

# JII OPPLEVELSER

*Gaver med puls!*



**OPPLEVELSER**

# SELSKAPENE



- Nordic Innovation Group eies og drives av gründer Sverre Steensen
- I 2012 ble Enklere Liv kåret til årets butikkjede
- I 2013 ble enklere.no nominert til årets nettbutikk

# OPPLEVELSER – DEN BESTE GAVEN!

- En kundeundersøkelse utført av TNS gallup viser at dobbelt så mange ønsker seg opplevelser som fysiske ting i gave
- 65 % opplever det imidlertid som vanskelig eller svært vanskelig å finne og kjøpe den perfekte opplevelse i gave.
- På spørsmål om hvor mye man husker av julegaver mottatt for under 1,5 år siden svarte 65 % at de husker lite eller ingenting.
- Opplevelser er et miljøvennlig alternativ
- Opplevelser tar plass i sjelen og ikke i hjemmet



**OPPLEVELSER**

# KONSEPTET

- Gavekonsept til folk i alle aldre
- Gaver i alle prisklasser
- Ca. 300 ulike opplevelser
- Enkelt å kjøpe - enkelt å bytte
  - Selger opplevelser der folk er
  - Overrekkes kunden i gaveeske og pose
  - 12 måneders gyldighet og bytterett på alle gavekort
- Konkurrerer med andre gavebutikker



# SALGSMODELLEN

- Jii lager fysiske gavekort per opplevelse
- Ved salg av gavekort påklistres en strekkode som aktiveres i kassen eller i ERP systemet
- Informasjonen gjøres tilgjengelig i en leverandørportal
- Leverandør logger på og registrerer strekkoden for å sjekke gyldighet eller registrere gavekortet som benyttet
- Utbetaling til leverandør foretas på bakgrunn av registrerte gavekort



# SALGSKANALER

- Jii.no
- Jii Opplevelser Sandvika Storsenter
- 31 egneide Enklere Liv butikker i Norge
- Enklere Liv bedrift





# SAMARBEIDSMODELLEN

- Jii Opplevelser er en salgs- og markedsføringskanal for leverandører av opplevelser som vil vokse eller har større kapasitet
- Jii Opplevelser øker kjennskap og skaper direkte trafikk for våre samarbeidspartnere gjennom:
  - Synlighet og tilgjengelighet i butikk og på nett
  - Word of mouth
  - Mersalg til nye kunder
  - Salg av opplevelser til venner eller bekjente av gavekortmottaker
- Samarbeidspartnere til Jii Opplevelser har ingen kostnader utover margintap på solgte gavekort gjennom Jii Opplevelser
  - No cure no pay prinsippet
- Jii Opplevelser fokuserer på gavemarkedet hvor tilgjengelighet spiller en stor rolle både hva gjelder impulssalg og mulighet for bytting
- Kanibalisierer ikke dagens omsetning hos leverandørene da kundene går direkte til leverandør når de skal kjøpe til seg selv

# RESPONS SÅ LANGT

- Overveldende tilbakemeldinger
- Solgt et bredt spekter av opplevelser
  - Fransk aften på Nasjonalmuseet
  - Blüchers historie fra RIB
  - Kjøreopplevelser
  - Ølbryggekurs
  - Tandemhopp
  - Pole dance
  - Velvære
  - Sjoa
- Bygger fremdeles kjennskap i markedet
- Fin økning i høst
- To-trinnshandel



**OPPLEVELSER**



# TOPP 4 PRODUKTER

Pole dance for to kr. 300,-



En dag i klatreparken kr. 330,-



Kjør Ferrari eller Porsche på bane kr. 2.500,-



Improvisasjonsteater for to kr. 560,-



**OPPLEVELSER**

# MARKEDSFØRING

- Katalogdistribusjon
- Google Ad Words
- Web traffic
- Nyhetsbrev
- Facebook
- PR
- TV



**OPPLEVELSER**