

## 5 argument som gör Villalivet till en mer effektiv mediekanal!

**1** Utdelning via Postnord till alla villaägare i Sverige på reklamfria vardagar.

Villalivet delas ut enskilt av PostNord reklamfri vardag och inte tillsammans med övrig direktreklam till villaägarna. Dessutom når vi alla som har Nej-tack till reklam vilket innebär 33% eller 726 244 villaägare.

**2** Hög räckvidd och stor läsning! Frekvent annonsering i Villalivet innebär en total observation på **77%** eller **2 952 826 personer** i målgruppen per utgåva. Sammanfattningen av fem undersökningar visar på **2 300 903** läsare per utgåva.\*

**3** En trovärdig och inspirerande kanal! **64%** anser att Villalivet är trovärdig, **61%** blir inspirerande och **58%** har nytta av magasinet.

**4** Från idé till effekt! Villalivet initierar och driver köpprocesser. Den samlade handlingskraften är mycket hög, **897 352 personer** eller **39%** av läsarna kommer att köpa eller planerar köp efter att ha tagit del av innehållet.

**5** Effekt + digitalt = 3! Mer effekt får du genom att följa upp digitalt. **3,6 miljoner** unika besökare på villalivet.se 2020 – varav **87%** var organisk trafik. Likvärdig fördelning av manliga och kvinnliga besökare.\*\*

Källor: \*\*Google analytics  
\*RAM-undersökning av fem utgåvor under 2020

## Mediekanalen som garanterat skapar effekt!

**Villalivet** är det enda medie där du når alla Sveriges villaägare i brevlådan enskilt – utan att konkurrera med mängder av direktreklam. Ett unikt sätt att få alla villaägares fulla uppmärksamhet och komma nära dem.

Läsarundersökningar visar att de uppskattar Villalivet för sin nytta och inspiration av hög kvalitet från en trovärdig källa som står oberoende från annonsörer. Något som blir viktigare och viktigare idag.

Villalivet är en bra bas och helt rätt sammanhang för att bygga en relation till dina kunder. Du behåller varumärket högt i medvetandet hos villahushållen och banar väg för dina säljaktiviteter. Här kan du rikta budskapet specifikt mot målgruppen efter säsong och samtidigt få stor räckvidd som driver trafik, volym och försäljning.

Det är också här du kan jobba långsiktigt för att skapa kännedom hos framtida kunder. Bäst effekt når du genom att kombinera Villalivet med en säljdriven kampanj i tryck plus en digital aktivitet som följer upp hela vägen till köpavslut.

"Köpkraften hos Nej-tack till reklam är lika stor som hos Ja-tack till reklam!"  
\* enligt RAM 2020

*Vi ser fram mot ett lyckat 2021 tillsammans!*



2021 vecka	Nr	Utgivning	Tema
v 53			
v 1			
v 2			
v 3			
v 4			
v 5	<b>1</b>	<b>1-5 februari</b> *2021.01.07	<b>Värme &amp; Energi</b> Fönster/dörrar, badrum, tvättstuga, möbeltrender, hemmagym
v 6			
v 7			
v 8			
v 9	<b>2</b>	<b>1-5 mars</b> *2021.02.03	<b>Uterum &amp; renovera ute</b> Fasadrenovering, mattor, från barnrum till tonårshäng
v 10			
v 11			
v 12			
v 13	<b>3</b>	<b>29 mars -1 april</b> *2021.03.03	<b>Pool &amp; trädgård</b> Smarta lösningar i trädgården, uteytor, solpanelstak
v 14			
v 15			
v 16			
v 17			
v 18	<b>4</b>	<b>3-7 maj</b> *2021.04.07	<b>Måla fasad</b> Garage Terasslivet/Grilla
v 19			
v 20			
v 21			
v 22			
v 23	<b>5</b>	<b>7-11 juni</b> *2021.05.11	<b>Sommarspecial! Gör det själv</b> Säkerhet
v 24			
v 25			
v 26			

vecka	Nr	Utgivning	Tema
v 26			
v 27			
v 28			
v 29			
v 30			
v 31			
v 32			
v 33			
v 34			
v 35			
v 36	<b>6</b>	<b>30 augusti -3 september</b> *2021.08.03	<b>Värme &amp; Energi</b> Dörrar/Fönster
v 37			
v 38			
v 39			
v 40			
v 41	<b>7</b>	<b>4-8 oktober</b> *2021.09.07	<b>Kök &amp; Vardagsrum</b> Badrum/Spabad
v 42			
v 43			
v 44			
v 45	<b>8</b>	<b>1-5 november</b> *2021.10.07	<b>Renovera inne</b> Sovrum Smarta hem
v 46			
v 47			
v 48			
v 49			
v 50			
v 51			
v 52			



"67% av läsarna eller 1 541 605 personer planerar ett nytt byggprojekt."  
\* enligt RAM 2020

