

Smart Contact ja BrandSon: ”Puhdas brändimainonta on kuollut!”

Suomen suurin contact center -yritys ja markkinointitoimisto BrandSon ovat sopineet yhteistyöstä sähköisten kanavien hyödyntämiseksi markkinoinnin ja myynnin yhdistämisessä. Jatkossa Smart Contact ja BrandSon yhdistävät osaamisensa ja rakentavat asiakasyrityksilleen myyntikanavia, joissa yhdistetään sähköiset markkinoinnin ja kaupankäynnin kanavat, kuten yhteisselaus, verkkoagentit, mobiilipalvelut ja sähköpostisovellukset, henkilökohtaiseen kontaktiin perustuviin contact center -palveluihin.

Perinteisen brändimainonnan tavoitteista poiketen uuden yhteistyömuodon kohteena ei ole asiakasyritysten tunnettuuden nostaminen, vaan tuloksen tekeminen. Uudenlaisen markkinoinnin tavoitteena on asiakkaiden kontaktointi, aktivointi ja ohjaaminen sähköisissä kanavissa tai sähköisten kanavien kautta henkilökohtaiseen kontaktiin.

Käytännössä uusi yhteistyömalli tarkoittaa, että asiakas esimerkiksi pääsee Internetin kampanjasivuston kautta suoraan puhekontaktiin asiakaspalvelijan kanssa, jolloin asiakaspalvelija lisäksi esittelee tuotetta tai palvelua tarkemmin ohjaamalla asiakkaan näkymää tietokoneen näytöllä. Massamedioissa, kuten printissä, asiakas aktivoidaan osoittamaan kiinnostuksensa joko tekstiviestillä, puhelimitse tai verkon kautta ja asiakas kanavoidaan hänelle sopivimman kanavan kautta henkilökohtaiseen yhteyteen.

”Tavoitteenamme on muuttaa jokainen kohtaaminen kontaktiksi. Tavallinen brändimainonta, jossa eletään puhtaasti asiakkaan oman aktiivisuuden varassa, ei tähän riitä. Tarvitsemme aidosti asiakaslähtöisen ajattelutavan, jossa asiakas mahdollisimman helposti saa apua päätöksentekoonsa”, kertoo BrandSonin toimitusjohtaja **Jani Virtanen**.

Mainostajien liiton joulukuussa 2005 julkaisemassa toimitusosuudet -tutkimuksessa ilmenee, että perinteisten mainostoimistopalveluiden kysyntä on laskussa. Brändimainonnan sijaan yritykset haluavat panostaa suoriin, myyntiä lisääviin toimenpiteisiin.

”Markkinoilla on ollut jonkun aikaa huomattavissa kysyntää entistä tuloshakuisemmalle markkinoinnille. Nyt aika on kypsä lanseerata uudenlainen konsepti, joka yhdistää markkinoinnin ja myynnin tehokkaasti ja asiakaslähtöisesti”, valottaa Smart Contactin toimitusjohtaja **Heikki Leskelä**.

Lisätiedot:

Heikki Leskelä, toimitusjohtaja, Smart Contact Oy
tel., +358 50 1798 email: heikki.leskela@smartcontact.fi

Jani Virtanen, toimitusjohtaja, BrandSon Oy
tel. +358 400 717961, email: jani@brandson.fi

Smart Contact (www.smartcontact.fi)

Smart Contact Oy on Suomen suurin contact center –yritys. Smart-ryhmään kuuluvat myös Smart Sales Oy ja Smart Business Care Oy. Smart-ryhmä on 600 henkilöä työllistävä monikanavaisen myynnin, markkinoinnin ja asiakashallinnan kehittäjä ja palveluiden tarjoaja.

BrandSon (www.brandson.fi)

BrandSon on vuonna 2004 perustettu uuden ajan markkinointitoimisto, joka tarjoaa ratkaisuita, joissa perinteisen mainonnan tukena hyödynnetään uusia tapoja ja medioita, joilla tavoitetaan ja vaikutetaan oikea kohderyhmä, oikeassa ajassa ja paikassa. Yhtiön omistavat SK Ravintolat, SolarFilms ja työntekijät. Asiakkaita ovat mm. Masterfoods, Nordea, Citibank, SonyEricsson, Smart Concept Finland, SK Ravintolat ja **SolarFilms**.