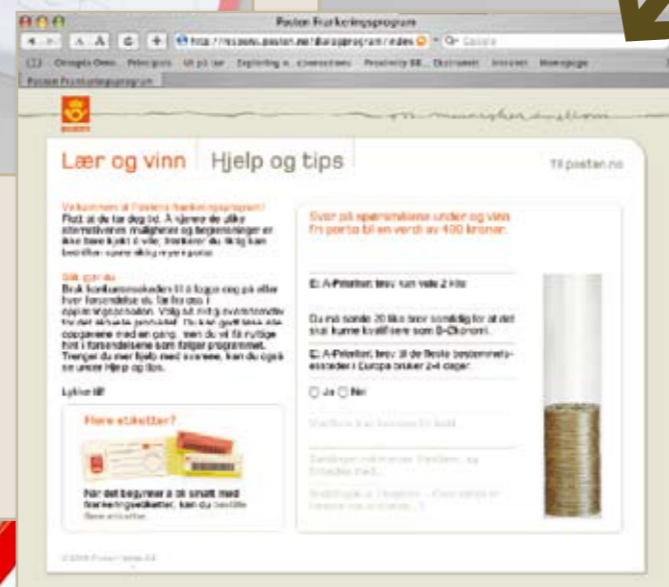
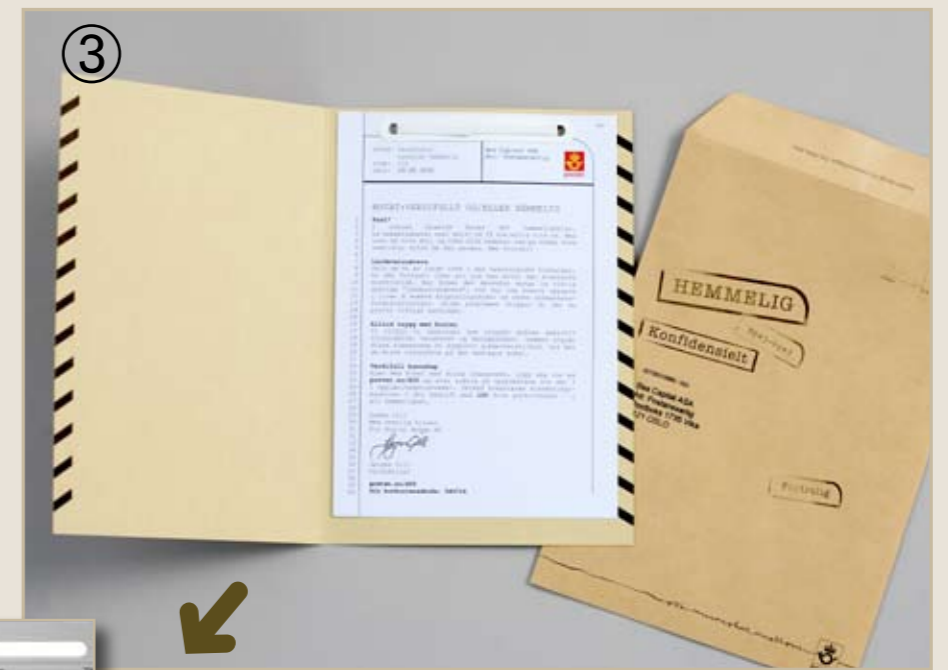


Frankeringsmaskin-sertifikat



Brief:

Få resepsjonister og postansvarlige i bedrifter som har frankeringsmaskin til å utnytte alle mulighetene frankeringsmaskinen har, med andre ord merbruk av frankeringsmaskinen og med dette øke gjennomsnittlig salg pr frankeringsmaskin med kr 400 i året.

Løsning:

Vi laget et "opplæringsprogram for frankeringsansvarlige" ved å sende ut et 5-trinns-DM program som oppmuntret mottaker til å være med i en frankerings-konkurranse på nettet. For å kunne være med, måtte mottaker registrere seg etter første utsendelse. Dermed hadde vi en kontaktperson og all kommunikasjon deretter var personlig. Hver utsendelse dramatiserte en frankeringsmulighet, og stilte et spørsmål som mottaker skulle svare på. Utsendelsene var som følger:

1. A-post: Tung mappe sendt som A-post. "Hvor mye kan et brev veie?"
2. 21 postkort med mulighet til å krysse av for ulike anledninger. "Når lønner det seg å sende B-post?"
3. Hemmelig/konfidensiell mappe med sikkerhetsopplysninger. "Hvilke frankeringsmuligheter har man for å unngå landeveisrøvere?"
4. Et elg-klistremerke med et særdeles dårlig skrevet brev på engelsk. "Hvor mange dager tar utenlandspost?"
5. Frankeringssertifikatet: håndskrevet diplom som ga de 400 kr i gratis porto. Diplomet var formet slik at den kunne settes inn i ringpermen de mottok i første utsendelse.

Resultat:

Resultat viser at **19%** deltok i programmet, og av disse fullfører 93% alle modulene. Læringseffekt vil bli testes via capi telefonintervjuer og salgseffekt via økonomiske analyser. Dette gjøres ved årsskiftet. Vi vet dog at sammenlignet med forrige opplæringsprogram for frankering har responsen øket med 12% - vi antar derfor også signifikant økning av læring gjennom kampanjen. Dette programmet sendes nå til alle nye frankeringskunder



Resultat: