**Pressmeddelande**22 februari 2016

**K-rauta utökar satsningen på proffskunder** – **klart med ny eventbyrå**

**K-rauta AB har beslutat att event är en viktig strategisk metod när det gäller att utveckla segmentet B2B. Nu har också en eventbyråupphandling skett för att ta nästa steg framåt i arbetet.**

Under 2015 genomförde K-rauta cirka 30 event riktade till proffskunder.

– Från och med 2016 och framåt kommer K-rauta AB att satsa ytterligare på försäljning till proffs och då med event som en allt viktigare metod, säger marknads- och kommunikationschefen Karolina Åhs.

Upphandlingen av ny eventbyrå syftade till att hitta en erfaren och bred partner som kan utveckla och driva framåt K-rautas koncept för B2B-kommunikation.

Valet föll på PS Communication – en väletablerad aktör inom event och brand experience med tunga kundkonton inom B2B-segmentet.

– PS Communication har visat att de förstår K-rautas affär och att de kan hjälpa oss med att ta nästa steg i satsningen med proffskunder. Jag är övertygad att vi genom att utveckla event kommer att kunna öka såväl kännedom som försäljning och ser fram emot att se resultatet av vårt samarbete, säger Karolina Åhs.

Anna Pesula är kundansvarig på PS Communication.

 – Jag har alltid haft stor respekt för K-rauta som varumärke och har imponerats av den resa man har gjort med sin B2C-kommunikation de senaste åren. Vi på PS är oerhört glada över att nu få vara med och driva även B2B-segmentet framåt, säger hon och fortsätter:

– Vi vill skapa varumärkesupplevelser värda att snacka om genom att erbjuda de bästa mötesplatserna för K-rautas proffskunder och leverantörer.

 Samarbetet börjar gälla per omgående och sträcker sig i två år.

\\s-sk-ad2\FS\Avdelningar\Marknad\Bildbank\Personal\Miljö\Företagsservice - virke.tif

