SHARP

by Sistemi Integrati

LE CASE HISTORIES ECCELLENTI

Le esperienze nazionali e internazionali delle Visual Solution più belle e innovative firmate Sharp

DIDATTICA
Configurazioni per ogni esigenza, con monitor multi-touch

RETAIL
Integrazioni multimediali per esaltare la user-experience

DIGITAL SIGNAGE
Soluzioni web based con gestione dei contenuti da remoto e cataloghi interattivi

EVENTI
Grandi formati e videowall ad elevata luminosità per stupire in ogni condizione di luce ed ambiente

Inserto Redazionale

SHARP

This is Why

Tecnologia all'avanguardia, efficienza e massima produttività. /Ecco Perché in ufficio hai bisogno di una multifunzione Sharp, scegliendo dalla vasta gamma a colori e in bianco e nero.

www.sharp.it

Sommario

NATUZZI 6
Design Studio: l'impatto della tecnologia touch su grande schermo

FURLA 8
Concept Store: il video che emoziona

BASSETTI 10
Comunicare con attività interattive, ispirati dalla natura

OVS 12
Magic Fitting Room per clienti cross-canale

FOREXCHANGE 14
Digital signage per il mondo dei cambia valute

BANCA DI UDINE 16
Monitor brillanti al posto di locandine cartacee

MULTISALA KING 18
Videowall 1x5 comunicazione dinamica

PIONEER INVESTMENTS 20
Boardroom con due touch-screen da 80 pollici

TELECOM ITALIA SPARKLE 22
Sala Consiglio: elementi di arredo con tecnologia integrata

A.D.M. (AZIMUT YACHTS, BALLY) 24
Videowall visibili anche con luce incidente di forte intensità

ELETECH (MEDIASET, BLAUER, PIRELLI) 26
Videowall: la luce ambiente non è più un problema

SCUOLA S.G.B. COTTOLENGO 28
Il meglio alle persone che ne hanno bisogno

ISTITUTO MAJORANA 30
I ragazzi, veri protagonisti del percorso d'apprendimento

AVAGLIANO ISCHOOL 32
Soluzioni integrate per aule multimediali

Solution provider con politica multicanale

La strategia di Sharp, forte di un'ampia gamma di prodotti dotati di caratteristiche e affidabilità eccellenti, è fortemente proiettata sulle soluzioni. Il Visual Solution è stato integrato nella BU Information System.

Antonio Tamarazzo, responsabile marketing e vendite delle soluzioni Video PRO, traccia un quadro sull'evoluzione della divisione, evidenziando un profondo cambiamento di strategia che ha portato a risultati evidenti.

Come è cambiata negli ultimi due anni la politica commerciale di Sharp? Quali risultati avete raggiunto?

«Occorre premettere che Sharp ha iniziato a proporre le soluzioni Video PRO con una struttura dedicata, in ritardo rispetto ai principali competitor. Era la fine del 2010, abbiamo dovuto elaborare una strategia per acquisire visibilità e spazi in un mercato difficile perché ancora piccolo, con numerosi operatori attrezzati e aggressivi, in un contesto economico complicato a causa della crisi economica. Abbiamo quindi preferito proporci come fornitore di soluzioni anziché di prodotti; ciò ha comportato un lavoro più complesso. A distanza di tempo, possiamo dire che è stata la scelta giusta. Oggi abbiamo un'ampia gamma di display di riconosciuta qualità e affidabilità e una rete di partner software che sviluppano applicativi e digital signage per la gestione dei contenuti. Inoltre, contiamo su partner hardware di qualità, in grado di offrire stand, staffe, player, pc box, totem, piantane, ecc. e partner finanziari che supportano il noleggio operativo in alternativa al classico acquisto. Punti di forza importanti per proporci ai nostri rivenditori come Solution Provider. I risultati sono dalla nostra parte: abbiamo acquisito numerosi Dealer AV PRO, Service e System integrator, conseguendo una crescita di fatturato notevole che dal 2011, di anno in anno, è più che raddoppiato».

Quali sono stati i principali cambiamenti?

«La Divisione VS dal 2013 fa parte della più ampia e strutturata Business Unit Information System che contempla anche la Document Solution. Questa integrazione ha portato a significative sinergie: da una parte il coinvolgimento del nuovo canale dei dealer office e, dall'altro, l'ampliamento della gamma della BU Information System. Sul fronte prodotti, il focus si è spostato sui monitor di grande formato, che hanno registrato un'importante crescita anche nella categoria IWB, e sui monitor interattivi. Il ruolo dei proiettori, invece, è sempre più marginale. Gli investimenti della

Rocco Fiore - AV Product Specialist

Qual è il suo ruolo all'interno della Divisione Video Solution?

«La conoscenza completa del prodotto sia dal punto di vista tecnico che funzionale è sicuramente la parte più importante della mia attività. I corsi di formazione europei di Sharp e l'attività di test sulle soluzioni demo del nostro Showroom sono di grande aiuto sia per la consulenza dedicata ai nostri clienti che per il coordinamento tecnico della rete di assistenza. L'attività di supporto è richiesta soprattutto nello sviluppo di progetti: la strategia di Sharp prevede collaborazioni con clienti e partner per individuare la soluzione che soddisfi al meglio il cliente finale».

Come gestite l'assistenza tecnica dei monitor?

«Contiamo un service network di oltre 120 punti, dislocati su tutto il territorio nazionale, per effettuare l'intervento presso la sede dove è stato installato il monitor oppure per sostituirlo quando non è possibile procedere on site alla riparazione. Abbiamo poi un centro pilota nazionale, supervisionato direttamente da noi, che provvede alla revisione dei prodotti in tempi rapidi. L'affidabilità rimane una delle principali caratteristiche dei nostri prodotti, che hanno tutti garanzia di 3 anni».

Antonio Tamarazzo, responsabile marketing e vendite delle soluzioni Video PRO Sharp.

Corporation sono in sintonia con questo percorso. Inoltre, da alcuni mesi è operativa una Showroom che ci consente di dimostrare l'efficacia di numerose soluzioni, anche con prodotti hardware e software dei nostri partner. Così abbiamo elaborato una politica commerciale multicanale, con offerte e promozioni formulate in base alle esigenze dei diversi operatori. Abbiamo una rete di agenzie che segue i dealer AV PRO, quindi una rete di agenti che lavorano sulla rete dei Dealer Office di Sharp proponendo prodotti multifunzione e tutta la gamma di soluzioni video con particolare attenzione alle IWB che ben si adattano al parco clienti acquisito negli anni. Raggiungiamo anche i Dealer IT (attraverso i distributori) e i rivenditori del mondo della scuola: a questi riserviamo offerte specifiche».

Il mercato dei monitor, invece, come è cambiato?

«In Italia è cresciuto meno di quanto ci aspettassimo e continua ad essere uno dei più piccoli d'Europa. La crisi economica e il limitato accesso al credito sono i motivi principali ai quali bisogna aggiungere il ridotto numero di operatori ben strutturati e solidi dal punto di vista finanziario, soprattutto se si parla di dealer AV che, ad esempio, hanno meno storicità rispetto ai Dealer Office. I progetti di digital signage più importanti sono molto complessi e richiedono operatori in grado di assecondare tutte le esigenze di clienti che si muovono in un'ottica sempre più internazionale con richieste di installazioni che vanno al di là dei confini nazionali. I tagli di grande formato, dai 60 pollici in su, sono diventati sempre più richiesti così come gli 80 o 90 pollici che spesso diventano più funzionali dei videowall, i quali invece conservano grande interesse soprattutto per le installazioni dalle misure realmente imponenti. Comunque, in Italia vediamo ancora molta cartellonistica a differenza degli altri paesi Europei».

Su cosa punterete nei prossimi mesi?

«La gamma è molto ampia e tenderà a crescere ulteriormente. I monitor di grande formato da 80 e 90 pollici rimangono un nostro punto di forza, così come i nuovi monitor touch da 60 e 70 pollici, e i videowall, soprattutto quelli ultra luminosi. Ci aspettiamo grandi risultati anche dai monitor IGZO 4K, come è già avvenuto in altri paesi europei. Questi monitor sono promossi anche da Apple, per una perfetta abbinata al loro Mac Pro. Le prossime novità riguardano l'introduzione della nuova serie PNY, dal 32 al 55 pollici che servirà a renderci più competitivi anche sui piccoli e medi formati, e i nuovi monitor interattivi da 20 e 24 pollici, molto versatili; in base agli applicativi usati si possono proporre su diversi canali: Retail, come cataloghi interattivi, Office, Scuola come IWB in abbinata a schermi più grandi».

Dante Bassis - Software specialist support

Qual è il suo ruolo all'interno della Divisione Video Solution?

«Mi occupo sostanzialmente del supporto tecnico in ambito software ai clienti, attività che svolta al telefono o e-mail. Inoltre, organizziamo corsi specifici di formazione in sede e fuori sede; in alcuni casi anche direttamente dall'utente finale. Un'attività importante che va oltre la proposizione dei prodotti perché vendendo soluzioni spesso diamo consigli e ci muoviamo come un consulente lasciando in ogni caso liberi i rivenditori di scegliere i partner che ritengono più opportuni per la soluzione finale».

Su quale prodotto avete più richieste di informazioni tecniche?

«Oltre al nostro software di digital signage, sicuramente i monitor interattivi con i loro applicativi in dotazione: sono soluzioni innovative su cui c'è ancora poca consapevolezza; permettono di cambiare radicalmente il modo di lavorare in azienda o di fare formazione nelle scuole e non. L'interattività permette di alzare il livello di attenzione e permette ai partecipanti di essere maggiormente coinvolti durante la riunione. Tutte le persone che partecipano alla riunione/lezione sono attivi allo stesso modo con i loro computer, tablet o smartphone. La comunicazione viene gestita centralmente dal nostro monitor: tutti possono offrire contributi di qualsiasi tipo e memorizzare la relazione sul proprio dispositivo».

INFO
natuzzi.it
hddsvision.it
sharp.it

Paese: Italia, USA, UK, Cina, Australia, Brasile e Svizzera
Cliente: Natuzzi Spa
Partner software: Hdds Vision
Hardware: Monitor Touchscreen Sharp PN-L602 e PN-L702, Player Hdds Touch

Design Studio: l'impatto della tecnologia touch su grande schermo

I monitor Sharp touchscreen da 60" e 70" sono stati installati nei corner tecnologici dei negozi Natuzzi. Con il software di Hdds Vision, di facile utilizzo, si controlla in remoto il contenuto di ogni singolo monitor.

Natuzzi, la più grande casa di arredamento italiana e unico player globale nel settore, era alla ricerca di un partner tecnologico che le permettesse di perfezionare la comunicazione aziendale a livello globale, introducendo al tempo stesso un sistema digitale interattivo per supportare, nella delicata fase della vendita, il personale presente all'interno dei negozi. Per raggiungere entrambi gli scopi, l'azienda di Santeramo in Colle si è rivolta a Sharp. Con il supporto di Hdds Vision è stato sviluppato il software per consentire la gestione da remoto dei contenuti e la loro pubblicazione in tutto il mondo.

Il corner tecnologico

Nel progettare il Design Studio, corner tecnologico all'interno dei negozi, Natuzzi ha voluto inserire un elemento di forte impatto e di massima fruibilità.

La scelta è così ricaduta sui monitor interattivi Sharp PN-L602B e PN-L702B con schermo touch screen da 60" e 70" posizionati in verticale e inseriti all'interno di una boiserie appositamente costruita per diventare un tutt'uno con l'arredamento del negozio al fine di mantenere inalterata l'eleganza, aspetto indispensabile. Il software Hdds Vision permette una gestione dei contenuti semplice e immediata, da visualizzare su ogni monitor collegato in rete, indipendentemente dal Paese dove è stato installato. *«La soluzione proposta da Hdds Vision* – commenta Alberto Comazzi – *è stata pensata per sviluppare con la massima libertà applicazioni ad hoc richieste dal marketing, per migliorare l'utilizzo degli schermi touch. In questo caso offriamo anche l'aggiornamento dei contenuti: riceviamo dal cliente i filmati e li carichiamo nel server. Il software attende che l'upload sia terminato, dopodiché effettua automaticamente l'aggiornamento del palinsesto e la messa in onda garantendo un servizio continuo, senza interruzioni».*

La serie PN-L, monitor touch

L'offerta Sharp comprende tre modelli di monitor interattivi multimediali, con schermi da 60 a 80 pollici e funzionalità double-touch, che consente il tocco a due dita per allargare, ridurre, ruotare, sfogliare un'immagine. In pratica, si opera come se ci si trovasse davanti ad un iPad, con tutti i vantaggi di una comunicazione semplice e intuitiva. È prevista anche la possibilità di collegare una stampante multifunzione, presente in locale oppure in remoto, per effettuare scansioni da importare sullo schermo oppure la stampa di documenti che il monitor visualizza.

Configurazione del sistema da remoto

La gestione da remoto rende tutto più semplice: il cliente è in grado di conoscere all'istante quale contenuto è in onda su ciascun monitor, in qualsiasi parte del mondo. *«Anche l'installazione del nostro player viene gestita da remoto* – conclude Comazzi. *Ci pensa il responsabile del negozio a renderlo operativo: basta collegare i cavi HDMI, Lan, touch screen e l'alimentazione. Tutto il resto viene configurato da remoto: questo è dovuto alla semplicità del nostro sistema; così non è necessario viaggiare per eseguire l'installazione e i costi si riducono. Il monitor, invece, lo posiziona chi si occupa dell'arredo, che integra le staffe di supporto,*

comprese quelle del player. In ogni caso, siamo sempre disponibili a garantire una nostra presenza fisica di supporto, ad esempio quando nel negozio vengono organizzati eventi live».

La flessibilità del catalogo digitale

Molto apprezzata dai venditori come supporto alla vendita la possibilità di sfogliare direttamente sullo schermo il catalogo, sempre aggiornato, dei prodotti e delle finiture disponibili. È così possibile presentare al cliente molteplici abbinamenti tra colori e materiali che per motivi di spazio non potrebbero essere presenti fisicamente all'interno del negozio. Inoltre, per ovviare ai problemi derivanti dalle mancanze temporanee della rete che possono talvolta capitare, il software memorizza tutti i contenuti su una memoria interna permettendo così al sistema interattivo di funzionare senza problemi, anche in mancanza di un collegamento internet.

Le località più prestigiose

La prima installazione, dopo il test nella sede di Santeramo in Colle, è stata portata a termine nel flagship store di Milano, in via Durini, nell'aprile dello scorso anno, in occasione del Salone del Mobile. In questo negozio, inoltre, sono stati inseriti quattro schermi Sharp PN-E702 da 70", posizionati in verticale direttamente nelle vetrine che si affacciano sulla strada. Anche in questo caso Hdds Vision ha contribuito fornendo la tecnologia che permette di gestire i quattro monitor da remoto, facendoli funzionare come un unico schermo (ad esempio, per proiettare un unico video 'spalmato' sui quattro schermi) oppure come singoli schermi, adattandosi alle richieste del responsabile marketing di Natuzzi.

A questa prima installazione se ne sono aggiunte altre nelle località più prestigiose di sei diversi Paesi (Italia, Australia, Brasile, Cina, Regno Unito e Stati Uniti) e altre ancora ne seguiranno entro la fine di quest'anno.

La vetrina del Flagship Store Furla di piazza Duomo a Milano con i due monitor Sharp da 52 pollici.

INFO
furla.it
hddsvision.it
sharp.it

Paese: Italia, UK, USA, Giappone, Hong Kong, Francia e Spagna
Cliente: Furla SpA
Partner software: Hdds Vision
Hardware: Monitor PN-E521, PN-V601, PN-E802, Monitor Touch PN-L702B - Player Hdds Touch

Flagship Store: il video che emoziona

Nei negozi Furla più prestigiosi, i cosiddetti Flagship Store, ci sono i monitor Sharp. La scelta privilegia la qualità dell'immagine per visualizzare con luminosità e precisione ogni dettaglio dei prodotti.

Furla è sinonimo di creatività, design sobrio ed eleganza senza tempo: l'espressione dell'eccellenza italiana. Fondata nel 1927 dalla famiglia Furlanetto, l'azienda produce fin dalla sua nascita borse, scarpe e accessori.

Oggi Furla è riconosciuta come uno dei marchi principali nel mercato mondiale della pelletteria; è presente in 100 paesi con più di 344 negozi, nelle aree più prestigiose dello shopping di lusso.

Negozi di riferimento

Furla ha deciso di aprire diversi Store nelle città simbolo di tutto il mondo. Negozi moderni, spaziosi, luminosi, essenziali e multimediali. Nei Concept Store di superficie adeguata, ai poster luminosi sono stati affiancati anche i monitor di generose dimensioni e un videowall 2x2, come nel caso del negozio di Firenze.

Il primo Flagship Store è stato aperto a Milano, in piazza Duomo nel cuore della capitale internazionale della moda. Nelle vetrine del negozio, Furla ha deciso di installare due monitor professionali PN-E521da 52" e, all'interno, un touchscreen PN-L702B da 70". I monitor Full HD costituiscono il supporto ideale per mostrare le nuove collezioni e la funzionalità touchscreen consente di offrire al cliente anche un'esperienza particolare di shopping interattivo.

La qualità d'immagine, soprattutto

Furla ha intrapreso un percorso per valutare le reali potenzialità del digital signage con l'obiettivo di promuovere le sue collezioni.

L'installazione eseguita nel negozio Ginza a Tokyo, che comprende un videowall 3x3 formato da 9 monitor Sharp PN-V601 da 60 pollici, ha rappresentato

un'esperienza molto positiva: l'impatto visivo è davvero sbalorditivo.

Quindi, ha avviato un'attività di elevata qualità, dedicata ai propri Concept Store, capace di rispecchiare il fascino e l'eleganza del marchio, efficace: era importante coinvolgere i clienti ad entrare in negozio ma, soprattutto, avrebbe dovuto migliorare l'esperienza dello shopping.

I monitor sarebbero rimasti accesi giorno e notte, senza sosta, così dovevano consumare il meno possibile, e non riflettere la luce.

Con la realizzazione dei primi lavori il grado di soddisfazione è stato elevato. I monitor possono mostrare il prodotto in movimento, la qualità della comunicazione verso la clientela è migliore, e danno al negozio una buona luce, attraente, che aiuta ad illuminarlo in modo diverso.

In prospettiva, poi, diventano più economici dei poster luminosi, anche se il costo iniziale è più elevato. La messa in onda dei contenuti viene gestita in autonomia, su ogni monitor presente nei negozi: così lo staff del negozio si può dedicare totalmente alla clientela.

I monitor Sharp sono stati installati anche nei Concept Store Furla di Regent Street a Londra e a Hong Kong, secondo un processo di sviluppo internazionale della rete già pianificato.

Autonomia nei contenuti

La proposta di Sharp e Hdds Vision è stata l'unica a soddisfare tutte le richieste.

L'upload e la gestione dei palinsesti vengono demandati al software di Hdds Vision che si installa da remoto sui player, anch'essi forniti dalla società di Udine. Il software è stato sviluppato su piattaforma Linux, così non ci sono licenze aggiuntive da pagare: tutta la manutenzione viene effettuata grazie ad un collegamento internet. I contenuti sono gestiti in autonomia dalla sede di Furla a Bologna, il software consente di farlo con particolare semplicità e ciò rende inesistenti quei contrattempi che producono il cosiddetto 'schermo nero'.

Il videowall Sharp presente nel concept store di Furla a Tokyo.

Luminoso e antiriflesso

Nelle vetrine del Concept Store di Milano vi sono due display PN-E521, con caratteristiche adeguate al tipo di posizionamento: il rapporto di contrasto è pari a 5000:1 con una luminosità di 500 cd/m², schermo opaco antiriflesso, angolo visuale di 176° e operatività H24.

Il monitor PN-L702B, invece, è posizionato nel negozio ad altezza uomo su una colonna di specchi, di fronte all'entrata.

É stata prevista in futuro l'implementazione del catalogo interattivo, a disposizione dei clienti. Il software di Hdds Vision, infatti, grazie al controllo a distanza dei contenuti offre anche funzioni di shopping online.

Sviluppo rete Franchising

Da sottolineare, infine, che l'introduzione di soluzioni di digital signage da parte di Furla iniziata con i Concept Store, sta avendo un positivo riscontro anche sulla rete dei negozi in franchising, favorita da un'offerta basata sul noleggio operativo anziché sulla classica vendita, con indubbi vantaggi in termini di investimento e fiscali per il franchisee.

Bassetti Home Innovation

DIGITAL SIGNAGE

INFO
bassetti.it
gruppodigit.it
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Bassetti Home Innovation (Zucchi Group)
Partner: Gruppo Digit
Hardware: Monitor Touch PN-L602B e LLS-201A, Monitor PN-R903

Ispirati dalla natura
la tecnologia è di casa

La dotazione multimediale dei nuovi concept store di Bassetti comprende due monitor da 90", due touch-screen da 60" e da 20" per comunicare ai clienti novità, anticipazioni e idee regalo, con attività interattive.

Evoluzione digital signage: i marchi più prestigiosi dell'arredo e della moda hanno compreso immediatamente quanto è efficace il ruolo della tecnologia all'interno di un punto vendita. I vantaggi che offrono gli schermi di grandi dimensioni sono molteplici. Oltre a rappresentare un aspetto di modernità avanzata, allineati agli spazi del vivere quotidiano con i quali ci relazioniamo, contribuiscono a stimolare i bisogni del potenziale cliente, a rendere migliori i giochi di luce, presenti in vetrina e all'interno del punto vendita, e a calamitare l'attenzione verso qualcosa di diverso. Inoltre, la funzionalità touch degli schermi è diventata un'opzione quasi scontata, ormai radicata nella nostra cultura, quasi fosse presente da molti decenni anziché da pochi anni. L'obiettivo è duplice: coccolare il proprio cliente mettendolo in relazione con strumenti che facilitano il soddisfacimento delle sue necessità ed esortarlo ad esprimere i suoi bisogni, anche quelli più profondi.

Un mondo emozionale

Le nuove collezioni Bassetti e i progetti sviluppati in collaborazione con designer e aziende partner creano mondi emozionali, trasversali ed eclettici, e trovano una loro significativa identità in un spazio, particolarmente innovativo e suggestivo. Questo nuovo format rivela la sua prima declinazione nel flagship store a Milano in C.so Buenos Aires, inaugurato nel settembre del 2013. È il primo a presentare l'immagine di marca e il ritrovato slancio verso innovazione e creatività che da sempre caratterizzano Bassetti rendendola marca leader di mercato. La fonte d'ispirazione è quella della Natura alla quale la marca Bassetti è fortemente legata.

La Natura, infatti, entra nello spazio e diventa parte integrante del punto vendita attraverso la rappresentazione visiva, tattile, sonora ed olfattiva di un "Bosco dentro la Città".

Anticonvenzionale e coinvolgente

Anche l'allestimento dei prodotti segue questo filone tematico presentando le diverse collezioni in modalità anticonvenzionali e coinvolgenti. Il letto diventa una tenda in grado di accogliere morbidi plaid, cuscini e trapunte mentre due installazioni accolgono le collezioni per il bagno e la tavola, immerse in un bosco immaginario con elementi decorativi come foglie e uccellini di cartone che collegano in maniera omogenea l'area espositiva al resto dell'ambientazione.

Il bancone cassa è illuminato da tre lampadari di design in fibra di vetro che rimandano alla leggerezza eterea delle nuvole, un significativo richiamo ad un altro tema importante per Bassetti, quello del sogno e dell'immaginazione.

Grandi schermi e tecnologia

L'aspetto tecnologico acquista un'importanza centrale nella vita del punto vendita in cui convivono innovazione ed emozione per creare una vera e propria esperienza multimediale:

- due schermi PNR-903, da 90" e ad alta definizione, con immagini in movimento che ritraggono alberi mossi dal vento e cascate d'acqua di montagna dove coni di suono diversificati riproducono i rumori della Natura coinvolgendo il pubblico in un'ambientazione coinvolgente sempre nuova e mai banale;
- una lavagnetta touch LLS-201A da 20", nell'area ricreazione bambini;
- uno schermo touch PNL-602B da 60" posizionato nella parte centrale del negozio permette al consumatore di entrare nel mondo Bassetti per scoprire le nuove collezioni, le anticipazioni sui progetti futuri, la comunicazione di marca, idee regalo e tanto altro, in una modalità totalmente nuova ed innovativa per il settore del tessile casa.

Infine, anche la presentazione del prodotto viene declinata attraverso mezzi tecnologici all'avanguardia capaci di ricreare i disegni e i soggetti su di un candido letto bianco grazie ad una proiezione ad alta definizione: le immagini, scorrendo, vestiranno virtualmente il letto in un gioco creativo e fantasioso.

Nella foto, il monitor PN-R903 da 90 pollici montato in verticale.

Il ruolo di Sharp

«Il rapporto che abbiamo costruito nel tempo con Zucchi Group – commenta Antonio Tamarazzo, responsabile di divisione – *in questo caso per il brand Bassetti Home Innovation, è frutto della politica commerciale della nostra nuova divisione B2B, che comprende sia i prodotti video professionali che quelli business. Ad esempio, abbiamo attivato importanti sinergie con i nostri 'dealer office' che hanno già dato ottimi risultati: Bassetti Home Innovation è un eloquente esempio. Sharp ha sviluppato una gamma di monitor di grandi dimensioni, dai 60 ai 90 pollici, anche di tipo touch-screen, capaci di garantire una qualità delle immagini e un design superiori, adeguata a negozi e showroom particolarmente eleganti. Fra le caratteristiche che ci tengo a sottolineare vorrei evidenziare anche la luminosità, il rapporto di contrasto e la gamma cromatica che mantengono una costanza di prestazioni inalterata nel tempo».*

All'ingresso del concept store Bassetti, il monitor touch PN-L602B da 60" a disposizione dei clienti.

INFO
OVS.it
injenia.it
hddsvision.it
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: OVS
Partner software: Injenia Srl
Hardware: Monitor Touch PN-L702B, PN-U423, Player Hdds

Magic Fitting Room
per clienti cross-canale

Un percorso interattivo per assistere il cliente nella scelta e nell'acquisto dell'abbigliamento più adatto. Nei camerini i monitor da 70 pollici sono touch, l'app di OVS consente anche l'acquisto online.

La mitica frase che spesso viene pronunciata da chi sta provando un vestito: "ma... come mi sta dietro?" appartiene al passato; almeno nel negozio OVS di via Dante a Milano. Un negozio interattivo e multimediale pensato per facilitare l'acquisto dei capi di abbigliamento, secondo un percorso studiato nei particolari.

«L'obiettivo, quando abbiamo creato il concetto della Digital Shopping Experience di Via Dante – ci spiega Monica Gagliardi, responsabile E-commerce e CRM di OVS – *è stato quello di far interagire i nostri clienti con strumenti tecnologicamente avanzati, per facilitare loro il processo di acquisto. La nostra clientela è composta da giovani, che sono sempre always on. Così, quando entrano nel nostro negozio, possono connettersi subito alla nostra rete Wi-Fi, che è gratuita, scaricare sullo smartphone l'app di OVS e consultare il nostro catalogo online. L'esperienza più stimolante la vivono nei camerini dove, abbiamo sostituito lo specchio con un monitor da 70", in posizione verticale, due webcam e un lettore di barcode. Il cliente, grazie alle webcam può vedere come gli sta l'abito che ha appena indossato».*

Un percorso pensato per cogliere gli stimoli che arrivano da una clientela ormai cross-canale, familiare agli acquisti on-line, che consulta i portali specializzati per confrontare i prezzi e decidere subito.

Prosegue Monica Gagliardi: *«Nel caso la taglia o il colore del vestito che si vuole acquistare fosse andata esaurita, grazie all'app di OVS e allo smartphone, è possibile leggere il codice a barre del prodotto per verificare in quale negozio OVS è disponibile oppure procedere direttamente con l'ordine online».*

Interazione ludica, finalizzata agli acquisti

Con Google e Injenia, OVS ha sviluppato tutto il sistema.

I PC player e il software di gestione dei contenuti sono stati forniti da Hdds Vision, i monitor touchscreen da 70" sono di Sharp.

Il Magic Fitting Room nasce per stimolare un processo di interazione, che fa leva anche sulla componente ludica e di intrattenimento, per offrire al cliente tutte le opzioni e completare l'acquisto.

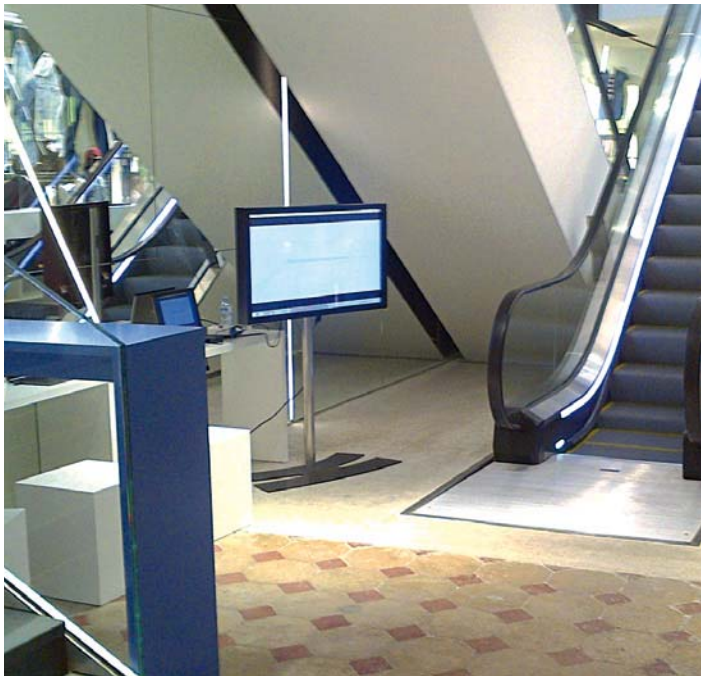
«Verificare la vestibilità del capo, sia davanti che dietro, per il cliente è certamente un vantaggio non da poco – conclude Monica Gagliardi. *Basta premere un pulsante per cambiare l'inquadratura da visualizzare sul monitor, senza doversi girare. Abbiamo poi facilitato anche il processo della condivisione: con la app di OVS i clienti possono scattare un selfie da postare sul social per ricevere un rapido feedback sul capo indossato. La foto viene memorizzata nel loro smartphone, non rimane sul monitor per un tema di privacy, ovviamente. Infine, un'ultima opzione, la più interessante e di successo: quando il cliente è in camerino e la taglia del vestito che sta provando non è quella adatta può leggere il barcode del prodotto, selezionare una nuova taglia dal video che genererà un messaggio che arriverà all'ipad del venditore. Un'evoluzione tecnologica del personal shopper».*

La Magic Fitting Room è formata dal monitor touchscreen di Sharp da 70", due webcam e un mini scanner per leggere il codice a barre: sono tutti collegati ad un mini PC di HDDS Vision.

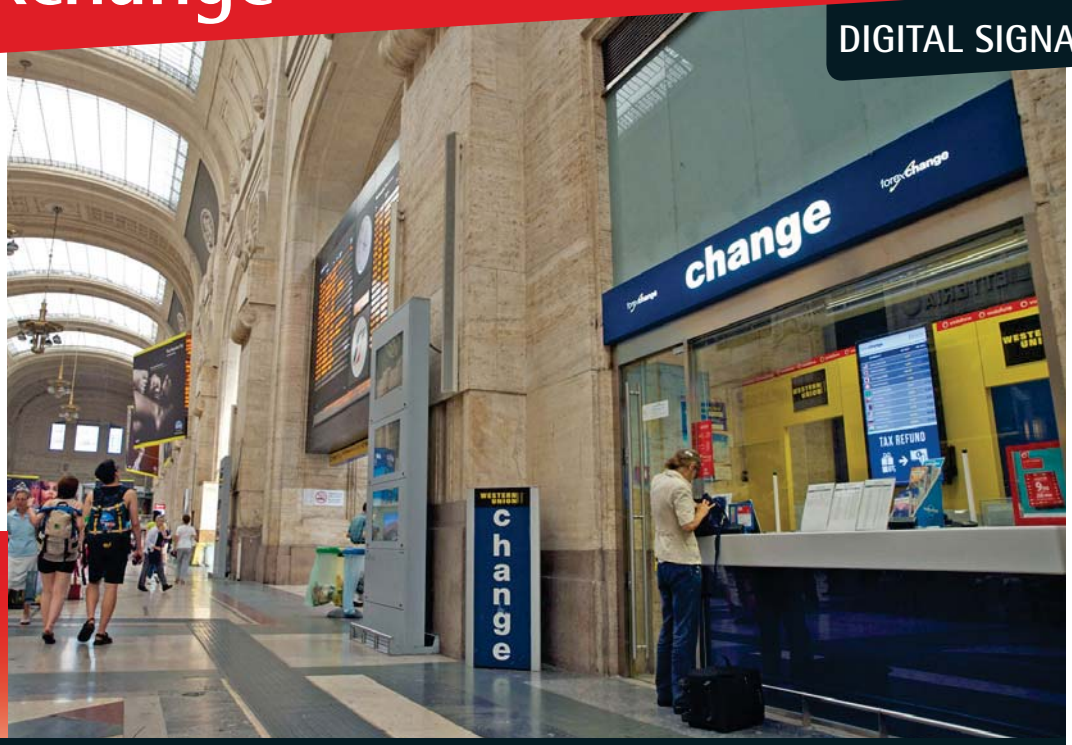
Il server è sulla nuvola

Injenia è una società di software, certificata Google Apps Enterprise Premier Partner. E' stata la prima azienda italiana, accreditata da Google, a sviluppare applicazioni in ambiente Google Cloud Platform. L'applicazione Magic Sitting Room è stata sviluppata su piattaforma Google App Engine.

«Il grande vantaggio di questa piattaforma – commenta Alessandro Govoni, titolare di Injenia – *riguarda sia la scalabilità che l'assenza di server locali: tutto viene gestito sui data center ridondanti di Google. Vengono azzerati così i costi di acquisto, la manutenzione e la gestione dei server, back up compreso. Il sistema è formato dal monitor touchscreen di Sharp, due webcam e un mini scanner per leggere il codice a barre: sono tutti collegati ad un mini PC di HDDS Vision che, a sua volta, si collega alla rete e apre un browser che attiva l'applicazione web. Anche l'app del Magic Fitting Room è sul cloud. Un beneficio evidente per replicare facilmente l'installazione in altri negozi della catena. L'affidabilità è completa, anche in caso di black out. Abbiamo eseguito una simulazione e, appena ripristinata la corrente, nel giro di qualche secondo si è riattivato automaticamente tutto senza dover intervenire».*



Il monitor Sharp PN-U423, da 47", presente all'interno del punto di OVS.



In ogni agenzia Forexchange è stato installato un monitor Sharp PN-U473 da 47" in posizione verticale.

INFO
forexchange.it
hddsvision.it
sharp.it

Paese: Italia, UK, Repubblica Ceca
Cliente: Maccorp Italiana Spa
Partner software: Hdds Vision
Hardware: Monitor Sharp PN-U473, Player Hdds Vision

Digital signage per il mondo dei cambia valute

Forexchange ha installato nelle proprie agenzie i monitor Sharp per visualizzare i tassi di cambio delle valute. Con un software 'ad hoc' è possibile elaborare offerte personalizzate secondo il flusso dei turisti in transito.

Il digital signage entra anche nel mondo dei cambia valute. Maccorp Italiana Spa, holding proprietaria del marchio Forexchange leader in Italia nel settore del cambio valuta per distribuzione e volume d'affari, ha sostituito nei propri punti vendita i tradizionali tabelloni a matrice di Led con monitor verticali da 47" per visualizzare i tassi di cambio delle valute e non solo. Il progetto prevede il coinvolgimento dei punti Forexchange: circa 100 fra Italia, Repubblica Ceca, UK e Polonia.

I desiderata del cliente

Maccorp Italiana era alla ricerca di un partner tecnologico che le permettesse di aggiornare quotidianamente i tassi di cambio valutari in tutte le agenzie e provvedere ad una comunicazione coordinata dell'azienda, dedicata anche ad altri prodotti/servizi. Il tutto da remoto e in tempo reale.

Per raggiungere entrambi gli scopi Maccorp si è rivolta ad Hdds Vision, società operante nel digital signage, che offre un software proprietario per il quale ha sviluppato una serie personalizzazioni richieste dal cliente, al fine di:

- aggiornare quotidianamente tutte le valute in modalità automatica, senza alcun intervento dell'operatore locale;
- permettere agli operatori di apportare direttamente e localmente, durante la giornata, modifiche ai tassi di cambio visualizzati.

L'intero network viene supervisionato nella sede Maccorp di Milano da un pannello di controllo 'web based' che permette un pieno controllo sullo stato delle singole agenzie e dei relativi spazi pubblicitari.

È stato scelto il nuovo modello Sharp PN-U473 da 47" posizionato in verticale. Lo spessore di soli 5 cm ha permesso l'installazione anche nelle più piccole agenzie dove lo spazio è molto limitato.

Flessibilità in tempo reale

Il progetto prevedeva l'installazione, in ogni punto vendita Maccorp, di un monitor 47" verticale sul quale presentare, in tempo reale, i tassi di cambio delle valute e uno spazio pubblicitario per immagini e video.

«Il core business di Forexchange è il cambio valuta – ci spiega Andrea Dacò, marketing manager di Maccorp – *offriamo anche altri servizi come, ad esempio, i trasferimenti valutari, i rimborsi IVA, la rivendita schede telefoniche e di guide turistiche per gli stranieri. Avevamo l'esigenza di promuovere alla clientela l'insieme di questi prodotti e dare una migliore visibilità ai servizi e alle numerose valute che cambiamo, circa 70 di tutto il mondo. Il precedente tabellone di cambio, a matrice di Led, si limitava a visualizzarne una decina. Con l'adozione dei monitor è stato messo a punto un tabellone che possiede un livello di customizzazione molto elevato, che ci permette di visualizzare a rotazione tutte le valute. Inoltre, il monitor presenta un livello di leggibilità maggiore, oltre al fatto che è molto più luminoso e quindi cattura lo sguardo dei passanti che ne vengono attratti».*

Prosegue Andrea Dacò: *«Hdds Vision ci ha messo a disposizione uno strumento software molto performante per gestire i contenuti in onda su ciascuno schermo installato nelle nostre agenzie di cambio. Con loro abbiamo sviluppato un sistema per estrapolare i tassi di cambio e visualizzarli sui nostri monitor. In più, abbiamo il controllo remoto del palinsesto su ogni singolo monitor: possiamo agire su numerose variabili come orario e data di messa in onda, posizione geografica, location, ecc. e indirizzare a ciascuna tipologia di utenza il messaggio più efficace. Abbiamo così la massima libertà per sviluppare applicazioni ad hoc richieste dal marketing».*

Gestione automatizzata

Lo sviluppo del software di gestione ha avuto come obiettivo anche quello di rendere più automatizzata la gestione complessiva. *«L'interazione con il loro database* – ci spiega Alberto Comazzi di Hdds Vision – *ci ha consentito di replicare la quotazione del cambio valute senza l'intervento umano dell'ufficio centrale, così si evitano errori fisiologici e si è sempre allineati. Alle installazioni eseguite in Italia abbiamo fatto seguire quelle in Inghilterra a Cardiff e a Praga. Tutto ciò si può controllare dall'Italia in tutto il mondo e in tutte le lingue: le eventuali modifiche si effettuano in pochi minuti. Inoltre, il sistema è predisposto anche per veicolare video e messaggi pubblicitari a tutto schermo, in sinergia con i servizi offerti da Forexchange. Infine, la scelta dei monitor: abbiamo deciso di installare gli Sharp PN-U473 da 47 pollici perché offrono il miglior compromesso in termini di luminosità, durata, affidabilità e qualità dei colori».*

La gestione dei contenuti visualizzati avviene da remoto; è comunque possibile intervenire in locale per qualsiasi necessità.

Banca di Udine

DIGITAL SIGNAGE

INFO
bancadiudine.it
misa.it
hddsvision.it
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Banca di Udine
Integratore: Misa Srl
Hardware: Monitor Sharp PN-U423 e PN-E421, Player Hdds Vision

Monitor brillanti al posto di locandine cartacee

Le filiali della Banca di Udine nelle vetrine hanno sostituito le tradizionali locandine cartacee con monitor gestiti da remoto. Obiettivo: comunicare con maggiore visibilità e dinamismo.

Il Digital Signage si propone di sostituire, con innegabili vantaggi, proprio la cartellonistica tradizionale: l'esperienza che andiamo a descrivere rappresenta un eloquente esempio.

«Un paio d'anni fa abbiamo deciso di concepire un nuovo sistema di comunicazione, con l'idea di installare dei monitor, strumenti tipici del digital signage – ci racconta Giordano Zoppolato, Direttore generale della Banca di Udine. *Nelle nostre vetrine abbiamo sempre avuto le locandine di carta, che richiedevano una sostituzione periodica e, quando venivano esposte al sole si deterioravano velocemente. Avremmo potuto installare anche i poster retroilluminati, molto più visibili della locandina cartacea, ma anche i costi sarebbero diventati importanti e, comunque, non avremmo avuto quella dinamicità sempre più indispensabile oggi per comunicare con tempestività ed efficacia. Ci siamo così rivolti alla società Misa, con la quale si era costruito nel tempo un ottimo rapporto di reciproca fiducia, per valutare quale soluzione potevamo adottare».*

Gli obiettivi del progetto

Parlare di Digital Signage significa anche avviare una discussione sulla valutazione dei monitor, le loro prestazioni e l'affidabilità, aspetti che fanno la differenza. I monitor non sono tutti uguali, e nemmeno i servizi di pre e post vendita. Così come è determinante l'aspetto legato al software e ai PC, per gestire da remoto la messa in onda dei contenuti.

«Abbiamo chiesto a Misa - prosegue Giordano Zoppolato - *di realizzare un sistema che offrisse i seguenti requisiti: buon grado di visibilità anche quando la luce del sole è diretta sulle vetrine, elevata affidabilità perché i monitor devono rimanere accesi*

per quasi tutto l'arco della giornata, gestione dei contenuti da remoto via web server e impatto minimo con l'arredo della filiale, per mantenere un livello di eleganza e sobrietà adeguato all'ambiente».

«Il primo sistema è entrato in funzione verso la fine dello scorso anno – conclude Giordano Zoppolato – *e, a questo, ne sono seguiti molti altri. Finora non abbiamo avuto alcun problema di affidabilità e i desiderata espressi a Misa sono stati realizzati con soddisfazione. Abbiamo trovato molto efficace la gestione da remoto dei contenuti, così ai messaggi prodotti dal nostro ufficio marketing possiamo affiancare comunicazioni locali, realizzati anche da noi stessi, specifici per le caratteristiche della clientela e del territorio. L'efficacia della comunicazione, a volte, dipende anche dalla semplicità del messaggio, da quanto è comprensibile e diretto, lo abbiamo verificato di persona. Abbiamo apprezzato anche la finitura estetica dell'installazione, molto ordinata e perfettamente integrata con l'arredo dell'ambiente. Infine, non stampiamo più locandine di carta, un vantaggio per l'ambiente e l'eco-compatibilità».*

PN-U423, digital signage da vetrina

Misa è un'azienda presente sul mercato da oltre 20 anni. Il rapporto di partnership con i migliori brand mondiali è consolidato in numerosi ambiti come la memorizzazione, il trasferimento dati, la comunicazione multimediale e il networking. Opera da 5 anni nel Digital Signage e la collaborazione con Sharp è di lunga data.

«Siamo entrati in questo mercato per soddisfare una strategia che ci permettesse di allargare il nostro raggio d'azione – ci spiega il titolare Michele Spangaro. *Così abbiamo iniziato ad occuparci di totem multimediali, installandone più di cento nel mondo della distribuzione di prodotti fotografici. Il recente lavoro svolto alla Banca di Udine si è sviluppato grazie alla soddisfazione garantita al nostro cliente. Siamo partiti con una prima filiale, una sorta di progetto pilota: la cosa è piaciuta al punto che abbiamo proseguito con le altri sedi sparse sul territorio, fino a completare il lavoro su tutte le filiali che termineremo durante i primi mesi del 2015. Siamo anche confidenti di estendere la proposizione del lavoro alle altre banche del circuito Credito Cooperativo. La flessibilità e il supporto forniti da Sharp* – conclude Spangaro – *sono stati davvero lodevoli: attenti alle esigenze e sensibili alla richieste, aspetti non facilmente riscontrabili in una multinazionale».*

I monitor Sharp da 42" installati nella sede principale e nelle filiali della Banca di Udine sono, al momento 23.

«Alcuni monitor LCD – commenta Francesco Fanutti, direttore tecnico di Misa – *quando sono esposti per lunghi periodi alla luce del sole, corrono il rischio di danneggiarsi. La nostra prima preoccupazione è stata quella di scegliere un modello professionale che garantiva affidabilità e costanza di prestazioni, dotato di una luminosità adeguata. I modelli PN-U423 e PN-E421 di Sharp si sono rivelati i migliori disponibili sul mercato. Ne abbiamo installati 23, disposti nelle vetrine della sede principale e di 5 filiali, tutti in posizione verticale. Ogni monitor ha un suo PC player di riferimento, fornito da Hdds Vision, che si è anche occupata di sviluppare il software di gestione dei contenuti e della messa in onda. Inoltre, abbiamo fornito alle filiali dei template specifici, per realizzare in autonomia i contenuti, organizzando una sessione formativa dedicata. Il collegamento in rete del sistema è stato uno dei passaggi più delicati: per ragioni di sicurezza abbiamo dovuto far autorizzare tutti i player per non creare architetture di rete aggiuntive, evitando di far lievitare i costi».*

Grazie al software e ai player forniti da Hdds Vision è possibile gestire la messa in onda dei contenuti in remoto, con semplicità e rapidità.

Multisala King

DIGITAL SIGNAGE

INFO
multisalaking.it
trendservizi.it
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Multisala King, Lonato (BS)
Partner: Trend Servizi Srl
Hardware: Monitor Seamless PN-V601

Videowall 1x5
comunicazione dinamica

La Multisala King, da sei anni consecutivi premiata con il 'Biglietto d'oro' sceglie i monitor Sharp per promuovere i propri servizi. La discontinuità generata della cornice è stata ridotta con un ingegnoso profilo di specchi.

Il trailer rappresenta il format migliore per promuovere un film. Per questo e altri motivi nelle sale cinematografiche sono sempre più diffusi i display che, in configurazione singola oppure multischermo, mandano in onda a rotazione i provini dei titoli in programmazione e di quelli previsti a breve. La Multisala King, una struttura nei pressi del Lago di Garda nota per la qualità offerta e la cura del particolare, ha accolto questa nuova forma di comunicazione realizzando un'installazione importante, al pari delle altre soluzioni tecnologiche che la contraddistinguono, composta da un videowall formato da cinque monitor narrow bezel da 60" di Sharp, montati affiancati in posizione verticale.

Una forte identità

La Multisala King è stata inaugurata nel 2003 e rappresenta il primo cinema multisala del lago di Garda. Dispone di quasi 1.300 posti suddivisi in 5 sale: la più grande di queste ospita oltre 450 spettatori. In ogni sala la distanza da fila a fila è pari a 1,20 metri, in linea con le più moderne strutture, per offrire un'adeguata liberta sia di movimento che di seduta. Le caratteristiche sono notevoli: le poltrone sono state progettate e realizzate su misura dalla spagnola Ezcaray e, in alcune di queste, sollevando il bracciolo è possibile attivare la configurazione sitting-love che permette alle due poltrone di diventare un comodo divanetto.

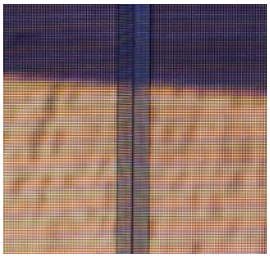
I proiettori digitali sono stati forniti da Christie (permettono la proiezione in 3D, 4K fino a 60 fps) e gli schermi dall'inglese Perlux. Anche l'acustica e la sezione audio sono adeguati alla riproduzione dell'audio multicanale Dolby Digital con parametri che soddisfano ampiamente la certificazione THX.

Flessibilità e dinamismo

Prima del videowall di Sharp nella Multisala King erano presenti soltanto le classiche locandine, per loro natura statiche. Dovevano essere sostituite manualmente e catturavano l'attenzione delle persone solo per qualche secondo. *«Il monitor, invece, possiede caratteristiche diametralmente opposte* – ci spiega il titolare Massimo Parini. *É dinamico, viene programmato da remoto con un'attività quasi automatica che richiede molto meno tempo e, lo abbiamo verificato proprio nella nostra Multisala, richiama l'attenzione di numerose persone che si fermano per molto più tempo: dal punto di vista visivo, indubbiamente, è tutta un'altra cosa, attrae maggiormente. D'altra parte, per sua natura il trailer richiede un monitor, il manifesto invece è un'interpretazione riduttiva, destinata all'obsolescenza».*

«All'interno della struttura abbiamo un paio di punti di ristoro: un bar classico per la vendita di bibite e dei pop corn e un altro per i servizi più classici da bar come piadine, panini e caffè – conclude Massimo Parini. *In futuro potremmo sviluppare l'installazione anche in quelle aree, anche se in questo periodo gli investimenti devono essere ben ponderati: da un lato riteniamo opportuno integrare nuove funzionalità, una filosofia che appartiene al nostro modo di concepire il business per servire sempre meglio i clienti, il premio 'Biglietto d'oro' ne è la prova, dall'altra desideriamo continuare a onorare i nostri impegni, come abbiamo sempre fatto».*

Il videowall 1x5 è formato da 5 monitor narrow bezel da 60 pollici.

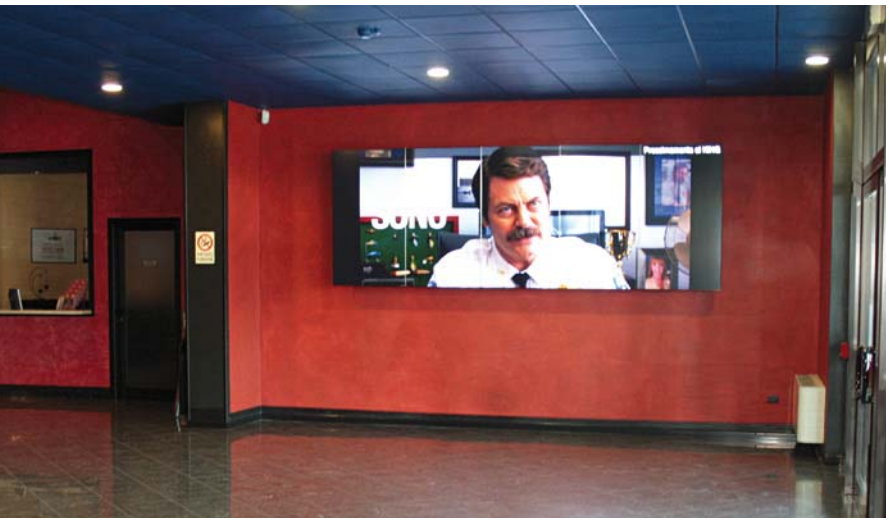


Particolare della cornice di specchi che riduce la discontinuità tipica dei narrow bezel.

Videowall 1x5 con monitor da 60 pollici

Trend Servizi è un dealer office di Sharp, si dedica al software e alle reti, è certificata Cisco. Nata nell'81, con la nuova strategia commerciale di Sharp è stata coinvolta di recente anche per il digital signage, dove ha iniziato a proporre ai propri clienti tradizionali le soluzioni video.

«Abbiamo proposto di installare un videowall composto da 5 monitor – racconta Annibale Lazzeroni, titolare di Trend Servizi – *ispirati dal fatto che il Multisala King è formato da 5 sale cinema, con 5 film diversi in programmazione».* Un PC server gestisce il caricamento e la messa in onda dei contenuti: si possono visualizzare 5 locandine statiche oppure un filmato su 3 monitor e 2 locandine sui monitor restanti (che possono alternarsi secondo la modalità dello slide show) oppure utilizzare tutti i 5 monitor come un unico grande schermo di oltre 4 metri e mezzo di base, per mandare in onda il trailer. I monitor sono installati su slitte, agganciati alla parete. Uno speciale specchio posizionato fra un monitor e l'altro riduce quella discontinuità tipica delle cornici narrow bezel, generando un effetto ottico che annulla la discontinuità. *«Per la gestione dei contenuti* – conclude Annibale Lazzeroni – *abbiamo sviluppato un software che ci consente di realizzare un palinsesto e di definire tutti i parametri correlati per la messa in onda. I contenuti vengono caricati dal cliente sul server PC che si trova all'interno della sala. Tutto avviene in remoto, se bisogna intervenire lo si fa rapidamente. Infine, il videowall è stato predisposto per poter attivare anche il sonoro riproducendo musica oppure l'audio del filmato».*



Il videowall composto da 5 monitor seamless PN-V601 è stato posizionato all'ingresso, sulla parete di destra.

Pioneer Investments

SALA CONSIGLIO

INFO
pioneerinvestments.com
scmvideo.com
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Pioneer Global Asset Management S.p.A.
System Integrator: S.C.M. Srl
Hardware: Monitor touch PN-L802B

Boardroom con **due touchscreen da 80 pollici**

Nella nuova sede di Pioneer Investments, alla Torre Unicredit di Milano, è stata allestita una Sala Consiglio dotata di sofisticate tecnologie AV. La visualizzazione viene effettuata dai due monitor touch Sharp da 80".

Progettare Sale Consiglio dotate di prestazioni d'eccellenza è una delle missioni di S.C.M. un system integrator attivo nelle soluzioni AV e videoconferenza. Nella nuova sede di Pioneer Investments la tecnologia della boardroom è opera di S.C.M., dalla stesura del progetto alla fornitura dei prodotti, dall'installazione e collaudo alla manutenzione e ai servizi di post-vendita.

«La nostra attività si focalizza nella realizzazione di Sale Riunione, Sale Presidenza, Sale Consiglio e Centri Congressi – ci spiega Carlo Radaelli, socio di S.C.M. – *dove l'audio, il video e la videoconferenza sono determinanti per facilitare il lavoro. Realizziamo anche i sistemi di controllo, la programmazione della logica e l'interfaccia grafica, per rendere semplice da gestire la complessità del sistema. Seguiamo Pioneer Investments da diversi anni, quando avevano la sede in Galleria San Carlo, a due passi da Piazza Duomo. Li abbiamo realizzato diverse Sale Riunione per uso quotidiano, la Sala Videoconferenza e la Sala Consiglio».* La nuova sede alla Torre Unicredit possiede caratteristiche architettoniche completamente diverse rispetto alla sede precedente: i muri perimetrali sono di vetro, per effettuare il cablaggio non ci sono pareti di appoggio; inoltre, è presente un controsoffitto.

Particolari relativi al collegamenti di fonti esterne, il mini display touch per la gestione del sistema e i terminali per la collaborazione e condivisione dei contenuti.

I due monitor Sharp da 80 pollici, quello di sinistra è touch.

«La Sala Consiglio ospita un bellissimo tavolo a chiglia, che ricorda il logo aziendale – ci spiega Carlo Radaelli – *e un arredo molto elegante».*

Due monitor da 80 pollici, affiancati

«Abbiamo previsto un sistema wireless per l'Audio Conferenza – racconta Alessandro Vella, responsabile del progetto – *capace di gestire fino a 20 partecipanti, disposti attorno al tavolo lungo ben otto metri e mezzo. I microfoni consentono l'auto-puntamento delle due telecamere collegate al sistema di videoconferenza verso la persona che ha preso la parola. Per garantire a ciascun partecipante di vedere comodamente le immagini da qualsiasi punto del tavolo, sono stati scelti due monitor Sharp touch-screen, da 80 pollici, collegati in cascata. Una scelta per garantire ai partecipanti di seguire ogni passo di una presentazione anche quando un relatore, operando davanti al monitor touch-screen, copre parzialmente la visione delle immagini: grazie al secondo monitor i partecipanti non perdono alcun passaggio della relazione».* La Sala Consiglio è dotata di un sistema d'automazione che gestisce anche le luci e i tendaggi, pilotate da scenari precostituiti che si modificano a seconda del layout scelto. Sul retro, si completa con un'area regia dotata di monitor touch, completa di Base Unit Clickshare e di un sistema di registrazione AV, a supporto di eventi particolari. La registrazione può essere pubblicata sul sito aziendale e/o distribuita in rete locale per essere visualizzata sui PC selezionati.

Perché Sharp

«Un system integrator – commenta Carlo Radaelli – *quando sceglie i prodotti, deve partire dalle migliori prestazioni operative e di affidabilità: il brand viene di conseguenza. Il cliente apprezza il lavoro quando nel tempo mantiene una costanza di prestazioni e non crea problemi. Con questa filosofia abbiamo scelto i monitor di Sharp che offrono caratteristiche importanti: se pensiamo poi che la loro installazione è stata integrata nell'arredo, l'affidabilità diventa un must. Non è ipotizzabile effettuare frequenti interventi di manutenzione in un contesto del genere».*
«L'interfaccia touch di Sharp – conclude Alessandro Vella – *ha soddisfatto il cliente. All'inizio la funzione di lavagna non era stata prevista tra i requisiti, però è piaciuta così tanto che il cliente ha deciso di integrare altri tre monitor Sharp touch-screen, da 60 pollici, in altrettanti uffici direzionali. Il fatto che il software di gestione della lavagna da 60 pollici fosse lo stesso in uso nella Sala Consiglio è stato determinante».*

Affidabilità ed eleganza

«Volevamo realizzare una sala elegante, evitare dispositivi volanti – ci spiega Sergio Lisanti, responsabile infrastrutture IT di Pioneer Investments. *La componente tecnologia doveva essere nascosta per non alterare l'equilibrio estetico della sala e siamo rimasti molto soddisfatti delle prestazioni di questo lavoro. Abbiamo organizzato diversi eventi; ad esempio, una serie di incontri con Università americane. In quelle occasioni sono stati utilizzati gli schermi touch come dei veri e propri block notes, garantendo un'elevata interattività. Non si sono mai presentati problemi di affidabilità. Questo aspetto e la facilità di utilizzo del software integrato, semplice e intuitivo ha convinto il nostro top management ad ordinare altre tre installazioni. In questo caso la configurazione prevede un PC con scheda video dotata di tre uscite: due per i tradizionali monitor affiancati e la terza per il monitor touch, così si possono organizzare presentazioni operando direttamente davanti al grande schermo. Infine* – conclude Sergio Lisanti – *con la recente migrazione alla nuova piattaforma Windows 7, possiamo beneficiare di tutte le prestazioni offerte dal software nativo di Sharp».*

INFO
tisparkle.com
vrmitalia.it
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Telecom Italia Sparkle Spa
Partner: VRM Italia Spa
Hardware: Monitor Touchscreen Sharp PN-L802

Sala Consiglio: elementi di arredo con tecnologia integrata

Il restyling tecnologico è stato realizzato all'insegna della semplicità di utilizzo. Il monitor da 80" è interattivo, le telecamere sono a puntamento automatico e il sistema di presentazione e collaborazione si attiva con un click.

La tecnologia oggi disponibile sul mercato consente di realizzare Sale Consiglio che offrono importanti vantaggi alle aziende: i monitor di grandi dimensioni hanno una qualità elevata e gli strumenti di presentazione e collaborazione wireless consentono ad ogni partecipante alla videoconferenza di condividere facilmente i contenuti su grande schermo. Così la videoconferenza diventa uno strumento di lavoro ancora più efficace: la telepresenza fa percepire le persone collegate come se fossero realmente presenti in sala. L'esempio della Sala Consiglio di Telecom Italia Sparkle, realizzata da VRM Italia, ne è un esempio eloquente.

«Nell'ambito della decennale relazione commerciale e consulenziale con il gruppo Telecom Italia – ci racconta Claudio Buzzi, Area manager Enterprise di VRM Italia – *abbiamo realizzato un restyling tecnologico degli impianti audio-video e di videoconferenza della Sala Consiglio di Telecom Italia Sparkle presso la sede di Roma in via Cristoforo Colombo. Queste realizzazioni rientrano nella tipologia di soluzioni che VRM Italia propone da sempre alla propria clientela; la richiesta di Telecom Italia Sparkle, infatti, era quella di aggiornare la loro Sala Consiglio costruita intorno all'anno 2000. A seguito della richiesta abbiamo svolto un'attività di progettazione con sopralluoghi e riunioni con il cliente per rilevare gli elementi costituenti e definire le nuove esigenze».*

La situazione precedente

La precedente realizzazione era servita da una sala regia dislocata in un altro ambiente rispetto alla sala vera e propria. L'allestimento era il classico degli anni 2000 con sistema di videoproiezione e conference system sul tavolo oltre le telecamere per la ripresa video. Il tutto veniva

gestito manualmente, da un operatore in regia.

«La nostra proposta – commenta Claudio Buzzi – *è stata quella di eliminare la regia esterna mediante la realizzazione di un mobile su misura che potesse essere al tempo stesso elemento di arredo e contenitore di tecnologia. Infatti, questo particolare supporto contiene un monitor interattivo Sharp da 80", i diffusori audio e le telecamere, inoltre il mobile consente di alloggiare tutta la tecnologia di gestione».*

La nuova realizzazione

Gli impianti della Sala Consiglio nella versione rinnovata consentono di effettuare sessioni di videoconferenza e presentazioni locali e grazie ad un software di automazione e controllo sviluppato da VRM Italia su tecnologia AMX, questo ha consentito di eliminare la sala regia e il presidio tecnico costante. Per le presentazioni è stata adottata una duplice soluzione; la prima basata sul sistema wireless ClickShare; la seconda che prevede una lavagna interattiva in cui il PC di un ospite, ad esempio un docente, viene collegato al monitor multimediale grazie a opportuni extender. Il sistema ClickShare rende la connessione all'unità di visualizzazione una questione di scelta: infatti, è sufficiente premere solo un pulsante. Questa meraviglia di un solo click non aiuta soltanto il presentatore a visualizzare la presentazione in un secondo, ma permette anche ad altre persone presenti di partecipare in modo più attivo e semplificato.

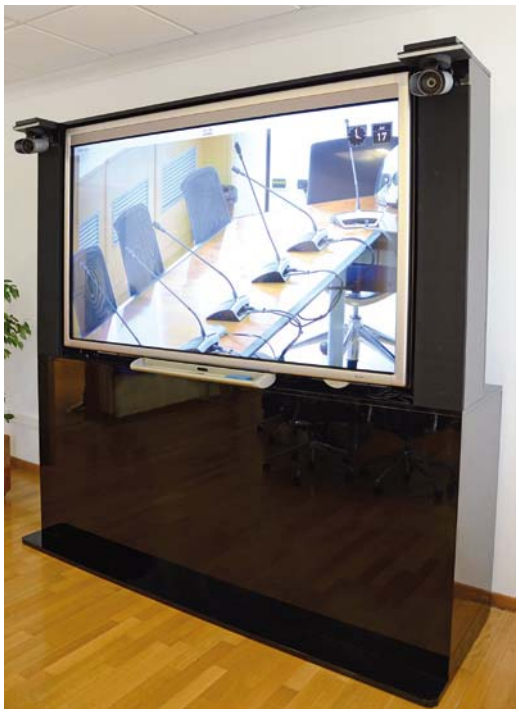
Monitor interattivo da 80"

Questo monitor viene usato con duplice funzionalità: sia per la videoconferenza che per riunioni locali, per presentazioni classiche o interattive, sfruttando la funzione e le applicazioni touch di Sharp. Il Software Pen Sharp, ideato appositamente per il monitor LCD Sharp con Touchscreen, permette di utilizzare il modello PN-L802B da 80" in modo efficace e intuitivo. L'utente non solo può visualizzare sul monitor immagini e documenti creati con diverse applicazioni, ma anche modificarle e salvarle nei formati elettronici più diffusi sul mercato, compreso il JPEG. Infatti, è possibile scrivere o disegnare direttamente sullo schermo servendosi dell'apposita penna oppure usando un dito.

Le immagini sullo schermo possono essere allargate o ruotate, mentre le annotazioni e i disegni scritti con la penna sono selezionabili e spostabili. Ogni annotazione presente sullo schermo può essere salvata o esportata per la stampa: in questo modo, si avrà una traccia affidabile delle sessioni di lavoro.

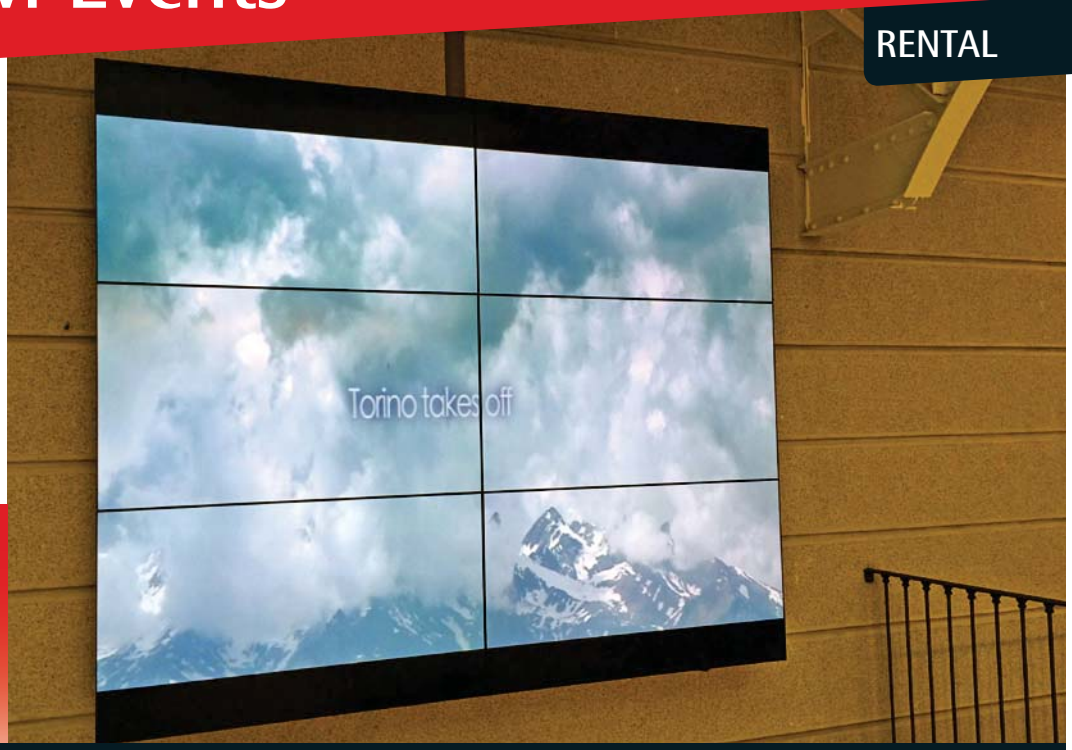
Telepresence

«A completamento della sala – conclude Claudio Buzzi – *abbiamo anche sostituito il sistema di videoconferenza precedentemente installato con un nuovo Cisco Telepresence C40; inoltre, abbiamo rinnovato il conference system e l'impianto di amplificazione. Il nuovo conference system insieme al sistema di automazione consente di effettuare il puntamento automatico delle telecamere in funzione del relatore attivo. I due diffusori audio, implementati all'interno del mobile, sono in tecnologia Array e offrono una migliore direttività dell'audio migliorando l'intellegibilità del parlato e diminuendo fastidiosi effetti di reverbero. Una particolare attenzione è stata rivolta anche al posizionamento dei diffusori per riprodurre la naturale sensazione di provenienza del suono associata al video».*



VRM Italia è nata nel 1988 e fin dai primi esordi sul mercato ha sempre svolto la propria attività nel settore audio-video e multimediale progettando e realizzando soluzioni ad elevato contenuto tecnologico. Dal 1996 ha sviluppato una divisione dedicata alla videocomunicazione e telepresence con storiche partnership con Tandberg e Cisco Systems. Nell'ambito dei servizi dedicati ai clienti VRM Italia è presente con attività di progettazione, realizzazione, manutenzione e presidio specialistico presso importanti strutture pubbliche e private.

Il mobile, elemento d'arredo, integra tutta la tecnologia: monitor touch da 80", telecamere, impanto audio e di automazione.



Il videowall 2x3 di Sharp installato presso lo showroom di Bally a Milano.

INFO
bally.it
azimutyachts.net
admevent.it
sharp.it

Paese: Italia
Clienti: Bally e Azimut Yachts
Partner: AdM Events Srl
Hardware: Monitor seamless PN-V601 da 60"

Visibili anche con luce incidente di forte intensità

Bally showroom a Milano e Azimut Yachts a Cannes: due esempi che dimostrano l'efficacia dei monitor di Sharp in configurazione videowall, anche quando vengono installati in ambienti particolarmente luminosi.

L'eccessiva luminosità ambiente rappresenta davvero un elemento di grande disturbo quando si deve progettare un sistema video: il rischio che le immagini visualizzate non abbiamo la necessaria luminosità e l'adeguato contrasto è reale. Ne sa qualcosa ADM Events, una società che dal 1994 fornisce tecnologie AV, luci, palchi, coperture per eventi live come fiere, convention, sfilate di moda, presentazioni prodotto, eventi portivi e per musei. Il tutto attraverso un unico interlocutore, con soluzioni custom e chiavi in mano. Le due storie di successo che descriviamo di seguito hanno come elemento di disturbo proprio la luce, presente sia in un ambiente interno che all'esterno.

Bally showroom, a Milano

Bally è un'azienda svizzera fondata nel 1851. È un luxury brand della moda e produce calzature, borse, capi di abbigliamento e accessori. È presente a livello globale attraverso negozi di proprietà e partner internazionali.

«Bally possiede uno showroom a Milano in via Cadore – ci spiega Andrea de Marco, titolare di AdM Events. *All'interno di questa struttura ci è stato richiesto di installare un videowall di generose dimensioni, elevata qualità e molto ben visibile nonostante la presenza elevata di luce naturale. Il soffitto di questa struttura, infatti, per la maggior parte della superficie è composto da vetrate. Abbiamo così elaborato un paio di proposte per soddisfare al meglio i suoi desiderata, considerando che la straordinaria luminosità ambiente rendeva come scelta obbligata l'adozione di prodotti particolari per mantenere la nitidezza dei dettagli visualizzati. In sostanza abbiamo proposto due soluzioni: la prima prevedeva la realizzazione di uno schermo led a tile, ciascuno da 48x48 pixel con pixel pitch di 3,75 mm; la seconda, invece, la realizzazione di uno schermo con moduli seamless Sharp PN-V601».*

La scelta è ricaduta inevitabilmente sui monitor seamless per i seguenti motivi:
- risoluzione complessiva del videowall molto elevata, configurato in 2x3;
- luminosità soddisfacente nonostante la luce ambiente molto elevata;
- installazione molto semplice;
- gestione dello schermo pratica e fruibile direttamente dai reponsabili del negozio;
- costi contenuti e garanzia di utilizzo 24/7.

La soluzione adottata

Sono stati utilizzati sei schermi PN-V601 in configurazione 2x3, che generano un formato complessivo fuori standard per avere una forma diversa dal consueto 16:9. Gli schermi sono stati montati con staffe a pantografo della PMQ di Rosate per avere la possibilità, in caso di guasto, di montare e smontare i monitor in modo semplice e veloce; nella fattispecie, i monitor sono stati fissati a un muro di mattoni con tasselli chimici, per garantire una presa adeguata a sostenere tutti i monitor.

Vista la semplicità d'utilizzo di questi monitor non è stato necessario installare elettroniche particolari perché la risoluzione complessiva generata da questa particolare configurazione soddisfaceva pienamente le richieste del cliente. È così stata utilizzata la scheda integrata per dividere l'immagine sui 6 schermi che compongono il videowall. I contenuti vengono gestiti da un PC collegato in remoto. Il cablaggio è stato realizzato utilizzando convertitori di segnale HDMI to Ethernet perché il PC che si occupa della gestione dello schermo è posizionato a circa 50 metri dal videowall: una scelta che coniuga bassi costi, garanzia di stabilità del segnale e massima qualità.

Azimut Yachts, a Cannes

«Azimut Yachts di Avigliana – ci confida Andrea de Marco – *lavora con noi da numerosi anni. L'installazione è stata realizzata in occasione del Cannes Yachting Festival. In questa manifestazione le imbarcazioni presenti hanno dimensioni importanti perciò vengo esposte all'aperto oppure protette da coperture comunque luminose. Nel 2013 abbiamo eseguito alcuni test con varie tecnologie per capire quale potesse soddisfare le necessità del cliente. Abbiamo montato schermi a led tradizionali con pixel pitch da 4,6 mm e 3,75 mm e display LCD retroilluminati a LED. Alla fine la soluzione che ha convinto di più il cliente è stata la configurazione videowall di Sharp composta da 4 monitor seamless PN-V601: ha prevalso l'ottima qualità di immagine e, soprattutto, l'efficace luminosità che offrono nonostante la luce ambiente sia molto elevata».*

Direttamente al sole

Come si vede dalla foto qui a fianco la manifestazione di Cannes si svolge all'aperto: lo schermo è stato posizionato sotto una pensilina, per proteggerlo dalle intemperie, dalla pioggia e dal vento; inoltre, durante tutto il pomeriggio il sole batteva direttamente sui pannelli. Non è stato necessario installare i monitor seamless di Sharp dotati di maggior luminosità (1.500 cd/mq) per ottenere immagini luminose e dettagliate. Questa è la vera differenza riscontrata in questa esperienza: con qualsiasi altra tecnologia si sarebbe potuta avere maggiore luminosità ma non la medesima qualità dell'immagine. Il sistema è composto da 4 schermi in configurazione 2x2 incassati in una struttura appositamente realizzata per poterli appendere in modo corretto. La struttura è ispezionabile dalla parte posteriore per interventi urgenti; i monitor sono collegati in modalità daisy chain, così è possibile utilizzare un unico telecomando per gestire contemporaneamente la colorimetria e la luminosità di tutti gli schermi.

La manutenzione viene effettuata anche da remoto, via internet, per eseguire eventuali modifiche ai parametri del sistema. Un gran vantaggio per il cliente che non deve necessariamente avere un tecnico specializzato sul posto capace di eseguire le tarature, a tutto vantaggio dell'abbattimento dei costi. I contenuti vengono inviati da un player HD direttamente al videowall; anche in questo caso tutto è gestibile da remoto.

L'esposizione di Azimut Yachts al Cannes Yachting Festival.

INFO
blauer.it
pirelli.com
mediaset.com
eletechseveso.com
sharp.it

Paese: Italia
Clienti: Blauer, Mediaset, Pirelli
Partner rental: Eletech Srl
Hardware: Monitor Sharp PN-L602 e LLS-201A

La luce ambiente **non è più un problema**

Abbiamo raccolto alcune esperienze di successo di Eletech, un'azienda capace di anticipare le necessità del mercato, che si occupa di noleggio e installazione di eventi di qualità, dove il compromesso non appartiene alle variabili da definire.

In presenza di un'intensa luce ambiente, con la tecnologia oggi disponibile, è possibile in ogni caso garantire al cliente una qualità d'immagine elevata, sia in termini di risoluzione che di visibilità: basta scegliere monitor adeguati, capaci di garantire entrambe le prestazioni. Eletech è un operatore ben conosciuto sul mercato, soprattutto per la qualità dei suoi lavori, sempre ineccepibili sotto il profilo delle prestazioni, dell'affidabilità e della cura per il particolare.

«Quando realizziamo un videowall in eventi di prestigio, che soddisfi in pieno le aspettative dei nostri clienti – ci spiega Giovanni Burasanis di Eletech – *utilizziamo spesso i monitor narrow bezel da 60" dotati di una luminosità di 1500 cd/m², per avere la garanzia di un risultato finale senza sorprese. Argomentare al cliente i motivi di una soluzione di qualità non è semplice, anzi è piuttosto faticoso, ma alla fine il merito ci viene riconosciuto e ciò consolida la fidelizzazione nei nostri confronti; il cliente capisce che lo facciamo anche nel suo interesse. Lavoriamo con passione, non ci fermiamo al primo step ma cerchiamo di alzare l'asticella alla ricerca dell'affidabilità e della migliore prestazione. Siamo convinti che questa sia la strada giusta, perché evita problemi a noi, che non dobbiamo intervenire nel corso dell'evento per sostituire un monitor e, soprattutto, al cliente perché un nostro intervento causerebbe un momentaneo stop alle attività. Tutti costi aggiuntivi che vengono evitati, senza contare la perdita d'immagine».*

Tiki Taka, Italia 1

Nel centro di produzione di Mediaset a Cologno Monzese, dove vengono registrati i programmi Tiki Taka e Studio Sport, Eletech ha fornito i monitor per realizzare un

videowall 1x6 e altri 5 monitor da 20" posizionati su una superficie che riunisce i partecipanti al programma. *«La richiesta della scenografa e del regista del programma Tiki Taka* – commenta Maria Grazia Zottola di Eletech – *riguardava la fornitura di monitor di elevata qualità estetica. Per quanto riguarda i 20" ci siamo orientati sul modello LLS 201-A, piuttosto sottile e quindi poco ingombrante, dotato di una cornice molto elegante, mentre il videowall è stato realizzato con i PN-L602B, un seamless che lo stesso regista aveva apprezzato nell'allestimento di un precedente studio, dedicato ad un programma sui Mondiali di calcio. Infine, abbiamo fornito una centralina per consentire al regista di visualizzare 3 immagini, diverse o replicate, su ciascuna coppia di monitor che compongono il videowall».*

Blauer, le nuove collezioni

La nota casa americana di abbigliamento organizza tutti gli anni a Milano un evento durante la settimana della moda e si rivolge a Eletech, da ben quattro anni, per le attrezzature video e audio: dal noleggio con installazione dei videowall alla messa in onda dei contenuti. *«Riceviamo immagini e filmati dalle agenzie di comunicazione e dai fotografi presenti alla manifestazione* – racconta Burasanis – *e ci preoccupiamo di mandarli in onda sui videowall; abbiamo un tecnico specializzato che assicura la necessaria assistenza durante tutta la durata della manifestazione. Abbiamo montato due colonne verticali 1x2 formate da 2 monitor Sharp PN-L602 da 60"; nonostante l'elevata luminosità dell'ambiente questi monitor rendono l'immagine ben visibile e di una qualità cromatica fedele all'originale: questo aspetto è cruciale per il cliente: non si possono utilizzare monitor incapaci, a causa della forte luce, di riprodurre ogni più piccolo dettaglio e il naturale colore dei capi d'abbigliamento. Per il cliente questo è uno strumento di vendita: la fedeltà cromatica deve essere assoluta. Siamo conosciuti per garantire una precisione di visualizzare curata ai massimi livelli, anche per questo motivo abbiamo scelto Sharp».*

L'evento Blauer organizzato a Milano, durante la settimana della moda.

Evento Pirelli, pedana da 6x1

Eletech ha realizzato al Pirelli HangarBicocca, in occasione di un evento Pirelli, una pedana non calpestabile composta da 6 monitor narrow bezel da 60", modello PN-L602. *«Siamo fornitori Pirelli da diversi anni* – commenta Giovanni Burasanis. *Per loro studiamo soluzioni anche molto particolari come è avvenuto di recente con questa pedana che abbiamo sviluppato insieme al partner responsabile del raffrescamento dell'ambiente».* Come si vede dall'immagine qui a lato, i monitor sono stati disposti orizzontali, affiancati, in una struttura rifinita con un bordo che terminava a filo pavimento. La manifestazione si sviluppava lungo un semestre, quindi era indispensabile tener conto soprattutto della dissipazione del calore perché la struttura impediva una circolazione dell'aria adeguata. *«I monitor Sharp sono predisposti per essere montati orizzontalmente, funzionano bene lo stesso anche in questa posizione* – conclude Burasanis – *ma l'evento aveva una durata particolarmente lunga e così abbiamo escogitato un sistema per rendere più efficace lo scambio dei flussi d'aria in entrata e in uscita dai monitor. La manifestazione doveva durare sei mesi invece è stata prolungata per altri due: in tutto questo tempo non è stato necessario alcun intervento. Per questo evento abbiamo supportato la casa di produzione che ha creato i filmati, per sincronizzare la visualizzazione dei contenuti su uno o più monitor».*

La pedana non calpestabile realizzata da Eletech per Pirelli.

Scuola S.G.B. Cottolengo

EDUCATIONAL

INFO
scuoletorino.cottolengo.org
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Istituto S.G.B. Cottolengo, Torino
Hardware: Monitor Touch PN-L702B e LLS-201A, Monitor PN-E702

Il meglio alle persone che ne hanno bisogno

Questo era il motto del fondatore della scuola, San G.B. Cottolengo. Una scuola modello di riferimento per la didattica e la dotazione tecnologica: monitor interattivi da 70" in alternativa alle vecchie LIM con proiettore.

La scuola paritaria S.G.B. Cottolengo si trova a Torino, al centro di Porta Palazzo, un quartiere multietnico affaticato da problematiche legate all'immigrazione, allo spaccio e alla povertà; ospita circa 400 ragazzi e predilige l'accoglienza di persone svantaggiate, con situazioni di disagio socioeconomico e disabilità, ma anche persone che la scelgono per i valori che esprime, stando attenta così a non creare una scuola ghetto.

«Per utilizzare i supporti digitali – ci spiega Don Andrea Bonsignori, Rettore della scuola – *abbiamo trasformato i capisaldi della didattica tradizionale restituendo all'insegnante quel ruolo di saggio che interpretava con credibilità in passato, ad esempio nella Grecia antica, dove impersonava la figura di tutore. Con la tecnologia a disposizione, oggi l'insegnante si trova nella posizione di poter far evolvere il proprio ruolo: i ragazzi con questi strumenti scoprono, ricercano, vanno a sondare la materia; l'insegnante con la sua saggezza come avveniva un tempo, li aiuta a comprendere le informazioni, a distinguere quelle vere e utili per la loro vita da quelle fasulle; questo è il nostro punto di partenza».*

Dare il meglio

La scuola S.G.B. Cottolengo applica la filosofia del suo fondatore, che si traduce nella frase 'Dare il meglio al peggio'. Per i ragazzi disagiati che la frequentano può rappresentare un'occasione di riscatto. *«Abbiamo scelto le lavagne interattive di Sharp* – prosegue Don Andrea – *dopo aver testato diversi prodotti. Secondo noi offrono le migliori prestazioni, oltre a durare di più. Sono molto più semplici da utilizzare rispetto ad una classica LIM con proiettore; il nuovo software a corredo dà la possibilità di condividere il contenuto contemporaneamente su decine di dispositivi. I ragazzi vengono in classe con il tablet per fare scuola in modo diverso, restano connessi tutto il tempo, accedono a*

piattaforme dove poter scambiare documenti fra loro e con i docenti. Così facendo parliamo la loro lingua, abbiamo verificato che non bisogna più ricordargli cosa devono fare, la loro autonomia è cresciuta perché sono più coinvolti».

Cambiare la didattica

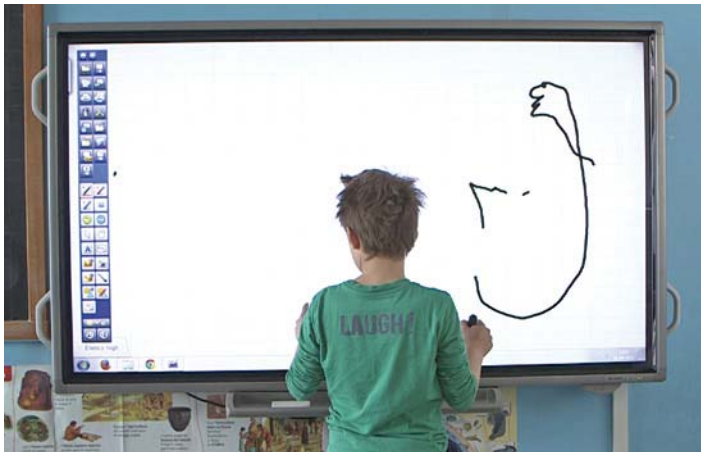
Installare le LIM di Sharp ha comportato per gli insegnanti un cambiamento di atteggiamento e di metodologia: è aumentato il lavoro di stimolo, alla ricerca di nuovi contenuti da approfondire con maggior partecipazione; tra l'altro, il tipico disagio che esprime uno studente quando viene interrogato, con questo nuovo metodo si riduce considerevolmente perché può interagire con i propri compagni e l'insegnante, tutta la classe è partecipe. *«Gli insegnanti sono stati disponibili nel partecipare alle sessioni di formazione, anche quando venivano organizzate il sabato* – ci racconta Don Andrea – *abbiamo costruito nel tempo una nuova mentalità. Oggi i nostri studenti hanno tutti a disposizione gli appunti del docente, che può ricevere a sua volta i contributi di ciascun allievo. Il lavoro che abbiamo svolto con i tecnici di Sharp sul software è stato stimolante; questo software è compatibile con diversi sistemi operativi e device smart: un aspetto che tranquillizza il corpo docente. Abbiamo ragazzi stranieri, ragazzi gravemente disabili e questo ci ha consentito di sperimentare programmi particolari, adattabili a loro; la lavagna interattiva, in questo senso, compie qualcosa di magico perché è capace di coinvolgere tutti, anche i diversamente abili. Il fatto di poterla toccare facilità l'interazione e non esclude nessuno. Inoltre, la resistenza di questi monitor ci permette di farli utilizzare a soggetti con tetraplegia spastica, che non possono controllare pienamente il movimento della propria mano e quindi danno più volte dei 'colpi' alla superficie della lavagna».*

Le lavagne multimediali vengono utilizzate anche per gli incontri con genitori e alunni.

L'Istituto S.G.B. Cottolengo appartiene alla rete nazionale Book in Progress che sviluppa libri di testo da condividere con gli altri Istituti. A Torino è attivo il dipartimento di italiano: gli insegnanti delle scuole in rete si incontrano ogni anno e decidono quali testi sviluppare, rinunciando al diritto d'autore, per metterli a disposizione gratuitamente a tutti gli studenti.

Le configurazioni adottate

L'Istituto ha dotato tutte le 16 classi della scuola di lavagne interattive di Sharp. *«Abbiamo fatto un lavoro come si deve* – ci racconta Don Andrea – *da un punto di vista didattico non ha senso realizzare un'aula multimediale che ciascuna classe deve condividere con le altre, così si rischia di utilizzarla una volta alla settimana; se questo strumento è utile, e noi abbiamo verificato che lo è, deve essere utilizzato sempre, in tutte le lezioni. Nello specifico, nelle classi dalla terza elementare in su abbiamo installato la lavagna multimediale. Invece, per le prime e le seconde abbiamo optato per un monitor da 70" gestito dall'insegnante attraverso uno schermo touch da 20": una scelta didattica atta a visualizzare meglio i movimenti grafici del docente verso gli alunni che iniziano ad imparare l'arte della scrittura. Tutti i monitor, attraverso i PC che li gestiscono sono collegati in rete». «Con la disponibilità dei tablet la collaborazione degli studenti è completa* – è il commento di Dante Bassis di Sharp. *Ora possono inviare i contenuti alla lavagna multimediale senza doversi alzare perché i tablet dialogano in Wi-Fi con la lavagna; l'area di copertura è stata volutamente limitata per evitare interferenze fra classi vicine».*



Tutte le 16 classi dell'Istituto sono multimediali. Due le configurazioni: le prime e le seconde hanno un monitor da 70" gestito dall'insegnante attraverso uno schermo touch da 20"; in tutte le altre classi, invece, è presente la lavagna multimediale Sharp da 70".

Istituto Majorana

EDUCATIONAL

La soluzione è composta da un monitor touch da 20" e un display da 60" di Sharp.

INFO
majoranabrindisi.it
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Istituto Majorana, Brindisi
Partner: Gruppo Digit
Hardware: Monitor Touch PN-L702B

I ragazzi, veri protagonisti del percorso d'apprendimento

Una struttura evoluta, capace di adeguare i ritmi e gli stili di apprendimento ai comportamenti e alle abitudini dei ragazzi di oggi. I monitor Sharp touch-screen sono stati scelti per la loro affidabilità ed elevata vita media.

La copertina del corso English for Italians *realizzato dall'Istituto Majorana, in testa alle classifiche di iTunesU.*

L'Istituto Majorana di Brindisi è composto da due poli: Tecnico Industriale e Liceo delle Scienze Applicate. Nasce come Istituto Tecnico Industriale, per venire incontro ad un tessuto sociale che a Brindisi, negli anni '60-'70, mostrava una vocazione industriale di grande rilievo: da Enichem per la chimica di base a Lepetit per la chimica fine.

Una caratteristica che contraddistingue questa scuola è la volontà di rispondere fortemente alle richieste formative dei tempi, dotandosi di strutture e progetti che puntano alle reali esigenze e ad un consolidamento all'uso delle tecnologie.

«Abbiamo utilizzato la tecnologia per adeguare i ritmi e gli stili di apprendimento a quello che i ragazzi normalmente fanno – commenta il Preside Salvatore Giuliano. *Io dico sempre che se un nostro antenato tornasse in vita non riconoscerebbe la propria città perché è cambiata; la stessa cosa accadrebbe se rientrasse a scuola perché nel frattempo il mondo si è evoluto. Abbiamo così avviato un processo di adeguamento creando ambienti, spazi e tempi di apprendimento che possano migliorare gli esistenti. La tecnologia è solo uno strumento, ma se viene utilizzata in maniera intelligente consente di migliorare l'apprendimento. Un concetto da trasmettere con chiarezza perché molti considerano, a torto, la tecnologia come un punto di arrivo. Nella nostra scuola abbiamo gli schermi che*

interagiscono con tablet e possono aprire un collegamento sul mondo, in maniera molto professionale e facile da utilizzare perché sono touch. Un aspetto che ci ha guidato nella scelta dei prodotti Sharp riguarda la loro affidabilità e vita media, molto più elevata dei videoproiettori a lampada».

Prosegue Salvatore Giuliano: *«C'è un gran coinvolgimento fra i ragazzi: sono loro i veri protagonisti del percorso di apprendimento. La cosa bella che si verifica quando si utilizza la tecnologia è che i ragazzi, pur con il rispetto e la suddivisione dei ruoli, diventano i formatori dei loro docenti. E questo inevitabilmente migliora i rapporti interpersonali e gli apprendimenti».*

I ragazzi seguono la lezione visualizzata sul monitor/lavagna Sharp PN-L702B da 70".

Il progetto Book In Progress

Capofila nazionale di questo progetto è l'Istituto Majorana di Brindisi. L'obiettivo è realizzare libri di testo, di elevato spessore scientifico e comunicativo, scritti dai 1200 docenti della rete nazionale. Un'iniziativa che migliora significativamente l'apprendimento degli allievi: i libri di testo diventano digitali, creati e sviluppati dai docenti. Un bel risparmio per le famiglie: si liberano risorse da investire in tecnologia e in strumenti informatici, che rimangono di loro proprietà. Questa rete produce libri per il biennio delle scuole superiori, per qualche disciplina anche nel triennio, e da quest'anno anche per le scuole elementari e medie. I contenuti sono disponibili sia su carta che in formato digitale. La versione digitale non è 'soltanto' la versione cartacea portata in PDF ma è multimediale: è interattiva, con video, videolezioni, ecc.

«Siamo partiti 5 anni fa con questo progetto – ci racconta il Preside Salvatore Giuliano – *è una realtà che ha visto il Majorana promotore di un nuovo modo di fare didattica, un primo tentativo di superare le rigide barriere di spazio (la classe) e di tempo (le ore di lezione) che Internet ha reso obsolete, e che sono completamente da reinventare. La possibilità di connettersi da remoto, di fare video lezioni, di arricchire il momento dell'apprendimento con tanti tipi diversi di codici linguistici, con immagini, suoni, filmati, la possibilità di 'espandere' il luogo dell'apprendimento grazie alla presenza della rete, è solo il primo passo di una innovazione la cui portata ancora non è possibile valutare, ma di cui la scuola deve farsi carico. Il lavoro è svolto da gruppi di studenti, così che il tutto si traduce in un arricchimento maggiore di ciascuno. Questi lavori di gruppo naturalmente sono facilitati dall'uso della nostra Aula del Futuro, dove gli studenti hanno tablet individuali su cui lavorare cui segue il momento di condivisione e dibattito, il tutto coordinato dal docente, che fa da supporto-guida e fornisce gli strumenti di valutazione. Aggiungo ancora una cosa: uno dei nostri lavori, un corso di inglese, pubblicato su iTunesU ha riscosso un tale successo che è stato per lungo tempo ai primi posti nella classifica dei contenuti più scaricati, di questo siamo orgogliosi».*

Il monitor interattivo PN-L702B da 70" usato come LIM.

La dotazione tecnologica

Le infrastrutture di cui la scuola si è dotata sono già notevoli: c'è la connettività Wi-Fi in tutto l'edificio. Nelle classi sono presenti LIM e monitor interattivi Sharp da 70" e 20".

I monitor interattivi installati nelle classi vengono forniti con un software che ne permette un utilizzo come moderna Lavagna Interattiva Multimediale. Tutti i monitor, tramite i PC che li gestiscono, sono in rete: possono acquisire anche i documenti da copiatrici multifunzioni, stamparli o creare documenti digitali a disposizione degli alunni.

EDUCATIONAL

INFO
avaglianoischool.it
sharp.it

Paese: Italia
Cliente: Avagliano Editore Srl
Hardware: Monitor Touch PN-L702B

Soluzioni integrate per **aule multimediali**

La divisione iSchool di Avagliano Editore offre agli Istituti scolastici tutto il necessario per realizzare le aule multimediali, ponendosi come unico interlocutore. La qualità e l'affidabilità di Sharp alla base della loro scelta.

Avagliano Editore è un marchio di prestigio dell'editoria libraria tradizionale, con più di 30 anni d'esperienza. La volontà della proprietà, negli ultimi anni, è stata quella di approfondire l'editoria didattica digitale per sviluppare soluzioni integrate a 360°, adeguate a interpretare un ruolo di rilievo.

«Siamo tutti consapevoli che il mondo della scuola italiana necessita di un profondo cambiamento, che coinvolge le modalità d'insegnamento e apprendimento – ci spiega Angelo Bencivenga, responsabile marketing e comunicazione Avagliano iSchool. *In questo senso l'Italia manifesta un profondo divario nei confronti di altri paesi europei. La volontà di innovare, creando una business unit specializzata, deriva innanzitutto dalla passione di fare le cose privilegiando la qualità, una passione che caratterizza l'attività di tutta la Casa Editrice e viene ancor prima delle finalità di business».*

«Le scuole - prosegue Angelo Bencivenga – *quando devono trasformare le loro aule tradizionali devono interagire con diversi interlocutori: dal fornitore di hardware a quello del software, dall'installazione ai testi multimediali da adottare, oltre al fatto che è necessario far compiere al corpo insegnanti un percorso di aggiornamento professionale ad hoc. Così ci siamo calati nelle loro difficoltà per realizzare una proposta che integrasse tutti gli elementi, facilitando alle scuole questo passaggio evolutivo, per evitare che si trasformasse in un momento di disagio».*

Proposta modulare, di qualità

La concorrenza nel settore è forte, gli editori impegnati nell'editoria digitale sono importanti e Avagliano Editore per conquistare il mercato e la fiducia dei clienti ha elaborato il servizio su base modulare, per andare incontro alle esigenze didattiche e alle disponibilità economiche di ogni istituto

scolastico, con un denominatore comune, l'eccellenza qualitativa. Come, ad esempio: la piattaforma di e-learning in standard HTML5 e i prodotti tecnologicamente avanzati, in grado di garantire una durata pluriennale, elementi distintivi dell'offerta Avagliano iSchool. *«Porsi come interlocutori e partner di riferimento nei confronti di un'istituzione scolastica* – commenta Angelo Bencivenga – *significa, innanzitutto, garantire qualità in un ambiente dove si fa cultura. Ha poco senso costruire la propria offerta con LIM economiche, che diventano rapidamente obsolete. Noi abbiamo preferito modulare la nostra proposta, che può espandersi all'occorrenza, senza rinunciare alla qualità. In questa nostra filosofia si innesta perfettamente il mondo Sharp con i suoi prodotti. Dalla qualità totale all'affidabilità, ai servizi post-vendita: un brand che applica elevati standard di sicurezza, indispensabili negli ambienti come le aule scolastiche. Anche il pannello LCD del display touch-screen da 70" di Sharp, che abbiamo scelto per la nostra proposta integrata, è di una qualità superiore. La reattività del touch-screen è precisa e sensibile. Questi elementi fondamentali, di uso quotidiano, contribuiscono ad assicurare una 'user experience' soddisfacente. Per quello che ci riguarda, ad oggi, siamo soddisfatti: le prestazioni sono ampiamente in linea con le nostre aspettative».*

Un progetto importante

Avagliano Editore ha raggiunto un accordo di partenariato con il CIOFS-FP, Centro Italiano Opere Femminili Salesiane–Formazione Professionale, attivo in Italia in 13 regioni. Al momento sono state digitalizzate 11 classi ma il lavoro è work in progress. Nel mondo della formazione professionale gli Istituti Salesiani negli ultimi anni hanno prestato molta attenzione alla componente multimediale, per ridefinire un metodo d'insegnamento ancora più pragmatico e concreto. *«Entro la fine dell'anno inizieremo a collaborare anche con gli Istituti pubblici* – conclude Angelo Bencivenga – *la qualità superiore della nostra proposta viene recepita dal mercato, e di questo siamo molto soddisfatti».*

Scuola S. Antonio - Missionarie Dottrina Cristiana, Roma

I monitor touch-screen da 80" di Sharp sono stati scelti anche da 5 classi della scuola primaria S. Antonio – Missionarie Dottrina Cristiana, a Roma in Via Balduina. Il lavoro è stato eseguito dalla società A. Spalmach, un dealer office di Sharp, attivo sul mercato sin dal 1939 nella commercializzazione di mobili e macchine per ufficio. Oggi A. Spalmach & C. offre numerosi servizi di noleggio e vendita, dedicati a multifunzioni e fotostampatrici digitali, LIM e videoproiettori. *«Con la Scuola S. Antonio abbiamo costruito nel tempo un rapporto di reciproca fiducia, puntando tutto sulla qualità del prodotto fornito e sulla rapidità dei servizi* – ci spiega Giorgio Terracini, titolare di A. Spalmach & C. Forniamo abitualmente all'Istituto fotocopiatrici e stampanti multifunzioni; *quando abbiamo saputo che la scuola aveva deciso di trasformare alcune aule tradizionali in multimediali abbiamo proposto i monitor touch di Sharp: la qualità superiore del prodotto e il rapporto consolidato con il cliente ci hanno permesso di effettuare il lavoro».*

gli speciali
www.sistemi-integrati.net
SHARP
by Sistemi Integrati

è disponibile gratuitamente
anche per iPad

scarica la App

Sistemi Integrati
SI Magazine

www.sistemi-integrati.net

SHARP

This is Why

La tecnologia è il futuro della scuola.
/Ecco Perché Sharp offre gli strumenti più avanzati per una didattica moderna e interattiva.

Monitor interattivi, tecnologie all touch e schermi a grande formato: ecco l'offerta innovativa di Sharp Electronics Italia per la **digitalizzazione delle aule** in grado di archiviare l'attuale LIM con videoproiettore.

La bassa risoluzione del proiettore del sistema LIM è un problema superato con i nuovi dispositivi Full HD (1920 x 1080) che lavorano in tutte le condizioni di illuminazione e vantano 50.000 ore di durata media della retroilluminazione del monitor, permettendo di concentrarsi e prendere appunti senza problemi di visibilità.

Diversamente dai proiettori, non si riscontrano problemi di surriscaldamento, rumorosità delle ventole e continua manutenzione. I nuovi dispositivi, infatti, non necessitano del cambio lampade ogni 2.000 ore e della pulizia dei filtri, con conseguente incidenza positiva sui costi.

I prodotti offerti da Sharp sono numerosi e tra le novità è ora disponibile il nuovo LLS2010A con monitor 20" multi-touch.

Grazie alla tecnologia capacitativa di cui è dotato, il docente ha la possibilità di lavorare e scrivere in modo fluido e naturale poggiando il palmo della mano direttamente sullo schermo, restando comodamente seduto alla cattedra, rivolto in direzione degli alunni, che possono seguire la lezione sul monitor/TV alle spalle dell'insegnante.

Novità anche per i materiali della lezione: i documenti cartacei da discutere in classe possono essere condivisi sul nuovo monitor attraverso una semplice scansione, mentre il materiale finale può essere distribuito in formato digitale o cartaceo tramite stampa.

www.sharp.it

PER ULTERIORI INFORMAZIONI CONTATTARE:

TEL.: +39 02 895951
EMAIL: PROFESSIONALE@SHARP.IT

Sharp Electronics Italia Spa
www.sharp.it
professionale@sharp.eu