

HOE **BAMIGO** INSERT MARKETING HEEFT INGEZET OM **45%** VAN ZIJN BESTAANDE KLANTEN TE ACTIVEREN

Business case | Bamigo & Basebuilder B.V. (onderdeel van Linehub)



Basebuilder ontwikkelde een activatiecampagne voor Bamigo, gericht op webshop kopers in Nederland, België, Duitsland, Denemarken en Zweden. De primaire doelstellingen waren het genereren van nieuwsbriefabonnees, het vergroten van de merkbekendheid en het stimuleren van de verkoop.

IMPLEMENTATIE

Om klanten naar de online activatiecampagne te trekken, voegde Bamigo A5-flyers toe in elk van hun webshop pakketten. Deze flyers bevatte een call to action, waarbij klanten werden uitgenodigd om naar de aangesloten website te gaan en de unieke code in te voeren die op hun flyer stond om te ontdekken of ze een cadeaubon van €500 hadden gewonnen. Tijdens de registratieprocedure konden deelnemers zich ook vrijwillig aanmelden voor de nieuwsbrief van Bamigo.

RESULTATEN

De campagne behaalde aanzienlijke resultaten:

- 45% van de verspreide flyers resulteerde in klantdeelname aan de online campagne, wat een sterke engagement rate aantoont;
- 50% van de deelnemers schreef zich in voor de nieuwsbrief, waardoor het abonneebestand van Bamigo effectief werd uitgebreid en mogelijkheden voor direct marketing werden vergroot;
- 3% van de deelnemers verzilverde hun kortingsbonnen, wat direct heeft bijgedragen aan verhoogde verkoop en inkomsten.

Deze resultaten tonen aan hoe effectief de campagne is geweest in het bereiken van haar doelstellingen en het betrekken van klanten in verschillende landen.

CONCLUSIE

De Bamigo-activatiecampagne van Basebuilder zorgde met succes voor klantbetrokkenheid, verhoogde nieuwsbrief registraties en stimuleerde de verkoop. Door een eenvoudig maar aantrekkelijk promotioneel element toe te voegen, slaagde Bamigo erin hoge deelnamecijfers te bereiken en hun marketinginspanningen te versterken. Deze case benadrukt het potentieel van gerichte activeringscampagnes om aanzienlijke marketingdoelen te bereiken en bedrijfsresultaten te stimuleren.



45%

Flyer naar
deelname

50%

Abonneert
op newsletter

3%

Kortingsbon
verzilverd

CONTACT

Laten we samen succes boeken! Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek hoe onze activeringscampagnes en performance marketingoplossingen betrokkenheid kunnen stimuleren, uw marketinginspanningen kunnen versterken en de verkoop kunnen stimuleren, net zoals we deden voor Bamigo.



Basebuilder

Sira van Zanten

Sales Manager Benelux

+31 (0)6 51 97 92 77

sira.vanzanten@basebuilder.com

