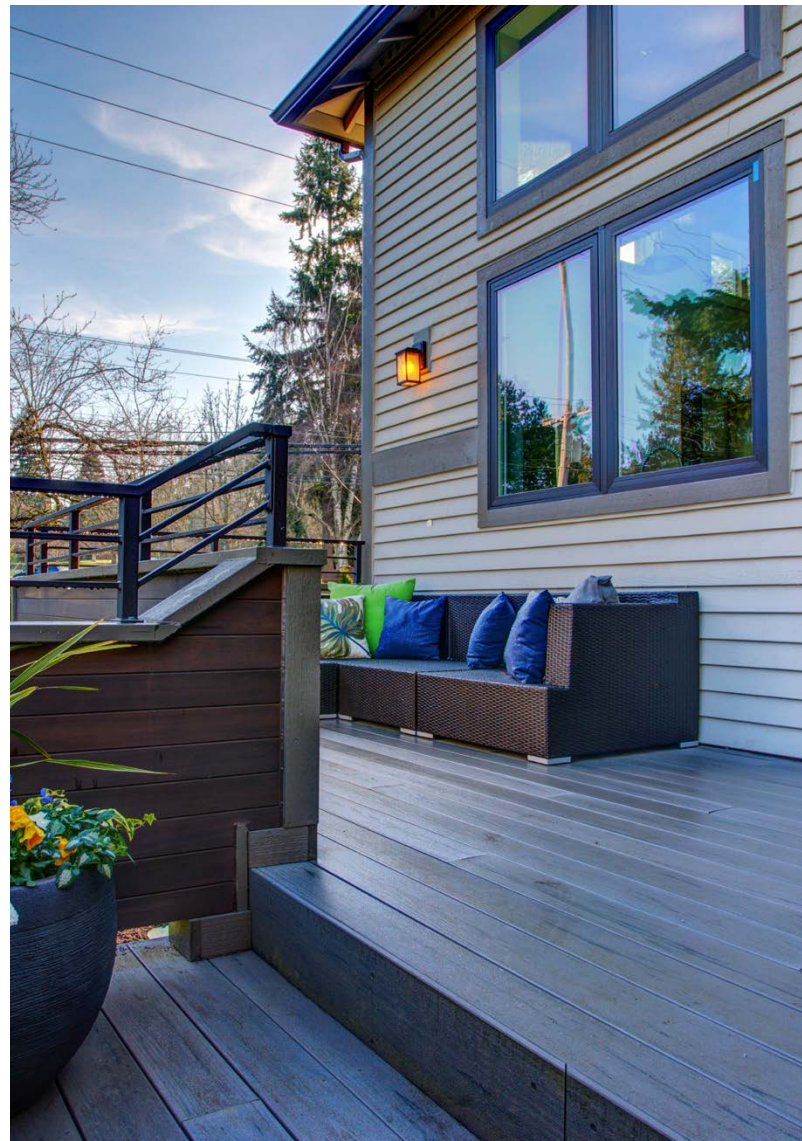
Taille de la terrasse : Moyenne (200-400 pi²)

Matériau de la terrasse : Bois

Coût estimé : 22000 \$ - 25000 \$

PEINTURE

Qu'il s'agisse de rafraîchir une pièce, de teindre une terrasse ou de raviver l'attrait de votre maison, la peinture demeure l'un des investissements les plus rentables en matière de rénovations résidentielles.



Type de projet	Fourchette de prix
Pièce intérieure (standard 12x12)	350 \$ – 650 \$
Intérieur de maison complet (1 500 – 2 000 pi ²)	2500 \$ – 6000 \$
Peinture de plafond (par pièce)	150 \$ – 300 \$
Moulures et plinthes (maison entière)	400 \$ – 1200 \$
Peinture extérieure (maison de 1 500 – 2 000 pi ²)	3000 \$ – 7500 \$
Portes et portes de garage (par unité)	150 \$ – 450 \$
Teinture de terrasse et de clôture	750 \$ – 1500 \$

Prêt à faire croître votre entreprise grâce au publipostage direct?
Contactez-nous pour commencer!
1 (855)-924-4454



RÉNOVATIONS DE CUISINE ET DE SALLE DE BAIN

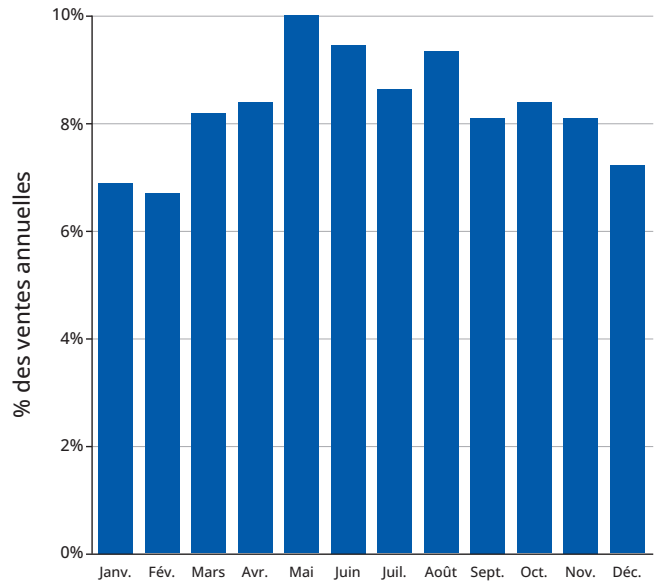
Combien coûte une rénovation de cuisine? Alors que le coût moyen d'une rénovation de cuisine est de 42 000 \$, il peut varier considérablement entre **35000 \$ et 55000 \$ ou plus**, selon l'étendue de votre projet, la qualité des matériaux et le coût de la main-d'œuvre dans votre région.

Combien coûte une rénovation de salle de bain? La moyenne nationale pour la rénovation d'une salle de bain se situe entre **17000 \$ et 19000 \$**, selon la taille, les matériaux et la complexité de la main-d'œuvre.

Prix De Vente Moyen	Fourchette basse	Fourchette moyenne	Fourchette haute
Cuisines	Moins de 35000 \$	38000 \$ – 42000 \$	55000 \$
Salles de bain	Moins de 15000 \$	17000 \$ – 22000 \$	27000 \$



MOIS ET SAISONS DE POINTE DES VENTES



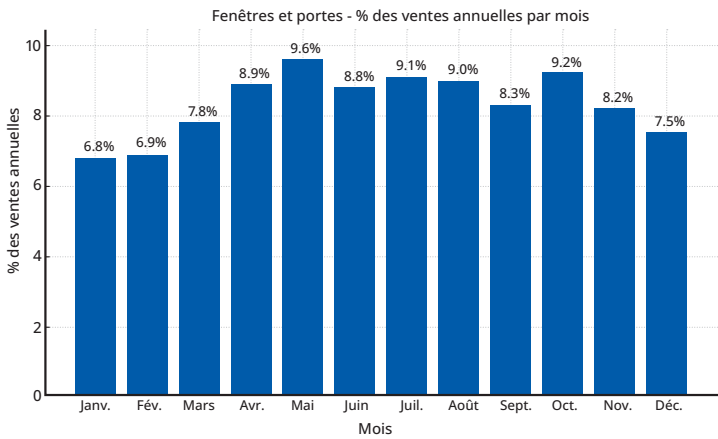
Mois	% des ventes annuelles
Janvier	7.2 %
Février	6.9 %
Mars	8.4 %
Avril	8.5 %
Mai	10 %
Juin	9.3 %
Juillet	8.6 %
Août	9.1 %
Septembre	8.1 %
Octobre	8.5 %
Novembre	8.1 %
Décembre	7.4 %

En 2023, les ventes de matériaux de construction, une industrie qui est liée aux rénovateurs, ont été les plus élevées en mai, juin et août. [Source : « Estimations des ventes mensuelles au détail et des services de restauration par type d'entreprise : 2023. » Enquête sur le commerce de détail mensuel. Census.gov. U.S. Census Bureau, mars 2024. Web. mars 2024.]



PORTES ET FENÊTRES

STATISTIQUES CLÉS



Portes et fenêtres - % mensuel des ventes annuelles	
Mois	% des ventes annuelles
Janvier	6.8%
Février	6.9%
Mars	7.8%
Avril	8.9%
Mai	9.6%
Juin	8.8%
Juillet	9.1%
Août	9.0%
Septembre	8.3%
Octobre	9.2%
Novembre	8.2%
Décembre	7.5%

[Source : « Estimations des ventes mensuelles au détail et des services de restauration par type d'entreprise : 2024. » Enquête sur le commerce de détail mensuel. Census.gov. U.S. Census Bureau, mars 2025. Web. 23 avr. 2025.]



Calculateur de coût d'installation de fenêtres
Moyenne nationale 2216 \$ – 2249 \$

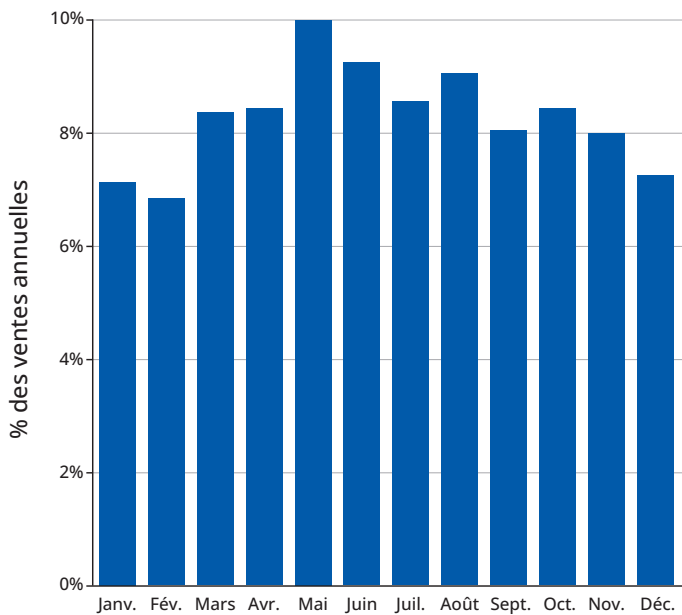
Combien coûte l'installation de fenêtres? Le coût moyen national pour installer de nouvelles fenêtres se situe généralement entre **2216 \$ et 2449 \$ par fenêtre**. Le coût total du projet dépendra de divers facteurs, notamment le nombre de fenêtres, le style et la taille des fenêtres, le verre des fenêtres, le matériau du cadre de fenêtre et le coût de la main-d'œuvre dans votre région.

Nombre de fenêtres	15
Style de fenêtre (le plus courant)	À guillotine double
Matériau du cadre de fenêtre	Aluminium
Taille des fenêtres	Mélange de standard/sur mesure
Coût estimé	20376 \$ – 22521 \$

NE LE FAITES PAS SEUL! Demandez-nous comment transformer vos idées de publipostal direct en campagnes gagnantes 1 (855)-924-4454

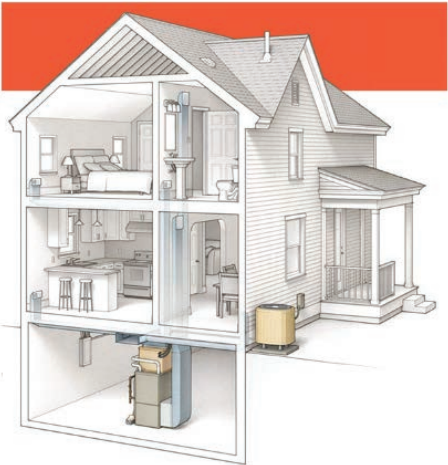
STATISTIQUES CLÉS

Le printemps et l'été sont des périodes particulièrement occupées pour ces entreprises car de nombreux consommateurs commencent à utiliser leurs climatiseurs. Certains consommateurs prennent rendez-vous avec des entrepreneurs pour se préparer aux mois plus froids afin d'éviter des dépenses plus importantes et une attente plus longue. La demande de services de chauffage atteint son pic pendant les mois d'hiver, généralement de décembre à février. Cette période est marquée par des températures plus froides, ce qui entraîne une demande accrue de réparations et d'entretien des fournaises.



Mois	% des ventes annuelles
Janvier	7.2%
Février	6.9%
Mars	8.4%
Avril	8.5%
Mai	10.0%
Juin	9.3%
Juillet	8.6%
Août	9.1%
Septembre	8.1%
Octobre	8.5%
Novembre	8.1%
Décembre	7.1%

[Source : Temps d'exécution moyen des réparations de fournaises en période de pointe. Nolandheatandair.com, 3 janv. 2025. Web. mars 2025; « La chaleur record a-t-elle stimulé les ventes de CVC cet été? » achrnews.com]



TARIFICATION CVC AU CANADA

Forfait CVC moyen (Fornaise + Climatiseur)	7000 \$ - 14000 \$
Unités individuelles	
Fornaise	3500 \$ - 7500 \$
Climatiseur	3000 \$ - 6500 \$

source:www.enercare.ca/hvac

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 (855)-924-4454



CONCEVOIR VOTRE ANNONCE

Lors de la création d'une campagne de publipostage direct, une conception réfléchie est essentielle. Voici quelques conseils pour concevoir des annonces de rénovations domiciliaires efficaces :



APPARENCE PROFESSIONNELLE

- Utilisez des designs épurés et modernes qui transmettent le professionnalisme et la fiabilité.
- Évitez l'encombrement et mettez l'accent sur les informations essentielles.



COHÉRENCE DE LA MARQUE

- Utilisez des couleurs, des polices et des images cohérentes qui correspondent à l'image de marque de votre compagnie.
- Mettez en valeur ce qui les rend uniques, comme leur expertise du marché ou un service exceptionnel.



IMAGES QUI VENDENT

Utilisez des photos de haute qualité des rénovations terminées, de l'aménagement paysager ou des projets de rénovations finalisés.

- L'authenticité est essentielle – évitez les photos génériques.
- Assurez-vous que tous les logos et visuels sont clairs et en haute résolution.



COORDONNÉES CLAIRES

- Assurez-vous que le numéro de téléphone, le site web, l'adresse courriel et l'adresse de l'agent sont affichés de manière proéminente.
- Incluez un appel à l'action clair.

CRÉER VOTRE TEXTE PUBLICITAIRE

Le texte de votre annonce doit servir de présentation éclair de vos services.

UTILISEZ EFFICACEMENT LES TITRES

- **Améliorez votre habitation** : rénovez, rafraîchissez, réinventez.
- **Au-delà de la beauté** : votre vision, construite par des experts pour les fenêtres, les cuisines et plus encore.
- **Libérez tout le potentiel de votre maison** : des portes magnifiques aux cuisines de rêve, nous faisons tout.

MAINTENEZ UN TEXTE CLAIR ET CONCIS

- Évitez le jargon immobilier et le langage complexe.
- Mettez en évidence les arguments de vente clés et les avantages de manière claire.

DÉCRIVEZ LES AVANTAGES

Exemples :

- Augmentez la valeur et l'attrait de votre maison
- Améliorez le confort et la fonctionnalité
- Profitez de la tranquillité d'esprit et d'économies

CRÉEZ UN APPEL À L'ACTION

- Prêt à transformer votre maison? Obtenez votre soumission gratuite dès aujourd'hui!
- Démarrez la rénovation de vos rêves – Scannez pour une consultation gratuite maintenant.
- **Découvrez le potentiel de votre maison** : visitez notre salle de montre ou appelez-nous!

NE LE FAITES PAS SEUL!

Demandez-nous comment transformer vos idées de publipostage direct en campagnes gagnantes! 1 (855)-924-4454





OPTIMISER VOTRE OFFRE

Une offre irrésistible peut faire toute la différence pour convertir les destinataires de votre publipostage en clients.

L'OFFRE ELLE-MÊME

Exemples:

- 500 \$ de rabais sur votre projet lorsque vous réservez avant le [Date de fin]!
- Profitez des rabais [Applicables] dès maintenant!

LES CONDITIONS D'ACHAT

- Incluez clairement les conditions d'achat
- Dates de validité de l'offre
- **Termes spécifiques (Ex :** Pour les nouveaux clients seulement).

Inspirez-vous de ces exemples :

MEILLEURS TITRES

- Les experts de la transformation de votre maison.
- Améliorez votre maison, rehaussez votre vie.
- La rénovation de vos rêves commence ici.

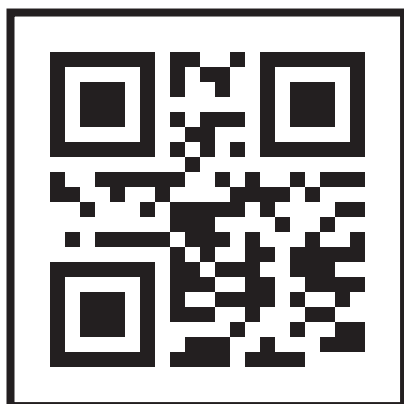
MEILLEURES OFFRES

- **Offre limitée** : 15 % de rabais sur toutes les installations de fenêtres et de portes!
- Consultation de conception gratuite pour la cuisine ou la salle de bain de vos rêves!
- Jusqu'à 5 000 \$ en rabais d'énergie pour la toiture et l'isolation!

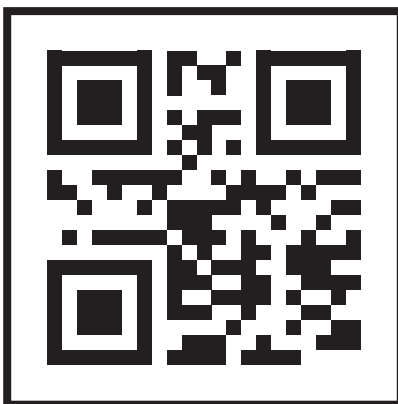
UTILISER EFFICACEMENT LES CODES QR



NE PAS SCANNER VERS LE
SITE WEB



PRENEZ RENDEZ-VOUS
AUJOURD'HUI



CONSULTATION GRATUITE
SUR LA TOITURE



CONSEILS UTILES

Les codes QR sont un pont puissant entre votre courrier physique et le monde numérique et leur efficacité dans le publipostage direct pour **les rénovations résidentielles** dépend d'une mise en œuvre intelligente. Pour maximiser l'engagement, assurez-vous que votre code QR mène à une destination optimisée pour mobile qui offre une valeur immédiate, telle que : une **galerie** de superbes photos de projets avant-après, **des offres saisonnières exclusives ou des rabais sur les rénovations**, un moyen direct de **prendre rendez-vous pour une consultation gratuite à domicile**, des visites de rénovations de cuisine, de salle de bain ou de sous-sol terminées. Incluez toujours un **appel à l'action clair** comme « **Balayez pour votre soumission de rénovation gratuite!** » ou « **Balayez pour voir nos derniers projets!** » pour guider directement les clients potentiels vers l'information dont ils ont besoin, ouvrant ainsi efficacement une porte numérique à vos services.

TROUVER VOS CLIENTS IDÉAUX

Pour les entreprises de rénovations résidentielles, le publipostage direct offre de puissantes options de ciblage, vous permettant d'atteindre les clients potentiels avec précision.

CIBLER LES PERSONNES EN QUÊTE DE RÉNOVATIONS RÉSIDENTIELLES

(Jeunes familles/Premières rénovations)

Au cours des 15 premières années de possession d'une maison, de nombreux Canadiens cherchent à moderniser leur habitation pour l'adapter à l'agrandissement de leur famille ou pour en améliorer la fonctionnalité. Ce groupe recherche souvent des rénovations de cuisine/salle de bain, l'aménagement de sous-sols ou des améliorations extérieures initiales comme les portes et fenêtres. Pour cibler ces clients potentiels avec notre système de ciblage, vous pourriez sélectionner ces filtres :

- **Tranche d'âge** : 30-50 (Cela couvre les années de fondation d'une famille et d'établissement à la maison)
- **Revenu du ménage** : 90 000 \$ et + (Indique un revenu disponible pour des rénovations)
- **Présence d'enfants** : Oui (Signifie des familles en croissance ayant besoin de plus d'espace/de mises à jour)
- **Occupation du bâtiment** : Propriétaire
- **Type de bâtiment** : Maisons unifamiliales ou maisons de ville (Candidats probables pour des projets de rénovation intérieure/extérieure)

CIBLER LES CLIENTS SOUHAITANT 'VIEILLIR CHEZ EUX' ET CEUX CHERCHANT À MODERNISER LEUR PROPRIÉTÉ

(Propriétaires établis)

De nombreux Canadiens plus âgés et propriétaires de longue date cherchent à moderniser leur espace, à améliorer l'accessibilité ou à investir dans des rénovations haut de gamme pour le confort et la valeur à long terme. Cela inclut la rénovation de cuisines/salles de bain, la toiture et le remplacement de fenêtres écoénergétiques. Vous pourriez cibler ces clients en utilisant ces filtres de ciblage :

- **Occupation du bâtiment** : Propriétaire
- **Type de bâtiment** : Maisons unifamiliales (Ont souvent un plus grand potentiel de rénovation)
- **Tranche d'âge** : 55-75+ (Sont susceptibles d'avoir accumulé de la valeur nette et de penser au confort/à la valeur à long terme)
- **Durée de résidence** : 10 ans et + (Indique des maisons qui nécessitent probablement d'importantes mises à jour)
- **Revenu du ménage** : 75 000 \$ et + (Pour s'assurer de la capacité pour de plus grands projets)



UTILISER LA BONNE FRÉQUENCE

La génération de pistes par publipostage direct peut varier dans le temps, les résultats étant généralement observés dans un délai de six à douze mois. Pour maximiser l'efficacité, il est crucial de maintenir une approche patiente et persistante. Les facteurs clés qui influencent la génération de pistes comprennent :

- Le public cible auquel vous envoyez votre publipostage.
- L'attractivité de votre design.
- Le moment de votre campagne.
- La répétition renforce la confiance et la reconnaissance de la marque.
- **Fréquence recommandée** : 3-4 semaines pour un engagement constant.

Bien que le publipostage direct puisse produire des réponses immédiates, sa force réside dans une mise en œuvre cohérente et stratégique. Des envois postaux constants dans une zone ciblée renforceront la notoriété de la marque et favoriseront la confiance au fil du temps.

Une communication constante renforce la confiance des clients et assure le rappel de la marque, ce qui favorise la confiance dans les décisions importantes tels que les rénovations ou améliorations majeures d'une maison.



Renforcer le rappel de la marque :

- Les rénovations résidentielles peuvent prendre du temps. Des envois postaux constants vous gardent à l'esprit des clients potentiels.

Bâtir la confiance et la crédibilité :

- Des envois postaux constants vous positionnent comme un expert compétent et fiable, bâtissant une familiarité et une confiance qui encouragent les destinataires à choisir vos services.

Encourager l'action au fil du temps :

- Les clients potentiels pourraient ne pas répondre immédiatement. La répétition augmente les chances d'engagement.

Soutenir les différents besoins des clients :

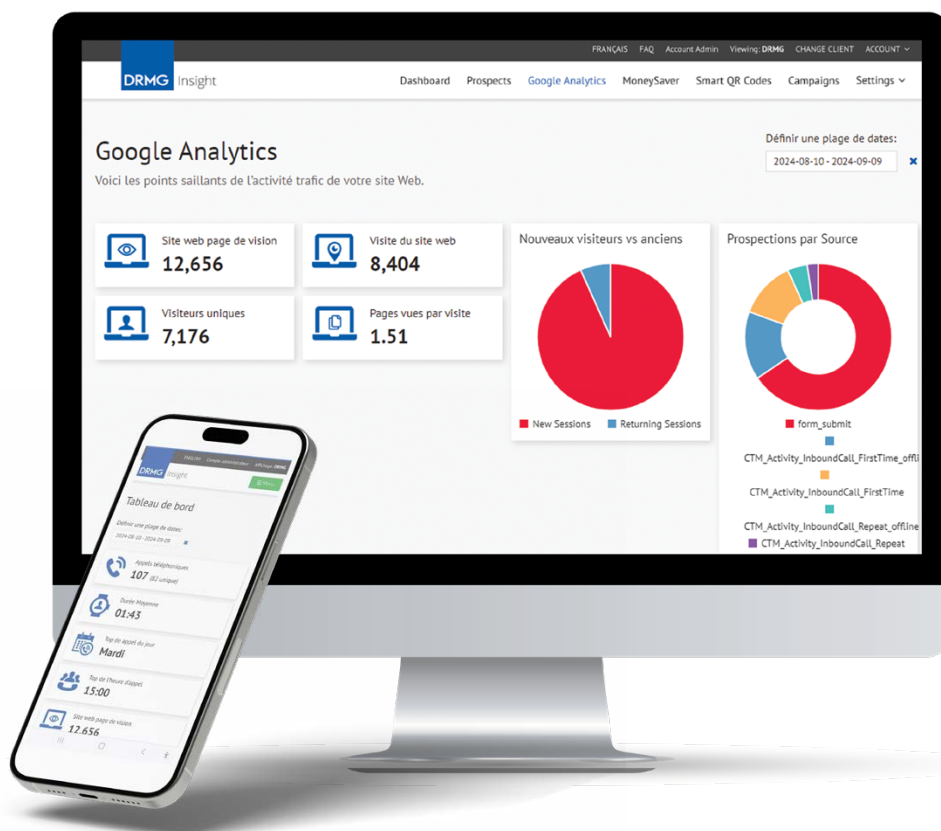
Des campagnes fréquentes peuvent cibler des services de rénovations variés à différents moments, tels que :

- **Rappels d'entretien saisonnier et d'améliorations** : Des promotions opportunes pour la toiture en automne, le remplacement de fenêtres/portes avant l'hiver, ou la construction de terrasses pour l'été.
- **Démontrez les rénovations** : Mettre en valeur des projets de cuisine, de salle de bain ou de sous-sol terminés pour inspirer et attirer les clients intéressés par des transformations similaires.
- **Offres de service exclusives** : Annoncer des rabais à durée limitée sur des services spécifiques ou des forfaits groupés tel que "Améliorations de l'efficacité énergétique pour toute la maison."

Vaincre l'hésitation des clients :

Se lancer dans un projet de rénovations résidentielles est une décision importante. Une communication constante de la part de votre entreprise peut aider à bâtir la confiance avec les clients potentiels en les rassurant lorsqu'ils envisagent d'investir dans leur maison.

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

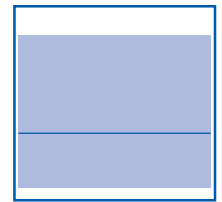
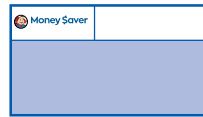
PERSPECTIVES :

- 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

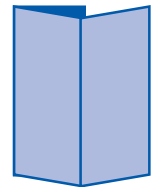
DIMENSIONS RECOMMANDÉES POUR LE PUBLIPOSTAGE DIRECT
AFIN D'OBTENIR DES RÉSULTATS OPTIMAUX

OPTIONS ENVELOPPE

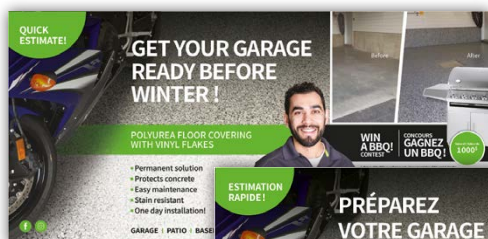


	DEVANT	PASTILLE <i>Double</i>	DOS D'ENVELOPPE	FLAP	INTÉRIEUR
FORMAT	6.5" L x 5.875" H	2.7" L x 5.38" H	10.75" L x 4" H	10.25" L x 1.9" H	10.25" L x 9" H
MARGES DE SURETÉ	6.25" L x 5.63" H	2.7" L x 5.38" H	10.5" L x 3.75" H	10.25" L x 1.9" H	10.25" L x 9" H

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



BALAYEZ POUR
DES EXEMPLES



BALAYEZ POUR
DES EXEMPLES



SUIVRE VOS CAMPAGNES ET ÉVALUER VOTRE RCI

- Évaluez régulièrement la performance de vos campagnes:
- Calculez le nombre de demandes de renseignements et de nouveaux clients acquis.
- Évaluez les revenus générés par des campagnes spécifiques.
- Utilisez les perspectives pour optimiser les envois postaux futurs.



Consultez un représentant
de DRMG pour obtenir du
soutien! 1 (855)-924-4454





BALAYEZ POUR
PLUS DE DÉTAILS



Prix Du Partenaire Pour Le Développement
Durable De L'environnement
Présenté par Canada Post © 2022

© 2025 Direct Response Media Group. Tous Droits Réservés.

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

1 (855)-924-4454 drmg.com