

## PAUL DEQUIDT

### Profil de la clientèle :

Acheteurs par correspondance de café haut de gamme. Clientèle âgée de 60 ans en moyenne et féminine à 72%. La majorité (75%) est propriétaire de sa maison. Très sensible aux produits de qualité destinés aux Seniors.

**Source :** Mailing, annonces presse, asiles colis, bus mailing, Internet

### Canaux disponibles et potentiels

#### Adresses postales :

- 0 à 6 mois : 158 000 -
- 7 à 12 mois : 34 000 - Actifs
- 13 à 24 mois : 56 100 - Actifs
- **Potentiel postal : 248 100 adresses.**
- **Prix : 224 € le mille.**

#### Asiles colis/catalogues :

- 0 à 12 mois : 423 000 - Colis
- **Potentiel asilage : 423 000 envois.**
- **Prix : 184 € le mille.**

### Critères de sélection

- Age réel
- Civilité
- Fréquence d'achat
- Géographique
- Montant moyen de commande
- Récence

### Conditions particulières

**Frais de sélection :** 30 € le mille pour âge et valeur cumulée d'achats.

**Frais fixes :** 250 €

**Délai de livraison :** 5 jours ouvrables

**Support de livraison :** EMAIL

**Livraison minimale :** 10.000 adresses

**CNIL :** 113.856

### Informations Asiles-Colis/Catalogues

184 € HT le mille &lt; 10 grammes 1,50 € HT le mille par gramme supplémentaire

**Minimum pour test :** 10.000 messages