

Комбинация технологий распознавания лиц и RFID

Как дуальная аутентификация посетителей
сокращает затраты на персонал

pocketkey®

Что сейчас будет?

- ▶ Доклад о применении двухфакторной аутентификации на примерах в узком сегменте фитнес индустрии
- ▶ Рассказывает Александр Михалев, основатель компании Pocketkey
- ▶ Доклад займет 15 минут
- ▶ Состоит из 10 слайдов
- ▶ Вопросы по окончанию доклада

Краткое содержание

- ▶ Наш опыт аутсорсинга больших разделов бизнеса клиента
 - ▶ Массовое коммерческое применение биометрии в сочетании с облачными решениями в узких сегментах
- ▶ Биометрические решения для российского фитнеса
 - ▶ Проблемы и задачи клиентов
- ▶ Результаты внедрения и применения
 - ▶ Клуб в Подмосковье
 - ▶ Анкор
- ▶ Что дальше?

Четвертая технологическая революция

Тенденции сегодня

- ▶ Тенденции к децентрализации бизнеса во всех сферах
- ▶ Smart решения на основе цифровых технологий
- ▶ Высокая кастомизация товаров и услуг
- ▶ Модель продаж по подписке
- ▶ Концепция безусловного дохода как ключ к развитию экономики впечатлений

Резюме: будущее за высококастомизированными интеллектуальными нишевыми продуктами

Проблемы и задачи фитнес клубов

- ▶ Высокие затраты на персонал при низкой эффективности
- ▶ Увеличение пропускной способности
- ▶ Снижение количества инцидентов безопасности
- ▶ Предотвращение несанкционированного использования клубных карт
- ▶ Зонирование помещений в зависимости от приобретенных абонементов
- ▶ Анализ посещаемости, предпочтений, удовлетворенности клиента

Что дает биометрия отрасли

- ▶ Эффективность персонала и не только
- ▶ Снижение фрода
- ▶ Доступность решения: вы платите за внедрение 1 раз, а эксплуатируете так долго, как можете
- ▶ Пользовательский опыт: доступность технологии делает процесс понятным и естественным
- ▶ Снижение количества ошибок
- ▶ Гибкость и безопасность
- ▶ Облачные решения с низкой стоимостью стартовых затрат и владения
- ▶ Безграничные возможности для анализа
- ▶ Прозрачность процессов в клубе

Реальный опыт фитнес клуба в Подмоскowie

- ▶ Снижение инцидентов безопасности до 0
- ▶ Увеличение количества зарегистрированных визитов на 15%
- ▶ Снижение краж полотенец на 50%
- ▶ Уменьшение очередей на входе (практически отсутствует теперь)
- ▶ Полученная аналитика
 - ▶ Количество клубных карт с бассейном продается 90%, а не 40%, как предполагалось
 - ▶ Время свободного посещения бассейна не превышает 20 минут
- ▶ Использование данные
 - ▶ Обновление политики продаж
 - ▶ Обновление клубных программ

Анкор: если поставить биометрию сразу

- ▶ Лицевая биометрия оказалась предпочтительнее, поскольку является наиболее естественным способом верификации и не несет негативной окраски как для отпечатка пальца
- ▶ Полностью достигнуты цели по снижению количества инцидентов
- ▶ Применение лицевой биометрии воспринимается клиентом как безопасное и повышает продажи в премиальном сегменте
- ▶ Реализованное зонирование не нарушается и обстановка в клубе комфортная
- ▶ Собирается большое количество данных для последующего анализа
- ▶ В планах интеграция биометрии с системой видеонаблюдения и анализ данных при помощи DML и AI

Что дальше?

- ▶ Уход от использования не биометрических идентификаторов
- ▶ Самообслуживание и саморегистрация
- ▶ Развитие мобильных сервисов
- ▶ Клубы без персонала

▶ Спасибо за
внимание!

▶ Вопросы?