

Sigdal kjøkken med salgsrekord



Sigdal kjøkken har annonsert i lokalaviser, på VG.no og P4 i sommer, vår og høst og oppnådd "all time high" salg av sine kjøkken. Radiospottene har spesielt henvist til nettsiden som hadde rekordbesøk i de tre kampanjeperiodene.

Inspirasjon

Salg av kjøkken dreier seg om å inspirere og ikke minst skape en trygghet for at man gjør et godt valg. Beslutningsprosessen for kjøp av kjøkken er lang, og tilgjengelighet og tilstedeværelse er derfor viktig.

Sigdal har lagt stor vekt på å nå ut til alle potensielle kjøkkenkjøpere og inspirere dem gjennom sin nettside og med sin katalog.

Økt omsetning

Ved å gå bredt ut i lokalaviser, VG.no og P4 har Sigdal oppnådd svært gode resultater.

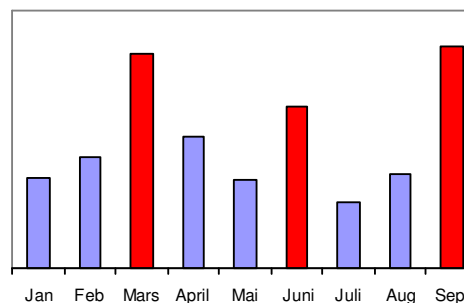
Sigdal kjøkken oppnådde sin høyeste omsetning noen gang i september, oktober og november 2004. Dette skyldes i stor grad en vellykket kampanjeplan som har vært avviklet i tre omganger; mars, juni og september.

-Dette er svært hyggelig, vi har gjort oss noen gode erfaringer med disse kampanjene og ser at det er mulig å inspirere folk til å kjøpe nytt kjøkken, sier Magne Bjerkan i Sigdal kjøkken.

Besøksrekord

Sigdal kjøkken hadde gjennomsnittlig en dobling av antall besøk på sine nettsider i de tre kampanjeperiodene. Å trekke folk inn på nettsidene for å bli inspirert og bestille katalog var et viktig element i kampanjen.

-Det er fantastisk å se hvilke umiddelbare effekter vi får med den mediekombinasjonen vi har valgt og at så mange besøker våre nettsider og bestiller vår katalog sier Bjerkan til slutt.



Figuren viser antall besøkende på sigdal.com. Røde søyler er kampanjeperiodene.

:kommentar

- Tenk alternative mediekombinasjoner.
- Skap trafikk til din egen nettside med radio og internett i kombinasjon

Visste du at: ... 179 000 nordmenn høre planer om å kjøpe nytt kjøkken i løpet av de neste 12 måneder. Av disse er det 100 000 som lytter til P4 ukentlig.

(kilde: TNS Gallup, F&M).