

A wide-angle photograph of a large crowd of people at a stadium event. The crowd is dense and fills the lower two-thirds of the frame. In the background, the stadium's seating tiers and structural elements are visible under a clear blue sky. Overlaid on the center of the image is the text 'BLUE1 PREMIUM' in a bold, blue, sans-serif font with a white outline. The '1' in 'BLUE1' is smaller and positioned between the 'E' and 'P'.

BLUE1 PREMIUM

virta

Asiakas

Blue1

Kristiina Kukkohovi, Nina Hägerström & Dina Asis

Strategia, kampanjaidea, kanavasuunnittelu

Virta Medicommunity

Christopher Fernandez - Janne Rantanen – Mika Häyrinen

Viraalialusta

Seed Digital Media

Ilari Niitamo, Kimmo Rantala, Vesa Vuoristao, Olli Hassinen & Eelis Sormunen

Graafinen ilme

Lovely

Magnus Olsson & Mira Olsson

Bannerituotanto

Activeark

Minna Hiltunen, Miikka Saari, Jaakko Tepponen, Marjo Salomaa & Fredrik Holmen

THE CHALLENGE

1. **Blue1 liikematkustajamäärän** kasvattaminen taantuman keskellä

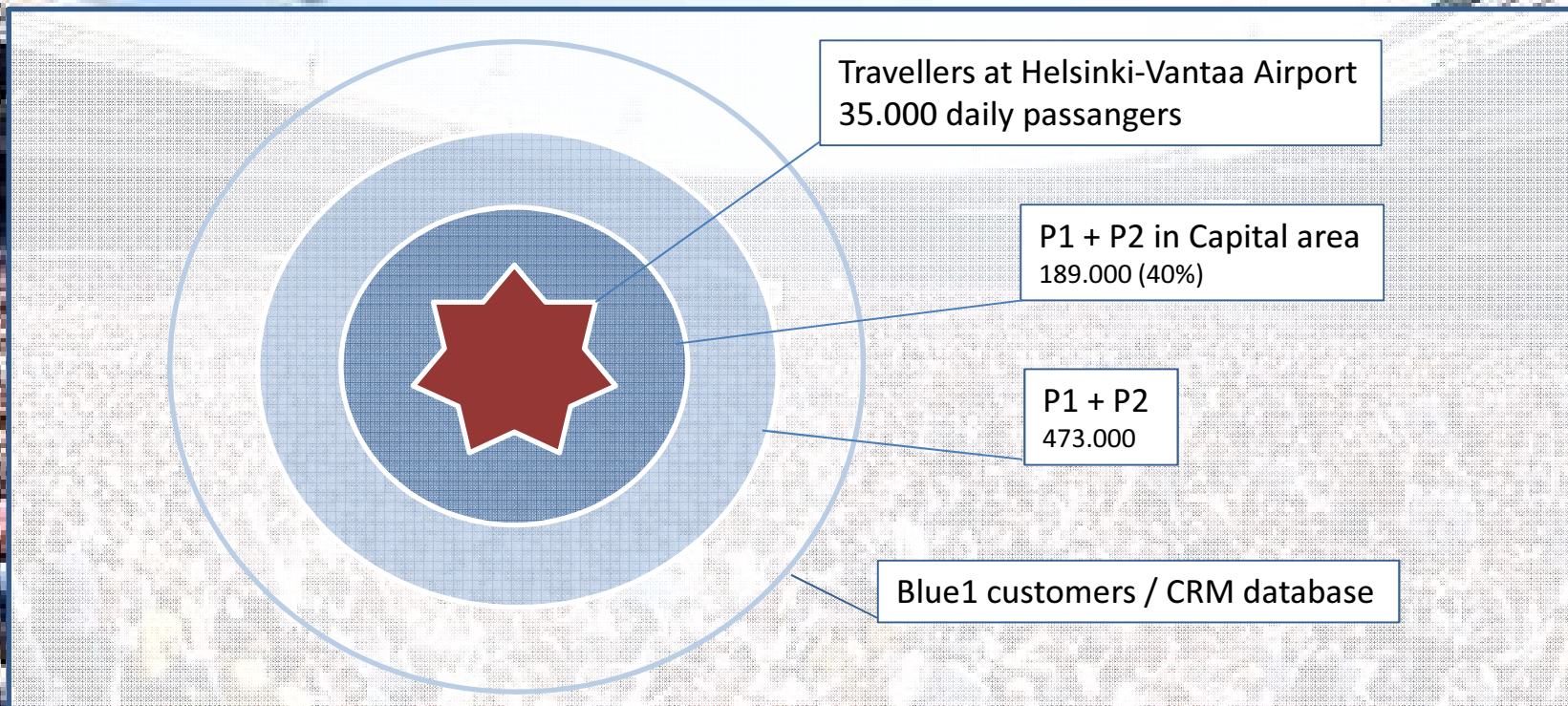
2. Päättäjäkohderyhmään (P1+P2) vaikuttaminen PREMIUM kampanjalla:

- a) kiinnostavuus ja aktivointi
- b) B2B lentoyhtiö mielikuvan vahvistaminen
- c) PREMIUM myynnin kasvattaminen
- d) laadukkaan rekisterin kasvattaminen



BUSINESS TRAVELER

Work profile (P1+P2)





CAMPAIGN IDEA:

WIN BOEING 717

FOR YOU AND

YOUR COMPANY!

virta

WIN BOEING 717



OWNED MEDIA

1

Omat mediat

- Hyödynnetään omia medioita
- Viestinvälittäjinä
- Sähköpostikanta
- Eurobonus
- Facebook
- www-sivut

EARNED MEDIA

2

Ansaittu media

- WOM:in ja keskustelun
- generointi
- Jaettavuus
- Kuluttajalähtöinen
- viraali leviäminen

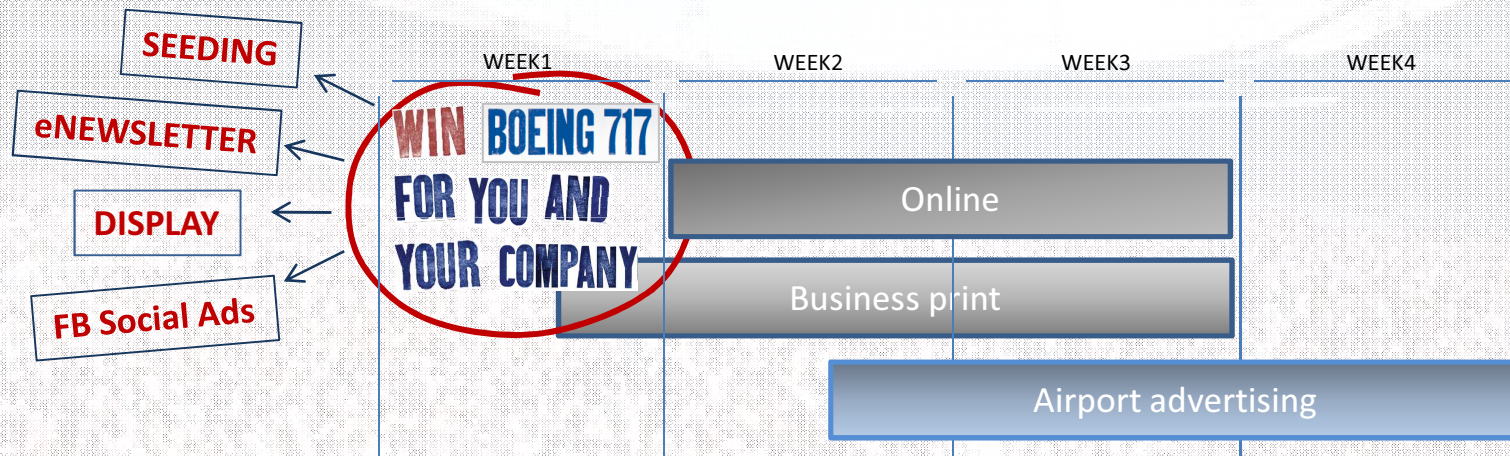
PAID MEDIA

3

Ostettu media

- Kohderyhmän tehokas
- Tavoittaminen
- riittäväällä toistotasolla
- oikeaan aikaan oikeassa
- kontekstissa ja ympäristössä

CAMPAIGN MEDIA



Win Boeing 717 competition worked as strong activation for our PREMIUM campaign.



**AAMUISIN AIKAA
RAKKAUDELLE?**

ETTEI VAIN OLISI LUOKKAKASTYYS.
Uusi Blue1 Premium

Blue1
Let's do.

**VOITA FIRMALLESII OMA BOEING 717
VALITSEMAASI BLUE1-KONTEESEEN**



Voita firmanne oma Boeing 717!

Uusi Blue1 Premium -luokka tarjoaa sinulle kaiken mitä businessluokalta odotat - mukavuutta ja joustavuutta ilman, että makset turhasta. Kerro meille miten Blue1 Premium -luokka voi auttaa juuri sinun yrityksesi liiketoimintaa. Kaikki perustelut esittäneet voivat voittaa firmanne käyttöön Boeing 717 -lentokoneen.

Osallistu »

UUSI BLUE1 PREMIUM

Blue1
Let's do.

"MINNE MENNÄÄK?"

"BERLININ KUITOS."



**VOITA FIRMALLESII OMA BOEING 717
VALITSEMAASI BLUE1-KONTEESEEN**



**VOITA FIRMALLESII OMA BOEING 717
VALITSEMAASI BLUE1-KONTEESEEN**

Uusi Blue1 Premium -luokka tarjoaa sinulle kaiken mitä businessluokalta odotat - mukavuutta ja joustavuutta ilman, että makset turhasta. Kerro meille miten Blue1 Premium -luokka voi auttaa juuri sinun yrityksesi liiketoimintaa. Kaikki perustelut esittäneet voivat voittaa firmanne käyttöön Boeing 717 -lentokoneen.

Osallistu »

UUSI BLUE1 PREMIUM

LÄHETÄ KUTSUT ▶

**TIEDÄMME
TUNTUU
PALJON
PUOLESTA.**
BLUE1 PREMIUM

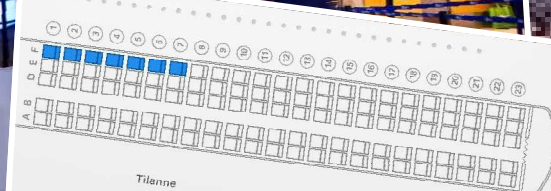
Kirjoita lähetettävään sähköpostiin oma otsikko:
Voitetaanko Blue1:n lentokone käyttöön?

Lähetä kutsut myös Facebookissa tai LinkedInissä

f Jaa facebookissa **Linked in**

Kampanjan järjestäjä: Blue1
Toteutus: Seed Digital Media

Blue1
Let's do.



Tilanne



Varmisti jo paikkansa lentokoneesta!
Ei ole vielä osallistunut
On osallistunut jo aiemmin

Kutsu kisaan haluamasi määrän henkilöitä.

KUTSU LISÄÄ HENKILÖITÄ KONEESEEN ▶

ONLINE
4.3 mio impressions
Site takeovers & Panorama

OUTDOOR
Total contacts 1,9Mio

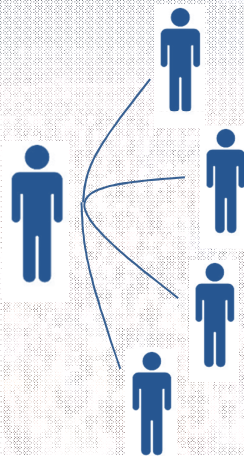
PRINT
500 TRPs
Reach 91 %

virta

SHAREABILITY

Increasing shareability:

Giving people easy and fast access to invite their friends and colleagues at work . "The more people in your company take part, the better chances you have!"

[illegible]



"Epäkonventionaalinen lanseeraus sai kohderyhmän hyvin aktivoitua - saimme kerättyä lähes 3000 uutta markkinointilupaa B2B kohderyhmässä ja etenkin rekisterin laatu yllätti todella positiivisesti. Suurin osa osoitteista oli yritysosoitteita ja lisäksi heistä moni myös rohkeni suositella Blue1:a."

Nina Hägerström, Digital Marketing Manager, Blue1



Liikematkustajien keskuudessa

Suosittelu + 32%

Harkinta +12%

Myyntit indeksi: 350 -1190

Kampanjajaksolla 48 747 kävijää (78% uniikkeja)

Yhteensä 1 083 tuntia (1.20 min keskimäärin)

19.5% osallistui kisaan, 7 348 sivustolla vierailleista osallistui kisaan, yli 3 000

Yrityksestä

2760 uutta markkinointilupaa

Displayn kautta kampanjasivulle tulleet tekivät kampanjan aikana 150 ostosta

Blue1 verkkokaupassa (46 500€)

Uniikit inscreen impressiomyyntit vuorokauden sisään 850 ostosta (263k€)

virta

Case video

virta

Mika Häyrinen

Virta Mediacommunity

Unioninkatu 24

00130 Helsinki

visit our site:

virtamedia.com

read our blog:

virtamedicommunity.blogspot.com

follow us on twitter:

twitter.com/virta

virta