

# Bløde værdier kan være gode for forretningen

**En af KV's gode samarbejdspartnere – Spilforsyningen.dk – i Aalborg valgte en aktiv tilgang til vores samarbejde med positive kundereaktioner til følge.**

Af Johan Bache  
Marketingansvarlig, Kattens Værn

Kattens uge39 nærmede sig, og Spilforsyningen, en fem år gammel virksomhed med adresse i Aalborg, valgte at skabe en aktivitet om deres udvalg af kattespil (og der er mange!) i netop dén uge. Idéen var, at 10 procent af omsætningen ville tilfalde Kattens Værn, når der blev indtastet en bestemt kode ved bestillingen.

Et smukt formål synes vi naturligvis – men projektet er kun rigtigt godt, hvis begge parter får et udbytte.

Medejer af Spilforsyningen, David Baunsgaard, gik ind i projektet med et åbent sind og havde en idé om, at en sådan kampagne primært ville skabe goodwill:

»Da kampagnen var kortvarig, og spil-

køberen ikke fik rabat eller andre direkte fordele, var det nærliggende at tænke opmærksomhed og positionering ind som mål frem for et decideret salgsboost,« siger David om grundlaget for kampagnesamarbejdet.

## Budskab nåede bredt ud

Spilforsyningens opslag på Facebook opnåede en solid rækkevidde og aktivitet, da der var tale om et budskab med mange bløde værdier og søde billeder. Eksposeringen blev naturligvis understøttet af Kattens Værns digitale platforme og nåede derfor samlet set bredt ud.

Spilforsyningens salg i uge 39 var særdeles godt og langt bedre end forventet – men det er svært direkte at linke salgstallene til den enkelte kampagne – selv om de søde katte gerne tager deres del af

æren. Mange faktorer spiller ind i en stor og relativt kompleks forretning, og påvirkningen af kunderne kommer naturligvis fra mange indsatser.

Set fra Kattens Værns synspunkt er kampagnen interessant – udover bidraget fra de 10 procent af omsætningen. Vi opnår en anderledes synlighed over for et yngre publikum, der måske ikke kender til vores arbejde. Det kan være, at de en dag vil anskaffe en kat, støtte os eller muligvis har tid og lyst til at være frivillig. Samarbejdets værdi er derfor ikke kun på den korte bane, men kan have effekter, der ikke umiddelbart er målbare.

## Har skabt goodwill

Som David fra Spilforsyningen meget klart udtrykker det:

»Jeg er slet ikke i tvivl om, at kampagnen har købt os en masse goodwill, som ikke nødvendigvis bliver indkasseret med det samme, men vil betale sig over tid.« Denne opfattelse deler vi også fra vores side af skrivebordet i Kattens Værn.

Derfor: Tak for et godt initiativ til alle i Spilforsyningen i Aalborg! Du kan finde masser af sjov underholdning på [www.spilforsyningen.dk](http://www.spilforsyningen.dk)

## Spil-nørder står bag

Spilforsyningen udspringer af det Aalborgensiske spilmiljø og blev grundlagt i 2017 af fire spilnørder. Siden da er det gået stærkt, så udover butikken, hvor en del er indrettet som spillelokale, sælges både brætspil, puslespil og elektroniske spil fra deres webshop. I dag arbejder knap 20 personer i virksomheden, der støtter en række gode formål; deriblandt Kattens Værn.



**Det var marketing- og eventmanager Jan Jensen fra Spilforsyningen i Aalborg, der kontaktede vores lokale internat med idéen til et sjovt samarbejde. I stedet for bare at være sponsor kunne det være interessant at skabe en oplevelse sammen.**



**David Baunsgaard, Spilforsyningen:**  
»Det er vores oplevelse, at responsen har været enormt positiv. Folk, der for eksempel har været i kontakt med vores support, har spontant nævnt, hvor fedt de synes det er, at vi støtter jer.«