

SOCIAL ADS

Effectief je doelgroep bereiken? BUREAU BART. We zetten d.m.v. social ads in op betrokkenheid, verkopen, bereik, verkeer of leads, via diverse kanalen.

De door ons ontwikkelde campagnes sluiten aan op jullie specifieke briefing, budget en doelstellingen (bereik, leads, verkopen, kliks en/of engagement).

We hanteren een full-funnelaanpak, waarbij we strategieën toepassen voor elke fase van de klantreis: bewustwording, overweging en conversie.

Onze benadering is tweeledig

1. Advertentiebeheer op jullie kanaal of kanalen via ons advertentieaccount: We gebruiken onze expertise en doelgroepenom advertenties te plaatsen op jullie kanalen. Door de vertrouwde bron van Barts Boekje te benutten, bereik je een doelgroep met interesse in de branche. Dit resulteert vaak in hogere betrokkenheid en conversieratio's, tegen lagere advertentiekosten per conversie.
2. Plaatsing via onze kanalen: We bieden de mogelijkheid om jullie advertenties te plaatsen via onze eigen kanalen (uiteraard passend bij onze look & feel), waarbij je profiteert van onze opgebouwde warme doelgroep. We passen deze doelgroep aan op jullie bedrijfsdoelstellingen door "look-a-like" doelgroepen te creëren; zo stel je de ideale doelgroep samen.

Bewezen succesvolle aanpak

Gemiddelde kosten per klik bij Barts Boekje: €0.15, vergeleken met €0.43 in de reisbranche.

Gemiddelde click-through ratio bij Barts Boekje: 5%, vergeleken met 2.04% in de reisbranche en 2.29% in de food & horeca-branche.

Campagnes

- 'Bereik'-campagne (SEE): Gericht op het bereiken van zoveel mogelijk mensen binnen een specifieke doelgroep.
 - Gemiddelde kosten (via Barts Boekje) per 1000 bereikte personen: €0.80 tot €1.30 / Gemiddelde kosten per like: €0.10
- 'Verkeer'-campagne (THINK): Gericht op een lauw-warme doelgroep of lookalike doelgroep, voor verkeer naar jullie website
 - De gemiddelde kosten per click bij Barts Boekje bedragen €0.15, terwijl deze in de reisbranche gemiddeld €0.43 zijn.
- 'Lead'-campagne (DO): Gericht op het verzamelen van inschrijvingen door effectieve gebruik te maken van lookalike doelgroepen.
 - De kosten per lead voor voorbeeldcampagnes bedroegen gemiddeld slechts €0.19 per inschrijving. Met een investering van €200,- hebben we dan ook al snel meer dan 1000 inschrijvingen gegenereerd. Meer budget, meer inschrijvingen.

