

## PROBLEEM

Kuidas saada inimesi proovisõidule Lexuse hübriidautodega ilma, et sa reklaamiksid ainult aina suurenevaid allahindlusprotsente nagu konkureerivad "luksusautobrändid"?  
Kuidas müüa autosid ilma brändi kuvandit devalveerimata?

### Mis siis, kui sinu proovisõit teeks hoopis heateo?

## LAHENDUS

Vaikus on Lexuse hübriidautode üks põhilisi eeliseid. Kuna vaikus on meie ümber iga päevaga järjest vähem, siis tahtsime toetada neid kohti, mis vaikus au sees hoiavad.

Näiteks **kooliraamatukogud**.

Eesti, Läti ja Leedu kooliraamatukogud on alarahastatud. Seepärast kinkiski iga proovisõit Lexuse hübriidiga Baltikumi kooliraamatukogudele populaarteaduslike raamatute komplekti. Et inspireerida tulevast põlvkonda.

Iga proovisõitja sai ise valida, millisele koolile tema raamatukomplekt läheb. Kas tema enda lapseõlvekoolile, tema lapse koolile või hoopis mõnele kooliraamatukogule kusagil väikeses maakohas, mis vajab hädasti uusi raamatuid.

Lisaks olid Lexuse hübriididele ka mõistlikud pakkumised laiendatud garantii ja tasuta hoolduste näol.

Sotsiaalmeedias kaasasime igal maal tuntud hübriidiomanikke, kes jagasid oma inspireerivaid lugemissoovitusi. See omakorda aktiveeris meie järgijaskonda, kes hakkasid postitama oma lemmikraamatuid.

## TULEMUS

**Meie usk inimkonda taastus.** Inimesed tulid proovisõidule ja tahtsid kooliraamatukogudele isegi lisaraha annetada!

Kokku jagasime Baltikumis ära üle 200 raamatukomplekti, rohkem kui 21 000 euro väärtuses.

Mida aga keegi ei oodanud, oli uute autode tellimuste arv. **Eelmise aastaga võrreldes, kasvas see 90%, tehes parima tulemus pärast automüügi kuldaega, 2007. aastat.**

Lexus tõestas, et on võimalik müüa autosid ilma, et sa devalveeriks brändi.

## SELLINE ON RAAMATUTE JÕUD