

# 沧州智轩传单派发公司告诉您国内DM广告存在的问题

产品名称	沧州智轩传单派发公司告诉您国内DM广告存在的问题
公司名称	沧州市新华区智轩广告部
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	河北省沧州市新华区北环路十三化建南家属院39#-7-403
联系电话	18632798158

## 产品详情

在当前的DM广告运营中，虽然市场潜力很大，各类不同的媒体都想在这里找到新的利润增长点，但由于国内一些条件的尚不成熟，和媒体自身运作的原因，能够持续稳定盈利的DM广告还比较少，而非杂志类的DM广告由于缺乏正规的操作，也难以形成较大的气候。1.缺乏具有可操作性的数据库基础；传单派发公司指出，实名DM广告其主要的利润源是向客户提供可靠有效，并经过精选的顾客数据库。目前国内尚缺乏比较好的公共数据库，和商业性的数据服务商。这就决定了各类DM杂志和广告必须依靠自建的数据库来进行发布。然而，由于现有的DM广告运营商相对投资较小，历史也比较短，所以收集数据的能力非常有限。在缺少可操作性的数据库的情况下，其盈利能力较低也是正常的。在某种角度，这也可以是当前DM投资的一个契机。2.进入门槛较高，小投资难以为继；从表面看，进入DM领域相对比较容易。但是，要真正的正规化运作，形成自己持久、稳定的盈利能力，确需要较大的投资。通常来说，一本能够为广告主和广告受众都接受的DM杂志其发行量应该稳定在30000份/月。如按照每刊300页计，每本固定成本30元，其每期的固定成本需90万。头三期的基础投入270万元。这样的投入，在目前国内还基本没有。因此国内目前的DM杂志基本上是走一步看一步，据行内人分析，目前北京的DM杂志能够实现当期持平的只有一种，而当期实现盈利的基本没有。3.操作不规范，数据可信度较差；传单派发公司说，由于以上原因，许多杂志为了吸引广告主，虚报发行量。造成了广告客户对其数据的可信程度大大降低，同时，由于业界没有形成一个较好的监督方法，就使得广告策划中的数据大打折扣，对广告客户实际的产品推广达不到预期效果。4.以地域属性为主要受众特征的DM广告受国情限制；在以地域属性为主要受众特征的广告中，当前主流的属于卖场广告。而国内小区物业管理的封闭性，在一定程度上限制了卖场广告的发展。这里引人瞩目的就是著名的台资企业“灿坤”所遭遇的问题。从去年4月开始扩张到现在，灿坤深刻体会了台湾与内地市场的差异性。灿坤3C中国总部华南区营运总监陈基昌透露，在台湾扩张的时候，依靠DM广告（即直接邮送广告），灿坤基本上就可以把每周的促销信息通过派报公司传送到家家户户，并且派报公司会对人口、职业分布等作出专业分析，给灿坤提供建议。但在内地，由于社区管理不开放，灿坤的DM广告派送到各小区障碍重重，目前灿坤面临着媒体效益与成本分摊的问题。