

Sicurezza e dati marketing in un'unica soluzione



LA PROBLEMATICATA

Il cliente finale è una società proprietaria di un noto parco commerciale situato nel nord Italia, con un elevato e variegato bacino di visitatori giornaliero proveniente dalle regioni limitrofe, nonché un cospicuo flusso di visitatori “di passaggio” provenienti da paesi esteri, data l'immediata prossimità ad una principale arteria autostradale. All'interno del parco vi sono decine di punti vendita che commercializzano beni che vanno dal tessile al tecnologico, passando per articoli di design o semplice oggettistica. L'afflusso di persone è continuo e notevole. Era quindi fondamentale avere un sistema di videosorveglianza altamente performante che potesse coprire l'intera superficie commerciale, comprendendo quindi anche la zona logistica, le vie di transito e le aree di sosta dei veicoli. La lungimiranza del committente ha però dato luogo

ad un'idea originale ed interessante: l'occasione era ghiotta per pensare a qualcosa che valicasse i confini della mera applicazione di videosorveglianza. Coauditato e supportato dall'esperienza e competenza da uno dei più competenti System Integrator, il cliente ha pensato di elevare il sistema di sicurezza, facendolo diventare una piattaforma per attività di marketing. Come? Dotando l'impianto con telecamere IP con a bordo un algoritmo di lettura targhe abbinato ad un sistema in grado di “tracciare” l'area di provenienza dei veicoli, riportando una classificazione statistica delle province di appartenenza e fornendo questi dati sotto forma di “report” facilmente consultabili.

LA SOLUZIONE

Il sito era già dotato di un sistema di videosorveglianza di vecchia concezione, composto da circa 45 telecamere analogiche e relativi DVR. Il

cliente finale, supportato dall'installatore, in un'ottica di miglioramento e rinnovamento degli impianti, ha convertito tutte le sorgenti analogiche in IP mediante Encoder, ed ha installato anche nuove telecamere IP ad alta risoluzione.

Arteco è stato scelto in quanto produttore di soluzioni in grado di gestire sia le nuove telecamere, sia gli apparati già presenti. Si è inoltre introdotta la soluzione di lettura targhe Arteco a bordo IP camera per gestire 8 varchi di passaggio veicoli, posizionati nei punti di ingresso e di uscita del parco commerciale. Il Server scelto per gestire le 60 licenze Arteco ACTIVE e le 8 licenze LPR Arteco è il NVR Arteco 5000. “Da un incontro con il cliente finale”, riporta Marco Barbieri, Business Development Manager di Arteco, “era emersa l'esigenza non solo di svecchiare la vecchia installazione, ma anche di offrire un sistema che garantisse la convivenza fra l'esistente ed il nuovo. Fondamentale è

stato l'inserimento del plus LPR a bordo camera gestito dalla nostra piattaforma, come anche l'ulteriore aggiunta di un plug-in che dialogasse nativamente con i dati delle telecamere di lettura targhe al fine di fornire dati statistici, utilissimi al reparto marketing, nel pieno rispetto della normativa privacy”.

I BENEFICI

La scelta di Artecò ha permesso di monitorare tutta la struttura tramite un unico VEMS, Artecò NEXT, in grado di centralizzare e monitorare tutti gli apparati installati. La gestione delle telecamere è notevolmente migliorata grazie ai layout flessibili di Artecò Next, che - unito alle intuitive mappe grafiche - hanno sensibilmente aumentato il livello di controllo e sicurezza, dando agli addetti alla sorveglianza una soluzione estremamente semplice da utilizzare, che consente di localizzare i dispositivi e gestirne i filmati e gli eventi in pochissimi istanti. La flessibilità della piattaforma Artecò NEXT ha permesso inoltre di non legare questa applicazione unicamente al mondo security, ma di diventare anche una fonte di informazioni preziose da utilizzare a scopi di marketing. Sempre mediante Artecò NEXT quindi, oltre alla supervisione del sito, il cliente finale è infatti in grado anche di visualizzare con semplicità report grafici di immediata interpretazione relativi alle province/aree di provenienza dei mezzi e di quantificare il flusso di visitatori del parco commerciale. Ogni dato estrapolato ed elaborato rispetta la privacy degli avventori, in quanto ogni elemento superfluo o “personale” viene immediatamente cancellato. Queste informazioni si riveleranno preziose per impostare campagne pubblicitarie mirate sulla base della località di provenienza dei mezzi, analizzare i flussi del parco, indirizzare le strategie di comunicazione dei brand. Lo slogan che ha convinto il cliente finale non a caso è stato “conosci il tuo cliente!”.

ARTECO www.arteco-global.com



■ Protezione, supervisione ed elaborazione dati di tutta l'area sono garantite dalle soluzioni Artecò



■ Grazie ad Artecò 5000 dotato di licenze Active, la supervisione del parco commerciale è diventata sensibilmente più efficace, e allo stesso tempo molto intuitiva



■ Fare sicurezza può significare anche fare marketing. Grazie al plug-in Artecò il cliente finale sa da dove provengono i clienti