MODE · GERICHTE PRODUCTLANCERINGEN

Zo behaalde dit e-commercemerk 73× ROI met gerichte WhatsApp-marketing

Ontdek hoe Muffynn, een innovatief e-commercebedrijf, 73× ROI behaalde met de gerichte WhatsApp-marketingtools van Spur om een nieuwe productlancering aan te kondigen.

Installeren op Shopify > Demo boeken >

14 dagen gratis proberen, geen creditcard nodig.

Muffynn
Mode · Gerichte productlanceringen

73×
Behaalde ROI

Gegenereerde omzet	₹58,720.50
Marketinguitgaven	₹804.23
Insteltijd	15 min

BELANGRIJKSTE PUNTEN

- Hoog rendement: Muffynn behaalde een indrukwekkende 73× ROI met de gerichte WhatsApp-marketingtools van Spur.
- Kostenefficiëntie: Met een minimale investering van ₹804.23 genereerde Muffynn een flinke omzet van ₹58,720.5.
- Hoge betrokkenheid: De gerichte campagne leidde tot hoge open- en doorklikratio's, een teken van effectieve klantbetrokkenheid.
- Eenvoudig te implementeren: De campagne opzetten en uitvoeren was eenvoudig en gebruiksvriendelijk.
- Het belang van segmentatie: Een specifiek klantsegment targeten maakte de marketingcampagne een stuk effectiever.

Vraag een AI naar dit verhaal — ChatGPT · Claude · Perplexity

UITDAGING	De Flexiplus Pro Pants aankondigen aan klanten die waarschijnlijk geïnteresseerd zijn in de lancering.
OPLOSSING	Een publiek opbouwen uit eerdere aankopen en een gerichte WhatsApp-broadcast versturen.
RESULTATEN	✓ 73× gerapporteerde ROI ✓ ₹58,720.50 aan omzet



Inleiding

Zoals veel kleine bedrijven wilde Muffynn, een trots Indiaas e-commercebedrijf in kleding dat bekendstaat om tijdloze ontwerpen, zijn marketingstrategie versterken met digitale tools.

Muffynn wilde bestaande klanten informeren over de lancering van een nieuw product in de webwinkel. Daarvoor koos het voor Spur om **WhatsApp-broadcasts naar specifieke klanten te sturen**. Die aanpak is vooral handig voor een **e-commercebedrijf dat bereik en efficiëntie wil maximaliseren**.

Achtergrond

Muffynn, een merk dat staat voor stijl en kwaliteit, werd opgericht met de missie om moderne consumenten tijdloze en elegante kleding te bieden.

De inzet voor duurzame werkwijzen en ethische productie leverde een trouwe klantenkring op. Ondanks dat succes had Muffynn moeite om zijn marketing effectief op te schalen.

Traditionele marketingstrategieën, waaronder brede digitale campagnes op social media, leidden tot hoge kosten met een matig rendement.

De marketingreis van Muffynn

Aanvankelijk vertrouwde Muffynn sterk op socialmedia-apps zoals Instagram en brede e-mailmarketingcampagnes om zijn publiek te bereiken.

Die methoden leverden wel wat betrokkenheid op, maar ook hoge marketingkosten en een relatief laag rendement. Zonder gerichte marketing bereikten veel berichten mensen zonder koopintentie, waardoor het effect verwaterde en de kosten stegen.

De uitdaging

HET PROBLEEM

Hoge marketingkosten

Eerdere campagnes waren breed en ongericht, met hoge uitgaven en weinig opbrengst.

Lage betrokkenheid

Berichten en e-mailcampagnes naar een ongerichte doelgroep leverden minder betrokkenheid en conversie op.

Behoefte aan gericht bereik

Muffynn had een oplossing nodig waarmee het klanten kon bereiken met een grotere kans op aankoop.

Muffynn wilde de lancering van zijn Flexiplus Pro Pants aankondigen aan een specifiek segment van zijn klanten om de online verkoop te stimuleren.

Als webwinkel had het een **gerichte marketingoplossing nodig die betrokkenheid en rendement op investering maximaliseert**. Zoals veel kleine bedrijven wilde het zoveel mogelijk waar voor zijn geld.

Het wilde de mensen bereiken die eerder zijn Flexiplus Straight Fit-broeken hadden gekocht.

Specifieke uitdagingen

- **Hoge marketingkosten:** Eerdere campagnes waren breed en ongericht, met hoge uitgaven en weinig opbrengst.
- **Lage betrokkenheid:** Berichten en e-mailcampagnes naar een ongerichte doelgroep leverden minder betrokkenheid en conversie op.
- **Behoefte aan gericht bereik:** Muffynn had een oplossing nodig waarmee het klanten kon bereiken met een grotere kans op aankoop.

De oplossing: broadcasts en segmentatie als marketingstrategie met Spur

De broadcastberichten van Spur zijn een **krachtig marketingmiddel voor WhatsApp Business**, waarmee merken **gepersonaliseerde WhatsApp-marketingberichten naar duizenden mensen tegelijk** kunnen sturen.

In combinatie met de **sterke segmentatietools** van Spur, waarmee merken (zoals dit e-commercebedrijf) **hun campagnes op een specifiek publiek kunnen richten**, wordt het een krachtige combinatie die effectief en efficiënt verkoop kan opleveren. En dat is precies wat Muffynn deed!

Hoe werken gerichte broadcasts met een WhatsApp Business-account?

Als je een WhatsApp Business-account aan Spur hebt gekoppeld, is het instellen van gerichte broadcasts net zo eenvoudig als een groepschat starten!

Meta WhatsApp Business maakt ook gratis internationaal berichtenverkeer mogelijk, waarmee je retailverkoop uit de hele wereld kunt binnenhalen!

Belangrijkste functies die Muffynn gebruikte

- **Broadcastberichten:** Maakten het mogelijk om gepersonaliseerde berichten naar duizenden gebruikers tegelijk te sturen.
- **Databasesegmentatie:** Liet Muffynn zijn publiek filteren op specifieke criteria, zodat berichten mensen met een hoge koopintentie bereikten.

SPUR

Maak aankoopgeschiedenis nuttig voor je volgende lancering.

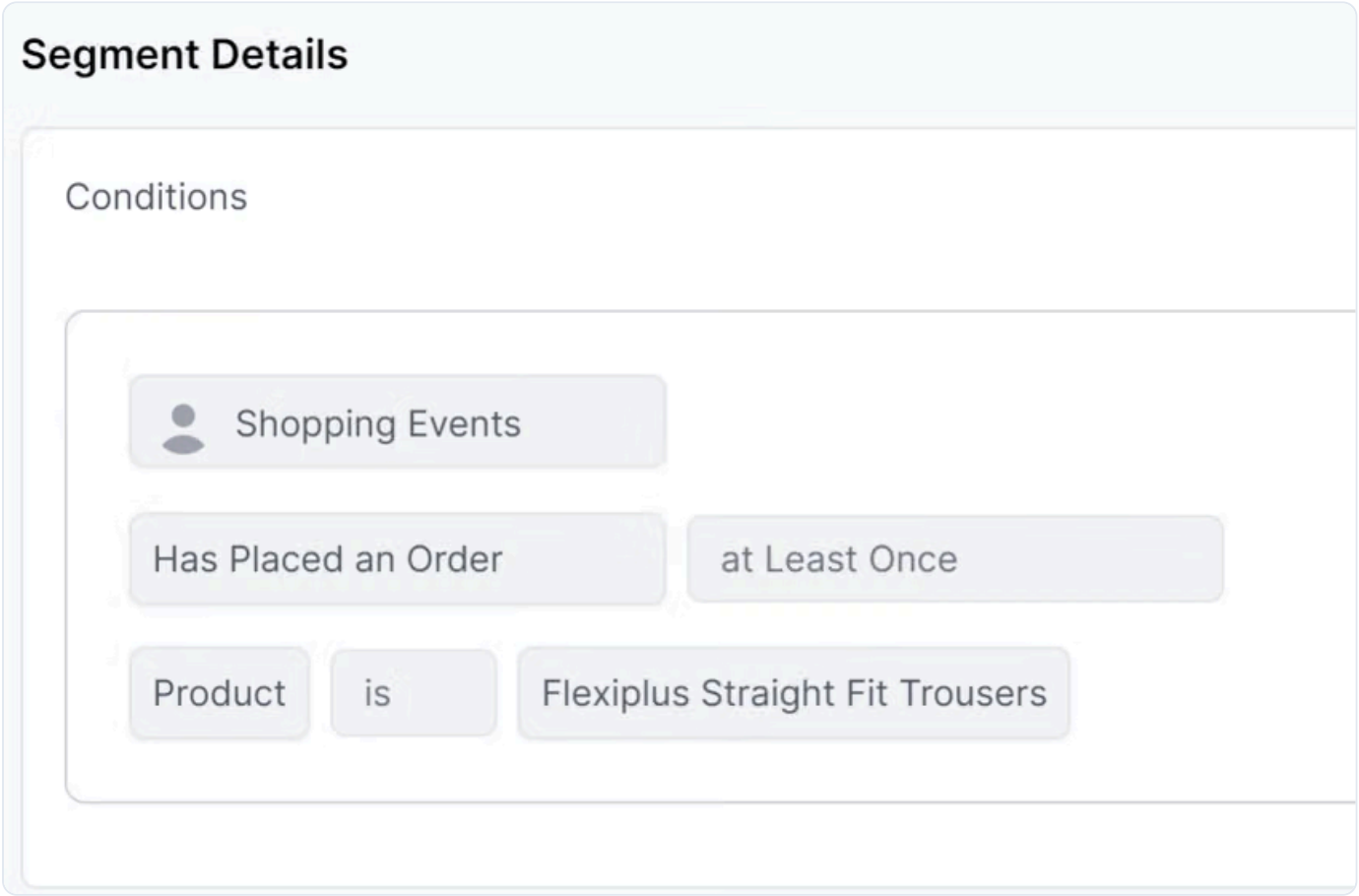
Koppel klantsegmenten, campagneberichten en orderrapportage in dezelfde workflow.

Installeren op Shopify ›

Het implementatieproces

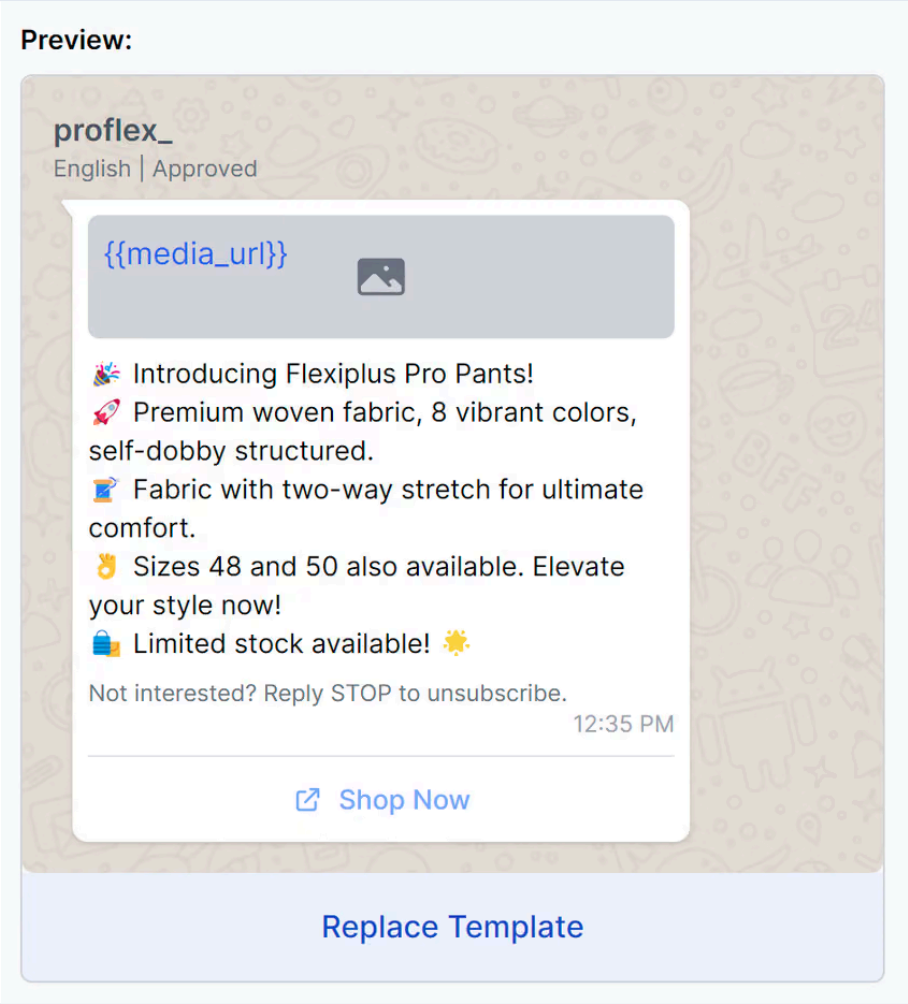
Stap voor stap

1. **Het segment maken:** Met de functie Segmenten in de database van Spur maakte Muffynn een segment van klanten die eerder de Flexiplus Straight Fit-broek hadden gekocht. Dankzij dit gerichte segment bereikte het bericht mensen met een bekende interesse in vergelijkbare producten.



Screenshot van het segment dat Muffynn maakte met de database van Spur.

1. **Het bericht opstellen:** Muffynn schreef een persoonlijk bericht waarin de nieuwe Flexiplus Pro Pants werden aangekondigd. Dat bericht werd ter goedkeuring bij Meta ingediend. Zo zag hun bericht eruit:



De WhatsApp-broadcasttemplate van Muffynn die 73× ROI opleverde

1. **Het bericht versturen:** Na goedkeuring werd het bericht als broadcast naar de gerichte klanten gestuurd. Deze stap kostte weinig tijd en moeite, dankzij de gebruiksvriendelijke interface van Spur.

Het leren van deze tools was heel makkelijk voor Muffynn. En als ze toch ergens tegenaan waren gelopen, staat het Customer Success-team van Spur altijd klaar om te helpen.

Bekijk ook deze video, waarin je ziet hoe alles werkt.

SPUR

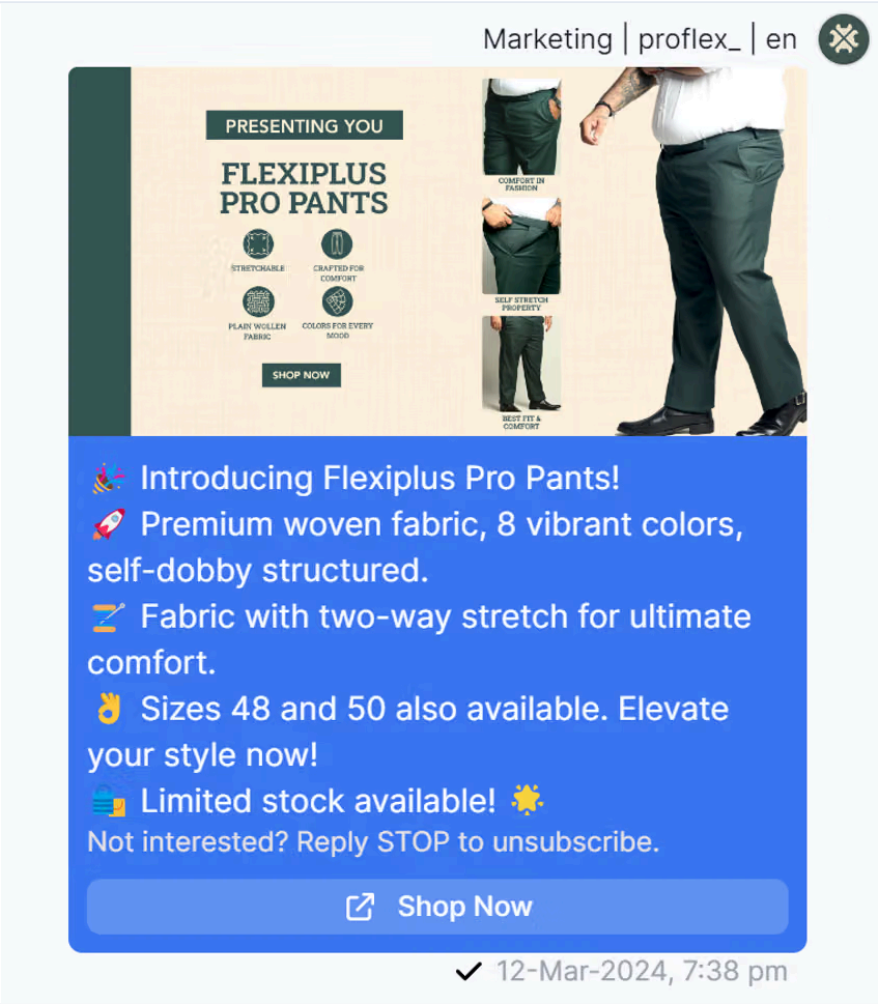
Lanceer bij de klanten die er het meest om geven.

Bouw een publiek op uit eerdere aankopen en introduceer een relevant nieuw product via WhatsApp.

Installeren op Shopify ›

De resultaten: meer online verkoop





Dit is het bericht dat de klanten van Muffynn voor deze campagne ontvingen.

Door klanten te targeten die online winkelen en al een vergelijkbare aankoop hadden gedaan, zorgde Muffynn voor **hogere betrokkenheid en conversie**, een gangbare strategie bij succesvolle e-commercebedrijven.

Door een online-marktplaatsplatform als WhatsApp Business te gebruiken, konden ze efficiënt een breder publiek bereiken. Met Spur behaalden ze opmerkelijke resultaten met hun broadcastcampagne:

- **Behaalde 73× ROI** op hun marketinguitgaven.
- **Genereerde ~₹60k** aan omzet met een investering van slechts **₹800**.

- **Verstuurde berichten met hoge open- en doorklikratio's**, een teken van aanzienlijke klantbetrokkenheid.

> “De WhatsApp-marketingtools van Spur hebben onze promotionele inspanningen sterk verbeterd. Onze gerichte broadcastcampagne leverde 73× ROI op, en door ons publiek te segmenteren werd de campagne nog effectiever. Spur is voor ons een gamechanger geweest!”
>
> **Founder**, Muffynn

Bredere gevolgen van gerichte marketing met WhatsApp Business

Het belang van gerichte marketing voor e-commercebedrijven

Het voorbeeld van Muffynn laat een cruciaal aspect van moderne marketing zien: het belang van targeting.

In een omgeving waarin consumenten overladen worden met reclame, zorgt een gerichte aanpak ervoor dat marketingberichten de mensen bereiken die het meest geneigd zijn te kopen. Dat is vooral belangrijk voor e-commercebedrijven, waar efficiënt verkopen het verschil kan maken tussen succes en falen.

De rol van segmentatie bij lagere marketingkosten

Met de segmentatietool van Spur kon Muffynn zijn marketingkosten sterk verlagen. In plaats van brede berichten naar een ongeïnteresseerd publiek te sturen, richtte het zich op mensen met een bewezen interesse in zijn producten. Dat verlaagde niet alleen de kosten, maar zorgde ook voor hogere betrokkenheid en conversie.

Meer klantbetrokkenheid door personalisatie

Personalisatie is een belangrijke aanjager van klantbetrokkenheid. De campagne van Muffynn gebruikte gepersonaliseerde WhatsApp-berichten, die vaker de aandacht trekken en tot actie leiden.

Dit niveau van personalisatie is mogelijk dankzij tools zoals Spur, waarmee bedrijven gedetailleerde klantsegmenten kunnen maken en berichten op maat kunnen schrijven.

SPUR

Maak aankoopgeschiedenis nuttig voor je volgende lancering.

Koppel klantsegmenten, campagneberichten en orderrapportage in dezelfde workflow.

Installeren op Shopify >

Inzichten over WhatsApp-marketing in e-commerce

De opkomst van WhatsApp als marketingplatform

WhatsApp is uitgegroeid tot een krachtig marketingplatform, vooral voor e-commercebedrijven.

Het grote gebruikersbestand en de mogelijkheid om gepersonaliseerde berichten te sturen maken het een effectief middel om klanten te bereiken. Merken kunnen WhatsApp inzetten voor allerlei marketingactiviteiten, waaronder promoties, productlanceringen en klantenservice.

Voordelen van WhatsApp voor marketing

- **Directe communicatie:** Met WhatsApp communiceren bedrijven rechtstreeks met klanten, wat een persoonlijkere band geeft. Klanten kunnen ook je catalogus bekijken en producten kopen zonder WhatsApp te verlaten, wat de verkoop verder stimuleert.
- **Hoge betrokkenheid:** Berichten op WhatsApp hebben meestal hogere open- en reactiepercentages dan e-mails.
- **Kostenefficiënt:** WhatsApp voor marketing gebruiken kan voordeliger zijn dan traditionele reclamemethoden.
- **Wereldwijd bereik:** Door het internationale bereik van WhatsApp is het een ideaal platform voor bedrijven die hun publiek willen uitbreiden.

Best practices voor WhatsApp-marketing

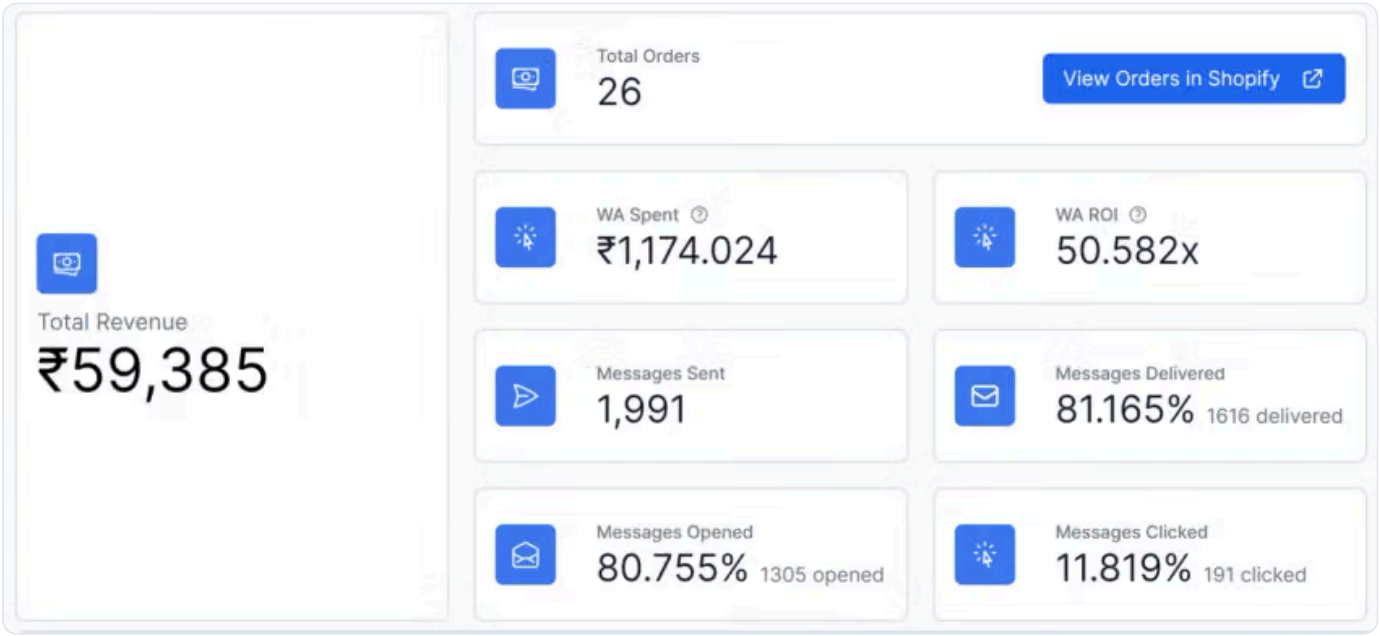
- **Segmentatie:** Segmenteer je publiek altijd, zodat berichten relevant en gericht zijn.
- **Personalisatie:** Personaliseer berichten om ze boeiender en effectiever te maken.
- **Naleving:** Houd je aan de privacywetgeving en vraag klanten om toestemming voordat je berichten verstuurt.
- **Waardevolle inhoud:** Bied inhoud met waarde die aansluit op de behoeften en interesses van klanten.

Toekomststrategieën voor Muffynn en andere online bedrijven

Gerichte campagnes blijven inzetten

Na het succes van de eerste gerichte campagne bleef Muffynn de tools van Spur gebruiken voor toekomstige productlanceringen en promoties.

Hier zijn de cijfers van een van hun andere gerichte campagnes!



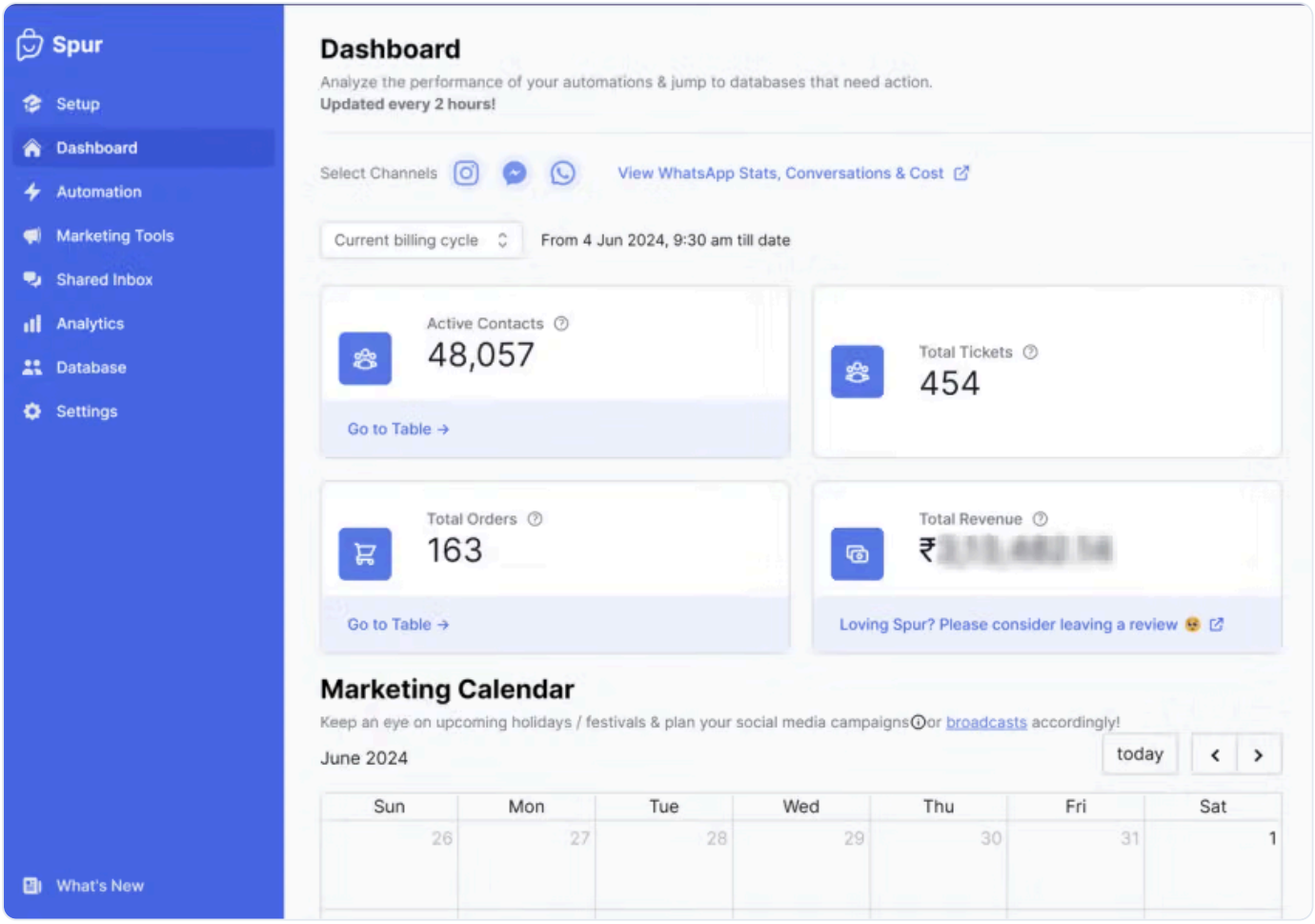
Muffynn behaalde ook 50× ROI met een andere gerichte WhatsApp-campagne via Spur

Deze strategie helpt hen ook in de toekomst om de betrokkenheid hoog te houden en het rendement te maximaliseren.

Je bereik vergroten met WhatsApp Business

Het succesverhaal van Muffynn laat zien hoeveel potentie WhatsApp Business heeft als marketingplatform. Door gebruik te maken van de grote verspreiding van WhatsApp en de mogelijkheden voor gepersonaliseerde communicatie kan elk e-commercebedrijf zijn publiek effectief bereiken en betrekken.

De tools van Spur integreren in een samenhangende marketingstrategie



Het dashboard van Spur is heel eenvoudig te bedienen en heeft alle functies en diensten die je nodig hebt om klanten op alle platforms te bereiken.

Naast WhatsApp-broadcasts biedt Spur een reeks tools voor verschillende onderdelen van marketing en klantenservice. Denk aan verlaten winkelwagens, reactie-automatisering op social media en meer.

Blijven leren en aanpassen

Naarmate het digitale marketinglandschap verandert, blijft Muffynn zich inzetten om te blijven leren en zich aan te passen. Door op de hoogte te blijven van de nieuwste marketingtrends en innovatieve tools zoals Spur te gebruiken, behouden ze een concurrentievoordeel en kunnen ze hun bedrijf blijven laten groeien.

SPUR

Lanceer bij de klanten die er het meest om geven.

Bouw een publiek op uit eerdere aankopen en introduceer een relevant nieuw product via WhatsApp.

Installeren op Shopify

Brancheinzichten: de groeiende invloed van WhatsApp-marketing

De rol van mobiele handel in moderne marketing

Mobiele handel is een vast onderdeel van e-commerce geworden. Met de opkomst van smartphones winkelen consumenten liever online met hun mobiele apparaat. Daardoor kiezen bedrijven voor mobiele marketingstrategieën, waarin WhatsApp een hoofdrol speelt.

WhatsApp tegenover traditionele marketingkanalen

Vergeleken met traditionele marketingkanalen zoals e-mail en sms is WhatsApp een interactiever en boeiender platform.

Multimediaberichten, realtime updates en persoonlijke communicatie geven bedrijven een concurrentievoordeel. Bovendien zorgt de end-to-end-encryptie van WhatsApp ervoor dat klantgegevens veilig blijven, wat vertrouwen en loyaliteit opbouwt.

De toekomst van WhatsApp-marketing

Naarmate WhatsApp zich verder ontwikkelt, zal het naar verwachting meer functies voor bedrijven introduceren.

Denk aan geavanceerde analytics, integratie met andere marketingtools en betere mogelijkheden voor klantenservice. Bedrijven die vroeg met WhatsApp-marketing beginnen, staan goed gepositioneerd om van deze ontwikkelingen te profiteren.

Conclusie

Het succesverhaal van Muffynn laat zien hoe effectief de WhatsApp-marketingtools van Spur zijn voor een hoog rendement en veel betrokkenheid, voor grote en kleine ondernemers. Met templates voor WhatsApp Business en gerichte promotieberichten kon Muffynn zijn bestaande klanten benutten en bereiken waar alle merken van dromen als ze online een bedrijf opbouwen.

De tools van Spur zijn perfect voor iedereen met een webwinkel (een e-commercebedrijf, een online dienstverlener of een merk dat aan andere bedrijven levert) die zijn marketing en omzet wil maximaliseren, en ze zijn te gebruiken voor allerlei marketingdoelen, zoals aankondigingen, uitverkopen, promoties, productlanceringen en aanbiedingen.

Het kan zelfs traditionele bedrijven met een fysieke winkel helpen om klanten aan te trekken en online zichtbaar te worden.

Meld je nu aan en ontdek hoe de automatiseringstools van Spur je marketingstrategie kunnen veranderen en je bedrijf kunnen helpen groeien.

Iedereen met WhatsApp Messenger geïnstalleerd kan met Spur een van je klanten worden!

In de komende weken delen we meer succesverhalen over hoe Spur verschillende e-commercebedrijven (die zowel fysieke als digitale producten verkopen) helpt bij het opvolgen van leads, het efficiënt beantwoorden van berichten, het verkopen van producten en het aantrekken van nieuwe klanten door geografische grenzen te doorbreken.

Ben je een aankomend ondernemer of een klein bedrijf dat wil weten hoe je potentiële klanten aantrekt en nieuwe markten betreedt om je bedrijf te laten groeien met de kracht van een simpele WhatsApp-chat? Blijf ons volgen!

Was deze pagina nuttig?

Draai een van deze campagnes op je eigen doelgroep.

Spur maakt van klantgedrag doelgroepen op WhatsApp en Instagram, en je betaalt per afgeleverd gesprek. Verkoop je via Shopify? Dan koppel je Spur daaraan. 14 dagen gratis proberen, geen creditcard nodig.

Installeren op Shopify >

Demo boeken

Meta Business Partner

Shopify Partner

- 14 dagen gratis proberen
- Geen creditcard nodig
- Binnen enkele minuten gekoppeld aan Shopify
- WhatsApp betaal je per afgeleverd bericht