



Eraklientide *onboarding*

Hakka raha treenima

ÜLESANNE:

- Tuua SEB-sse uusi erakliente ja rohkem palgalaekumisi nii uutelt kui ka olemasolevatelt klientidelt.
- Suurendada Digikassa kasutajate arvu, tehes esimesed kogumise ja investeerimise sammud võimalikult lihtsaks.

SISEND:

Kampaania loogika on lihtne ja koosneb vaid 3 sammust:

1. Ava konto või logi sisse internetipanka
2. Aktiveeri Digikassa
3. Too oma sissetulek SEB-sse

Pärast seda kannab SEB kokku 100 € kogumishoiusele: +50 € pärast esimese palga laekumist ja +50 € nelja kuu pärast, kui palk laekub endiselt SEB-sse ja Digikassa on aktiivne.



STRATEEGIA:

Paljud tahaksid kogumise ja investeerimisega alustada, aga esimene samm kipub edasi lükkuma. Seepärast otsisime sõnastust, mis kõlaks julgustavalt ja tehtavalt, mitte õpetlikult. “Hakka raha treenima” raamistas kogumise harjumusena, mida saab alustada kohe väikeste sammudega. Seda toetas ka lihtne 3-sammuline kampaaniateekond ja konkreetne 100 € toetus, mis andis lisatõuke alustamiseks ja järjepidevuseks.

LOOVLAHENDUS:

Rääkisime investeerimisest läbi spordimetafoori: selleks, et raha teenida, tuleb raha kõigepealt treenida. Lühicopy “Hakka raha treenima” seob sõnamänguga “teenimise” ja “treenimise” ning paneb rõhu harjumustele ja järjepidevusele.

TULEMUSED:

Sõnum tõlkis kogumise ja investeerimise alustamise üheks meeldejäävaks fraasiks ja toetas kasutajate edasist teekonda. Kampaania tõi kaasa kasvu uute palgaklientide seas: +24% YoY ja +67% sept–okt. Kampaania järeluuring näitas, et 100 € stiimul polnud ainus tõukejõud: kõigest 13% vastanutest nimetas seda peamiseks pangavahetuse põhjuseks. Seega aitasid kasvu vedada ka loovidee ja sõnum, mitte ainult rahaline pakkumine.

24%

Uute palgaklientide
aastane kasv

67%

Kasv kampaania
kahe kuu võrdluses