

Direktereklamekampanje

skapte resultater for

butikkjeden Land & Fritid

Land & Fritid ønsket å sende en direktereklamekampanje til en stor kundegruppe for å skape oppmerksomhet og få flere kunder i butikkene.

Det ble starten på utviklingen av en morsom idé og et grafisk uttrykk som var mer bemerkelsesverdig enn en tradisjonell konvolutt. Land & Fritid måtte skille seg ut fra mengden trykksaker som lander i postkassene – uten at det resulterte i store fraktkostnader.

Resultatet ble en forhåndstrykt papirinnpakning (paper wrapping) av en åtte siders trykt brosjyre med en rabattkupong til Land & Fritids fysiske butikker.

Vi er veldig fornøyd med kampanjen og resultatene den skapte. Kupongløsningen var en suksess. På nåværende tidspunkt er det løst inn nærmere 9.000 kuponger.

Charlotte Jørgensen Thoft-Christensen
Markedsføringssjef

Kundene engasjerte seg i kampanjen

I kjølvannet av kampanjen uttrykte kundene stor entusiasme for dyrene som fungerer som grafisk element i kampanjen – og det ønsket Land & Fritid å bygge videre på. Derfor oppfordret butikkjeden kundene til å skrive et lite sitat på en gul post-it som beskrev besøket deres i butikken.

I etterkant ble det trykt 3.000 «Livet på Landet»-plakater med de populære dyrene og utvalgte sitater som kundene kunne hente gratis i butikkene.



