

Halli täyteen helteellä

Postin markkinointipalvelut
Case: Helsingin Jokerit



Haaste

Jokerit on Suomen kiistatta kiinnostavin ja suurin jääkiekkobrändi – Millä varmistaa tärkeä kauden avaus ja saada ”halli täyteen helteellä”?

- KHL-kausi alkaa suomalaisella mittapuulla poikkeuksellisen aikaisin – elokuun 25. päivä ja vastassa on suurelle yleisölle tuntemattomampia joukkueita: Severstal Tsherepovets ja Torpedo Nizhni Novgorod.

Markkinointibudjetin ollessa rajattu, toimenpiteiden tulisi olla oikein kohdistettuja ja oikea-aikaisia – ***kauden voi avata vain kerran ja sen on onnistuttava.***

Miten Posti pystyi auttamaan haasteessa?

Ratkaisu

Päätettiin kohdistaa primäärinen toimenpide Jokereitten fanirekisterin kautta.

- 26 000 nimeä - kuuma kohderyhmä, jossa olemassa oleva suhde tuotteeseen ja Jokerit-brändiin (lippuja ostaneet 2014–2015 kaudella)

Tunnistettiin myös brändiviestin merkitys laajalle kohderyhmälle – jopa valtakunnallisesti.

Koko Suomen Jokerit – Voidaanko tälle tehdä jotain?

Mitä tehtiin?

1) Asiakasrekisteriä ei oltu päivitetty – suoritimme rekisterin kuntotestin

- Alkuperäisestä rekisteristä poistettiin päällekkäisyydet, tuplat, ulkomaiset ja yritysosoitteet.
- Osoitteen korjaus tehtiin lähes **8000** kpl osoitteista – lyhyessä ajassa rekisteri oli ”hapantunut” *lähes puolella*.

2) Haluttiin helppo ”Avaimet käteen” -ratkaisu

- Käyttettiin Suoran valmistuotetta, joka sisältää materiaalin, painatuksen ja postituksen nimellä ja osoitteella.
- **Tarjouksena relevantti hyöty/etu**
 - Kohdistettu tarjous edellisellä kaudella lippuja ostaneille
- Mittaaminen verkkokaupan koodin perusteella.



TÄLLÄ ETUSETELILLÄ SAAT -30% ALENNUKSEN LIPUISTA NELJÄÄN ENSIMMÄISEEN KOTIOTTELUUN

LIPUT SINULLE -30%

25.8. SEVERSTAL TSHEREPOVETS
27.8. TORPEDO NIZHNI NOVOGOROD
29.8. TESSA BISHOP
2.9. DYNAMO MINSK

Olti tokanamma viime kaudella. Sitä kikkosna haluamme nyt kutsua sinut mukaan uuden kauden aloitukseen erikoishintaan.

Eidan pääset hyödyntämään Lippuportaan verkkokaupassa. Valitse haluamasi ottelu ja kampanjakoodeksi Jokerit. Sen jälkeen syötä kampanjakoodi ja pääset ostamaan kampanjatuotteita päästytöissä. Tarjous on voimassa niin kauan kun lippuja riittää. Toimi nyt!

Kampanjakoodi: **IAMONE**

Tutustu Vip-palveluun jokerit.com/vip
Tästä kausikortti jokerit.com/one

Ostajainfo: Jouluk. 2014-2015 Ispostituspalvelus

Ilmoitus #SUPERSTARS ARE HERE JOKERIT.COM

Mitä muuta tehtiin?

3) Haluttiin kauden avaukseen myös laajempaa huomiota – Postinen takakansi

- Ison brändin tekemiseen iso kohderyhmä tukemaan mediastrategiaa
- ”Suoralla sekä tarkkaan kohdistettua että massaa”
- Lipputarjous jälleenmyyntipisteeseen leikattavan kupongin muodossa
- **2,3 miljoonaa** kpl valtakunnallisesti viikolla 34
- Myynnin mittaaminen kuponkien perusteella jälleenmyyntipisteen kautta



Tulokset – mitä saatiin aikaan?

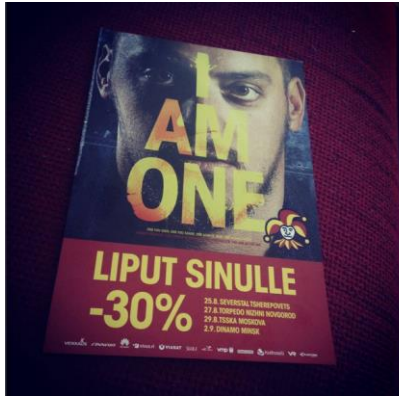
- Suoran perusteella todennettiin **yli 4500 myytyä** lippupakettia
 - Kohdistettu asiakassuora
 - **Pull lähes 20 %!** – joka viides osti
 - 4000 myytyä lippupakettia (www)
 - Postisen takakansi
 - 500 myytyä lippupakettia (myyntipiste)
 - Imagonnousu ja positiivinen valtakunnallinen viesti ”Koko Suomen Jokerit”-teemaa tukien

JA ehkä tärkeintä – halli täyttyi helteellä

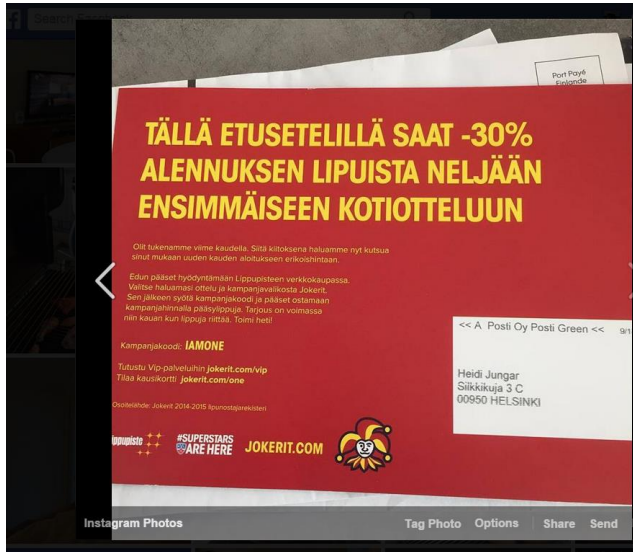
Yleisökeskiarvo yli 10 000 katsojaa



Sekä bonuksena: suora jäi elämään ja siitä puhuttiin myös somessa Instagramissa...



...Facebookissa...



...ja Twitterissä...



”Posti ja Jokerit tekevät yhteistyötä monella osa-alueella fanikaupan logistiikasta markkinointiin.

Kauden avauksessa päätimme tehdä suorakampanjan Jokerit-faneille oman rekisterimme pohjalta. Asiat sujuivat hyvässä yhteistyössä rekisterintarkistuksesta painatukseen ja postitukseen.

Ja mikä tärkeintä – kampanja myös toimi erinomaisesti. Perinteinen suoramainonta osoitti toimivuutensa ja Jokerien brändille myös valtakunnallinen näkyvyys Postisessa oli näkyvä ja tuntuva piristysruiske.”



Petri Ruuhonen
Markkinointijohtaja, Jokerit HC



Sujuvampi arki



www.posti.fi/markkinointi



suora@posti.com