

WIE HEMA SEINE REICHWEITE AUF WHATSAPP UM 5% STEIGERN KONNTE

Fallstudie | HEMA & Basebuilder B.V. (Teil von Linehub)



Da der Haustürversand unter wachsendem Druck steht, hat HEMA eine neue Möglichkeit eingeführt, seinen Print-Prospekt digital über WhatsApp zu versenden. Die Bequemlichkeit, eine wöchentliche Nachricht von HEMA mit einem Link zum aktuellen Prospekt zu erhalten, spricht viele Kunden an und ermöglicht es ihnen, die neuesten Angebote direkt auf ihrem Smartphone zu durchstöbern und zu kaufen. Um die Zahl der WhatsApp-Empfänger des Prospekts zu erhöhen, integrierte Basebuilder den erforderlichen Registrierungsprozess in eine kürzlich durchgeführte Aktivierungskampagne von HEMA.

ANSATZ

Bei der groß angelegten Kampagne, die im Juli 2024 stattfand, erhielten HEMA Kunden an der Kasse ein Rubbellos, mit dem sie die Chance auf attraktive Preise hatten. Neben der Erweiterung der bestehenden Newsletter-Datenbank diente die Kampagne auch der Bewerbung des neu aufgelegten WhatsApp-Prospekts und der Gewinnung von Abonnenten. Je nach verwendetem Endgerät wurde den Teilnehmern entweder ein QR-Code zum Scannen oder ein Button zum Anklicken angeboten, um eine neue Sitzung in WhatsApp zu öffnen und sich anzumelden. Nach Abschluss des einfachen Registrierungsprozesses mit nur einem Klick waren die Abonnenten sofort für den digitalen WhatsApp-Prospekt angemeldet.

ERGEBNISSE

Die Kampagne erzielte vielversprechende Ergebnisse:

Mehr als 5 % der HEMA Kunden meldeten sich für den Empfang des digitalen WhatsApp-Prospekts an und vergrößerten damit die bereits beträchtliche Abonnentenzahl von HEMA.

Die Integration des Features steigerte nicht nur das Bewusstsein für diese neue Möglichkeit und demonstrierte ihren Komfort, sondern förderte auch erfolgreich die Nutzung des neuen Services.

Diese Ergebnisse zeigen den Wert einer Aktivierungskampagne zur Einführung und Förderung neuer digitaler Dienste oder zur Erreichung anderer zusätzlicher Ziele.

FAZIT

Die Integration des digitalen WhatsApp-Prospekts von HEMA in die Kampagne erhöhte die Kundenbindung und die Zahl der Anmeldungen auf WhatsApp. Indem die Kampagne den Kunden eine einfache und direkte Möglichkeit bot, sich über die neuesten Produkte von HEMA auf dem Laufenden zu halten, verbesserte sie die Kommunikationsstrategie der Marke. Diese Fallstudie verdeutlicht das Potenzial der Kombination traditioneller Werbemaßnahmen mit der Einführung neuer digitaler Dienste, um wichtige Marketingziele zu erreichen.



KONTAKT

Erzielen Sie mit uns Erfolge! Kontaktieren Sie uns noch heute und entdecken Sie, wie unsere Aktivierungskampagnen und Performance-Marketing-Lösungen das Engagement steigern, Ihre Marketingbemühungen verstärken und den Kundenkomfort verbessern können, so wie wir es für HEMA getan haben.

Johannes Eichner

Sales Manager DACH

+49 176 108 666 80

Johannes.eichner@basebuilder.com

 Basebuilder

