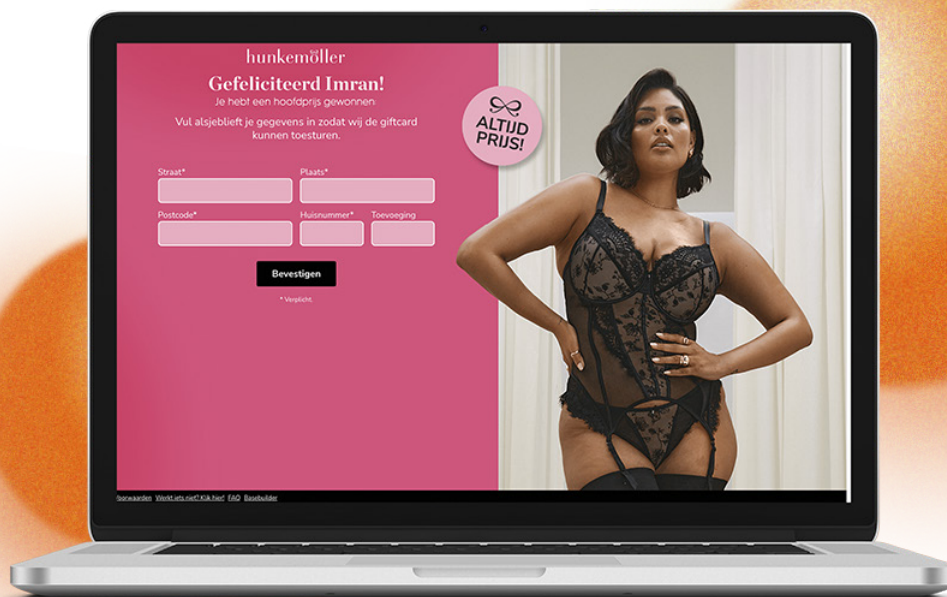


WIE HUNKEMÖLLER EINE TEILNAHMEQUOTE AN DER KAMPAGNE VON ÜBER 17% ERREICHTE

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

hunkemöller



Basebuilder ontwikkelte een Aktivierungskampagne für Hunkemöller, die sich an bestehende Kunden in den Niederlanden, Belgien und Deutschland richtete. Die wesentlichen Ziele waren die Vergrößerung der Newsletter-Datenbank, der Ausbau der Mitgliederzahl im Loyalty-Programm und die Steigerung des Umsatzes. Die Kampagne war darauf ausgelegt, die Kunden zur Teilnahme an einer Online-Aktivierung zu bewegen, die das allgemeine Engagement und die Markentreue erhöhen sollte.

VORGEHENSWEISE

Um Zugriffe auf die Website der Aktivierungskampagne zu generieren, verteilten die Hunkemöller Filialen Werbekarten an die Kunden vor Ort. Diese Karten enthielten einen Call-to-Action, der die Kunden aufforderte, einen Code freizurubbeln zum möglichen Gewinn einer der verfügbaren Hunkemöller-Geschenkkarten. Dieser attraktive Anreiz förderte die sofortige Interaktion und Teilnahme. Jeder Teilnehmer an der Online-Kampagne erhielt einen Rabattgutschein für einen zukünftigen Einkauf. Der Rabatt führte zu einem Anstieg der Mitgliedschaften im Loyalty Programm, da der Rabatt nur nach Anmeldung in der Hunkemöller App gültig war.

ERGEBNISSE

Die Kampagne erzielte beeindruckende Ergebnisse: Über 17% aller verteilten Karten führten zu einer aktiven Teilnahme an der Online-Kampagne. Diese beachtliche Engagement Rate zeigt das große Interesse der Kunden. Die an die Teilnehmer verteilten Rabattgutscheine regten nicht nur den Umsatz an, sondern erhöhten aufgrund der Einlösebedingungen auch die Zahl der Mitglieder des Loyalty-Programms, wodurch die langfristige Kundenbindung und Markentreue verbessert wurde.

FAZIT

In Zusammenarbeit mit Basebuilder konnte Hunkemöller seine gesetzten Ziele vollständig erreichen. Durch die Nutzung einer einfachen und ansprechenden Werbemaßnahme konnte Hunkemöller die Besucherzahlen seiner Online-Kampagne steigern, die Zahl der Newsletter-Anmeldungen deutlich erhöhen, sein Loyalty-Programm ausbauen und gleichzeitig den Umsatz steigern. Der Erfolg der Kampagne zeigt, wie effektiv es ist, Werbeanreize mit Mitgliedervorteilen zu kombinieren, um mehrere Marketingziele gleichzeitig zu erreichen.



+17%
Teilnahme-
quote



KONTAKT

Lassen Sie uns gemeinsam erfolgreich sein! Kontaktieren Sie uns noch heute und entdecken Sie, wie unsere Aktivierungskampagnen und Performance-Marketing-Lösungen für Sie wirken können, indem sie das Engagement erhöhen, Ihr Loyalty-Programm stärken und den Umsatz steigern - so wie wir es für Hunkemöller getan haben.



 **Basebuilder**

Johannes Eichner
Sales Manager DACH

+49 176 108 666 80
Johannes.eichner@basebuilder.com

