



*Vendita al dettaglio innovativa:  
trasformare l'esperienza dello shopping*

[#InternetOfEverything](#)



TOMORROW starts here.

# *Le lunghe code alla cassa continuano a essere un grosso problema per i consumatori*

Quasi il **40%** dei consumatori dotati di smartphone rinuncia all'acquisto in negozio per evitare lunghe code

Un altro **21%** decide di non comprare se non ci sono abbastanza casse aperte.

Fonte: [Businessdaily.com](http://Businessdaily.com)

Il **52%** dei consumatori è **tentato di andarsene** quando il tempo di attesa è superiore a 5-10 minuti.

Fonte: [Great Clips Customer Survey](#)

# *La fidelizzazione dei clienti è la chiave per incrementare le vendite*

Ad un aumento del 5% della fidelizzazione di clienti digitali corrisponde un **incremento della redditività fino al 95%**.

Fonte: [Bain](#)

L'**80%** del fatturato futuro deriva dal **20%** dei clienti attuali.

Fonte: [Gartner](#)

# *I danni provocati da un'esperienza cliente negativa:*

Le lunghe code alle casse provocano costi pari a **1 miliardo di sterline all'anno** per la grande distribuzione in Gran Bretagna.

Fonte: [Telegraph](#)

Per le aziende che hanno subito una **violazione della sicurezza**, il 12% degli acquirenti fidelizzati indicano di aver **smesso di comprare presso tale rivenditore**.

Fonte: [Cisco Consulting Services](#)

Quasi la metà dei clienti tende a **evitare il punto vendita** o il marchio se l'attesa in coda è stata superiore a 5 minuti.

Fonte: [Brickstream](#)

# *Parlando di gestione delle code...*

- Il **62% dei rivenditori** non utilizza una soluzione tampone per gestire le code.
  - Il 42% si avvale della tecnologia per **informare attivamente i clienti** in coda nelle aree di attesa.
- L'11% si avvale di tecnologie che forniscono **incentivi ai clienti** in coda.

Fonte: [Qmatic](#)

# Il futuro del retail

I clienti potranno pagare con il proprio dispositivo mobile in tutta l'area del **punto vendita e uscire senza fare mai la coda.**

Fonte: [The Atlantic](#)

Secondo le previsioni delle catene della grande distribuzione, entro il 2017, il **56% delle transazioni** saranno completate tramite un punto vendita mobile, una cassa automatica presso un terminale o tramite il dispositivo mobile dell'acquirente.

Fonte: [Motorola](#)

- **Gli scaffali intelligenti** rilevano quando gli articoli sono in esaurimento e gestiscono la consegna.
- Una produzione aggiuntiva (**stampa 3D**) permette la consegna digitale di più prodotti direttamente a casa.
- Grazie a sistemi di fotocamera/computer è possibile provare **virtualmente i vestiti e acquistare comodamente da casa.**
- **Telecamere, sensori e tag RFID** consentono l'addebito automatico agli acquirenti e sono in grado di prevedere le code alla cassa.
- Gli addetti alle vendite, **dotati di strumenti con Bluetooth e opzioni di pagamento mobili**, possono effettuare la scansione degli articoli senza necessità di usare le casse.

# *Da dove possono iniziare i principali rivenditori?*

I **dati** sono destinati a giocare un ruolo chiave per comprendere il comportamento dei clienti e le loro preferenze. Il mercato dei dati per la tracciatura nel punto vendita potrebbe attestarsi oltre i **3 miliardi di dollari entro il 2018**.

Fonte: [ABI Research](#)

Le transazioni effettuate presso i **chioschi self-service** in Nord America raggiungeranno un valore superiore a **1.000 miliardi di dollari entro la fine del 2015**.

Fonte: [Retail Touch Points](#)

Come emerge da un recente sondaggio, il 39% dei consumatori vorrebbe **che fosse più semplice e più comodo scegliere e acquistare prodotti** (ad esempio, in termini di disponibilità dei prodotti e procedure di pagamento efficienti).

Fonte: [Cisco Consulting Services](#)

# Rivenditori leader oggi

La catena britannica di shopping centre, [intu](#), ha investito 8 milioni di sterline sulla strategia di mobilità e sulla backbone di rete.

Dopo soli 4 mesi con Wi-Fi, intu ha accresciuto del **25% il database di clienti**.

Questi dati permettono di comprendere il traffico pedonale, il tempo di sosta, **offrire vendite mirate e migliorare l'interazione con i consumatori**.

Il colosso di alimentari americano Kroger Co. **si avvale di sensori ad infrarossi e dell'analisi predittiva** ed è riuscito a ridurre il tempo in coda alla cassa da una media di quattro **minuti a meno di 30 secondi**.

Fonte: [BizJournal](#)

Tesco ha incrementato del **10% le vendite grazie** all'implementazione di telecamere per la gestione delle code.

Fonte: [Iris Case Studies](#)

Virtualizzando le applicazioni POS, [Columbia Sportswear Company](#) ha razionalizzato i **flussi alle casse, realizzando** un risparmio di 20.000 dollari all'anno.

Scopri come con Cisco le code alle casse saranno solo un ricordo del passato.



CON INTERNET OF EVERYTHING

*mai più file alle casse*

*Stiamo costruendo Internet of Everything per il business. Grazie alle soluzioni UCS Server che forniscono ovunque prestazioni tipiche dei data center, l'analisi e le applicazioni mobili assicurano flussi veloci alle casse e clienti soddisfatti. Le code alla cassa: un ricordo del passato.*

*Scopri come su: [cisco.com/thelastcheckoutline](http://cisco.com/thelastcheckoutline).*



*TOMORROW starts here.*

[#InternetOfEverything](https://twitter.com/InternetOfEverything)

*Fare clic su questo  
pulsante per condividere  
questa SlideShare*

