

Personlig touch

Vi finner de bästa lösningarna för våra kunder, säger Lars N. Nygård. Samma sak önskar han när han själv är kund och just därför använder han Optimalprints lösning för personlig direktreklam.



Bakom slottet i Oslo ligger mattbutiken som drivs av Lars N. Nygård och hans äldsta dotter Line. Där säljer de historiska konsthantverk vävda i silke eller ull. Lars visar en matta från Turkiet och reflekterar lite över den:

Ett textilfibers sista levnadsår är på golvet. Varje tråd i den här mattan har sin egen historia. De kan tidigare ha varit en del av en vacker kjol, eller kanske en duk? Precis så är det med våra mattor säger han.

Just detta mönster använde Lars i sin senaste direktreklam (DR) till sina existerande kunder, vilket närmast gör att de kan liknas vid konstverk. Alla handvävda mattor i butiken, som bland annat kommer från Afghanistan, Nepal och Iran har vackra motiv som kan användas vid utskick till kunder berättar Nygård. Det är flera som har berättat att de använder utskicken för inspiration och sätter upp dem på väggen.

Sparar tid och pengar

Förr krävdes det många mellanled för att skapa ett DR-utskick. Kort skulle tryckas, adressetiketter skulle klistras och korten skulle frankeras innan Lars därefter kunde posta dem. När delar av processen digitaliserades gick det lite fortare. Men jobbet med adressetiketterna och frankeringen kom han inte ifrån.

Så är det inte längre. Med Optimalprints lösning för personlig direktreklam tar det knappt en vecka för Lars att skickat ut ett DR till sina drygt tusen befintliga kunder. Nu slipper han allt krångel med adressetiketter och frimärken. Det enda som behövs är ett par klick för att få ut korten i brevlådan.

Det tar max en vecka från idé tills det att utskicket når mottagarna säger Lars och tillägger:



Optimalprint trycker vilken design jag än önskar tillsammans med adresser och kliché för porto för att sedan skicka ut det åt mig. Det sparar oss mycket tid och är väldigt effektivt.

Ett effektivt sätt att kommunicera

DR är ett bra sätt att visa nya produkter samtidigt som Lars kan skicka en personlig hälsning eller påminnelse till sina existerande kunder. Därför gör han gärna två till tre utskick per år. Du blir aldrig färdig med att marknadsföra dig, oavsett hur länge du hållit på. Du måste hela tiden skaffa nya kunder och samtidigt inspirera existerande kunder och ge dem nya idéer. Vi ser våra existerande kunder som vår primära marknad. De har redan handlat hos oss och vi hoppas givetvis att de fungerar som våra ambassadörer.

Om Lars N. Nygård Orientalske Tepper

Lars Nygård började sin karriär inom säljavdelningen för orientaliska mattor hos Steen och Ström år 1972. Där fick han möjligheten att lära sig mycket av en verksamhet som hade importerat mattor från Orienten sedan slutet av 1800-talet. Därefter startade Nygård ett eget företag och sedan 1998 driver han verksamheten tillsammans med sin äldsta dotter Line.

Optimalprints lösning för personlig direktreklam

Nu kan du nå ut till dina kunder eller prospekt genom bara några få klick. Allt du behöver tänka på är vad du ska säga och till vem. Resten tar Optimalprint hand om. Du kan också göra varje utskick helt personligt till respektive mottagare.



Välj sändlista



Skapa din design



Lägg till variabel text



Skicka

För mer information, besök www.optimalprint.se/direktreklam

Optimalprint
Cylindervägen 12
131 52 Nacka Strand
Tfn: 08-403 072 30



KVALITETSGARANTI
Allt du köper på Optimalprint omfattas av 100% kvalitetsgaranti.



GREEN BELT MOVEMENT
För varje order du lägger hos oss doneras pengar till The Green Belt Movement.