

22. MAJ 2014

DSB udvider satsning på content med nyt bureauvalg

AF: FINN GRAVERSEN

Selskabet har gennemført en pitch på et community management budget - og fundet vinderen.

DSBs bureaurelationer har været noget turbulente i det seneste års tid. Men for Very har det været en god ting.

Bureauet blev fornylig placeret på listen over de fem bureauer, som DSBs kommunikations- og marketingafdeling fremadrettet vil henvende sig til med opgaver. Og nu har man så et andet sted i koncernen valgt Very som vinder af en konkurrence om et community management budget.

Det udspringer af tidligere arbejde med DSB Ung, som Very har hjulpet med - men fremover bliver det rettet mod et bredere publikum.

"Pitchen var en anledning til at få nogle bud på, hvilken retning DSB Ung skulle tage i den næste del af rejsen, og her var Very's strategiske tanker et rigtigt godt match med vores ambitioner – ikke bare på DSB Ung, men i forhold til DSB i det hele taget," siger salgschef i DSB, Christian Linnelyst, og fortsætter:

"Very har gennem vores tidligere samarbejde vist, at de kan kommunikere DSB's produkter i øjenhøjde med målgruppen og ikke mindst skabe relevant content, som målgruppen har lyst til at involvere sig i. Det er noget, man som brand næsten ikke kan overvurdere. Derfor var der ingen tvivl om, at det er helt rigtigt at fortsætte samarbejdet."

Det er ikke oplyst, hvem eller hvor mange, der har deltaget i konkurrencen.

Very ser selv deres community-plannere - unge smagsdannere - som et af bureauets stærkeste værktøjer.

"Vores tilgang er at dykke ned i de forskellige communities, eller interessefællesskaber, og skabe relevant indhold i samarbejde *med* målgruppen. Det er vores udgangspunkt. Så når det kommer til det at bruge sociale medier som kanal, er der i virkeligheden ikke så meget nyt under solen: Det handler stadig ganske enkelt om at forstå præmisserne for en dialog, om at respektere målgruppen og være der, hvor de er," siger Louise Brandt, der er insight og strategy director samt partner i Very.