



Pignons latéraux : influencer les décisions d'achat au-delà des tablettes

Conçus pour étendre la présence des marques au-delà des tablettes, les pignons latéraux ont aidé les marques à capter l'attention des clients pendant qu'ils magasinaient et prenaient leurs décisions d'achat.

Placés aux extrémités de comptoir, les affiches comportaient un code QR menant au site Walmart.ca afin de favoriser l'achat omnicanal, tandis que le message « trouvez-nous dans l'allée X » favorisait le placement intercatégorie en dirigeant les clients vers des produits situés ailleurs dans le magasin. Ensemble, ces éléments ont permis aux marques de multiplier les occasions d'attirer l'attention des clients et ont généré des résultats d'affaires mesurables.

Qui

Un mélange de marques dans les domaines de l'alimentation, de la beauté, des produits d'entretien et des animaux de compagnie.

Quoi

Des pignons latéraux attirent l'attention des clients et renforcent la présence de la marque tout au long du parcours en succursale.

Comment

Des affiches grand format placées aux extrémités de comptoir ont attiré l'attention des clients pendant qu'ils magasinaient, mettant en valeur la marque bien au-delà des tablettes.



Indicateurs de réussite

+12,6 %

de hausse des ventes

Incidence supplémentaire avérée, au-delà de la croissance naturelle de la catégorie

Jusqu'à

26 %

de hausse des ventes aux nouveaux clients de la marque

A réussi à attirer des clients qui n'avaient jamais acheté de produits de cette marque auparavant

+7,5 k

nouveaux clients

Acquisition de clients à grande échelle avec un volume significatif



Vous aimeriez produire des résultats mesurables pour votre marque?
Communiquez avec nous dès aujourd'hui!