

HOE **FITWINKEL.NL** MEER DAN **4%** VAN ZIJN WEBSITEBEZOEKERS IN HUN DATABASE REGISTREERDE

Case study | Fitwinkel.nl & Basebuilder B.V. (onderdeel van Linehub)



Basebuilder creëerde een digitale activatiecampagne voor Fitwinkel.nl, gericht op het betrekken van hun websitebezoekers in Nederland. De belangrijkste doelstellingen waren het laten groeien van de nieuwsbrief database en het stimuleren van de verkoop.

AANPAK

Om verkeer naar de activatiecampagne te genereren, implementeerde Fitwinkel.nl een pop-up op hun website ter promotie van de "Draai het Rad" campagne.

Deze pop-up leidde klanten naar een speciale, merkgebonden landingspagina waar ze konden deelnemen voor een kans om cadeaubonnen te winnen. Deze interactieve en gamified aanpak stimuleerde directe betrokkenheid en deelname. Elke deelnemer aan de campagne ontving een kortingsvoucher voor een toekomstige aankoop, wat verdere klantinteractie aanmoedigde.

RESULTATEN

De campagne behaalde indrukwekkende resultaten, waaronder:

- 11,5% Click-Through Rate (CTR) op de pop-up banner
- 55% Click-to-Participation ratio
- Meer dan 2.000 nieuwe opt-ins voor de nieuwsbrief database
- Een conversieratio van meer dan 18% op de kortingscodes, wat €55.000 aan inkomsten genereerde

CONCLUSIE

Door gebruik te maken van de digitale activatiecampagne van Basebuilder, wist Fitwinkel.nl met succes zijn klantenbestand uit te breiden en de verkoop direct te verhogen. Het succes van de campagne toont de kracht van gamified branding in het verbeteren van klantbetrokkenheid en het behalen van meetbare resultaten.



55%

Click-to-Participation ratio

2,000+

Nieuwe opt-ins

18%+

Conversie percentage op kortingscodes

CONTACT

Laten we samen succes boeken! Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek hoe onze activatiecampagnes en performance marketing oplossingen voor jou kunnen werken.



Basebuilder

Sira van Zanten
Sales Manager Benelux

+31 (0)6 51 97 92 77
sira.vanzanten@basebuilder.com

