

## Viktoria Hotell & Konferens om kraften bakom Internet

**För Jovan Christovski, anläggningschef på Viktoria Hotell & Konferens i Uppsala och ansvarig för företagets marknadsföring, blev 2007 startskottet på något nytt och spännande. En ny marknad öppnade sig och allt började med ett program på tv.**

"Kraften bakom Internet" hette det tv-program som fick Jovan att få upp ögonen för och intressera sig för Internet som annonseringskanal. Han bestämde sig för att testa en ny marknadsstrategi och satsa pengar på att synas på sökmotorn Google. Till en början försökte han själv sköta annonseringen på Google, men det tog alldeles för mycket tid och var för komplicerat. Ungefär samtidigt kom han i kontakt med adX. Under en period på sex månader ville han ta reda på vad adX hade att erbjuda.

– Det har gått över förväntan och vi har fått in flera nya kunder den här vägen. Det har också inneburit flera stora affärer för oss. Då en ny konferenskund kan innebära ganska mycket pengar för oss är det värt varenda investerad krona, säger Jovan.



Samarbetet visade sig bli mycket framgångsrikt och numera är det sökmotorerna som är största källan till nya kunder för Viktoria Hotell & Konferens. När mer pengar placeras på Internet har de mer traditionella marknadsföringskanalerna, som dagspress och tryckta kataloger, fått ge vika.

– Den stora skillnaden är att på Internet är det kunderna som söker upp dig, istället för att du söker upp dem, och på så vis är kunderna garanterat intresserade av vad du har att erbjuda. Då måste vi se till att vara tillgängliga och det här sköter adX åt oss idag på ett utmärkt sätt, säger Jovan.

Genom att hela tiden jobba med sökord och annonser och följa utvecklingen på sökmotorer, som Google, Yahoo, Eniro och Live Search kan adX se till att deras kunder får den exponering de vill ha. De följer upp resultaten och gör jämförelser. Allt är mätbart. Jovan säger också att det är en tuff konkurrens inom konferens- och hotellbranschen och marknadsföringen är en jättevägskild i verksamheten. Och att det svåra idag inte är att göra av med pengar, utan bestämma var pengarna ska placeras, för det finns så mycket att välja på. Självt tycker han att Internet visat sig vara en överlägsen mediekanal och är mycket nöjd med samarbetet med adX.

– Det är adX som är experter på det här. Därför känns det tryggt att de sköter det här åt mig och samtidigt ger de mig vad jag vill veta, exempelvis hur många nya kunder mina investeringar ger, säger Jovan och syftar på den statistikrapport han får av adX varje månad.

Sex månader har nu snart gått och Jovan ser just nu över sina framtida investeringar, och säger att de med största sannolikhet kommer att utöka sitt samarbete med adX för det här har de inte råd att vara utan.



### Om adX

adX är ett expansivt företag inom prestationsbaserad sökannonsering på sökmotorer som Google, Yahoo, Live Search och Eniro. adX erbjuder en unik prestationsbaserad prismodell för att öka försäljningsvolymen samtidigt som vi sänker kundanskaffningskostnaden. adX skapar resultat utifrån dina besökars intentioner. Ledande företag inom olika branscher i Sverige och Europa har valt adX som samarbetspartner för sin resultatorienterade sökannonsering.