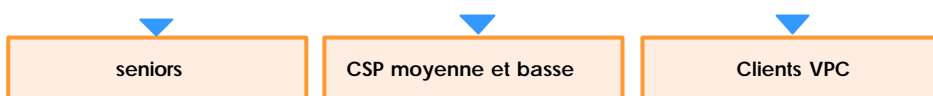


Acheteurs par correspondance de produits pour le confort articulaire (arthrose, rhumatisme, etc....).

Cible et positionnement

Les acheteurs des produits Vitalys sont essentiellement des seniors CSP B et C de plus de 60 ans habitant en milieu rural. Ils ont un panier moyen élevé.



Les personnes faisant appel à ces produits anti douleurs se soucient fortement de leur confort et de leur bien-être. Elles entretiennent une très bonne hygiène de vie et sont sensibles à une alimentation saine.

Annonces

Annonces dans les domaines VPC suivants :

Produits de développement personnel, de santé et de bien-être, Alimentaire, Gastronomie, habillement.

Et également :

Crédit à la consommation, Banque, assurance, Appel de fond.

Qualité du fichier

Les données de ce fichier sont issues des bons de commande ce qui garantit une bonne fiabilité de l'adresse. Les adresses sont traitées RNVP/Estocade/Robinson par nos soins.

Contenu du fichier

- Civilité
- Nom, Prénom
- Adresse Postale
- Téléphone
- Date de naissance à 70%
- Age scoré
- Récence



Fichier

CIFEA DMK
Le Spécialiste du Marketing Direct

Potentiel
0-18 mois: 19 649

Types d'adresses
Postales

Comportement
Achat VPC
Intérêt pour la
gastronomie

Seniors

VPCistes

Prix
225 € Le Mille
10 € Le Mille pour
critère DDN

Frais Informatiques
230 € HT

Min. de facturation
5 000 adresses