NEWS

Veggen som betaler seg selv

Hvordan skjermflate blir en inntektskilde

9. november 2026, Tobias Engl



En skjerm i butikken koster penger, både i innkjøp og i drift. Det mange overser: Den samme flaten kan også gi noe tilbake. Der det før bare gikk egne beskjeder, kan plass leies ut til merkevarer som uansett står i hyllene.

Prinsippet er kjent fra de store kjedene. En drikkevareprodusent betaler for at produktet dukker opp på skjermen i lunsjtiden, et meieri reklamerer for kampanjen sin akkurat når kundene står ved kjøledisken. Butikken selger ikke bare varer, men også oppmerksomhet – på rett sted og til rett tid.

Styringen blir i huset. Hvilken merkevare som vises når, bestemmer butikken selv, og mellom de betalte innslagene går de egne tilbudene som før. Tid på døgnet, ukedag og lokasjon kan styres hver for seg, slik at frokosttilbudet går om morgenen og aperitiffen om kvelden.

Mange reklamenettverk etterlater seg en profil av kundene. Ikke her. ScreenWay spiller av kampanjene lokalt og teller visningene på stedet, uten at personopplysninger sendes noe sted. Merkevaren får sin dokumentasjon, og gjestenes personvern forblir urørt.

Slik betaler teknikken seg selv med tiden, av og til mer enn det. En utgift blir en flate som jobber, og skjermen fortjener plassen sin på egen hånd.

© ScreenWay | www.screenway.com