

# HUR **FITWINKEL.NL** REGISTRERADE >4 % AV SINA WEBBPLATS- BESÖKARE I DERAS DATABAS

Fallstudie | Fitwinkel.nl & Basebuilder B.V. (en del av Linehub)



Basebuilder skapade en digital aktiveringskampanj för Fitwinkel.nl, med syftet att engagera deras webbplatsbesökare i Nederländerna. De huvudsakliga målen var att öka nyhetsbrevsprenumeranter och driva försäljning.

## TILLVÄGAGÅNGSSÄTT

För att generera trafik till kampanjen implementerade Fitwinkel.nl en pop-up på sin webbplats som marknadsförde "Snurra Hjulet"-kampanjen.

Denna pop-up ledde kunderna till en exklusiv, märkesspecifik landningssida där besökarna kunde delta för en chans att vinna presentkort. Detta interaktiva och gamifierade tillvägagångssätt uppmuntrade besökare till att på ett effektivt sätt engagera och uppmuntra till deltagande. Varje deltagare i kampanjen fick en rabattkupong att använda vid framtida köp, vilket ytterligare främjade kundengagemanget.

## RESULTAT

Kampanjen uppnådde imponerande resultat, inklusive:

- 11,5 % Click-Through Rate (CTR) på pop-up-bannern
- 55 % klick-till-deltagande-frekvens
- Över 2 000 nya opt-ins till nyhetsbrevsdatatabasen
- En konverteringsgrad på över 18 % av rabattkoderna, vilket genererade €55 000 i intäkter

## SLUTSATS

Genom att använda Basebuilders digitala aktiveringskampanj kunde Fitwinkel.nl framgångsrikt expandera sin kundbas och direkt öka försäljningen. Kampanjens framgång visar på kraften i, en för varumärket, unik gamification med syfte att öka kundens engagemang och därigenom uppnå mätbara resultat.



**55%**

Klicka-för-Deltagande hastighet

**2,000+**

Nya opt-ins

**18%+**

Omräkning-skurs på rabattkoder

## KONTAKT

Låt oss återuppleva liknande framgångar tillsammans! Kontakta oss idag och upptäck hur våra kampanjer och prestationsbaserade lösningar kan hjälpa dig att expandera din kunddatabas och därmed försäljning.



**Basebuilder**

**Fredrik Ståhl**

Sales Manager Nordics

+46729678348

fredrik.stahl@basebuilder.com

