

IL NEGOZIO 5.0

LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLO STORE





Sede di Bologna: via Cicogna, 83 - San Lazzaro di Savena (BO)
info-bo@alfacod.it - Tel. 051 4997211 - Fax 051 6256069

Sede di Milano: via San Cristoforo, 84 - Trezzano sul Naviglio (MI)
info-mi@alfacod.it - Tel. 02 90420055 - Fax 02 90786471

I TEMPI CAMBIANO

LA RIVOLUZIONE NEL PUNTO VENDITA



Il mondo del commercio al dettaglio è completamente cambiato negli ultimi 10 anni, a causa del boom delle tecnologie wireless e mobile combinato con la maturità e la sofisticatezza delle piattaforme di e-commerce. Il trinomio Wi-Fi/Mobile/e-commerce ha aumentato la possibilità di scegliere prodotti, ha migliorato l'esperienza d'acquisto e la convenienza economica, rendendo tutto semplice. Inoltre anche il perfezionamento delle piattaforme di e-commerce ha consentito la loro ampia espansione rispetto a quelle offline (i negozi tradizionali).

Qualsiasi sito di e-commerce, anche quello più rudimentale, consentirà agli uomini di marketing di vedere e comprendere i dati statistici relativi ad un cliente: chi è, dove si trovava prima di visitare il sito, cosa "clicca" sul sito una volta entrato, quale prodotto o promozione risulta più affascinante per lui, cosa lo fa rimanere sul sito più a lungo e cosa lo farà ritornare sul sito più spesso. Ancor più sorprendente è che la maggior parte di queste informazioni può essere ottenuta senza che il cliente abbia ancora fatto il suo primo acquisto! La crescita eccezionale dell'e-commerce ha costretto i retailers "offline" a migliorare la propria capacità di ottenere analisi più approfondite sulle abitudini dei clienti.

I dispositivi mobile e l'onnipresente accesso alla connessione Wi-Fi, forze trainanti della crescita dell'e-commerce, hanno però il potere di rilivellare il terreno di gioco, tra le statistiche sul cliente a disposizione del retailer "online" e quelle di cui potrebbe disporre il tradizionale retailer "offline". Per loro mezzo, i retailers tradizionali, specialmente quelli con numerosi punti vendita dovranno e potranno fornire un'esperienza di negozio, moderna e coinvolgente al cliente, con consigli personalizzati, acquisti semplificati ed una assistenza più veloce.

Aerohive e il suo ecosistema di soluzioni tecnologiche e app, forniscono tutti gli elementi richiesti per consentire un coinvolgimento personalizzato ed una esperienza di vendita di nuova generazione.

La Piattaforma di Coinvolgimento Personalizzato *Aerohive* e le applicazioni *ADCStore* sono l'unica soluzione creata per consentire un'esperienza di vendita di ultima generazione, che coinvolge il cliente in maniera unica e costruisce relazioni importanti con un marchio. Ciò consentirà ai retailers di trasformare in guadagno tutte le risorse a disposizione nei propri negozi, fornendo connettività, conoscenza ed applicazioni per ottimizzare il proprio business.

<i>Consente ai retailers di fornire valore ai clienti</i>	PERSONALIZZAZIONE	<i>App personalizzate che aumentano la fedeltà</i>
<i>Utilizza nuove fonti di dati che forniscono nuove informazioni di vendita</i>	MONETIZZAZIONE	<i>Analisi del mondo reale per capire i clienti</i>
<i>Con una piattaforma mobile semplice, scalabile e sicura</i>	CONNESSIONE	<i>Tecnologia che cresce insieme a te</i>

Alcuni dei problemi che i retailers devono affrontare oggi riguardano:

- » La vendita al dettaglio si basa sul passaggio di clienti, sulla loro conversione, sul loro attaccamento e la loro conservazione. Gli amministratori dei moderni ambienti di vendita al dettaglio, indaffarati a coordinare informazioni, dispositivi e inventario nei propri negozi, non riescono a migliorare l'esperienza del cliente, né ad aumentare le vendite;
- » Sistemi non ben allineati fra loro, che non forniscono dettagli corretti dell'inventario, ed una esperienza all'interno del negozio confusa di fronte ad un intero dispiegamento di merce, porta a creare confusione fra sicurezza e inventario e rende problematica l'esperienza del cliente.
- » L'aumento continuo di sistemi mobile e clienti che richiedono di essere sempre connessi online, mettono sotto pressione gli IT manager nel prendere decisioni riguardo l'infrastruttura wireless e ciò li fa sentire intrappolati in determinate architetture o caratteristiche, poiché la sola necessità di essere connessi non fornisce la migliore soluzione o quella più "a prova di futuro".
- » I retailers sono diffidenti a fornire ai consumatori la connettività per non consentire loro di controllare i prezzi dei concorrenti, nel timore che il negozio diventi uno "showroom" da cui il cliente esegua l'acquisto online.

La Piattaforma di Coinvolgimento Personalizzato *Aerohive* risolve questi problemi dando al retailer ciò di cui ha bisogno.

I retailers al dettaglio hanno bisogno di infrastrutture, di dispositivi e di un ecosistema di soluzioni per personalizzare totalmente l'esperienza di vendita costruendo importanti relazioni con i clienti che li porteranno a ripetere i propri affari e le proprie promozioni. Hanno bisogno di qualcosa da impiegare oggi e che possa essere ripetuto ed ottimizzato sia nell'ottica del proprio business sia nell'ottica dei bisogni del cliente. Hanno bisogno di un investimento in infrastrutture che possa rimanere sempre attuale e che sia facile da aggiornare a basso costo, in quanto i bisogni dei clienti cambiano.

La Piattaforma e l'Ecosistema di Coinvolgimento Personalizzati *Aerohive* sono stati sviluppati per consentire la creazione di applicazioni e fornire spunti per creare opportunità di coinvolgimento per far crescere le linee di spicco del retailer.

L'architettura *Aerohive* e le applicazioni *ADCStore* consentono al retailer di collegare dispositivi e forniscono idee e strumenti per innescare delle esperienze di applicazioni uniche all'interno dei propri negozi; il tutto reso possibile da una potente piattaforma "cloud" e da un ecosistema che fondono insieme la connettività, le idee e le applicazioni. La bellezza di questa soluzione risiede nel fatto che i retailers la possono utilizzare da subito, già oggi stesso, uscendo dalla posizione marginale in cui si trovano, coinvolgendo i clienti, ottenendo informazioni approfondite su cosa sta succedendo nei propri negozi ed ottimizzando tutto per la propria attività e la propria clientela.



L'ECOSISTEMA

LE COMPONENTI DELL'ECOSISTEMA DI COINVOLGIMENTO



PASSPORT

1. HIVE PASS

Gestione fidelity card, coupons e molto altro...

HivePass si appoggia sulle applicazioni gratuite *Passbook* e *PassWallet*, disponibili su qualsiasi dispositivo mobile, per fornire una esperienza personalizzata di fidelity in una App. *HivePass* coinvolge il cliente attraverso l'installazione di un pass, come parte di una esperienza di accesso wi-fi, o anche di un link mirato o di un codice QR. Il pass può fornire un coupon, una carta fedeltà o altri vantaggi legati agli acquisti. Una volta scaricata, apre una linea di comunicazione tra il retailer e l'utente. I retailers possono utilizzare la comunicazione per informare i clienti di sconti speciali, individuare acquirenti abituali o aumentare i punti fedeltà. Tutto ciò è consentito dall'integrazione di *Hive Pass* con *Aerohive Wi-Fi* e l'infrastruttura *iBeacon*, che si fondono in una profonda e sofisticata piattaforma di dati. I retailers possono così facilmente creare, modificare ed ottimizzare i pass per fornire l'esperienza desiderata, senza gli sforzi e le spese richieste ad esempio dallo sviluppo di una applicazione di fidelizzazione personalizzata.

PROMO!

2. ENDLESS AISLE

Un corridoio infinito per il cliente

L'applicazione di riferimento di *Aerohive*, *Endless Aisle*, si serve di *iBeacon* e del wi-fi per consentire ai retailers di coinvolgere i clienti con informazioni relative ai prodotti non fisicamente disponibili in negozio. *Endless Aisle* mostrerà il logo e la disponibilità nel magazzino di qualsiasi negozio si trovi nelle vicinanze del cliente, consentendo ai retailers di creare, su misura, una esperienza di "canale infinito" gratuitamente. *Endless Aisle* si serve dell'infrastruttura e dell'intelligenza di *Aerohive* per fornire una connettività basata sulla geolocalizzazione che permetta di far arrivare il prodotto in questione nel negozio in cui si trova il cliente, inclusa la possibilità di richiedere assistenza di vendita da un affiliato.



3. INFORMAZIONI APPROFONDITE

Analisi e report per conoscere il cliente in ogni dettaglio

All'interno delle piattaforme Wi-Fi di controllo cooperativo *Aerohive* sono integrate la piena visibilità e le informazioni legate all'utilizzo dell'applicazione in relazione alla posizione del device, l'SSID, ed il profilo dell'utente. La visibilità e le informazioni consentono ad un amministratore di pianificare tutto ciò che può fare e di comprendere le tendenze d'uso all'interno di ogni punto vendita, fornendo statistiche che descrivono nel dettaglio i potenziali clienti, tempi di sosta, visitatori abituali, tipi di dispositivo, clienti che utilizzano meglio i dati dando inoltre informazioni sulla risoluzione dei problemi. Le informazioni possono essere costruite e confrontate segmentando le aree di business per aiutare a misurare l'efficacia delle campagne e dei punti vendita.

Il cruscotto di *Aerohive* fornisce un alto grado di flessibilità e potere all'amministratore, in modo tale che egli possa contemporaneamente monitorare e gestire la rete da diverse prospettive sulla base delle informazioni richieste. Gli API renderanno tutte queste informazioni accessibili nel tempo per essere utilizzate dal cliente, dal partner e dalle applicazioni di riferimento *Aerohive*.



4. SICUREZZA DEL COINVOLGIMENTO

Integrazione di un OpenDNS

L'integrazione da parte di *Aerohive* di un *OpenDNS* consente un accesso sempre sicuro, sfruttando l'ampia gamma di opzioni di filtraggio del web di un DNS aperto per assicurarsi che gli ospiti non navighino su siti ai quali non dovrebbero avere accesso. Questa soluzione integrata è semplice ed economica da utilizzare.



5. CONNETTIVITÀ DEL COINVOLGIMENTO

Integrazione iBeacon

La partnership di *Aerohive* con *Radius Networks* fornisce una integrazione tra il Wi-Fi Enterprise ed *iBeacon*, semplificando la ricerca di una soluzione che fornisca informazioni approfondite sulle abitudini dell'utente mobile ed una personalizzazione dell'esperienza mobile. La gestione e la comprensione dell'utilizzo degli *iBeacon* all'interno dei punti vendita e le applicazioni che sono in grado di supportare possono risultare complessi. *Aerohive* semplifica la gestione e la visibilità di *iBeacon* e del Wi-Fi grazie all'applicazione basata sul cloud *HiveManager*. Una volta utilizzata, le interazioni e le esperienze personalizzate vengono indirizzate verso i singoli utenti finali all'interno di un'area delineata, consentendo una maggiore soddisfazione del cliente ed il suo coinvolgimento in una varietà di situazioni ed ambienti.



6. VALORE DEL COINVOLGIMENTO

Punto LightSpeed del bundle di vendita

E' una soluzione che permette di creare una mini rete wi-fi dove non c'è nessuna infrastruttura Wi-Fi; consentendo la gestione delle giacenze di magazzino e consentendo agli addetti alle vendite di stare insieme ai clienti all'interno del negozio e non solo dietro un registratore di cassa. Il "bundle" *Aerohive/Lightspeed* include un router di settore BR200-LTE-VZ con una soluzione di tipo "Vendita Collegata in una Scatola" che consente lo scambio di giga, il routing ed il Wi-Fi con una connettività integrata LTE WAN al fine di fornire una soluzione di rete completa in meno di 10 minuti. Insieme a *Lightspeed POS*, questa soluzione fornisce una connettività totale ed una elaborazione ordinata per qualsiasi negozio o punto mobile di vendita in poco tempo.



7. FORNITURA DEL COINVOLGIMENTO

Servizi Aerohive cloud e Controllo Cooperativo

La speciale architettura differenziata di *Aerohive* fornisce una Piattaforma di Coinvolgimento Personalizzato. Le informazioni e la flessibilità consentono ad *Aerohive* di sviluppare l'infrastruttura in maniera veloce e di ottimizzare un ambiente, consentendo di acquisire rapidamente informazioni ed applicazioni. I retailers possono facilmente ripetere l'operazione per riuscire a fornire l'esperienza migliore per il proprio tipo di clienti, il proprio mercato ed il luogo in cui è ubicato il proprio negozio. Il Wi-Fi, gli switches ed i router di *Aerohive* non agiscono solo da attrezzature di collegamento ma di fatto sono uno strumento di raccolta di informazioni che possono ottimizzare la fedeltà ed allo stesso tempo mettere il commerciante al corrente delle esperienze del cliente.



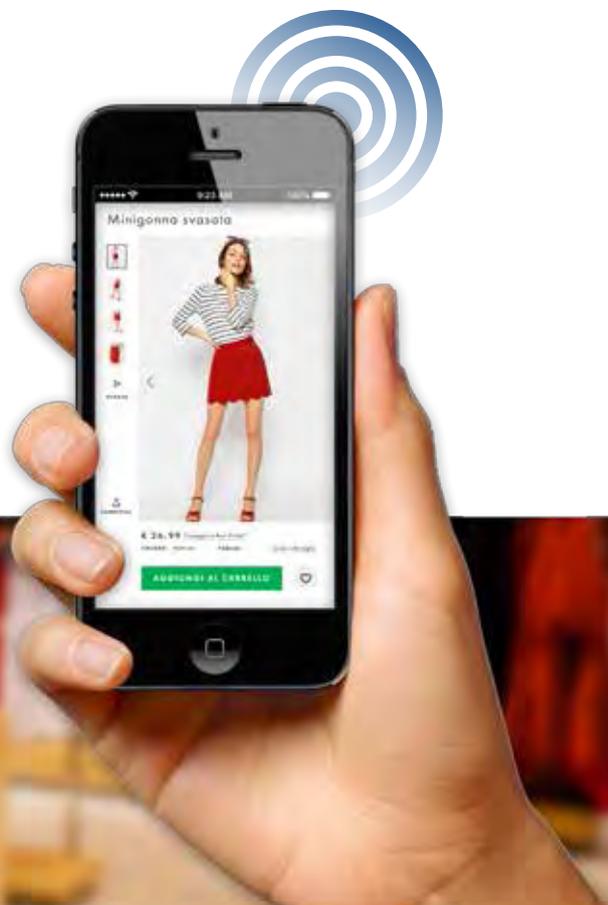
BEEKOND & ADC STORE

RICONOSCI E ACCOMPAGNA I CLIENTI



BeeKOND è l'unica piattaforma integrata con Aerohive in grado di darti:

- » Analisi di marketing
- » Analisi dati per la videosorveglianza
- » Interazioni con i clienti
- » Strategia di marketing di prossimità
- » CMS per la personalizzazione APP
- » Interazioni IOT (Internet Of Things)
- » Connettori esterni per la domotica
- » Dispositivi Beacon





8. PRESENCE

Conosci i tuoi ospiti

Grazie alla piattaforma Wi-Fi Aerohive è in grado di rilevare la presenza dei dispositivi mobili che si trovano in una determinata area. Basterà avere una rete Wi-Fi attiva a cui far connettere smartphone e tablet dei clienti.

In questo modo si potranno ricevere all'istante i dati e le statistiche necessari per raccogliere gli hotspot (punti caldi) principali in cui le persone si soffermano maggiormente durante una visita.

I risultati possono essere molteplici, dalla possibilità di attuare una strategia di riduzione dei costi legati a servizi di safety e security, fino all'ideazione di diverse attività di marketing.

8.2 VIDEO-SORVEGLIANZA

Conosci i tuoi ospiti

Grazie alla partnership con *Arteco Global* sarà possibile ottenere 2 integrazioni aggiuntive nell'ambito della videosorveglianza:

- » Conteggio del numero di visitatori e creazione di mappe di calore per tracciare i loro movimenti;
- » Statistiche attraverso l'analisi degli accessi delle auto.





9. LOCALIZZAZIONE

Segui i tuoi clienti

Attraverso il tracciamento del movimento dei dispositivi mobili all'interno di una o più aree, il retailer ha la possibilità di:

- » Creare uno o più percorsi su misura all'interno dello store, basati sugli interessi dei clienti;
- » Creare mappe di calore: le zone più calde in cui gli ospiti si soffermano maggiormente;
- » Interagire con più tecnologie: rilevatori di luminosità, termostati e mondo domotica, videosorveglianza.





10. MARKETING DI PROSSIMITÀ

Nel posto giusto al momento giusto

L'insieme delle soluzioni permetterà al retailer di creare QUI ed ORA le promozioni di cui il cliente ha bisogno in quel preciso momento, per guidarlo in una shopping experience innovativa e coinvolgente. Il messaggio giusto, nel posto giusto, al momento giusto.

10.2 APP PERSONALIZZATE

Beacon & Wi-Fi

I Beacon sono dei piccoli dispositivi wireless che trasmettono dei segnali radio avvalendosi della tecnologia Bluetooth.

Integrando la tecnologia beacon, la piattaforma Wi-Fi *Aerohive* e le applicazioni mobile *ADCStore*, il retailer potrà dare la spinta giusta al proprio business.

Sarà in grado di attuare in autonomia una strategia di marketing all'avanguardia che sappia catturare l'interesse dei clienti nel momento stesso in cui lo stanno manifestando.

Alcuni esempi:

- » Sconti speciali;
- » Ordina con lo smartphone: stanco di aspettare il cameriere? Ordina direttamente in cucina tramite il tuo smartphone!
- » Offerte in precise fasce orarie: creare offerte commerciali ad hoc per aumentare il flusso di clienti in una specifica fascia oraria!

Social login: profilare i clienti facendoli accedere all'app attraverso il loro account *Facebook*.

In questo modo potrà raccogliere informazioni sui loro interessi e proporre loro messaggi ed offerte targettizzati sulla base delle loro passioni ed esigenze.

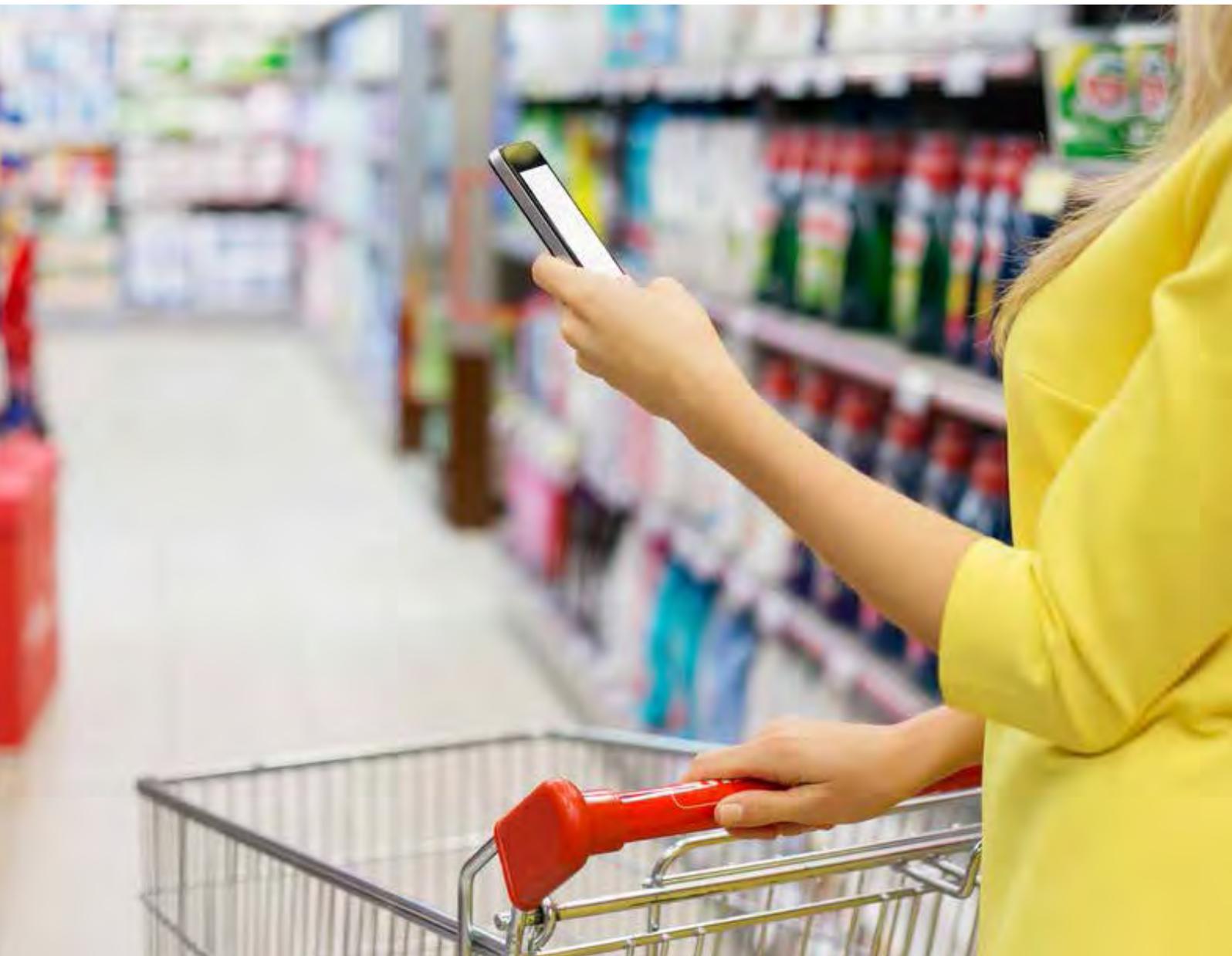


KPI analitici *BeekondCMS*: analisi e report per conoscere il cliente in ogni dettaglio.

IN SINTESI

PIATTAFORMA DI COINVOLGIMENTO PERSONALIZZATO

La Piattaforma di Coinvolgimento Personalizzato *Aerohive* e le App *ADCStore* offrono ottime soluzioni per aumentare le capacità dei retailers al dettaglio nel coinvolgimento dei clienti, in modo tale da creare una relazione più profonda e ricca di significato con un marchio. La soluzione *Aerohive* aiuta ad attirare i clienti utilizzando il Wi-Fi dedicato agli ospiti, aumenta le vendite e le opportunità di marketing personalizzato ed inoltre aumenta l'interesse del cliente a ripetere l'attività in maniera incrementale trasformando l'esperienza nel negozio. Le statistiche ed i report consentono ai retailers maggiore flessibilità per ripetere le campagne e le promozioni al fine di trovare l'esperienza giusta per i propri clienti, il proprio mercato e l'ubicazione del proprio punto vendita, ottimizzando in tal modo la fedeltà ed allo stesso tempo arrivando a conoscere le abitudini del cliente. Provate la piattaforma di Coinvolgimento Personale *Aerohive* e vedete quanto rapidamente essa farà crescere la vostra attività.



Aerohive (NYSE: HIVE) scatena il potere della mobilità aziendale. La tecnologia di Aerohive consente alle organizzazioni di tutte le dimensioni di utilizzare la mobilità per aumentare la produttività, coinvolgere i clienti e far crescere la propria attività. Utilizzata in oltre 17.000 aziende nel mondo, la piattaforma mobile Aerohive si serve del cloud e di una architettura distribuita per fornire delle reti unificate, intelligenti, semplificate ed economiche.



AP250

Access Point Wireless Wave 2 802.11ac; 3x3:3; dual radio; radio software selezionabile; disegnato per la massima copertura e capacità.



AP390

Access Point Wireless 802.11ac/n; livello enterprise; due radio (3x3), tre stream MIMO, per uffici ad alta densità e ambienti industriali critici.



AP245X

Access Point Wireless Wave 2 802.11ac; 3x3:3; dual radio; antenne esterne resistenti alle temperature elevate, per operare in ambienti critici.



AP1130

Access Point 802.11ac; 2x2:2; stream MIMO; livello enterprise; studiato per ambienti critici esterni e ad elevata richiesta di banda larga.



AP130

Access Point 802.11ac; livello enterprise; dual radio (2x2); due stream MIMO; massime performance in ambienti ad altissima densità.



AP121

Access Point 802.11n; dual radio; MIMO (2x2); soluzione dal costo contenuto, studiata per operare in ambienti a media densità.



AP230

Access Point Wireless 802.11ac/n; livello enterprise; dual radio (3x3); tre stream MIMO; massime performance per alte capacità.



AP141

Access Point 802.11n; dual radio; MIMO (2x2); antenne esterne; soluzione dal costo contenuto, ideale per operare in ambienti a media densità.



AP370

Access Point Wireless 802.11ac/n; livello enterprise; due radio (3x3), tre stream MIMO, adatto ad ambienti ad alta capacità.

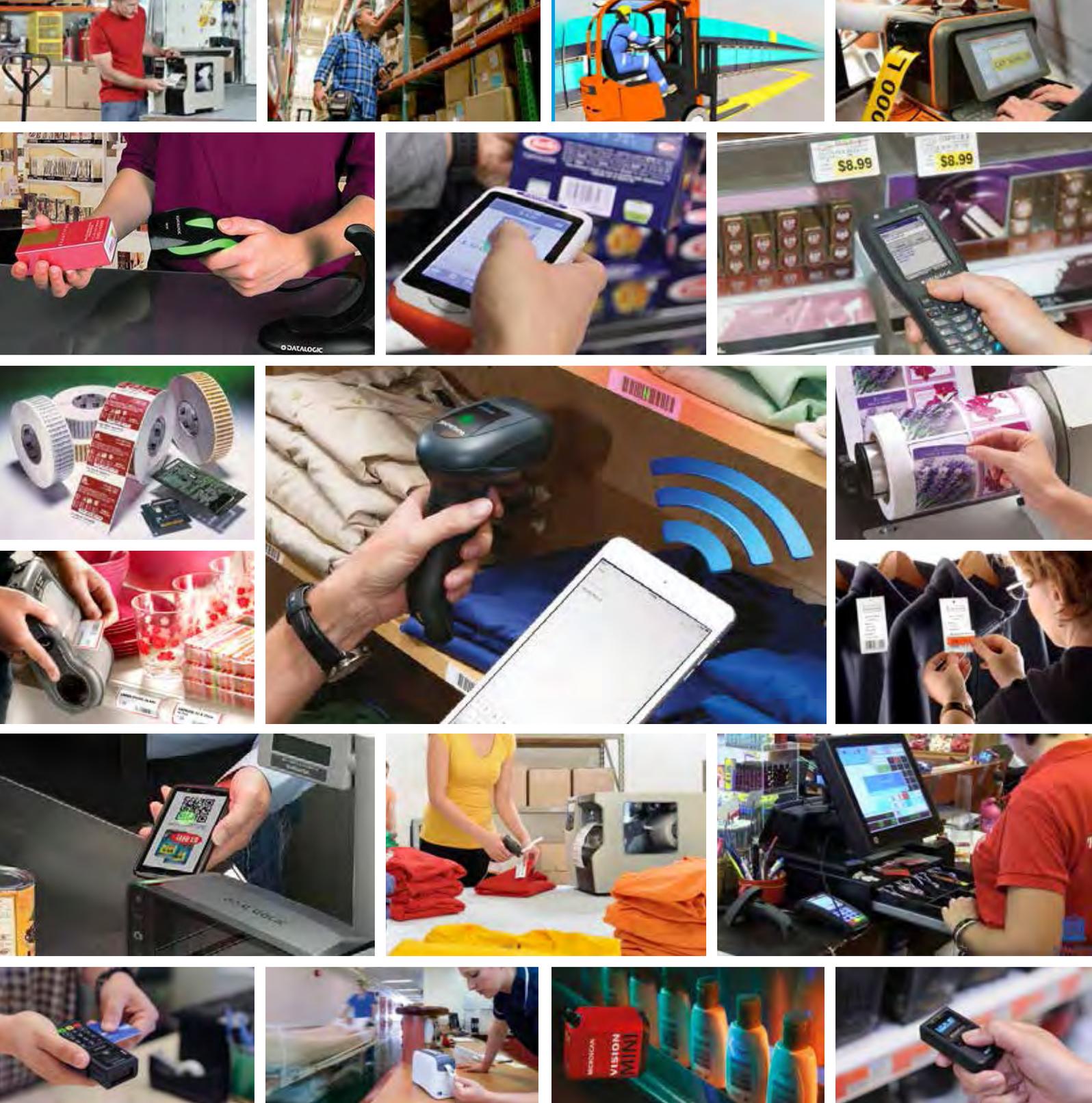


AP330

Access Point Wireless 802.11n; due radio (3x3) ad elevate performance; stream MIMO; indicato per ambienti enterprise ad alte capacità.

* Per informazioni su tutti i modelli e gli accessori, contatta direttamente *Alfacod*.





IL SYSTEM INTEGRATOR
DELL'IDENTIFICAZIONE AUTOMATICA
DAL 1986

LABEL
4 all me
SMOCCO LABEL
SOCIAL RETAIL

ADCsoft
SISTEMI DI IDENTIFICAZIONE AUTOMATICA

ALFACOD
sistemi di identificazione automatica
mobile computing

ADCstore
SOLUZIONI PER IL RETAIL

AD
ALFADistribuzioneE



Sede di Bologna: via Cicogna, 83 - San Lazzaro di Savena (BO)
info-bo@alfacod.it - Tel. 051 4997211 - Fax 051 6256069

Sede di Milano: via San Cristoforo, 84 - Trezzano sul Naviglio (MI)
info-mi@alfacod.it - Tel. 02 90420055 - Fax 02 90786471