

CÓMO JBL ACTIVÓ AL 8% DE LOS VISITANTES EN GAMESCOM BERLÍN

Estudio de caso | JBL & Basebuilder B.V. (parte de Linehub)



En 2023, Basebuilder diseñó y desarrolló múltiples campañas de activación que JBL presentó en varios eventos de gaming en toda Europa. Estas campañas mostraban la línea de productos de gaming JBL Quantum y tenían como objetivo aumentar la visibilidad de la marca, incrementar el compromiso dentro de la comunidad de gamers y, al mismo tiempo, aumentar las suscripciones al boletín y fomentar las ventas.

ENFOQUE

Las campañas de activación se promocionaron mediante códigos QR en folletos, pegatinas, pancartas, videos y pantallas distribuidas por todo el recinto. Al escanear los códigos QR, los visitantes del evento podían participar en una “rueda de la fortuna” online. Girando la rueda digital, los participantes descubrían al instante su premio. Aquellos afortunados en ganar un producto físico podían recoger sus premios en el stand de JBL. Todos los demás participantes recibían un descuento en su próxima compra en jbl.com, impulsando las ventas directas de JBL.

RESULTADOS

Las campañas de activación obtuvieron resultados notables:

-**Activación:** durante Gamescom Berlín en agosto de 2023, JBL logró activar al 7,8% de todos los visitantes para participar en la campaña de activación;

-**Compromiso:** el 80% de todos los visitantes de la campaña completaron el procedimiento de registro, superando significativamente el punto de referencia del 60-70%.

-**Suscripciones al boletín:** el 70% de los participantes se inscribieron en el boletín de JBL, aumentando la base de suscriptores de la marca.

Estos resultados demuestran la efectividad de las campañas para promover la marca JBL Quantum y atraer a la audiencia objetivo.

CONCLUSIÓN

Las campañas de activación de JBL Quantum lograron aumentar con éxito el compromiso con la audiencia objetivo y mejorar la visibilidad de la marca dentro de la comunidad de gamers. Al utilizar métodos promocionales innovadores e incorporar un elemento divertido e interactivo, JBL logró altas tasas de participación y aumentó las ventas. Estas campañas destacan el potencial de las estrategias de activación dirigidas para lograr objetivos clave de marketing y fomentar el crecimiento de la marca.



7,8%

Visitantes a la campaña

80%

Procedimiento de inscripción completado

70%

Registrado para el boletín informativo

CONTACTO

¡Logremos el éxito juntos! Contáctanos hoy mismo y descubre cómo nuestras campañas de activación y soluciones de marketing de rendimiento pueden impulsar el compromiso, mejorar tus esfuerzos de marketing y aumentar la visibilidad de la marca, tal como lo hicimos para JBL.



Basebuilder

Julen Cabasés

Sales Manager Spain

+34 616 43 68 07

julen.cabases@basebuilder.com

