

HOE **JBL 8%** VAN DE BEZOEKERS ACTIVEERDE TIJDENS GAMESCOM BERLIJN

Business case | JBL & Basebuilder B.V. (onderdeel van Linehub)



In 2023 heeft Basebuilder meerdere activatiecampagnes voor JBL op verschillende gaming-evenementen in Europa ontworpen en ontwikkeld. Deze campagnes toonden de JBL Quantum-lijn van gaming producten en waren gericht op het vergroten van de merkzichtbaarheid, het verhogen van de betrokkenheid binnen de gaming gemeenschap en tegelijkertijd het vergroten van het aantal nieuwsbriefabonnees en het stimuleren van verkoop.

AANPAK

De activatiecampagnes werden gepromoot met behulp van QR-codes op folders, stickers, banners, video's en videoschermen die over de hele locatie werden verspreid. Door de QR-codes te scannen konden bezoekers van het evenement deelnemen aan een online rad van fortuin. Door aan het digitale rad te draaien, ontdekten de deelnemers meteen hun prijs. Degenen die een fysiek product wonnen, konden hun prijs ophalen bij de JBL stand. Alle andere deelnemers kregen korting op hun eerstvolgende aankoop op [jbl.com](https://www.jbl.com), wat de directe verkoop van JBL verhoogde.

RESULTATEN

De activatiecampagnes leverden opmerkelijke resultaten op:

- **Activering:** tijdens Gamescom Berlijn in augustus 2023 slaagde JBL erin om 7,8% van alle bezoekers deel te laten nemen aan de activatiecampagne;
- **Betrokkenheid:** 80% van alle campagne-bezoekers voltooide het registratieproces, aanzienlijk meer dan de benchmark van 60-70%;
- **Aanmeldingen voor de nieuwsbrief:** 70% van de deelnemers schreef zich in voor de JBL nieuwsbrief, waardoor het abonneebestand van het merk toenam.

Deze resultaten tonen de effectiviteit van de campagnes aan bij het promoten van het JBL Quantum-merk en het betrekken van de doelgroep.

CONCLUSIE

De JBL Quantum activatiecampagnes hebben met succes de betrokkenheid van de doelgroep vergroot en de merkzichtbaarheid binnen de gaming gemeenschap verbeterd. Door gebruik te maken van innovatieve promotionele methoden en een leuk en interactief element toe te voegen, behaalde JBL hoge deelnamecijfers en verhoogde de verkoop. Deze campagnes onderstrepen het potentieel van gerichte activatie strategieën om belangrijke marketingdoelstellingen te bereiken en merkgroei te stimuleren.



7,8%

Bezoekers
geactiveerd
tot deelname

80%

Voltooide
registratie
procedure

70%

Geregistreerd
voor de
niewsbrief

CONTACT

Laten we samen succes boeken! Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek hoe onze activatiecampagnes en performance marketingoplossingen betrokkenheid kunnen stimuleren, uw marketinginspanningen kunnen versterken en de zichtbaarheid van uw merk kunnen verbeteren, net zoals we dat voor JBL hebben gedaan.



 Basebuilder

Sira van Zanten

Sales Manager Benelux

+31 (0)6 51 97 92 77

sira.vanzanten@basebuilder.com

