

1st – F.I.R.S.T.

Fashion-and-store Interactive RFID Surfaces Technology

Innovare, emozionare, migliorare il livello di servizio per incrementare il tasso di conversione: sono queste le sfide che oggi la distribuzione moderna deve affrontare.

Da qui la necessità di aumentare l'interattività al punto vendita, proponendo al cliente esperienze di acquisto sempre più coinvolgenti che utilizzano al meglio le tecnologie, integrandole alle attività dell'addetto alla vendita, rendendo sempre più efficace il rapporto con il cliente.

1st F.I.R.S.T. è la famiglia di prodotti di H&S Custom per l' *interactive store* e la *shopping experience* che utilizza superfici interattive contactless e touch.

Attraverso l'uso integrato delle tecnologie **RFID, NFC, multimediale** e di soluzioni di ingaggio del cliente che spaziano dal **WEB**, al **Mobile**, fino allo **Scaffale e Camerino intelligente** al punto vendita, i prodotti **1st F.I.R.S.T.** :



auto identificano l'articolo scelto e provato dal cliente



informano e valorizzano il prodotto con contenuti digitali multimediali



proporgono l'outfit ideale e agevolano il cross-selling, e l'up-selling



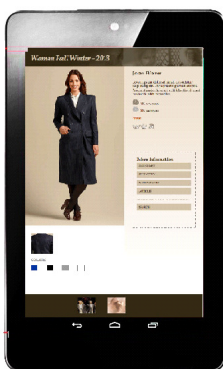
presentano promozioni istantanee realizzando campagne personalizzate sul cliente e sul momento



collegano, il cliente all'**addetto vendita** e ai **social network** grazie ad un utilizzo innovativo delle **loyalty card** e degli **smartphone NFC**.



analizzano il comportamento del pubblico al punto vendita e forniscono una preziosa guida al merchandising ed al marketing



I prodotti della famiglia 1st F.I.R.S.T.

1st Smart Fitting Room: il Camerino Intelligente

Fornisce al cliente informazioni dettagliate sui prodotti in prova coinvolgendolo nell'esperienza della sfilata e dello showroom, propone prodotti complementari per il suo look personalizzato e informazioni sulla loro disponibilità allo store, permette di richiederli all'assistente alla vendita, senza muoversi dal camerino.

Riconoscendolo attraverso lo **smartphone NFC** o la sua **loyalty card** contactless, gli propone promozioni mirate e gli permette di condividere la propria esperienza di acquisto con gli amici dei social network.

Fornisce al merchandising e al marketing informazioni in real-time sulle prove dei capi e sul loro gradimento da parte del cliente.

1st Smart Shelf: Lo scaffale intelligente

Permette di riconoscere il "tocco" degli oggetti e di variare contenuti e filmati sul monitor della scaffale in base al prodotto toccato.

1st Tablet NFC: il supporto al personale di vendita

Tutte le informazioni a portata di tablet. Basta avvicinarlo alla etichetta per ottenere la scheda del prodotto, visualizzare la rassegna stampa della collezione, la disponibilità dell'articolo nelle varie taglie presso lo store o altri punti vendita della insegna.

“Gli **interactive store** sono già realtà in moltissime città del mondo. Questo perché la richiesta del cliente è cambiata e la **shopping experience** è diventata il driver nella progettazione dei nuovi punti vendita, in tutto il mondo ed in tutte le economie.

E’ l’**Internet of Things**, il motore del cambiamento che **Rfid e NFC** stanno portando nella interazione tra persone e oggetti fisici al punto vendita: informazione digitale, realtà estesa ed interattività nella comunicazione cambieranno per sempre la percezione che il cliente ha del brand e dello store”

Renzo Ottina
CEO H&S Custom



“Lo scopo del **Digital Marketing** è di rendere ogni singola esperienza dei consumatori un’esperienza esclusiva. In un mondo dominato dall’**On demand**” i consumatori preferiscono i brand che hanno l’abilità di offrire interessanti e piacevoli esperienze personali e che riescono ad interagire con loro in tutte le occasioni possibili...2/3 delle decisioni di acquisto vengono prese sulla base di esperienze proposte e solo 1/3 sulla base di altri elementi, tra cui il prezzo”

Assintel Report 2013
©2013 NextValue

1st F.I.R.S.T. – Caratteristiche

- **Superfici RFID** per la rilevazione della presenza e movimenti degli articoli al punto vendita
- **Disponibilità di monitor** in diverse dimensioni, tecnologie e formati
- **Gestione dinamica delle informazioni** testuali e dei contenuti multimediali degli articoli
- **Possibilità di differenziare i contenuti** per articolo, tipologia, marchio e di collegarli agli articoli provati o “toccati”
- **Interfaccia con i sistemi di e-Commerce Multicanale** per la costruzione, gestione, distribuzione via internet dei contenuti (filmati, immagini, testi e suono), prezzi e promozioni, da una fonte centrale alla rete di *display* in locazioni distribuite ai punti vendita e sul territorio via mobile
- **Differenziazione dei contenuti per punto vendita**, scaffale e camerino



- **Utilizzo di loyalty card contactless** o **cellulari NFC** per la realizzazione di programmi di *one-to-one* marketing al punto vendita e per l’integrazione con i social network
- **Servizi di Clienteling** integrati a supporto della vendita assistita su tablet
- **Integrazione con sistemi di flow management** e di **automated audience measurement** per la rilevazione e l’analisi del comportamento della clientela al punto vendita
- **Possibilità di realizzazione di programmi di Digital marketing “all inclusive”**, dalla progettazione dei contenuti fino alla realizzazione dei touch point agli store, alla gestione della distribuzione ed alla analisi dei risultati

CONTATTACI

H&S Custom S.r.l.
Via Novara 349
28078 Romagnano Sesia(NO)
T: +39.0163.818038
F: +39.0163.818149
W: www.hscustom.it
E: info@hscustom.it

SEGUICI SU

Innovation Retail Lab
www.innovationretailab.com

TheBizLoft e RFID Italia
www.thebizloft.com