



La tecnologia video migliora l'esperienza di acquisto

Un concept intelligente consente di risparmiare sui costi e di incrementare gli utili

Con cinque sedi nell'Inghilterra meridionale, Haskins Garden Centres gestisce grandi vivai che richiamano 4,4 milioni di clienti l'anno. Oltre a una linea completa di articoli per il giardinaggio, Haskins propone una variegata offerta di prodotti per la casa e il tempo libero, il settore lifestyle, gli eventi e i ristoranti di qualità.

Le sfide: semplicità e discrezione

Haskins Garden Centres desidera offrire ai suoi clienti un'esperienza di acquisto di prim'ordine. Quando visitano i suoi negozi si devono sentire appagati, tanto da volervi trascorrere il maggior tempo possibile. Così Haskins può aumentare gli incentivi all'acquisto e far crescere il proprio fatturato.

Una ristrutturazione da 15 milioni nella sede di Snowhill, nel West Sussex, ha fornito a Haskins l'opportunità di rivedere e migliorare la sicurezza e la tecnologia video del negozio. Il sistema di sorveglianza fino ad allora utilizzato, autonomo e con cavi coassiali, era ormai superato. Era complesso e costoso, sia da mantenere che da utilizzare. Vivai come gli Haskins Destination Centres, con le loro numerose aree espositive e punti vendita, sono difficili da monitorare. Alcune di queste aree non venivano rilevate dal sistema in uso. Le immagini di sorveglianza venivano salvate su un DVR. La riproduzione era macchinosa e di scarsa qualità. Il sistema non consentiva l'analisi dell'attività di commercio al dettaglio. Così, ad esempio, il numero di visitatori veniva stimato sulla scorta delle operazioni di cassa.

Il nuovo sistema doveva essere semplice da gestire e utilizzare anche per il personale non tecnico. I nuovi apparecchi dovevano inoltre risultare discreti, per non pregiudicare la piacevole atmosfera del negozio. Volendo curare la propria immagine di brand, Haskins attribuisce grande valore ad architetture luminose e aperte.

Le soluzioni: sistemi video efficaci e intelligenti

Dopo aver condotto un'analisi di mercato, Haskins ha scelto la soluzione video intelligente per il commercio al dettaglio di MOBOTIX, che è stata installata da Switchnet Systems, Gold Partner di MOBOTIX. La soluzione consiste in 46 videocamere MOBOTIX, che sono state installate all'interno nell'area di vendita, nel ristorante e nel magazzino, all'esterno su un'area che si estende per otto ettari, nel parcheggio e inoltre in corrispondenza degli ingressi. Rispetto alle soluzioni proposte dai concorrenti, si è risparmiato il 50% dei sistemi. La soluzione basata su IP è stata completamente integrata nell'infrastruttura IT, mantenendo bassi i costi di cablaggio e riducendo la complessità dell'installazione. La soluzione è scalabile, caratteristica questa

Dati essenziali

Settore

Commercio al dettaglio

Cliente

Haskins Garden Centre

Partner

Switchnet Systems

Periodo

2020

Prodotti

3x M16/M26

4x D16

26x c26

7x i26

6x Q26

3x MxThinClient

MxManagementCenter (MxMC)

Synology NAS Server



che si è rivelata molto utile dopo che alcune modifiche impreviste all'edificio avevano reso necessario il ricorso a videocamere aggiuntive. Per integrarle al meglio nell'ambiente, Switchnet Systems ha predisposto videocamere di colore scuro, affinché risultassero assolutamente discrete una volta applicate sulle travi in acciaio del tetto.

Il sistema centralizzato di gestione video MxManagementCenter (MxMC) di MOBOTIX consente di controllare a distanza tutti gli apparecchi e di accedervi in tempo reale. Le immagini sono chiare e recano una marcatura temporale, garantendo la massima sicurezza e il rispetto delle prescrizioni in materia di tutela dei dati.

Così John Collacott, analista di sistemi di Haskins Garden Centres, conferma il successo dell'operazione: "Abbiamo scelto Switchnet Systems e MOBOTIX perché la loro soluzione non solo soddisfa gli aspetti riguardanti la sicurezza, ma è anche un prezioso strumento per l'analisi dei clienti e della loro esperienza di acquisto. Ci fornisce il punto di partenza per migliorare i processi e quindi per aumentare i proventi". La tecnologia MOBOTIX è in grado di creare uno schema del movimento dei clienti attraverso l'intero negozio. Combinando questa possibilità con le mappe di calore e il conteggio dei clienti, il settore acquisti può adattare il layout della superficie di vendita e migliorare il posizionamento dei prodotti. E grazie all'accesso da remoto, i supervisor possono evitare di recarsi di persona a Snowhill dalla sede centrale. Sostiene Collacott: "In base a un'analisi del ROI, abbiamo la certezza che la nuova soluzione di Snowhill, con investimenti minimi, potrà rimanere in funzione efficacemente per molti anni. E questo con una spesa che corrisponde a circa la metà del costo dei sistemi di sorveglianza che utilizzavamo in precedenza."

Riassumendo: molto più che sicurezza

La soluzione di Haskins è un cambiamento strategico che trasforma la tecnologia video da strumento per la sicurezza in importante strumento di analisi e quindi in fattore di business per il management. Visti i risultati, Haskins vorrebbe sostituire, con la collaborazione di Switchnet Systems, anche i sistemi delle altre sedi con le soluzioni MOBOTIX.

La scalabilità e la gestione centralizzata consentono un'integrazione rapida, semplice ed economicamente efficiente in tutta l'impresa. Aggiunge Collacott: "Oltre alla semplicità di installazione e alla scalabilità, la semplicità di utilizzo per i nostri dipendenti è un altro decisivo vantaggio della soluzione MOBOTIX."

||

Sia in termini di sicurezza che di strategia di business, la soluzione MOBOTIX predisposta e installata da Switchnet Systems offre un imprescindibile contributo al successo di Haskins Garden Centres. Sono stati evitati numerosi incidenti di sicurezza, che ora possono essere gestiti in molto più efficace. Le mappe di calore e il conteggio dei visitatori ci forniscono un'immagine precisa di ciò che accade nei nostri locali di vendita e di come si comportano i nostri clienti.

||

John Collacott, analista di sistemi, Haskins Garden Centres

