



WHITE PAPER

COME IL DIGITAL SIGNAGE BENEFICIA DELL'IOT

Come la connettività IoT cellulare consente una soluzione "plug and play" per l'installazione di schermi digitali, la consegna dei contenuti e l'adempimento degli SLA. Il documento include un caso di studio con FirstView, fornitore di soluzioni di Digital Signage



Connecting things. It's all about people.



SINTESI

In tutto il mondo, c'è una crescente domanda di schermi digitali per offrire contenuti ad alta risoluzione in negozi, ristoranti e spazi pubblici. Con innumerevoli schermi distribuiti su grandi distanze, i System Integrator di Digital Signage hanno bisogno di una soluzione per migliorare i processi, aumentare il ROI e acquisire nuove opportunità di business

Invece di utilizzare connessioni LAN e WiFi limitate (spesso problematiche), la possibilità di usare reti cellulari per distribuire contenuti agli schermi è diventata un'opzione sempre più percorribile. Le SIM integrate nei media player consentono di collegare gli schermi digitali alle reti cellulari a banda larga con la stessa facilità con cui si connettono i telefoni.

Abilitando i media player con schede SIM, gli schermi digitali possono essere installati in ogni località del mondo raggiunta da rete cellulare. I System Integrator di soluzioni di Digital Signage, che oggi acquistano SIM locali, grazie alla Global SIM di Telenor Connexion hanno accesso alla rete mondiale di Telenor e il supporto da esperti di connettività IoT (Internet of Things)

Questo significa che i System Integrator possono gestire e consegnare in modo affidabile i contenuti in tutto il mondo, con la possibilità di adattarli sui singoli schermi. Il risultato è un maggiore controllo della catena di comunicazione, costi di installazione e servizi ridotti e un più facile adempimento degli SLA (Service Level Agreement) verso i clienti finali.

Questo documento intende fornire una veloce panoramica del mercato odierno del Digital Signage e illustrare in che modo i System Integrator, o i clienti finali, possono ottenere una soluzione mobile "plug and play" utilizzando la Global SIM di Telenor Connexion. Scopriamo anche come FirstView, fornitore globale di Digital Signage, con sede in Finlandia, sta ampliando le offerte integrando la Global SIM di Telenor Connexion.

TENDENZE NEL DIGITAL SIGNAGE

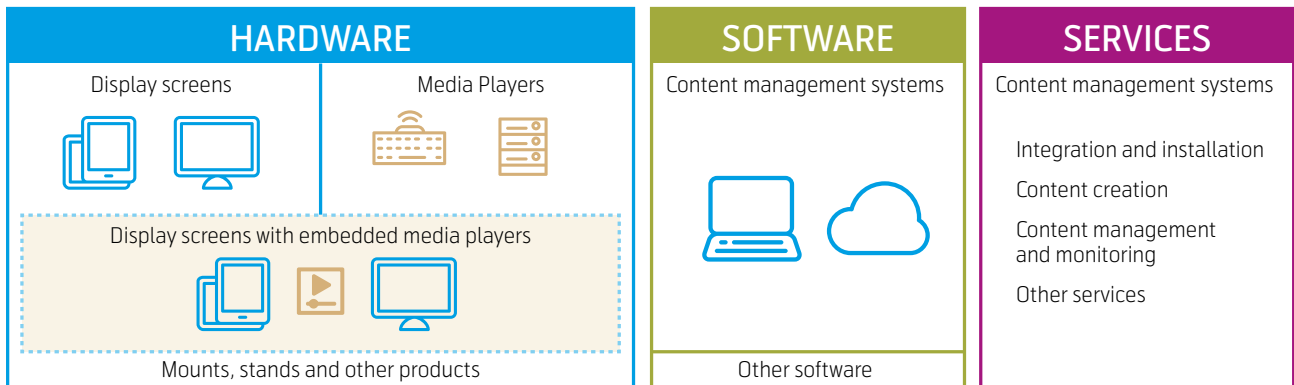
- Crescite della domanda per grandi volumi di installazioni globali
- Installazione sempre più esternalizzata a System Integrator esterni
- Molte industrie utilizzano soluzioni touchscreen interattive portatili
- I telefoni cellulari possono connettersi con schermi per interagire con l'utente
- L'analisi dei dati in tempo reale può tracciare dati biometrici, età e genere
- Un valore previsto di 33 miliardi di USD entro il 2023¹

¹ Digital Signage Market by Product (Kiosks, Menu Boards, Billboards, Sign Boards), Offering (Hardware (Displays, Media Players, Projectors, Mounts & Other Accessories), Software, and Services), Application and Geography - Global Forecast to 2023", "MarketsandMarkets"

DIGITAL SIGNAGE – LE BASI

Il Digital Signage raccoglie svariate categorie, sia in termini di formato che di casi d'uso. Gli schermi includono soluzioni LCD, LED e di video-proiezione. I display possono essere singoli schermi, monitor e totem, fino a complesse installazioni di video-wall.

Oggigiorno gli schermi digitali sono tutt'intorno a noi, offrendo contenuti sotto forma di pubblicità, informazioni pubbliche, mappe, menù, help desk, sistemi POS e altro ancora. Il marketing digital out-of-home (DOOH) e le applicazioni di vendita al dettaglio sono due dei maggiori casi d'uso per il Digital Signage.



The Digital Signage value chain (Source: Berg Insight)

COME IL DIGITAL SIGNAGE BENEFICIA DELL'IOT

LE SCHEDE SIM ESPANDONO LE POTENZIALITÀ DEI MEDIA PLAYER

Il contenuto, sia esso testo o video, che appare sugli schermi è controllato da un lettore multimediale, chiamato Media Player, solitamente posizionato vicino allo schermo. I Media Player collegati a Internet possono essere aggiornati da remoto utilizzando un sistema Web di gestione dei contenuti (CMS).

Le schede SIM preinstallate espandono il potenziale degli schermi non appena vengono alimentati. Le problematiche dell'installazione all'interno di una rete locale vengono eliminate, rendendo più facile ed efficiente la consegna dei contenuti.

INSTALLAZIONE VELOCE E SEMPLIFICATA GRAZIE ALLA SCHEDA SIM

La configurazione dei Media Player non è di per sé complessa, ma il collegamento con le reti dei clienti spesso presenta degli inconvenienti. Gestire protocolli di sicurezza, firewall e il re-indirizzamento degli indirizzi IP richiede personale qualificato che sappia come completare l'installazione e risolvere rapidamente eventuali problemi.

Gli schermi digitali sono tradizionalmente collegati a Internet tramite la connessione a banda larga disponibile presso l'utente finale. Gestire la connessione può non essere semplice in negozi al dettaglio e negli edifici pubblici, ma è quasi impossibile in luoghi come le stazioni della metropolitana e gli angoli delle strade.

Il collegamento di Media Player tramite SIM è semplice quanto la connessione di un telefono cellulare; non c'è la necessità di accedere alla rete del cliente finale. La connessione tramite SIM rende l'implementazione molto più veloce e non richiede l'intervento di tecnici specializzati sul luogo dell'installazione.

GLI SCHERMI DELLA PROSSIMA GENERAZIONE HANNO BISOGNO DI CONNETTIVITÀ CELLULARE GLOBALE

Le reti cellulari attuali forniscono connettività di alta qualità ad un numero quasi illimitato di telefoni e dispositivi. Con le soluzioni SIM, i contenuti ad alta risoluzione possono essere distribuiti tramite reti cellulari agli schermi di tutto il mondo o a specifici e localizzati segmenti di pubblico. Gli stessi schermi possono anche memorizzare nel cloud preziosi dati demografici.

Questo processo non richiede necessariamente un gran numero di dati, poiché il Media Player è inattivo per la maggior parte del tempo. Mentre gli schermi utilizzati per le informazioni sulla sicurezza o il trasporto pubblico necessitano di una connessione sempre attiva; gli schermi utilizzati in contesti di vendita al dettaglio e DOOH vengono aggiornati secondo necessità. Questo è paragonabile alla differenza tra il download di un film e la visione in streaming.



MASSIMIZZARE IL TEMPO DI SERVIZIO E SEMPLIFICARE LA MANUTENZIONE

I System Integrator di soluzioni di Digital Signage sono sotto crescente pressione, da parte dei clienti, per fornire maggiori contenuti a più schermi. Gli SLA (Service Level Agreement) che i System Integrator concordano con il cliente finale di solito contengono clausole penali relative ad un non corretto aggiornamento del palinsesto.

Le SIM integrate nei Media Player consentono ai System Integrator di offrire soluzioni standardizzate, con un miglior controllo dei costi e una connessione Internet istantanea. Con un indirizzo IP univoco per ogni display, la connettività cellulare rende più semplice soddisfare lo SLA, monitorare le prestazioni della rete e lo stato di ogni singolo schermo.

Una connessione mobile dedicata consente al personale dell'help desk di analizzare i media player e gli schermi da una postazione remota. Quando si verificano interruzioni o altri problemi, è possibile diagnosticare e ripristinare la singola unità senza interferire sui restanti dispositivi.

LA GLOBAL SIM DI TELENOR CONNEXION PER INSTALLAZIONI E OPERATIVITÀ INTERNAZIONALE

Le SIM possono essere un grande vantaggio, ma i System Integrator di soluzioni di Digital Signage, con presenza globale, hanno bisogno di uno strumento per gestire la connettività, controllare gli SLA e ottimizzare i processi. I system integrator che operano in molteplici paesi spesso acquistano SIM da diversi operatori in ogni mercato; ciascuna con specifiche caratteristiche, funzionalità e prezzo diverso. A prescindere da dove vengono installati gli schermi, la Global SIM di Telenor Connexion fornisce connettività affidabile, grazie anche al team di supporto dedicato. Questo semplifica l'allineamento dei processi e il rispetto degli SLA, indipendentemente dal paese in cui si trova lo schermo.

I BENEFICI DELLE SIM M2M SIMS PER IL DIGITAL SIGNAGE

- Nessuna interazione con la rete del cliente
- Connessione dedicata per ciascun Media Player
- Riduzione tempi di installazione in loco
- Diagnostica e servizio semplificati

LE SFIDE DELLA SCALABILITÀ

- Gestione degli operatori di rete locali in ciascun mercato
- Gestione patrimoniale complessa
- Adempimento SLA

LA SOLUZIONE GLOBAL SIM DI TELENOR CONNEXION

- Una singola soluzione di SIM per qualsiasi mercato nel mondo
- SIM di livello M2M
- Supervisione totale con il nostro portale di servizi SIM
- Un partner affidabile per la connettività globale
- Punto di contatto unico per la fatturazione e il supporto
- Indirizzo IP dedicato per ciascuno schermo
- Connessione VPN sicura
- Trigger configurabili per proteggersi dagli hacker
- Visibilità quasi in tempo reale dell'utilizzo
- Panoramica completa e controllo degli asset
- Servizio clienti 24/7 da esperti SIM M2M situati in Svezia



COME FIRSTVIEW SEMPLIFICA L'INSTALLAZIONE E LA GESTIONE DELLO SCHERMO GRAZIE ALLA GLOBAL SIM

Importante fornitore di soluzioni di digital signage nei paesi nordici, FirstView amplia le proprie offerte a livello globale grazie alle Global SIM di Telenor Connexion.

Con sede a Turku, Finlandia, FirstView è un fornitore di soluzioni di Digital Signage; il suo obiettivo primario è fornire "Digital Signage semplice". I suoi clienti sono molto spesso catene di negozi e ristoranti, o società globali, che richiedono elevate quantità di schermi, dislocati in molte località, ma con un basso volume di traffico dati.

FirstView opera nel settore del digital signage dal 2004. Inizialmente focalizzata su sistemi per conferenze alberghiere, oggi gli schermi di FirstView sono utilizzati da centinaia di aziende e organizzazioni governative per la condivisione di informazioni e pubblicità. Usabilità, gestione dello schermo a livello organizzativo, affidabilità, prezzi competitivi e funzionalità complete sono gli elementi che rendono FirstView un leader di mercato nei paesi nordici.

FirstView offre ai clienti schermi di qualsiasi dimensione, da tablet e schermi POS fino a complesse installazioni di video-wall. L'offerta FirstView include anche dispositivi media player e un sistema di gestione dei contenuti basato su browser. Un numero illimitato di schermi in tutto il mondo può essere collegato allo stesso sistema e un utente può controllare, pianificare e distribuire tutti i contenuti utilizzando la rete internet.

Capitalizzando sui successi ottenuti nei paesi nordici, la società ha iniziato ad aprirsi a nuovi mercati con un'offerta di prodotti e servizi finlandesi di alta qualità.

LA SFIDA: COME SCALARE MANTENENDO CONTROLLO GLOBALE

Avendo attirato interesse al di fuori dei paesi nordici, FirstView ha iniziato a installare schermi in Europa, Medio Oriente e Africa. Questo successo e crescita, ha portato FirstView ad affrontare sfide legate alla gestione patrimoniale e al rispetto degli standard stabiliti negli SLA (Service Level Agreement) dei propri clienti.

In alcuni paesi, FirstView utilizzava SIM di operatori locali, senza una strategia di rete globale. In ogni mercato aveva accordi con operatori diversi, ciascuno con un sistema, una soluzione e un prezzo.

FirstView voleva semplificare i processi, ottenere un migliore controllo della connettività e allineare al meglio i prezzi in tutti i mercati. Per raggiungere questo obiettivo, ha scelto di passare alla soluzione Global SIM di Telenor Connexion.

LA SOLUZIONE: GLOBAL SIM DI TELENOR CONNEXION

Con una soluzione progettata per soddisfare le sue esigenze, FirstView già quantifica i vantaggi del passaggio alla global SIM di Telenor Connexion. L'amministrazione della SIM in molteplici mercati ora è molto più semplice. "La possibilità di utilizzare più operatori e cambiare automaticamente, è un grande vantaggio in situazioni di scarsa ricezione", ha dichiarato Tommi Högmänder, CEO di FirstView.

Oltre a semplificare la consegna dei contenuti, la global SIM aiuta FirstView a semplificare anche le offerte e il processo di vendita. "La soluzione arriva con" prezzi fissi "in Europa; ci aiuta a offrire modelli di prezzi facili da comprendere dai nostri clienti finali", ha continuato Högmänder.

FirstView ha ottenuto anche risultati sotto forma di semplificazione delle operazioni e fornitura dei servizi. Con il portale Web di Telenor Connexion, FirstView ora ha una panoramica, quasi in tempo reale, e il controllo diretto delle risorse. "Con il monitoraggio remoto delle SIM, possiamo facilmente gestire qualsiasi situazione di errore", ha dichiarato Jussi Alanärä, Direttore tecnico di FirstView. "Ora siamo in grado di assumerci la piena responsabilità degli SLA concordati".

UN PARTNER PER CRESCERE NEL DIGITAL SIGNAGE

Telenor Connexion è la divisione dedicata al M2M e IoT del Gruppo Telenor, uno dei maggiori operatori di rete al mondo. La possibilità di scalare in modo sicuro e semplice, in combinazione con un'organizzazione di servizi altamente qualificata, offre ai clienti soluzioni flessibili e personalizzate.

Telenor Connexion offre ai fornitori di digital signage, come FirstView, integrazione con Internet of Things (IoT). Anche se può non sembrare un tipico caso d'uso IoT, i fornitori di digital signage che adottano una soluzione SIM traggono vantaggio dai modelli di business IoT, compreso il miglioramento dei processi, l'aumento del ROI e l'accesso a nuove opportunità di business.

Le soluzioni di Digital Signage interagiscono sempre più con il mondo circostante, nuovi servizi e modelli di business si stanno costruendo attorno agli schermi connessi. Con un partner affidabile per la connettività mobile in tutto il mondo, i fornitori di digital signage, come FirstView, possono continuare a innovare e crescere.



PASSO SUCCESSIVO - SCHERMI DIGITALI CON CONTENUTO INTERATTIVO

SCHERMI DIGITALI CON CONTENUTO INTERATTIVO

Con il Digital Signage “plug and play”, diventa sempre più facile personalizzare i messaggi per specifici utenti. Con l’aggiunta di sensori ai display, è ora possibile aggiornare automaticamente il contenuto in base a qualsiasi numero di variabili locali; ad esempio visualizzare annunci per ombrelli quando inizia a piovere.

Le tecnologie interattive riducono le pressioni sul personale, contribuendo ad assicurare che tutti ricevano le informazioni di cui hanno bisogno e un’esperienza utente personalizzata. Per creare un’esperienza rilevante e personalizzata, i clienti possono interagire con i display digitali utilizzando i loro telefoni cellulari o il touch screen. Un grande potenziale per migliorare processi come l’acquisizione di ordini, il check-in e i pagamenti.

DIGITAL SIGNAGE DIVENTA PERSONALE

Gli schermi che integrano la tecnologia dei sensori hanno la capacità di fornire messaggi mirati e specifici della posizione, questo porta ad una migliore esperienza utente e ad aumentare le vendite. Una soluzione di questo tipo utilizza i beacon Bluetooth Low Energy (BLE) che possono attivare i messaggi comunicando con le App dello Smartphone quando l’utente è nel raggio d’azione.

Ad esempio, un cliente con un’App di carta fedeltà, attiva un messaggio personalizzato sullo schermo quando entra in un negozio o mentre percorre il corridoio in un centro commerciale. Questa soluzione basata su BLE può anche attivare messaggi di WayFinding su schermi di ospedali, grandi spazi, fabbriche e magazzini.

Il software di Facial Detection, che funziona con una piccola videocamera collegata allo schermo, può riconoscere il genere e altre variabili degli utenti. Questo consente al CMS di visualizzare messaggi mirati (Proactive Marketing). Raccogliendo dati demografici anonimi, gli schermi abbinati al Facial Detection acquisiscono anche dati relativi al comportamento degli utenti.



RACCOLTA DI INFORMAZIONI DEGLI UTENTI CON IL DIGITAL SIGNAGE

Gli schermi digitali hanno un potenziale per interagire con l'loT maggiore di quanto non venga attualmente realizzato. Come osserviamo in molti settori, i dati aggregati gettano le basi per servizi e modelli di business completamente nuovi collegati al Digital Signage.

Maggior acquisizione dei feedback degli utenti, combinata con più puntuale capacità di interazione, espande le possibilità del digital signage. L'utilizzo efficace dei dati per risolvere i problemi crea ancora più valore per il Digital Signage, con opportunità di espansione in nuove applicazioni e nuovi mercati.

PUNTI DA CONSIDERARE

Grazie alla gestione professionale della SIM, controllata dal fornitore di servizi, una soluzione cellulare riduce al minimo sia i costi di installazione che quelli operativi e semplifica l'ottenimento degli SLA. Il prezzo della connessione è correlato al traffico dati e ai requisiti del cliente finale. Laddove l'utilizzo della rete del cliente è considerato gratuito, le aziende devono considerare i costi derivanti dalla risoluzione dei guasti e gli interventi in loco per problemi di accesso alla rete locale, costi derivanti dalla gestione di diversi operatori nazionali, perdite economiche legate all'insoddisfazione dei clienti per interruzioni del servizio o livelli di sicurezza insufficienti e infine il rischio delle penalità sul non raggiungimento dello SLA. Più il numero degli schermi cresce geograficamente, più è importante avere il controllo dell'intera catena e la prevedibilità dei costi.

PRINCIPALI 3 BENEFICI DELLA GLOBAL SIM TELENOR CONNEXION



I BENEFICI DELLA GLOBAL SIM TELENOR CONNEXION

- Velocizza l'installazione
- Semplifica le installazioni massive
- Migliore controllo SLA: nessun problema con LAN o firewall dei clienti
- Maggiore sicurezza con VPN
- SIM per uso industriale e gestione degli asset nel SIM Service Portal
- Mobilità del punto di visualizzazione (PDV)
- Il PDV può essere preconfigurato prima dell'installazione
- Installazione semplificata - non richiede know-how specializzato



IL TUO PARTNER PER DIGITAL SIGNAGE PLUG AND PLAY

Una soluzione "plug and play", abilitata dalle SIM card, aiuta il digital signage a fornire un maggiore controllo sulla consegna dei contenuti. Per realizzare questi vantaggi, i system integrator di soluzioni digital signage hanno bisogno di un partner affidabile di connettività in grado di offrire una combinazione di competenze tecniche, esperienza e competenze.

Basandoci sulla nostra esperienza maturata nella gestione di progetti complessi in tutto il mondo, offriamo ai nostri clienti un processo ben collaudato per la realizzazione di soluzioni IoT e dispositivi connessi. Per ulteriori informazioni sulle soluzioni global SIM di Telenor Connexion per il Digital Signage, contattaci all'indirizzo

sales@telenorconnexion.com



Connecting things. It's all about people.

TELENOR CONNEXION

Telenor Connexion progetta e gestisce soluzioni Internet of Things (IoT). Con quasi 20 anni di esperienza IoT, un forte portafoglio di soluzioni e un approccio collaborativo, Telenor Connexion semplifica la valorizzazione dei servizi connessi. Con sede centrale e centro tecnologico situati in Svezia, la società ha uffici regionali nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in Germania e in Giappone. Telenor Connexion è interamente posseduta da Telenor Group, uno dei principali operatori di rete del mondo.

www.telenorconnexion.com
sales@telenorconnexion.com