

# Een sample in de brievenbus leidt tot meer aankoop



De consument ontvangt de Gumsoft picks sample Huis-aan-Huis in het Spottapakket



De consument wordt geïnformeerd over de lopende promotie bij de retailer



De consument gebruikt de sample in zijn eigen thuisomgeving.



De sample leidt tot 23% extra aankoop van het product

23%\*

\* Nielsen Lift Analyse: 23% extra sales in volume voor gehele brand GUM bij de Kruidvat filialen waar rondom de GUM sample Huis-aan-Huis is verspreid.





# Waarom sampling via Spotta?



91% van de consumenten staat positief tegen ontvangen van een sample Huis aan Huis



96% van de consumenten gebruikt het de sample bij ontvangst



Bij 86% stimuleren samples om de producten te kopen (die anders niet gekocht zouden worden)

# Waarom sampling via Spotta?



Extra communicatie  
(product of promotie uitleg)  
op de sample



Ontvangst in vertrouwde  
thuis omgeving



De sample wordt  
gebruikt tijdens het  
gebruiksmoment (thuis)



Via Spotta bereik je  
jouw doelgroep gericht  
(minimale waste)



Samples zorgen voor  
een hoge mate van  
herhaalaankoop