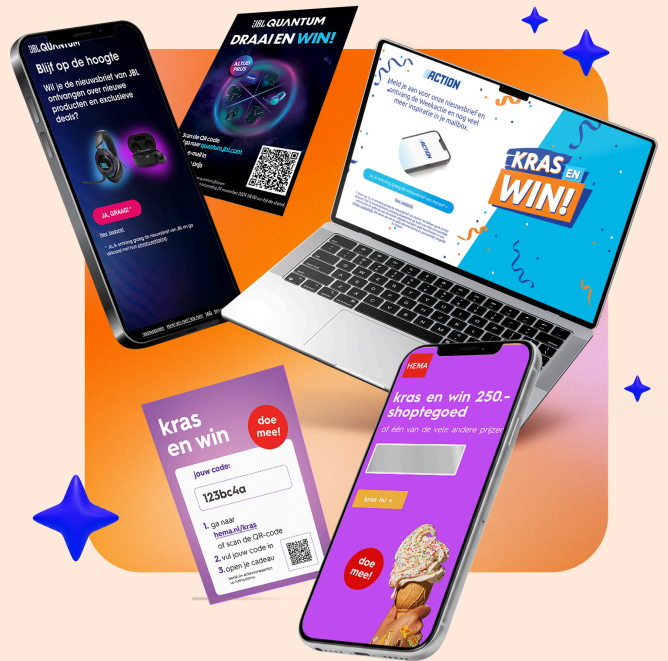


IN 10 STAPPEN NAAR EEN SUCCESVOLLE KRAS & WIN-CAMPAGNE

Deze compacte stap-voor-stap checklist helpt jou een succesvolle kras & win-campagne te ontwikkelen die écht impact maakt en meetbare resultaten oplevert.



1

Doelstellingen bepalen

- Kies maximaal 2 à 3 duidelijke campagnedoelen.
- Stel meetbare KPI's vooraf vast.
- Stem de doelen af op commerciële prioriteiten.
- Houd focus en voorkom dat doelen verwateren.



2

Slim plannen

- Werk terug vanuit omzet- of activatiedoelen.
- Houd rekening met seizoensinvloeden.
- Stem de planning af op interne capaciteit en winkeldrukke.
- Vermijd overlap met andere marketingacties.



3

Sterke prijzenpot

- Kies prijzen met brede aantrekkingskracht voor maximale relevantie.
- Beloon ook niet-winnaars met een incentive.
- Houd rekening met kansspelbelasting, wetgeving en de prijsafhandeling.



4

Promotie-strategie

- Zet naast kraskaarten ook andere promotiekanalen in.
- Gebruik website, nieuwsbrief en social media.
- Versterk zichtbaarheid met POS-materialen.



5

Effectieve kraskaarten

- Bepaal de oplage op basis van winkelverkeer.
- Houd het design helder en actiegericht.
- Zorg voor sterke merkherkenning.
- Gebruik een QR én een korte, duidelijke URL.



6

Distributie en tracking

- Zorg voor tijdige logistieke planning.
- Informeer winkelpersoneel op tijd en voeg duidelijke instructies toe bij levering.
- Gebruik unieke codebatches per winkel.
- Bied incentives om het uitdelen aan te moedigen.



7

Effectieve website

- Mobile-first en snel ladend.
- Eenvoudige, stap-voor-stap gebruikersflow.
- Consistente branding voor vertrouwen.
- Voldoen aan WCAG-toegankelijkheidsnormen.
- Test grondig vóór livegang.



8

Veiligheid en fraude

- Zorg voor schaalbare servercapaciteit.
- Implementeer rate limiting en IP-controles.
- Monitor verdachte patronen realtime.



9

Data-verzameling

- Gebruik double opt-in voor compliance.
- Vraag alleen relevante profielgegevens.
- Verwerk data conform GDPR.
- Importeer leads direct in je CRM en volg ze snel en gericht op.



10

Evalueer en leer

- Monitor prestaties tijdens de campagne.
- Analyseer funnel en conversiepercentages.
- Verzamel feedback van winkels en teams.
- Optimaliseer op basis van data.
- Leer van je fouten en vier je successen!

Dus: geen toeval, maar ontwerp

Wanneer alle elementen naadloos op elkaar aansluiten, wordt een kras & win-campagne een krachtige motor voor traffic, engagement en omzet.

Benader je campagne daarom met **zorg, precisie en ambitie**, want de impact van een goed ontworpen campagne reikt veel verder dan de kraskaart zelf.

Meer weten? Neem contact op:

Scan de QR en plan direct een vrijblijvend gesprek of bel of e-mail:

Sira van Zanten
Head of Sales Benelux
sira@basebuilder.com
+31 (0) 6 519 79 277

