

Differenze tra un Venditore di liste ed un List Broker

EMAIL MARKETING : OFFERTA A CPL E OFFERTA A CPM

OFFERTA CPL: Si paga per il lead generato cioè una persona con un potenziale interesse all'offerta. L'azienda perde il controllo sulle selezioni apportate alla lista e di chi e quanti ricevono il messaggio.

OFFERTA CPM: Si paga per ogni 1000 invii. Ciò impone al fornitore di essere preciso nella scelta del target perché viene valutato dalle aperture e dai click. L'azienda approva e/o impartisce le linee guida per la selezione del target.

CONSEGUENZE

La lista verrà usata più volte e non si baderà a mandare l'offerta anche a persone fuori target e per questo osserviamo casi come quello di un anziano che riceve l'offerta per le "running Nike" varie volte in 1 giorno.

Tanta fatica per creare un immagine di marca vanificata da un operazione a CPL con un fornitore senza scrupoli .

L'EFFETTO SPAM E' EVITATO