

# MEDIA IN-STORE BUDUJĄ ATMOSFERĘ



Odwiedzający galerię przychodzą do niej głównie w celach zakupowych, dlatego akceptują przekaz reklamowy, który pasuje do atmosfery miejsca oraz nie przerywa im ulubionego serialu czy programu rozrywkowego.

Jarosław Grzesica, Doradca Strategiczny odpowiedzialny za badania



**89%** 

klientów jest zadowolona z wizyty w galerii handlowej z muzyką i reklamami in-store

**93%** 

klientów uważa, że atmosfera w galeriach z muzyką i reklamami in-store jest przyjemna

**43%** 

klientów pamięta co najmniej jedną reklamę audio

**51%** 

klientów pamięta co najmniej jedną reklamę video

## REKLAMA IN-STORE JEST PRZYDATNA KLIENTOM


Treści reklamowe w mediach In-store mają przewagę nad innymi formami reklamy tego typu, ponieważ polecany produkt i klient spotykają się w tym samym miejscu.

Jarosław Grzesica, Doradca Strategiczny odpowiedzialny za badania

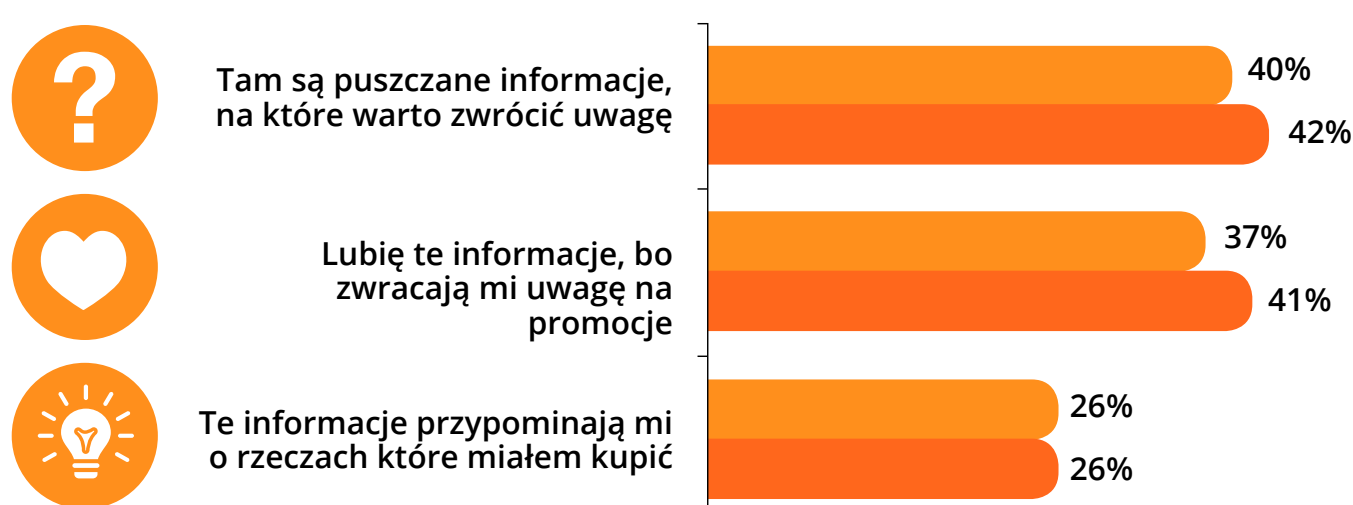


## CO KLIENCI GALERII MYŚLĄ O...

odsetek osób zgadzających się ze stwierdzeniami

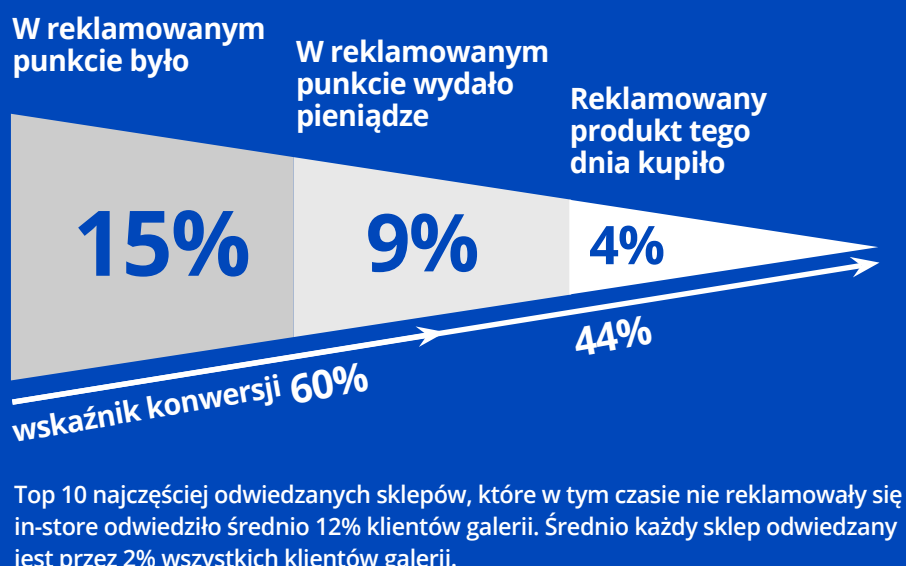
 In-store radio

 Mall TV



## REKLAMA IN-STORE JEST EFEKTYWNA

### ZACHOWANIE KLIENTÓW PODCZAS JEDNEJ WIZYTY W GALERII



### OGÓLNIE CO 4 KLIENT

mówi, że zdarza mu się kupić produkt pod wpływem informacji puszczanych z głośników lub na specjalnych ekranach

## MUZYKA W GALERII JEST ZAPAMIĘTYWANA I DOBRZE OCENIANA

Dobrze dobrana muzyka nie tylko podniesie komfort kupowania, lecz także sprawi, że klient spędzi więcej czasu w sklepie, co automatycznie przełoży się na sprzedaż produktów.

Jarosław Grzesica, Doradca Strategiczny odpowiedzialny za badania



## CO KLIENCI GALERII MYŚLĄ O MUZYCE W GALERII?

odsetek osób zgadzających się ze stwierdzeniami

