



## H Ø J B O L I G K V A L I T E T O G E N G O D M E D I A P L A N S Æ L G E R

Byggefirmaet FM-Søkjær gik ind i det nordjyske marked efteråret 08. Siden da har virksomheden, via en fornuftig medieaftale i tæt samarbejde med NORDJYSKE, genereret såvel høj kendskabsgrad samt solgt 13 typehuse på godt 3 måneder.

- Vores ide er helt enkel, vi vil sælge klassiske og fornuftige typehuse i en super kvalitet til priser, der er til at betale for helt almindelig mennesker. Derudover har vi opnået en utrolig succes med vores salgskoncept der betyder, at man ikke skal betale før huset står indflytningsklar.

### Markedsføring for fuld styrke

Peter Jakobsen er salgschef for FM-Søkjær i det nordjyske område. Han kendte fra et tidligere job til NORDJYSKES store gennemslagskraft, og efter virksomheden begyndte at markedsføre sig er det kun gået fremad.

- Det første mål vi havde var at få sendt en masse brochurer ud. Til det indrykkede vi annoncer i boligtillægget Bo Godt, tv-reklamer i 24 NORDJYSKE, spots i de lokale radioer samt outdoor i form af busreklamer.

### Stor efterspørgsel på brochurer

Peter Jakobsen havde på grund af finanskrisen ikke de helt store forventninger, men allerede kort tid efter kampagnens start, sendte man i nærheden af 20 brochurer ud om ugen - og det er fortsat støt og roligt.

- Vi havde ikke noget udstillingshus, hvilket kan gøre det svært for kunderne at forestille sig kvaliteten af boligerne. Derfor valgte vi at lave en kampagne, hvor vi satte et hus til salg med det forbehold, at vi selv ville have råderet over huset i et halvt år efter færdiggørelsen. Og allerede i løbet af et par uger efter var der flere købere til huset.

- Udstillingshuset er klar til fremvisning ca. 1. juni i Svenstrup på Asgården og den glade køber - der jo skal udsætte sin indflytning, fik det til en helt speciel pris. Noget for noget. Men selv om vi ikke har kunnet fremvise huse i Nordjylland, har det ikke skortet på henvendelser og salg.

### Kvalitetshuse i høj standard

Hos FM-Søkjær går man efter at bygge gode kvalitetshuse i en meget høj standard - noget, som forbrugerne rigtig godt kan lide. Og selve ideen med, at man først skal betale, når huset står klar har også været en kæmpe succes her i Nordjylland.

- En anden del af den store succes handler om, at vi skaber sikkerhed for køberne, når de først skal betale senere. De sidste par år er mange af vores konkurrenter jo bukket under, og så står kunderne med en masse udgifter - og ingen bolig. Det sker ikke hos os.

### Levering til tiden

- En del af styrken i vores koncept har da også at gøre med de aftaler vi laver med vores leverandører. De arbejder efter helt konkrete byggeplaner - og der er udfærdiget specielle arbejdsbeskrivelser for de enkelte faggrupper. Det giver sikkerhed for at arbejdet bliver udført korrekt og til tiden.

Peter Jakobsen fortryder ikke at han lagde sine markedsføringskroner i hænderne på NORDJYSKE - og han glæder sig til et fortsat og effektivt samarbejde.

Peter Jakobsen salgschef region Nordjylland [pj@husoplevelse.dk](mailto:pj@husoplevelse.dk)