

Kund: Hedbergs Bil AB

Kontaktpersoner: Carl-Johan Hedberg, marknadschef

Plats: Centrala Malmö och Lund samt externa köpcentra

Tid: Samtliga lördagar och "skyltsöndagen" under julhandeln 2005



Kampanjens syfte

Syftet med kampanjen var att marknadsföra Hedbergs försäljningsställen i Malmö och Lund. Detta i en tid då det rör sig mycket människor på stan och som alla går i "köptankar".

Kampanjens genomförande

Hedbergs använde sig av fyra ekipage. Vissa helger kördes två i Malmö och två i Lund parallellt, vissa helger kördes alla fyra i samma stad. Budskapet på affischerna var "Årets julklappar från Hedbergs" med bilder på olika bilmodeller.

– Detta var ett sätt att skoja lite med begreppet, eftersom en bil aldrig kommer att utses till "årets julklapp", säger marknadschef Carl-Johan Hedberg.

Crowds personal bar profilerade kläder från Hedbergs.

Varför valde ni CROWD?

– Mediet känns roligt, nytt och uppseendeväckande. Dessutom passar det vår verksamhet bra. Vi säljer ju bilar och då har ett mobilt utomhusmedium såklart en poäng, säger Carl-Johan Hedberg.