



01. Case Study | BenQ

Omzet door adverteren

Bol ads

Keyword research

Content creatie



Hoe Merkado de omzet van BenQ deed groeien door slimme advertising.

BenQ is een wereldspeler binnen de markt van monitors. Hun producten staan bekend voor hoge kwaliteit. Ze hebben hun dominante plek weten te behouden door steeds mee te zijn met de laatste nieuwe trends. De technologie en kwaliteit die wordt geboden is van het allerhoogste niveau binnen de sector. Daardoor is er voor ieder publiek dat een scherm zoekt een BenQ product beschikbaar.

Wat was de uitdaging?

BenQ was reeds aanwezig op bol.com maar had het gevoel dat er meer te halen viel op de marktplaatsen.

Door een gebrek aan tijd en expertise kwam BenQ hier niet toe.

Welke zaken moesten onder handen genomen worden?

- Keyword onderzoek om ervoor te zorgen dat de consument steeds op BenQ producten terecht kwam bij een koopintentie.
- Campagnes opzetten waar we rekening houden met de gewenste ACOS van BenQ.
- Content optimaliseren zodat de advertenties maximaal kunnen renderen.



BenQ Case

274%

Op een beperkte periode zijn we erin geslaagd om snel impact te creëren. Vanaf onze samenwerking is de omzet van BenQ met 274% gestegen tov dezelfde periode vorig jaar.

18%

We streven steeds naar een gezonde ACOS, meer omzet genereren is geen uitdaging als je een gezonde marge uit het oog verliest. Bij BenQ monitoren (pun not intended) we dit zodat dit nooit de pan uit zwiert.

