

Bloosem

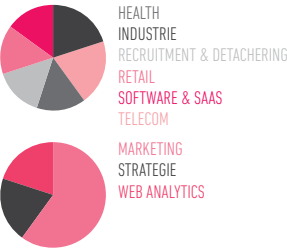
Digital Performance Marketingbureau

BUREAU-IDENTITEIT
Bloosem vertaalt online doelen van organisaties naar digitale successen. Of het nu gaat om vindbaarheid, zichtbaarheid, merkbekendheid of het genereren van leads; Bloosem scoort! Met ruim twintig jaar ervaring is Bloosem een onderscheidend digital performance marketing-bureau. Met een proactieve betrokkenheid, een hoog kennis- en expertiseniveau ben je bij Bloosem verzekerd van resultaat bij elke digitale marketinguitdaging. Bloosem werkt voor een breed klantportfolio in midden- en grootbedrijf, b2b en b2c, start-ups en A-merken.


SPECIALISATIE
Bloosem is gespecialiseerd in digital performance marketing en combineert strategie met uitvoering.

SELECTIE VAN KLANTEN
Simyo, Twinfield, Velde, Geberit, NVZ


- **AANGESLOTEN** Google Partner
- **BEDRIJFSGROOTTE** 12 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2004




BLOOSEM
Van Deventerlaan 31-51, 3528 AG Utrecht
035 303 03 20, goedgevonden@bloosem.nl
www.bloosem.nl



Daan Huurdeman
Managing Director



Céline Verkade
Teamlead Digital Marketing



Lisa Henríquez
Digital Marketing Consultant

MEER WETEN? → www.eguide.nl/bureau/bloosem

SUCCESVOLLE PRODUCTLANCERING MET CUSTOMER JOURNEY



CASE: GEBERIT NEDERLAND
Bloosem begeleidde Geberit bij de lancering van FlowFit, het innovatieve aanvoersysteem. De doelgroepen installateurs, adviseurs en ontwerpers die werken met aanvoerleidingen werden voorheen alleen bereikt via e-mail en direct mailing. Door onze samenwerking kwam er een krachtige online aanpak. Doel: online zichtbaarheid en nieuwe leads. We pasten het Customer Journey-model van Google toe: See, Think, Do, Care. Zo creëerden

we gedurende twee campagne-flights een ideale mix van social advertising, Google Ads en eigen communicatiemiddelen. Naast brede doelgroepen is ook First Party Data (klantenlijsten) benut om bestaande relaties te bereiken en aan te zetten tot interactie. Het resultaat? Een succesvolle lancering met 408% meer leads in vergelijking met andere b2b-campagnes en een lage cost per lead van € 12,90.

[WWW.BLOOSEM.NL/CASES/GEBERIT](http://www.bloosem.nl/cases/geberit)

ONLINE
Sinds februari 2024

The screenshot shows the Geberit FlowFit website. The header includes navigation links like 'Contact', 'Over ons', 'Vacatures', and 'Product catalogus'. The main banner features the headline 'NOOIT MEER ZWEOGEN EN ZWETEN' and a 150th anniversary logo. Below the banner, the text reads 'GEBERIT FLOWFIT GEÏNSTALLEERD IN ÉÉN VLOEIENDE BEWEGING'. A section titled 'INSTALLEREN IN EEN NIEUWE FLOW' describes the innovative installation process. At the bottom, there's a footer with icons for 'Work Flow', 'Water Flow', 'Data Flow', and 'Material Flow'.

The screenshot shows a mobile advertisement for Geberit FlowFit. It features the Geberit logo, the headline 'Geberit FlowFit, hét aanvoersysteem van de toekomst. Ervaar het zelf met de gratis demokit!', and a call to action 'Nu bestellen'. The ad also displays social media engagement metrics like '57 likes' and '21 opmerkingen'.

▲ Mobile weergave van een advertentie van de FlowFit-campagne. Het kanaal Meta is ingezet voor de Do-fase met als doelstelling leads. Voor deze fase is een retargetingdoelgroep gebruikt. Daarbij zijn meerdere advertentievarianten gebruikt om een optimale prestatie te bereiken.