

VISIBILITÀ DEGLI AMMANCHI

Il POTERE dell'integrazione di RFID a livello di articolo e prevenzione delle perdite



Sensormatic
by Johnson Controls

RIEPILOGO ESECUTIVO

I reparti di Prevenzione delle perdite (LP, Loss Prevention) devono affrontare due ostacoli nei loro tentativi di controllare gli “ammanchi” nel settore retail.

In primo luogo, la definizione stessa di ammanco è imprecisa: spesso traccia perdite finanziarie a livello di categoria invece dei singoli eventi a livello di SKU. Inoltre, può raggruppare perdite determinate da taccheggio, furto interno e criminalità organizzata contro il retail con la conseguente ricezione di conteggi errati ed errori del fornitore al di fuori dell'area di responsabilità di LP. In secondo luogo, la maggior parte delle analisi e delle risposte di LP sono rivolte all'indietro: utili per il personale e la mitigazione a lungo termine, ma meno efficaci per definire una risposta in tempo reale o un rapido adattamento alle nuove tattiche di furto nel settore retail.

L'integrazione di informazioni RFID a livello di articolo e di dati sulla prevenzione delle perdite consente di comprendere in tempo reale quali, quando, e come articoli specifici vengano persi. Abbiamo definito le informazioni così originate come “visibilità degli ammanchi (EPC as EAS)”, che sfrutta le tecnologie dei sistemi antitaccheggio (EAS), di videosorveglianza, di visibilità dell'inventario dei sistemi di identificazione a radiofrequenza (RFID) e del codice elettronico di prodotto (EPC) per dare un'immagine completa degli eventi di perdita, a livello di SKU e in un contesto più ampio, nel momento in cui si verificano. La visibilità degli ammanchi (EPC as EAS) potenzia le misure adottate sul fronte della prevenzione delle perdite per consentire ai retailer di:

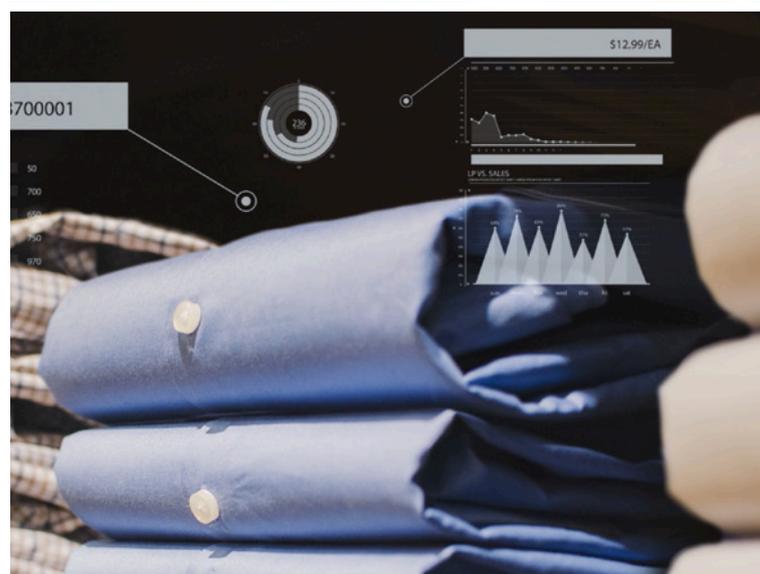
- Tenere traccia e gestire le perdite della vendita al dettaglio derivanti da tutte le fonti, in tempo reale
- Distinguere tra perdite effettive del punto vendita e altre forme di distorsione delle scorte
- Individuare le fonti delle perdite, nel punto vendita e lungo tutta la catena di fornitura al dettaglio
- Sostituire il follow-up successivo ai fatti con risposte in tempo reale e un'analisi predittiva



La visibilità degli ammanchi migliora l'efficacia della prevenzione delle perdite e corregge al contempo gli errori e le lacune della visibilità dell'inventario. Integrando più tecnologie e database del punto vendita, la visibilità degli ammanchi fornisce un ambiente di retail più intellegibile, responsabile e, in ultima analisi, più redditizio.

Ammanchi

In un momento in cui i margini dei punti vendita sono investiti da un'intensa pressione concorrenziale, gli "ammanchi", ovvero differenze in negativo dell'inventario fisico rispetto alle informazioni contenute nel sistema di registrazione, possono rappresentare l'elemento che produce, alla fine dei conti, un utile o una perdita netti per un retailer. Tuttavia, i numeri relativi agli ammanchi al giorno d'oggi sono vulnerabili ai punti ciechi e alle metriche imprecise che rappresentano in modo errato l'inventario a disposizione, distorcono gli incentivi, sviano gli sforzi volti al rimedio e colpiscono le prestazioni finanziarie.



Il valore di eventuali mancanze è detto "ammancio".

In linea di principio, i calcoli degli ammanchi sono semplici. I Sistemi di gestione dell'inventario (IMS) acquisiscono dati relativi alle merci in arrivo utilizzando RFID, codici a barre o elenchi di controllo manuali. Sottraendo le vendite registrate nei terminali Point-of-Sale (POS), aggiungendo i resi e apportando regolazioni per le altre transazioni d'inventario, l'IMS dovrebbe idealmente tenere traccia dell'inventario del punto vendita e a magazzino a livello di SKU. Tuttavia, nel mondo reale, i dati SKU sono spesso incompleti e soggetti a distorsione da una varietà di fonti, raggruppate assieme con la denominazione di "scostamento lordo". Per conciliare questi errori nei propri registri, i retailer conducono conteggi periodici o continui dell'inventario fisico volti a calcolare lo scostamento netto, una misura finanziaria ottenuta sottraendo il valore dell'inventario fisico (tipicamente a livello di categoria e non a livello di SKU) dal valore a esso assegnato nell'IMS.

TOTALE DEGLI AMMANCHI NEL RETAIL A LIVELLO GLOBALE

(Perdite totali 99,56 miliardi di dollari)

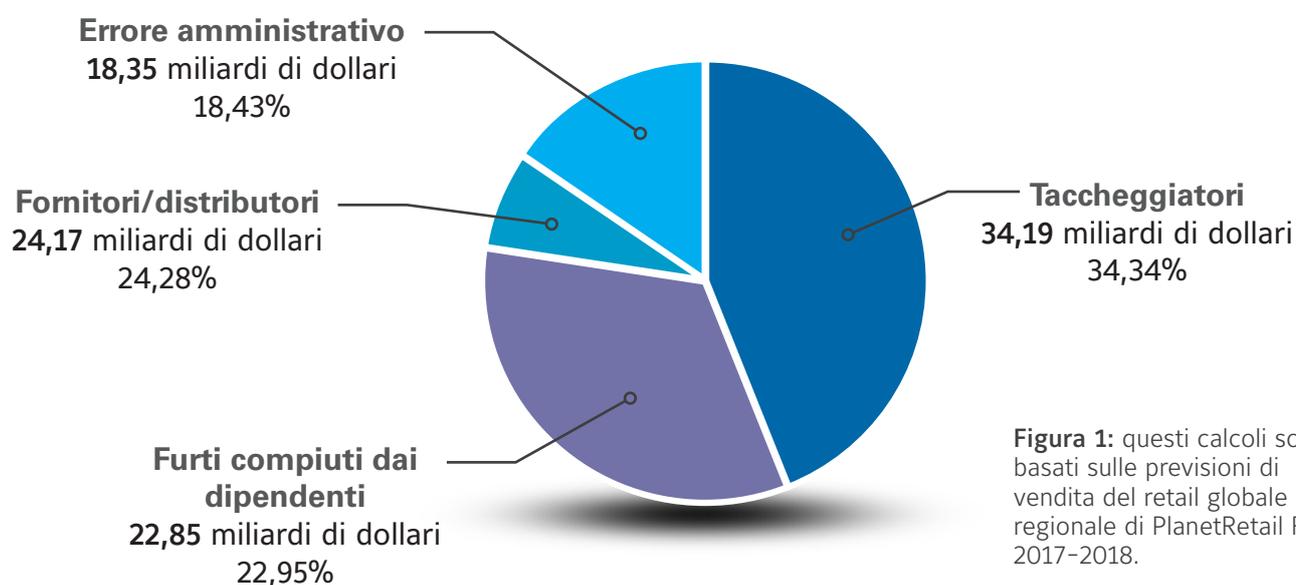


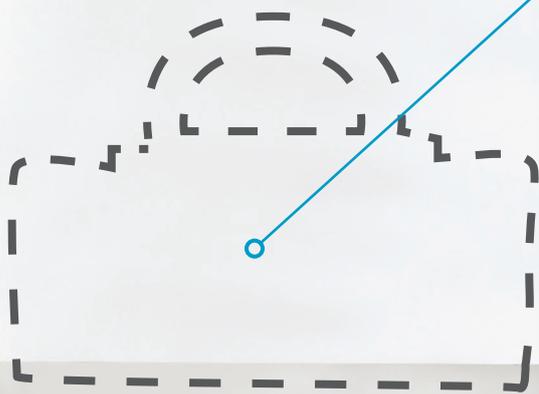
Figura 1: questi calcoli sono basati sulle previsioni di vendita del retail globale e regionale di PlanetRetail RNG, 2017-2018.

Fonte: Indice globale degli ammanchi Sensormatic 2018

Ma questa definizione di ammanco è ciò che i contabili chiamano numero indicativo, o numero di riserva: è calcolata, non misurata. L'ammacco non illustra realmente le discrepanze tra i dati IMS e gli inventari fisici; esso fornisce solamente una sorta di comodo recipiente contabile per raccogliere e conciliare perdite che in realtà derivano da molteplici cause. E come la maggior parte dei numeri indicativi (la dicitura "avviamento" sui bilanci aziendali ne è un altro esempio), le cifre degli ammanchi possono essere inaffidabili, con variazioni imprevedibili tra punti vendita, stagioni e regioni. Anche questo calcolo di un'unica cifra per gli ammanchi è fuorviante. Oltre al taccheggio e al furto da parte dei dipendenti, sono possibili discrepanze d'inventario dovute a un'etichettatura incorretta della merce, ricarichi/ribassi delle sostituzioni di prodotto e altre variazioni del prezzo al dettaglio, o frode da parte dei fornitori, tutti valori difficili da misurare, spesso sottostimati e difficili da correggere.¹ Un approfondito studio condotto dall'Università della Florida ha rivelato che l'ammacco derivante da tali fonti sconosciute spesso viene attribuito erroneamente al taccheggio o a furti interni. Gli inventari fisici possono tenerne traccia a livello di reparto, ma non sono in grado di identificarne la fonte.



I dati SKU sono spesso incompleti e soggetti a distorsione...





E gli ammanchi—di qualunque origine—sono costosi. Quando le cifre sugli ammanchi nascondono perdite derivanti da errori dei fornitori e sostituzioni, bloccano i legittimi sforzi volti a ovviare a questa situazione.

I ribassi di inventari “fantasma” che non sono mai disponibili per la vendita sottostimano le perdite reali, che potrebbero essere di molte volte superiori al valore delle perdite indicate su carta. E quando l’ammanco fisico “reale” toglie la merce dal punto vendita senza attivare il processo di rifornimento,² può creare condizioni di “congelamento dell’esaurimento scorte” in cui tutto l’inventario si riconduce a un articolo fino a quando un conteggio fisico correggerà l’errore e avvierà il processo di rifornimento. In un momento in cui le bande criminali organizzate fanno incursioni per specifiche categorie e dimensioni di prodotti,³ è più probabile che l’esaurimento delle scorte si verifichi per gli articoli più venduti, proprio quelli che provocano i maggiori danni finanziari.

inventario
“fantasma”



Prevenzione delle perdite

Ridurre al minimo gli ammanchi è la principale responsabilità della prevenzione delle perdite, e il settore ha sviluppato potenti processi e tecnologie volti a scoraggiare o rilevare frodi e furti, spesso sostenuti da misure esecutive e di recupero. La prevenzione delle perdite utilizza informazioni provenienti dalla sorveglianza nel punto vendita, dalle eccezioni del POS, dai dispositivi antifurto, dagli allarmi antitaccheggio presso le entrate, supportate da sistemi di analisi e di reporting basati sulle eccezioni, tutti approcci importanti ma rivolti all'indietro. Essi conferiscono ai retailer una capacità limitata di prevedere o di reagire in tempo reale alle incursioni della criminalità organizzata o a errori di elaborazione degli articoli, di rimediare a furti complessi come i "passaggi senza pagamento" alle casse o di individuare le tendenze a lungo termine relative alla merce presa di mira dai ladri.



I registri inventariali IMS distorti offrono uno scarso aiuto. I conteggi fisici sono obsoleti già nel momento stesso in cui vengono completati e non possono essere utilizzati per controllare un sistema di allarme adattivo in tempo reale o la distribuzione del personale. E i parametri relativi agli ammanchi che includono ammanchi alla consegna e altre distorsioni dell'inventario oscurano, invece di evidenziare, tendenze quali l'aumento della criminalità organizzata nel settore retail.

L'insufficienza di dati relativi agli articoli mancanti, al luogo in cui mancano e ai momenti in cui tali mancanze si verificano, fa sì che i reparti addetti alla Prevenzione delle perdite si basino su tendenze storiche per prendere decisioni relative alle categorie di articoli, ai punti vendita, ai giorni e alle ore ad alto rischio, oppure sulle riprese delle telecamere di sicurezza nel reparto di vendita. Inoltre, essi non dispongono delle informazioni relative all'impatto diretto dei propri sforzi di recupero e rimedio. Dovendo operare senza dati in tempo reale né dati analitici a livello di articolo, i team addetti alla Prevenzione delle perdite fanno del loro meglio con gli strumenti e il budget a loro disposizione, ma non si concentrano necessariamente su parametri di analisi successivi all'evento, che possono ulteriormente ridurre le loro già limitate risorse.

Gli ammanchi in cifre: impatto sulla redditività del retail

Gli ammanchi sono generalmente considerati una minaccia rilevante per l'attività dei retailer, in quanto il loro impatto viene avvertito a molti livelli. Qui di seguito è indicato un esempio dell'impatto potenziale degli ammanchi sulla redditività:



Un retailer che commercia accessori di moda perde 20 borse nel corso di un determinato mese, a fronte della vendita di 300 articoli nello stesso periodo. Ipotizzando che il prezzo medio di vendita del retailer sia di 30 dollari con un margine di profitto del 25%, il costo dell'ammanco associato potrebbe essere calcolato come:



(articoli persi)

20



X

(costo dell'articolo)

75%



X

(prezzo di vendita)

\$30

= (perdita) \$450

Durante lo stesso periodo, il profitto sulle borse vendute sarebbe:

(articoli venduti)

300

X

(profitto dell'articolo)

25%

X

(prezzo di vendita)

\$30

= (profitto) \$2.250

Pertanto, l'ammancio costa al retailer **450/2.250 dollari**, oppure il **20%** dei profitti su questa merce, senza contare i profitti su quelle borse che avrebbe potuto vendere o le opportunità di vendita perse a causa di esaurimento scorte.



Impatto per il retailer

Il retailer dovrebbe vendere 3 borse (o 0,75/0,25) per ogni articolo perso a causa di un furto.

I retailer che implementano sistemi RFID per la visibilità dell'inventario si stanno accorgendo dei vantaggi aggiuntivi per la gestione degli ammanchi.

La visibilità degli ammanchi (EPC as EAS) con sistemi RFID consente di disporre di nuove informazioni su come, quando e dove la merce viene persa. Inoltre, conoscere le perdite a livello di SKU può aiutare i retailer a individuare i luoghi e i momenti ad alto rischio, consentendo l'adeguamento preciso delle risorse per la prevenzione delle perdite.





Visibilità degli ammanchi: integrazione delle fonti di informazione

L'aggiunta di letture RFID articolo per articolo in punti chiave del punto vendita è abilita la visibilità degli ammanchi (EPC as EAS) completa in tutto il negozio ottenuta integrando le informazioni dei sistemi di più punti vendita. La visibilità degli ammanchi è un'alternativa agli strumenti attualmente impiegati per la valutazione e la riduzione degli ammanchi che presentano punti deboli e limitazioni. L'acquisizione di dati di qualità in tempo reale consente una strategia e una risposta predittiva, basata su dati analitici, all'uscita, al ricevimento e nell'area di vendita. L'aggiunta di dati analitici video contribuisce a verificare le eccezioni e fornisce importanti dettagli in merito ad ogni evento.

La completa integrazione mette insieme informazioni provenienti da tutte le tecnologie distribuite all'interno del punto vendita. Le tecnologie RFID, EAS e video LP possono includere soluzioni innovative quali punti di lettura multi-tecnologici, speciali etichette rigide, video e superfici intelligenti che disattivano e staccano le etichette sulla base dell'attività presso il terminale POS.



L'integrazione estende il sistema di gestione dell'inventario del punto vendita e include dati a livello di SKU provenienti da consegne e ricevute dei prodotti, transazioni nel punto vendita e resi. Inoltre, aggiunge dati provenienti dai sistemi di sicurezza nel punto vendita e da soluzioni di business intelligence volti a mantenere le informazioni a livello di articolo nel pieno contesto di altri eventi. La visibilità degli ammanchi è una visibilità di merce a livello di articolo in tutto il punto vendita, che comprende tutti i diversi modi con cui l'inventario può sfuggire al sistema, informazioni che i punti vendita un tempo raggruppavano in un unico numero.

Basti pensare a come la visibilità degli ammanchi potrebbe aiutare un grande negozio di elettronica ad affrontare furti sistematici di prodotti di consumo di alto valore, operati con la possibile collusione del personale. Utilizzando le informazioni RFID a livello di articolo per aumentare le segnalazioni provenienti dal sistema LP su base EAS, il retailer può impostare la propria piattaforma di prevenzione delle perdite per avvisare il personale ogniqualvolta il numero di tablet che lasciano il negozio oltrepassa una soglia oraria. Impostando allarmi volti ad attivare acquisizioni video delle scansioni POS e delle uscite del negozio, il punto vendita può conoscere quanto, dove, con che frequenza e nelle mani di chi ogni articolo sta lasciando il negozio, in modo che il team LP possa approfondire le cause principali delle perdite invece di rincorrere i sintomi, potendo persino utilizzare le immagini dei furti in corso come prova in un processo.

Dettagliate informazioni contestuali, integrate con i sistemi del punto vendita, consentono di affrontare i problemi più frequenti nella gestione dell'inventario e nella prevenzione delle perdite di cui sopra, e migliorano le capacità della prevenzione delle perdite superando i limiti attuali.



FIGURA 2: Una vista a 360° degli ammanchi integra le informazioni ricavate dai sistemi antitaccheggio ottimizzati, dalla visibilità d'inventario RFID, dalla videosorveglianza/ verifica in contesto e dai dati del punto vendita.

Alla ricezione

I processi automatizzati nella catena di approvvigionamento nel settore retail stanno accelerando i cicli di acquisto, riducendo i ritardi e i costi di ricezione e contribuendo a distinguere gli ammanchi nel punto vendita da quelli della catena di approvvigionamento. Piccole regolazioni di processo, mediante l'integrazione di informazioni a livello di SKU negli avvisi di spedizione (Advanced Shipping Notice), per esempio, possono automatizzare i controlli di precisione sulle ricevute e accelerare il ricorso dei fornitori per eventuali discrepanze. Cambiamenti più radicali, quali contratti d'inventario gestiti dal fornitore, offrono risparmi ancora maggiori ma richiedono informazioni di qualità molto alta in riferimento alla fonte e alla portata di eventuali perdite.



La visibilità degli ammanchi è essenziale per l'integrità delle informazioni di ricezione. Con la tecnologia RFID, i retailer possono controllare la merce con una verifica dei contenuti del 100%.

I cartoni destinati ad altri punti vendita possono essere contrassegnati per un immediato re-instradamento. Le sostituzioni o gli errori di prodotto possono essere identificati immediatamente senza sforzo e intervento manuale. L'identificazione delle perdite dovute ad errori amministrativi, frode o furto migliora la precisione e il ricorso per tutti gli attori della catena di approvvigionamento, compresi fornitori e vettori.

Nel punto vendita

Affrontare gli ammanchi nel punto vendita, specialmente in aree ad alto rischio con una visibilità limitata da parte del personale, è una continua sfida per la prevenzione delle perdite. I ladri utilizzano angoli tranquilli dei negozi, aree con scaffalature alte e camerini per rimuovere i cartellini e le etichette antitaccheggio, nascondere articoli e organizzare la merce per futuri furti. La videosorveglianza del personale e monitor visibili al pubblico migliorano la visibilità e la deterrenza, ma non possono offrire informazioni a livello di SKU sugli spostamenti degli articoli di cui il personale addetto alla prevenzione delle perdite ha bisogno per prevedere e intercettare un furto o la sua preparazione.

La tracciatura RFID a livello di articolo in zone critiche ("boutique" a margine elevato, elettronica e mezzi di comunicazione di consumo e aree appartate come i camerini) fornisce alla prevenzione delle perdite un potente strumento per analizzare il processo secondo cui le organizzazioni criminali del retail organizzano la merce all'interno del negozio per un occultamento e una rimozione successivi. Per esempio, lo spostamento di dieci identici SKU di jeans di alta gamma della boutique di uno stilista in un camerino o nel reparto di articoli sportivi può indicare al personale addetto alla prevenzione delle perdite che sono in corso attività del crimine organizzato nel punto vendita.

I ladri cercano i punti più tranquilli del punto vendita... per rimuovere cartellini ed etichette antitaccheggio



Alla cassa

Molte forme di frodi nel settore retail dipendono dalla collaborazione tra un ladro "esterno" e un dipendente che presta servizio presso un terminale POS; questo è uno dei motivi per cui la videosorveglianza di fronte al negozio spesso copre le zone cassa oltre che le uscite del negozio. Tuttavia, le riprese video da sole non possono rilevare i crimini basati sulle scartoffie. Nei casi di "passaggi senza pagamento", per esempio, un ladro presenta un articolo costoso assieme a uno economico della stessa categoria, come i jeans, chiedendo all'addetto alle vendite di passare il paio economico e di rimettere quello costoso nello scaffale. Il collaboratore al POS stacca l'etichetta antitaccheggio e ripone nella borsa il paio costoso, ma scansiona il paio economico e lo rimette sullo scaffale perché venga reintegrato nelle scorte.

Il rilevamento dei passaggi senza pagamento e dei crimini correlati richiede l'integrazione delle informazioni nel processo di tracciatura a livello di articolo, POS e magari dei sistemi video. Il confronto tra i dati a livello di articolo (EPC) e quelli del POS può favorire l'identificazione di un crimine; le soluzioni in tempo reale che consentono il distacco dell'etichetta rigida solo dopo aver scansionato gli articoli lo possono prevenire; e l'integrazione delle immagini video può individuare il ladro esterno e il dipendente corrotto o compromesso.



All'uscita

L'integrazione della tecnologia RFID ai piedistalli antitaccheggio posti all'uscita produce grandi miglioramenti nella prevenzione delle perdite. Le etichette RFID sono in grado di individuare singoli articoli che escono dal punto vendita senza transazioni corrette e di attivare rilevazioni video per scoraggiare perdite future e raccogliere prove contro i sospetti ladri.

I miglioramenti nella visibilità dell'inventario sono altrettanto importanti. I dati a livello di articolo provenienti dalla merce che esce dal punto vendita, uniti alle rilevazioni delle etichette o dei codici a barre dei terminali POS nel periodo di tempo immediatamente precedente, misurano in modo affidabile il decremento totale dell'inventario disponibile. Basare il riassortimento su precise quantità d'inventario invece che sulle vendite mantiene livelli pianificati d'inventario nel punto vendita ed evita condizioni di esaurimento scorte dovute ad ammanchi non rilevati. Le letture all'uscita non correlate a letture POS precedenti riflettono gli ammanchi effettivi, errori e furti. E dal momento che questa è una misurazione effettiva piuttosto che una stima, le informazioni non sono oscurate da altri tipi di distorsioni dell'inventario.



I dati EPC provenienti dalle etichette RFID sulle merci restituite possono essere confrontati con i dati POS, riducendo le opportunità di sostituzione della merce e altre forme di frode sul reso. La visibilità degli ammanchi (EPC as EAS) all'uscita del punto vendita fornisce ai reparti LP le informazioni di cui necessitano per proteggere la redditività su più fronti, invece di limitarsi al follow-up degli eventi di taccheggio.

Tuttavia, oltre al miglioramento dell'efficacia delle operazioni di LP attuali, un contributo fondamentale dei dati all'uscita RFID per la prevenzione delle perdite è l'opportunità di portare la prevenzione delle perdite a un livello completamente nuovo, applicando analisi predittive ai dati relativi al tempo, al luogo e all'uscita da ogni lettura effettuata presso l'uscita, per vantaggi quali:

- Distribuzione adattiva del personale addetto alla prevenzione delle perdite nei reparti a maggiore rischio in orari specifici del giorno, della settimana o della stagione, per una maggior efficacia senza i costi di una copertura a tappeto
- Analisi della tendenza per punto vendita, regione o Paese, in determinati orari/giorni/stagioni e altro, per confrontare i modelli di furto e identificare tendenze a lungo termine per articoli chiave
- Sistema di allarme selettivo basato sul prezzo, sulla categoria o sull'articolo per concentrarsi sulle principali categorie di perdita, ridurre i falsi allarmi, migliorare l'efficacia del personale LP e migliorare il recupero
- Videosorveglianza indicizzata di singoli eventi di perdita, aggiunta di contesto video ai dati relativi ad articolo, ora e luogo per analisi investigativa, formazione e prove schiaccianti



La visibilità degli ammanchi colma le lacune della prevenzione delle perdite e della visibilità dell'inventario attuali, ne acuisce l'attenzione e ne migliora l'economicità. I dati EAS, RFID, POS e video integrati consolidano le informazioni relative a tempo/luogo/articolo con dati di vendita a livello di articolo, fornendo moltissime informazioni per migliorare i processi della gestione dell'inventario e della prevenzione delle perdite in modi consolidati e completamente nuovi.

Nuovi orientamenti del retail

Oggi i punti vendita del settore retail possono iniziare ad approcciarsi alla visibilità degli ammanchi per conseguire rapidi miglioramenti nelle modalità con cui proteggono la merce e gestiscono gli inventari. Combinando tecnologie dalla comprovata efficacia, i retailer possono ottenere un'importante visibilità degli eventi di furto a opera di taccheggiatori occasionali o di bande criminali organizzate, riformire o riordinare gli articoli rubati per evitare condizioni di esaurimento scorte e individuare i trasgressori utilizzando informazioni condivise tra i punti vendita, entro la propria organizzazione o con partner di consulenza, retail o le forze dell'ordine. Essi possono estrarre i dati per individuare tendenze e modificare i propri processi di prevenzione delle perdite per impedire o mitigare incidenti futuri.

Passare da un approccio reattivo a un approccio predittivo in tempo reale, basato sulle informazioni, moltiplica l'efficacia delle misure di prevenzione delle perdite, dando impulso a nuovi vantaggi che



Oggi sono disponibili svariate tecnologie sono per aiutare i retailer ad affrontare queste sfide a livello operativo e commerciale:

- Analisi Point-of-Sale per contribuire a tenere traccia dei processi di vendita e della produttività
- Videosorveglianza per mantenere la protezione e la sicurezza e fornire contesto e prove per gli eventi di ammanco
- Sorveglianza elettronica degli articoli per scoraggiare e rilevare il taccheggio
- Soluzioni di visibilità dell'inventario basate su RFID per migliorare la velocità e l'efficacia delle operazioni del punto vendita

Ogni soluzione è preziosa di per sé, ma tutte assieme offrono un nuovo livello di business intelligence. Per la prima volta, i retailer possono capire non solo cosa hanno venduto, ma anche quando e in quali circostanze è stato effettuato l'acquisto. Inoltre, con la visibilità degli ammanchi, i retailer possono sfruttare al massimo le proprie tecnologie per comprendere esattamente cosa è stato rubato, il momento del furto e le persone coinvolte. Le informazioni possono essere riconciliate senza ricorrere a "stime" e calcoli approssimativi, adottando misure di protezione per migliorare le operazioni, massimizzare le opportunità di vendita e migliorare la redditività.

NOTE A PIÙ DI PAGINA:

- 1 Richard C. Hollinger, Ph.D. e Amanda Adams, M.A., 2009 National Retail Security Survey Final Report. (Gainesville, FL: University of Florida, 2010). www.crim.ufl.edu/research/srp/srp.html.
- 2 Rebecca S. Miles, Yana Mitchell, e Bill C. Hardgrave. Item-Level RFID for Apparel/Footwear: The JC Penney RFID Initiative. (Fayetteville, AR: Information Technology Research Institute, Sam M. Walton College of Business, University of Arkansas, 2010). <http://itrc.uark.edu>.
- 3 White Paper di Sensomatic Solutions sulla Criminalità organizzata contro il retail, dal titolo "Building your defences against organized retail crime"

Visibilità dell'inventario RFID e a livello del punto vendita

I retailer, specialmente nell'abbigliamento, stanno implementando la tecnologia RFID per ottenere visibilità dell'inventario, con conteggi accurati e localizzazione precisa della merce stagionale a rapida rotazione. Evidenziare il valore aggiunto della visibilità degli ammanchi offre ai reparti LP l'opportunità di influenzare la discussione in merito all'adozione della tecnologia RFID e di fornire vantaggi aggiuntivi da questa derivanti.

Il riassortimento continuo a livello di punto vendita e la rapida correzione di condizioni di esaurimento delle scorte migliorano le vendite e la soddisfazione dell'acquirente. Inoltre, l'estensione della visibilità dell'inventario a più "zone" del punto vendita, quali magazzini, camerini e reparto di vendita, fornisce ai responsabili dell'inventario del retail il tipo di conoscenze operative aggiornate al minuto che prima erano disponibili solamente per i retailer online.



Informazioni su Sensormatic Solutions

Rapida evoluzione del retail

Sensormatic Solutions è leader globale nel coinvolgimento intelligente e connesso degli acquirenti. Grazie alla combinazione di intuizioni cruciali sul retail inventory, sul traffico degli acquirenti e sulla prevenzione delle perdite, **Sensormatic Solutions** stimola l'eccellenza operativa su larga scala e contribuisce a creare esperienze di acquisto uniche.

Le nostre soluzioni offrono visibilità in tempo reale e analisi predittive che garantiscono un processo decisionale accurato e valido per l'intera azienda, permettendo ai rivenditori di affrontare il futuro con fiducia. Grazie agli oltre 1,5 milioni di dispositivi di raccolta dati venduti nel mercato retail, siamo in grado di acquisire 40 miliardi di visite di acquirenti e di monitorare e proteggere miliardi di articoli ogni anno.

Il nostro portfolio di soluzioni retail offre i prestigiosi brand **Sensormatic**[®], **ShopperTrak**[®] e **TrueVUE**[™]. Per maggiori informazioni, visitate SensormaticSolutions.com o seguiteci su LinkedIn, Twitter e sul nostro canale YouTube.



www.sensormaticsolutions.com

Copyright © 2019 Johnson Controls.

Tutti i diritti riservati. SENSORMATIC SOLUTIONS e i nomi di prodotti elencati in questo documento sono marchi commerciali e/o marchi registrati. È rigorosamente vietato qualunque utilizzo non autorizzato.

Sensormatic
by Johnson Controls