

Marketing DIRECT

CONQUÊTE ET FIDELISATION CLIENT ON ET OFF LINE

Le magazine
100% dédié

au Marketing relationnel



→ Le seul mensuel entièrement consacré à l'actualité, à la stratégie et aux techniques de marketing direct.



→ Le magazine pour comprendre comment la communication directe s'inscrit dans la stratégie des entreprises.

→ Une analyse pointue des problématiques propres au marketing client.





La vocation de **Marketing Direct** est d'être un véritable **outil de travail, d'information et de veille** pour ses lecteurs et de répondre à leurs préoccupations majeures :

➔ **Progresser dans une pratique quotidienne du marketing direct.**

- ➔ Toute l'actualité des professionnels.
- ➔ Un traitement opérationnel des sujets abordés.
- ➔ Des informations pragmatiques et didactiques.
- ➔ Des rubriques pédagogiques : la rubrique « **Vécu** », le cahier « **Savoir-faire** ».



➔ **Maîtriser les orientations stratégiques du marketing orienté client.**

- ➔ Une approche analytique du marketing relationnel.
- ➔ Des dossiers de fond sur les métiers du marketing direct.
- ➔ Une rubrique Stratégie (B to C et B to B) pour plonger au cœur même des opérations.
- ➔ Des cas concrets mettant en exergue les solutions et les créations les plus efficaces.
- ➔ Des repères essentiels pour la connaissance des marchés.

9 numéros + plus un hors-série par an pour aborder toutes les problématiques du marketing direct. Diffusion minimum : **10 500 exemplaires.** Des tirages supplémentaires pour être présent sur tous les événements de la profession.



➔ **Optimiser la connaissance et l'utilisation des nouveaux canaux de vente et de communication.**

- ➔ Toute l'actualité du marketing direct, de la vente à distance et du e-commerce.
- ➔ Une vision globale et multicanal des stratégies d'entreprise.
- ➔ Les technologies nouvelles et leurs applications : rubrique « **Techno** », « **L'événement** ».



MDOnline est la newsletter hebdomadaire de **Marketing Direct**. Complément rédactionnel du magazine, elle est entièrement consacrée à la conquête et fidélisation client.

Chaque mardi, **MDOnline** est adressée aux abonnés et délivre à ses lecteurs toute l'actualité du marketing direct au travers des rubriques :

- ➔ **Stratégies d'Entreprise,**
- ➔ **Agences et Conseils,**
- ➔ **Outils et Services,**
- ➔ **E-Commerce,**
- ➔ **Mouvements,**
- ➔ **Agenda.**



Il y a donc une véritable synergie rédactionnelle et publicitaire entre **MDOnline** et **Marketing Direct**.

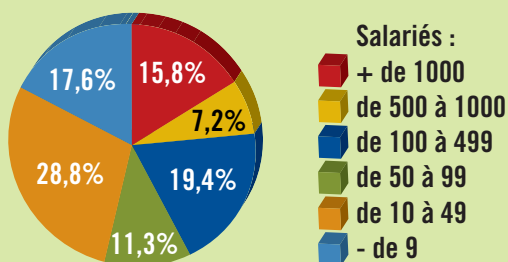


e.marketing le portail des professionnels du marketing, toute l'actualité du marketing stratégique et opérationnel et l'ensemble des archives de **Marketing Direct**.

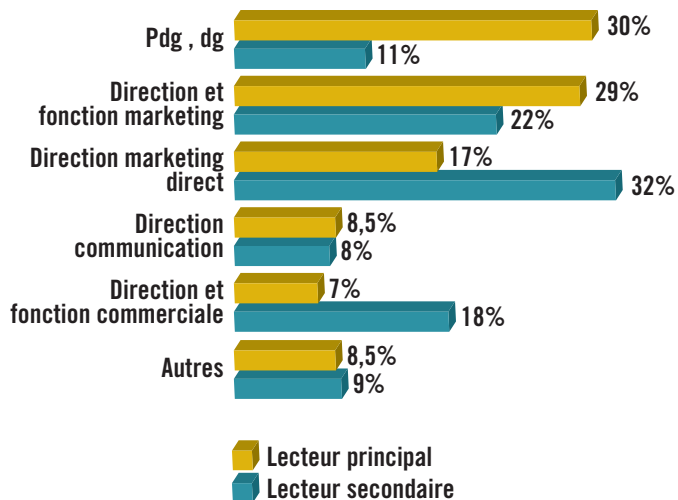
Une maquette claire et dynamique pour une lecture rapide et efficace des informations clefs.

Marketing Direct est le support de **référence** de **l'ensemble** des **acteurs** du marketing direct.

Marketing Direct est lu dans les entreprises de toute taille, bénéficie d'un fort taux de pénétration chez les grands comptes...

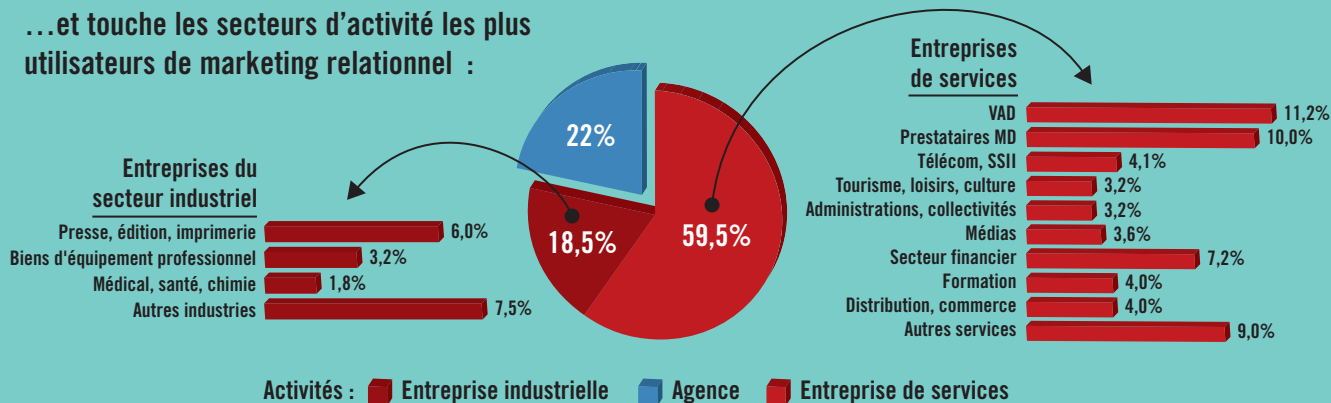


→ Nos lecteurs placent le client au cœur de leur stratégie.



Avec un taux de circulation de **3,2**, **Marketing Direct** bénéficie de 2 niveaux de lecture : les **décisionnaires** et les **opérationnels** du marketing direct.

...et touche les secteurs d'activité les plus utilisateurs de marketing relationnel :



→ Des lecteurs fidèles... et de nouveaux lecteurs !

- **76%** sont abonnés depuis plus de 2 ans.
- **24%** depuis moins de 2 ans.

Un magazine à conserver, à partager et à relire :

- **42%** des lecteurs l'archivent.
- **54%** le font circuler.

Marketing DIRECT

Éditions - 13, rue Louis Pasteur
92513 Boulogne Billancourt Cedex
Tél. : 01 41 31 72 45
Fax : 01 41 31 72 65



Contacts Publicité

• **Louis DORANGE**
Directeur de la Publicité
ldorange@editialis.fr
Tél. : 01 41 31 72 43
06 03 00 13 73

• **Audrey DORIZE**
Chef de Publicité
adorize@editialis.fr
Tél. : 01 46 99 99 66
06 75 65 13 74