



TV genererer salg

BRFkredit



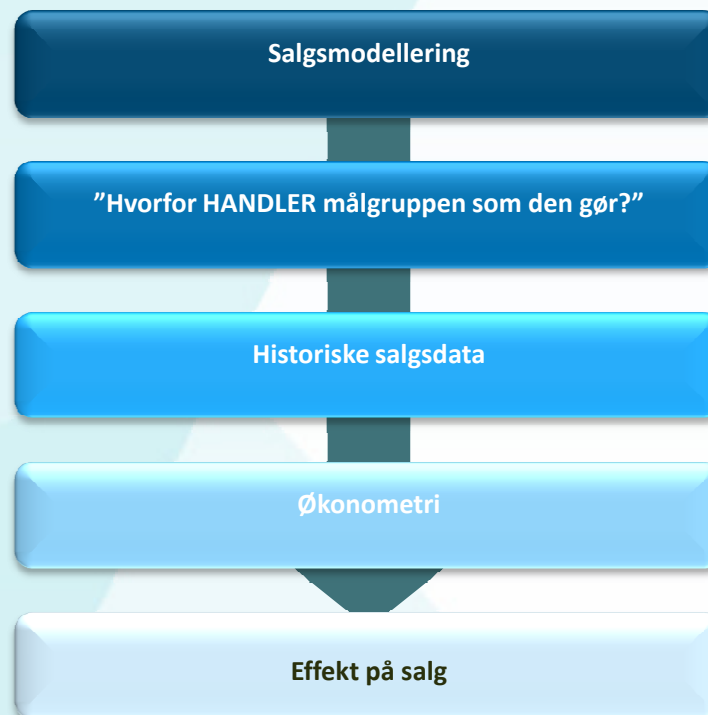
DANMARK

Salgsmodellering handler om fokus på bundlinien

Marketing skal betragtes som en investering og effekten måles som et afkast



Processen i salgsmodellering



Salgsmodellering identificerer de faktorer, som påvirker målgruppen til at HANDLE og dermed skabe mere SALG!



BRFkredit

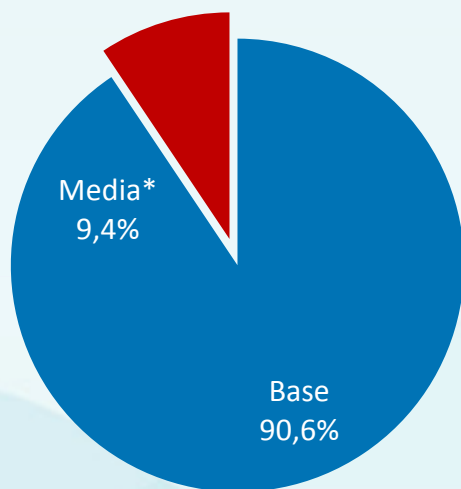
TV er bedre end print

BRFkredit salgsmodellering 2008

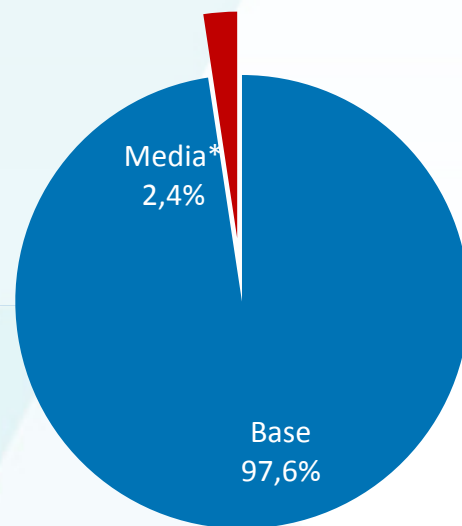


DANMARK

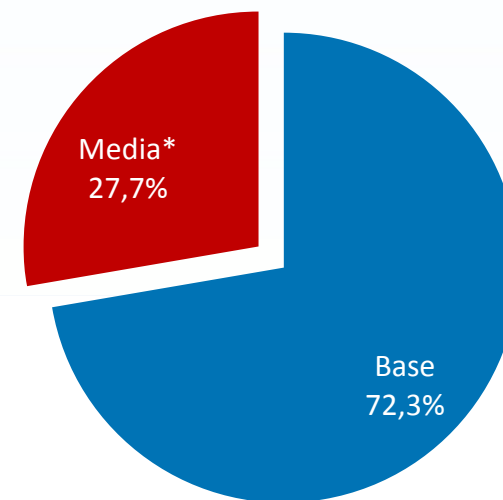
Medier har stor indflydelse på BRFkredits kundehenvendelser og især på BRFkredits web trafik



Kundehenvendelser for *nye* emner



Kundehenvendelser for *eksisterende* kunder



Trafik på BRFs hjemmeside

Kilde: BrandScience

* Media udgøres af mediegrupperne TV, print, bannerannoncering på internettet og outdoor

TV er mere kosteffektivt end print til af generere henvendelser

	TOTAL
2007 uge 1 til 2008 uge 7	Samlet pris pr henvendelse/ringemne
TV	144
Print	229


$$\frac{\text{Pris/ henvendelse}}{\text{Nettoinvestering(DKK)}} = \frac{\text{Løft i henvendelser}}{\text{Løft i henvendelser}}$$


TV løfter en større volumen end print

**Boblernes størrelse
svarer til
nettoinvesteringen for
print og TV**

**Volumen og
rekrutteringspriserne er
indekseret i forhold til
gennemsnittet**

