

WIE **JBL 8%** DER BESUCHER AUF DER GAMESCOM AKTIVIERT HAT

Fallstudie | JBL & Basebuilder B.V. (Teil von Linehub)



2023 entwickelte und gestaltete Basebuilder mehrere Aktivierungskampagnen, die JBL bei verschiedenen Gaming-Events in ganz Europa präsentierte. Diese Kampagnen präsentierten die JBL Quantum Gaming-Produktlinie und zielten darauf ab, die Markenbekanntheit zu erhöhen, das Engagement innerhalb der Gaming-Community zu fördern, Newsletter-Abonnements zu gewinnen und den Umsatz zu steigern.

VORGEHENSWEISE

Die Aktivierungskampagne wurde mit QR-Codes auf Flyern, Aufklebern, Bannern, Videobildschirmen und in Videos beworben, welche über den gesamten Veranstaltungsort verteilt waren. Durch Scannen der QR-Codes konnten die Besucher auf ein Online-Glücksrad zugreifen. Durch Drehen des digitalen Glücksrads erfuhren die Teilnehmer sofort von ihrem Gewinn. Teilnehmer, die ein physisches Produkt gewonnen hatten, konnten ihren Preis am JBL Stand abholen. Alle anderen Teilnehmer erhielten einen Rabatt auf ihren nächsten Einkauf auf jbl.com, was den Direktverkauf von JBL erhöhte.

ERGEBNISSE

Diese Aktivierungskampagne erzielte bemerkenswerte Ergebnisse:

- **Aktivierung:** Auf der Gamescom im August 2023 gelang es JBL, 7,8% aller Besucher zur Teilnahme an der Aktivierungskampagne zu bewegen;
- **Engagement:** 80% aller Teilnehmer an der Kampagne schlossen den Registrierungsprozess ab und übertrafen damit deutlich die Benchmark von 60-70%.
- **Newsletter-Anmeldungen:** 70 % der Teilnehmer meldeten sich für den JBL Newsletter an und erhöhten damit die Abonnentenzahl der Marke.

Diese Ergebnisse zeigen die Wirksamkeit der Kampagnen bei der Förderung der Marke JBL Quantum und beim Erreichen der Zielgruppe.

FAZIT

Die JBL Quantum Aktivierungskampagne hat erfolgreich das Engagement der Zielgruppe erhöht und die Markenbekanntheit innerhalb der Gaming-Community verbessert. Durch den Einsatz innovativer Werbemethoden und die Einbeziehung eines unterhaltsamen und interaktiven Elements erzielte JBL hohe Teilnahmequoten und erhöhte den Umsatz. Diese Kampagne verdeutlicht das Potenzial gezielter Aktivierungsstrategien, um wichtige Marketingziele zu erreichen und das Markenwachstum zu fördern.



7,8%

von Besuchern
zur Kampagne

80%

Abgeschlossen
Registrierungs-
verfahren

70%

Für den
Newsletter
angemeldet

KONTAKT

Lassen Sie uns gemeinsam erfolgreich sein! Kontaktieren Sie uns noch heute, um zu erfahren, wie unsere Aktivierungskampagnen und Performance-Marketing-Lösungen das Engagement erhöhen, Ihre Marketingbemühungen verstärken und die Markenbekanntheit verbessern können, so wie wir es für JBL getan haben.



Basebuilder

Johannes Eichner

Sales Manager DACH

+49 176 108 666 80

johannes.eichner@basebuilder.com

