

AGOSTO 2006
CARACAS - VENEZUELA



LA BASE DE DATOS MÁS COMPLETA DE LATINOAMÉRICA PARA MERCADEO DIRECTO

LatinLists, empresa de tecnología especializada en la generación de listas segmentadas y administración de bases de datos como soporte a la industria del Mercadeo Directo, cumple su primer año de labores en Venezuela, ya cuenta con más de 20 millones de registros y atiende a docenas de empresas que utilizan sus listas para colocar sus productos y servicios a través de campañas de Mercadeo Directo, logrando niveles de efectividad de hasta un 50%.

LatinLists es el mayor esfuerzo realizado para crear la base de datos más completa de Latinoamericanos para uso de Mercadeo Directo, logrando así que se beneficien de las ofertas, productos y servicios que las empresas desean hacerles llegar. Así lo dijo Noel Poler, CEO de LatinLists, con motivo de cumplir esta empresa su primer aniversario de servicios en Venezuela.

“Estamos en Venezuela desde Agosto del 2005, recién celebrando nuestro primer año, y nos sentimos muy orgullosos de los clientes que hemos conseguido y de los excelentes resultados que ellos han logrado con nuestras listas”, dijo el ejecutivo.

Latinlists cuenta con más de 20 millones de registros en Venezuela, que les permiten a sus clientes llegarle a su target con ofertas y promociones muy precisas. Sean mujeres entre 25 y 35 años de edad, con tarjetas de crédito, con hijos y que juegan golf; o personas que frecuentan Margarita, consumen en restaurantes y son profesionales; o cualquier otro perfil diferente, Latinlists tiene la lista que se ajusta a sus necesidades para poder llegarle directamente al target deseado.

Luego de 6 meses ofreciendo el producto al público, nos hemos dado a conocer en varios planos. En el sector financiero contamos con clientes como Bolívar Banco, Corpbanca, Banpro, y Banco de Venezuela por mencionar solo algunos, y estos clientes han utilizado nuestra data para colocar mas de 50.000 tarjetas de crédito; a nivel internacional trabajamos con una firma consultora, Infocore: en el área de los seguros podemos mencionar A&G y Qualitas entre algunos; con agencias de mercadeo directo hemos hecho esfuerzos conjuntos con Directa, Expomarketing, NEB y Atento”, agregó Poler.

Poler considera que a su empresa le ha sido particularmente fácil penetrar de una forma tan acelerada el mercado porque “no hay otro proveedor de listas serio, que pueda sustentar y garantizar la procedencia de la data, la calidad y contactibilidad de la misma”. Las campañas, según el alto ejecutivo, han tenido niveles de efectividad de hasta 50%, lo que les ha permitido garantizarle a sus clientes altos niveles de efectividad en sus esfuerzos de Mercadeo Directo. Cosa que ninguna empresa en el área publicitaria se atreve a hacer.

“Adicionalmente hemos logrado acuerdos de comercialización de data con terceros como el Colegio de Arquitectos y el Colegio de Médicos, y estamos negociando con una gran cantidad de clubes y otras instituciones, donde nosotros les limpiamos y depuramos su data y la comercializamos, generándoles interesantes ingresos y un valor agregado a sus miembros que se traduce en ofertas dirigidas con sus intereses específicos en mente”.

Para Noel Poler, el año 2007 se ve muy atractivo, cree que ya la empresa que dirige estará operando en Ecuador y Argentina y aportará nuevos servicios, incluyendo listados segmentados de data empresarial.

Adicionalmente, agrega, que estarán trabajando en un software más amigable, el cual le permitirá a los clientes de Latinlists hacer consultas directas sobre la data que posee la empresa, sin necesidad de tramitar estas solicitudes a través de sus ejecutivos.

“Nuestro objetivo es tener operaciones en toda Latinoamérica en los próximos 5 años”, aseguró Noel Poler:

Para más información contacte a:

Patricia Rico Ramírez

Telf.: 761.86.19 ext. 112

MOVIL: (0414)277.31.32

E-mail: patricia.rico@latinlists.net

