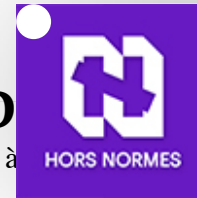


Accueil Retail

# S4M et HighCo Box lancent le Drive-to-Shelf

Publié par Fiona Gentilleau le 11 févr. 2021 - mis à jour à



Nouveau  
media  
100%  
digital

Découvrir



**S4M, spécialisé dans le drive-to-store, annonce, en partenariat avec HighCo Box, spécialisé dans les solutions shopper in store, le lancement de Drive-to-Shelf. Ce concept allie média géolocalisé sur mobile et présence en magasins.**

[Je m'abonne](#)

Partant du constat que 71 % des Français apprécient la publicité sur le lieu de vente et que 2/3 d'entre eux commencent leur parcours d'achat sur un écran, S4M et HighCo Box ont conçu une offre qui couple une campagne mobile géo localisée et une campagne d'activation promotionnelle in-store, redirigeant vers le produit en rayon. A destination des marques annonceurs ou de leurs agences, ce dispositif activable et pilotable en temps réel permet d'**augmenter le trafic vers l'enseigne** et de booster les ventes en magasins. "Nous voyons dans le média mobile l'opportunité d'enrichir les campagnes retail media en rayon et notamment de mieux soutenir la visibilité des nouveaux produits. C'est un dispositif média & promo inédit qui permet de faire émerger la marque à deux moments clés du parcours shopper", se réjouit **Damien Achard** directeur général adjoint de HighCo Box.

Confidentialité

Un géociblage mobile granulaire permet de diffuser des offres et des chalandises prioritaires et auprès des consommateurs. Les supports in-store prennent alors le relais pour guider le consommateur au dernier mètre et **déclencher l'achat**. Drive-to-shelf permet de mesurer la mesure des ventes additionnelles générées. "Je suis fier de travailler avec HighCo Box qui témoigne de notre volonté d'accompagner le business des marques en leur offrant la possibilité de réaliser des campagnes drive-to-store qui vont plus loin que la porte du magasin. Drive-to-Shelf est une solution efficace pour attirer plus de consommateurs dans les rayons", explique Sandrine Préfaut, managing director France de S4M, dans un communiqué.



A lire aussi :

S4M lance Retail Analytics

Drive-to-Store : quelles solutions pour recréer du trafic en magasin ?

[Je m'abonne](#)

Confidentialité