

HOE HEMA HAAR BEREIK OP WHATSAPP SUCCESVOL MET 5% VERGROOTTE

Business case | HEMA & Basebuilder B.V. (onderdeel van Linehub)



Nu huis-aan-huis verspreiding onder druk komt te staan, heeft HEMA gekozen voor een nieuwe methode om hun papieren actiefolder digitaal te versturen via WhatsApp. Het gemak van het ontvangen van een wekelijks bericht van HEMA met een link naar de nieuwste folder spreekt veel klanten aan, waardoor ze het nieuwste aanbod direct op hun telefoon kunnen bekijken en kopen. Om het aantal ontvangers van de Whatsapp-folder te vergroten, integreerde Basebuilder de benodigde registratieprocedure in een recente activeringscampagne van HEMA.

AANPAK

In de grootschalige campagne die plaatsvond in juli 2024 ontvingen klanten van HEMA een kraskaart bij het afrekenen, waarmee ze kans maakten op aantrekkelijke prijzen. Naast het versterken van de bestaande nieuwsbrief database diende de campagne ook als promotiemiddel om abonnees te werven voor de nieuwe WhatsApp-folder. Afhankelijk van het gebruikte apparaat kreeg de deelnemer een QR-code om te scannen of een knop om op te klikken, om een nieuwe sessie in Whatsapp te openen en zich in te schrijven. Na het voltooien van de eenvoudige 1-klik registratieprocedure werden de deelnemers rechtstreeks geabonneerd op de digitale WhatsApp-folder.

RESULTATEN

De campagne behaalde veelbelovende resultaten:

- +5% van de HEMA-kanten schreef zich in voor het ontvangen van de digitale WhatsApp-folder, waardoor het aanzienlijke abonneebestand van HEMA nog groter werd.
- Het integreren van de functie zorgde niet alleen voor meer bekendheid over de nieuwe functie, maar zorgde ook voor een succesvolle boost in het gebruik van de nieuwe dienst.

Deze resultaten tonen de waarde aan van het gebruik van een activatiecampagne om nieuwe digitale diensten te lanceren en te promoten, of om bij te dragen aan andere aanvullende doelstellingen.

CONCLUSIE

De integratie van HEMA's WhatsApp-actiefolderdienst in de campagne zorgde voor een grotere klantbetrokkenheid en meer inschrijvingen voor de WhatsApp-dienst. Door klanten een gemakkelijke en directe manier aan te bieden om op de hoogte te blijven van HEMA's nieuwste producten, versterkte de campagne de communicatiestrategie van het merk. Deze case laat zien hoe traditionele promotionele activiteiten gecombineerd kunnen worden met de introductie van nieuwe digitale diensten om belangrijke marketingdoelen te bereiken.



CONTACT

Laten we samen succes boeken! Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek hoe onze activeringscampagnes en performance marketing oplossingen de betrokkenheid kunnen vergroten, uw marketinginspanningen kunnen stimuleren en het klantgemak kunnen verbeteren, net zoals we dat voor HEMA hebben gedaan.

Sira van Zanten

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

