NEWS

Ściana, która sama się opłaca

Jak z powierzchni wyświetlacza robi się źródło przychodu

9 listopada 2026, Tobias Engl



Ekran w sklepie kosztuje, w eksploatacji jak i w zakupie. Co wielu przeoczą.. ta sama powierzchnia może też coś przynosić. Gdzie dotąd leciały tylko własne wskazówki, miejsce da się wynająć markom, których produkty i tak stoją na półce.

Zasada znana jest z wielkiego handlu. Producent napojów płaci za to, że jego produkt pojawia się na ekranie w porze obiadowej, mleczarnia reklamuje swoją akcję dokładnie wtedy, gdy klientela stoi przy regale chłodniczym. Handlowiec sprzedaje nie tylko towar, lecz także uwagę, we właściwym miejscu i we właściwym czasie.

Sterowanie zostaje w domu. Którą markę kiedy widać, decyduje operator, a między płatnymi emisjami dalej lecą własne oferty. Porę dnia, dzień tygodnia i lokalizację da się zasilać osobno, więc oferta śniadaniowa leci rano, a aperitif wieczorem.

Przy wielu sieciach reklamowych zostaje profil klienteli, tu nie. ScreenWay emituje kampanie lokalnie i liczy wyświetlenia na miejscu, bez przepływu danych osobowych. Dowód dla marki powstaje, prywatność gości pozostaje nietknięta.

Tak technika z czasem utrzymuje się sama, czasem więcej niż to. Z wydatku robi się powierzchnia, która pracuje, a ekran sam zarabia na swoje miejsce.

© ScreenWay | www.screenway.com