



## Les rayons numériques Coca-Cola

Redéfinir la communication dans les points de vente avec une gestion intelligente de l'attention des consommateurs

Coca-Cola HBC Russie est une entreprise leader dans le domaine de la production et de la distribution des boissons fabriquées par The Coca-Cola Company et fait partie de l'écosystème Coca-Cola. L'entreprise produit et propose en Russie une large gamme de sodas et de jus de haute qualité connus dans le monde entier : Coca-Cola, Coca-Cola Sans Sucres, Coca-Cola Cherry, Coca-Cola Vanille, Sprite, Fanta, Powerade, BonAqua, Smartwater, Schweppes, Fuze Tea, les boissons énergisantes Burn et Black Monster et les jus sous les marques "Dobry", Rich, "Moya Semya", "Pulpy" et "Innocent".

C'est l'un des plus gros investisseurs du pays. L'entreprise emploie plus de 7'000 personnes et possède 10 sites de production répartis dans le pays – de Saint-Pétersbourg à Vladivostok.



### LE SITE

Dans le but de différencier sa gamme de boissons dans les rayons des supermarchés, Coca-Cola HBC Russie a décidé d'utiliser la technologie d'affichage dynamique innovante SpinetiX pour redéfinir son message dans un grand supermarché de Moscou appelé "Perekryostok". Les résultats sont plus que prometteurs.

## Défis

70%

des produits sont vendus dans les rayons des magasins (d'après Coca-Cola HBC Russie).

Se démarquer de la concurrence dans les points de vente et faire en sorte que les consommateurs choisissent votre marque plutôt qu'une autre sur un rayon adjacent est crucial. Les marques doivent donc trouver des solutions de pointe innovantes pour atteindre cet objectif.

La marque recherchait un système de pointe facile à utiliser. En particulier, le projet devait :

- Améliorer la vente des boissons non-alcoolisées et prêtes à boire (dites NARTD ou non-alcoholic ready-to-drink) dans les rayons des magasins.
- Utiliser des technologies de marketing intelligentes, à savoir un système de gestion de l'attention des consommateurs simple
- Permettre de planifier, prévisualiser et diffuser facilement des messages publicitaires
- Inclure du contenu data-driven (pilote par les données) qui se met automatiquement à jour et fonctionne à distance, éliminant ainsi le besoin d'une présence sur site
- Créer une solution évolutive et facile à reproduire sur plusieurs sites
- Utiliser un équipement fiable et sans faille pour une utilisation 24h/24 et 7j/7 dans un espace public
- Respecter un délai serré de deux semaines pour l'ensemble du projet, de la création du contenu à la livraison finale

## INSTALLATION DES STOP-RAYONS NUMÉRIQUES

“Nous avons décidé d'équiper les rayons Coca-Cola avec des stop-rayons numériques innovants. Nous avons besoin d'un système de gestion de l'attention des consommateurs pratique et simple à utiliser. De plus, la société se numérise de plus en plus et nous, en tant que marque leader sur le marché, nous devons créer la tendance. Coca-Cola a déjà installé des solutions similaires en Europe et il était temps de faire la même chose en Russie. ”

Evgeny Makartsev  
RESPONSABLE MARKETING MT  
Coca-Cola HBC Russie

## Solution

1. Mur vidéo LCD au-dessus des rayons (pour attirer l'attention de loin)
2. Stop-rayons LED
3. Players SpinetiX HMP – dissimulés, tout en étant au cœur de l'installation
4. Logiciel Elementi SpinetiX pour gérer le contenu à distance
5. Contenu data-driven en temps réel avec Elementi



### STOP-RAYONS NUMÉRIQUES

Un stop-rayon est un terme utilisé dans l'industrie pour définir un support publicitaire dont la fonction est d'attirer les visiteurs vers les produits installés en rayon. Dans la plupart des cas, il s'agit d'un support imprimé en carton, en plastique ou en métal fixé sur le rayonnage.

Ces dernières années ont vu l'arrivée de stop-rayons numériques fabriqués avec des écrans LED ou LCD ou, comme dans le projet actuel, une association des deux. Les stop-rayons numériques permettent à une marque de se distinguer de ses concurrents, de stimuler les ventes et d'accroître sa notoriété.

Les stop-rayons numériques occupent toute la longueur du rayon. Les marques concurrentes réfléchiront donc à deux fois avant de placer leurs produits dans des rayons adjacents qui ne disposent pas de la technologie. C'est une excellente façon d'occuper l'espace en rayon !

## AFFICHAGE LED ET MUR VIDÉO ALIMENTÉS PAR LES PLAYERS SPINETIX

Coca-Cola HBC Russie a sélectionné les players HMP SpinetiX pour leur expérience confirmée et leur fiabilité avérée en matière de fonctionnement ininterrompu 24h/24 et 7j/7 dans les espaces publics. La conception compacte et robuste des players et le fait qu'ils ne nécessitent pratiquement aucune maintenance ont également joué un rôle dans la décision.

“SpinetiX offre une solution professionnelle sur le marché aujourd'hui qui résout les tâches avec des coûts financiers et de main d'œuvre minimes. Ils présentent des indicateurs de haute fiabilité. C'est donc la solution que nous avons proposée pour Coca-Cola HBC Russie. ”

Dimitry Maysinovich  
INGÉNIEUR EN CHEF  
MediaStroyImidz, Revendeur Certifié SpinetiX





### LOGICIEL ELEMENTI POUR LA CRÉATION DE CONTENU

Des experts de [MediaStroyImidz revendeur certifié SpinetiX](#), ont été chargés d'adapter et de synchroniser le contenu des écrans des stop-rayons et du mur vidéo en utilisant [le logiciel d'affichage dynamique Elementi](#) de SpinetiX.

La gestion de contenu se fait à distance via Internet. Celui-ci est généré automatiquement et dynamiquement en temps réel en fonction de la capture de données. Cela signifie que la marque peut effectuer des modifications de contenu à distance en direct et voir le résultat sur les écrans instantanément. Cela signifie aussi que le système est facile à intégrer à des sources externes de données comme le système de comptabilité du supermarché pour afficher le prix des produits.



### TECHNOLOGIES D'AFFICHAGE MULTIPLES

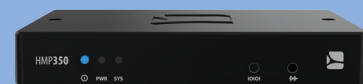
Les stop-rayons LED nouvellement installés ont été utilisés avec un mur vidéo LCD déjà existant au-dessus du rayon en tant que système d'affichage de contenu synchronisé piloté par neuf [players HMP SpinetiX](#). Les players sont soigneusement dissimulés, mais sont pourtant au cœur de l'installation. Le mur vidéo au-dessus du rayon attire l'attention de loin. À leur tour, les stop-rayons avec leur contenu dynamique mettent en évidence les produits une fois que les clients sont dans l'allée à côté du rayon.

Par conséquent, toutes les exigences de base du client concernant le contenu ont été remplies :

- Gestion facile
- Automatisation sécurisée du contenu data-driven
- Mises à jour contrôlées à distance
- Possibilité de prévisualiser le contenu avant de le publier sur l'écran

### APERÇU DES ÉQUIPEMENTS

- 9 players **HMP350** SpinetiX
- 1 licence logicielle SpinetiX **Elementi M**
- 44 panneaux numériques LED (stop-rayons) en deux longueurs: 30cm et 60 cm
- 27 écrans LCD installés au-dessus des rayons



### RENCONTREZ L'INTÉGRATEUR

Les partenaires SpinetiX certifiés offrent une expertise précieuse. Cela fait toute la différence.

Le choix d'une solution technique et d'un entrepreneur pour un gros client comme Coca-Cola HBC Russie se fait souvent par une agence de publicité. Dans un tel contexte, il est absolument essentiel que tous les intervenants, y compris l'intégrateur, soient bien connectés et collaborent dans le meilleur intérêt du client. Cela garantit la sélection de la solution technique optimale et évite les frais cachés à long terme.

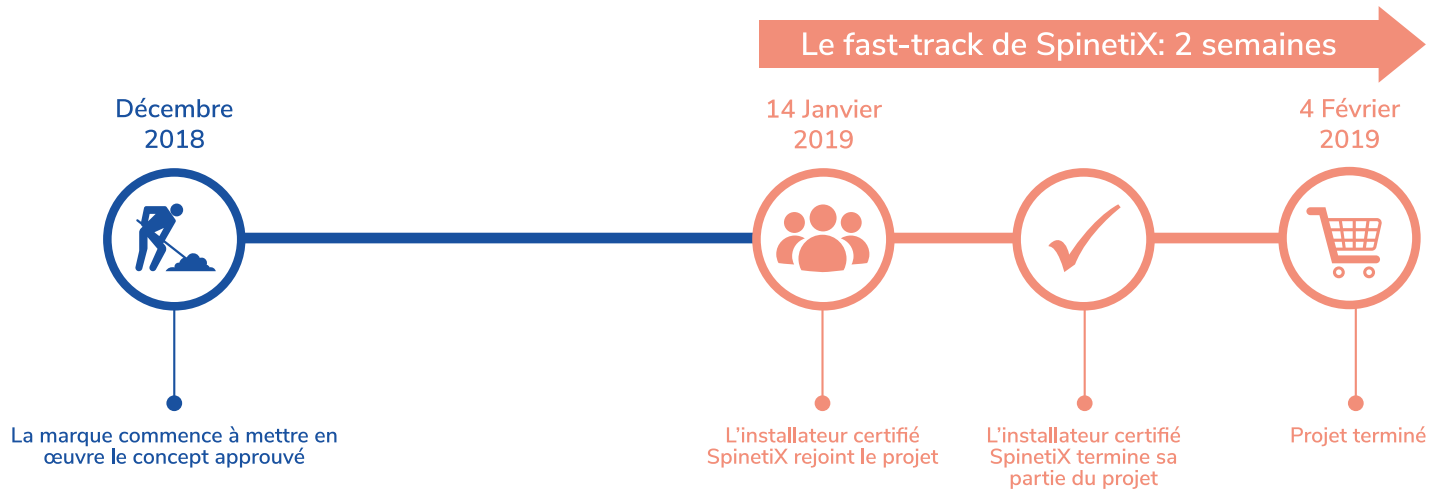
Coca-Cola HBC a choisi de travailler directement avec l'intégrateur, le revendeur SpinetiX certifié Silver [MediaStroyImidz](#), pour optimiser les coûts du projet et accélérer son développement. Grâce à cette collaboration étroite et à l'expertise de [l'intégrateur certifié SpinetiX](#), aucun compromis n'a été fait sur les exigences strictes de la marque.

"Notre mission était de réaliser le développement d'une solution, de fournir et d'installer les équipements, de créer du contenu et de lancer le projet en deux semaines. Nous avons proposé une solution de haute qualité et l'avons mise en œuvre en un temps record. "

Pavel Paraschenko  
DIRECTEUR  
MediaStroyImidz, Revendeur Certifié SpinetiX



Durée du projet: 2 mois



## Résultats

Le message visuel ciblé augmente le potentiel d'une vente jusqu'à 67%

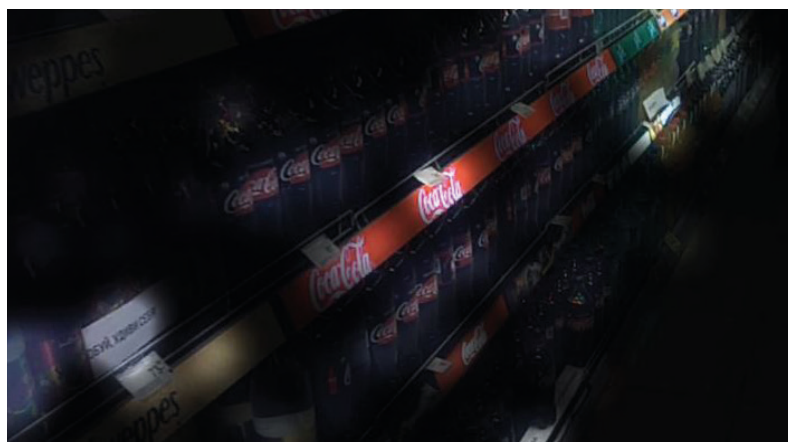
Coca-Cola HBC Russie tient à extraire les avantages de cette installation de gestion de l'attention facile à utiliser. Une fois l'installation en place, la marque a fait appel à des experts de [Brain Lab](#) travaillant dans le domaine de la recherche neuromarketing pour obtenir une confirmation pratique de l'efficacité du projet pilote. [Des lunettes, avec un système de suivi oculaire](#), ont été utilisées par des sujets tests pour cartographier leur attention et tracer leur intérêt dans le rayon.

Aucun détail n'a été omis – les slogans, les images, l'emplacement dans le rayon, la luminosité et la fréquence du message. Cela a permis de confirmer que la structuration des informations visuelles augmente le niveau d'attention et le potentiel de vente de 35 à 67% parmi différents segments cibles.



Carte des flux d'intérêts

L'image ci-dessus représente le modèle de vue que les membres de chaque segment cible ont suivi lors de la prise de décision d'achat. De tels modèles aident à établir l'efficacité du flux de communication visuelle que les stop-rayons dynamiques affichent.



Carte thermique de l'attention

La carte thermique de l'attention permet aux experts d'évaluer l'efficacité des messages visuels. Un grand nombre de vues du rayon dans la zone centrale des stop-rayons sur la carte indiquent que l'installation remplit la fonction principale d'attirer et de retenir l'attention là où cela était nécessaire.



## UN CONTENU LUMINEUX PERSONNALISABLE ATTIRE ET RETIENT L'ATTENTION

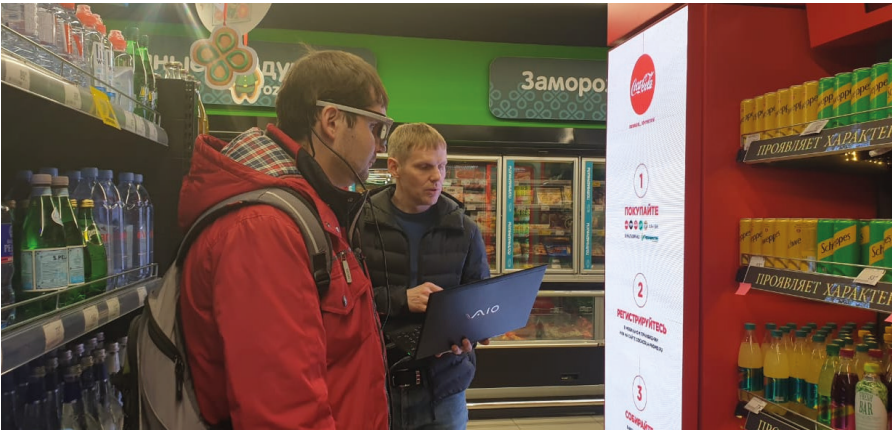
L'étude a montré que les stop-rayons sont clairement visibles et que les gens se souviennent des principaux slogans de l'installation lumineuse visuellement attrayante.

De plus, cela a confirmé l'hypothèse selon laquelle différents segments réagissent différemment à du contenu changeant dynamiquement. Créer du contenu personnalisé selon le segment cible est efficace puisque cela permet à la marque d'inciter certains types d'acheteurs à prendre des décisions et d'encourager d'autres comportements souhaités à d'autres moments.



## DU CONTENU FACILE À TESTER ET À METTRE À JOUR POUR UNE EFFICACITÉ OPTIMALE

La beauté du système est que grâce à la solution d'affichage dynamique SpinetiX, le contenu peut être facilement modifié et adapté aux besoins de la marque à tout moment et à distance.



## Une solution évolutive tournée vers l'avenir.



La flexibilité de la solution SpinetiX garantit la pérennité et la modularité du projet. Par exemple, la solution permet d'intégrer des équipements de sécurité tiers, des systèmes de sonorisation directionnels et des appareils de marketing olfactif en fonction des futures exigences de la marque.

Depuis la publication de cette étude de cas, Coca-Cola HBC Russie a terminé une deuxième installation utilisant la solution SpinetiX dans une autre chaîne de supermarchés.

### PARTENAIRES

MediaStroyImidz - Revendeur Certifié SpinetiX  
DSTools - Partenaire de distribution SpinetiX  
The Brain Lab - Laboratoire de tests neuromarketing