

mimic[®]

Opgelost.



mimic®

Campagneboek - PR3, team 2: Luc, Roos, Patrick, Simon, Chrissy.



mimic®
“Mijn Mooie
Momentjes”

- met Mimic



Mijn mooie momentjes

-

Met Mimic

Inleiding

Er is gebleken dat de verkoop van de Mimic cups achterblijft, dit gaan wij oplossen. Hiervoor is onze campagne nodig waarmee de klanten van Mimic overtuigd worden om de cups en flesjes dagelijks te gaan gebruiken.

Onze campagne speelt in op klantenbinding, social-media, gepersonaliseerde producten en het groepsgevoel.

mimic®

Doelgroep

Tijdens ons doelgroeponderzoek merkte wij dat ouders blij werden van onze persoonlijke vragen over hun leven met de baby. Zo werd ons dus duidelijk dat ouders meer waarde hechten aan geluksmomentjes dan aan de producten. De ouders fleurde helemaal op bij een leuke vraag over hun baby. Hieruit ontstond “mooie momentjes - met Mimic”.

Verder is uit ons onderzoek gebleken dat we ouders het beste kunnen bereiken via Facebook en Instagram. We zijn er achter gekomen dat ouders liever en sneller een keuze maken wanneer ze dit horen van andere ouders die zij persoonlijk kennen. Hier speelt onze campagne op in.



Concept

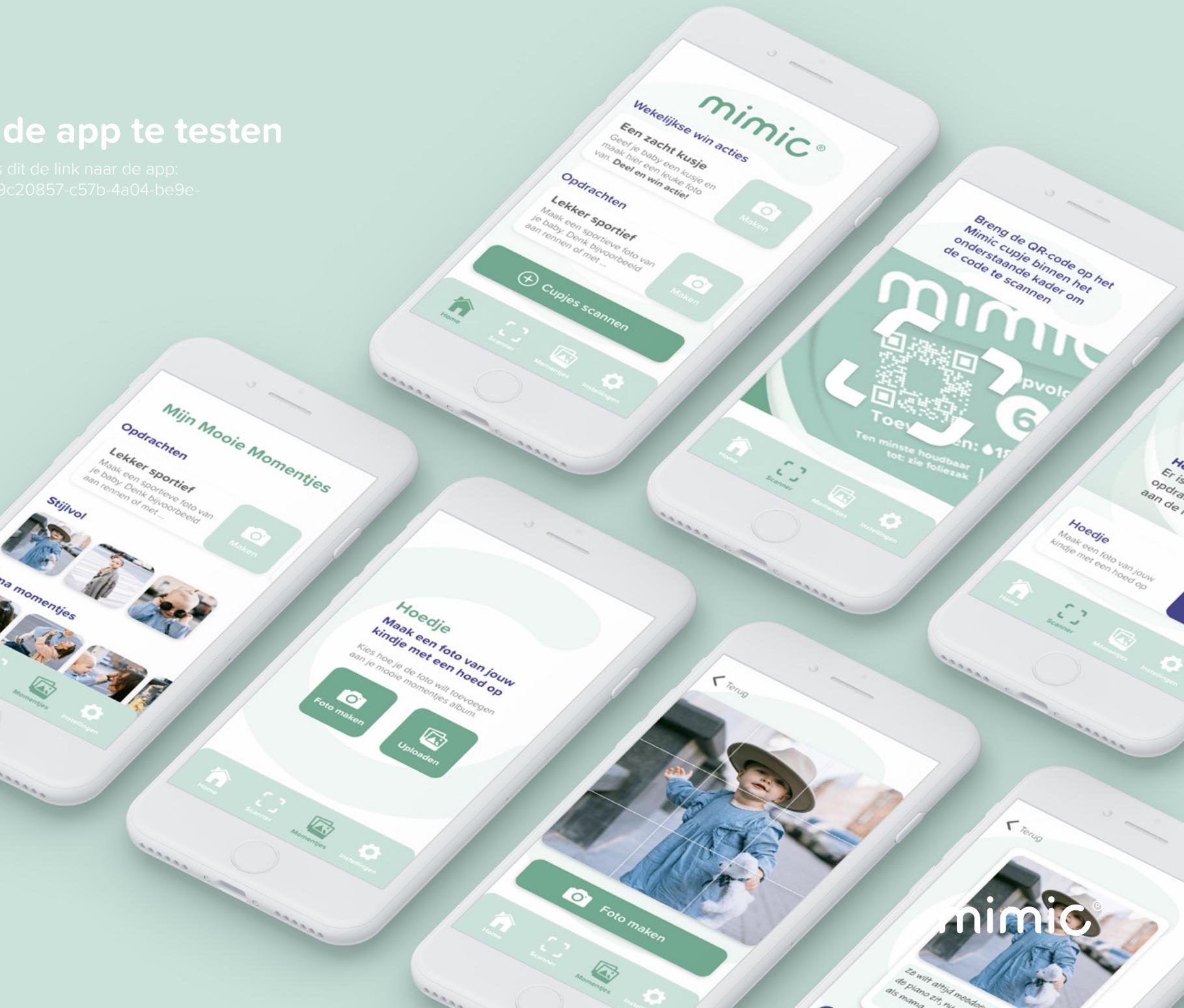
Mimic introduceert "Mijn mooie momentjes - met Mimic". Dit is een reis die de ouders samen met Mimic gaan doorlopen. Iedere cup van Mimic krijgt een qr-code die gescand kan worden met de Mimic app. De app geeft de ouders een leuke foto-opdracht, waarmee de "mooie momentjes" worden vastgelegd. In de app worden de foto's opgeslagen en door de ouders voorzien van een leuke tekst.

Vanuit de app kunnen de ouders de foto's delen en met wekelijkse of maandelijkse deel acties prijzen winnen. Dit zorgt voor extra motivatie om de app te blijven gebruiken, daarmee cups te blijven kopen.

Als de baby te oud is geworden voor flesvoeding, nemen de ouders afscheid van Mimic. De foto's uit de app leiden tot een gepersonaliseerd fotoboek, gratis aangeboden door Mimic.

Klik hier om de app te testen

Als de hyperlink niet werkt is dit de link naar de app:
<https://xd.adobe.com/view/d9c20857-c57b-4a04-beef-ef01e1364661-8c91/>



Het concept in enkele stappen



Stap 1.
Schaf de Mimic cups aan.



Stap 2.
Download de Mimic app
en scan de cup voor jouw
mooie momentje.

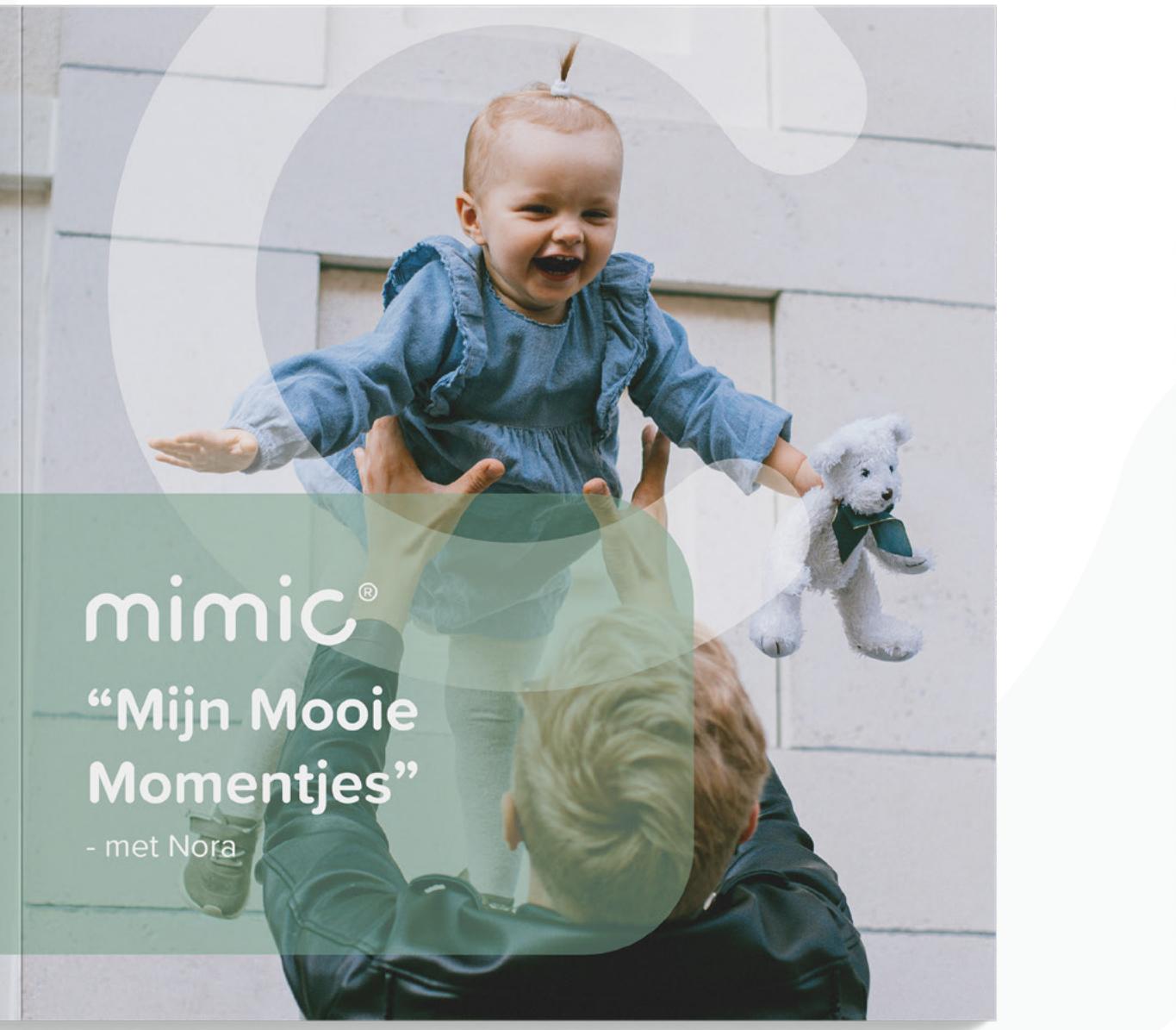
Stap 3.
Leg de "mooie momentjes"
vast met de app en deel ze
met iedereen.



Stap 4.
Neem afscheid van Mimic
en geniet van jouw mooie
momentjes fotoboek.



mimic®



mimic®
**“Mijn Mooie
Momentjes”**

- met Nora



Een mooi momentje met onze lieve Nora in de
stad - “maak een moeder kind foto in de stad.”

13.02.2021



Een mooi momentje met het gezin - “maak een
leuke foto van het hele gezin.”

17.02.2021

Headlines Costumer journey

- 1 Introductie Mimic "mooie momentjes".
- 2 Gebruik maken van de app.
- 3 Cups bestellen en scannen.
- 4 Mooie momentjes vastleggen.
- 5 Afscheid Mimic, fotoboek.



Introducing flyer "mijn mooie momentjes": for current customers and future first purchases.

mimic®

Mimic onderneemt actie op social-media

Door de campagne van Mimic op Facebook en Instagram gaat het balletje rollen.

Wanneer de gebruikers van de app de persoonlijke foto's delen zorgt de doelgroep zelf voor meer belangstelling Mimic en de cups.

Spaar voor het Mooie Momentjes fotoboek!

Met Mimic cups krijg je foto opdrachten en verzamel je punten voor een gratis mooie momentjes foto boek.



Swipe voor meer

mimic_baby
Gesponsord

Spaar voor het Mooie Momentjes fotoboek!

Met Mimic cups krijg je foto opdrachten en verzamel je punten voor een gratis mooie momentjes foto boek.



Tele2 NL 4G 14:15 25%
Instagram
mimic_baby
Gesponsord

Spaar voor het Mooie Momentjes fotoboek!

Met Mimic cups krijg je foto opdrachten en verzamel je punten voor een gratis mooie momentjes foto boek.



Meer informatie



163 vind ik-leuks

mimic_baby



Het delen van mooie momentjes op social-media



Verwachte resultaten van de campagne

De qr-code, gekoppeld aan de mooie momentjes in de app, geeft meerwaarde aan de cup. Om een fotoboek cadeau te kunnen krijgen aan het einde van de reis dienen de ouders een bepaald aantal foto's en daarmee cups, in de app te verzamelen. Deze meerwaarde aan de cups zorgt voor extra motivatie om deze te kopen.

Onze campagne verbindt ouders met Mimic. Doordat de ouders de reis samen met Mimic doorlopen en aan het einde een fotoboek cadeau krijgen, zal er een persoonlijke verbinding ontstaan. Vanuit hier zullen oude klanten nieuwe klanten trekken. Dit wordt bereikt met social media.

Pay-off

*Mijn mooie
momentjes*

- met Mimic

mimic[®]