”Direkt mail”-kampanjen skapade resultat för butikskedjan Land & Fritid

Land & Fritid ville skicka ut en ”direct mail”-kampanj till en stor kundgrupp för att skapa uppmärksamhet och locka fler kunder till butikerna.

Man utvecklade en rolig idé och ett grafiskt uttryck som var mer anmärkningsvärt än ett traditionellt kuvert. Land & Fritid ville sticka ut bland den mängd trycksaker som landar i brevlådorna – utan att behöva betala enorma portokostnader.

Resultatet blev en förtryckt pappersförsändelse (paper wrapping) av en åttasidig tryckt broschyr med en rabattkupong till Land & Fritids fysiska butiker.

Rabattkupongen fick kunderna att komma till butikerna

Land & Fritid fick positiv feedback – särskilt från de butiker som tyckte att kuponglösningen var ”lätt och enkel att hantera och genomföra”. Kupongerna lockade också fler kunder till butikerna – och skapade därmed en ökad omsättning.

> *Vi är väldigt nöjda med kampanjen och de resultat den gav. Kuponglösningen var en succé. Hittills har nästan 9 000 kuponger lösts in.*
>
> **Charlotte Jørgensen Thoft-Christensen**
> **Marknadschef**

Kunderna engagerade sig i kampanjen

Efter kampanjen uttryckte kunderna stor entusiasm för de djur som är kampanjens grafiska element – och det ville Land & Fritid bygga vidare på. Butikskedjan uppmanade därför sina kunder att skriva ett litet citat på en gul post-it-lapp som beskrev deras besök i butiken.

Därefter trycktes 3 000 ”Livet på landet”-affischer med de populära djuren och utvalda citat som kunderna kunde hämta gratis i butikerna.

GigantPrint®
A Stibo Complete Company

Case: Land & Fritid

GigantPrint®
A Stibo Complete Company