

Jubileum vieren én verkopen stimuleren: HOE **SCAPINO** HAAR 50-JARIG JUBILEUM VIERDE MET EEN ACTIVATIECAMPAGNE

Case study | Scapino & Basebuilder B.V. (part of Linehub)



In 2024 vierde Scapino een bijzondere mijlpaal: het 50-jarig bestaan van de winkelketen. Om dit jubileum groots te vieren én tegelijkertijd de klantbetrokkenheid en verkoop te stimuleren, lanceerde Scapino in samenwerking met Basebuilder een feestelijke activatiecampagne. De campagne had als doel om het jubileum breed onder de aandacht te brengen, de nieuwsbriefdatabase uit te breiden en meer traffic naar de winkels en webshop te genereren.

AANPAK

Gedurende een periode van twee weken ontvingen klanten bij iedere aankoop in de winkels een speciaal jubileumkaartje met een unieke wincode. In totaal werden 299.500 kaartjes gedrukt en verspreid over alle Scapino-winkels. Daarnaast werden 80.000 wincodes via e-mail verstuurd naar klanten die een online bestelling plaatsten.

Met hun persoonlijke wincode kregen deelnemers toegang tot een speciale campagnewebsite. Hier vulden zij hun code en e-mailadres in, accepteerden de actievoorwaarden en bevestigden hun deel-

name via een double opt-in per e-mail. Daarna werd aanvullende informatie gevraagd, zoals naam en geboortedatum, waarna zij konden kiezen uit drie feestelijke cadeaus.

Om het jubileum extra aantrekkelijk te maken, werkte Scapino samen met diverse partners die mooie prijzen beschikbaar stelden. Zo maakten deelnemers kans op een all-inclusive reis, een hotelarrangement of een BBQ-set. Iedere deelnemer ontving een kortingscode van €5 om in te wisselen via de Scapino-webshop, wat direct aanzette tot extra aankopen.

RESULTATEN

De activatiecampagne leverde de volgende resultaten op:

- **Deelnamepercentage:** 19% van alle klanten gebruikte het actiekaartje om online deel te nemen aan de campagne
- **Winkelbetrokkenheid:** Slechts één winkel heeft geen deelnamekaartjes verspreid, wat wijst op een landelijke betrokkenheid
- **Verzonden e-mails bij online bestellingen:** 73.168
- **Open- en Click-through rate:** 56,9% open rate en 22% click-through rate op de e-mail met unieke wincode bij een online bestelling.
- **Redemptiepercentage kortingscode:** 2,5% van alle deelnemende klanten heeft direct opnieuw een aankoop gedaan met de ontvangen €5 kortingscode.



CONCLUSIE

De campagne zorgde voor een succesvolle viering van het 50-jarig jubileum van Scapino, met brede zichtbaarheid en een feestelijke sfeer die klanten betrokken maakte. Door de actie groeide de nieuwsbriefdatabase aanzienlijk, waardoor Scapino haar marketinginspanningen nu nog effectiever kan richten op nieuwe en bestaande klanten.

Daarnaast zorgde de kortingscode voor extra bezoek en aankopen in de webshop. Dankzij de samenwerking met partners konden er mooie prijzen worden aangeboden, wat de campagne extra aantrekkelijk maakte. Kortom: een geslaagde combinatie van jubileum vieren én verkoop stimuleren.

CONTACT

Benieuwd hoe ook jouw merk kan profiteren van een impactvolle activatiecampagne?

Neem contact met ons op en ontdek hoe we samen jouw jubileum of campagne kunnen versterken met meer klantbetrokkenheid, een groeiende database en een boost in verkoop, net zoals we dat voor Scapino hebben gedaan.



 Basebuilder

Sira van Zanten
Sales Manager Benelux

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

