



ONZE WERKWIJZE

De ambitie van de klant is ons startpunt. Wij formuleren een glasheldere doelstelling voor een succesvolle campagne. En dan starten we met blenden. Zorgvuldig kiezen we ingrediënten: de beste tools x effectief bereik. Zo maken we de mooiste mediamix. Onder continue monitoring en optimalisatie realiseren wij de het gewenste resultaat. En dat alles vlekkeloos, meetbaar en inzichtelijk. Dat noemen wij blenden.



DE CAMPAGNE

De Stokke Steps kinderstoel is geschikt vanaf de geboorte totdat je kindje groot is. Multi inzetbaar en zonder gereedschap in elkaar te zetten. Er wordt meegedacht met drukke jonge ouders dus! Ook is deze kinderstoel ergonomisch verantwoord, je kindje wordt ondersteund in de juiste zithouding.

Een must-have op je uitzetlijst, vanaf de geboorte kan je kindje deelnemen aan het 'tafelmoment'.



START

De doelstelling van Stokke is helder; bekendheid geven aan de Stokke Steps kinderstoel. De vele functies uitlichten en de gezelligheid van 'het momentje aan tafel' uitlichten.

BLENDEN

Tool:

FamilyBlend beschikt over diverse tools om doelstellingen te bereiken. In dit geval is er gekozen voor de inzet van een **WINACTIE**.

De looptijd van een winactie betreft 2 weken. Gedurende deze 2 weken wordt de volgende exposure gegenereerd:

Promoten winactie

- Dedicated pagina
- Homepage vermelding
- Facebook post
- Nieuwsbrief vermelding

Winnaar bekendmaking

- Vermelding op de dedicated pagina
- Remail naar alle niet winnaars met kortingscode

Passend bij de doelstelling van Stokke is er de volgende winvraag gesteld: *"Wat is jullie favoriete moment aan tafel en waarom?"*. Hierdoor hebben honderden deelnemers nagedacht over hun tafelmomentje en hoe fijn het eigenlijk is als je kindje hieraan kan deelnemen (met behulp van een kinderstoel).

Bereik:

FamilyBlend beschikt over vele platformen met als doelgroep zwangeren, en moeders met baby / peuter / kleuter of kind tot 12 jaar. Afhankelijk van de doelstelling en het beschikbare budget worden diverse passende moederplatformen ingezet. Hierbij adviseert FamilyBlend welke dit het beste kunnen zijn voor een optimaal resultaat. In het geval de campagne van Stokke, is er voor gekozen om de winactie op blogplatform Mamaplaats weg te zetten.

RESULTAAT

Kwalitatief resultaat op Mamaplaats

- De target doelgroep de functies van de Stokke Steps kinderstoel laten ontdekken (verschillende standen)
- De target doelgroep laten nadenken over 'het tafelmomentje' met hun gezin
- Vergroting van de likeability van het merk
- Een groot viral effect (mensen tippen elkaar)
- Top of mind brand awareness

Kwantitatief resultaat op Mamaplaats

- Dedicated paginaviews > 5.300
- Homepageviews > 23.000
- Nieuwsbrief opens > 13.500
- Facebookbereik > 36.000
- 594 deelnemers
- Totaal bereik winactie: > 77.800

CONTENT : UITINGEN WINACTIE STOKKE



SALES
sales@familyblend.nl
030 295 02 00

PLANNING
planning@familyblend.nl
030 295 02 00

FAMILYBLEND
info@familyblend.nl
Maliesingel 38
3581 BK Utrecht

FAMILY
BLEND