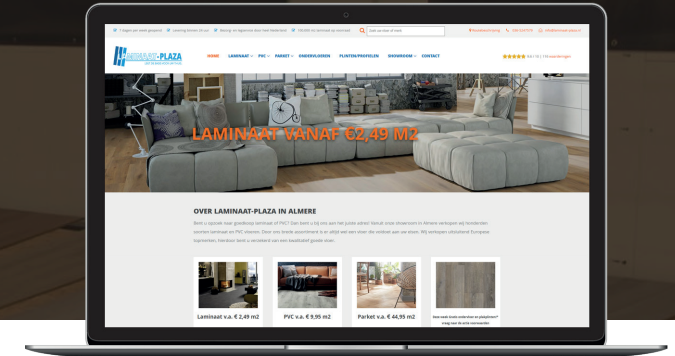


iclicks
online marketing bureau

LAMINAAT-PLAZA
LEGT DE BASIS VOOR UW THUIS.



SEA case

Van verkopen in Nederland richting marktleider in Flevoland

Laminaat-Plaza legt de basis voor uw thuis. Vanuit hun ruime showroom in Almere komt het volledige aanbod laminaat- en pvc-vloeren goed tot zijn recht. Met een persoonlijke service en gespecialiseerde adviseurs helpt Laminaat-plaza iedereen bij het vinden van zijn droomvloer.

Google Ads is een van de belangrijkste kanalen voor Laminaat-plaza.nl. De concurrentie is flink en varieert van de grote bouwmarkten tot aan de lokale en nationale speciaalzaken. De uitdaging is dan ook om op te vallen in de massa, lokale zichtbaarheid te vergroten en bovendien de campagnedoelstellingen te bewaken. Resultaten:

- Kosten +29%
- Offertebestand gegroeid met 101,9%
- Kosten per offerte gedaald met 40,3%

Doelen

In januari 2018 is de samenwerking begonnen en in juli 2018 is er bewust voor gekozen om de strategie aan te passen, van een landelijke campagne voor pvc- en laminaatvloeren naar een regionale.

De doelen die wij hierbij hebben afgesproken, zijn de volgende:

- Het behouden van een gelijkwaardig offertebestand
- Het verlagen van de kosten per lead met minimaal 10%
- Het verhogen van de hoeveelheid showroombezoeken
- Het vergroten van de advertentiezichtbaarheid (vertoningsaandeel)

Strategie & Doelgroep

Om de doelstelling te behalen was het belangrijk om risico te durven nemen. De grootste onzekerheid was het behouden van een gelijkwaardig offertebestand, want het afzetgebied van de advertenties werd drastisch verlaagd.

Lukt het ons dus om net zoveel offertes te halen binnen een kleiner gebied? Om het doel te behalen verplaatsten wij ons in de doelgroep.

We keken met name hoe groot de kans is dat iemand de showroom zou gaan bezoeken na het bezoeken van de website en na het aanvragen van een offerte. Je wilt een droomvloer immers ook zien, voelen of zelfs ruiken.

Strategische keuzes

Potentiële kopers gaan geen honderden kilometers rijden om showrooms te bezoeken voor hun droomvloer. Zeker niet gezien het feit dat er in iedere grote stad laminaat-speciaalzaken zijn.

We hebben ons dan ook met name gericht op de doelgroep die binnen een straal van 30-40 minuten rijden van de showroom woont. Hiermee werd het advertentiegebied verkleind van heel Nederland naar een straal van 30 kilometer rondom Almere.

Aan de hand van het See-Think-Do-Care-model hebben we vervolgens verdere invulling gegeven aan het vergroten van de online zichtbaarheid van Laminaat-plaza.nl binnen de regio.

Implementatie

Laminaat-plaza.nl verzorgde zelf de invulling van de Facebookadvertenties en naast de reguliere search-campagnes met een landelijke insteek was er tot op heden geen verdere invulling gegeven aan het See-Think-Do-Care-model. Dit moest natuurlijk veranderen!

Dit leidde tot het maken van nieuwe creatives in de vorm van Gmail-advertenties en responsive Display-advertenties. Het Google Mijn Bedrijf-account werd gekoppeld aan het Google Ads-account om beter in te spelen op de regionale insteek van de Google Ads-campagnes.

SEE

- Facebook advertising

THINK

- Facebook advertising
- Responsive Display
- Gmail-advertenties

DO

- Google Mijn Bedrijf
- Google Search
- Facebook advertising

CARE

- Responsive remarketing
- Facebook remarketing

Resultaten

De verandering in strategie droeg bij aan het behalen van bijna alle doelstellingen. Door de toegenomen activiteiten van de concurrentie wisten we ondanks het verkleinen van het advertentiegebied niet te groeien in vertoningsaandeel. Toch zijn de resultaten zeer positief en heeft de strategie zichzelf bewezen.

Kosten
gestegen met

29%

Offertebestand
gegroeid met

101,9%

Kosten per offerte
gedaald met

40,3%

Totale restantbudget
van het maximale budget

7,5%

Omdat het vertoningsaandeel nog geen 100% is, is er nog voldoende marge om binnen het kleine afzetgebied verder te groeien en regionaal marktleider te worden. In 2018 was het helaas nog niet mogelijk om winkelbezoeken te koppelen aan de Google Ads-campagnes en viel dit doel niet te onderbouwen op basis van de Google Ads-data. Wel gaf Laminaat-plaza.nl te kennen dat de hoeveelheid showroombezoeken in het afgelopen jaar sterk is verbeterd.

iclicks
online marketing bureau

Telefoon: 088 - 425 4257

E-mail: info@iclicks.nl

Website: www.iclicks.nl