



Subject : **KEYTRADE BANK**

Keyword : **KEYTRADE**

Publication : **INSIDE**

Date : **01/07/2008**

Page(s) : **9**

Frequency : **PERIODIC**

Circulation : **16000**

Size : **45.39 cm²**

1100 Id : **200806250633T**

Keytrade

«ronsel» 700 nieuwe klanten

De campagne «members get members» (gebaseerd op mond tot mond reclame), die door het agentschap Emakina voor Keytrade Bank ineen gestoken werd, zou in vier weken tijd meer dan 700 nieuwe klanten gelokt hebben. Men moet hier wel bij zeggen dat het peterschap voorzag in een premie van 20 euro voor elke nieuw geopende bankrekening. Na vier weken campagne hebben zich zo 700 nieuwe klanten aangesloten bij Keytrade Bank, wat neerkomt op een conversiegehalte van 10%. Nog straffer: geen enkel traditioneel medium (tv, radio, pers...) werd ingeschakeld om dit resultaat te behalen.

