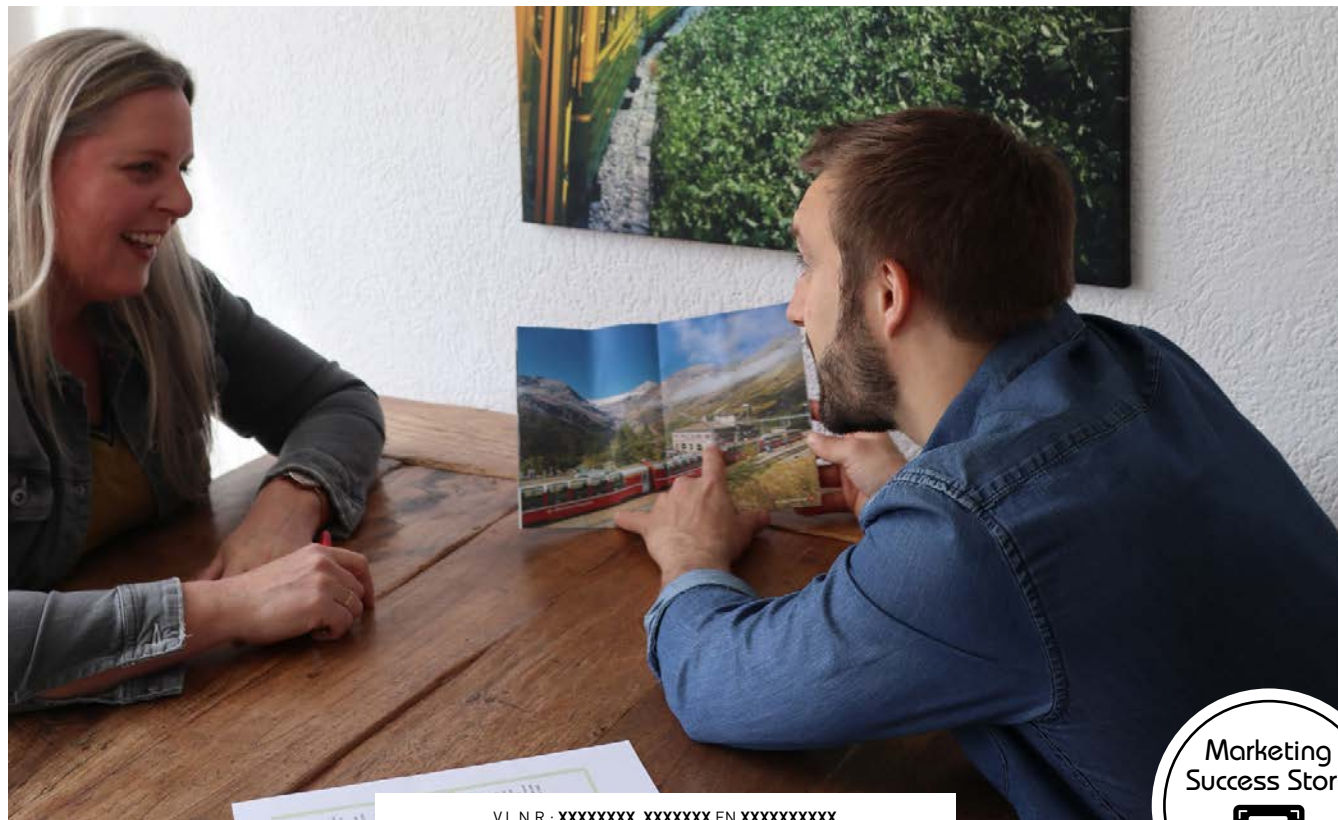


# LEAD GENERATION IS EEN ZEER ROI-GERICHT PRODUCT

Reizen zit Wendy Berendsen in het bloed. Het is haar lust, haar leven en al ruim 15 jaar haar vak. Voor de klanten van gerenommeerde reisorganisaties stelde ze reizen binnen Europa samen. Tot ze zich met de persoonlijke service van PUUR treinreizen in Nederland op de individuele reiziger ging richten. Sinds 2015 werkt ze actief samen met Roularta Media Group. Dankzij Lead Generation boekt ze uitstekende resultaten. De kwaliteit en de sterkte van onze content maakt daarbij voor haar het grote verschil, want “de lezers worden uiteindelijk PUUR treinreizigers.”



V.L.N.R.: XXXXXXXX, XXXXXXXX EN XXXXXXXXXX



## Met PUUR treinreizen bied je uitsluitend treinreizen in Zwitserland aan. Hoe kwam je op dit idee?

**WENDY BERENDSEN:** “Zwitserland is niet alleen een prachtig land, met zijn bergen, gletsjers en meren. Je kan er ook indrukwekkende, onvergetelijke treinreizen maken. Met mijn ervaring in de sector en mijn passie voor het land kwam ik op het idee me te richten op de individuele reiziger. Treinreizen op maat, dus!”

## Hoe kwam je bij Roularta terecht en waarom koos je voor Lead Generation?

**WB:** “Zwitserland Toerisme werkt al jarenlang met Roularta. Toen ze in 2015 reizen wilden aanbieden met de Bernina Express, hebben we onze krachten gebundeld: de Zwitserse dienst voor toerisme, Rhätische Bahn en PUUR treinreizen. Mijn keuze voor Lead Generation is te danken aan de content die de nieuwsbrieven bieden. Die is anders dan wat de meeste nieuwsbrieven die consumenten ontvangen, te bieden hebben. De newsletters vallen beter op en bevatten meer content. Een Lead Generation nieuwsbrief van Roularta bevat niet te veel onderwerpen: maximaal 3. En er is veel ruimte voor beeld en tekst. Net voor PUUR treinreizen is dat van groot belang: wij kunnen uitpakken met een prachtige treinfoto en zo prikkelen we de lezers om de tekst door te nemen. Geïnteresseerde lezers komen op onze website terecht. Daar kunnen ze meer info of een reisvoorstel aanvragen. Lezers die doorklikken zijn dus sowieso geïnteresseerd in ons aanbod.”

## Content maakt het verschil?

**WB:** “Zeker weten!”  
**STÉPHANE VAN BOL,** Roularta Media: “Hieruit blijkt de meerwaarde die Lead Generation van Roularta biedt. De leads die onze adverteerders zo binnenkrijgen, zijn uniek en komen van geïnteresseerde consumenten. Anders zouden ze niet doorklikken en hun gegevens achterlaten voor meer info of zelfs om meteen te boeken. De prachtige treinfoto is ongetwijfeld appetizing, maar sterke content is hier cruciaal om de aandacht van de lezer te grijpen. Het is hem te overtuigen door te klikken. Net daarom werken we met maximaal drie adverteerders per nieuwsbrief. Onze Lead Generation e-letters zijn een volwaardige content marketing tool, waarin alles rond informeren draait. Als de lezer doorklikt, verwacht hij een meerwaarde: ofwel extra info op de site, ofwel een brochure die hij kan aanvragen.”

## Wat heeft je recentse Lead Generation campagne voor PUUR treinreizen opgebracht?

**WB:** “Omdat onze piekperiode van mei tot september loopt, richten we ons met de promotie op die maanden. Onze recentste campagne dateert van augustus vorig jaar en verscheen in de 50+ E-tips. Bij Roularta pakken ze Lead Generation grondig aan, door verschillende E-Tips uit te werken, die telkens op afgelijnde doelgroepen gericht zijn. Voor ons zijn dat dus 50-plussers en koppels met een hoger inkomen.”

**SVB:** “Zo kan elke adverteerder met Roularta LeadGen onze unieke, waardevolle database aanspreken. Deze database is samengesteld door de abonnees van al onze verschillende magazines en is dus zeer uitgebreid. Daarom hebben we ze opgesplitst in verschillende doelgroepen, zowel voor B2C als voor B2B: 50+, Lifestyle, Investeerders, Zaakvoerders, CFO’s, ICT’ers en noem maar op. Elk van deze doelgroepen ontvangt tweewekelijks een e-letter. Op die manier kan gelijk welk bedrijf met zijn specifieke dienst of product de exacte doelgroep aanspreken die hij wil bereiken.”

**WB:** “Na de campagne ontvangen we een duidelijk overzicht van de resultaten. Vorige zomer viel de enorme stijging van het aantal bezoekers aan onze site op, met heel veel aanvragen voor een treinreis met de Bernina Express of andere parcours. Omdat er in België geen reisorganisaties met onze specialisatie zijn, vergroten wij via Roularta onze bekendheid, zodat jullie landgenoten ons meteen weten te vinden.”

## Lead Gen = Return On Investment

**SVB:** “Met Roularta Lead Generation, dat trouwens GDPR-proof is, kan je verschillende marketingdoelstellingen halen: van visibiliteit en naambekendheid verhogen tot informatie en content verschaffen, contactgegevens verzamelen en onmiddellijke business genereren. Lead Gen is dus een zeer ROI-gericht product!”

**WB:** “In de resultaten van de campagne staan ook zeer concrete en overtuigende cijfers: het aantal lezers dat de nieuwsbrief ontvangen heeft, hoeveel er de nieuwsbrief hebben geopend, hoeveel er hebben doorgedrukt, wie is blijven hangen, wie zijn gegevens heeft achtergelaten en wie er tot aankoop is overgegaan. In 2019 gaan we alvast opnieuw voor de E-tips newsletters en onze verwachtingen liggen hoog. Ik heb er alvast veel vertrouwen in!”

“Via Roularta vergroten wij onze bekendheid in België, zodat jullie landgenoten ons meteen weten te vinden.”

