



PROFITNE  
KARTICE

56.

PODJETNIŠKA  
IZDAJA  
marec2010

36.000 naslovov aktivnih podjetij

## Izjave zadovoljnih strank



“Do sedaj smo v Profitnih karticah sodelovali 2 x. Že prvič smo imeli več kot 170 kartic odziva in smo pokrili strošek. Vsi dogovori iz teh naslovov še niso realizirani, tako da pričakujemo še nekaj sklenjenih poslov. Smo prijetno presenečeni in zadovoljni.”

Saša Batista, Eurooffice d.o.o.,  
tel.: 05/ 714 26 50



“Glede na to, da kartice nimajo nekega super imidža, dosegajo svoj namen in moram reči, da je odziv presenetljivo dober in tudi uspešen! Po vsakokratni objavi se nam kartice vračajo in vračajo in s tem tudi novi zadovoljni kupci! Preizkusite!”

Rihard Sakelšek, Sorti d.o.o.,  
tel.: 041/ 631 368



“Ker tudi sam z zanimanjem prelistam prejete Profitne kartice, sem se odločil poskusiti z objavo lastne. Bil sem skeptik, ker ponujamo objekte, ki nimajo karakteristik izdelkov široke potrošnje. Vendar je bil odziv na našo kartico večji od pričakovanega in glede na vložena sredstva najuspešnejši do sedaj.”

Franc Lavrič, tel.: 07/ 30 99 300



“Če ste v poslu prodaje podjetja podjetjem ali ciljate fizične osebe s kupno močjo, potem morate vsaj enkrat poskusiti s Profitnimi karticami. Jaz jih z veseljem priporočam kot idealen medij direktnega marketinga - več odziva, kot v kateremkoli drugem mediju.”

Nikola Grubiša, (prodajni strateg in podjetniški svetovalec) avtor marketinških uspešnic,  
tel.: 041/ 631 716



“Kadar predstavljamo novosti v sistemih dostopa s čitalniki prstnih odtisov EKEY, se za reklamiranje redno odločamo za Profitne kartice. Omogočajo nam cenovno ugoden in hiter odziv in ciljni skupini, ki nam zelo ustreza. Predvsem je to skupina potrošnikov, ki je tehnično naravnana, ceni varnost in udobje in od dobavitelja pričakuje hitro in strokovno poprodajno podporo. V to skupino spadajo tako podjetja kot fizične osebe zaposlene v teh podjetjih. Za Profitne kartice kot marketinško podporo smo se zato odločili tudi pri prodiranju na tuje trge, in sicer na Hrvaško.”

Igor Sterle, Linde MPA d.o.o., ekey biometric systems

## Kaj so PROFITNE KARTICE

**Profitne kartice** so najhitrejši in najučinkovitejši način komuniciranja s kupci. So medij, s katerim se lahko predstavite 36.000 podjetjem po vsej Sloveniji naenkrat, vašo ponudbo pa si ogleda več kot 100.000 ljudi.

**Profitna kartica** je barvna kartica velikosti 15 x 10 cm in vsebuje ponudbo in predstavitev vaših izdelkov oz. storitev.

**Profitne kartice** izhajajo 4 x letno (marec, junij, september in november) in so na tržišču že dvanajst let.

Prejemniki **Profitnih kartic** so poslovni ljudje z visoko kupno močjo, ki v svojem vsakodnevnem poslovnem ali zasebnem življenju potrebujejo vaše izdelke ali usluge.

Vsi prejeti odzivi so neposredna naročila ali pa želja po dodatnih informacijah, ki vam povedo, kje in kdo so vaši potencialni kupci. Le-tem lahko tudi v prihodnje preko pošte, telefona ali e-maila predstavljate novosti o vašem poslovanju in izdelkih.

## 56. izdaja bo izšla marec 2010.

CENA:

**770.00 EUR**

+ 82 EUR povratna poština + ddv

**Ne odlašajte s prijavo, število sodelujočih je omejeno.**

Cena za zadnjo kartico v paketu: +100%.

**Pokličite nas na tel.: 01/ 500 86 30**

Na hrbtni strani tega dopisa je primerjava stroškov lastnega mailinga in sodelovanja v PROFITNI KARTICI na primeru 36.000 naslovov.



# PRIMERJAVA STROŠKOV LASTNEGA MAILINGA IN PROFITNE KARTICE

## STROŠEK

poština (0,225 EUR)

kuverte (0,025 EUR)

nalepke (0,01 EUR)

naslovi (0,02 EUR)

pakiranje (0,04 EUR)

tisk reklame (0,04 EUR)

organizacija

uredništvo (usklajevanje oblik, priprava za tisk, filmi)

povratna poština

## LASTEN MAILING (na 36.000 naslovov)

36.000 x 0,225 EUR = 8.100 EUR

36.000 x 0,025 EUR = 900 EUR

36.000 x 0,01 EUR = 225,34 EUR

36.000 x 0,02 EUR = 600,90 EUR

36.000 x 0,04 EUR = 1.440 EUR

36.000 x 0,04 EUR = 1.440 EUR

1 x 125,19 EUR = 125,19 EUR

1 x 83,46 EUR = 83,46 EUR

1 x 82,00 EUR = 82,00 EUR



## PROFITNE KARTICE

vse všteto v ceno

**= 770 EUR**

= 82,00 EUR (*doplačilo*)

cena: 12.932,21 EUR  
+ ddv: 2.586,44 EUR

cena: 852,00 EUR  
+ ddv: 170,40 EUR

**cena skupaj:**

**= 15.518,65 EUR**

**= 1.022,40 EUR**

## Še več zadovoljnih strank



“V eni od izdaj smo dobili nazaj ca. 500 kartic - in sklenili skoraj 250 pogodb. 50 % učinkovitost glede na odziv...”

**PETROL**

Ta podatek pove vse, kajne?”

**Zvone Gantar**, pomočnik direktorja, Petrol - Magna center, tel.: 01/ 471 48 51



“Ko sem izračunal, da bi za lasten mailing plačal več kot 6.676,68 EUR samo stroške poštne (brez kuvert, prospektov, dela...), je bil odgovor jasan: Sodelovanje v Profitni kartici je zagotovo dobra naložba!”

**Boštjan Simončič**, Infobia d.o.o., tel.: 01/ 565 32 40



“Sodelovali smo in bomo še naprej v vseh izdajah Profitnih kartic. Veseli smo bili ogromnega odziva, še bolj pa smo bili presenečeni nad kakovostjo odzivov. Investicija v profitno kartico se nam povrne že prvi teden po izidu.”

**Emil Marinšek**, direktor, Maremico d.o.o. - Lectus, tel.: 01/ 565 44 00



“Z odzivom smo bili več kot zadovoljni, saj je bil takšen, kot na dobrem sejmu - sejmi pa so nekajkrat dražji od profitnih kartic.”

**Roman Lazar**, direktor, Svetina & Lazar d.o.o., tel.: 01/ 589 65 80

**Vsak dober trgovec ve, da 20 % strank kupuje 80 % vseh njegovih izdelkov ali storitev.**

Najtežje je priti do 20 % pravih kupcev - to boste dosegli s pomočjo Profitne kartice. Ko boste imeli bazo vseh, ki so odgovorili na vašo Profitno kartico, boste stopili na naslednjo stopnico vašega profita. Občasne kupce boste spreminjali v redne stranke, potencialne kupce pa v občasne ali redne stranke.



“Profitna kartica se je izkazala kot izjemno učinkovit medij za oglaševanje. Prijetno smo bili presenečeni, da so se po-leg podjetnikov v velikem številu odzvale tudi fizične osebe.”

**Andrej Matičič**, direktor, Anni d.o.o., tel.: 01/ 583 99 89



**Avtotehna Biro d.o.o.**, zastopniki za pisarniško opremo Canon

“Investicije v direktni marketing v obliki kartic so se izkazale kot zelo profitabilne. Na osnovi testiranja smo sprejeli Profitne kartice kot najbolj odzivno obliko oglaševanja. Pri izdelkih široke potrošnje je kartica zares nepogrešljiva, pa tudi sicer prinese do nekaj sto dragocenih naslovov.”

**Bojan Purkart**, tel.: 01/ 58 1 8 191



“Kako naj povem? Zaradi objave v Profitni kartici so nas podjetja zasula s povpraševanji. Ko smo v podjetju razmišljali o dogodkih, smo enoglasno sklenili, da smo s Profitno kartico ‘dobili krila’...”

**Aleš Šef**, Zrcalo d.o.o., tel.: 01/ 234 61 52



“V vsaki izdaji sodelujemo z dvema karticama, saj nam to podvoji odziv. Ob izdaji Profitne kartice se pojavlja en sam problem: zaradi povečane prodaje komajda uspejo kakovostno izvesti vsa naročila.”

**Rok Bajec**, direktor, Mobicom d.o.o., tel.: 01/ 561 01 50



“Prodajamo programsko opremo in rešitve. Sprva smo mislili, da so Profitne kartice namenjene bolj prodaji materialnih izdelkov in ne softverskim rešitvam in da to ni primeren medij za nas. Kakšna znota! Prav vseeno je namreč, če se nekdo zanima za izdelek ali storitev. Nam so kontakti, dobjeni iz Profitnih kartic, zelo povečali povpraševanje in s tem tudi prodajo.”

**Igor Lavrih**, Čebašek & Člani d.n.o., informacijske rešitve, tel.: 01/ 421 00 70



**IG GROUP** Tel.: 01/ 500 86 30