



*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

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.



TOMORROW starts here.

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

*Fare clic su questo
pulsante per condividere
questa SlideShare*

