

# CÓMO **BAMIGO** UTILIZÓ EL MARKETING DE INSERCIONES PARA ACTIVAR AL **45%** DE SUS CLIENTES EXISTENTES

Estudio de caso | Bamigo & Basebuilder B.V. (parte de Linehub)



Basebuilder desarrolló una campaña de activación para Bamigo, dirigida a los compradores de su tienda online en los Países Bajos, Bélgica, Alemania, Dinamarca y Suecia. Los principales objetivos eran generar suscriptores al boletín, aumentar el reconocimiento de marca y fomentar las ventas.

## IMPLEMENTACIÓN

Para atraer a los clientes a la campaña de activación online, Bamigo incluyó folletos tamaño A5 en cada uno de sus paquetes de la tienda online. Estos folletos contenían un call to action, invitando a los clientes a visitar su sitio web e ingresar el código único impreso en el folleto para descubrir si habían ganado un vale de regalo de €500. Durante el procedimiento de registro, los participantes también podían suscribirse voluntariamente a la newsletter de Bamigo.

# RESULTADOS Y BENEFICIOS

La campaña logró resultados significativos:

- El 45% de los folletos distribuidos resultaron en la participación de los clientes en la campaña online, demostrando un gran engagement;
- El 50% de esos participantes se inscribieron en el boletín, expandiendo de manera efectiva la base de suscriptores de Bamigo y mejorando las oportunidades de marketing directo;
- El 3% de los participantes canjearon sus vales de descuento, contribuyendo directamente al aumento de ventas e ingresos.

Estos resultados muestran cuán efectiva fue la campaña para alcanzar sus objetivos y comprometer a los clientes en varios países.

## CONCLUSIÓN

La campaña de activación de Basebuilder para Bamigo impulsó con éxito el compromiso de los clientes, aumentó las suscripciones al boletín y estimuló las ventas. Al incorporar un elemento promocional simple pero atractivo, Bamigo logró altas tasas de participación y mejoró sus esfuerzos de marketing. Este caso destaca el potencial de las campañas de activación dirigidas para lograr importantes objetivos de marketing y fomentar el crecimiento empresarial.



**45%**

folleto para  
campaña

**50%**

Suscrito  
al boletín

**3%**

Los cupones  
se canjean

## CONTACTO

¡Logremos el éxito juntos! Contáctanos hoy mismo y descubre cómo nuestras campañas de activación y soluciones de marketing de rendimiento pueden impulsar el compromiso, mejorar tus esfuerzos de marketing y estimular las ventas, tal como lo hicimos para Bamigo.



**Basebuilder**

**Julen Cabasés**

Sales Manager Spain

+34 616 43 68 07

julen.cabases@basebuilder.com

