

Nå din målgrupp digitalt och locka shoppers till butik

Retail House lanserar nu en samplingstjänst via Flarie - en populär spelapp.

Vad är Flarie?

Via Flarie får du möjlighet till exponering mot fler än 800 000 engagerade spelare i alla åldrar. Du kan även välja ut vilka du vill ska få ditt samplingserbjudande. Alla spelare får möjlighet att aktivera sig på erbjudandet. Då vet du vilken målgrupp som är mest intresserad av din produkt.

Du når hela Sverige och tack vare kopplingen mellan det digitala och det fysiska lär sig personerna att hitta din produkt ända in i butikshyllorna.

Varför Flarie?

En unik effekt med denna aktivering är att betalningsviljan eller prisperceptionen inte sänks, likt vid traditionell sampling eller rabatter. Spelarna har kämpat för möjligheten att ta emot ett erbjudande, vilket gör att de inte uppskattar produkten som gratis. Samtidigt väljer personen produkten framför 100-tals andra produkter och erbjudanden. Du når alltså personer som är intresserade på riktigt, precis som i en vanlig butik.

När kunden fått sitt erbjudande kommer hen att lösa in det i butik. Flarie har tack vare det höga engagemanget i genomsnitt 90% inlösen på sina erbjudanden.

Vi kan också efter inlöst erbjudande ställa frågor till kunden om din produkt och upplevelsen i butiken.



Fördelar

- Enkelt – når målgruppen digitalt
- Får shoppers fysiskt till butiken
- Engagerande upplevelse i Flarieappen
- Enkät till kunden om varumärkesupplevelsen

Kostnader

150 000 SEK per samplingstillfälle*.

I kostnaden ingår:

- Programmering av app
- Målgruppsurval
- 5 frågor/enkät till kunder
- Rapport och uppföljning på målgrupp
- Exponering (visningar, tid, unika osv).

*Kostnad för kuponginlösen och samplingsprodukter tillkommer.



Vill du skapa resultat?

Martin Moström
Strategisk rådgivare – Shopper Marketing
martin.mostrom@retailhouse.se
070-881 26 30



RETAILHOUSE
connecting shoppers & brands