

REUSSIR



MILAN NOVARA

Responsable
du marché italien

**De AGOSTINI
Direct Marketing est n°1
en Italie des sociétés de
vente par abonnement.
Une marque prestigieuse
symbole de sérieux
et de dynamisme.
Une créativité produits
permettant de disposer
d'un catalogue unique
de "produits passion".
Une base de données
clients forte de plus de
9 millions de noms.
Une équipe
locale puissante
et totalement dédiée au
Marketing Direct.**

Stimuler et satisfaire les exigences de nos clients

Depuis sa création en 1989, l'activité Marketing Direct en Italie n'a cessé de proposer et développer des offres variées, originales et divertissantes, toutes destinées à satisfaire la curiosité et les passions de ses clients. Cet objectif ambitieux, nous l'avons atteint en nous spécialisant dans l'activité Marketing Direct, mais également en développant une forte synergie avec les autres sociétés du groupe. En proposant à nos clients des offres «one shot» ou des collections de fiches, de livres, mais aussi des CD et des DVD... nous avons créé un lien durable avec notre clientèle tout en développant les ventes par correspondance de produits culturels.

La puissance d'une grande entreprise

De AGOSTINI a fêté en 2001 ses 100 premières années d'activité. C'est un groupe éditorial leader dans de nombreux secteurs, parmi lesquels les produits à collectionner, la cartographie, l'édition scolaire, et qui est présent sur le marché à travers de nombreux canaux de distribution, qui vont de la vente en kiosque à la librairie, du courtage à la vente à distance. Une marque reconnue et appréciée pour ses produits, qui représente également un atout important pour l'activité du Marketing Direct.

Des produits pour tous

Tous les goûts sont chez De AGOSTINI ! Des collections à grand succès comme la cuisine, le jardinage ou la médecine côtoient des produits visant à satisfaire les passions et les loisirs de chacun comme l'Égypte, les chiens, les trains ou l'art du crochet. Une offre éclectique à laquelle s'ajoutent de nombreux produits destinés aux enfants. En étroite collaboration avec

les Studios Disney, des collections uniques et passionnantes ont vu le jour comme Le Monde Merveilleux de Walt Disney, Winny l'Ourson, sans oublier un programme d'initiation à l'anglais aujourd'hui leader sur le marché : "Magic English". Cette réussite, nous la devons à notre volonté de relever chaque jour un grand défi : cerner les nouvelles tendances, puis rechercher, créer et proposer de nouveaux produits à nos clients pour que notre offre reste fidèle à leurs attentes, toutes leurs attentes.

Soigner le service et récompenser la fidélité de nos clients

Grâce à l'évolution des techniques d'analyse de la segmentation du marché, nous pouvons proposer à nos clients des offres fidèles à leurs goûts. Pour les tenir informés de nos nouveaux produits et de nos dernières collections, nous leur envoyons des messages personnalisés, clairs et très attractifs. À cet effet, nous expédions plus de 20 millions de messages publicitaires à leur attention. Nous faisons publier plus de 60 millions d'encarts publicitaires par an dans les principaux journaux et revues que lisent nos clients. Un savoir-faire pour faire savoir, qui nous place aux tout premiers rangs des investisseurs dans la presse ! Notre mission ne s'arrête pas là : parce que la satisfaction de nos clients reste au centre de nos préoccupations, nous portons une attention particulière au caractère irréprochable de notre service clientèle. À ce jour, quelque 100 collaborateurs gèrent toutes les relations clients via le téléphone, Internet, et d'autres systèmes informatiques à la pointe du progrès.

