B2B Marketing AWARDS 2012 FINALIST

Fujitsu Finland – Fujitsu's "Light Bulb Changers"

CATEGORY NUMBER: Category 2

CATEGORY NAME: Best use of direct mail

CAMPAIGN NAME: Legacy modernization campaign: "Light bulb changers"

BRAND: Fujitsu

Word count: 200 (summary), 853 (body copy)

Summary

Application modernization is in practice very complicated and technical procedure. However, the decision makers are often more business oriented than trained in coding, for example. Thus, it was of utmost importance to present Fujitsu's offer and expertise in a very simple and straightforward way. Idea: "Application modernization is almost as easy as changing an old electric bulb to a new LED lamp" was created.

Direct mail was striking: the included LED lamp was on – shining brightly in the middle of dark Finnish winter. People in pictures are the real Fujitsu consultants who actually do the proposed work. The tone of proposal is warm, friendly and personal – in stark contrast to the "usual" idea of IT-projects (technical, tedious and impersonal).

Results are very good: 93% noticed the box, 83% agreed for a meeting. The number and quality of leads (= meetings) was the main target of the campaign. Total campaign costs were *** €; a pipeline of *** means 159:1 ROI.

Telemarketing for screening and booking meetings was successful. Different scripts were created: CIOs and Applications Managers were approached more with technology angle and CFOs with cost savings. Easiness and good results of application modernization were a common theme.

(***, These details were provided to judges in the original submission but are commercially sensitive and therefore confidential.)

About the client company

Fujitsu is the leading Japanese information and communication technology (ICT) company offering a full range of technology products, ICT solutions and services. Over 170,000 Fujitsu people support customers in more than 100 countries. Fujitsu Limited reported consolidated revenues of 41 billion euro for the fiscal year that ended March 31, 2012.

Fujitsu is the leading ICT services and hardware provider in Finland, where it employs approximately 2,900 people. Fujitsu's goal is to facilitate and ease the day-to-day operations of businesses and other organisations with cutting-edge ICT service models and technologies. Fujitsu takes care of customers' ICT, including application support, operations and development. In Finland, the applications business alone employs more than 1,000 people. The range of Fujitsu's product services covers the entire spectrum of computing, from laptops to data centre solutions.

Strategy – broader business issues the company is facing

ICT business has very tough competition and many solution providers. Fujitsu, as a big, traditional and trustworthy company can best use its strengths by providing big companies large solutions that can be implemented only by very strong organizations. At the same time, personal service and the presence of real people – who actually do the work – is also important. The system does nothing – people do.

In Fujitsu's case the problem was to make the target companies realize that it is not expensive, slow or difficult to modernize the applications or the underlying technology – without the need to replace them with commercial off-the-shelf packages or doing a total rewrite. Moreover, Legacy modernisation has much higher rate of success than doing a rewrite.

Objectives of the campaign

The Legacy modernisation campaign was named as "Light bulb changers". The objective of the campaign was to sell Legacy Modernization Service (global offering) and get 35 customer meetings for Mikael Valtonen and Pekka Turunen, who are leading consultants at Fujitsu. At the same time the aim was to increase awareness of this service and Fujitsu's application services in general.

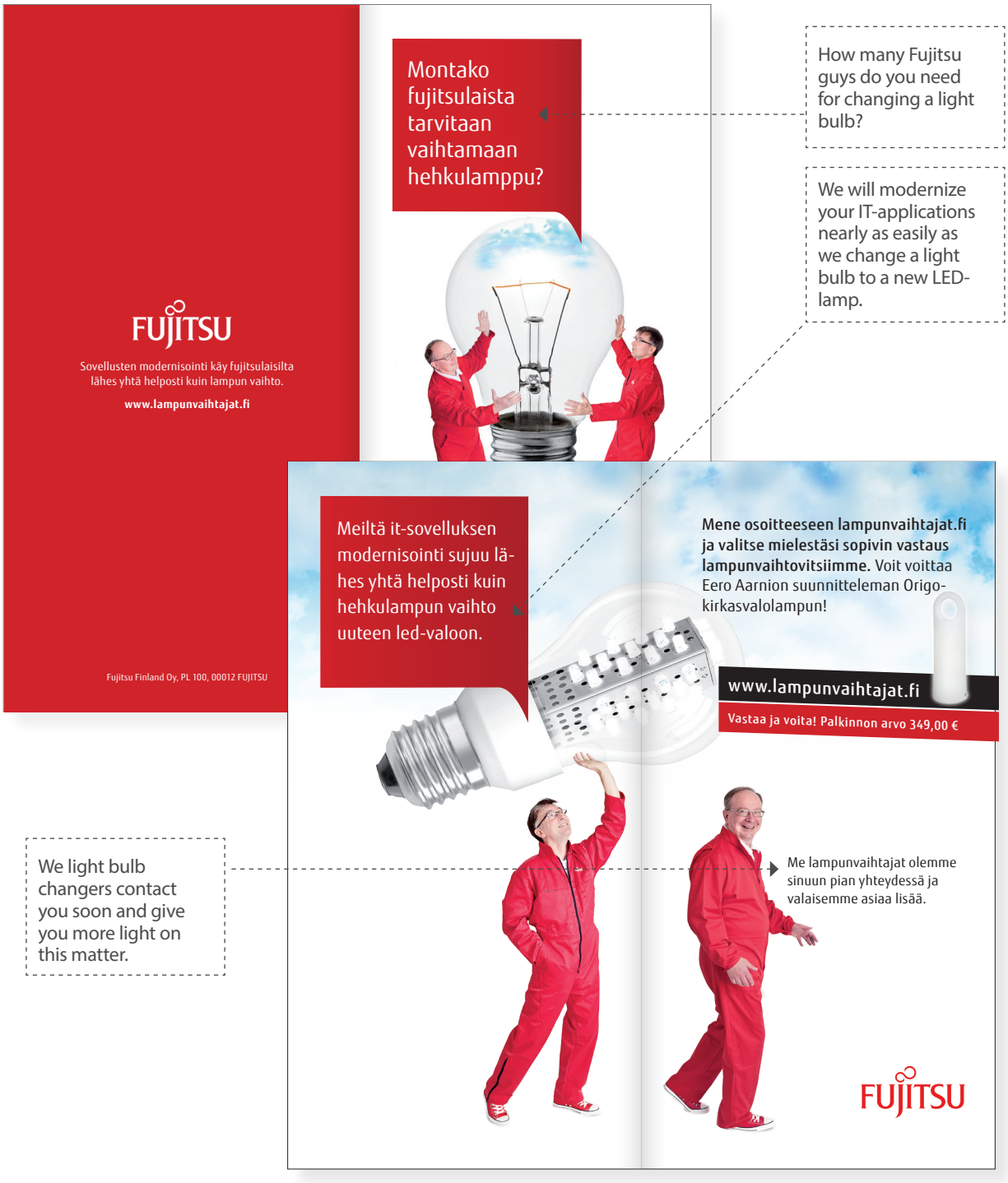
The target audience

- Top 100 companies and organisations in Finland.
- 300 decision-makers (CIO, CFO, manager responsible for applications)

The target companies and decision makers were first screened by telephone campaign to get maximum effectiveness. Though these people are the buyers, they don't necessarily have detailed technical knowledge on legacy modernization. That is why we chose to use in messages anything but jargon. Instead allegories and "normal" language were used with good results. We aimed – and succeeded – to find an example from real life that the target audience had no problems of understanding.

Media/channels used

TEASER (BROCHURE)



B2B Marketing AWARDS 2012 FINALIST

DIRECT MAIL

- Box
- Sales letter
- Two cards (on the subject) + one activation card (lottery)
- A lamp with light on



Fujitsu "light bulb changers" give your application a new life. It is for us nearly as easy as changing a light bulb.



Joulukuu 2011

Fujitsun lampun-vaihtajat antavat sovelluksellesi uuden elämän.

Soita Mikaelille tai Pekalle samantien halutessasi lisätietoja it-sovellusten modernisoinnista.

Tervehdys,

Vanhoja hehkulamppuja vaihdetaan par'aikaa uusiin, pitkäikäisempiin led-lamppuihin, ja niin tehdään it-sovelluksillekin. Me Fujitsun lampunvaihtajat olemme sitä mieltä, että vanhat ratkaisut ovat useimmiten toimivia. Ne on aikanaan räätälöity organisaation tarpeisiin ja niitä osataan jo valmiiksi käyttää. Siispä miksi lähteä hankkimaan tai koodaamaan uusia? Fujitsu on kehittänyt vakioidun ja globaalin modernisointipalvelun (Legacy Modernization), jolla käännämme ikääntyneen mutta toimivan koodin uudelle alustalle.
Samalla tuplaamme sovelluksesi elinkaaren.

Sovelluksiin on vuosien saatossa uhrattu runsaasti aikaa ja rahaa. Siksi niiden elinkaaren jatkaminen kannattaa. Sovellusten modernisointi on nopeampaa ja kustannustehokkaampaa kuin uuden hankinta. Fujitsu antaa vanhoille sovelluksille uuden elämän modernisoimalla ne kilpailukykyisiksi ja tuomalla ne tälle vuosituhannelle.

Modernisointipalvelussa uudistamme sovellukset vaikka avaimet käteen -periaatteella. Tarvittaessa toimitamme myös alustan ja ylläpidon. Modernisointi on riskittömämpää kuin uudelleenohjelmointi, ja siinä useimmiten onnistutaan paremmin. Palvelu kannattaa tilata juuri Fujitsulta, koska modernisointityökalujen valikoimamme on markkinoiden laajin.

Tulemme innolla modernisoimaan sovelluksesi ja antamaan sille uuden pidemmän elämän. Se käy meiltä lähes yhtä helposti kuin vanhan hehkulampun vaihto uuteen led-lamppuun.

Valoisia sovelluspäiviä,

Pekka Turunen
p. 050 372 5252

Mikael Valtonen
p. 045 7880 9558

P.S. Oheista laadukasta Petzl Tikka 2 -otsalamppua voit hyödyntää etsiessäsi vanhoja mutta modernisoitavissa olevia sovelluksia yrityksestäsi. Lampunvaihtajamme tuovat sinulle mielellään myös uudet tehokkaat paristot sekä käyvät kanssasi läpi modernisoinnin etuja.

Fujitsu Finland Oy, PL 100, 00012 FUJITSU

FUJITSU



Information card on application modernization



What does application modernization mean?

Go to lampunvaihtajat.fi and win a modern Origo bright light lamp, design by Eero Aarnio.



E-MAIL LETTERS

Eikö kirje näy oikein? Voit lukea sen **täältä**.

FUJITSU



Valaisevia terveisiä Fujitsun lampunvaihtajilta!

It-sovellusten modernisointiin liittyvä lampunvaihtajat-kampanjamme on ollut todella suosittu. Toivottavasti olet jo saanut postittamamme kampanjalähetyksen, joka sopii hyvin tähän vuodenaikaan.

Jos jostain syystä et ole saanut kyseistä valaistua pakettiamme, ota meihin yhteyttä, niin tulemme tuomaan sen sinulle henkilökohtaisesti.

Mikael Valtonen
Fujitsun lampunvaihtaja
045 7880 9558

Pekka Turunen
Fujitsun lampunvaihtaja
050 372 5252

Hanki sovelluksille uusi elämä

Fujitsun sovellusten modernisointi on vakioitu, globaali palvelu. Se siirtää asiakkaiden ikääntyvät, mutta liiketoiminnan kannalta kriittiset sovellukset uudelle, modernille alustalle.

Lue lisää...



Mikäli et jatkossa halua vastaanottaa sähköisiä viestejä lampunvaihtajilta, klikkaa **tästä**. Osoitelähde: MicroMedia Osoitepankki.

Bright news from Fujitsu light bulb changers!

Modernizing IT applications is a hot topic

Eikö kirje näy oikein? Voit lukea sen **täältä**.

FUJITSU



IT-sovellusten modernisointi on kuuma aihe

Kiitos kaikille runsaasta osallistumisesta Fujitsun lampunvaihtajat-kampanjan arvontaan! Olemme tyytyväisinä huomanneet, että ikääntyvien, kriittisten sovellusten siirtäminen modernille alustalle on aihe, joka koskettaa todella monia. Kerromme siitä mielellämme lisää, nyt kun tämä lamppuasia on hoidettu.

Eero Aarnion suunnitteleman tyylikkään ja arvokkaan Origo-kirkasvalolampun voitti arvonnassa Anne Kosonen, HKScan Oyj:stä. Onnea Annelle ja kiitos kaikille osallistuneille! Toimitamme lampun voittajalle pikimmiten.

Hyvää ja menestyksellistä kevättä toivottaen,

Mikael Valtonen
Fujitsun lampunvaihtaja
045 7880 9558

Pekka Turunen
Fujitsun lampunvaihtaja
050 372 5252

Hanki sovelluksille uusi elämä

Fujitsun sovellusten modernisointi on vakioitu, globaali palvelu. Se siirtää asiakkaiden ikääntyvät, mutta liiketoiminnan kannalta kriittiset sovellukset uudelle, modernille alustalle.

Lue lisää...

Mikäli et jatkossa halua vastaanottaa sähköisiä viestejä lampunvaihtajilta, klikkaa **tästä**. Osoitelähde: MicroMedia Osoitepankki.

CAMPAIGN SITE ON INTERNET

Get a life for applications

B2B Marketing AWARDS 2012 FINALIST

FUJITSU



Etusivu | Sovellusten modernisointi

Hanki sovelluksille elämä

Fujitsun sovellusten modernisointi (Legacy Modernization) on vakioitu, globaali palvelu, joka siirtää asiakkaiden ikääntyvät, mutta liiketoiminnan kannalta kriittiset sovellukset uudelle, modernille alustalle.

Monet yritykset ja julkishallinnon organisaatiot ovat ison haasteen edessä, kun vuosikymmenten ikäiset ja pitkälle räätälöidyt operatiiviset sovellukset vanhenevat. Vaikka sovellukset olisivatkin luotettavia, skaalautuvia ja liiketoimintaa palvelevia, niiden tekninen toteutus on usein myös vakava este kasvulle, innovatiivisuudelle, käytettävyydelle ja pilvipalvelujen hyödynnettävyydelle. Vanhojen sovellusten ylläpito on myös erittäin kallista verrattuna nykyaikaisiin sovellusalustoihin ja osaajia on yhä vaikeampi löytää.

Sovellusten modernisoinnin avulla on jo pitkään pidennetty ikääntyvien sovellusten käyttöikää, mutta sen toteuttaminen vakioituna palveluna tuo Fujitsun asiakkaille merkittävää etua.

Fujitsu on tiettävästi markkinoiden ainoa toimittaja, joka pystyy tarjoamaan sovellusten modernisointipalveluja globaalisti ja vakioidusti.

Asiakkailla on maantieteellisestä sijainnista riippumatta käytössään Fujitsun globaali asiantuntemus. Fujitsu tarjoaa modernisointipalveluja 17 maassa, muiden muassa Suomessa ja Ruotsissa. Toimintaa tukee kansainvälinen tiimi, jota johdetaan Australiasta.

Mitä it-sovellusten modernisointi tarkoittaa?

"Kun yritin selittää kummipojalleni, mitä tämä meidän lampunvaihtajien sovellusten modernisointi oikein käytännössä tarkoittaa, mieleeni juolahti vertaus Googlen kääntäjäohjelmaan. Kerroin hänelle, että meidän Fujitsun it-sovellusten modernisointi tapahtuu käytännössä siten, että laitamme asiakkaidemme tietokoneeseen oman Googlen kääntäjäohjelman tapaisen ohjelman, joka alkaa saman tien kääntää vanhaa sovellusta uuteen. So easy, so simple! Ja hän tajusi heti, mistä on kyse."

Mikael Valtonen
Fujitsun lampunvaihtaja

Tarjoamme asiakkaillemme mahdollisuuden siirtää sovelluksensa nykyaikaan maailmanlaajuisesti luotettavalla tavalla ja yhtenäisin menetelmin. Sovelluksiin on vuosien saatossa sijoitettu runsaasti aikaa ja rahaa. Niiden jatkohyödyntäminen ja modernisointi kannattaa, sillä vanhan sovelluksen siirto uudelle alustalle maksaa murto-osan uuden projektin hintaan verrattuna. Toiminnallisuus säilyy modernisoinnin jälkeen ennallaan.

Fujitsu on määritellyt kahdeksan osaamisaluetta, jotka kattavat useita modernisointivälineitä ja teknologia-alustoja. Näitä ovat esimerkiksi Cobol-pohjaisten sovellusten siirto ja modernisointi .NET-alustalle ja Visual Basic -sovellusten siirto .NET- tai J2EE-sovelluksiksi. Sovellukset on mahdollista siirtää keskuskoneelta Microsoft-alustalle joko palvelinkeskukseen tai esimerkiksi Microsoft Azure -pilvipalveluun. Modernisointivälineiden avulla voidaan useimmat teknologisesti vanhenevista sovelluksista uudistaa Java tai .NET-sovelluksiksi. Tällaisia sovelluksia ovat muiden muassa C/C++, Oracle Forms, Centura, Delphi ja RPG.

Meille modernisointi on enemmän kuin pelkkää sovellusten migraatiota. Legacy Modernization vakioi monet Fujitsun kansainväliset modernisoinnissa käytettävät tuotteet ja palvelut, joita on jo vuosia käytetty kumppaniratkaisujen rinnalla. Asiakkaat hyötyvät siitä, että Fujitsu ei ole rajoittunut vain tiettyihin modernisointivälineisiin ja teknologia-alustoihin.

Kysy meiltä lisää:

Mikael Valtonen
Fujitsun lampunvaihtaja
045 7880 9558

Pekka Turunen
Fujitsun lampunvaihtaja
050 372 5252

2011 © Fujitsu Finland Oy | Kaikki oikeudet pidätetään.

How many Fujitsu guys do you need for changing a light bulb?

FUJITSU



Etusivu | Sovellusten modernisointi

Montako fujitsulaista tarvitaan vaihtamaan hehkulamppu?

Valitse mielestäsi oikea vaihtoehto.

- [ ] Ei yhtään
- [ ] Kaksi
- [ ] Kolme

Hanki sovelluksille elämä

Fujitsun sovellusten modernisointi on vakioitu, globaali palvelu. Se siirtää asiakkaiden ikääntyvät, mutta liiketoiminnan kannalta kriittiset sovellukset uudelle, modernille alustalle.

Lue lisää...

Jätä yhteystietosi, jotta voimme kertoa sinulle lisää sovellusten modernisoinnista. Samalla osallistut Origo-kirkasvalolampun arvontaan.

Etunimi (pakollinen)

Sukunimi (pakollinen)

Sähköposti (pakollinen)

Puhelin (pakollinen)

Yritys (pakollinen)

LÄHETÄ



2011 © Fujitsu Finland Oy | Kaikki oikeudet pidätetään.

TELEPHONE CAMPAIGN

- Screening
- Booking the meetings

There was no price offer. It was enough to tell that this service is much more affordable than people might expect.

Timescales of the campaign

In Finland, November 2011 – February 2012

PHASE 1

Screening of the target group by telemarketing

Identifying decision makers

Surveying: Does the company have legacy apps? And their IPR's`?

PHASE 2

- Teaser letter

PHASE 3

Direct mailing box, including a Petzl head lamp with lights on, plus info letter & cards

PHASE 4

E-mail reminder

PHASE 5

Telemarketing to book meetings, with different scripts for each role

- CIO / Applications Manager: technology aspects
- CFO: Cost savings

- Live performance of bulb changers at Fujitsu Christmas customer event.

- On the campaign site www.lampunvaihtajat.fi additional information and lottery. Prize: Design bright light lamp "Origo". Also a reminder E-mail letter.

- Internal promotion video Feb. 2012

Budgets (***, These details were provided to judges in the original submission but are commercially sensitive and therefore confidential.)

Concept, target group screening and producing the campaign elements and booking the meetings: ***

Printing, material costs, photographing, mailing etc.: ***

Results

93% had noticed the box (N = 107)

83% agreed for meeting – much over expectations – exceptional hit-rate!

104 meetings in over 70 organisations between January and April

Potential of leads: ***

Quotations until 15th June: ***

Typical size of modernization project: ***

Already two pilot projects won: ***

Campaign costs: ***

A pipeline of *** means 159:1 ROI

Already the first pilot deals covered the campaign costs and generated profit.

We expect much bigger deals when real projects will be won (after pilots)

- Thanks to the campaign, the market potential of legacy modernization service has been well identified.
- Meetings have been successful door-openers for introducing all Fujitsu's application services.
- Before, application services had much lower awareness than infrastructure services.
- For example, several Business Intelligence leads were identified.
- At least 6 other Fujitsu countries want to run the same campaign using MicroMedia's concept.

(Surprised and amused comments – wondered do they dare to open the luminous package.)

Client testimonial

"Exceptionally complicated offering presented with a simple and playful idea. Excellent project management, telemarketing and weekly lead reports from MicroMedia. Careful screening of the target group was important and successful. Global capability gave us good credibility. Fujitsu specialists acted as models with a relaxed attitude and setting. Prompt follow-up of the agreed meetings by Fujitsu sales. This campaign was efficient, smooth-running and gave us excellent ROI."