



LAHJAN PÄIVÄN MONET MAHDOLLISUUDET

Lahjan Päivä -kampanjassa Forma, alan tukkukauppiat ja vähittäisliikkeet välittävät yhdessä viestiä lahjojen antamisen tärkeydestä. Yhdenmukainen viesti Hangosta Kittilään edellyttää samanlaisen visuaalisen ilmeen toteuttamista kaikissa Lahjan Päivää viettävissä liikkeissä.

PIPSA LUHTANEN • KUVAT PETTERI KITTI

Alaa kokonaisvaltaisesti edistävään Lahjan Päivä -kampanjaan osallistuneet vähittäisliikkeet saivat valmiin kampanjamateriaalin somistusohjeineen ja vapauden toteuttaa kampanja omalla persoonallisella ja liikkeeseen sopivalla tavalla.

Forma & Furniture -lehtemme esittelee muutamia oivallisia toteutuksia, joista voi saada ideoita omiin, tuleviin Lahjan Päivä -kampanjoihin. Ideoiden toteuttaminen on yksinkertaista ja helppoa – tarvitaan vain kiinnostusta järjestää jotain tavallista poikkeavaa myynnin lisäämiseksi.

Kauppiasyhteistyöllä näkyvyyttä ja kustannussäästöjä

Lahjatavaraliike **Pihapihlaja** ja **Puttipaja** sijaitsevat toisiaan vastapäätä Vantaalla Kauppakeskus Tikkurissa. Kauppiat **Johanna Jaakkola** Pihapihlajasta ja **Anu Suvikrouvi** Puttipajasta päättivät tänä vuonna kokeilla yhteistyötä kampanjan toteutuksessa.

He varautuivat Lahjan Päivän näkyvyyteen tilaamalla riittävästi kampanjamateriaaleja ja yhteistyökumppanien tarjoamia kampanjatuotteita.

Molemmissa liikkeissä Lahjan Päivä näkyi sekä näyteikkunassa että myymälässä. Lisäksi kauppiat olivat saaneet luvan somistaa Kauppakeskuksen kaksi tyhjänä olevaa näyteikkunaa, jotka avautuivat kadulle ja viestitti kauppa-keskuksen asiakkaiden lisäksi myös ohikulkijoita Lahjan Päivää viettävistä

liikkeistä.

Varsinaisena Lahjan Päivänä 7. elokuuta kauppiat somistivat näyttävästi myös liikkeidensä välissä sijaitsevan käytävän kampanjamateriaaleilla ja -tuotteilla yhteistä tapahtumaa varten. Paikalla oli päivän ajan myyjä, joka tarjosi ohikulkijoille kampanjaan osallistuneen Enkelin Eväspussin makeisia ja samalla toivotti heille hyvää Lahjan Päivää. Myös arvonnat molemmissa liikkeissä saivat ohikulkijat asioimaan myymälöissä. Lahjan Päivän tapahtuman ansiosta myynti olikin huomattavasti tavalista maanantaimyyntiä suurempi.

Kauppiat hankkivat lisänäkyvyyttä myös lehti-ilmoituksella. Yhteisilmoituksella puolitettiin mainoskustannukset. Ilmoitus julkaistiin Vantaan Sanomissa toisella kampanjaviikolla ja ilmoituksen jälkeiset päivät olivat myynnillisesti erinomaisia. Lisäksi Johanna Jaakkola kertoi lähettävänsä asiakkailleen myös sähköpostitse tietoa tarjouksista ja tapahtumista. Hyvä keino saada lisää yhteystietoja asiakasrekisteriin on kerätä niitä vaikkapa Lahjan Päivän arvontalipukkeista.

Lahjan Päivän yhteistyö oli myönteinen kokemus ja yhteistyötä aiotaan jatkaa myös tulevissa kampanjoissa, ehkä vieläkin useamman kauppiaan voimin.

Muistuta asiakkaitasi liikkeen tarjouksista ja tapahtumista tekstiviestillä Hämeenlinnalaisen **Rata Carpetin** kauppias **Raija Hyppönen** kutsui omia kanta-



Kuvat yllänä: **Anu Suvikrouvi** ja **Johanna Jaakkola** ilahduttivat Kauppakeskus Tikkurin asiakkaita yhteisellä kampanjatapahtumalla 7.8. ja yhteisellä kampanjapöydällä. Kuva yllä: **Sisustus Mingon Raija Vellamo Taskinen** yhdisti kampanjamateriaalit ja -tuotteet näyttäväksi kokonaisuudeksi.

asiakkaitaan liikkeeseen Lahjan Päivänä 7.8. Tekstiviestimuistutus toimi samalla myös hyvänä kanavana asiakkaille siitä, että liike on jälleen maanantaisin auki, sillä kesäkuukausien ajan liike oli maanantaisin suljettu. Tekstiviestin ansiosta liikkeessä kävi Lahjan Päivänä mukavasti asiakkaita.

Ryhmätekstiviestilähetyspalvelua tarjoavat eri operaattorit. Muistathan, että tekstiviestimainontaan pitää kysyä asiakkaalta lupa.

Lahjan Päivä + synttärät

Vantaalainen **Sisustus Mingo** osallistui tänä vuonna ensi kertaa Lahjan Päivä -kampanjaan. Sisustus Mingossa vietettiin samaan aikaan liikkeen 1-vuotisen syntymäpäiviä. Lahjan Päivänä asiakkaille tarjottiin pullakahvit tai mehua hellepäivän viilennykseksi.

Sisustukseen erikoistunut kauppa oli ottanut kampanjan yhteistyökumppanien tuotteita myyntiin ja rakentanut näyttävän Lahjan Päivä -pöydän myymälään.

Sisustus Mingon asiakkaat täyttivät ahkerasti arvontalipukkeita ja pitivät ostosten yhteydessä saadusta julistesta. ●