

Videosorveglianza, un elemento indispensabile per la sicurezza del negozio e della città

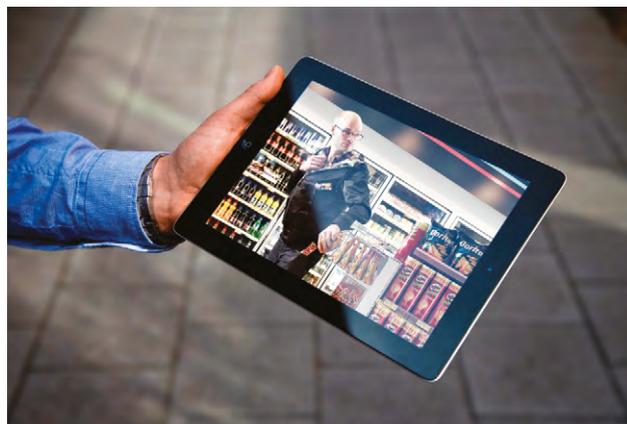
a colloquio con *Pietro Tonussi, Business Developer Manager Southern Europe at Axis Communications*
a cura della Redazione

La sicurezza del negozio non è solo un problema di tutela del patrimonio aziendale, ma anche di ordine pubblico. In che modo un sistema di videosorveglianza può contribuire alla soluzione delle due diverse esigenze?

La videosorveglianza è indubbiamente una soluzione che può soddisfare le due esigenze ma è necessaria una breve analisi della situazione globale, partendo dal fatto che le immagini registrate in negozio non servono esclusivamente per impieghi interni, ma possono venire utilizzate anche dalle forze dell'ordine in caso di eventi particolari. Di conseguenza, più le immagini risultano dettagliate e in alta definizione, più sono "utilizzabili", ovvero possono tornare utili nella ricostruzione dell'evento e nell'identificazione degli autori. Se pensassimo alle telecamere installate nei negozi come a dei tasselli di un grande puzzle, potremmo dire di essere sulla strada giusta perché potremmo condividere i dati che raccolgono tutte insieme, in un quadro di "Internet of Things" o di "Smart City". Dal momento che stiamo parlando di negozi in ambito cittadino, la loro videosorveglianza non sarà quindi più vista come un semplice sistema a tutela del patrimonio esclusivo del proprietario, ma come parte integrante di un concetto più ampio di pubblica utilità. Siamo pronti a tutto questo? La tecnologia c'è, i prodotti anche, così come la richiesta da parte di coloro che si occupano di ordine pubblico, dobbiamo solo metterla in atto.

Quali sono le soluzioni che AXIS Communications suggerisce per la sicurezza dei negozi di prossimità?

Abbiamo diverse soluzioni in funzione delle esigenze dell'utente: una farmacia ha esigenze diverse da una gioielleria, così come quelle di un negozio di abbigliamento



rispetto ad un tabaccaio. Pur avendo la stessa necessità - proteggere gli asset, i prodotti e l'incolumità dei dipendenti e dei clienti - i layout dei negozi sono molto diversi e si deve tener conto anche del design dello stesso e delle richieste di chi si occupa della sicurezza. Da questo punto di vista, avere un portafoglio prodotti ampio come quello di AXIS aiuta molto. La scelta tecnologica è un aspetto molto importante, ma non si deve dimenticare l'installazione. Il lavoro dell'installatore è fondamentale perché gli impianti siano ben integrati e funzionanti. Potersi avvalere di partner formati e aggiornati dev'essere un elemento di valutazione primario da parte dell'utente che sta facendo un investimento. Il vendor deve quindi garantire formazione e supporto a coloro che sono in prima linea.

Non bisogna inoltre dimenticare che le soluzioni AXIS sono pensate per soddisfare le esigenze peculiari dei negozi di prossimità, qualunque sia la tipologia o la dimensione. E quando i bisogni del punto vendita crescono, può crescere anche il sistema AXIS con soluzioni scalabili, semplici da installare, da utilizzare e da mantenere.

Soluzioni end-to-end integrate che riescono a soddisfare



qualsiasi tipologia di business, in cui al video di rete si possono aggiungere ulteriori funzionalità: è possibile comunicare con i visitatori, salvaguardare entrate e uscite, gestire consegne di beni e utilizzare l'audio come deterrente. Il tutto è controllabile attraverso un'interfaccia software intuitiva e facile da utilizzare.

In che modo è possibile integrare sistemi diversi, p.e. videosorveglianza, anti taccheggio, anti furto, per dare una sicurezza completa al gestore del Punto Vendita e ottimizzare l'investimento?

Credo che il segreto risieda nell'utilizzo di piattaforme basate su protocolli standard, cosicché l'integrazione porti ad avere delle soluzioni facili da implementare e facili da utilizzare. La sorveglianza e il monitoraggio proattivi possono aiutare a prevenire le perdite, ottimizzare la distribuzione e offrire un'esperienza migliore ai clienti.

Le soluzioni video di rete AXIS offrono immagini nitide ad alta risoluzione, che permettono di seguire comportamenti sospetti e identificare i colpevoli con certezza, si integrano perfettamente con i sistemi esistenti e possono essere usate per individuare e ridurre al minimo tutte quelle attività che causano perdite come il taccheggio, qualsiasi sia la dimensione e la tipologia di business.

Ad esempio, sempre facendo riferimento ai piccoli esercizi commerciali, AXIS Communications ha lanciato sul mercato la serie AXIS Companion line, una soluzione di videosorveglianza intelligente per rispondere al bisogno di sicurezza delle piccole imprese, un'offerta completa e facile da usare, con prodotti end-to-end che possano integrare, oltre alla videosorveglianza, anche apparati che facilitino l'integrazione di impianti antifurto e il controllo



fisico degli accessi intesi come aree private o ingressi di back office. Il tutto è gestibile tramite software e app che sfruttano tablet e smartphone, che ormai fanno parte della nostra vita quotidiana. Una volta coperte tutte le necessità di prevenzione delle perdite e di sicurezza, i sistemi di video sorveglianza possono dare il loro contributo anche nella gestione aziendale, fornendo operazioni su dati marketing e merchandising attraverso l'analisi del comportamento dei clienti. Grazie all'intelligenza a bordo camera e ad applicazioni come heat mapping, tracking, people profiling (algoritmo molto più simile a quello dei negozi online quando un utente lascia volontariamente i suoi dati), le telecamere di rete consentono al punto vendita di profilare i clienti analizzando genere, età, ecc., conoscere chi entra in una certa fascia oraria, come e dove si muove all'interno dello store e quali sono le aree più "calde" per i prodotti più venduti: tutti elementi che possono aiutare il retailer nel soddisfare il cliente e migliorare il servizio complessivo. Questa è la nuova frontiera della sicurezza nello scenario della vendita al dettaglio, in cui l'integrazione gioca una parte importantissima e che permette il controllo totale del punto vendita in qualsiasi momento e ottimizza il ritorno degli investimenti (TCO).

