



Wie effektiv ist der Einsatz
eines Showtrucks?



MAXIMALE MARKENPRÄSENZ UND KUNDENNÄHE

Projekte zeigen, dass Showtrucks und Roadshows eine **kosteneffiziente Möglichkeit** sein können, um eine breite Zielgruppe zu erreichen und **direkte Interaktionen** zu ermöglichen.

Es gibt keine universelle Studie, die alle Aspekte von Kosten vs. Reichweite für Showtrucks umfassend abdeckt, da dies oft von der Branche, dem spezifischen Einsatz und den Zielen der Roadshow abhängt.

Dennoch zeigen Beispiele, dass die **Kosten pro Kontakt oft niedriger** als bei traditionellen Werbeformen sind, und die persönlichen Erlebnisse können zu **höheren Konversionsraten** führen.



STEIGERUNG DER PRÄSENZ IN DER ÖFFENTLICHKEIT DURCH DEN TRADERUNNER



Mit dem Traderunner Showtruck KEVIN konnte die Deutsche Bahn Regio ihre Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit deutlich steigern.





FALLSTUDIEN & BERICHTE VON UNTERNEHMEN ZUR EFFEKTIVITÄT EINES SHOWTRUCKS

KOSTEN

Die Gesamtkosten für den Showtruck (einschließlich Anschaffung, Betrieb und Personal) beliefen sich auf etwa 1 Million Euro für eine 3-monatige Kampagne.

REICHWEITE

Der Showtruck besuchte 12 Städte und erreichte etwa 100.000 Besucher.

FALLSTUDIE: VOLKSWAGEN'S ROADSHOW FÜR DEN NEUEN GOLF

KOSTEN PRO KONTAKT

Etwa 10 Euro pro Kontaktpunkt

ERGEBNISSE

Der Showtruck erhöhte die Markenbekanntheit und führte zu einem signifikanten Anstieg der Anfragen und Testfahrten. Die Konversionsrate war höher als bei anderen Werbemethoden.

KOSTEN

Die Studien ergaben, dass mobile Showrooms durchschnittlich zwischen 500.000 und 2 Millionen Dollar kosten, abhängig von Größe und Ausstattung.

REICHWEITE

Diese Showrooms erreichten im Durchschnitt zwischen 50.000 und 150.000 Personen pro Tour.

STUDIE VON EVENT MARKETER: MOBILE SHOWROOMS

KOSTEN PRO KONTAKT

Variieren stark, im Durchschnitt aber zwischen 5 und 20 Dollar pro Person.

ERGEBNISSE

Der mobile Showroom ermöglichte eine persönliche Interaktion, die oft zu höheren Engagement-Raten und einer stärkeren Markenbindung führte.

KOSTEN

Die Kosten für Roadshows wurden auf etwa 700.000 bis 1,5 Millionen Dollar pro Tour geschätzt.

REICHWEITE

Roadshows erreichten typischerweise zwischen 40.000 und 120.000 Besucher.

BERICHT VON NIELSEN: KOSTEN-NUTZEN VON ROADSHOWS

KOSTEN PRO KONTAKT

Etwa 10 bis 30 Dollar pro Kontaktpunkt.

ERGEBNISSE

Roadshows führten oft zu einer höheren Markenbekanntheit und verbesserten Konversionsraten im Vergleich zu traditionellen Werbemethoden.

KONTAKTIEREN SIE UNS GERNE!

WWW.TRADERUNNER.COM
INFO@TRADERUNNER.DE
TEL: +49-081 31 310 61 80
@TRADERUNNER

