La technologie vidéo améliore l'expérience d'achat

Un concept intelligent qui permet de réduire les coûts et d'augmenter le rendement

Haskins Garden Centres exploite de grandes jardineries sur cinq sites dans le sud de l'Angleterre, avec un total de 4,4 millions de clients par an. En plus d'une offre complète de produits de jardinage, Haskins propose à ses clients une sélection variée dans les domaines de la maison, des loisirs et du style de vie, des événements et des restaurants haut de gamme.

Défis : être simple et discret

Haskins Garden Centres souhaite offrir à ses clients une expérience d'achat de premier ordre. La visite en magasin doit être satisfaisante, de sorte qu'ils y passent le plus de temps possible. Haskins peut ainsi augmenter les incitations à l'achat pour obtenir les meilleurs chiffres d'affaires.

Un réaménagement d'une valeur de 15 millions de dollars du site de Snowhill, dans le West Sussex, a été l'occasion pour Haskins de revoir et d'améliorer la sécurité et la technologie vidéo sur site. Le système de surveillance autonome basé sur le coaxial utilisé auparavant avait fait son temps. Il était complexe et coûteux à entretenir et à utiliser. Les jardineries telles que les Haskins-Destination-Centers sont difficiles à surveiller en raison des nombreuses zones de produits et de points de vente. Certaines de ces zones n'étaient pas couvertes par le système existant. Les images de surveillance étaient enregistrées sur un appareil DVR. La lecture était fastidieuse et de mauvaise qualité. Ce système ne permettait pas d'analyser les opérations de vente au détail. Par exemple, le nombre de visiteurs était estimé sur la base du comptage des transactions à la caisse.

Le nouveau système devait également être facile à gérer et à utiliser pour le personnel non technique. Les nouveaux appareils devaient en outre être discrets et ne pas nuire à l'ambiance agréable. Pour soigner son image de marque, Haskins accorde une importance particulière au design architectural, lumineux et ouvert.

Solutions : des systèmes vidéo efficaces et intelligents

Après avoir effectué une analyse du marché, Haskins a opté pour la solution vidéo intelligente de MOBOTIX pour le commerce de détail, laquelle a été installée par Switchnet Systems, partenaire Gold de MOBOTIX. La solution se compose de 46 caméras MOBOTIX installées dans le bâtiment au niveau de l'espace vente, du restaurant et de l'entrepôt, à l'extérieur du site de huit hectares, sur le parking et aux entrées. Par rapport aux offres de la concurrence, 50 % des systèmes ont pu être économisés. La solution basée sur IP leur permet de s'intégrer en toute transparence à l'infrastructure informatique, réduisant ainsi les coûts de

Données clés

Secteur
Vente au détail

Client
Haskins Garden Centre

Partenaire
Switchnet Systems

Période
2020

Produits
3x M16/M26
4x D16
26x c26
7x i26
6x Q26
3x MxThinClient
MxManagementCenter (MxMC)
Synology NAS Server

FR_01/22

MOBOTIX AG • Kaiserstrasse • 67722 Langmeil, Allemagne • Tél. : +49-6302 9816-103 • Fax : +49-6302 9816-190 • sales@mobotix.com • www.mobotix.com
MOBOTIX est une marque déposée de la société MOBOTIX AG dans l'Union européenne, aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous droits réservés • © MOBOTIX AG 2022

MOBOTIX
BeyondHumanVision

câblage et d'installation complexe. La solution est évolutive, ce qui a porté ses fruits après des changements de dernière minute dans le bâtiment, lorsque des caméras supplémentaires ont été nécessaires. Pour une meilleure intégration dans l'environnement local, Switchnet Systems a donné aux caméras une couleur sombre afin qu'elles puissent être montées de manière très discrète sur les entretoises en acier du toit.

Le système de gestion vidéo centralisé MxManagementCenter (MxMC) de MOBOTIX permet le contrôle à distance et l'accès à tous les appareils en temps réel. Les images claires avec horodatage offrent la meilleure sécurité et sont conformes aux directives en matière de protection des données.

John Collacott, analyste système chez Haskins Garden Centres, confirme : « Nous avons choisi Switchnet Systems et MOBOTIX parce que la solution répond non seulement aux problèmes de sécurité, mais elle constitue également un outil précieux pour l'analyse des clients et l'expérience d'achat. Elle fournit des points de départ pour l'amélioration des processus et donc pour l'augmentation des revenus ». La technologie MOBOTIX peut établir un modèle de déplacement des clients sur l'ensemble du site. En combinaison avec des cartes thermiques et le comptage des clients, le service des achats peut adapter l'agencement du magasin et améliorer le placement des produits. Grâce à l'accès à distance, les cadres dirigeants n'ont pas besoin de se rendre du siège social à Snowhill. J. Collacott explique : « Sur la base d'une analyse du retour sur investissement, la nouvelle solution de Snowhill nous donne la certitude qu'elle fonctionnera efficacement pendant plusieurs années avec un investissement minimal. Et ce, pour un coût qui correspond à environ la moitié de celui de nos systèmes de surveillance actuels. »

Conclusion : bien plus que la sécurité

La solution d'Haskins est un changement stratégique qui fait passer la technologie vidéo d'un outil de sécurité à un outil d'analyse important, et donc à un facteur commercial pour la direction. Sur la base de ces connaissances élémentaires, Haskins souhaite également remplacer les systèmes existants par la solution MOBOTIX en collaboration avec Switchnet Systems sur d'autres sites.

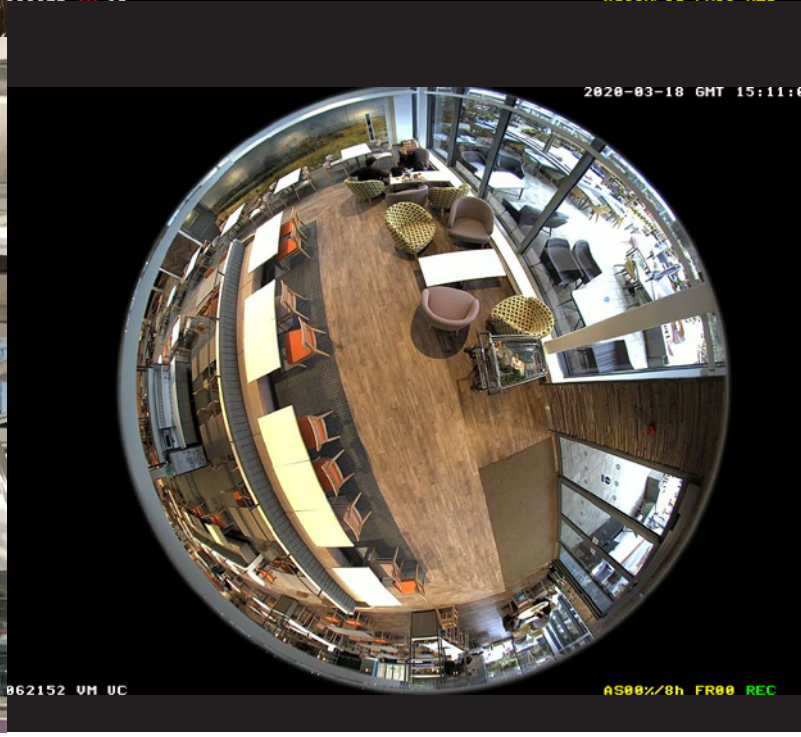
L'évolutivité et la gestion centralisée permettent un déploiement rapide, simple et rentable à l'échelle de l'entreprise. J. Collacott ajoute : « Outre la facilité d'installation et la grande évolutivité, la simplicité d'utilisation pour nos collaborateurs est un atout majeur de la solution MOBOTIX. »

> «
>
> La solution MOBOTIX planifiée et installée par Switchnet Systems a eu un impact considérable sur le succès des Haskins Garden Centres, tant du point de vue de la sécurité que de la stratégie commerciale. De nombreux incidents de sécurité ont été désamorcés et peuvent être gérés beaucoup plus efficacement. Les cartes thermiques et le comptage des clients nous donnent une image précise de ce qui se passe dans nos espaces de vente et de la manière dont nos clients se comportent.
>
> »
>
> *John Collacott, analyste système, Haskins Garden Centres*

FR_01/22

MOBOTIX AG • Kaiserstrasse • 67722 Langmeil, Allemagne • Tél. : +49-6302 9816-103 • Fax : +49-6302 9816-190 • sales@mobotix.com • www.mobotix.com
MOBOTIX est une marque déposée de la société MOBOTIX AG dans l'Union européenne, aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous droits réservés • © MOBOTIX AG 2022

MOBOTIX
BeyondHumanVision



MOBOTIX
BeyondHumanVision