

CÓMO **FITWINKEL.NL** REGISTRÓ MÁS DEL **4%** DE LOS VISITANTES DE SU SITIO WEB EN SU BASE DE DATOS

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



Basebuilder creó una campaña de activación digital para Fitwinkel.nl, con el objetivo de involucrar a los visitantes de su sitio web en los Países Bajos. Los principales objetivos eran hacer crecer la base de datos de suscriptores del boletín y aumentar las ventas.

ENFOQUE

Para generar tráfico hacia la campaña de activación, Fitwinkel.nl implementó un pop-up en su sitio web promocionando la campaña “Gira la Rueda”.

Este pop-up dirigía a los clientes a una landing dedicada y creada con su marca, donde podían participar para ganar tarjetas regalo. Este enfoque interactivo y gamificado alentó de manera efectiva la participación y el engagement inmediato. Cada participante en la campaña recibió un cupón de descuento para usar en compras futuras, fomentando aún más la interacción del cliente.

RESULTADOS

La campaña logró resultados impresionantes, incluyendo:

- 11,5% de tasa de clics (CTR) en el banner emergente
- 55% de tasa de clics a participación
- Más de 2,000 nuevos registros para la base de datos del boletín

Más del 18% de tasa de conversión en los códigos de descuento, generando €55,000 en ingresos.

CONCLUSIÓN

Al utilizar la campaña de activación digital de Basebuilder, Fitwinkel.nl logró expandir exitosamente su base de clientes e incrementar directamente las ventas. El éxito de la campaña demuestra el poder de la gamificación de marca para mejorar el compromiso del cliente y lograr resultados medibles.



Tasa de clics del

55%

Más de

2000

nuevas inscripciones

18%+

Tasa de conversión de códigos de descuento

CONTACTO

¡Logremos el éxito juntos! Contáctanos hoy mismo y descubre cómo nuestras campañas de activación y soluciones de marketing de rendimiento pueden funcionar para ti.



 **Basebuilder**

Julen Cabasés
Sales Manager Spain

+34 616 43 68 07
julen.cabases@basebuilder.com

