

# Osaamisen julkinen näyttö

## Kaupallisen arvon lisääminen älykkäiden esillepanojen avulla

Kun asiakkaat käyvät vähittäiskauppiiaan tiloissa, kokemus heijastaa tuotemerkkiä. Kaikki aina kauppojen ulkoasusta sen värimaailmaan ja siellä soitettuun musiikkiin tulee osaksi tätä kokemusta. Kunnostusprosessin aikana vähittäiskauppiat luonnollisesti ottavat asiakaskokemuksen huomioon kaikissa tehdyissä päätöksissä. Yksi keskeinen osa-alue on kuitenkin usein unohdettu: valaistus.

Valaistus on aliarvostettu resurssi vähittäiskauppiaille. Sitä pidetään kuluna ja turhautumisen lähteenä silloin, kun jokin menee pieleen. Koska valaistus on niin alhaalla prioriteettilistalla kunnostustöiden aikana, tai sitä ei huomioida ollenkaan ennen kuin järjestelmät lakkaavat toimimasta, sitä ei hyödynnetä täysimääräisesti. Todellisuudessa valaistuksella voi olla merkittävä rooli sekä asiakkaan kokemuksen että yrityksen toiminnan kannalta, jos vähittäiskauppiat ymmärtävät sen todellisen potentiaalin.

Mahdollisuudet, joita vähittäiskauppiat voivat löytää valaistusratkaisuistaan, ovat loputtomat, koska valaistuksella voidaan saada aikaan niin paljon enemmän kuin vain kaupan valaisemisen. Valaistus voi luoda tunnelmaa, muotoilla reitin, jonka mukaan asiakas liikkuu myymälässä, korostaa keskeisiä tuotteita ja paljon muuta. Sen lisäksi valaistuksen avulla voidaan luoda energiansäästöä, kustannussäästöjä ja vaatimustenmukaisuutta – sen avulla voidaan valaista tie optimoituihin liiketoimintakäytäntöihin.

Tässä e-kirjassa käsittelemme seuraavia asioita: esillepanon tärkeys vähittäiskaupan uudessa maailmassa, asiat, joita vähittäiskauppa voi omaksua korkeatasoisista sovelluksista, kuten gallerioista ja museotiloista, miksi harkitumpaa lähestymistapaa älyvalaistukseen tarvitaan, kokonaisvaltaisten muutosten kehitys, ja lopuksi, tarve mukauttaa valaistusratkaisut liiketoiminnan tavoitteisiin ja siitä seuraavat mahdollisuudet.



### Verkkotoiminnot ja fyysinen liiketila

Fyysinen liiketila on olennainen osa brändikokemusta.

s. 2



### Kuratoidut opit

Korkeatasoisista sovelluksista oppiminen.

s. 4



### Kun äly ei ole kirkkautta

Kuinka tehokkaasti älyratkaisuja hyödynnetään.

s. 8



### Valaistuksen mukauttaminen liiketoiminnan tavoitteisiin

Uusien ratkaisujen lähestyminen laajemmän liiketoimintastrategian etujen mukaisesti.

s. 10



### Talousarvion löytäminen

Joustavien rahoitusvaihtoehtojen hakeminen pääoman ja operatiivisten tavoitteiden tukemiseksi.

s. 13

# Verkkotoiminnot ja fyysinen liiketila

Vaikka vähittäiskauppioiden on nykymaailmassa käsiteltävä valtavaa verkkokaupankäyntiä ja verkkoon liittyviä näkökulmia, ovat fyysiset liiketilat edelleen olennainen osa brändinrakennusta ja asiakasuskollisuutta. Verkkokauppojen nousun myötä esillepanoympäristöjen on tehtävä enemmän työtä houkuttelukseen tarpeeksi asiakkaita ja saavuttaakseen myynti- ja kannattavuustavoitteen. Valaistus auttaa saavuttamaan yhdenmukaisuuden eri myymälöissä ja erottumaan kilpailijoista – nämä ovat tärkeitä näkökohtia vähittäiskaupan maailmassa.

## Vähittäiskaupan uudelleenarviointi

Sähköisen kaupankäynnin kasvu ei poista tarvetta kiehtovalle myymäläkokemukselle. Päinvastoin, se saa aikaan tarpeen luoda vielä puoleensavetävämpiä ja omanlaisempia ympäristöjä oikeanlaisten asiakkaiden ja asiakasmäärien houuttelemiseksi ja tavoitteiden täyttämiseksi.

## Yhdenmukaisuuden luominen

Valaistuksella on merkittävä rooli vähittäiskaupan menestyksessä tai epäonnistumisessa. Ympäristön valaistuksen, korostusvalojen ja näyteikkunoiden valaistuksen tulisi kaikkien toimia yhteen, jotta saadaan aikaan erilainen kokemus, jonka ansiosta vähittäiskauppiat voivat erottua kilpailijoistaan ja luoda samalla brändin tunnettavuutta ja uskollisuutta sen kautta, että eri myymälät ovat yhdenmukaisia myös eri sijainneissa.

Kun kuluttajat yhä useammin kääntyvät verkkokauppojen puoleen saadakseen säännöllisen annoksensa shoppailuterapiaa, myymäläkokemuksen yhdenmukaistaminen on avainasemassa yksittäisen asiakkaan näkymän luomisessa, ostajan taipaleen helpottamisessa ja yhtenäisen ulkomuodon luomisessa markkinointia varten. Tämä on erityisen tärkeää suurille ketjuille, joiden on varmistettava, että useilla eri alueilla sijaitseville useille myymälöille saadaan luotua samanlainen ulkoasu ja tunnelma. Siksi on tärkeitä suunnitella valaistusratkaisuja, jotka voidaan toteuttaa eri maantieteellisillä alueilla, samoin kuin löytää toimittaja, jolla on valmiudet toimittaa ja toteuttaa nämä globaalit ratkaisut.

## Kestävyyden tavoitteleminen

Esteettisten näkökohtien lisäksi vähittäiskauppioiden on täytettävä yhä tiukemmat kestävyystavoitteet. Verohelpotuskannustimien, kuten ilmastonmuutosverotuksen tai Ranskassa CEE:n, tulisi kannustaa vähittäiskauppiaita kohti energiatehokkuutta, mutta pääomakustannuksien löytäminen kunnostustöihin voi itsessään olla ongelmallista. Valaistus on tärkeässä roolissa auttamassa yrityksiä saavuttamaan ne. Kun energiakustannukset nousevat, valaistuksen on tehtävä paljon muutakin kuin tarjottava houkuttelevia esillepanoja. Sen on oltava energiatehokasta ja osallistuttava tiukkojen tehokkuustavoitteiden saavuttamiseen. Valaistus voi olla unohdettu osa-alue, mutta se voi osaltaan parantaa lopputulosta tuomalla lisäarvoa sekä esillepanoympäristöihin että laajempaan liiketoimintastrategiaan.

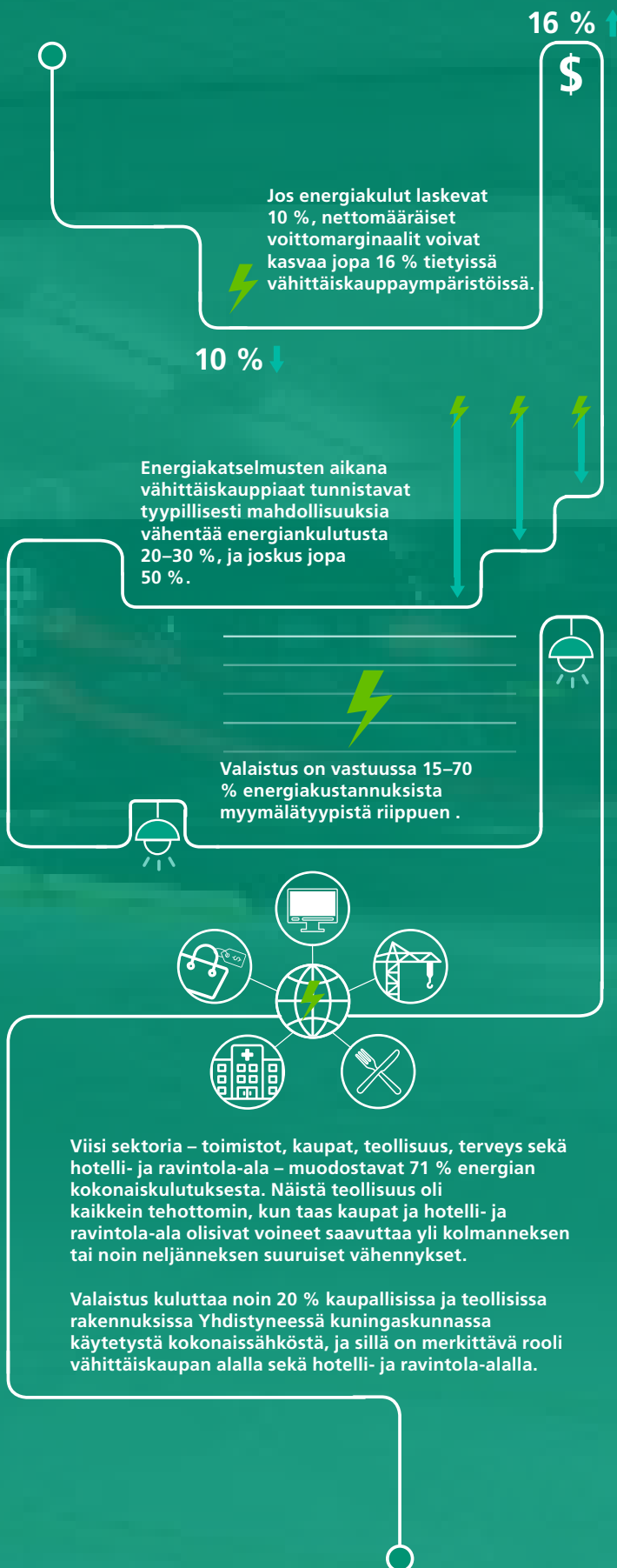
## Tien valaiseminen kohti fiksumpia liiketoimintakäytäntöjä

Vaikka valaistus voi selkeästi olla tärkeä erottelija esteettisten näkökohtien kannalta, sen avulla voidaan saavuttaa myös niin paljon enemmän. Vähittäiskauppiat voivat työskennellä monilla eri tavoilla kohdatakseen liiketoiminnan ja haasteet valaistusratkaisujensa avulla, ja käytännöllinen ja harkittu lähestymistapa on välttämätön. Vaikka älyratkaisut ovat yhä enemmän muodissa, niitä on lähestyttävä järkevästi. Teoriassa ne voivat lisätä valvontaa, tuottaa hyödyllisiä oivalluksia asiakkaista ja auttaa yrityksiä säästämään energiaa ja rahaa – mutta niiden toteuttamisen tulisi perustua yritysten tarpeisiin. On myös olemassa lukemattomia saatavilla olevia älysovelluksia. Puhumme myöhemmin tässä e-kirjassa, miksi vähittäiskauppioiden tulisi harkita niiden käyttöönottoa huolellisesti.

Visuaalinen informaatio korostaa suuria lukuja sen osoittamiseksi, kuinka paljon vähittäiskauppiat voisivat optimoida liiketoiminnan suorituskykyä älykkäämmällä valaistuksen käytöllä.

## Valaise tiesi suurempiin kustannussäästöihin

Valaistuksen kohdalla numerot puhuvat puolestaan. Vähittäiskauppiat voivat kirjaimellisesti valaista tiensä suurempiin kustannussäästöihin ja parempaan tehokkuuteen.



# Kuratoidut opit

---

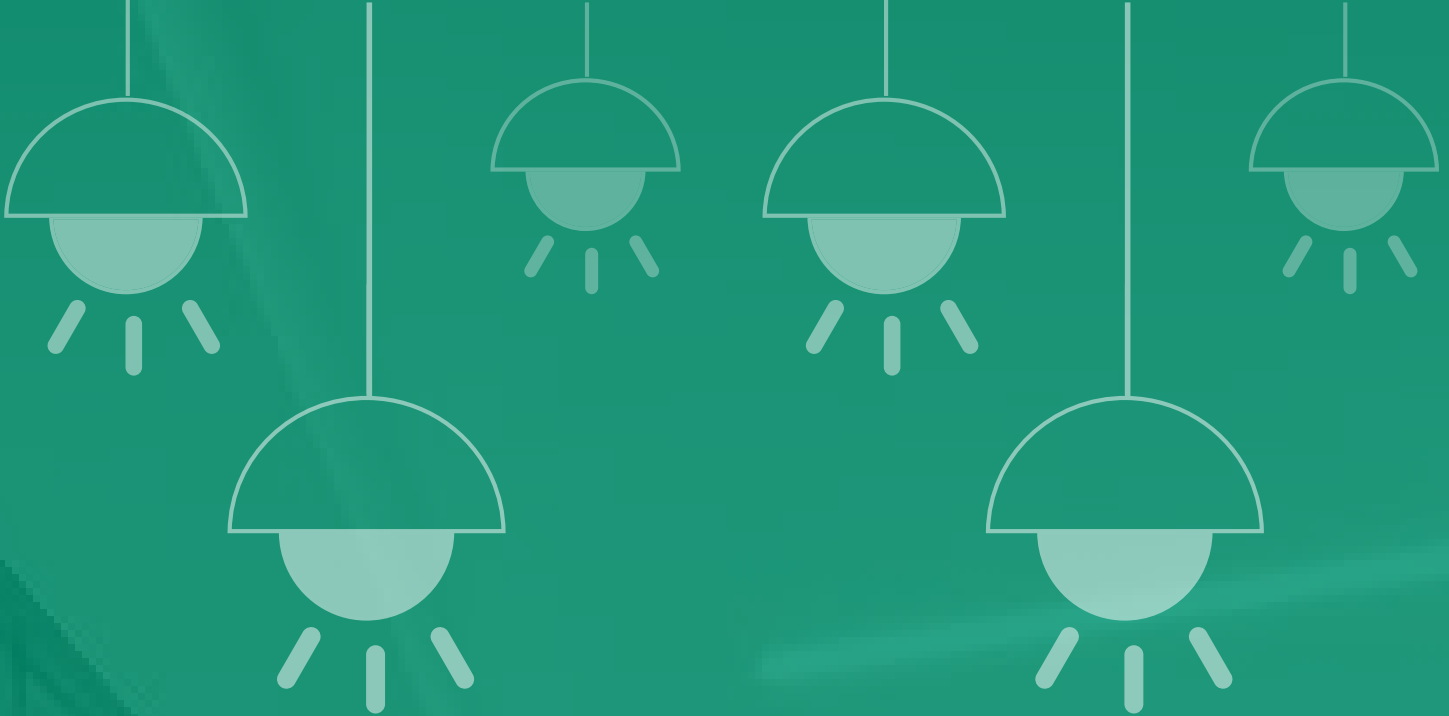
Esillepano on keskeinen tekijä siinä, että vähittäiskauppiat saisivat parhaan edun irti valaistuksesta. Todella hyvin harkitut, älykkäät esillepanot lisäävät tuotteiden arvoa ja kasvattavat myyntiä. Ensiluokkainen esillepano ei ole missään niin tärkeää kuin se on museoissa ja taidegallerioissa. On paljon myymälään sovellettavissa olevia asioita, joita vähittäiskauppiat voivat oppia näistä korkealaatuisista sovelluksista. Valaistusta käytetään museoissa ja taidegallerioissa ohjaamaan tunnetiloja, välittämään draamaa ja tehostamaan näyttelyitä. Samoja periaatteita

voidaan, ja niitä pitäisi, soveltaa kauppojen tiloihin. Kun museoon tai taidegalleriaan suunnitellaan tehokasta valaistusjärjestelmää, on luotava täydellinen ympäristö esineiden esittelyyn, näyttelyalueiden suojaamiseen ja visuaalisesti miellyttävän kokemuksen tarjoamiseen vierailijoille.

Valaistuksella on keskeinen rooli, oli kyse sitten odotusten asettamisesta paikalle saapumisen yhteydessä, draaman välittämisestä tai ajatusten herättämisestä näyttelyalueella.

Myös rakennus itsessään tulisi huomioida vähittäiskaupan alalla, jossa rakennettua ympäristöä voidaan (ja pitäisi) käyttää vaikutuksen aikaansaamiseen, ja valaistusjärjestelmät tulisi suunnitella täydentämään ja parantamaan jo valmiiksi olemassa olevaa arkkitehtuuria.





## Oikeiden teknologioiden soveltaminen

**Ympäristön valaistus:** mitä kirkkaampi, sitä parempi? No, ei varsinaisesti. Tukholmassa toimivan Kuninkaallisen teknillisen korkeakoulun tekemä tutkimus osoitti, että kirkas, yhtenäinen valaistus on tehoton vetämään katseet puoleensa. Sen sijaan kontrasti on keskeinen tekijä. Pitämällä ympäristön valaistuksen hienovaraisena ja ohjaamalla katseet korostusvaloilla vähittäiskauppiat voivat luoda paljon kontrolloidumman asiakaskokemuksen. On sanomattakin selvää, että korostusvalaistus yhdistetään paljon voimakkaammin huippuluokan sovelluksiin, joten se antaa yleisemmän vaikutuksen kuin tasaisen kirkkaasti valaistut ympäristöt.

**Korostusvalaistus:** anna kohdevalojen puhua puolestaan. Eri myymälöillä on erilaiset tarpeet sekä erilainen ulkoasu ja tunnelma, jonka myymälät haluavat saavuttaa valaistusratkaisuillaan, sekä erilaiset viestit, jotka sillä halutaan välittää. Riippuen tuotteesta, jota halutaan esitellä, korostusvalaistus on erityisen tärkeä tuotteen esille tuomisessa ja asiakkaan huomion kiinnittämisessä. Sen lisäksi, että sillä voidaan korostaa tiettyjä tuotteita, korostusvalaistuksen tehokas käyttö luo myymälään lisäksi paremman tunnelman ja ilmapiirin, jolloin asiakkaat tuntevat olonsa rennommiksi ja viiptyvät myymälässä pitempään, millä on positiivinen vaikutus myyntiin.

**Näyteikkuna-asetelmat:** ennen kuin voit toivoa asiakkaiden viiptyvän pitempään, asiakkaat täytyy ensin saada houkuteltua sisälle asti. Tehokkaat näyteikkuna-asetelmat voivat houkutella asiakkaita ja ohikulkijoita myyntitiloihin sekunneissa – esittelemällä tuotteita ja teemoja, asettamalla oikean tunnelman tai yksinkertaisesti herättämällä heidän uteliaisuutensa. Tekniikan kannalta luovuus on avainasemassa. Mallinukkeihin suunnatuista kapeista kohdevaloista aina jatkuvasti muuttuviin LED-värimaailmisiin, monenlaiset valaisimet voivat osoittautua tehokkaiksi.

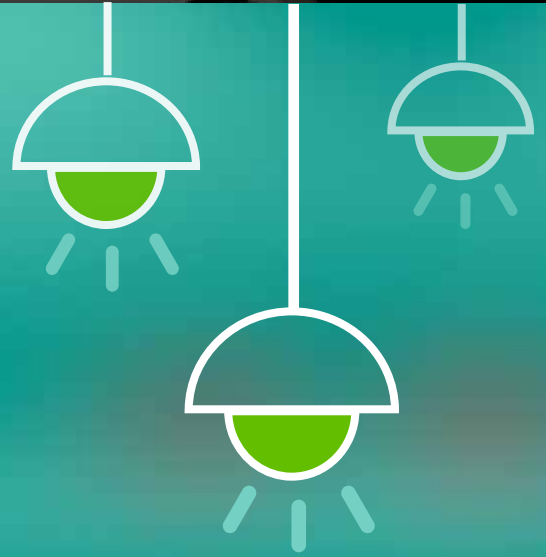
Yhdistämällä erilaisia valaistusratkaisuja myymälän ikkunat voidaan muuntaa yhdessä yössä heijastamaan vaihtuvia muoteja, vuodenaikoja tai kampanjoita. Nykyään yhä useammat myymälät ovat avoinna pidempään, ja monet jättävät esillepanovalaistuksensa päälle koko yöksi. Energiakustannusten nousun myötä tämä tekee oikean tasapainon löytämisestä estetiikan ja kustannustehokkuuden välillä tärkeämpää kuin koskaan. Sekä kirkkaampien esillepanojen että pienemmän energiankulutuksen tarve osoittaa tietenkin suoraan LED-valaisimiin optimaalisina ratkaisuna.

**Ruma katto:** valaisimet ja liittimet itsessään eivät välttämättä miellytä silmää, ja ne tulisi mieluiten piilottaa. Myymäläkerroksen valaistussuunnittelun on otettava tämä huomioon. Sen lisäksi, että suunnittelijoiden tulisi etsiä ratkaisuja, joissa kiinnikkeet ja rakenteet on suunniteltu esteettisesti miellyttäväksi tai vähintäänkin helposti naamioitaviksi, heidän tulisi myös pyrkiä kiinnittämään katse pois siitä, mitä "kulissien takana" tapahtuu. Pintojen valaiseminen pystysuoraan ja kohdevalaistuksen käyttö voivat auttaa tämän saavuttamisessa varmistamalla, että katse suuntautuu muualle.

**Väriämpötila ja toistokyky:** väriämpötila ja toistokyky ovat erityisen tärkeitä vähittäiskaupassa olevien kankaiden kauneuden ja värien suojelemiseksi. Kaunis vaatekappale, jota valaistetaan halogeenipolttimolla, voi nopeasti menettää viehätyksensä. Muotiliiketoiminnassa suurin osa päätöksistä ostaa tuote myymälästä perustuu siihen, miltä asiakkaasta tuntuu sovitushuoneessa. Valaistuksella on myös tässä tärkeä rooli. Valaistuksen sijainti, väriämpötila ja värin toistokyky ovat kaikki osallisina asiakkaan päätökseen ostaa tuote tai jättää se ostamatta. Valkoinen valo luo tilaa, kun taas lämpimät värit luovat läheisyyttä: värejä tulisi käyttää parhaan mahdollisen vaikutuksen luomiseen eri alueilla riippuen halutusta tunnelmasta ja asiakkaan toiminnasta.

## Designmuseon valaistus

**Designmuseon rakennus on nykyaikaisen rakentamisen ihme, jossa on John Pawsonin suunnittelemat upeat sisätilat, jotka on valaistu monipuolisella valaistusjärjestelmällä, jossa käytetään Sylvania Concord-valaisimia.**



Designmuseossa on pysyvä kokoelma, kaksi tilapäistä näyttelytilaa, 400 m<sup>2</sup>:n oppimistilat sekä kaksi kauppaa, yksi kahvila, yksi ravintola, lounge jäsenille, 200-paikkainen auditorio ja tapahtuma-alue uusille lanseerauksille ja tapahtumille. Se on ainutlaatuinen rakennus, ja valaistus on suunniteltu sulautumaan rakennuksen arkkitehtonisiin piirteisiin, ja samalla se tarjoaa muunneltavan ja helppokäyttöisen järjestelmän.

Shaun Fradd, Designmuseon filantropiajohtaja, selittää, miksi Concord Lighting valittiin tähän projektiin: "Designmuseo on monikäyttöinen rakennus, johon ihmiset eivät tule vain katsomaan hienoa rakennusta ja näyttelyitä, vaan myös hyödyntämään oppimis- ja juhlatilojamme. Tämä käyttötapojen erilaisuus ja rakennuksen laajuus merkitsivät sitä, että museo tarvitsi erilaisia valaistusratkaisuja, jotka valaisevat asianmukaisesti jokaisen tilan säilyttäen samalla halutun kaltaisen estetiikan koko rakennuksessa.

Työskentely yhden valaistusyhteistyökumppanin kanssa yksinkertaisti valaistuksen suunnittelua ja asennusta. Concord työskenteli suunnittelutiimimme kanssa ja kuunteli, mitä me haluamme, ja työskenteli meidän kanssamme löytääkseen parhaan ratkaisun jokaiselle alueelle".

Yläkerroksessa sijaitsevista päänäyttelytiloissa ja tapahtumatiloissa, välikerroksessa ja ensimmäisessä kerroksessa on yli 800 valkoista, kiskoihin asennettua Concord Beacon Muse 3000K -kohdevalaisinta, jotka tuovat muunneltavuutta säteilykulman hallintaan ja valotasoihin. Yli 200 m Lumiance Lumistrip -LED-nauhaa tuottamaan epäsuoraa valoa näyttelypaneelien yläpuolelle, kun taas sisäänkäynnissä on Mini Continuum -valaisinjärjestelmä, jossa on integroidut kohdevalaisimet.

## Designmuseosta oppiminen

- **Valaistus on suunniteltava siten, että se sulautuu olemassa olevaan arkkitehtuuriin ja täydentää sitä**
- Vaikka alueiden erottaminen on tärkeää – valaistus on kohdistettava tietyllä alueella toteutetun toiminnan mukaan – johdonmukaisuus ja saumaton asiakaskokemus koko ympäristössä kokonaisuutena ovat keskeisessä asemassa
- On suunniteltava joustavia järjestelmiä, jotka mahdollistavat päivitykset tilan ulkoasuun ja tunnelmaan uudelleenasetmoinnin ja värien vaihtumisen avulla järjestelmien korvaamisen tai uudelleenasettamisen sijaan

## Energiansäästöjen luominen Riverside Transport Museumissa

Glasgow'n Riverside Transport Museum, joka on arkkitehti Zaha Hadidin ensimmäinen Isossa-Britanniassa avattu julkinen rakennus, seisoo ylpeästi kaupungin Clyden ranta-alueen uudistamisen lippulaivana. Koska sen muoto on niin ainutlaatuinen ja sen läsnäolo niin vaativa, ei ole mikään yllätys, että valosuunnittelussa ei hyväksytty kompromisseja.

DHA Design vastasi museon näyttelyiden valaisemisesta. Heidän tehtävänä oli suunnitella pääosin maahan asennettava valaistusjärjestelmä, joka tuottaisi sopivat korostuskohdat ja kontrastin näyttelyihin ja kokoelmiin.

DHA käytti mukautuvaa kohdevaloa valaistaakseen näyttelyesineitä valikoivasti – valaisten autoja, polkupyöriä, pienoismalleja, auton osia ja taideteoksia. Kaikissa näyttelyissä käytettiin suojaustasoja, joten taideteosten suojeleminen valoaltistuksen aiheuttamilta vahingoilta oli erittäin tärkeää. LED-valaisinten alhaisen UV-säteilyn ja Beacon Musen valaisinkohtaisen himmenninpotentiometrin ansiosta se selviytyi kaikista tilanteista vaivattomasti.

## Riverside Transport Museumista oppiminen

- **Kohdevalot ovat tärkeitä vetämään katseet puoleensa ja keskittämään asiakkaiden huomion sinne, minne sen toivotaan keskittyvän**
- Kohdevalojen avulla voi tehdä muutakin kuin vain valaista tiettyjä kohteita
- Todella arvokkaat kohteet tulisi suojata valoaltistukselta käyttämällä LED-valaisimia

# Kun äly ei ole kirkkautta

Huolimatta siitä, että älyteknologiasta kohistaan vähittäiskaupan yhteydessä – aina tekoälystä virtuaalitodellisuuksiin – todelliset sovellukset eivät ole toistaiseksi olleet riittäviä. Tämä pätee älyvalaistukseen yhtä paljon kuin laajempiin älysovelluksiinkin. Kuinka monta automaattisesti käynnistyvää näyttöä olet nähnyt pääkadun myymälöissä? Kuinka monta sellaista kiinteistön haltijaa tiedät, jotka valvovat huoltotoimenpiteiden tarvetta etänä?

**...tekoälystä  
virtuaalitodellisuuteen  
Virtuaalitodellisuudet –  
todelliset sovellukset eivät ole  
toistaiseksi olleet riittäviä**



Vaikka älyteknologialla on valtavat mahdollisuudet vähittäiskaupan piirissä ja vaikka vaikutukset, joita älyvalmiuksilla takuuvarmasti on sellaisiin tekijöihin kuin viipymisaika ja kulkureitit, voivat olla vaikuttavat, on kuitenkin tarpeen ottaa askel taaksepäin kaikesta innostuksesta. Kuinka tehokkaasti älytoimintoja todella käytetään vähittäiskaupassa?

Monet vähittäiskauppiat ovat menestyneet verkko- ja mobiilikanavilla, mutta on silti pitkä matka, ennen kuin digitaalisuus saadaan integroitua fyysiseen myymälään. Nyt kun verkkokauppojen eturintama on niin kehittynyt, fyysiset myymälät kamppailevat päästäkseen taas tilanteen tasalle.

**Nyt kun verkkokauppojen  
eturintama on niin  
kehittynyt, fyysiset myymälät  
kamppailevat päästäkseen  
taas tilanteen tasalle**



Valaistus toimii hyvin älykkäiden teknologioiden perustana. Valaistus on jo asennettu kaikkialle, sillä on virtalähde, ja se on ilmeinen paikka aloittaa teknologioiden yhdistäminen myymälään ja asiakkaiden yhdistäminen niihin. Lisäksi on olemassa runsaasti seuraavan sukupolven taktiikkaa, joita vähittäiskauppiat voivat käyttää siirtyessään kohti

älyjärjestelmien käyttöönottoa. Mutta näin tekeminen ilman liiketoiminnan tavoitteiden huomioimista on harvoin erityisen hyvä ajatus. Sen sijaan paremmin tunnettujen teknologioiden paremman käytön tulisi olla ensimmäinen askel, jotta lopputulokseen voidaan vaikuttaa tehokkaasti.



## Alusta alkaen

Totuus on, ettemme ole vielä edes saavuttaneet tilannetta, jossa LED-valaistus olisi otettu käyttöön kaikkialla. Vuoden 2017 jälkipuoliskolla Lux Review otti kohteekseen Yhdistyneen kuningaskunnan kaikkein kuuluisimman ostospaikan, eli Oxford Streetin, arvioidakseen valaistuksen tilaa vähittäiskaupassa. Lippulaivamyymälöistään tunnetulla kadulla luulisi olevan runsaasti huippuluokan vähittäiskaupan esillepanotekniikkaa nautittavaksi. Näin ei kuitenkaan ollut. Noin kaksi kolmasosaa tämän epämuodollisen kyselyn vastaajista ei ollut edes vielä toteuttanut LED-valaisinten asentamista. Ne, jotka olivat tehneet niin, eivät näyttäneet varmistaneen järjestelmää tulevaisuuden varalta älyjärjestelmiä varten.

## Älykkäämmän toimittajan etsiminen

Markkinoilla on valtavasti tarjontaa. Kauppojen suunnittelijat ja visuaalisen markkinoinnin parissa työskentelevät kohtaavat enemmän brändejä, enemmän tuotteita ja useampia lisäarvon muotoja kuin koskaan aiemmin. Haasteena on usein valinnan tekeminen: kuinka verrata, valita, vakuuttua, löytää selkeä erottelu ja hintojen vertailu?

Yksikään toimittaja ei pysty "tekemään kaikkea", mitä tulee sellaisten parhaiden käytännön älyratkaisujen tarjoamiseen, jotka ovat aidosti linjassa liiketoiminnan tavoitteiden kanssa. On aloitettava ongelmasta, joka yritetään ratkaista tai tavoitteesta, joka yritetään saavuttaa.

Yhteistyö on keskeinen tapa kehittää alan parhaita teknologioita ja asiantuntemusta, jotka ratkaisevat jokaisen yksittäisen vähittäiskauppiaan erityiset haasteet tai tavoitteet.

Kumppanuuteen pohjautuva lähestymistapa on keskeisessä asemassa maailmassa, josta on tulossa aiempaa digitaalisempi. Koska on olemassa useita elementtejä, jotka tulee opetella onnistumisen varmistamiseksi, parhaan tietämyksen ja parhaan

teknologian yhteen tuominen eri toimittajilta on usein tehokkain reitti aidosti sopivaan, sovellettavaan ja parhaaseen käytännön ratkaisuun. Tunnettu futuristi Gerd Leonhard puhuu tämän "hyperyhteistyön" tarpeesta "tärkeimpänä välttämättömänä vaatimuksena kaikkien uusien ekosysteemien luomiselle". Se on yksi keskeisistä mahdollistavista käytännöistä matkallamme kohti älykkäämpää maailmaa.

## Soveltuvuus selvitys

Kun teoria on paikallaan – teknologiat on tunnistettu ja integroitu – ratkaisu on vielä osoitettava toimivaksi. Tämän pitäisi tapahtua pienessä mittakaavassa asiakkaan harjoitusmyymälässä, jotta osoitetaan ratkaisun sopivuus ja tehokkuus, ennen kuin täysimittaisen älytoimintojen käyttöönottoa harkitaan. Vähittäiskauppioiden tulee etsiä toimittajia, jotka ovat valmiita työskentelemään heidän kanssaan oikean ratkaisun määrittämiseksi sen sijaan, että vain tarjoaisivat ennalta määritetyn listan älytuotteita.

## Tietoihin hukkuminen

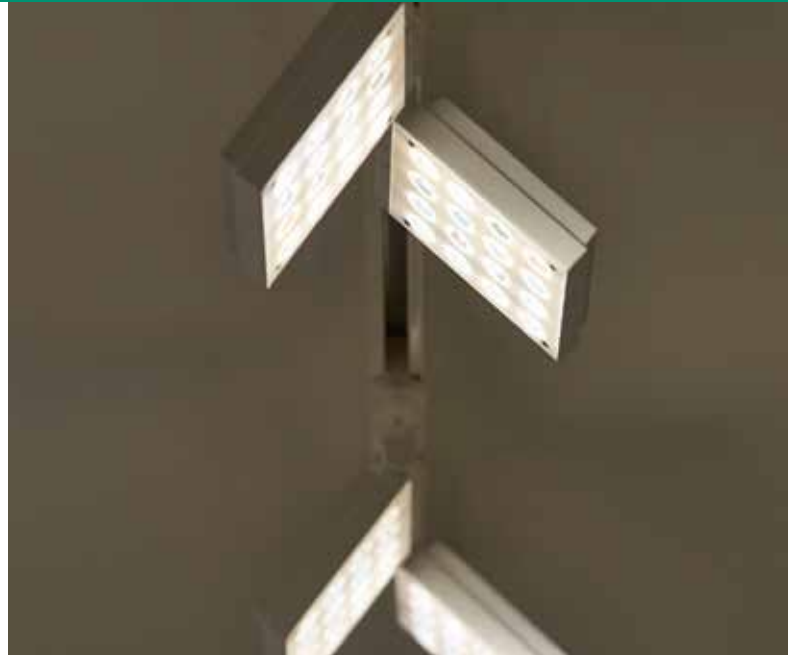
On myös otettava huomioon, mitä älyteknologian käyttöönoton myötä kerätyille tiedoille todella tapahtuu. On luotava asianmukaiset resurssit tietojen käsittelemiseksi, analysoimiseksi ja näkemysten keräämiseksi.

Tämä edellyttää uusia taitoja, joita useilla vähittäiskauppiilla ei tällä hetkellä ole, ja se on mainittu ensisijaisena syynä älyteknologioihin siirtymistä koskevan epäroinnin taustalla. On tärkeää tuntea loppupeli: älyratkaisujen asentamisen taustalla vaikuttavien liiketoiminnan tavoitteiden tunteminen on keskeinen vaihe sen selvittämisessä, mitä tietoja tulisi kerätä ja kuinka näitä tietoja pitäisi käsitellä.

# Valaistuksen mukauttaminen liiketoiminnan tavoitteisiin

Olemme todenneet, että valaistus voi tuoda todellista arvoa liiketoiminnalle. Jos energiakulut laskevat 10 %, nettomääräiset voittomarginaalit voivat kasvaa jopa 16 % tietyissä vähittäiskauppaympäristöissä.

**Jos energiakulut laskevat 10 %:lla, nettomääräiset voittomarginaalit voivat kasvaa jopa 16 % vähittäiskauppaympäristöissä.**



Valaistus on sellaisenaan otettava huomioon aiemmassa vaiheessa uudistamisprosessia. Kokonaisvaltaisempi lähestymistapa valaistukseen, jossa valaistus nähdään myötävaikuttavana tekijänä eikä kuluna, voi auttaa yrityksiä säästämään rahaa suuremmasta määrästä myymälöitä ja saamaan enemmän irti päivityksistä.

Lisäksi tulisi huomioida ratkaisujen uudelleenkäyttö hävittämisen sijaan – varsinkin kun otetaan huomioon vähittäiskauppaympäristöön liittyvät tiheät uudistukset. Kiertotaloudellinen lähestymistapa on todella tärkeä, ja vähittäiskauppioiden tulisi olla yhä tietoisempia verotuksellisista kannustimista, joita tällainen lähestymistapa voi tuoda.

## Suunnitelma tehokkaampiin uudistuksiin

### VAIHE 1: Määritä tärkein liiketoiminnan tavoite

Ratkaisujen tulisi olla laajemman liiketoiminnan tarpeiden mukaisia. Jos esimerkiksi on tarpeen saada aikaan johdonmukaisuutta kaikissa myymälöissä, tulisi etsiä maailmanlaajuisesti vaikuttava toimittaja, joka voi tarjota johdonmukaisuutta maailmanlaajuisesti. Jos tavoitteena on saavuttaa kestävyystavoitteet, LED-valaisimet ovat ilmeinen valinta ja läsnäoloilmaisimien kaltaiset ratkaisut varmistavat, ettei valoa koskaan mene hukkaan, varsinkaan myymälöiden takaosissa.

### VAIHE 2: Suorita energiakatselmus

Ennen päivityksistä tai uusimisista päättämistä on tärkeää ensin ymmärtää, missä tehottomuudet ovat. Monet vähittäiskauppiat eivät tiedä, millaisia ja kuinka monta valaisinta heillä on myymälässään, mikä on ongelma, josta tulee huomattavasti monimutkaisempi koko kiinteistössä. Työskentele sellaisen toimittajan kanssa, joka kykenee suorittamaan täyden energiakatselmuksen ympäristöstäsi, jotta varmistetaan parhaat ratkaisut, jotka toimivat liiketoiminnan tarpeisiin.

Paikan päällä tehdyllä arvioinnilla on mahdollista määrittellä selkeästi ja todennukaisesti tehokkuuteen kohdistuvat edut, jotka investoinnilla voidaan toteuttaa, tämän mahdollistamiseen vaadittava infrastruktuuri, ja asianmukainen taloudellinen ratkaisu, jolla maksimoidaan säästövarojen palautuminen liiketoimintaan.

### VAIHE 3: Ymmärrä jälkiasennuksen arvo

Entä jos sinulla ei ole varaa täydelliseen kunnostukseen? Jälkiasennustoimenpiteet tarjoavat kustannustehokkaita, matalan riskin tehokkuudenparannusvaihtoehtoja niille vähittäiskauppiaille, joiden mahdollisuus tehdä inkrementaalisia isoja päivityksiä tiloihinsa on rajoittunut. Perustyyppisiin jälkiasennustoimenpiteisiin kuuluu laitteiston, järjestelmän ja kokoonpanon jälkiasennus. Jälkiasennuksella pitäisi periaatteessa olla vain rajoitettu vaikutus rakennuksen fyysiseen rakenteeseen, joten sitä pidetään usein ensisijaisena ratkaisuna, koska se kykenee saamaan aikaiseksi nopeita tuloksia.

Kun otetaan huomioon vähittäiskaupan tiheä uudistusiakataulu, on tärkeää etsiä toimittaja, joka pystyy tarjoamaan helposti päivitettävissä olevia ratkaisuja, jotta uuden kauden esillepano ei vaadi vanhan ratkaisun täydellistä purkamista ja uusimista.

### VAIHE 4: Valitse pitkäaikainen toimittaja

Etsi toimittajaa, joka tarjoaa kestäviä ratkaisuja, joita voidaan kehittää ajan myötä ja jotka toimivat yhdessä kanssasi määritelläkseen ja tarjotakseen sellaisen ratkaisun, joka vastaa juuri sinun yrityksesi tarpeisiin nyt ja tulevaisuudessa. Pyri löytämään perinteitä, kokemusta ja luotettavuutta ajan kuluessa varmistaaksesi, että valitsemasi ratkaisu palvelee sinua pitkällä aikavälillä.

### VAIHE 5: Loista älytoimintojen avulla

Älä rynnistä suin päin kikkailemaan ilman, että pidät liiketoiminnan tavoitteet mielessäsi. Alustaviin mutta tehokkaisiin ensiaskeliin älyteknologioiden käyttöön otossa kuuluvat läsnäoloanturit alueilla, joille asiakkailta ei ole pääsyä, kulkureittien määrittäminen resurssien priorisoimiseksi tai valaistuksen mobiilikalibrointi terveyden ja turvallisuuden edistämiseksi.

### VAIHE 6: Huomioi turvavalistus

Oli kyseessä sitten täydellinen uudistus tai vain tiettyjen elementtien parantaminen, turvavalaisuksien uusimpien normien tasalla pysyminen on äärimmäisen tärkeää.

Turvavalistus aktivoituu, kun normaali valaistus sammuu sähkökatkoksen vuoksi. Se takaa, että ihmiset voivat turvallisesti poistua rakennuksesta poistumisteiden riittävän opastuksen ja näkyvyyden ansiosta, ja että hätävarusteiden sijainnit ovat helposti tunnistettavissa, ja että hätäpalveluilla on riittävästi valaistusta tehtäviensä suorittamiseen, ja että turvallisuuden kannalta kriittisiä toimintoja voidaan jatkaa tai ne voidaan sammuttaa asianmukaisesti.

# Talousarvion löytäminen

## Omaksu innovatiivisempi lähestymistapa rahoitukseen

Vaikka on tunnustettu seikka, että tehokkaammilla valaistus- ja turvalaistusjärjestelmillä voi olla myönteinen vaikutus käyttökustannuksien vähentämiseen, on samalla olemassa myös taloudellisia näkökohtia, jotka koskevat tämän investoinnin rahoittamista ja pääomakustannusten palautumisen nopeutta.

Pyri löytämään toimittaja, joka pystyy joustamaan hyväksyäkseen innovatiivisemmän rahoitusratkaisun, joka vastaa budjetin tarpeisiin. Yksi tapa, jota käytetään yhä useammin yrityksen toiminnan monilla osa-alueilla, on investointien muuttaminen pääomamenoista (CAPEX) käyttömeneiksi (OPEX). Tämä poistaa tarpeen etukäteispääomalle, mutta antaa organisaatioille mahdollisuuden vähentää energiakustannuksia, parantaa toiminnan tehokkuutta ja vastata kestävä kehityksen toimenpiteisiin suojellen samalla käyttöpääomaansa. 50 % valaistuksesta arvioidaan olevan erittäin tehotonta, joten tämän päivän yrityksillä on selkeä mahdollisuus ja taloudellinen välttämättömyys vähentää toimitilojensa kuluttamaa energiamäärää tarkastamalla valaistus- ja turvalaistusratkaisunsa.

Valaistusteollisuus on kuunnellut yritysten huolenaiheita ja kehittänyt joustavia ratkaisuja uusien valaistusratkaisujen rahoittamiseen, joissa kustannukset jakautuvat hallittavissa olevalla tavalla, säästöt jaetaan kohtuullisesti, ja joissakin tapauksissa tarjotaan pidemmän aikavälin palvelusopimusta.

## Helppo takaisinmaksu

Suoraviivainen osamaksuun pohjautuva sopimus on hyvä tapa hajauttaa valaistuspäivityksen maksut ilman pääomakustannuksia. Hallittavat kuukausittaiset maksut ovat ennakoitavissa, kun pääomamenoja ja etukäteismaksuja ei ole, minkä ansiosta yritykset voivat käyttää käyttöpääomaansa muihin tarkoituksiin samalla, kun parantavat energiankulutuksensa tehokkuutta. Tämentyyppisen järjestelyn avulla yritys toteuttaa välittömästi energiankulutuksen pienentämisen ja tehokkuuden parantamisen hyödyt, kuten vähentyneen huoltotoimenpiteiden tarpeen ja pienemmän valaistuksen häiriöiden asteen.

## Säästöjen jakaminen

Perusteellisempi rahoitusvaihtoehto, joka takaa säästöt ja jakaa kaikki edut valaistusyhtiön ja asiakkaan välillä, on säästöjen jakamisen vaihtoehto. Vaihtoehto on edelleen OPEX-pohjainen, ja se on yleensä sopiva yli 100 000 £:n hankkeille. Se on kumppanuus, jossa kaikki parannetusta valaistuksesta saadut säästöt jaetaan puoliksi valaistusyrityksen ja asiakkaan välillä. Tämä tarjoaa yritykselle pienemmän riskiprofiilin kannustamalla valaistusyhtiötä tehokkaasti toteuttamaan tehokkuuteen kohdistuvat edut parannettujen valaistus- ja turvalaistusjärjestelmien kautta. Jos säästöjen jakamisen vaihtoehtoon päädytään, tulee olla käytävissä takuu siitä, että jos projekti johtaa tappioihin, valaistusyhtiö maksaa erotuksen.

# Pyri löytämään toimittaja, joka pystyy joustamaan hyväksyäkseen innovatiivisemman rahoitusratkaisun



## "Valaistus palveluna"

Suuremmille organisaatioille suunnattu, innovatiivisempi pitkän aikavälin lähestymistapa, jonka suosio kasvaa koko ajan ulkoistamistrendin säilyessä vahvana, on valaistusinfrastruktuurin päivittäminen palvelutasosopimuksen avulla. Yli puolen miljoonan punnan projekteille soveltuvan palvelutasosopimuksen etuna on tiedossa olevien toimintakulujen tarjoaminen määritellyn sopimuskauden aikana. "Valaistus as a service" ulkoistaa tehokkaasti valaistuksen ja turvavalaisuksen toimittamisen, asennuksen, huollon ja

käyttöönoton kiinteää kuukausimaksua vastaan. Tämä takaisinmaksu on yleensä pienempi kuin organisaation nykyinen valaistuslasku, ja sillä on lisäetuna päivitysten jatkuva tilaus sopimuksen ajan, ilman ad hoc -huollon kustannuksia. Sopimukset voivat olla kestoaltaan jopa kaksikymmentä vuotta ja liiketoiminnan koosta ja aikavälin pituudesta riippuen on mahdollisuudet merkittäviin energiansäästöihin, yli 50 %:n verran, sekä rahoituskaudella että sen jälkeen.



Vaikka kaikki voitava on tehty tämän julkaisun teknisten yksityiskohtien tarkkuuden varmistamiseksi, tekniset ja suorituskykyä koskevat tiedot muuttuvat jatkuvasti. Siksi ajankohtaiset tiedot tulee tarkistaa Feilo Sylvania Europe Limitediltä.

Tekijänoikeudet Feilo Sylvania Europe Limited – toukokuu 2018

[sylvania-lighting.com](http://sylvania-lighting.com)

Feilo Sylvania -yhtiö