

D2C validation and scaling

Plumelle

D2C-lancering Duitsland · paid social op Meta & TikTok · juli 2026

De opdracht in één oogopslag



€560K

Omzetdoel t/m december 2026



€100K

Omzetdoel in december (piekmaand)



€170–180K

Mediabudget t/m december



3,1 – 3,3

ROAS-doelstelling



Vrouw 40+

Kiest bewust voor beter · focusmarkt DE



Juli

Go-live productlancering Duitsland

Business case — wat het mediabudget oplevert

Kanaal	Budget	Aankopen	Omzet	ROAS
Meta	€ 108.000	1.620	€ 364.500	3,4
TikTok	€ 72.000	648	€ 145.800	2,0
Totaal	€ 180.000	2.268	€ 510.300	2,8

Aannames: AOV €225 · CVR Meta 2,0% / TikTok 1,5% · budgetsplit 60/40 Meta–TikTok

Eerlijk verhaal: paid alleen komt op basis van deze benchmarks uit op €510K. Het gat naar €560K dichten we via twee routes — die sturen we actief bij vanaf de eerste data.

Route 1 — creative-optimisatie

TikTok-CVR van 1,5% naar 2,0% via test-learn-scale:

€559K · ROAS 3,1

binnen de doelstelling van 3,1 – 3,3

Route 2 — e-mail & retentie

Omzet uit flows en herhaalaankopen komt bovenop paid — en telt mee richting de €560K.

Duitsland koopt anders dan Nederland

Nederland

Sneller beslissen, meer impulsaankopen

Gemak staat centraal

Humor werkt vaak goed

Korte productinformatie volstaat

iDEAL dominant

Duitsland

Langer vergelijken — vertrouwen komt eerst

Reviews en garanties zijn doorslaggevend

Feitelijke communicatie werkt beter

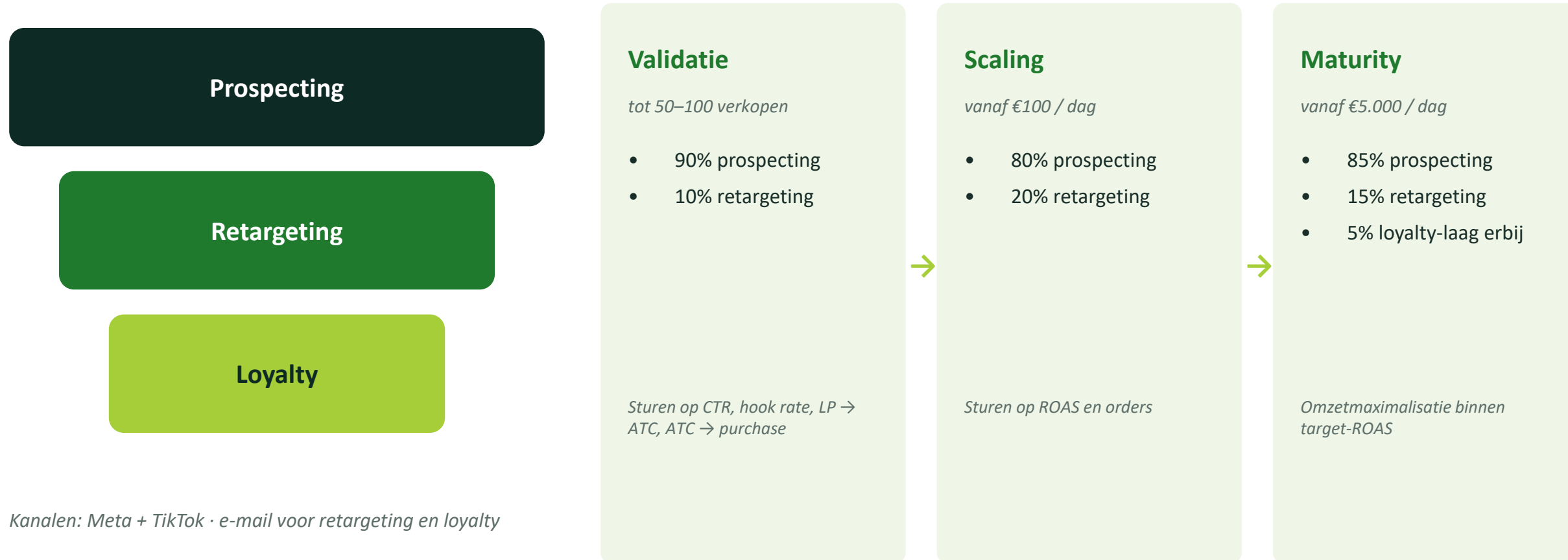
Uitgebreide specificaties worden gewaardeerd

PayPal en achteraf betalen dominant



Wat dit betekent: reviews, garanties en productspecificaties krijgen een vaste plek in elke creative én op de landingspagina.

Campagnestrategie — van validatie naar schaal



Start breed op interesses; zodra pixeldata volume heeft schakelen we door naar lookalike- en intent-audiences.

Doelgroepen — de top 3 om mee te starten



Home & Living kwaliteitszoekers

30–55 jaar, top-25% inkomen, stedelijk (Berlijn, München, Hamburg). Brede, kwaliteitsbewuste basislaag voor prospecting.

TOF · Meta + TikTok



Allergie- & hygiënebewuste kopers

Sterkste fit met de 60°C-USP. Hier verwachten we de hoogste CTR en CVR in Duitsland — en het meest onderscheidende verhaal.

TOF / MOF · Meta



Jonge gezinnen & nieuwe huishoudens

New movers, eerste huis, net samenwonend. Angle: gemak en tijdwinst — geen gedoe meer met het dekbedovertrek.

MOF · Meta + TikTok

Daarbovenop: lookalikes op NL-kopers als eerste seed-laag, en retargeting op sitebezoekers en add-to-carts zodra pixeldata volume heeft.

Creative angles — getest vanaf dag één

Invalshoek

Hook (eerste 3 seconden)

1 De struggle van het dekbedovertrek

“Waarom doen we dit nog in 2026?”

2 Tijd besparen

“Bed opmaken kost nu 8 seconden”

3 Hygiëne

“Je dekbed is waarschijnlijk smeriger dan je toilet”

4 Kwaliteit & hotelgevoel

“Ik wilde slapen zoals in een boutique hotel”

5 Couple argument

“Mijn man doet nooit het dekbed”

6 Before / After

Productdemo: van worsteling naar 8 seconden

Hooks worden per markt gevalideerd — Duitse varianten feitelijker, met bron bij hygiëne-claims.

Contentmatrix — 3 van de 15+ uitgewerkte concepten

PL-CAT-01 Meta · Reels 9:16 · 8–10 sec <i>“Deken die de trommel in gaat”</i> Contra-intuïtief beeld dat de scroll stopt: het volledige dekbed gaat de wasmachine in op 60°C. Het beeld doet het werk. TOF · catalogus	PL-URG-01 Meta · Reels 9:16 · 12–15 sec <i>“Wann hast du deine Bettdecke zuletzt gewaschen?”</i> Educatieve hygiëne-angle met onderbouwde statistiek over huisstofmijt — feitelijk, precies wat in DE werkt. TOF/MOF · urgentie	PL-TT-BUY-01 TikTok · Spark Ad · 15–20 sec <i>“Ich hab's 2 Wochen getestet ...”</i> Eerlijke, ongepolijste UGC-review na twee weken gebruik, gepromoot vanaf een bestaand organisch bericht. BOF · aankoopactivatie
--	--	--

De volledige matrix — 15+ concepten per platform met Duitse captions, CTA's en prioritering — leveren we op in de briefingfase.

Fundament — volledige meetbaarheid vanaf dag één

Zonder betrouwbare data geen goede beslissingen. In de eerste maand richten we in:



Meetplan — welke events, welke definities, welke bron leidend is



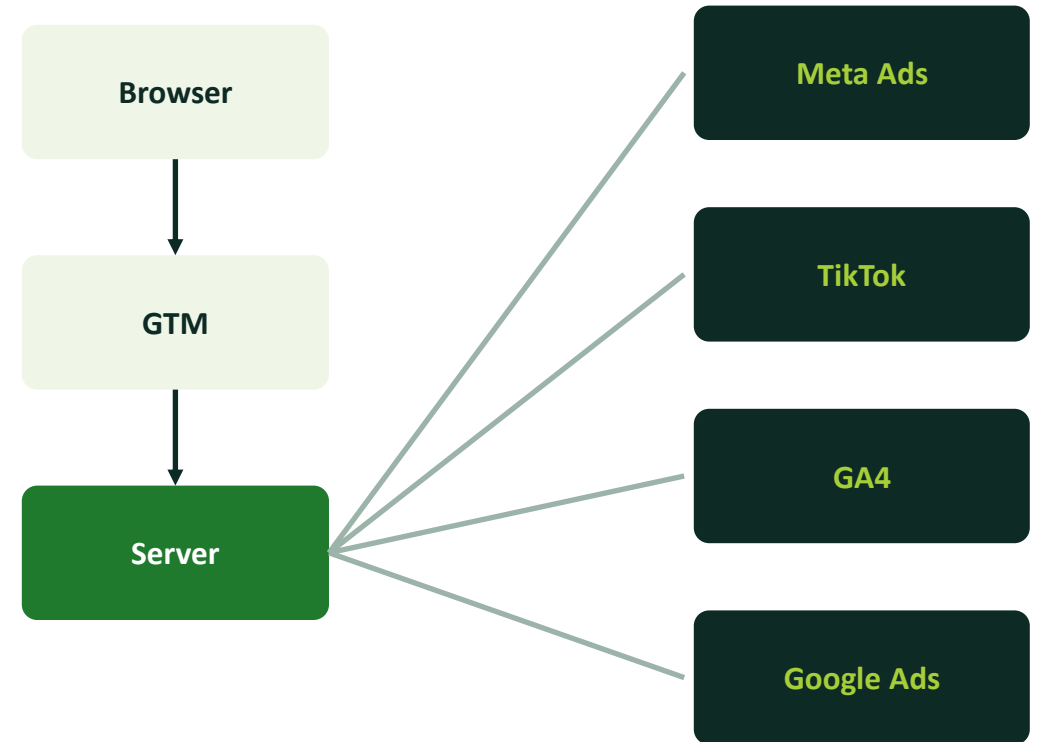
Server Side Tagging — robuuste dataverzameling, ook bij strengere privacy-instellingen in DE



GA4 + Meta Conversion API — volledige conversiedata terug naar de platformen



Dashboard — realtime ROAS en omzet per kanaal — geen verrassingen achteraf



Elke conversie bereikt elk platform — server-side, privacyproof.

De eerste 90 dagen

Dag 0 – 14



Setup & tracking

- Server Side Tagging
- GA4-implementatie
- Meta Conversion API

Dag 0 – 30



Research & strategie

- Strategiesessie
- Concurrenten- & doelgroeponderzoek
- Content-ideation

Dag 0 – 30



Campagnelancering

- Kanaalstrategie & campagneplan
- Contentmatrix invullen
- Roadmap H2

Dag 30 – 90



Test – Learn – Scale

- Schalen wat werkt
- Doorontwikkelen wat kans heeft
- Stoppen met wat niet werkt

Ritme na livegang: bi-weekly review — analyseren, rapporteren en nieuwe kansen bespreken.

Investering

Management fee

Maand 1 — opstartfase

€ 4.990

Vanaf maand 2 — optimalisatie

€ 2.880 /mnd

Inclusief:

- Go-to-market-strategie en strategisch sparren
- Creative angles i.s.m. jullie creatieve team
- Campagnemanagement Meta + TikTok
- Bi-weekly rapportage en optimalisatie

Mediabudget

€ 170 – 180K t/m december

Sturen op target-ROAS en omzetmaximalisatie binnen dat target.
Opschalen zodra de ROAS het toelaat.

In perspectief

De opstartfee is 5% van alleen al de december-omzetdoelstelling van €100K.

Waarom Grow Up Digital



#2

Emerce 100 — beste digital marketing
agency 2025



3x

Global Search Awards — winnaar 2023,
2024 én 2025



2x

European Search Awards — winnaar
2024 én 2025



9,6

Klantscore FONK150 beste agencies

20 specialisten · 100+ opdrachtgevers · performance-marketing sinds 2019

D2C- en e-commerce merken waar we voor werken:

JBL · Harman/Kardon · Heineken · lampenlicht.nl · johnbeerens.com · Muchachomalo

De volgende stap

1

Strategiesessie Deze week inplannen — doelstellingen en business case samen scherpstellen

2

Setup & tracking Week 1–2 — meetbaarheid staat vóórdát de eerste euro spend live gaat

3

Live in Duitsland Binnen 30 dagen — eerste campagnes draaien, validatiefase start

Marco Koghee · Co-founder Grow Up Digital

marco@growupdigital.nl · +31 (0)6 39 87 0910