

Casestudy

MOMENTUM

— FINANCE —

TECH ADS





Momentum: targeteten op vermogen

Na de overname van Wilton Family Office door Lanschot Kempen N.V. zag Momentum een unieke kans: het gericht benaderen van de voormalige Wilton-klanten met een vermogensprofiel dat past binnen hun aanbod. Geen brede awareness, maar doelgerichte leadgeneratie onder high net worth individuals.

Aanpak & segmentatie

TechAds ontwikkelde een datagedreven campagne, waarbij alles begon met één fundamentele vraag: wie zijn de klanten van Wilton – en hoe segmenteren we hen op relevantie voor Momentum?

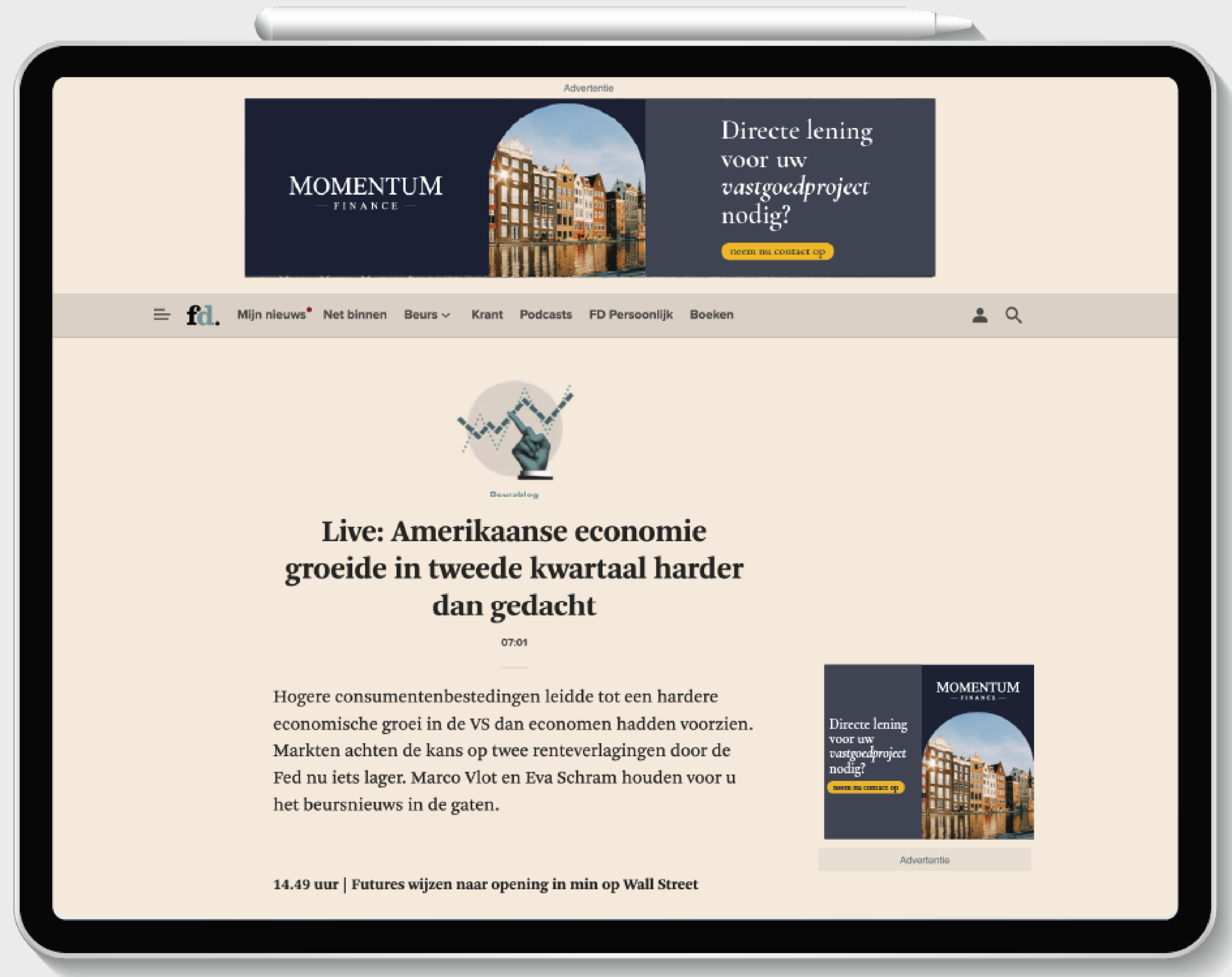
Samen met Momentum brachten we de verschillende vermogensniveaus in kaart en vertaalden deze naar vier duidelijke doelgroepen:

€500.000 – €2,5 miljoen: Private Banking

€2,5 miljoen – €25 miljoen: Wealth Planning

€25 miljoen – €50 miljoen: Personal Banking

€50 miljoen: Family Office



MOMENTUM

— FINANCE —

neem nu contact op



Snelle *financiering* nodig
voor een grote vastgoeddeal?

MOMENTUM

— FINANCE —

neem nu contact op



Snelle *financiering* nodig
voor een grote vastgoeddeal?

MOMENTUM

— FINANCE —

Snelle *financiering*
nodig voor
een grote
vastgoeddeal?

neem nu contact op



MOMENTUM

— FINANCE —

Snelle *financiering*
nodig voor een
grote
vastgoeddeal?

neem nu contact op



MOMENTUM

— FINANCE —

Snelle *financiering*
nodig voor een grote
vastgoeddeal?

neem nu contact op



MOMENTUM

— FINANCE —

neem nu contact op

Snelle *financiering*
nodig voor een
grote vastgoeddeal?



De Telegraaf



FINANCIAL
TIMES



The
Economist

Targeting & conversie

Leadgeneratie via display & e-mail

Via het displaynetwerk ontvingen de geselecteerde profielen een discrete uitvraag, met de mogelijkheid om — op vrijwillige basis — hun e-mailadres achter te laten en hun vrij belegbaar vermogen aan te geven. Deze waardevolle input werd vervolgens gekoppeld aan een gepersonaliseerde e-mailcampagne, versterkt door retargeting via display.

Premium exposure

Om het Momentum-merk de juiste context en autoriteit te geven, liep de campagne ook op platforms als het FD, De Telegraaf en de Financial Times. Zo werd vertrouwen opgebouwd bij een kritische en kapitaalkrachtige doelgroep.



Resultaten

151

leads

63

nieuwe klanten

Kickstart jouw campagne.

Contact.



info@techads.nl



+31 (0)79-2033 074



Heerbaan 14, 4817 NL Breda



**“Investeer in technologie,
voor je concurrent dat doet.”**

Eduard Nandelall
CEO