

CÓMO HEMA AUMENTÓ CON ÉXITO SU ALCANCE EN WHATSAPP EN UN 5%

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



Con el buzoneo bajo presión, HEMA ha adoptado un nuevo método para enviar su catálogo en papel de manera digital a través de WhatsApp. La conveniencia de recibir un mensaje semanal de HEMA con un enlace a su último catálogo resulta atractiva para muchos clientes, permitiéndoles explorar y comprar las últimas ofertas directamente en sus teléfonos. Para aumentar los receptores del catálogo en WhatsApp, Basebuilder integró el procedimiento de registro requerido en una campaña de activación de HEMA.

ENFOQUE

En la campaña a gran escala que tuvo lugar en julio de 2024, los clientes de HEMA recibieron una tarjeta rasca y gana al finalizar su compra, que les ofrecía la oportunidad de ganar premios atractivos. Además de aumentar la base de datos de suscriptores del boletín, la campaña sirvió como vehículo para promover y captar suscriptores para el nuevo catálogo de WhatsApp. Dependiendo del dispositivo utilizado, se ofrecía a los participantes un código QR para escanear o un botón para hacer clic, abriendo una nueva sesión en WhatsApp y permitiendo el registro. Después de completar el sencillo procedimiento de registro con un clic, los participantes quedaban inmediatamente suscritos al catálogo digital en WhatsApp.

RESULTADOS

La campaña logró resultados prometedores:

- Un aumento del 5% en los clientes de HEMA que se inscribieron para recibir el catálogo digital de WhatsApp, incrementando su ya sustancial base de suscriptores.
- La integración de esta función no solo aumentó la conciencia sobre este nuevo servicio al demostrar su conveniencia, sino que también impulsó el uso del mismo.

Estos resultados demuestran el valor de utilizar una campaña de activación para lanzar y promover nuevos servicios digitales o contribuir a otros objetivos adicionales.

CONCLUSIÓN

La integración del servicio de catálogo digital de HEMA en WhatsApp dentro de la campaña impulsó el compromiso de los clientes y aumentó las suscripciones en WhatsApp. Al ofrecer una forma fácil y directa para que los clientes se mantengan actualizados sobre los últimos productos de HEMA, la campaña mejoró con éxito la estrategia de comunicación de la marca. Este caso destaca el potencial de combinar actividades promocionales tradicionales con la introducción de nuevos servicios digitales para lograr importantes objetivos de marketing.



CONTACTO

¡Logremos el éxito juntos! Contáctanos hoy mismo y descubre cómo nuestras campañas de activación y soluciones de marketing de rendimiento pueden impulsar el compromiso, mejorar tus esfuerzos de marketing y aumentar la conveniencia del cliente, tal como lo hicimos para HEMA.



Julen Cabasés

Sales Manager Spain

+34 616 43 68 07

julen.cabases@basebuilder.com

 **Basebuilder**

