

GUIDE DE MARKETING DIRECT

ÉDITION IMMOBILIÈRE

Un guide complet sur le ciblage, la conception, le texte publicitaire, les offres et le retour sur investissement





TABLE DES MATIÈRES

Définition du publipostage direct	4
Pourquoi choisir DRMG et Postes Canada	5
Concevoir votre annonce	6
Choisir votre format	7
Créer votre texte publicitaire	8
Optimiser votre offre	9
Guide immobilier	11
Trouver vos clients idéaux	12
Utiliser la bonne fréquence	13
Suivre vos campagnes	14
Évaluer votre RCI (Retour sur Investissement)	15

SCANNEZ ICI POUR VOIR DES EXEMPLES



DÉFINIR LE PUBLIPOSTAGE DIRECT

Toute stratégie de marketing moderne complète 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 documents publicitaires (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 des acheteurs/vendeurs potentiels.

COMMENT FONCTIONNE LE MARKETING PAR PUBLIPOSTAGE DIRECT?

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



Une offre irrésistible



Un visual accrocheur



Un texte publicitaire persuasif



Un appel à l'action percutant



De la répétition

DRMG Insight™

MAÎTRISER LE MARKETING DIRECT PAR COURRIER

DÉFINIR LE MARKETING DIRECT PAR COURRIER



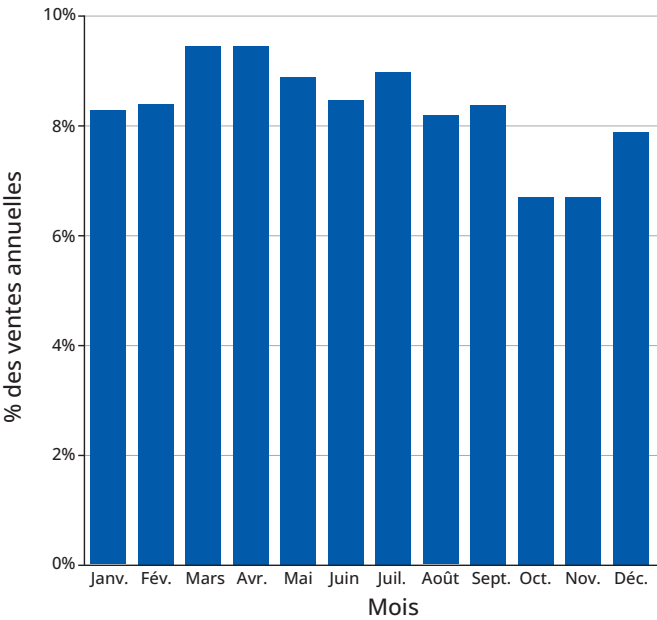
LE PUBLIPOSTAGE DIRECT : ÇA MARCHE? ABSOLUMENT!

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’UN AGENT IMMOBILIER?

Le publipostage direct permet aux agents immobiliers de:

- Cibler des quartiers ou des groupes démographiques spécifiques.
- Faire la promotion de propriétés, de portes ouvertes ou d’offres.
- Établir la confiance en mettant en valeur leur expertise locale et leur proposition de valeur (prix, certification, etc.)



Mois civil	% des ventes annuelles
Janvier	8,3 %
Février	8,4 %
Mars	9,5 %
Avril	9,5 %
Mai	8,9 %
Juin	8,5 %
Juillet	9,0 %
Août	8,2 %
Septembre	8,4 %
Octobre	6,7 %
Novembre	6,7 %
Décembre	7,9 %

En 2024, les ventes de maisons et de condos ont été les plus élevées en mars, avril et mai.

Source : Ventes résidentielles mensuelles. census.gov. Janv. 2025. Web. Avr. 2025

POURQUOI CHOISIR DRMG 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 et la stratégie de campagne jusqu'à l'impression, le ciblage précis et l'intégration transparente dans le système de Postes Canada.

NOUS EXCELONS EN:

- Expertise en impression sur des presses rotative
- Approvisionnement durable et fiable en papier
- Expertise en processus de prépresse
- Préparation du courrier
- Logistique et distribution
- Conception graphique
- Suivi des données

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



MAÎTRISER LA CONCEPTION DU PUBLIPOSTAGE DIRECT

Lors de la création d'une campagne de publipostage direct, une conception réfléchie est essentielle. Voici quelques conseils pour concevoir des annonces immobilières 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 l'agent ou de l'agence.
- 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 de propriétés, de clients satisfaits ou de l'équipe de l'agent.
- 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

Exemples:

- La maison de vos rêves vous attend.
- Expertise locale, résultats prouvés.
- Obtenez une évaluation gratuite de votre propriété.

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 :

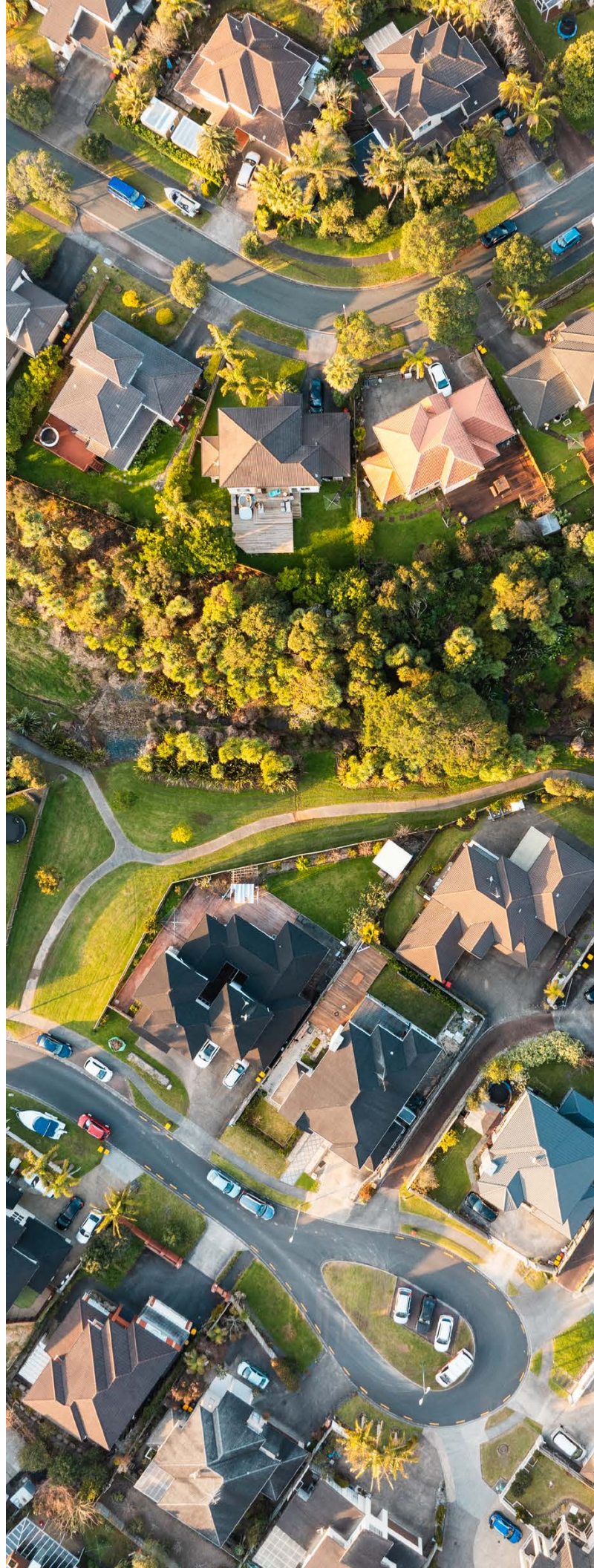
- Négociation experte pour le meilleur prix.
- Service personnalisé du début à la fin.
- Vaste réseau pour trouver rapidement des acheteurs.

CRÉEZ UN APPEL À L'ACTION

Encouragez l'urgence :

- Appelez dès aujourd'hui pour une consultation gratuite.
- Ne manquez pas les taux d'intérêt bas !
- Téléchargez votre guide gratuit de l'acheteur de maison.

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:

- Consultation gratuite en home staging.
- Analyse de marché complémentaire.
- Commission réduite pour une durée limitée.

LA CLAUSE DE NONRESPONSABILITÉ / AVERTISSEMENT

- Incluez clairement les conditions :
- Dates de validité de l'offre.
- Termes spécifiques (ex. : Pour les nouvelles inscriptions seulement).



Inspirez-vous de ces exemples :

MEILLEURS TITRES

- Votre clé pour une vente de maison réussie.
- Trouver votre maison parfaite, c'est facile.
- Les experts locaux en qui vous pouvez avoir confiance.

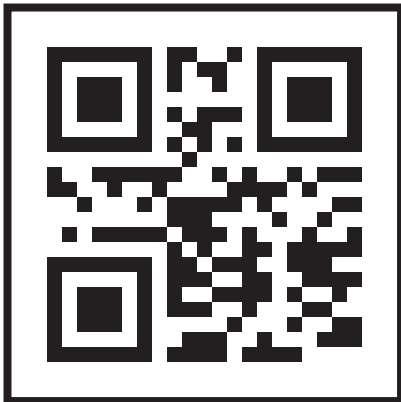
MEILLEURES OFFRES

- Photographie professionnelle gratuite pour votre inscription.
- Évaluation de propriété sans obligation.
- Programme de vente garantie.

UTILISER EFFICACEMENT LES CODES



**NE PAS SCANNER VERS
LE SITE WEB**



**PRENEZ RENDEZ-VOUS
AUJOURD'HUI**



**ÉVALUATION GRATUITE
DE PROPRIÉTÉ**



CONSEILS UTILES

Les codes QR sont un pont puissant entre votre courrier physique et le monde numérique, mais leur efficacité dans le publipostage direct immobilier 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, comme une visite virtuelle, des inscriptions exclusives "à venir" ou un moyen direct de prendre rendez-vous pour une évaluation immobilière. Il est crucial que le code QR soit clairement visible et scannable sur votre envoi. Incluez toujours un appel à l'action clair comme "Scannez pour visiter cette maison !" ou "Scannez pour votre évaluation gratuite de propriété" afin de 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 agents immobiliers, le publipostage direct offre de puissantes options de ciblage, vous permettant d'atteindre les clients potentiels avec précision

CIBLER LES PERSONNES QUI RÉDUISENT LEUR ESPACE (DOWNSIZERS)

De nombreux Canadiens âgés voient leurs besoins de logement évoluer. Cela inclut les couples dont les enfants ont quitté le foyer (empty-nesters) et les (snowbirds) qui déménagent vers des maisons de plain-pied ou des condos, ou qui quittent complètement le marché de la propriété après la retraite. Vous pourriez cibler ces personnes qui réduisent leur espace en utilisant les filtres de cibleur précis suivants :

- **Tranche d'âge :** 55-74 ans

CIBLER LES PERSONNES QUI AGRANDISSENT LEUR ESPACE (UPSIZERS)

Au cours des 15 premières années de leur entrée sur le marché du travail, les Canadiens ont tendance à passer à de nouvelles étapes de vie, notamment le mariage et l'agrandissement de la famille, ce qui les motive à rechercher des maisons plus grandes. Pour cibler ces personnes qui agrandissent leur espace dans cibleur précis, vous pourriez sélectionner ces filtres :

- **Tranche d'âge :** 25-40 ans
- **Revenu du ménage :** 80 000 \$ et plus
- **Statut matrimonial :** Marié(e), conjoint(e) de fait
- **Occupation du bâtiment :** Propriétaire
- **Type de bâtiment :** Maisons unifamiliales



UTILISER LA BONNE FRÉQUENCE

La prospection 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 prospects comprennent :

- Le public cible auquel vous envoyez votre publipostage.
- L'attractivité de votre visual.
- Le moment de votre campagne.

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 d'achat ou de vente d'une maison.



Renforcer le rappel de la marque :

- Les transactions immobilières peuvent prendre du temps. Des envois postaux constants vous gardent à l'esprit des clients potentiels.
- La répétition renforce la confiance et la reconnaissance de la marque.
- Fréquence recommandée : toutes les 3-4 semaines pour un engagement constant.

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 :

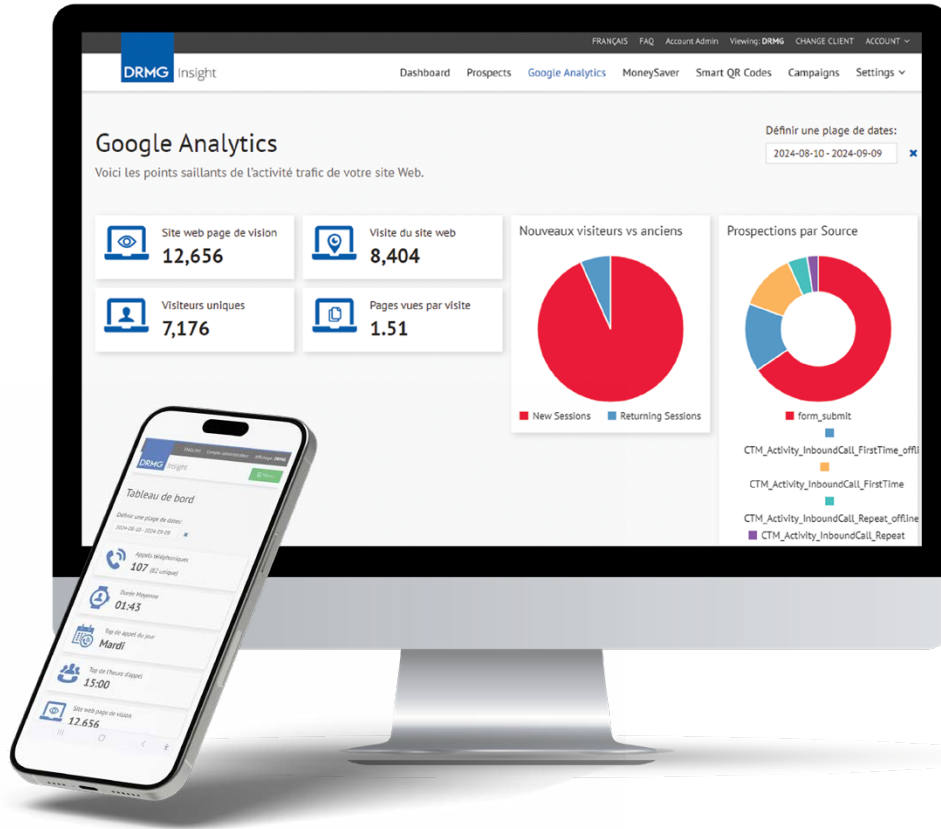
Des campagnes fréquentes peuvent cibler des services variés à différents moments, tels que :

- Annonces de propriétés "nouvelles inscriptions".
- Mises à jour du marché.
- Invitations à des visites libres.

Vaincre l'hésitation des clients

Acheter ou vendre une maison est une décision importante. Une communication constante peut aider à bâtir la confiance.

SUIVRE VOS CAMPAGNES



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



CODE QR INTELLIGENT

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 PROSPECTS

Mesurez le trafic web généré par le publipostage direct et capturez des prospects de vente.



Connectez-vous avec Google

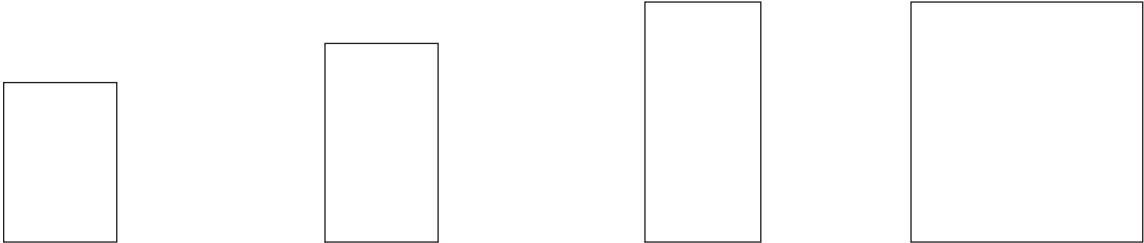
PERSPECTIVES:

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 prospects 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 prospects :** Marque les prospects comme bonnes ou mauvaises, et prenez des notes pour optimiser les campagnes.
7. **Rappels en un seul clic :** Rappelez rapidement les prospects chauds depuis votre tableau de bord.

PUBLIPOSTAGE DIRECT AFIN D'OBTENIR DES RÉSULTATS OPTIMAUX

PUBLIPOSTAGE DIRECT AFIN D'OBTENIR DES RÉSULTATS OPTIMAU

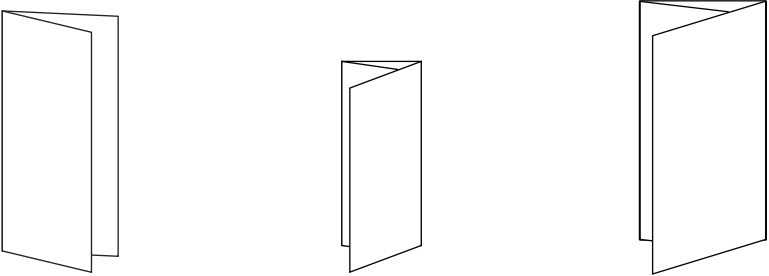
OPTIONS À PLAT



SIZE

CARTE POSTALE	CARTE POSTALE DE LUXE	CARTON SOLO	CARTON DOUBLE SIMPLE
5.125" x 7.125"	5.125" x 9"	5.125" x 10.875"	10.25" x 10.875"

OPTIONS AVEC PLI



FORMAT final
FORMAT Ouvert
FORMAT PANNEAUX

CARTON DOUBLE PLIÉ	DÉPLIANT 3 PANNEAUX	XL MENU - 3 PANNEAUX
5.125" x 10.875"	3.56" x 8.25"	5.625" x 10.75"
10.25" x 10.875"	10.5" x 8.25"	16.75" x 10.75"
5.125" 5.25"	3.375" 3.5625" 3.5625"	5.5" 5.625" 5.625"

PROPRIÉTÉS VENDUES

2024	434
2023	458

INSCRIPTIONS EN VUEUR

2024	1 677
2023	1 181

NOUVELLES INSCRIPTIONS

2024	714
2023	724

DÉLAIS DE VENTE MOYEN

2024	34
2023	28

RÉGION MÉTROPOLITAINE DE GATINEAU
STATISTIQUES IMMOBILIÈRES JUIN 2024

MEDERIC DANIS | COURTIER IMMOBILIER

CONNAÎTRE LA VALEUR ACTUELLE DE MA PROPRIÉTÉ?

www.medericdanis.com/la-valeur-de-votre-maison

Service offert en français - anglais - espagnol - arabe - créole

TOP 10 DES MEILLEURS COURTIER À LAVAL
SUR PLUS DE 3800 COURTIER REMAX

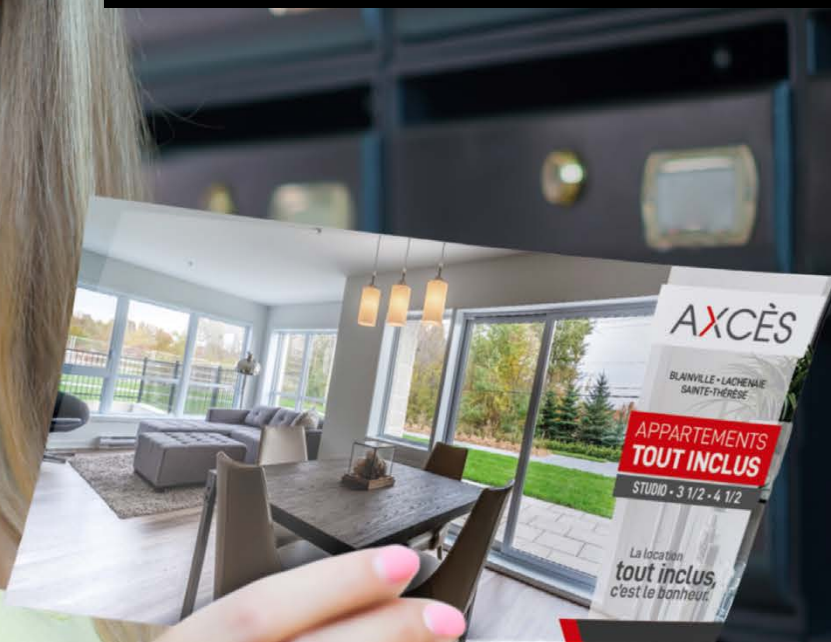
Ali Mroue B.A.A. | Courtier Immobilier Résidentiel | 514 707-0886

Occupez-vous de la tourtière, on s'occupe du reste!

Ali Mroue B.A.A.
Courtier Immobilier Résidentiel
514 707-0886

SUIVRE VOS CAMPAGNES & ÉVALUER VOTRE RCI

- 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



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





SCANNEZ ICI POUR
PLUS DE DÉTAILS



**Sustainable Partner
Environment Award**

Presented by Canada Post © 2022

Un guide complet pour la planification stratégique, avec un ciblage basé sur les données, la conception graphique, l'innovation technologique et les pratiques durables.

MAÎTRISER LE PUBLIPOSTAGE DIRECT

© 2025 Direct Response Media Group. All Rights Reserved.

1 (855)-924-4454 drmg.com