

Zeeman wil met campagnes 'ogen nieuwe klanten openen'

13-04-2021 08:52



De ogen openen van nieuwe klanten is de grootste doelstelling van de opvallende reclamecampagnes van Zeeman. Dat zegt directeur marketing en e-commerce Caroline van Turennout [in het aprilnummer van RetailTrends](#).

Zeeman trok de laatste jaren diverse keren aandacht met campagnes. Zo verkocht de textielfdiscounter een trouwjurk voor 29,99 euro en geurtjes voor 4,99 euro. Ook bracht Zeeman een dure sneaker (200 euro) en een goedkope (12,99) op de markt. "Als iets hot is en mensen daar veel geld voor willen betalen, dan proberen wij dat voor een betaalbaar bedrag ook te maken", zegt Van Turennout. Zeeman probeert relevanter te worden een bredere doelgroep. "Als je het beeld hebt dat Zeeman niets voor jou is, dan moet je even wakker geschud worden."

Volgens Van Turennout slaagt Zeeman in die missie. Uit jaarlijks onderzoek blijkt dat de waardering voor het merk stijgt. Nieuwe klanten in de winkel krijgen is dan weer een ander verhaal. "Onze winkels zullen nooit luxe worden. Sommige consumenten denken: ik vind het best een sympathiek merk, maar ik ga er echt niet naar binnen." Daarnaast moet Zeeman online nog flinke stappen maken, beseft Van Turennout. Zo duurt het nog te lang voordat klanten hun bestelling thuis ontvangen.

Lees hier het interview met Caroline van Turennout. Nog geen member, [kijk dan hier](#).