

Case – Memostick

REX Bar & Grill – VK och Folkbladet

Erbjudandet gällde en lördagsbrunch för 99 kr (ord pris 175 kr) varje lördag i oktober. Efter kampanjens slut fortsatte gäster att komma till Rex lördagsbruncher.

Rex var över förväntan nöjd med utfallet på memosticket. De hade kö från sin dörr ända till entrén till Stora Hotellet på andra sidan storgatan. Rex fick t o m köra ”en in, en ut” när det var som flest brunchgäster.

Mia Karlsson-Jonsson tycker att resultatet slog alla hennes förväntningar. Rex kör gärna memostick igen. Fungerar hur bra som helst om du har rätt erbjudande.



Café Göteborg – Totalt Umeå

Café Göteborg såg möjligheten att styra sitt erbjudande till vissa postnummerområden. Det är möjligt via Totalt Umeå. Här kan du köpa hela eller postnummerområden.

Erbjudandet gällde att kunden köper två valfria fika men betalar bara för en. Erbjudandet delades ut till hushåll och företag i centrum, ca 8 800 ex.

Ägaren Nadde Holmer är klart positiv till memostick och väldigt nöjd med utfallet.



Hårizont – Totalt Umeå

Erbjudandet innebar 500 kr i rabatt vid färgning och var tidsbestämt. Hårizont köpte vissa postnummerområden via Totalt Umeå, ca 12 500 ex.

Resultatet var över förväntan med drygt 100 inlämnade memostick när kampanjperioden var slut. Varje kund som använde erbjudandet klippte och färgade sig i snitt för mellan 1 200–1 400 kr efter rabatt.

Ingela Strömberg, ägare av Hårizont, är jättenöjd med utfallet på kampanjen som gav ett rejält intäktsöverskott.

