



Salon Amelie

”Jo ensimmäisen kuukauden aikana kävi selväksi, että mainontasopimusta kannattaa jatkaa. Uusia asiakkaita tuli ovesta viikoittain”, parturi-kampaaja Annika Gustafsson kertoo.

KAMPAAMON VERKKOMAINONTA *virkisti hiljaista syksyä*

Parturi-Kampaamo Salon Ameliessa päätettiin siirtää ilmoittelu verkkoon Fonectan Google Hakukonemarkkinointi -paketin avulla. Se näkyy viikoittaisina uusina asiakkaina.

Viisi vuotta Porissa toiminut parturi-kampaamo Salon Amelie laittoi alkuajoinaan muutamia ilmoituksia paikallisiin lehtiin, huonolla tuloksella. Yrittäjä, parturi-kampaaja **Annika Gustafsson** muistelee, että ilmoitukset olivat kalliita, eikä niillä ollut toivottavaa vaikutusta.

- Se ei yksinkertaisesti tuonut tulosta eikä asiakkaita. Päätimme jättää lehdet ja siirtyä verkkoon; rakensimme kotisivut ja avasimme Facebook-sivut. Fonectan myyjän soitto osui tähän saumaan

mainiosti, Gustafsson kertoo.

Gustafsson päätti kolmen kollegansa kanssa hankkia lisänäkyvyyttä Fonectan Google-mainontapaketilla, aluksi kahden kuukauden kokeiluajalla.

- Jo ensimmäisen kuukauden aikana kävi selväksi, että mainontasopimusta kannattaa jatkaa. Uusia asiakkaita tuli ovesta viikoittain, Gustafsson arvioi.

Helppo tapa mainostaa

Gustafssonin mukaan mainostaminen oli oikea päätös hiljaisessa taloustilanteessa.

- Verkkomainonta on lisännyt asiakasvirtaa, mikä tässä taloustilanteessa on tervetullutta, Gustafsson sanoo. Normaalina syksynä mainonta olisi todennäköisesti saanut kampaamon kalenterin suorastaan ylibuukatuksi, hän arvioi.

- Lisäksi mainonta on ollut äärettömän helppoa – Fonecta hoitaa asian niin, ettei meidän tarvitse siitä huolehtia lainkaan, vaan voimme keskittyä omaan työhömmme, Gustafsson kiittelee. ●