

QUICK REFERENCE CARD

# CONVERSIE BENCHMARKS

Bij Basebuilder geldt: meten is weten. Door campagnes realtime te monitoren en continu te optimaliseren, zorgen we dat elke stap maximaal presteert.

Dit zijn de benchmarks die wij daarbij hanteren:



**100.000**

uitgedeelde kraskaarten

= **100.000**

interacties met jouw merk



**12-18%**

van de uitgedeelde kaarten leidt tot een online deelname

= **12.000 - 18.000**

online deelnemers



**35-60%**

van alle deelnemers schrijft zich vrijwillig in voor de nieuwsbrief

= **4.000 - 11.000**

nieuwsbrief-inschrijvingen



**100%**

van alle deelnemers ontvangt een kortingscode

= **12.000 - 18.000**

uitgekeerde kortingscodes



**3-7%**

van alle deelnemers verzilvert de kortingscode

= **360 - 1.250**

online / offline sales

QUICK REFERENCE CARD

# ACTIVATIECONVERSIE BENCHMARK PER INDUSTRIE

De conversie van een uitgedeelde kraskaart naar een geregistreeerde online deelnemer - de zogehete *activatieconversie* - varieert per industrie.

Hieronder vind je de gemiddelde activatieconversies per industrie:



Supermarkt

**12%**



Wonen

**13%**



Drogisterij

**14%**



Warenhuis

**15%**



Electronica

**16%**



Bouwmarkt

**18%**



Discounter

**19%**



Fashion

**19%**