

WORKSHOPS – REAL ESTATE - objetivos

Entender las necesidades de cada mercado

Foco en cada subvertical y poder hacer una propuesta para concreta y atractiva para este sector

Facilitar la interrelación entre todo el Ecosistema de partners para mejorar nuestras propuestas globales en el entorno de Real Estate

FY09 Propuestas de Valor



1 Multitenant Office:

Customer Experience
Operational
Efficiencies
Green



2 Multitenant Retail

Customer Experience
Operational
Efficiencies
Green



3 Hospitality:

Connected Suite



4 Connected Sports:

Transforming the Fan
Experience
PLUS
Use it every day.



5 Mixed Use Dev.:

Thriving communities
Green



6 Multitenant Infrastructures:

Energy Efficiencies
Experience

Workshops

17 Dec – Centros comerciales

11 Feb – Deportes y entretenimiento

Marzo – Infraestructuras multitenant

Abril – Empresas patrimonialistas (diversificación de activos: oficinas, cc, parques logísticos) – foco: oficinas

Agenda

- 10.00 - 10.20 h. **Introducción - Centros Comerciales** - Cisco Systems, Inc.
- 10.20 – 10.45 h. **Definición de Oferta para Espacios Comerciales.** - Everis
- 10.45 - 11.10 h. **Soluciones BMS en CC. Concepto, Funcionalidades** - Wonderware
- 11.10 - 11.35 h. **Infraestructura Física Unificada** - Panduit
- 11.35 – 12.00 h. **Break**
- 12.00 - 12.25 h. **Modelos de Negocio Viables en el Mercado Español** – Neo advertising
- 12.25 - 12.50 h. **¿Conocemos aquello que NO medimos? Medición de afluencia y audiencia** - Wututu
- 12.50 – 13.20 h. **Movilidad en centros comerciales** - Aeroscout
- 13.20 - 13.30 h. **Preguntas**
- 13.30 h. **Cocktail + reuniones entre invitados.**



Nueva generación de Centros Comerciales



Elena Muñoz Padellano

Business Development Manager, Real Estate Vertical

Dec. 2008

Drivers para la transformación de CC



Financiero

- Reducción de coste de propiedad
- Maximizar el valor de la propiedad
- Generar nuevos ingresos



Procesos de negocio

- Mejora en los servicios
- Operaciones
- Inteligencia en tiempo real



Clientes

- Mejorar la experiencia
- Promoción de la fidelidad
- Un sitio para estar con la familia



Comunidad

- Responsabilidad social
- Sostentibilidad medioambiental
- Integridad de la marca



Aportar valor

El entorno

- **Muy competitivo**

Diferenciación

- **La marca como punto de atracción**

El CC como imagen ... no las tiendas

Los clientes son fieles a las tiendas o a los CC?

- **Quiénes son nuestros clientes?**

Podemos hacer seguimiento sobre ellos y sus comportamientos?

¿Tenemos clientes VIP?

- **Un espacio de ocio y cultura**

- **De vacíos a sobrecargados**

Propuesta de valor



**Atraer inquilinos
& negocios**



**Nuevos ingresos
/ Experiencias**



**Protección de
activos**

**Reducción de
costes de
propiedad**



**Incremento del
valor de la
propiedad**



**Entorno
sostenible**



Cómo atraer a los retailers (inquilinos)

Aportando valor a su negocio

- Maximizar el número de visitantes - ingresos
- Potenciar la marca
- Integración con servicios del CC
- Proporcionar servicios de operación
 - Pagos con tarjeta de crédito*
 - Servicios de IT y de Telefonía*
 - Servicios de mantenimiento (Facility Management)*
 - Seguridad*
 - Conteo de visitantes*
- Inteligencia sobre DB clientes – programas de fidelidad
- Incremento de exposición: Facilitar campañas de marketing

Cómo atraer a los clientes

Enhance Experience.

- Reducción de colas
 - Mayor rapidez
 - Facilidad de aparcamiento (Fast Track, VIP...)
 - Sistemas de pagos.
- Premios por fidelidad
- Personalización
- Seguridad
- Sentirse cómodo y relajado con la familia

Mantenimiento eficiente

Reducción de costes

- Eficiencia energética y medición del impacto de CO2
- Más con menos
 - Servicios generales
 - Seguridad
 - Back-office
- Control de costes
- Centralización de gestión
- Sistemas multiservicios
 - No silos

Esta demanda seguirá creciendo Mayor nivel de complejidad tecnológica



The touch points are endless...

Arquitectura orientada a servicios

Disaster Recovery Local Information Concierge Personalized Content
POS Executive Security Services Wireless Video Conferencing

Services

Service Creation

Create Correlations Between Processes to Create Services

Content Management Maintenance Renovation and Upgrades

Processes

Systems Integration

Create an Information Sharing Platform Between Systems

BAS Safety Cabling Asset Management AV

Systems

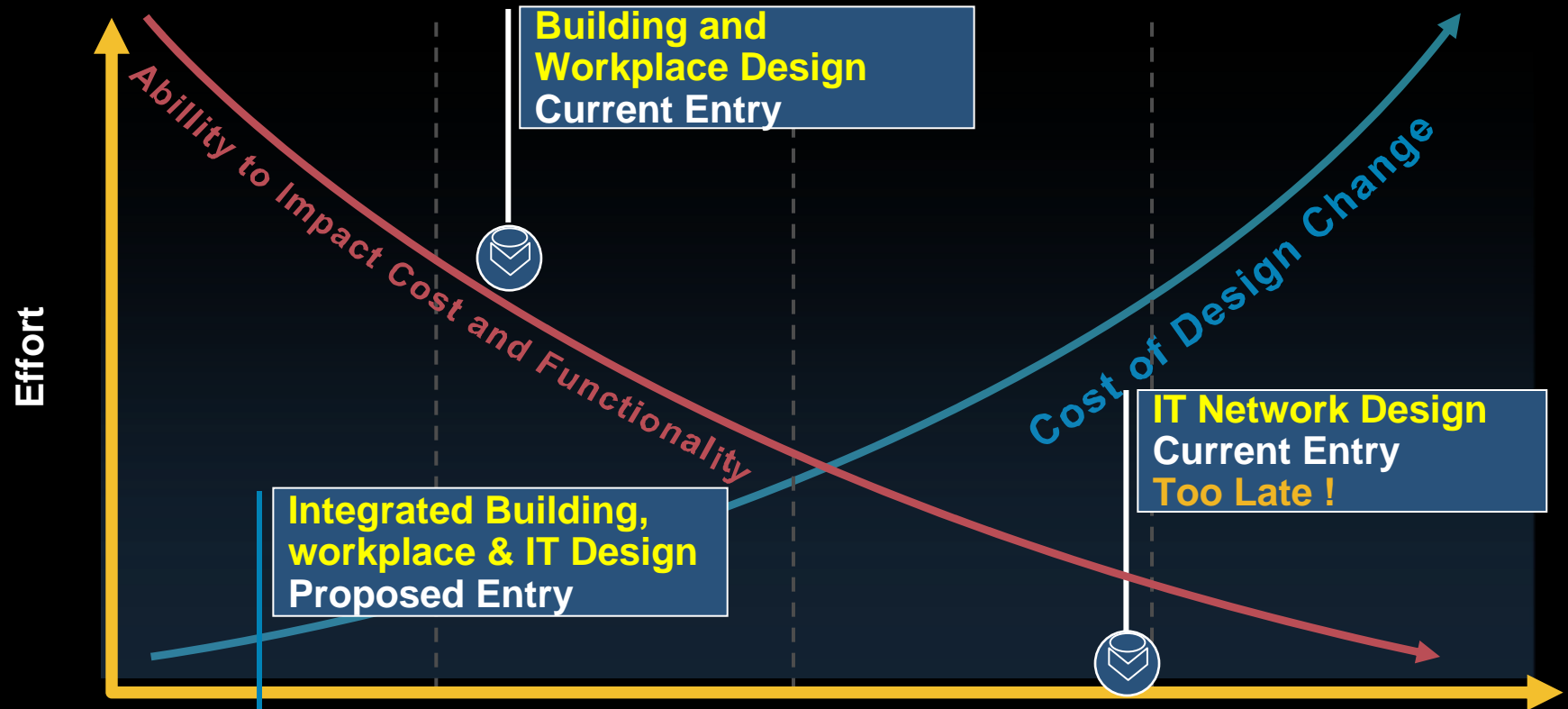
Converged Network

Industry Standard Communication Backbone

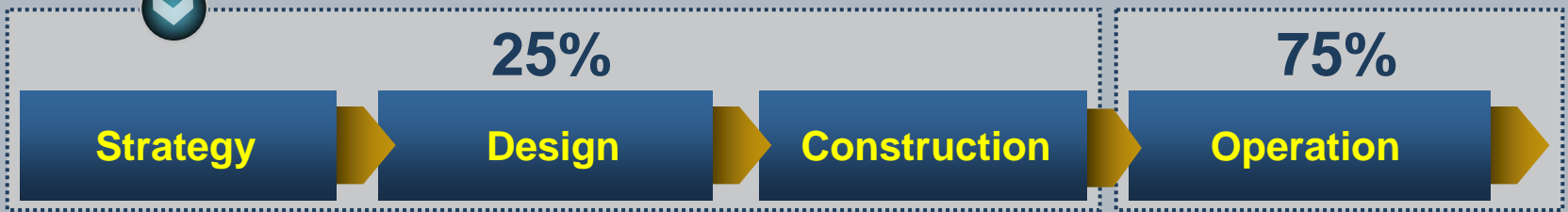
Lights Fire Alarm CAD Access Control Cameras
HVAC RFID Tags Elevators Voice Communication

Devices

La tecnología es parte importante de la estrategia de Real Estate



Lifecycle cost



Digital Media

- Pantallas de Plasma o LCD
- Visualización de anuncios del edificio e información
- Publicidad interactiva
- Utilización - emergencia
- Personal de mantenimiento y seguridad – uso de PDAs/tablet PCs para cualquier orden de trabajo
- Kioskos interactivos con mapas, información, pago de factura,.....
- Repositorio de videos, ofertas, actualizaciones, etc.



Otros servicios - Retail

- Localización de activos y seguimiento
- Compra a través del móvil
- Publicidad personalizada (“Follow Me”)
- Perfil de comprador (CRM)
- online (Pre)-venta
- Cartelería digital



**Localización
activos**



**Movil para
pago**



**Perfil
comprador**



**Directorio
servicios**



**Seguimiento
activos**



**Seguimiento
niños**

Seguridad integrada



Videovigilancia



SHOPPER
PROFILE



Seguridad en
los datos y en la
red



Inteligencia
del mercado

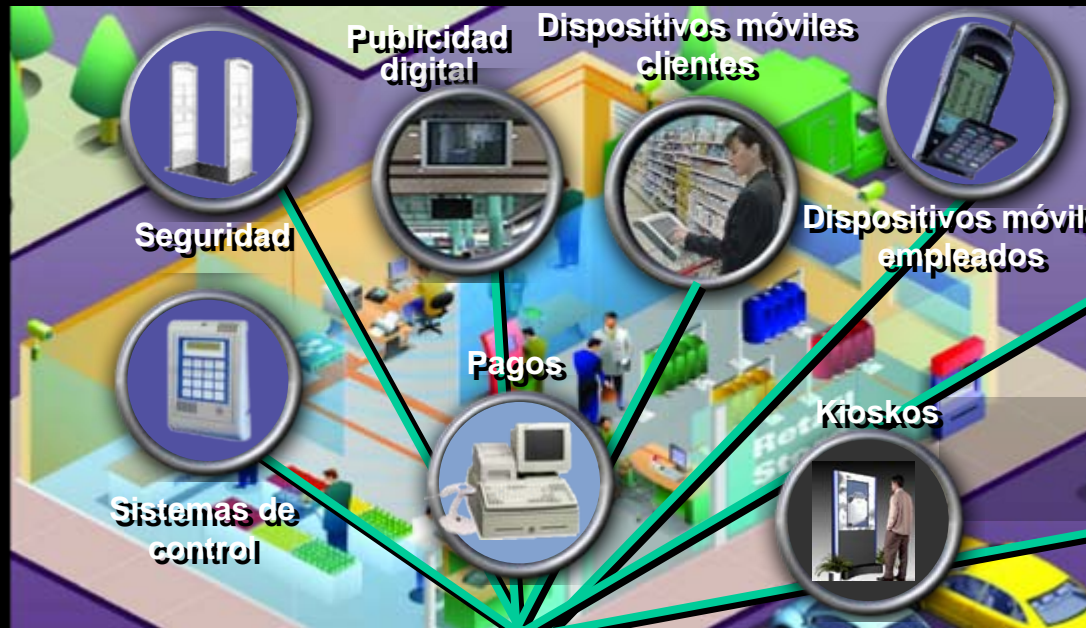


Alarma de
incendios

La red inteligente de "retail" proporciona servicios comunes para todos los dispositivos y servicios

Una única red centralizada y con seguridad

Información integrada entre funciones y canales



Call Center



Store Connectivity

Mission Critical Mobility

Collaborative Communications

In-Store Media

Red Inteligente de retail

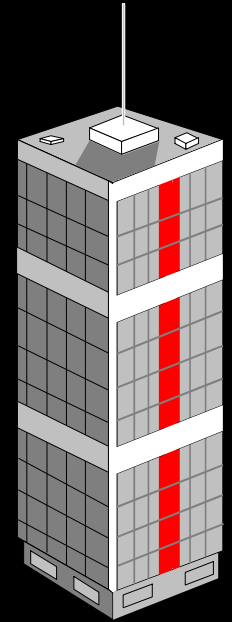
Security, Resiliency, Availability, Flexibility, Manageability



Gestión de mantenimiento (FM)

Reducción de costes a través de eficiencias en la operación

- Gestión centralizada, monitorización e informes
- Optimización de recursos de mantenimiento y seguridad
- Tiempos de respuesta más eficientes y capacidad de de automatizar las instalaciones
- Eficiencia energética en edificios
Luz, HVAC....
- Acceso en tiempo real a la información
- Conexión entre los inquilinos y el servicio de mantenimiento para las órdenes de trabajo.
- Respuestas en tiempo real a temas relacionados con las instalaciones



Landlord Provided
Infrastructure

En resumen

- La tecnología puede ayudar a mejorar **experiencia de los clientes**, atraer y retener a los inquilinos y **mejorar las operaciones del centro comercial**
Improve mall operations
- Se debe trabajar desde el inicio
Convergencia de IT & con los sistemas de control está aquí para ser acelerada por la mejorar de las experiencias
- La fidelidad del cliente debe **debe ser premiada** y es una herramienta potente para generar nuevos servicios
- Cisco y su ecosistema de partners nos pueden ayudar a que **esto pueda ocurrir**

De Interés

- Asociación Española de Centros Comerciales ([AECC](#))
- XI Encuentro de Centros Comerciales (29 Enero)

CONTACTOS EN CISCO – CENTROS COMERCIALES

- Zona Central-Sur: Rafael Ramos (AM)
- Zona Northeast: Xavier Poch (AM)
- CC de Carrefour, Eroski : Alberto Ceniz (AM)

Business Dev: Elena Munoz (BDM)

Ejemplo aperturas – 2007 (621.000m2)

Nº	NOMBRE	POBLACIÓN	C.A.	PROMOTOR	S.B.A. (m2)	TIPO
1	Ferial Plaza	Guadajara	C-M	Realia, Promociones Alcarreñas	55.814	GR
2	Espacio Mediterráneo	Cartagena	MUR	Multi Development Spain	54.000	GR
3	H2 Ocio	Rivas Vaciamadrid	MAD	Grupo Avantis	50.000	GR
4	El Rosal (*)	Ponferrada	CyL	Sonae Sierra, Grupo Mall	49.500	GR
5	Área Sur	Jerez de la Frontera	AND	Inmobiliaria Chamartín	46.800	GR
6	Plaza Imperial (1a Fase)	Zaragoza	ARA	DuProcom	45.100	PC
7	La Gavia (1a Fase)	Madrid	MAD	Centros Comerciales Carrefour	43.000	PC
8	Alcalá Magna	Alcalá de Henares	MAD	ING Real Estate	34.103	ME
9	Puerto Venecia (1a Fase)	Zaragoza	ARA	Eurofund Investments	33.422	PC
10	Plaza Mayor	Xátiva (Valencia)	VAL	Espacio, Comercio y Ocio	32.600	ME
11	El Ventanal de la Sierra	Colmenar Viejo	MAD	Alcampo, Immochan	28.000	ME
12	El Golf	Talavera de la Reina	C-M	Frey Invest, Grupo Hesse	21.600	PC
13	Gran Sur	Costa Adeje (Tenerife)	CAN	Gomasper	15.000	PE
14	Tres de Mayo	Santa Cruz de Tenerife	CAN	Santa Cruz Siglo XXI	13.745	PE
15	UGC Ciné Cité Manoteras	Madrid	MAD	Alius Partners	13.226	CO
16	El Manar	Massalfassar (Valencia)	VAL	Grupo Pradera	12.500	PC
17	La Plaza de Ayamonte	Ayamonte (Huelva)	AND	Ciudad de Ayamonte	11.300	PE
18	San Roque	Badajoz	EXT	Commercia	11.000	PC
19	El Pallol	Reus	CAT	Núñez y Navarro	9.000	PE
20	DiverVallés	Guadalajara	C-M	Castur	8.296	PE
21	Carrefour Tudela	Tudela	NAV	Centros Comerciales Carrefour	8.000	HI
22	Plaza de Andalucía	Algeciras	AND	Alius Partners	7.250	PE
23	Carrefour Cocentaina	Cocentaina (Valencia)	VAL	Centros Comerciales Carrefour	7.000	HI
24	Carrefour Baena	Baena (Córdoba)	AND	Centros Comerciales Carrefour	6.500	HI
25	Ledua Park	Novelda (Alicante)	VAL	Penta Kola Business	5.000	PC



CISCO