

# FOOTFALL, CZYLI WSZYSCY LICZĄ



**Monika Mojzesowicz**  
Dyrektor Departamentu  
Kredytów Firmowych  
Expander Advisors Sp. z o.o.



**Szymon Mojzesowicz**  
MRICS  
Managing Leader  
– LEGE ARTIS Biuro  
Doradców Majątkowych,  
Partner Biznesowy Expander  
Advisors Sp. z o.o.



**Norbert Banaszek**  
Project Manager – LEGE  
ARTIS Biuro Doradców  
Majątkowych – Partner  
Biznesowy Expander Advisors  
Sp. z o.o.

Jak sfinansować korzystanie z najnowszych technologii, nie tylko urządzeń czy sprzętu, ale na przykład takich narzędzi współczesności jak systemy liczenia?

Świat wirtualny przyzwyczał nas do śledzenia i analizowania wszelkich zachowań użytkowników w każdym zakątku sieci. Przedsiębiorcy mają do dyspozycji narzędzia do monitorowania i analizowania działań swoich potencjalnych klientów od momentu wyszukiwania danego produktu/usługi po finalizację zakupów. Nikt dziś nie wyobraża sobie komercyjnej strony internetowej pozbawionej chociażby elementarnej funkcji liczenia odwiedzających.

### W nieruchomościach komercyjnych

Pojawia się pytanie, czy w równym stopniu korzysta z narzędzi do analizy ruchu ludzi świat realny, a w szczególności biznes nieruchomości komercyjnych. Mogłoby się wydawać, że systemy liczenia ludzi w obiektach są wprost idealne do projektów smart office, w ramach których można chociażby optymalizować zużycie energii poprzez au-

tomatyczne sterowanie systemami wentylacji i klimatyzacji dostosowane do liczby osób. Tymczasem jednak pozyskiwanie danych o liczbie ludzi (tzw. footfall) za pomocą systemów elektronicznych to w dalszym ciągu obszar zainteresowania niemal wyłącznie centrów handlowych, podczas gdy potencjał jest znacznie szerszy.

Dość wspomnieć, że w przypadku środków komunikacji zbiorowej podstawą liczenia pasażerów są dalej liczniki ręczne, tzw. klikacze. Biurowce wyposażane są w coraz doskonalsze systemy identyfikacji użytkowników i pojazdów, ale zapomina się często o wartości zanonimizowanych danych o przemieszczaniu się ludzi w tych obiektach. Wspomniane wyżej systemy automatycznego sterowania wentylacją i klimatyzacją czy też wsparcie w sytuacjach kryzysowych, takich jak koordynacja ewakuacji budynku, to tylko kluczowe możliwości zastosowania systemów liczenia ludzi. Analiza footfall dostarcza odpowiedzi na szereg prozaicznych, zdawałoby się, pytań, np.: czy ruch w danym miejscu jest wystarczający z perspektywy ustawienia automatów vendingowych z napojami lub bankomatu? Czy organizacja utrzymania czystości jest optymalna, czy użyte wykładziny i wycieraczki są faktycznie trwałe? Czy strefa gastronomii nie jest zbyt mała w stosunku do natężenia klientów? Podobnie jak w przypadku monitorowania ruchu internetowego,

możliwości wykorzystania liczenia ludzi ogranicza jedynie kreatywność użytkowników systemu. Gromadząc dane historyczne dotyczące natężenia ruchu w ciągach komunikacyjnych, możemy lepiej planować kolejne inwestycje. Oczywiście w wielu przypadkach dane z systemów liczenia będą wymagać szerszych analiz, dlatego tak ważne jest, aby były one dostępne w systemie w sposób łatwy do porównania i zestawiania.

Systemy automatycznego sterowania wentylacją i klimatyzacją albo koordynacja ewakuacji budynku – to przykłady możliwości zastosowania systemów liczenia ludzi.

Warto podkreślić, że czasami do pozyskania informacji o footfall wystarczy modyfikacja istniejących systemów monitorowania, czasami jednak należy skorzystać z rozwiązań specjalnie do tego przeznaczonych, zwłaszcza w przypadku podmiotów, dla których są to dane krytyczne tj. sieci sprzedaży w branżach, w których liczba odwiedzających placówkę handlową odbiega znacząco od liczby transakcji. Do takich branż należą m.in. sieci odzieżowe, obuwnicze, salony jubilerskie, sklepy z rtv i agd. Dla wszystkich tego typu placówek kluczowym parametrem jest konwersja odwiedzających na kupu-

jących. Jak istotny jest to parametr, wystarczy zobrazować prostym przykładem: jeśli w dwóch placówkach handlowych doszło w ciągu dnia do 50 transakcji po średnio 200 zł każda, z tym że jedną placówkę odwiedziło 100 osób, drugą zaś 70, to poprawa konwersji w tej pierwszej placówce do poziomu drugiej placówki zaowocuje wzrostem przychodu ze sprzedaży o ponad 40%.

### Liczenie i analiza danych

Zdecydowana większość sieci sprzedażowych, w których zjawisko konwersji odgrywa dużą rolę, monitoruje liczbę klientów, jednakże często potencjał owych danych jest również niewykorzystany. Analiza liczby odwiedzin i współczynnika konwersji to świetne narzędzie do optymalnej obsady personelu czy też oceny skuteczności działań marketingowych i sprzedażowych. Warunkiem jest, aby dane z dowolnych placówek, miast czy makroregionów były dostępne od ręki, z możliwością błyskawicznego porównania i zestawienia np. z raportami kasowymi. Cóż bowiem z tego, że dział sprzedaży, kadr czy marketingu dysponuje miesięcznymi raportami liczby odwiedzin z poszczególnych placówek, jeśli np. porównanie danych z makroregionów wymaga przygotowania odrębnego opracowania? Cóż z tego, że istotne dla branży odzieżowej i obuwniczej dane pogodowe są gromadzone, jeśli zestawienie tych danych z liczbą odwiedzin w konkretnych placówkach jest pracochłonne? Dokonując wyboru systemu liczenia ludzi w nieruchomościach komercyjnych, nie należy zatem kierować się tylko samym technicznym aspektem skuteczności pomiaru. Warto przede wszystkim zapoznać się z możliwościami systemu, który owe dane dostarcza.

### Korzystanie bez zakupu

Najnowocześniejsze rozwiązania oparte na cloud computingu są zaprojektowane w sposób umożliwiający dostęp online do setek urządzeń z poziomu urządzeń mobilnych. Dostarczają aktualne dane pogodowe ze stacji pogodowych zlokalizowanych najbliżej urządzenia, umożliwiają porównywanie na bieżąco statystyk odwiedzin z różnych miejsc, regionów, krajów, generowanie raportów w różnych formatach i przesyłanie ich na wskazane adresy mailowe lub udostępniają dane do po-

brania w ramach API użytkownika. Urządzenia komunikują się ze sobą, weryfikując swój status działania i zgłaszając wszelkie zakłócenia, użytkownik zaś może w każdej chwili przenieść urządzenie w inne miejsce, przypisując mu po prostu nowe miejsce w strukturze, np. przenosząc urządzenie z wejścia do budynku do wejścia do konkretnego pomieszczenia. Cała operacja przy zapewnieniu dostępu do zasilania i sieci WIFI zajmie kilkanaście minut. Od strony stopnia trudności instalacja urządzenia jest zbliżona do instalacji tzw. cookies na stronie internetowej.

Systemy liczenia, podobnie jak niemal wszystkie niezbędne przedsiębiorcom urządzenia i maszyny, można sfinansować w ramach leasingu.

Skojarzenie z internetem jest o tyle słuszne, że owe nowoczesne systemy liczenia są oparte na technologii IoT (Internet of Things), w ramach której urządzenia łączą się w sieć, gromadząc, przetwarzając i wymieniając dane. Ile zatem kosztuje dostęp do danych o footfall? Coraz częściej systemy liczenia są oferowane również w formie SAS (Software as Service, czyli OPEX) tj. użytkownicy wnoszą wyłącznie opłatę za możliwość korzystania z systemu, bez konieczności zakupu urządzeń. Podmioty szukające kosztów CAPEX mogą zdecydować się na zakup systemów, przy czym rozpiętość cenowa na rynku systemów liczenia jest dość duża. Najprostsze systemy, bez cloud computingu i dostępu online, oparte na promieniach IR, to wydatek rzędu 1,5 tys. zł za jedno urządzenie, a bardziej zaawansowane rozwiązania, oparte o algorytmy wideo i kamery termiczne z dostępem do danych online, potrafią kosztować około 5 tys. za urządzenie. Oczywiście systemy liczenia, podobnie jak niemal wszystkie niezbędne przedsiębiorcom urządzenia i maszyny, można sfinansować w ramach leasingu.

### Finansowanie

Z uwagi na to, że sprzęt się często zmienia (unowocześnia), a posiadanie nowych urządzeń to warunek konieczny do rozwoju firmy, proponujemy naszym inwestorom finansowanie w formie leasingu, który jest niekiedy jedynym sposobem na ko-

rzystanie z nowinek współczesności bez konieczności inwestowania całej kwoty wymaganej do posiadania nowego sprzętu.

Urządzenia pomocne w każdej firmie inne niż samochody możemy finansować w leasingu tradycyjnym, który ma opcję wykupu na koniec trwania umowy, bądź w leasingu nowoczesnym, który działa na zasadzie wynajmu.

Leasing to najbardziej klasyczny i popularny sposób finansowania urządzeń bez konieczności wpłaty całej kwoty wartości na początku; płatność jest odwleczona w czasie. Niezależnie od umowy klienci mogą liczyć na szybką decyzję, brak wpłaty własnej, stałe korzystne raty i okres leasingowania nawet do 60 miesięcy.

Możemy zaproponować rozwiązanie, które za granicą jest obecnie bardzo często stosowane jako model finansowania nowoczesnych technologii, czyli leasing nowoczesny. Jest to możliwość korzystania ze sprzętu bez konieczności posiadania własności. W potocznym slangu finansowym jest to wynajem. Inwestor płaci miesięcznie tzw. czynsz, a na koniec umowy ma możliwość wymiany na inny sprzęt, nowszej generacji. Dzięki temu uzyska niższe raty niż w tradycyjnym leasingu i najnowszy sprzęt w zasięgu ręki. ■

### O autorach

**Monika Mojesowicz** – z wykształcenia ekonomista; z zamiłowania finansistka. Doświadczenie zdobywała w m.in. w Kredyt Banku; Millennium; Polbanku; Raiffeisen; DnB Nord. Teoretyk i praktyk, dlatego też rozumie potrzeby Klientów i łatwo rozwiązuje problemy i dobiera rozwiązania. Obecnie Dyrektor Departamentu Firmowego w Expanderze; w finansach 17 lat – cel osiągnięty dzięki ciężkiej pracy; charyzmie i pasji do finansów firmowych.

**Szymon Mojesowicz MRICS** – z wykształcenia inżynier budowlany i ekonomista, magister Politechniki Warszawskiej oraz magister Sheffield Hallam University. Członek brytyjskiego Królewskiego Stowarzyszenia Rzeczoznawców (RICS), rzeczoznawca majątkowy. Wieloletni przedsiębiorca, businessplanner, doradca majątkowy i specjalista w zakresie wyceny nieruchomości i przedsiębiorstw. Obecnie leader zarządzający w firmie LEGE ARTIS Biuro Doradców Majątkowych. 14 lat w branży

**Norbert Banaszek** – analityk prawno-finansowy. Z zamiłowania specjalista tematyki ochrony danych osobowych. Doświadczenie prawnicze zdobywał zarówno w ramach kancelarii oraz jako inhouse w korporacjach (m.in. Sony Music Entertainment Poland Sp. z o.o., Avantis S.A.). Od 6 lat działa jako Niezależny konsultant, właściciel DBV Optima, a od 3 lat współpracuje z Lege Artis Biuro Doradców Majątkowych wspierając przedsiębiorców na każdym etapie rozwoju w aspektach prawno-finansowych i nie tylko. W konsultingu kieruje się zasadą pełnego zaangażowania w rozwiązanie problemów klientów.