De campagne van Mila (B2 · NT2 Dutch B2)

Tekst / Transcript

Mila werkte al drie jaar bij een klein reclamebureau in Rotterdam, en toch had ze nog nooit een opdracht gekregen die haar echt wakker hield 's nachts. Dat veranderde op een grijze dinsdagochtend. Een fietsenfabrikant wilde in het voorjaar een nieuwe stadsfiets lanceren en zocht een bureau dat de hele campagne kon bedenken. De directeur van het bedrijf legde uit dat hij niet zomaar fietsen wilde verkopen. Hij wilde iets veranderen aan de manier waarop mensen zich door de stad bewogen.

Tijdens de eerste vergadering vroeg Mila welke waarden het bedrijf eigenlijk wilde nastreven. De directeur dacht lang na voordat hij antwoordde. Hij sprak over schone lucht, over rustiger straten en over kinderen die veilig naar school konden fietsen. Zijn medewerkers knikten instemmend. Mila schreef alles op in haar notitieboek en voelde dat hier meer in zat dan een gewone reclamefolder. Ze noteerde ook dat de klant zichzelf progressief noemde, omdat hij bewust brak met de oude gewoonten van de branche.

De weken daarna werkte het team dag en nacht. Het oude beeldmerk van de fabrikant was in de jaren tachtig ontworpen en zag er inmiddels stoffig uit. Mila stelde daarom voor om het logo volledig opnieuw te laten tekenen, in een frissere kleur en met eenvoudiger lijnen. Haar collega Bram twijfelde eerst, maar na drie schetsen was ook hij overtuigd. Vervolgens kwam het moeilijkste deel: de tekst. Ze schreven tientallen zinnen op een groot vel papier en streepten er de meeste weer door. Uiteindelijk bleef er één korte, ritmische zin over die iedereen meteen onthield. De slogan die ze kozen, bestond uit slechts vier woorden en klonk bijna als een uitnodiging.

De campagne moest mensen niet alleen informeren, maar hen echt aanzetten tot het maken van een andere keuze. Daarom bedacht Mila een actie waarbij bewoners een maand lang gratis een fiets konden uitproberen. Wie meedeed, kreeg elke week een kort bericht op zijn telefoon. In die berichten stond geen verkooppraatje. Er stond alleen hoeveel kilometer iemand had gereden en hoeveel dat had gescheeld aan uitstoot. Enkele bedrijven uit de buurt boden aan de actie te sponsoren, zodat de deelnemers ook nog gratis onderhoud kregen.

Het resultaat overtrof alle verwachtingen. In de eerste maand meldden zich ruim vierduizend mensen aan, en de lokale kranten schreven uitgebreid over het experiment. Op een avond stond Mila in de stromende regen bij de fietsenwinkel en keek naar de rij wachtenden. Een oudere man vertelde haar dat zijn dochter hem had aangespoord om mee te doen, omdat hij anders nooit uit zijn auto zou stappen. Mila glimlachte en bedacht dat het nastreven van zo'n doel misschien wel belangrijker was dan het bereiken ervan. De volgende ochtend begon ze aan een nieuw voorstel.

Try our 6-step method for free and make these words stick.

Listen to this episode online: https://course.interactivelessons.nl/local/podcast/episode.php?id=28790

Start this course for free: https://course.interactivelessons.nl/mod/quiz/view.php?id=1996