## 10-Kundeliste & Kontaktsirkel - Reklamebyrå

| 10 kunder | Notater om kundens situasjon, problemer og utfordringer |
|---|---|
| 1. 35år dame, **starte eget selskap** som tekstforfatter. | Trengte å bygge en logo og en hjemmeside og komme i gang med sin virksomhet. Utfordringen var å vite hvilken type logo og hjemmeside som ville skape best mulig start for selskapet og gi henne kunder. |
| 2. Re-Boot As, mentaltrening, **konvertering av kunder** | Hadde utfordringer med å konvertere besøk på hjemmesiden og interaksjon på sosiale medier til prospekter og kunder. Hadde behov for en helhetlig markedsføringsplan. Økte konverteringen med 40% og omsetningen med over 25% over en 6 ukersperiode med 20.000kr investert. |
| 3. **Re-branding** av industribedrift. | Oppkjøpt av større utenlandsk selskap. Visste ikke hvordan de skulle klare å beholde eksisterende markedsposisjon med et nytt navn og en ny logo. |
| 4. Speditøren AS, transport, **kunde kampanje** på toll. | Ville kjøre en kundekampanje på eksisterende transportkunder, slik at de også kjøpte fortolling inn og ut av Norge. Utfordringen var å finne en måte å nå kundene på. Vi skapte 15% nye tollkunder fra eksisterende kundemasse. |
| 5. Brasillia, Restuarant **Strategi rundt nyåpning** | Restauranten Brasillia skulle åpne i trondheim. Hvordan skape blest om åpningen i månedene før, og hvordan skape et høyt kundetrykk etter åpning. Har åpnet med suksess og har 60% belegg hver uke nå ett år etterpå, hvor snittet i samme kategori er 45%. |
| 6. Trondheim Kommune, ny kildesortering, **kampanje** | Trondheim kommune introduserte en ny kildesortering og hadde behov for å kommunisere dette ut til alle kommunens innbyggere. Både på papir, på web og i den fysiske verden. Stor kampanje over ett helt år. Så stor suksess at flere kommuner rundt kjøpte samme konsept av oss. |
| 7. Arctic Adventure AS, turoperatør. **Sosiale medier** mot internasjonale kunder | Hadde utfordringer med å skille seg ut i et mettet marked for nordlysturer og vinteraktiviteter. Trengte en ny visuell profil og kampanje som rettet seg mot det internasjonale markedet. Vi utviklet en digital markedsføringsstrategi med fokus på video og sosiale medier, som resulterte i 35% økning i bestillinger første vintersesong |
| 8. GreenTech Solutions, leverandør av miljøteknologi **forklare nytt produkt** | Lanserte et nytt produkt for energieffektivisering, men slet med å forklare verdien til beslutningstagere i industrien. Vi skapte en kombinasjon av tekniske brosjyrer, animerte forklaringsvideoer og målrettet LinkedIn-annonsering. Dette førte til tre store kontrakter på over 1 million kroner hver innen seks måneder. |
| 9. NordicTech AS, Fintech selskap, **krisekommunikasjon** | En kundeopplevelse fikk negativ oppmerksomhet i lokalpressen og spredte seg raskt i sosiale medier. Bedriften hadde ingen plan for krisekommunikasjon. Vi laget en strakstilt responsstrategi, definerte talsperson, skrev pressemeldinger og fulgte opp alle kanaler. Innen to uker var saken snudd til en positiv historie om forbedring og kundeservice. |
| 10. El-Bil Import Norge, **annonseoptimalisering** | Hadde kjørt Google- og Facebook-annonser i ett år uten å se ønsket salgseffekt. Vi tok over kampanjene, implementerte A/B-testing av budskap og bilder, justerte målgrupper og optimaliserte budsjettbruk. Resultatet ble en 55% lavere kostnad per konvertering og en dobling i antall leads på tre måneder |

| **Referanser til din bedrift:** | | |
|---|---|---|
| **GODE REFERANSEKILDER:** | | |
| Mindre spesialiserte aktører innen markedsføring: **Websider, SEO, sosiale medier, logo, trykkeri.**<br>Profileringsartikler<br>Business coacher | | |
| **GODE REFERANSER:** | | |
| Re-branding med ny logo nye websider. Der de vil gjrøe en helhetlig prosess med å endre det visuelle uttrykket. | Gamle websider som ser daterte og lite engasjerende ut. | En bedrift i vekst som har gjort markedsføring in-house tidligere og nå ønsker seg en ekstern profesjonell aktør som kan ta det til neste nivå. |
| **DÅRLIGE REFERANSER:** | | |
| En enkelt tjeneste, logo, visittkort etc. Vi jobber helhetlig. | | |

| **Kontaktsirkel – TOPP 3** | |
|---|---|
| Hvilke tre ekspertområder trenger du i teamet som du kan GI referanser til nesten HVER UKE, da dine kunder trenger dette hele tiden: | |
| **1** | Trykkeri. |
| **2** | Profileringsartikler. |
| **3** | Sosiale Medier ekspert |
| Gi din 1-2-1 partner en lovnad om hvem av disse du skal invitere til neste uke! | |

| **Enkleste måte å introdusere meg på:**<br>(Eller spørsmål å stille eller ting å lytte etter for å initiere en referanse) | | Dårlig websider<br><br>Logoer og visuelt utrykk som er gammelt.<br><br>Oppkjøp. |
|---|---|---|