

# Best Case

## nplussport <sup>(n)</sup>+



## Ausgangslage

Die n plus sport GmbH organisiert verschiedene Sport-Events, hat sich jedoch auf die Organisation von großen Frauen- und Firmenläufen mit Teilnehmerzahlen von 3000 – 5000 Läufern spezialisiert.

Zusammen mit der Fanomena GmbH konnte die Sponsoren- und Teilnehmerakquise durch den Einsatz des digitalen Starter-Kits eventbaxx bereits 2015 verbessert werden und das Event zusätzlich durch den Verzicht auf klassische Printmedien grüner gestaltet werden. Auch im kommenden Jahr setzt n plus sport daher bei allen Firmen- und Frauenläufen auf das digitale Starter-Kit von eventbaxx.

## Zielsetzung

Die Sponsoren- und Teilnehmerakquise bei den verschiedenen Laufveranstaltungen kristallisierte sich bei n plus sport schnell als Problem und Anknüpfungsstelle für das digitale Starter-Kit von eventbaxx heraus. Besonders wichtig ist es der Sportagentur laut Geschäftsführer Ralf Niedermeier, den Beteiligten ein „**attraktives Gesamtpaket**“, bei dem es nicht nur um Laufen, sondern auch um Entertainment geht“ bereitzustellen, um nicht nur neue Sponsoren und Teilnehmer zu akquirieren, sondern auch die bestehenden an die Veranstaltungen zu binden.

Laut n plus sport legen mittlerweile fast alle Sponsoren großen Wert darauf, Inhalte auf digitaler Ebene zu verbreiten, da so vor allem die Verfügbarkeit an den entsprechenden Punkten gesichert ist.

## Ergebnis

Seit 2015 nutzte die Sportagentur n plus sport eventbaxx bereits bei **15 Veranstaltungen** und konnte damit ihr Ziel verwirklichen und den Teilnehmern und Sponsoren ein attraktives Gesamtpaket liefern. Das Feedback von unterschiedlichen Teilnehmern bestätigt, dass sie sich intensiver mit der Agentur als Veranstalter und den Events auseinandersetzen und diese durch eventbaxx attraktiver werden.

Von Sponsoren wurde neben der Verfügbarkeit ihrer Coupons auch das Tracking als Vorteil angesehen, da sie so genau wissen, an welchen Lokalisationen sie ihre Inhalte bestmöglich platzieren können.

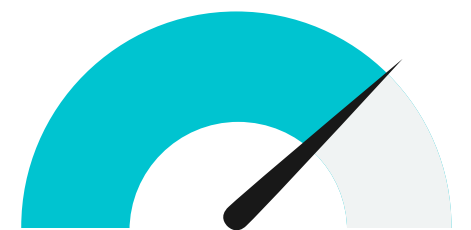
Von n plus sport selbst wurde zusätzlich der erhebliche Wegfall von Papier durch Digitalisierung des Couponheftes hervorgehoben.

## Ergebnis

Öffnungsrate von **>76%**

ÖFFNUNGSRATE

76,9%



Hohe Interaktionsquote

ANZAHL DER ÖFFNUNGEN

**1,53X**  
pro Teilnehmer

Umweltschonend

**9,5**

kg CO2 eingespart



**1785**

Blätter Papier eingespart

