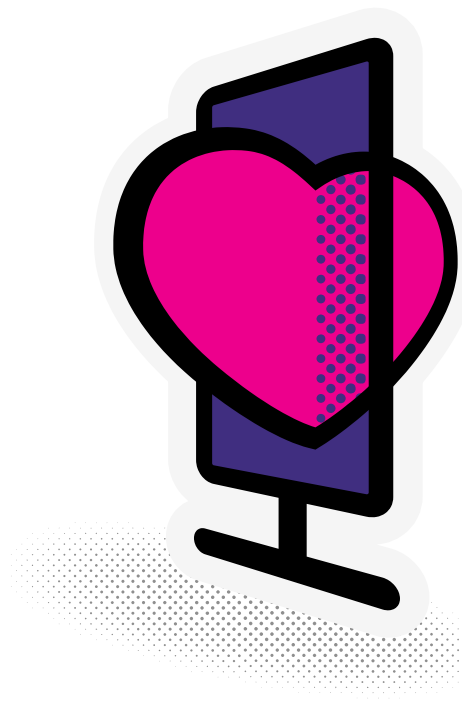


CASE FORNUNUM

Täsmäiskulla nopeita tuloksia

Kolminumeroiset kasvuluvut viikon teho-





Fonum halusi rakentaa Kuopion talousalueelle mitattavan ulkomainontakampanjan, jonka päätehtävä on ohjata kuluttajia toimipisteeseen.

Kampanjaan määritettiin selkeä tuotekärki, jonka myynti on helppo mitata sekä verrata vastaavaan ajankohtaan. Kampanjan aikana kyseistä tuotetta ei mainostettu muualla. Onnistumisen mittarina vertailtiin myyntiä ja asiakasmääriä eri viikkojen keskiarvomyyntiin sekä edellisen vuoden myyntiin samana ajankohtana.

**KAMPANJA-
TUOTTEEN
MYYNIN
KASVU OLI
VIIKOSSA
300%**

Viikon kestäneen kampanjan mediaksi valittiin 12 digitaalista ulkomainospintaa Kuopion pääkulkuväylien tienvarsilla, päivittäistavarakaupoissa sekä torilla.

2

**Kuopion
rautatie-
asema**

2

**Kuopion
tori**

1

**ABC
Pitkälähti**

4

**Tienvarsi-
näytöt**

2

**Kuopion
Prisma**

1

**S-market
Ykkösrasti**



**Fonumin markkinointi-
viestintäpäällikkö
Ida Nevala
iloitsee kampanjan
ylittäneen odotukset
moninkertaisesti.**

”Pystyimme osoittamaan paikallisen
ulkomainnon hyödyn myynnin
ja asiakasmäärän tukemiseksi.
Välittömästi myymälässä
näkyneiden kasvulukujen
lisäksi pystyimme nostamaan
paikallista tunnettuutta, jolla on
pidempiaikainen vaikutus Kuopion
talousalueella.”

”Näiden tulosten pohjalta meidän
on helppo tehdä ratkaisuja
ulkomainnon hyödyntämisestä
tulevaisuudessa, niin paikallisesti
kuin laajemmin Suomessa.”

**Asiakasmäärän
kasvu viikossa**

+207%

**Kampanja-
tuotteen liike-
vaihdon kehitys**

+265%

**Kampanja-
tuotteen kappale-
määräinen myynti**

+300%

**Tehdään yhdessä kampanjoita,
jotka osuvat suomalaisten sydämiin**

KLIKKAA JA OTA YHTEYTTÄ

MEDIA  **TEKO**