

# catalogo liste indirizzi

 Al servizio del Marketing Diretto  
Ampia offerta di fonti di indirizzi commerciali.

Per info e conteggi gratuiti : [mlslist@mlslist.it](mailto:mlslist@mlslist.it)

## Lists 4 Europe

Un network di listbroker locali per azioni di Direct in Europa.

Forniture indirizzi a norma di legge sulla privacy e nel rispetto dei consumatori. MLS supporta il codice di autoregolamentazione Europeo per il Direct Marketing.



**Catalogo aggiornato a Dicembre 2009**

**marco merlo** - N.I.E. (partita iva) : X8567204-A

nome commerciale : **mls** - Indirizzo : C/ Cantarrana 1 – blq 2 – pta 61  
46137 - Playa Pobl de Farnals - Valencia – España.

Tel. +39 3889323062 – fax +39 02700551912

Sito : [www.mlslist.it](http://www.mlslist.it) - [www.listbroker.it](http://www.listbroker.it)

## Acquirenti a distanza

### Collezionisti

Si tratta di persone che hanno iniziato in edicola la raccolta di fascicoli editoriali RCS-Fabbri a tema e poi hanno completato l'opera ordinando i restanti fascicoli per corrispondenza ad un prezzo consistente. Target maschile, dai 45 ai 65 anni, di ceto medio-basso. Selezionabile per tipo di opera editoriale completata. **Indirizzi disponibili 500.000**



### D-MAIL



Il catalogo di vendita distanza D-Mail vende una moltitudine di prodotti : elettronica di consumo, hobbistica, hi-tech, hardware, casalinghi , vhs, accessori per l'auto e l'ufficio, sport, benessere , cucina , ecc.

Il database clienti è selezionabile per : data di nascita , data dell'ultimo ordine , il n° totale degli ordini, lo scontrino medio di acquisto, una selezione molto approfondita sulle categorie merceologiche acquistate , i pagamenti con carta di credito, l'uso di internet, gli acquisti online dal sito e/o da altri siti in co-branded . **Indirizzi disponibili : 1.100.000** di cui :

**110000** clienti da uno speciale catalogo di accessori giardino, **30000** dal catalogo per la terza età D-Confort , **10000** dal catalogo di prodotti cosmetici femminili , **100000** pagatori con carta di credito, e tanti altri segmenti ancora : **370000** oltre i 50 anni, **180000** sotto i 50 anni, **100000** acquistano dal sito [www.dmail.it](http://www.dmail.it) , **33000** hanno acquistato prodotti per bimbi, **50000** per animali, **54000** accessori vino, **48000** accessori viaggi, **67000** accessori arredamento, **110000** prodotti per il benessere e cura del corpo, **47000** articoli sportivi , **60000** prodotti per l'ufficio e **50000** attraverso couponing da diversi riviste/giornali . Mediamente al mese vengono spediti **35000** pacchi disponibili per l'inserimento di Leaflet. Possibilità di indirizzi anche per Portogallo, Romania, Cecoslovacchia .



### ARTROSILICIUM



Acquirenti a distanza di creme per combattere l'artrosi. Il cliente tipico ha oltre i 50 anni, il 60% è donna. Si consiglia l'uso della lista per : azioni di raccolta fondi, abbigliamento, libri, regalistica, campagne abbonamenti riviste terza età.

**Indirizzi disponibili : 300.000**

## LA BANCARELLA

---

La Bancarella, leader dei reminders in Italia dal 1992, vende libri da catalogo spedito a **110.000** clienti. La clientela è sensibile ai prezzi e legge: romanzi, gialli, manuali, saggi. La lista è selezionabile per data ultimo acquisto e sesso. Il profilo della clientela è femminile e di età matura.

Esiste anche un sito [www.bookweb.it](http://www.bookweb.it)

## MORPIER

---

Si tratta di circa **80000** clienti che hanno acquistato orologi, collane, argenti fiorentini e oggetti d'arte. (vedi anche il sito [www.morpier.it](http://www.morpier.it)).



## BAKKER

---

Bakker vende bulbi da fiore e piante con un catalogo inviato ai clienti 2 volte all'anno, in primavera e autunno. Il profilo della clientela è al 70% femminile in età prevalente tra i 40 e i 70 anni, residente soprattutto in provincia (il 50% al nord). Il valore medio dell'ordine è superiore a 50 €. **200.000** sono i clienti recenti e **500000** i clienti meno recenti. Inserimenti nei pacchi: **100.000** da febbraio a maggio e **90000** da settembre a dicembre.



## BON PRIX

---

Catalogo a distanza di abbigliamento. Target principale: femminile dai 30 ai 50 anni, ceto sociale medio basso. Limite di **40000** indirizzi a fornitura. Possibilità inserimento leaflet nei **50000** pacchi spediti al mese.

# ABBONATI A TESTATE

## ABBONATI A RIVISTE CONDE NAST

---

Edizioni Conde Nast rende disponibile la propria lista di **anagrafiche di abbonati recenti** alle testate: Conde Nast Travellers, Glamour, Vanity Fair, L'uomo Vogue, Vogue, GQ, AD. Si tratta di circa **100.000** anagrafiche raccolte con consenso in opt-in e di target medio alto. Il profilo del target è uomini e donne di profilo socio culturale medio-alto con alta propensione a consumare e capacità di spesa elevate. In generale le testate Condé Nast occupano le celle della Grande mappa abitate dall'Elite. (la lista non è disponibile per gli editori), si consiglia la lista per i settori: viaggi, turismo, vendita prodotti di lusso e di moda.

## ABBONATI ALLE RIVISTE RCS - DE AGOSTINI

---

Gli indirizzi degli abbonati alle riviste RCS sono un buon target per le campagne di marketing diretto perché si possono raggiungere delle “nicchie” selezionando il titolo della testata sottoscritta in abbonamento, in particolare per gli abbonati alle riviste De Agostini . Si possono anche usare indistintamente tutti gli abbonati per vaste campagne di comunicazione.

Ecco alcuni titoli delle testate disponibili : Brava casa, Anna, Amica, Astra, Oggi, Le vie del gusto, Newton, Gulliver, Dove, Visto, Novella 2000, Domenica quiz, Max, Il Mondo, Insieme, Archeo, Amadeus, Atlante, Medioevo, ARS, Speak Up, Carnet.

**Indirizzi disponibili : 800.000 -**

## NEO MAMME

---

Dai tempi dell'editore “Sfera” esiste una lunga tradizione di raccolta dati delle neo mamme. La sottoscrizione alla rivista ‘lo e il mio bambino’ parte dalla consegna nei reparti maternità di un pacco contenente prodotti per neonati. L’universo comprende circa **2.000.000** indirizzi postali di neo mamme selezionabili in base all’età del bambino/a (ad esempio 555.000 mamme hanno figli sotto i 3 anni). Possibilità di inserto leaflet nei pacchi destinati alle neomamme e distribuzione presso fiere specializzate.

# Liste demografiche

## INDIRIZZI CON CONSENSO ESPRESSO A RICEVERE MAILING E TELEFONATE

---

Le nuove guide telefoniche hanno **550.000 indirizzi** disponibili. Selezioni possibili: area geografica e sesso. Le persone hanno risposto “Sì, voglio ricevere comunicazioni ” ad uno specifico censimento inviato a 26 milioni di abbonati telefonici. Si tratta di una lista di rispondenti !! **La lista possiede il consenso espresso per effettuare telemarketing.**

## FILE CONSUMATORI 3S

---

Sono disponibili **13.000.000** di indirizzi di cui **180.000** con consenso espresso a ricevere mailing. Selezioni possibili : area geografica – sesso – standing-.

Si raccomanda l’uso della lista opportunamente segmentata per il reclutamento di nuovi abbonamenti alle riviste, gioielleria , centri benessere, viaggi e low cost e per effettuare traffico sui punti vendita di abbigliamento e auto . Lista non disponibile per banche e simili.

Indirizzi con consenso espresso al telemarketing :

standing medio-basso **47500** ; standing medio **34000** ; standing medio-alto **4500**.

## DATABASE SUGLI STILI DI VITA -

---

Le ricerche sui consumi claritas, introdotte in Italia nel 1999, hanno sviluppato la stagione del “marketing di precisione” e anche ora permettono di identificare particolari target altrimenti irraggiungibili. Il questionario postale consta di 300 domande ed è diffuso in milioni di copie nelle riviste rcs, supermercati, garanzie elettrodomestici ecc . Permette di profilare secondo questo genere di informazioni :

- **Demografiche** : sesso – data di nascita – composizione nucleo familiare – titolo di studio – stato civile ecc.;
- **Status** : reddito – professione – possesso casa – numero stanze - tipo di investimenti – finanziamenti ecc ;
- **Tempo libero** : sport – hobbies – vacanze – letture preferite (giornali/riviste/libri) – programmi radio e tv ecc ;
- **IT** : possesso di Pc e per quali finalità – tipo di telefoni cellulari - stampanti – collegamenti a internet ecc.;
- **Acquisti a distanza** – tipologia di acquisti e loro frequenza – tipo di donazioni – abitudine al e-commerce ecc ;
- **Possesso** : carte di credito – auto – animali – tv satellitare – seconda casa – barca – barbecue – vasca idro ecc.;

## Indirizzi disponibili : 1.200.000 - .

Circa 200,000 questionari raccolti ogni 6 mesi provengono da inserimenti a rotazione nelle riviste RCS, dai siti internet e dai fascicoli Fabbri.

## ISCRITTI A PRIORITY PASS

---

Si tratta di 5000 membri in Italia e 1500000 nel mondo. Si tratta di un club riservato a **viaggiatori** che per motivi di business frequentano **aeroporti**. Ci sono 500 aeroporti al mondo che coprono quasi 100 nazioni e che sono attrezzati (ad esempio sala d'attesa riservate) per dare servizi ai membri del club. Il database promozionale è stato costruito per inviare mailing e newsletter, scritte in lingua inglese, ai membri di questo speciale club. (per dettagli vedere [www.prioritypass.com](http://www.prioritypass.com)).

Il profilo del target è: benestanti, viaggiatori assidui per business, acquirenti diretti della card che costa dai 100 ai 400 dollari all'anno. Una ricerca ha dimostrato che in prevalenza si tratta di uomini dai 30 ai 50 anni e con reddito annuo maggiore di 100000 dollari. La ricerca ha evidenziato che mediamente queste persone spendono 44000 dollari all'anno in viaggi, hotel e spese analoghe. Diciamo pure che 15 è il n° di viaggi annuo medio di queste persone.

**Consigli d'uso**: abbonamenti editoriali di case editrici multinazionali, fiere, seminari, prodotti di lusso, viaggi e altre offerte di servizi destinate a uomini d'affari. Si segnalano buoni risultati anche per il mail order, le proposte finanziarie e le associazioni caritative.

## ISCRITTI A PLANET 49

---

La raccolta degli indirizzi avviene attraverso continue inserzioni pubblicitarie su importanti siti e portali italiani.

49

Il profilo dell'utente medio è tra i 18-44 anni, vive in famiglia e dispone di un potere d'acquisto superiore alla media. Si caratterizza inoltre per un interesse ai prodotti finanziari, al gioco e al divertimento, e per una propensione all'uso di prodotti tecnologici e di consumo.

Il proprietario della lista, PLANET49, gestisce siti con estrazioni a premio mirate alla generazione di anagrafiche per campagne di marketing diretto ed è indicata come azienda leader in Europa nella generazione di anagrafiche per il marketing diretto (fonte: Nielsen/NetRating 2008).

Con noi è possibile affittare solo gli indirizzi postali che vengono normalizzati e deduplicati da un centro specialistico e che dispongono di formale garanzia postale di recapitabilità nel 99% dei casi. L'universo disponibile è di circa **500.000** contatti in continua evoluzione ed è selezionabile per CAP/sexso/età/professione. Vedi esempio [www.planet49.it](http://www.planet49.it)

## Liste postali con email

PIXMANIA 

---

Si dispongono di circa **150000** clienti recenti, consumer privati di macchine fotografiche, accessori informatica, cineprese, e recentemente anche di questi prodotti: cancelleria, giochi, telefonia, giocattoli, elettrodomestici, articoli da giardino, gastronomia, puericultura. Altri **25000** clienti hanno sviluppato foto online. La lista dispone anche dell'indirizzo e-mail **255.000** contatti raccolti in opt-in (spedizione a cura del proprietario) e di circa **28000**



contatti per il telemarketing. Il target è maschile, reddito medio-alto, alta presenza famiglie dai 30 ai 40 anni con bambini. Per maggiori dettagli vedere i siti [www.pixmania.com](http://www.pixmania.com) e [www.mypix.com](http://www.mypix.com)

## COUPON ONLINE

---

L'editore Rizzoli ha parecchi siti web dove gli internauti si iscrivono per ricevere servizi, newsletter, giocare, leggere articoli della rivista preferita, cercare lavoro (servizio trovo job del sito del Corriere della Sera), cercare/vendere casa. Oltre all'indirizzo postale è disponibile anche la E-mail. **Indirizzi disponibili : 800.000** Per un esempio di sito online <http://max.rcs.it/>

## ISCRITTI AL SITO WWW.EMAIL.IT

---

Si tratta di **380.000 consumatori di cui 250.000 maschi** iscritti al sito [www.email](http://www.email.it) al fine di avere dei servizi online (casella posta elettronica, servizi telefonici ecc). L'uso frequente della posta elettronica permette a questi consumatori di accumulare punti da spendere come buoni sconto per acquisti online. Possibilità di selezione per tipologia di acquisto: giardinaggio, beni di lusso, libri, formazione, prodotti di bellezza, internet, Hi fi, idee regalo, ottica, abbigliamento, computer sport. Gli acquisti per data azione 0-12 mesi sono **228000**. Ci sono anche **500000** indirizzi email.

## CALCIOMERCATO

---

Calciomercato è uno dei portali internet più famosi per gli appassionati di calcio. Sono disponibili circa **75.000 e-mail**. Il 99% degli iscritti al portale è maschile di età dai 25 ai 40 anni. Selezioni possibili: professione, titolo di studio, interessi, età. Le e-mail sono tenute attive e fidelizzate dall'invio di news calcistiche. Possibilità di selezionare la squadra del cuore. Possibilità di disporre di **circa 50000** indirizzi postali normalizzati.

## ADSALSA

---

il database adSalsa è alimentato da diversi concorsi e promozioni on-line e consta di circa **350.000 contatti** che hanno fornito consenso espresso a ricevere comunicazione per posta, email (**407000** contatti) e telefono (**350000** contatti) sia fisso che mobile (**280000** contatti). Gli indirizzi postali sono stati normalizzati. Le variabili per selezionare il target e che incidono sul costo di noleggio dell'indirizzo, sono: nazionalità (In Europa e in America Latina si dispongono di 8 ml di contatti), professione, sesso, numero ed età dei figli, tipo di auto posseduta, scadenza polizza automobile, operatore telefonico, potere di acquisto e intenzioni di acquisto dell'auto.

(per vedere un esempio <http://www.selezionato-vincitore5.com/>)

e nel caso di pop up sponsorizzato: [http://www.adsalsa.com/creatividades/life\\_line/](http://www.adsalsa.com/creatividades/life_line/)

### **Regole generali per l'affitto delle liste b2c**

**L'utilizzatore deve comunicare l'informativa sulla privacy e deve segnalare coloro che vogliono essere cancellati dai database; il messaggio deve essere lecito, rispettare il codice dei consumatori ed essere approvato dal proprietario che garantisce la liceità dell'uso dei dati postali.**

**Ⓢ Informazioni fornite: cognome - nome - indirizzo completo**

➤ **formato: txt, xls, dbf; supporto: e-mail; tempo consegna: max 7 giorni**

➤ **a pag. 10 specchio costi, tipo consenso raccolto e condizioni; altre info al sito [www.listbroker.it](http://www.listbroker.it)**

## Liste di email

### DBU

---

Ci sono circa **280.000 email disponibili** . Si tratta di persone/aziende che con loro espressa volontà hanno pubblicato la loro email sulle guide telefoniche. Il contatto di vendita non è diretto perché il primo contatto dev'essere una richiesta di invio di informazioni commerciali relate ad un determinato prodotto/servizio.

[WWW.COMEFARSICONOSCERE.IT](http://WWW.COMEFARSICONOSCERE.IT)

---

Ci sono circa **50.000 email disponibili** . Si tratta di giovani desiderosi di incontri online .

### MONDO RCS DIRECT

---

Ci sono **1.600.000 contatti con ampia possibilità di segmentazione** e provenienti :

- a) dai portali delle riviste e altri siti ,
- b) dai portali come [www.corriere.it](http://www.corriere.it) ( servizi trovo lavoro e trovo casa ) ; [www.gazzetta.it](http://www.gazzetta.it) .
- c) dalle risposte ai questionari cartacei inseriti nelle riviste rcs, distribuiti nei supermercati e allegati ai coupon di garanzia .

### **Possibilità di disporre anche degli indirizzi postali**

### Guidaspacci

---

Sono disponibili **circa 60000 email** di consumatori. Le persone hanno dichiarato interesse a ricevere comunicazioni che hanno per oggetto le offerte di prodotti di marca, il risparmio,. Non solo abbigliamento e cura della casa e della persona ma tutto ciò che fa riferimento a:

sconti, offerte promozionali, consumi ragionati. Profilo: principalmente 25-34 anni di livello medio, molto alta anche la percentuale di utenti dai 35 ai 44 anni. Buona suddivisione degli utenti nelle varie regioni con numerosità più alte in Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Toscana.

### E-circle

---

**1 Milione** di email b2c ma anche b2b selezionabili per sesso, età , professione e interessi dichiarati .

Noi siamo list-broker e garantiamo che I proprietari invieranno le comunicazioni via e-mail dopo aver approvato la comunicazione .  
Le e-mail sono state raccolte con il consenso espresso e manifesto (doppio opt-in). A cura del cliente produrre il messaggio in formato html a cui il proprietario aggiungerà le "informative" per gestire le problematiche della privacy.

## Liste SMS consumatori

Sono disponibili **circa 11 milioni** di sms di consumatori raccolti dagli operatori : wind- vodafone - h3g. Costo invio messaggio : da 0,14 euro a 0,08 euro. Per circa **400.000** numeri disponiamo di informazioni per la targettizzazione.

---

## Liste B2B

### AZIENDE "PAGINE TELEXTRA"

---

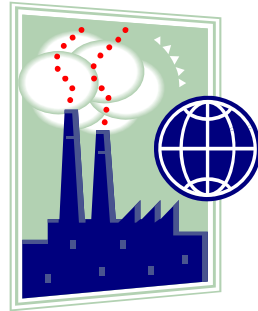


Circa **3.100.000** aziende selezionabili per attività ( sia per codice attività "pagine gialle" , sia per codice merceologico istat ). La lista è adatta per azioni di telemarketing e per identificare le attività commerciali. I dati sono molto aggiornati. Le nuove aziende costituite sono **90.000** circa negli ultimi 12 mesi ( disponibili circa 8000 ogni mese e disponibili dopo 2 mesi dalla loro costituzione).

### BUSINESSES

---

Circa **5.310.000** aziende, di cui **40.000** spa, tutte selezionabili per codice attività ( nace code). I codici merceologici permettono di selezionare in dettaglio le categorie produttive e manifatturiere. La data inizio attività può essere chiave di selezione , ci sono infatti **221.000** nuove aziende costituite nel 2009 di cui una parte con telefono. Ogni azienda dispone del nome del board manager/massimo rappresentante legale. Identificabili alcuni segmenti : rappresentanti di commercio ( 350000 di cui 100000 all'indirizzo dell'abitazione), grossisti ( 274000), ambulanti (198000), commercianti. Esistono poi altri elenchi specifici : mondo finanza, mondo scuole (25000 pubbliche), comuni italiani (circa 8000) , elenchi speciali hotel di alto standing ( circa 5000) e ristoranti di classe (circa 3200), elenchi di artigiani, tribunali, caserme ecc



### AZIENDE CON ADDETTI

---

Circa **1.574.000** aziende selezionabili per dimensioni e codice merceologico istat/nace. La lista è adatta quando il n° di addetti è la primaria chiave per selezionare il target. 1 milione di indirizzi circa nella fascia di addetti da 1 a 3 addetti , 435.000 nella fascia da 4 a 15 addetti, e 115000 oltre i 15 addetti. Possibilità di selezione geografica e sulla forma giuridica.

### PGS

---

Circa **1.686.000** aziende abbinate e verificate con i files sopracitati e quindi con le informazioni "sommate" per una maggiore garanzia di recapitabilità . Sono disponibili queste informazioni : fascia di addetti ( 700000 casi) - forma giuridica -nome massimo rappresentante (**1300000**) - codice attività (nace) , presenza del numero di telefono aggiornato al 2009 . La ragione sociale è verosimile all' "insegna" per una maggiore recapitabilità. Possibilità di servizio telemarketing outbound per presa appuntamenti visite di funzionari commerciali. Pagamento in base agli esiti positivi.

## Altre liste di aziende

### DMAIL

---

Circa **60.000** aziende che hanno comprato a distanza accessori ufficio da catalogo o dal sito internet.



#### NATIONAL PEN

---

Circa **40.500** aziende che effettuano regalistica e comprano gadgets per i loro clienti ; non solo penne ma anche agende , macchine calcolatrici ep er vedere la tipologia dei prodotti



<http://www.penseurope.com/it/> I clienti, prevalentemente reclutati via mailing, degli ultimi 12 mesi sono **27000**. E' presente il nome della persona che ha fatto l'acquisto a distanza . La lista è ottima per chi vuole contattare responsabili d'acquisto di materiale pubblicitario/propagandistico. In genere si tratta di piccole aziende ma con ingenti spese promozionali ( l'ordine medio va dai 150 ai 300 €). Sono disponibili 100000 clienti in francia e 16000 in svizzera. Sono ben accette operazioni di scambio indirizzi anche a livello europeo. L'uso della lista è raccomandato nelle offerte b2b, materiali per ufficio, IT, pubblicazioni, etc,

#### MONDO FOTOGRAFIA

---

Circa **11.000** aziende/professionisti/rivenditori che da internet hanno acquistato recentemente : macchine fotografiche – videocamere – lettori dvd – accessori per pc e stampanti. Sono disponibili **28000 email**.

#### MEDICI E SPECIALIZZAZIONI

---

I dati contenuti nella base dati Cegedim sono stati raccolti personalmente da informatori medico scientifici che intervistano gli interessati e pertanto i dati, dall'indirizzo alla specializzazione, sono verificati. In seguito 60 persone all'interno di Cegedim si occupano dell'aggiornamento.

Oltre all'indirizzo postale c'e' anche il n° di telefono (senza sovracosto). La peculiarità di questa lista è che raccoglie i nominativi e l'indirizzo presso gli ospedali/cliniche , ma anche presso gli studi privati e così disporre della possibilità di contatto o presso l'ospedale o lo studio. Dei **350000 contatti** disponibili ecco le principali selezioni per specializzazione : 52000 praticanti, 16000 pediatri, 12000 cardiologi, 11000 internisti, 11000 ostetriche, 10000 anestesisti, 10000 chirurghi, 9000 fisiatri, 8500 ortopedici, 6500 oftalmologi, 6000 neurologi, ecc Si raccomanda l'uso della lista per offerte di tipo medico scientifiche, ma anche offerte destinate ad un target benestante per promuovere abbonamenti a riviste, viaggi e vacanze, abbigliamento , IT , telecomunicazioni e servizi finanziari.

#### HARTE – HANKS

---

I dati sono raccolti tramite call centre sito a Dublino dove intervistatori preparati contattano le grandi aziende che utilizzano sistemi informatici. Il database a livello mondiale dispone di multipli contatti di alto livello nei dipartimenti IT e Management. Ogni anno avviene l'aggiornamento dei dati inoltre essendo la lista gestita dal proprietario si assicurano aggiornamenti in tempo reale dei dati . La lista italiana dispone di circa **76.000** Board and Middle managers e IT managers. La lista ha la caratteristica di poter essere selezionata per funzioni aziendali, dimensioni, settore merceologico, fatturato, struttura informatica, tipo di server, stampanti, personal computer ecc. Oltre all'indirizzo postale esiste anche l'indirizzo e-mail ( in Italia 16.000 casi ). In Europa i contatti disponibili di IT managers sono **650.000** a cui aggiungere **430.000** Board e Middle Managers reattivi ad offerte per seminari, riviste, regalistica, viaggi, prodotti di consumo per l'ufficio e servizi. Le email disponibili sono in totale in Europa **145.000**. Nel continente americano in totale sono **1.180.000** i contatti postali disponibili. Di seguito un esempio delle funzioni aziendali disponibili.

### Contatti IT

Senior IT Executive (13350) – corrisponde al direttore IT o It manager . è responsabile delle decisioni.  
Operations Manager ( 3675) – sovrintende le funzionalità del sistema informatico.  
Software/Applications Manager (830) – responsabile e sviluppatore del software aziendale  
PC Manager ( 2920) – responsabile dei PC e delle applicazioni  
Non-PC Systems Manager ( 1441) – responsabile dei serves, mainframe  
DATAcomunications Manager ( 640) – responsabile dati e voci.



Network/Security Manager ( 2319) – responsabile della rete e della sicurezza  
Telecommunications Manager ( 950) – responsabile della rete, telefoni, intranet.  
Webmaster/ Internet App Mgr ( 250) – responsabile dello sviluppo del web.  
Database Manager ( 155) – responsabile gestione e sviluppo della base dati  
Storage manager ( 5)– responsabile degli archivi .

### Contatti manageriali

CEO/ Managing Director ( 17300) – capo/presidente dell'azienda o di una branca  
Senior Financial Executive ( 13400) – responsabile finanziario  
Senior Marketing Executive ( 3800) – responsabile del marketing .  
Senior Sales Executive ( 4500) – responsabile vendite /commerciale.  
Senior Customer Services ( 2800) – responsabile relazioni con il cliente.  
Human Resources Manager ( 8650) – responsabile del personale.  
Purchasing Manager ( 5600) – responsabile acquisti .  
E-Business Manager ( 150) – responsabile comunicazione nel web  
Call Centre Manager ( 175) – responsabile del call centre ( almeno 10 persone in/ outbound)  
Production Manager ( 5400) – responsabile della produzione



## ABBONATI A “THE FINANCIAL TIMES”

Leader mondiale dell'informazione finanziaria, in Italia dispone di **circa 7321** abbonati di cui 4070 maschi e 786 femmine . Il profilo della lista è il seguente : manager di grandi aziende , multinazionali, elevato grado di cultura, propensioni ai consumi di lusso , agli investimenti, alle offerte di viaggi , a ricevere comunicazioni elitarie, acquistare beni e servizi per l'organizzazione in cui operano, offerte editoriali esclusive . Il recapito a volte è l'indirizzo di casa e a volte l'indirizzo dell'ufficio e quindi la lista si addice sia per offerte b2b che b2c . L'abbonato dispone di un buon livello di lettura e comprensione della lingua inglese. Uno studio condotto da Media Barbd Survey 2004 cita “The Financial Times” come il quotidiano internazionale più letto per imparzialità, veridicità , precisione e influenza.



## ABBONATI A “FORTUNE ”

Leader mondiale dell'informazione business , in genere l'abbonato è un top managers portato alla mobilità, alla globalizzazione finanziaria, alle decisioni e ad essere opinion leader. In Italia si dispone di **circa 4779** abbonati il cui profilo è : 88% uomo, di 44 anni, top manager/imprenditore, con stipendio > 75000 euro annui, grande viaggiatore, fluente parlatore in inglese, ama investire capitali. La lista è raccomandata per : riviste business, viaggi e vacanze, vendita a distanza prodotti di lusso, offerte finanziarie. La lista Fortune italia è disponibile per altri editori.

## IEEE SPECTRUM MASTERFILE

Leader mondiale delle pubblicazioni tecnologiche per professionisti. Le riviste mensili, scritte in inglese, sono dedicate a chi vuole innovarsi tecnologicamente, ai curiosi e agli uomini d'affari. Spectrum esplora le future tecnologie , i trends e il loro impatto con la società. In genere i professionisti lettori di Spectrum provengono dai settori: biologia , computer, energia , telecomunicazioni e settori scintifici . La lista consta di **3500** abbonati in

Italia ( 202000 nel mondo) ed è inviata nel 84% dei casi all'indirizzo dell'abitazione. Le funzioni aziendali più rappresentate sono quelle dei professori, i ricercatori e gli ingegneri. Gli abbonati sono stati reclutati tutti via mailing, l'età media dell'abbonato è di 44 anni. Le aziende soddisfatte da questa lista provengono dai settori: beni di lusso, riviste internazionali, il mondo dell'hardware e del software, conferenze e providers.

## PROGRESSIVE MEDIA MARKETS

Abbonati a riviste business in lingua inglese, il profilo dei circa 6100 abbonati italiani ( 115000 nel mondo) è quello di decisore a livello senior. Gli argomenti professionali tratti dalle varie riviste sono nei settori architettura, design, auto, energia, pulizia, costruzioni, imballaggi, servizi e soluzioni per l'ufficio. Oltre alle riviste l'editore organizza anche conferenze. Si raccomanda l'uso della lista per raggiungere i decisori nel caso di comunicazioni b2b. I settori che hanno tratto buoni risultati sono: editori (non concorrenti), conferenze, seminari, cataloghetti, IT hardware e software, ricerche di mercato.

## BUSINESS FINDER

---

Circa 500000 e-mail di aziende di cui 80000 con la funzione aziendale. Possibilità di selezione per codice merceologico sic, funzione aziendale e geo.

## TRACEPARTS

Traceparts è il sito più famoso al mondo per l'ingegneria industriale e l'automatismo. Le persone si iscrivono alla newsletter e circa 27000 e-mail sono italiane. Si raccomanda l'uso della lista per offerte relative ai prodotti tecnici, la manutenzione, processi industriali, e anche prodotti per ufficio ( dai consumabili a quelli tecnologici) e pubblicazioni.

## MC GRAW-HILL

---

Circa 1700 managers/leaders/responsabili delle decisioni che sono abbonati a speciali testate scritte in inglese come BusinessWeek, Aviation Week & Space Technology, Engineering N.R. etc 212,000 gli abbonati nel mondo. Si raccomanda l'uso della lista per campagne di abbonamento editoriali, seminari, conferenze, servizi finanziari, business services, viaggi, raccolta fondi. L'indirizzo può essere o di casa o di ufficio.

## MARCUS EVANS INTERNATIONAL CONFERENCE MASTERFILE

---

Marcus Evans è leader mondiale del Business Information e organizza conferenze, corsi professionali per senior managers in lingua inglese e il cui costo si aggira intorno ai 3000€. I corsi riguardano questi settori: telecomunicazioni, farmaceutico, biotecnologie, finanza, assicurazioni, energia, IT, formazione risorse umane (vedi [www.marcusevans.com](http://www.marcusevans.com)). Negli ultimi 24 mesi sono stati raccolti grazie a 54 uffici sparsi per il mondo ben 543.000 indirizzi di cui 28000 in Italia. L'indirizzo del managers presso l'azienda identifica un leader in genere operante in strutture di caratura mondiale. La lista si addice quando è fondamentale contattare colui che prende decisioni in azienda. Si addice sia a offerte b2b sia b2c. I settori nei quali si sono registrate evidenze sono: l'editoria, i seminari, il settore IT, il turismo, i viaggi, i prodotti finanziari. Per azioni a livello europeo/mondiale ha senso selezionare i partecipanti per tipologia di seminario: risorse umane, cibo/alimentazione, biotecnologie, produzione industriale, telecomunicazione, trasporti aviazione, turismo, farmacia, energia, finanza ecc.

---

## PUBLIBASE

---

Il più grande database b2b "cooperativo" al mondo frutto dell'unione di tante liste mondiali provenienti dal settore editoriale, organizzazioni di conferenze e servizi on-line previa registrazione. La particolarità è il contatto diretto con i managers che si possono selezionare per funzione e settore merceologico che in genere è di tipo medico, scientifico, tecnico. L'indirizzo di recapito è al 95% quello dell'azienda e solitamente

si tratta di managers che parlano anche la lingua inglese.. Per non avere doppi siamo grado di escludere le fonti che trattiamo già direttamente come ad esempio mac graw hill ecc. L'universo è di circa **71.000 in Italia** e **4.500.000 nel mondo**. In parte è disponibile il telefono.

## TIME MAGAZINE

Abbonati alla famosa rivista americana. Sono **32270** gli abbonati in Italia di cui 10398 uomini e 5241 donne. Il settimanale scritto in inglese contiene notizie, analisi, informazioni politiche da tutto il mondo , eventi economici, approfondimenti mondani etc. La rivista è riconosciuta mondialmente come fonte autorevole di notizie. Il profilo dell'abbonato è : età > 35 anni, al 70% uomo, stipendio annuo > 50000 euro, l'85% ricopre ruoli di top manager e l'88% prende regolarmente l'aereo per lavoro. Si tratta di persone con stile di vita sofisticato, attitudine agli investimenti e frequenti sono gli opinion leader. Il reclutamento degli abbonati avviene prevalentemente via mailing. Si raccomanda l'uso della lista per eventi culturali, viaggi e vacanze, servizi finanziari e fund raising. La lista abbonati è disponibile per gli editori italiani. La lista disponibile anche nel resto del mondo.

## NEWSWEEK

Abbonati alla famosa rivista in lingua inglese che tratta di economia, tecnologia, politica, medicina, arte e cultura . Sono disponibili , anche per il settore editoriale, **8200 abbonati + 34400 ex abbonati** in Italia . Lista disponibile anche nel resto del mondo. Il profilo dell'abbonato , in genere reclutato via mailing, è il seguente : viaggiatore per business o per piacere, profondo interesse per le attività culturali, sul lavoro occupa ruoli manageriali e per finire padronanza della lingua inglese

## Tariffe e condizioni affitto monouso indirizzi postali

Lista	Costo fisso	Costo a indirizzo	Sconti q.tà	q.tà minimo ordine	Tipo di consenso	Telefono	Email	Normalizzazione aggiornamento
Collezionisti		0,26	Si	1500 €	Opt-in	si	si	Buona
D-mail	200	0,22		5000	Opt-out	No	No	Buona
Artrosillicium	200	0,20		5000	Opt-out	No	No	Sufficiente
La bancarella	200	0,20		5000	Opt-out	No	No	Buona
Morpier	200	0,20		5000	Opt-out	No	No	Buona
Macchine fotografiche	200	0,20		5000	Opt-out	Si	Si	Sufficiente
Bakker	200	0,24	Si	20000	Opt-out	No	No	Buona
Riviste Conde nast	200	0,25		5000	Opt-in	No	No	Buona
Riviste Rcs		0,26	Si	1500€	Opt-in	Si	Si	Buona
Neo mamme		0,10	Si	1500€	Opt-in	Si	SI	Buona
Telefonico con consenso	200	0,05		250€	Opt-in	Si	No	Buona
Consumatori	200	0,08		250€	Opt-out	No	No	Buona
Consumatori con consenso	200	0,10		250€	Opt-in	No	No	Buona

Lista	Costo fisso	Costo a indirizzo	Sconti q.tà	q.tà minimo ordine	Tipo di consenso	Telefono	Email	Normalizzazione aggiornamento
Consumatori per telemarketing	200	0,15		250€	Opt-in	Si	No	Buona
Stili di vita		0,22	Si	1500€	Opt-in	Si	Si	Buona
Priority pass	30	0,24		4949	Opt-out	No	No	Sufficiente
Planet 49	200	0,05	Si	5000	Opt-in	No	No	Buona
RCS online		0,22	Si	1500€	Opt-in	Si	Si	Sufficiente
www.email.it	200	0,20		5000	Opt-out	No	Si	Sufficiente
Calciomercato	200	0,10		5000	Opt-in	No	Si	Sufficiente
adSalsa	200	0,19	Si	5000	Opt-in	Si	Si	Buona
Pagine gialle	A richiesta		Si		Opt-out	Si	No	Buona
Nuove utenze business	A richiesta		Si		Opt-out	Si	No	Buona
Businesses	200	0,03	Si	250€	Opt-out	Si	No	Buona
Az.addetti	200	0,05	Si	250€	Opt-out	No	No	Buona
Pgs	200	0,03	Si	250€	Opt-out	Si	No	Buona
Dmail aziende	200	0,20		5000	Opt-out	No	No	Buona
National pen	200	0,20		5000	Opt-out	No	No	Sufficiente
Mondo fotografia	200	0,20		5000	Opt-out	No	No	Sufficiente
Medici e specializzazioni	750	0,13		1000	Opt-in	Si	No	Sufficiente
Traceparts	290	0,29		5000	Opt-in	No	Si	
Harte hanks	500	0,24		1000€	Opt-in	No	Si	Buona
Marcus ev.	200	0,19		3000	Opt-in	No	No	Sufficiente
Publibase	60	0,26		5000	Opt-out	Si	Si	Sufficiente
Financial time	40	0,24		1100€	Opt-out	No	No	Sufficiente
IEEE Spectrum	30	0,23		500 €	Opt-out	No	No	Sufficiente
Progressive	70	0,20		500 €	Opt-out	No	No	Sufficiente
Fortune	290	0,28		3000	Opt-out	No	No	Sufficiente
Time magazine	290	0,28		5000	Opt-out	No	No	Sufficiente
Newsweek	290	0,28		5000	Opt-out	No	No	Sufficiente

# Lists 4 Europe

## Il made in Italy DIRETTAMENTE in Europa:

**Premessa :** Il **made in Italy** è ben percepito in Europa e nel mondo; le classi sociali si identificano nell'acquisto di prodotti e servizi. Il made in Italy dalla enogastronomia, all'arte, dal turismo, alla moda è ben percepito e chi lo acquista oltre al prodotto compra anche uno status symbol.

**La situazione attuale :** Riteniamo che il sempre più basso potere d'acquisto delle famiglie italiane costringerà le aziende italiane che vendono prodotti di livello medio-alto a ricercare opportunità all'estero.

**Mirare la comunicazione :** Lists4Europe è specializzata nel direct marketing e nel supportare le vendite a distanza, quindi proponiamo comunicazioni, via e-mail / posta, dal produttore al consumatore cioè a colui che, selezionato opportunamente, identifica il target.

**Perché in Europa ?** Un aspetto importante da sottolineare è che il direct marketing in Europa consente di ottenere maggiori risultati e ciò è dovuto anche alla varietà e abbondanza di target disponibili : 3000 liste di indirizzi in UK, 2000 in D, 1500 in F. Tutto ciò assicura un rendimento e una potenzialità inimmaginabili.

**Perché con Lists4Europe ?** ( vedi [www.lists4europe.com](http://www.lists4europe.com)) . La nostra rete si appoggia su locali professionisti di direct marketing per assicurare in ogni nazione il massimo del rendimento soprattutto nella difficile fase di reclutamento di nuova clientela. Perché vanificare lo start up in Europa solo per aver scelto da un unico database centralizzato, ma di solito vecchio, inaffidabile benché economico ? La direzione di Lists4Europe è così composta : RSA direct – [www.rsadirect.com](http://www.rsadirect.com) ; Euroleads - [www.euroleads.fr](http://www.euroleads.fr) ; D-2M - [www.d-2m.de](http://www.d-2m.de). Inoltre , oltre a Milano , un nostro ufficio è presente permanentemente in Spagna [www.list-broker.eu](http://www.list-broker.eu) . I nostri esperti offrono consulenza e soluzioni in tutti gli aspetti della vendita a distanza e della comunicazione a distanza. Tra i servizi aggiuntivi si possono creare delle pagine sul web di e-shopping nella lingua del destinatario del messaggio , si può aprire una linea telefonica per ricevere gli ordini, gestire gli indirizzi in un DB locale, la normalizzazione, la consulenza delle privacy locali ecc.

Concludendo : Con un investimento moderato è possibile testare nuovi mercati, diversi target group e migliorare attraverso le analisi le successive azioni di reclutamento

### IL MADE IN ITALY DIRETTAMENTE IN EUROPA

**Il network di associati Lists4Europe, nasce per offrire alle aziende italiane l'opportunità di allargare il proprio mercato in Europa attraverso tecniche di marketing diretto. Lists4Europe è un gruppo di esperti locali che scelgono da migliaia di indirizzari per costruire efficaci piani liste in ottemperanza ai regolamenti delle privacy di ogni paese.**

Le motivazioni di fondo per fare del direct all'estero possono essere : motivi di strategia, staticità del mercato interno, sfruttare infrastrutture già esistenti, realizzare economie di scala.

**Gli ostacoli :** non esiste una uniformità di liste d'indirizzi e di fornitori, le leggi sulla privacy sono diverse, la struttura dell'indirizzo è variabile come le regole di normalizzazione e così anche la lingua, la sensibilità a leggere la pubblicità e le relazioni locali con i fornitori di servizi.

**Case history :** C'è chi queste sfide le ha affrontate. Regus, per esempio noleggia uffici arredati nelle principali città europee. Il target sono i managers delle risorse umane , i

**direttori generali e le attività economiche di nuova costituzione. Occorre selezionare attività mirate e bacini di utenza . In vari paesi si inizia a testare campagne di mailing postale ed**

**azioni via e-mail. Alla fine in una dozzina di nazioni si sono fatte 41 campagne di direct di cui 26 postali, 14 via email e 1 via fax.**

**Da tutto questo emergono alcuni punti fermi :**

- a) **I linguaggi locali sono vincenti rispetto alla lingua inglese.**
- b) **La lista è più importante delle creatività per il rendimento dell'azione.**
- c) **Le azioni email contribuiscono al risultato finale.**
- d) **Non bisogna pensare ed agire in economia, ma essere consci di dover fare un investimento.**
- e) **Una unica fonte di dati per reclutare non è la soluzione ottimale.**
- f) **Non cercare di realizzare e progettare tutto internamente.**
- g) **Un ottima creatività locale non è detto funzioni in altre nazioni.**
- h) **Una analisi di mercato preliminare indirizza verso la giusta direzione.**
- i) **I fornitori debbono essere partecipi e attivi con gli obiettivi.**
- j) **Dopo aver pensato un idea , occorre comunque testarla.**
- l) **L'esperienza dei collaboratori/consulenti esterni è un apporto vincente.**

**Per procedere verso il successo si è tenuto in conto di : trovare specifiche fonti locali di indirizzi in modo da ottenere maggior successo ( redemption) , poter paragonare le azioni nei differenti paesi, garantire omogenei livelli di copertura ed infine saper gestire le strutture degli indirizzi, i database a livello locale. Infine è stata ridotta al minimo la percentuale di cambi indirizzo e si è puntato ad utilizzare services e consulenti locali per ottimizzare le fasi di**

**normalizzazione, deduplica e postalizzazione.**

**Da un punto di vista organizzativo, pur essendoci un unico punto di riferimento centrale per gestire le azioni ci si è avvalsi di una rete di supporti locali presenti in ogni azione.**

**Concludiamo : Il direct marketing è una perfetta metodologia per espandersi in altre nazioni a patto di avere una strategia chiara, le liste adatte, e partner che conoscano i mercati.**



**EUROLEADS** 