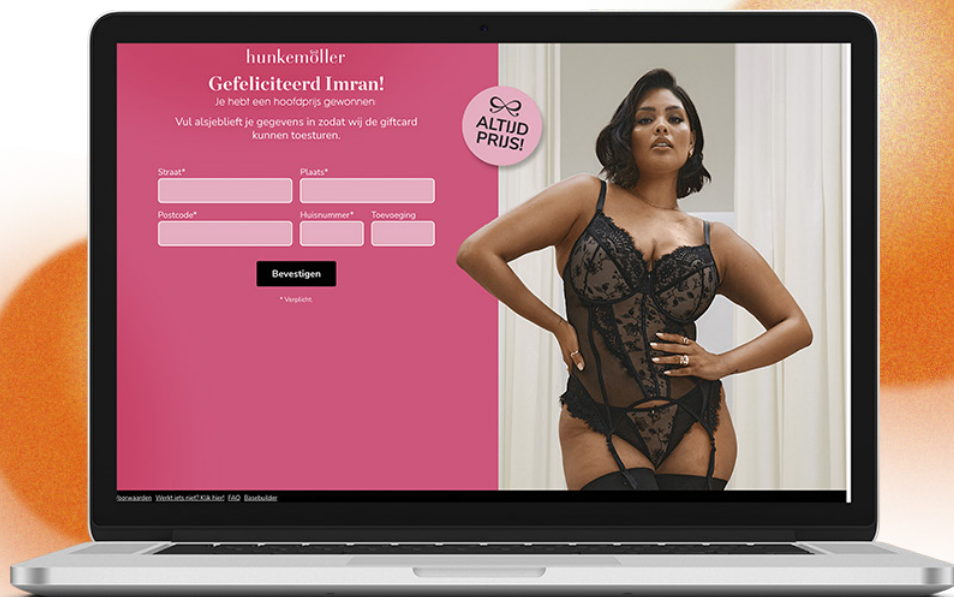


HOE HUNKEMÖLLER EEN CAMPAGNE PARTICIPATIE RATIO VAN +17% BEHAALDE

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

hunkemöller



Basebuilder creëerde een activatiecampagne voor Hunkemöller, gericht op bestaande klanten in Nederland, België en Duitsland. De primaire doelstellingen waren het verhogen van nieuwsbriefabonnees, loyaliteitsprogramma-leden en verkoop. De campagne was ontworpen om klanten aan te moedigen deel te nemen aan een online activatie die de betrokkenheid en merkloyaliteit verbeterde.

AANPAK

Om verkeer naar de campagnewebsite te leiden, deelden Hunkemöller-winkels promotiekaarten uit aan klanten. Deze kaarten bevatten een call-to-action, waarmee klanten werden uitgenodigd hun code te krassen en kans te maken op een van de beschikbare Hunkemöller-cadeaubonnen. Deze aantrekkelijke aanpak stimuleerde directe interactie en deelname. Iedere deelnemer ontving een kortingsbon voor een toekomstige aankoop. Deze kortingsbon leidde tot een toename van het aantal leden van het loyaliteitsprogramma, omdat de korting alleen beschikbaar was na inloggen in de Hunkemöller-app.

RESULTATEN

De campagne behaalde indrukwekkende resultaten: meer dan 17% van alle gedistribueerde kaarten leidde tot actieve deelname aan de online campagne. Deze aanzienlijke betrokkenheid wijst op sterke interesse van de klant. De kortingscoupons die aan de deelnemers werden uitgedeeld, stimuleerden niet alleen de verkoop, maar verhoogden ook het aantal leden van het loyaliteitsprogramma dankzij de inwissel beperkingen, wat de klantretentie en merkloyaliteit op lange termijn verbeterde.

CONCLUSIE

Door gebruik te maken van de diensten van Basebuilder heeft Hunkemöller met succes haar doelstellingen bereikt. Door een eenvoudige en aantrekkelijke promotionele activiteit te integreren, kon Hunkemöller verkeer naar hun online campagne leiden, het aantal nieuwsbrief registraties aanzienlijk verhogen, hun loyaliteitsprogramma een boost geven en tegelijkertijd de verkoop stimuleren. Het succes van de campagne benadrukt de effectiviteit van het combineren van promotionele acties met lidmaatschapsvoordelen om meerdere marketingdoelen tegelijkertijd te behalen.



+17%
Participatie
ratio



CONTACT

Laten we samen succes boeken! Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek hoe onze activatiecampagnes en prestatiegerichte marketing-oplossingen voor u kunnen werken door betrokkenheid te stimuleren, uw loyaliteitsprogramma te versterken en de verkoop te verhogen, net zoals we dat voor Hunkemöller hebben gedaan.



Basebuilder

Sira van Zanten
Sales Manager Benelux

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

