



## ➤ **Publipostage : les meilleurs mois pour vendre**

Même si plusieurs variables influencent le choix du moment d'un envoi de publipostage, la saisonnalité représente un élément essentiel à considérer. Toutes catégories de produits confondues, les meilleurs mois pour réaliser des ventes au moyen du publipostage sont :

<b>1<sup>er</sup></b>	Décembre	<b>2<sup>e</sup></b>	Juin	<b>3<sup>e</sup></b>	Septembre	<b>4<sup>e</sup></b>	Janvier
-----------------------	----------	----------------------	------	----------------------	-----------	----------------------	---------

En ce qui a trait aux publipostages effectués auprès des entreprises (*Business to Business*), décembre s'avère de loin le meilleur mois. Le reste de l'année, tous les mois sont performants, sans vraiment de distinction.

Pour rejoindre les parents et les enfants? Aucun mois ne se rapproche des succès observés en décembre, juin et septembre.

Fait à souligner, avril est le mois le moins performant pour l'ensemble des produits.

Source : The Kleid Company Inc

## ➤ **Télémarketing : Beaucoup d'appelés...**

Selon une étude réalisée par *The Mouser Institute of Advertising*, les meilleurs mois pour rejoindre les consommateurs par téléphone sont décembre et janvier. L'analyse a été faite à partir de 25 000 appels effectués auprès des consommateurs à leur résidence, les jours de semaine, entre 8 h et 21 h. Voici d'autres constats :

- Les meilleurs jours pour effectuer du télémarketing sont le lundi et le mardi
- On répond davantage en milieu rural
- 2 % du temps, la ligne est occupée
- 24 % de tous les appels sont sans réponse
- 10 % de tous les appels vont rejoindre une personne admissible à l'objet de l'appel
- 15 % des personnes qui répondent refusent toutefois de poursuivre l'entretien

Tenant compte de ces contraintes, le meilleur conseil est de faire sonner les téléphones en début de semaine et en début d'année.

## ➤ **Participez en direct à ce bulletin!**

Vous avez un article, des idées, des nouvelles ou des suggestions à nous soumettre ?

Faites-les parvenir à l'attention de Claude Galarneau à l'adresse suivante : [cgalarneau@agraf.com](mailto:cgalarneau@agraf.com)

Diffusé mensuellement par le biais du courriel, *Agrafcible* se veut un bulletin d'information qui traite de tous les sujets concernant le marketing direct. Il est possible de s'abonner gratuitement à la version électronique de ce bulletin en complétant le formulaire d'abonnement que l'on retrouve à cette adresse :

[www.agraf.com/marketing](http://www.agraf.com/marketing)

Nous vous invitons à visiter les sites suivants :



➤ Association du marketing relationnel (AMR)

<http://www.amrq.com>

➤ Direct Marketing Association (DMA)

<http://www.the-dma.org>

➤ Infopresse

<http://www.infopresse.com>

➤ Postes Canada

<http://www.postescanada.ca>

➤ Direct Marketing News (DMN)

<http://www.dmn.ca>

➤ AMPQ

<http://www.ampq.com>

Pour en savoir plus sur l'équipe de réalisation de *Agrafcible*, visitez : [www.agraf.com/equipe](http://www.agraf.com/equipe)