

# HUR HEMA FRAMGÅNGSRIKT ÖKADE SIN RÄCKVIDD PÅ WHATSAPP MED 5%

Fallstudie | HEMA & Basebuilder B.V. (del av Linehub)



Med pressen på dörr-till-dörr-distribution har HEMA antagit en ny metod för att skicka ut sin papperskatalog digitalt via WhatsApp. Bekvämligheten med att få ett veckomeddelande från HEMA med en länk till deras senaste katalog tilltalar många kunder, vilket gör att de kan bläddra och utnyttja HEMAs senaste erbjudanden direkt i sina telefoner. För att öka antalet WhatsApp mottagare integrerade Basebuilder den nödvändiga registreringsproceduren i HEMAs aktiveringskampanj.

## TILLVÄGAGÅNGSSÄTT

I den storskaliga kampanjen som ägde rum i juli 2024 fick HEMA-kunder en skraplott vid utcheckningen, vilket gav dem en chans att vinna attraktiva priser. Utöver att öka den befintliga nyhetsbrevs-databasen, fungerade kampanjen också som ett sätt att främja och driva prenumeranter till deras nya WhatsApp-katalog. Beroende på vilken enhet som användes erbjöds deltagaren antingen en QR-kod att skanna eller att klicka på en knapp för att öppna en ny session i WhatsApp och registrera sig. Efter att ha slutfört den enkla 1-klicks proceduren blev deltagaren omedelbart prenumerant av den digitala WhatsApp-mappen.

# RESULTAT

Kampanjen uppnådde lovande resultat:

+5% av HEMAs kunder anmälde sig för att ta emot den digitala WhatsApp-katalogen vilket ökade HEMAs redan omfattande prenumerantdatabas.

Integration av funktionen ökade inte bara medvetenheten om denna nya funktion genom att demonstrera dess bekvämlighet, utan ökade också framgångsrikt användningen av den nya tjänsten.

Dessa resultat visar värdet av att använda en aktiveringskampanj för att lansera och marknadsföra nya digitala tjänster, eller för att bidra till ytterligare fler mål.

# SLUTSATS

Integrationen av HEMAs digitala tjänst på WhatsApps plattform i samband med kampanjen resulterade i ett ökat kundengagemang och ett ökad antal WhatsApp registreringar. Genom att erbjuda ett enkelt och direkt sätt för kunderna att hålla sig uppdaterade om HEMAs senaste produkter förbättrade kampanjen varumärkets kommunikationsstrategi. Detta fall belyser potentialen i att kombinera traditionella marknadsaktiviteter med introduktionen av nya digitala tjänster för att uppnå betydande marknadsföringsmål.



# KONTAKT

Låt oss nå framgång tillsammans! Kontakta oss idag och upptäck hur våra aktiveringskampanjer och prestationsmarknadsföringslösningar kan driva engagemang, stärka dina marknadsföringsinsatser och förbättra kundens bekvämlighet, precis som vi gjorde för HEMA.

## Fredrik Ståhl

Sales Manager Nordics

+46729678348

fredrik.stahl@basebuilder.com

 **Basebuilder**

