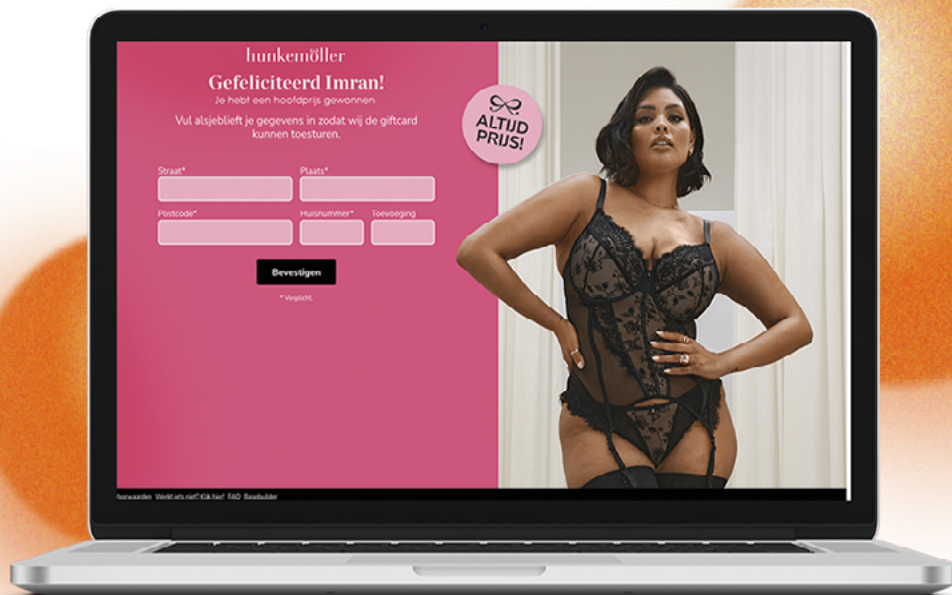


CÓMO HUNKEMÖLLER LOGRÓ UNA TASA DE PARTICIPACIÓN DE +17% EN SU CAMPAÑA

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

hunkemöller



Basebuilder creó una campaña de activación para Hunkemöller dirigida a sus clientes existentes en los Países Bajos, Bélgica y Alemania. Los principales objetivos eran hacer crecer la base de datos de suscriptores del boletín, aumentar las membresías del programa de fidelización y fomentar las ventas. La campaña fue diseñada para incentivar la participación de los clientes en una activación online, mejorando el compromiso general y la fidelización a la marca.

ENFOQUE

Para generar tráfico hacia el sitio web de la campaña de activación, las tiendas de Hunkemöller distribuyeron tarjetas promocionales a los clientes en tienda. Estas tarjetas incluían un call to action, invitando a los clientes a raspar su código y ganar una de las tarjetas de regalo de Hunkemöller. Este enfoque interactivo alentó la participación inmediata. Cada participante en la campaña online recibió un cupón de descuento para una compra futura. El descuento impulsó el aumento de miembros del programa de fidelización, ya que solo se podía acceder al descuento iniciando sesión en la aplicación de Hunkemöller.

RESULTADOS

La campaña logró resultados impresionantes, con más del 17% de todas las tarjetas distribuidas llevando a una participación activa en la campaña online. Esta significativa tasa de compromiso indica un fuerte interés y participación por parte de los clientes. Los cupones de descuento distribuidos no solo estimularon las ventas, sino que también aumentaron el número de miembros del programa de fidelización debido a las restricciones para canjear los descuentos, mejorando la retención a largo plazo y la fidelización a la marca.

CONCLUSIÓN

Usando los servicios de Basebuilder, Hunkemöller logró cumplir con sus objetivos. Al integrar una actividad promocional sencilla y atractiva, Hunkemöller pudo generar tráfico hacia su campaña online, aumentar significativamente las inscripciones al boletín, impulsar su programa de fidelización y estimular las ventas al mismo tiempo.

El éxito de la campaña destaca la efectividad de combinar incentivos promocionales con beneficios de membresía para lograr múltiples objetivos de marketing simultáneamente.



+17%

Tasa de participación



CONTACTO

¡Logremos el éxito juntos! Contáctanos hoy mismo y descubre cómo nuestras campañas de activación y soluciones de marketing de rendimiento pueden funcionar para ti, impulsando el compromiso, mejorando tu programa de fidelización y estimulando las ventas, tal como lo hicimos para Hunkemöller.



 **Basebuilder**

Julen Cabasés
Sales Manager Spain

+34 616 43 68 07

julen.cabases@basebuilder.com

