

EV-DOOH STEIGERT DEN ABVERKAUF AM POS

+32%
MEHR ABVERKAUF
DURCH EV-DOOH*

Um die Effektivität der Außenwerbung auf Numbat Schnellladestationen zu untersuchen, hat Numbat zusammen mit dem Standortpartner Feneberg über mehrere Wochen hinweg Tests für Bestandsprodukte ihrer Bio-Eigenmarke durchgeführt. Das beworbene Produkt war keine Neueinführung und nicht rabattiert.



Laufzeit
KW 10-12 (2024)



Einblendungen
Testszenario 1: 20 Spots/Std.
Testszenario 2: 60 Spots/Std.

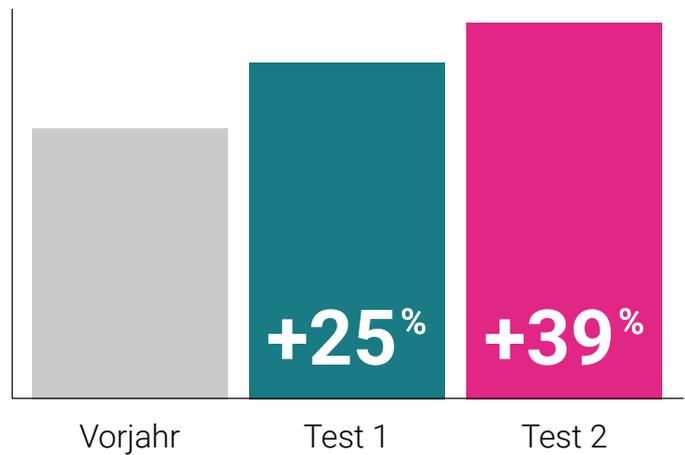


Standorte
9 Feneberg-Märkte (Edeka)

STEIGERUNG DES ABVERKAUFS DURCH EV-DOOH

Eine höhere Einblendungsfrequenz führt zu Abverkaufssteigerung:

- Test 1: 20 Spots/Std. erhöhten den Abverkauf um **25%***
- Test 2: 60 Spots/Std. erhöhten den Abverkauf um **39%***



EV-DOOH kann je nach Produkttyp und den spezifischen Zielen der Kampagne strategisch eingesetzt werden, um den Abverkauf zu maximieren und Umsätze zu steigern.

Für ein persönliches Angebot jetzt Kontakt aufnehmen.

KONTAKTFORMULAR

*im Vergleich zum Vorjahreszeitraum