



# Case Study

## Plopsa

Optimalisatie  
aan de hand  
van gerichte  
communicatie

### Introductie

De Plopsa Group, deel van Studio 100, omvat zes verschillende attractieparken die over België, Nederland en Duitsland verspreid liggen. De parken brengen elk een uniek concept door de Studio 100-figuren en hun magische omgeving tot leven te brengen. Families kunnen er een dag vol entertainment, met het plezier van vele topattracties doorbrengen. Er zijn activiteiten voor alle leeftijden voorzien. Hierdoor verwelkomen ze meer dan 3 miljoen bezoekers per jaar.

### Samenwerking TradeTracker

Plopsa werkt sinds 2010 samen met TradeTracker voor de promotie van alle parken. De campagne is een succes in België, Nederland, Frankrijk, het VK en Duitsland. De voornaamste doelstellingen zijn het verhogen van de merkbekendheid en resultaten op een prestatiegerichte manier.

Om die doelen te bereiken, heeft Plopsa een hands-on aanpak. Het netwerk dient niet enkel als tussenpartij, maar als versterkende factor voor de samenwerking tussen het merk en de affiliates. Een langetermijnrelatie met de partners is van groot belang en hier speelt het advies van TradeTracker, gebaseerd op jarenlange ervaring, een belangrijke rol in. Plopsa deelt de interne inzichten en ervaringen met de affiliates zodat ze die in hun promotie kunnen doortrekken. De communicatie werd aangepast op basis van de noden van elk affiliate sitetype. De korting- en aanbiedingenpartijen worden voorzien van interessante ticketdeals en algemene/exclusieve kortingscodes. De partners die zich meer richten op het inspireren van een leuk dagje uit met de kinderen, krijgen input over de verschillende evenementen en activiteiten die in de parken worden georganiseerd.

De uitwisseling van kennis tussen de drie partijen zorgt ervoor dat de campagne constant geoptimaliseerd wordt. Plopsa gelooft in de synergie tussen de inspanningen van alle belanghebbende partijen en zagen hun resultaten met 400% stijgen door een goed-uitgekiende affiliate strategie. Een strategie die in de toekomst, aangepast aan de trends in de markt, zal verdergezet worden.



### Industrie

Travel

### Segment

Leisure and entertainment

### Unieke functies

Exclusieve acties voor het  
affiliatekanaal

### Resultaten

Jaarlijkse verdubbeling  
aantal sales

*"Ik heb zo veel geleerd dankzij de samenwerking met Tradetracker. Het heeft dus niet alleen een positieve invloed op onze ticketsales en omzet maar ook op de professionele ontwikkeling en leergierigheid binnen ons team. Dankzij de nauwe samenwerking met bijna dagelijks contact verdubbelen wij jaar na jaar de resultaten."*

– Sebastien Momerency,  
Marketing, Creative & Digital  
Director Plopsa Group

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

