NEWS

Væggen, der betaler sig selv

Sådan bliver skærmflade til en indtægtskilde

9. november 2026, Tobias Engl



En skærm i butikken koster penge, både i drift og i indkøb. Det, mange overser: Den samme flade kan også give noget igen. Hvor der hidtil kun kørte egne meddelelser, kan pladsen lejes ud til mærker, hvis produkter alligevel står på hylden.

Princippet kendes fra de store kæder. En drikkevareproducent betaler for at få sit produkt vist på skærmen ved frokosttid, et mejeri reklamerer for sin kampagne, netop når kunderne står ved køledisken. Butikken sælger ikke kun varer, men også opmærksomhed – på det rigtige sted og på det rigtige tidspunkt.

Styringen bliver i huset. Hvilket mærke der ses hvornår, bestemmer butikken selv, og mellem de betalte indslag kører dens egne tilbud videre. Tidspunkt på dagen, ugedag og lokation kan styres hver for sig, så morgenmadstilbuddet kører om morgenen og aperitiffen om aftenen.

Hos mange reklamenetværk efterlades en profil af kunderne – her ikke. ScreenWay afvikler kampagnerne lokalt og tæller visningerne på stedet, uden at persondata flyder nogen steder hen. Mærket får sin dokumentation, og gæsternes privatliv forbliver urørt.

Sådan tjener teknikken sig selv ind med tiden, nogle gange mere end det. En udgift bliver til en flade, der arbejder, og skærmen gør sig selv fortjent til sin plads.

© ScreenWay | www.screenway.com

© ScreenWay | www.screenway.com