

# Rfid: 5 tattiche per portare un progetto pilota in produzione



ENTRA NEL LOFT COL TUO SOCIAL PREFERITO

## Un futuro sostenibile per la logistica

### Ultime news dai soci

 Newentry nel parco prodotti RFID di Softwork con il Long Range Reader LR2500 in banda HF

DI: REDAZIONE

 RFID4:fashion: a Parma si parlerà di tecnologie e best practices nella moda


DI: D-SOLUTIONS

 Smart city: il carcere diventa un incubatore tecnologico per progettare un futuro migliore

DI: LIBEROLOGICO

 Internet of Things: lo Smart Future a portata di mano

DI: RFID SOLUTION CENTER

 Lino's Caffè sceglie TCPOS, fra tecnologia, stile e innovazione su scala globale

DI: TCPOS

## Un evento da non perdere

weet **RFID**  
PUBBLICATO DA: GIOVANNI BONAMIGO 2 GIORNI FA  
View comments



Per almeno 10 anni i grandi analisti hanno fatto pressione su ICT manager e responsabili della supply chain con un messaggio: "Usa l'Rfid perché è la tecnologia di domani". C'era però anche un secondo messaggio, che negli executive summary dei loro rapporti non era scritto: "Il valore dell'Rfid lo intuiamo, ma non lo sappiamo ancora valorizzare".

È sulla base di questa dicotomia dialettica che decine di migliaia di manager in tutto il mondo si sono imbarcati in progetti pilota per sperimentare la radio frequenza: qualcuno sapendo con chiarezza ciò che stava facendo, molti altri con le idee ben più confuse. Risultato? Un'altissima percentuale di questi progetti si è fermata alla fase pilota senza passare in produzione. Il che significa anche che è stato speso molto denaro senza che questo denaro producesse risultati tangibili per le imprese.

Un peccato? Senza dubbio sì. È troppo tardi per recuperare? Senza dubbio no. Un progetto pilota ben riuscito, anche se interrotto, è ancora vivo. E adottando le tattiche giuste può rinascere, più forte e vigoroso di prima.

Non è una previsione, ma una realtà, dimostrata fra l'altro da [un'indagine condotta recentemente da Cybra](#), secondo la quale fra il 2008 e il 2011 il numero di implementazioni Rfid che si sono fermate alla fase pilota si è ridotto del 21 per cento.

Insomma: se hai un pilota Rfid nel cassetto che non sei riuscito a vendere, apri il cassetto, tiralo fuori e prova a rianimarlo. Usando una delle tattiche che ti suggerisco qui sotto (o magari più di una), le tue probabilità di successo saranno più alte.

### 1) Valorizza le informazioni, non la tecnologia

La tecnologia Rfid (tutto compreso, dai tag ai reader, dal middleware ai gate) non è, e forse non sarà mai off-the-shelf. Quindi, quando riesci a trovare l'equilibrio perfetto, quello che fa funzionare tutto a dovere e che garantisce un tasso di lettura del 100% (o giù di lì) ti senti felice. Peccato che questo sentimento renda poco se non è condiviso da chi decide i budget degli anni a venire. E a quella persona, molto probabilmente l'equilibrio tecnologico non interessa più di tanto. Quindi, prendi la tua presentazione, togli 5 slide sulla tecnologia e aggiugine altrettante sui dati che il sistema è in grado di produrre. I dati non mentono e, [se ben strutturati e integrati con il sistema informativo aziendale](#) producono valore. Un valore facile da dimostrare e capace di risvegliare l'interesse anche del meno tecnologico dei CEO. Usa i dati, non la tecnologia. E trasforma i dati in valore. Il tuo progetto pilota diventerà più attraente, concreto e misurabile.

### 2) Presenta il tuo progetto, ma anche quelli degli altri

C'è che dice che il 2012 sia per l'Rfid l'anno del passaggio dalla fase sperimentale alla produzione. Ok, è già stato detto in passato. Ma questo volta le probabilità che sia vero sono più alte. Negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, in Francia e anche in Italia, un numero crescente di progetti pilota sembra destinato a espandersi da un angolo del magazzino, dello stabilimento, dell'ospedale, all'intera struttura. E se questo vale per gli altri, perché non dovrebbe valere anche per te? Quindi, dedica due ore del tuo tempo a cercare in rete progetti passati (o destinati a passare) in produzione. Poi prendi altre 5 slide della tua presentazione, cancellale, e inseriscine al

**PRETENDI IL MEGLIO: ORA** Fino a 5 Anni di Batterie Gratite! **Ottieni il tuo codice offerta ora**

**ABBIAMO MESSO LA NOSTRA ESPERIENZA NEI PROCESSI RFID**

**F4F** TECNOLOGIE DI FRONTIERA PER IL RETAIL ANCHE A MILANO UNICA

**tcpos** TAKE IT EASY SOLUTIONS FOR HOSPITALITY AND RETAIL. [www.tcpo.com](http://www.tcpo.com)

**RFIDLAB**

loro posto altrettanto dedicate a progetti altrui. Uno degli espedienti dialettici più usati da Schopenhauer era dimostrare la validità di un'argomentazione paragonandola a un'altra, simile, e universalmente accettata. Lui di Rfid sapeva poco, ma perché non seguire comunque il suo esempio?

news sui pagamenti nei punti vendita?

## Misura il ROI. E se non ci riesci: Misura il ROI!

Quando si tratta di far partire un progetto Rfid, [qualcuno considera il ritorno dell'investimento \(ROI\) come un irraggiungibile Graal](#). Ma sbaglia. Per quando difficile possa essere, definire un ritorno realistico dell'investimento è essenziale per poter trovare all'interno della propria azienda il budget necessario ad avviare un progetto significativo. E lo è ancora di più quando si tratta di trovare altri soldi (molti di più, in genere) per evolvere il progetto in produzione. Qualunque docente di management che sa ciò di cui parla ti dirà che è possibile definire (o come minimo stimare) il ROI di qualunque progetto aziendale. Quindi apri il cassetto, tira fuori il tuo progetto e rimettiti a fare calcoli. Un ROI credibile è una delle armi più affilate di cui disponi per trasformare un progetto pilota in qualcosa capace di cambiare nel profondo e in meglio le performance della tua azienda (e, perché no, anche il tuo stipendio).

CHI SIAMO SCRIVI PER IL LOFT PROMUOVI LA TUA IMPRESA

Loft MediaPublishing

## 4) Spendi il 5% del tuo budget nella comunicazione interna

Si contano a centinaia (se non a migliaia) i casi in cui un buon progetto Rfid si è fermato perché non è stato accettato all'interno dell'azienda in cui è stato applicato. I motivi sono i più disparati. Alcuni sensati, altri del tutto futili. Privacy, costo dei tag, complessità, necessità di modificare i processi aziendali... Tutti timori che possono anche avere fondamento, ma che possono al tempo stesso essere fugati da motivazioni opposte altrettanto convincenti. Il problema è che non sempre il promotore del progetto si preoccupa di preparare adeguatamente il terreno. Quindi, se hai intenzione di far passare in produzione il tuo progetto Rfid, trova un po' di budget extra, anche se questo significa sottrarlo a un'attività che ritieni molto importante, e dedicalo a mettere in atto una strategia di comunicazione interna. Lavora con il marketing, se puoi. Oppure con l'IT. O anche da solo, se è necessario. Ma prepara i tuoi colleghi a quanto sta per avvenire: solo tu sai perché il progetto gli farà bene: hai solo bisogno di qualcuno che ti aiuti a spiegarglielo nel modo giusto.

## 5) Invita a cena il tuo CEO (e paga il conto)

Ci sono aziende, come Wal-Mart e la Boeing, in cui l'Rfid viene affidato a un manager tanto potente da non aver bisogno di chiedere niente autorizzazioni a nessuno. In questi casi il manager in questione fa il suo lavoro nel tempo che gli serve e al momento giusto presenta al board un excel con un numero in basso a destra. Se quel numero ha un segno + davanti, è tutto ok. Ma tu non lavori né alla Boeing né alla Wal-Mart. E a peggiorare le cose lavori in Italia, dove non sempre la tecnologia di frontiera è vista di buon occhio.

Quindi apri il cassetto, tira fuori il tuo progetto pilota e segui i consigli che ti ho dato finora. Ma prima di farlo, invita a cena il tuo amministratore delegato e usa tutto (ma proprio tutto) il tuo charme. Paga il conto e se lui non accetta suggeriscigli di considerarlo un acconto sull'aumento che ti darà quando vedrà gli effetti positivi del tuo progetto. Senza il suo supporto potresti trovarti, a un certo punto del cammino, davanti a un muro impossibile da superare. Ma una bella cena di pesce potrebbe abbassarlo, quel muro. Magari perfino trasformarlo in un tapis roulant.



PUBBLICATO DA: GIOVANNI BONAMIGO  
Marketing & Innovation Director del Gruppo Aton



### ALTRI ARTICOLI CHE POTREBBERO INTERESSARTI



New entry nel parco prodotti RFID di Software con il Long Range Reader LR2500 in banda HF



Le 5 tecnologie che aiutano la tracciabilità del cibo




Smart city: il carcere diventa un incubatore tecnologico per progettare un futuro migliore



Lavori in corso: efficienza e sicurezza con l'Rfid (e il cloud) nei cantieri 2.0

Commenta questo articolo. Anche su Facebook, se vuoi!



 4 likes. [Sign Up](#) to see what your friends like.