

SUCCESS

Janne Kjær, indehaver af Modecentret

Det er helt sikkert det rigtige for os, at bruge imagemarkedsføring kombineret med kampagner, avisannoncer og sociale medier

DEN LANGSIGTEDE PLANLÆGNING PASSER RIGTIG GODT TIL MODECENTRET

“Det giver os et godt overblik over vores markedsføring henover året. Vi har nogle perioder, hvor vi skal køre ekstra på, og med vores årsaftale kan vi planlægge vores målrettede kampagner i forvejen og samtidig fortælle folk, at vi er her hver dag” fortæller Janne Kjær, indehaver af Modecentret.

Der kom nye kunder i butikken, vi aldrig har mødt før

Da Janne overtog butikken brugte hun radioreklame som markedsføring, og satte alt i butikken ned med 30%, og salget gik over alt forventning.

“Vi solgte 3000 stykker tøj den første uge. Det mindes jeg ikke, at vi har gjort før, og vi ser

kunder i butikken, vi aldrig har mødt før. De kom fra hele oplandet - Grenaa, Ebeltoft, Hadsund m. m. Når budskabet er rigtig, kan radio virkelige rykke nogle kunder ind i din butik.

“Jeg har kørt image markedsføring siden november 2014, men ikke tidligere kørt med radiokampagne ved udsalg eller lignende salgsfremstød. Men efter denne oplevelse, er jeg overbevist!”

- Janne Kjær

GOD SPARRING MED VORES KONSULENT

Janne har været godt tilfreds med den service, som hun har fået fra radioen. “Vi har haft en god sparring med vores konsulent, som har kastet nogle bolde i luften, og vi har kastet nogle bolde i luften - også har vi grebet boldene sammen og fundet en god løsning.” slutter Janne.



**MODE
centret**
since 1969

“ Radio skal være en fast del af min fremtidige markedsføring.

Vi gør det nemt for dig, at koncentrere dig om DIN virksomhed