

HET MOMENT NÁ DE KASSA

Win bij het afrekenen. Verzilver bij je volgende aankoop.

Direct na het afrekenen, via de kassabon of de online checkout, speelt de klant een game en wint een persoonlijke reward, afgestemd op zijn of haar koopgedrag. **Uitsluitend te verzilveren bij een herhaalaankoop**, binnen een budget dat jij bepaalt. Geen app, geen punten sparen. **En iedereen wint!**

IN DE WINKEL

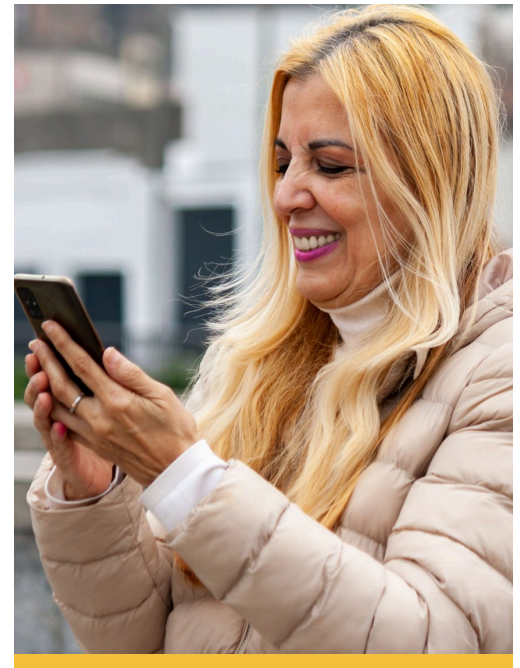
Na de kassabon is de klant uit zicht.

ONLINE

60–70% van de eerste kopers komt nooit terug.



Closed loop, waarbij elke transactie en interactie bijdraagt aan het bouwen van een profiel. Dit vormt de basis voor individuele incentives en gedragsbeïnvloeding.



Uitsluitend te verzilveren bij een herhaalaankoop

Rewards sturen op drie groeidrijvers

Per reward bepaal je waar de focus ligt.



Bezoekfrequentie

De juiste motivatie om sneller en vaker terug te komen.



Bonwaarde / LTV

Meer besteding per bezoek, o.a. via een 'bij besteding van'-voorwaarde.



Categoriebesteding

Lookalikes tonen naar welke categorieën elke klant te converteren is.

KOSTEN = RESULTAAT

Kosten bewegen mee met het resultaat.

Een reward kost alleen iets bij verzilvering, en verzilvering is een herhaalaankoop.

SURPRIZE ME IQ

Slimmer met elke bestelling.

Waarde vanaf dag 1. Online laden we je bestaande orderdata direct in, zodat segmentatie en churn-voorspelling niet pas na maanden starten.

VERRASSEND EENVOUDIG

Geen app, kaart of kassa-aanpassing.

Live binnen enkele weken bij geïntegreerde POS-systemen. Online native op Shopify, Magento 2 en WooCommerce.

VAN ACTIVATIE NAAR RESULTAAT

Elke euro actiebudget komt meer dan terug.

PRAKTIJKCASE · 255 WINKELS · 3 MAANDEN



147%

Netto rendement op cashbacks

Elke ingezette euro leverde ruim anderhalf keer zoveel extra opbrengst op.

217%

Netto rendement op kortingsvouchers

Elke ingezette euro leverde meer dan het dubbele aan extra opbrengst op.

61% < 7 dagen

61% van de rewards werd binnen 7 dagen verzilverd, 24% zelfs binnen 1 dag — bij een normale bezoekfrequentie van 14 dagen.

ANDERE CASES · gemiddelde over activatiecampagnes bij Di Giorno (Malta), Mothercare, JYSK en MINISO. Resultaten verschillen per campagne.

+48%

Herhaalaankopen

+18%

Traffic

+15%

Gemiddelde besteding

>95%

Vastgelegde klantdata

“We hebben nog nooit zoveel blije gezichten gezien in zo’n korte tijd. Surprize Me bracht letterlijk plezier en herhaalaankopen samen.”

András Bárczi · Marketing Director, JYSK



VOORBEELDEN Altijd on brand: interface en game volledig in jouw huisstijl.



mothercare



di giorno

bruna

SoLow.

NEXT STEP

Tailormade setup + groeicalculatie voor jouw winkels of webshop.

In 30 minuten rekenen we met jouw eigen transactiedata* door wat een actie oplevert, netto na alle kosten. Daarna meten we het effect in een pilot met controlegroep. Je data wordt niet verstuurd of opgeslagen.

✓ 100% vrijblijvend ✓ AVG-compliant

Plan 30 minuten

Kies zelf een moment →



Erik Pas · CEO
+31 6 2980 6085
erik@surprizeme.shop



Corné Dogge · CIO
+31 6 2960 8759
corne@surprizeme.shop



Dave Kroon · CCO
+31 6 5260 0285
dave@surprizeme.shop