



Case Study

Koffiemarkt

Hoe helpt TradeTracker bij het aanwerven van nieuwe klanten?

Introductie

Koffiemarkt is één van de belangrijke spelers in de Belgische koffiewebshopmarkt. Met een ruim aanbod van zowel eigen merken als topmerken zoals Illy, Lavazza, Gran Maestro Italiano, Segafredo en Celeste d'Oro, vind je er altijd jouw favoriete koffie. Dankzij de gebruiksvriendelijke webshop, snelle levering en scherpe prijzen wordt koffiegenot nog toegankelijker. Bovendien staat Koffiemarkt garant voor betrouwbaarheid met het BeCom-keurmerk en een klantenservice die uitblinkt in persoonlijke ondersteuning.

Samenwerking TradeTracker

Koffiemarkt is sinds december 2017 actief bij TradeTracker België met de webshops Koffiemarkt en Cafori. Ook in Nederland werken we geruime tijd samen met Koffiemarkt, dan onder de naam Koffievoordeel. Deze samenwerking is op exclusieve basis waarbij ze gebruik maken van het Custom attributiemodel. Ze staan open voor heel wat sitetypes en willen graag inzetten op het aanwerven van zowel nieuwe als bestaande klanten.

Marktaandeel en concurrentie

Ongeveer 13% van de totale koffiemarkt wordt ingenomen door de zogenaamde 'Pure Play' spelers: bedrijven die zich volledig online op koffieverkoop richten, zoals Koffiemarkt. Binnen de B2C-markt vertegenwoordigt dit segment zelfs 22% van het marktaandeel. Koffiemarkt neemt binnen die groep een aandeel van ongeveer 10-20% in.

Onze focus ligt vooral op concurrentie met andere online koffieverkopers: enerzijds de grote webshops en online supermarkten, anderzijds de gespecialiseerde Pure Play spelers waarvan koffie de kernactiviteit is. Fysieke supermarkten beschouwen we bewust niet als directe concurrent, omdat hun klanten doorgaans sterk trouw zijn aan hun gewoontes en hun koopgedrag lastig te veranderen is.

koffiemarkt.be

JOUW SLIMME KOFFIEKEUZE

Industrie

Shopping

Segment

Eten en drinken

Samenwerking

Exclusief sinds 2017

Attributiemodel

Custom

Resultaten

10-15% nieuwe klanten door
affiliate marketing

Wij zijn een team van gedreven "affiliate junkies", gepassioneerd door affiliate marketing en altijd bezig met het optimaliseren van campagnes. Ervaar het zelf, meld je aan bij TradeTracker!

T +32 (0)50 310 150
E info.be@tradetracker.com
W www.tradetracker.com



Nieuwe klanten en bestaande klanten

In 2024 heeft Koffiemarkt ongeveer 15.000 nieuwe klanten mogen verwelkomen, waarvan 10-15% via affiliate marketing. Van deze nieuwe klanten plaatste 35% een tweede bestelling, wat waardevol is omdat we klanten na drie orders als trouw beschouwen.

Binnen de verschillende sitetypes zien we vooral veel potentieel bij CSS-partners en social media, doordat deze kanalen relatief veel nieuwe klanten aantrekken. Cashback- en kortingscodewebsites genereren eveneens nieuwe klanten, al ligt hun grootste waarde in het stimuleren van herhaalaankopen en het omzetten van nieuwe klanten naar trouwe klanten.

Hoe helpt TradeTracker bij het aanwerven van nieuwe klanten?

Met TradeTracker voegen we voortdurend nieuwe publishers toe aan de campagne om nieuwe klantengroepen te bereiken. Tegelijkertijd verkennen we extra groeikansen via Google Shopping en social media binnen een affiliate-constructie.

Conclusie

De samenwerking tussen Koffiemarkt en TradeTracker laat zien dat affiliate marketing een sterke manier is om nieuwe klanten aan te trekken binnen de concurrerende koffiemarkt. Door de inzet van CSS-partners, social media en het continu aansluiten van nieuwe publishers groeit het bereik naar nieuwe klantengroepen. Tegelijkertijd versterken cashbackpartijen en kortingscodesites de loyaliteit en stimuleren zij herhaalaankopen. Affiliate marketing draagt daardoor niet alleen bij aan een aanzienlijke volume groei, maar ook aan duurzame klantrelaties.

"Affiliate marketing is voor ons een van de eerlijkste en resultaatgerichte kanalen: iedereen binnen de samenwerking wordt beloond op basis van resultaat."

Dankzij campagnes zoals onze 'Koffiekoopjes' zien we hoe publiciteit en beloning elkaar versterken; binnen twee weken realiseren we daarmee al zo'n 25% van onze jaaromzet via affiliate. Samen met TradeTracker verkennen we continu nieuwe mogelijkheden, zoals CSS-partijen en influencerstructuren op commissiebasis."

Affiliate is voor ons dan ook geen nevenkanaal, maar een strategisch kanaal dat meegroeit met onze ambities"

