



LA SFIDA

Il cliente in questione aveva la necessità di **velocizzare nei propri punti di vendita all'ingrosso le procedure di vendita**, essendo un produttore di "pronto moda" l'afflusso dei clienti era concentrato per l'80% nei primi due giorni della settimana.

Questo causava grossi problemi all'interno dei punti vendita in quanto gli acquisti sono effettuati con un mix molto variegato di prodotti con pochi pezzi per articolo, è chiaro che in queste condizioni la lettura del barcode risulta molto poco efficiente in quanto ogni volta si doveva cercare il barcode su prodotti molto differenti fra loro, dalla cintura al cappotto, dalla camicia alla borsetta.

Il cliente aveva valutato che questi ritardi generavano una perdita di fatturato in quanto clienti spazientiti potevano alla fine decidere di andare da un loro concorrente, essendo i punti vendita all'interno di fashion district.



IL TAG RFID

Per questa applicazione è stato selezionato un **tag RFID di dimensioni abbastanza grandi** (circa un formato card) in quanto il cliente aveva necessità di stampare molte informazioni e un barcode molto lungo che continua ad essere utilizzato nei loro negozi mono-marca. Essendo un mix di materiali molto spinto **è stato necessario progettare un tag che avesse una risposta in frequenza molto piatta per non essere influenzato dai materiali degli abiti.**

IL CLIENTE

Non teme crisi la **Imperial, marchio bolognese di fast fashion, che ha chiuso il 2010 con ricavi per 98 milioni di euro** (+ 25% rispetto al 2009).

Rivolto a una clientela dai 15 ai 40 anni, il marchio di proprietà di Adriano Aere basa la sua forza sia su un'offerta contemporanea attenta ai trend, sia su un prodotto interamente italiano, ideato e realizzato nel nostro paese. Per il 2011 l'azienda, che conta 70 monomarca worldwide, prevede un aumento del 20% del fatturato e di investire su nuovi mercati, negozi e servizi web, con l'apertura del sito B2C di vendite per il consumatore finale.

Ha iniziato il progetto RFID nel 2006, un vero pioniere dell'RFID, passando dalla tecnologia HF a quella UHF nel 2010.

"La tecnologia RFID permette di velocizzare le fasi più critiche della supply chain"

COME FUNZIONA

Ogni abito è fornito di un'etichetta UHF applicata in fase di confezionamento sul pendente, sia che si tratti di abiti appesi, stesi o accessori come borse e cinture.

Il cliente, assistito dagli addetti alle vendite Imperial, mette gli abiti prescelti su uno stand, oppure nei cestelli in caso di capi stesi, alla fine della selezione l'addetto si avvicina al varco, seleziona sul software il cliente e passa i capi nel gate, in pochi secondi esce la prebolla e la procedura è conclusa.

Il sistema da noi sviluppato si collega direttamente al sistema AS400 di Imperial, inoltre è stata fornita una versione mobile, praticamente invece che passare i prodotti in un gate si passa attorno al gate una palmare UHF collegata in wifi.



BENEFICI

Riduzione del 50% dei tempi di attesa e conseguente aumento della qualità del servizio offerto ai propri clienti.
Controllo della vendita in tempo reale per elaborazioni statistiche
Possibilità di aprire un nuovo punto vendita in poco tempo grazie alla versione mobile.

SVILUPPI FUTURI

Installazione di punti di lettura presso i fornitori per velocizzare le procedure di ingresso merce e controllo.
Possibile estensione del sistema ai negozi monomarca.

DATI APPLICAZIONE		VANTAGGI
Tecnologia RFID UHF	6 gate "virtuali" con dispositivo palmare	-50% tempo di attesa cliente
Chip: NXP G2iL Impinj	16 stampanti UHF	-60% errori di bollettazione
5.000.000 tag/anno	middleware AS400	Eliminazione errori di spedizione
4 gate	software di stampa remoto	



THE CHALLENGE

The customer in question needed to **accelerate its sales procedures in its wholesale outlets**. Being a manufacturer of "fast fashion", 80% of the flow of customers was concentrated in the first two days of the week.

This caused great problems inside the sales outlets as each purchase consisted of a mixture of assorted products with only a few pieces per item. It was evident that in those conditions, reading a barcode was not very efficient as the barcode had to be searched for each time on items that differed greatly from one another, from belts to coats, from shirts to handbags.

The customer judged that those delays led to a loss in sales revenue as customers tired of waiting might have decided to go to one of their competitors as the sales outlets are situated inside a fashion district.



THE RFID TAG

For this operation **a rather large RFID tag** (about the size of a card) was chosen as the customer needed to print out a lot of information along with a very long barcode which continues to be used in their mono brand stores.

Being a very extreme mixture of materials, **it was necessary to design a tag with a very flat frequency response so as not to be affected by the material of the clothes.**

THE CUSTOMER

There is no fear of crisis for **Imperial Fashion, a Bolognese brand of fast fashion, which closed 2010 with a revenue of 98 million Euros** (+ 25% compared to 2009).

The brand, aimed at 15 to 40 year olds and owned by Adriano Aere bases its strength both on a commercial offer that is contemporary and pays attention to the latest trends and on an entirely Italian product, designed and manufactured in the country. For 2011, the company which has 70 mono brand stores worldwide, forecast an increase of 20% in sales revenue with plans to invest in new markets, stores and web services, with the opening of a B2C sales website for the end consumer.

It launched its RFID project in 2006, an authentic pioneer of RFID, changing from HF technology to UHF in 2010.

"RFID technology enables the most critical phases of the supply chain to be accelerated"

HOW IT WORKS

Each item, whether hanging items, non hanging ones or accessories like bags or belts, has a UHF label attached during the manufacturing process.

The customer, aided by the Imperial sales force, places the selected items on a stand or, if non hanging items, in baskets. Once the selection has been concluded, the sales person goes up to the gate, selects the customer in the software and passes the items through the gate. In just a few seconds the packing list is issued and the procedure is concluded.

The system we developed is connected directly to Imperial's AS400 system. In addition, a mobile version has been supplied where instead of passing the items through a gate, the gate of a handheld UHF wifi connected device is passed around them.



BENEFITS

A 50% reduction in waiting time and therefore an increase in the quality of service provided to customers.
Verification of sales in real time for statistical processing.
Opportunity to open new sales outlets in a short time thanks to the mobile version.

FUTURE DEVELOPMENTS

Installation of readers at suppliers to accelerate receipt of goods and verification procedures.
Possibility of extending the system to the mono brand stores.

APPLICATION DATA		ADVANTAGES
UHF RFID technology	6 "virtual" gates with handheld device	-50% customer waiting time
Chip: Impinj NXP G2iL	16 UHF printers	-60% billing errors
5,000,000 tags/year	AS400 middleware	Elimination of shipment errors
4 gates	remote printing software	