

Una aproximación estratégica a la tecnología RFID

Desarrollando una estrategia RFID de éxito para su negocio de conversión



Cada día se ponen en funcionamiento nuevas aplicaciones para la tecnología RFID de ultra alta frecuencia (UHF), haciendo que la adopción de este tipo de tecnología sea inevitable para la mayor parte de los convertidores de todo el mundo. Pero meterse de golpe sin un plan bien concebido y ejecutado podría echarlo todo a perder. La tecnología puede percibirse como algo complejo y costoso, haciendo que muchos convertidores (e incluso sus clientes) se pregunten cuándo será el momento exacto en que los beneficios de la adopción de la tecnología RFID superen la inversión inicial de tiempo y dinero.

Entre las principales consideraciones para los convertidores se incluyen:

- ¿En qué sentido puede la tecnología RFID añadir valor a los productos que ya ofrezco a los clientes?
- ¿Qué producto nuevo puedo ofrecer con la tecnología RFID?
- ¿Sería bueno esperar hasta que los propios clientes demanden etiquetas inteligentes?
- ¿Debería dirigirme de forma proactiva a los clientes que ya están entusiasmados con la tecnología RFID o tratar de convencer a los clientes ya existentes sobre sus beneficios?

Adoptar un enfoque estratégico para la adopción de la tecnología RFID le ayudará a responder a todas esas preguntas para conseguir una mayor rentabilidad y eficiencia en su negocio. También le permitirá ayudar a sus clientes en sus iniciativas relacionadas con la tecnología RFID.

La información es poder

El primer paso para desarrollar una estrategia RFID exitosa es aprender lo máximo posible sobre este tipo de tecnología:

- ¿Cómo funciona?
- ¿Quién la utiliza?
- ¿Qué factores son los que determinan el tipo de inlay que se necesita?
- ¿Qué elementos y qué procedimientos de control de calidad se necesitarán para una adopción exitosa?

Avery Dennison LPM

Ser informado.



Entre los negocios que ya se están beneficiando de la tecnología RFID están aquellos con exigencias normativas o protocolos establecidos por el sector que requieran una función específica permitida por la tecnología. De la misma forma que el Código Internacional de la Edificación promueve la adopción de tecnologías sostenibles, las normas y los reglamentos relativos a la seguridad, la falsificación y el seguimiento de identidades para posibles retiradas de productos conducirán a un incremento del uso de la tecnología RFID en un gran número de sectores.

Los convertidores que tengan clientes en sectores con amplia regulación tendrán más probabilidades de recuperar su inversión en RFID con mayor rapidez. Desde una perspectiva geográfica, es razonable pensar que los países que dan mayor valor a la sostenibilidad, la salud, la seguridad y la transparencia, se adapten con mayor rapidez a la tecnología RFID.

5 pasos para educar al cliente

Una vez que los convertidores determinen que el valor obtenido de la tecnología RFID supera sus costes iniciales, los objetivos serán ampliar el uso por parte de los clientes de la recién adquirida competencia. El proceso de cinco pasos que describimos a continuación le ayudará a educar a los consumidores finales sobre los beneficios de la tecnología RFID y a una adopción exitosa de la misma:

Controles de calidad regulares y una medición e información adecuadas garantizarán el éxito a largo plazo y la mejora continua.

1. Identifique nuevas oportunidades. Trabaje junto a cada cliente para identificar objetivos específicos que pueden alcanzarse mediante el etiquetado con RFID. Tenga en cuenta que el retorno de la inversión a menudo se consigue mediante beneficios como:

- Mayor productividad del trabajo mediante el escaneo automático de los productos
- Costes operativos inferiores gracias a una mejor gestión del inventario
- Mayor seguridad frente a robos y falsificaciones
- Reducción de los residuos y desechos
- Cumplimiento asegurado de las normas reguladoras y los protocolos del sector
- Ahorro de tiempo y costes gracias a una mayor eficiencia.

2. Ofrezca una solución personalizada. Asóciese con un diseñador o fabricante de inlays con experiencia para ofrecer una solución que cumpla con las necesidades de su caso específico y que incluya el software y el hardware requeridos.

3. Lance una prueba de concepto de la tecnología. Desarrolle módulos de inserción, puntos de prueba electrónica y procesos de embalaje. Después pruebe la línea de producción nueva o modificada con inlays personalizados antes de su puesta en práctica. Asegúrese de que la solución funciona en un entorno controlado.

4. Desarrolle sistemas de medición y evalúelos mediante pruebas. Ayude al cliente a crear los sistemas de medición adecuados para medir la consecución de los resultados deseados. Comprenda los principales indicadores de rendimiento que respalden el retorno de la inversión del cliente para la solución.

5. Implante una producción plena. Controles de calidad regulares y una medición e información adecuadas garantizarán el éxito a largo plazo y la mejora continua.

Avery Dennison LPM

Ser informado.

El futuro ya está aquí

El cómo y el cuándo de la adopción de la tecnología RFID será diferente para cada convertidor. Pero todos pueden beneficiarse desarrollando una estrategia intensiva y eligiendo fabricantes de equipos de conversión, módulos de inserción o inlays con experiencia en RFID para ayudarle en el proceso de adopción. Trabajar con un socio experimentado le ayudará a entender los retos técnicos de la tecnología RFID y los medios para superarlos.

Ver otros libros blancos de esta misma serie.

- **Conocer la tecnología RFID:** Cómo integrarla en sus procesos de conversión de etiquetas
- **Unirse a la ola RFID:** Cómo puede la tecnología RFID aportar rentabilidad a los convertidores y sus clientes
- **Elegir inlays RFID:** Cómo las exigencias de los clientes dirigen el diseño y la selección de inlays
- **Mejorar con la tecnología RFID:** Entender los requisitos de producción, prueba y calidad para la conversión a la tecnología RFID

AVERY DENNISON se compromete a apoyar a los convertidores y a sus clientes de todo el mundo durante el proceso de adopción de la tecnología RFID. Ofrecemos una de las carteras de productos con patente más amplias en este escenario comercial de crecimiento vertiginoso. Como pioneros en la tecnología RFID y como el mayor fabricante y distribuidor mundial de inlays UHF, podemos ayudarle a conseguir y a proteger los objetivos de recopilación de información de cada cliente, además de abrir nuevas oportunidades para profundizar y rentabilizar las relaciones con los clientes.

Disclaimer. All Avery Dennison statements, technical information and recommendations are based on tests believed to be reliable but do not constitute a guarantee or warranty. All Avery Dennison products are sold with the understanding that purchaser has independently determined the suitability of such products for its purposes.

All Avery Dennison's products are sold subject to Avery Dennison's general terms and conditions of sale, see <http://terms.europe.averydennison.com> for Europe, <http://label.averydennison.com/en/home/terms-and-conditions.html> for North America, https://label.averydennison.asia/en_asean/home/terms-and-conditions.html for Asia-Pacific, http://label.averydennison.com.ar/es_ar/home/terms-and-conditions.html for Argentina, http://label.averydennison.com.br/pt_br/home/terms-and-conditions.html for Brazil, http://label.averydennison.cl/es_cl/home/terms-and-conditions.html for Chile; http://label.averydennison.com.co/es_co/home/terms-and-conditions.html for Colombia and <http://label.averydennison.es/es/home/privacy-statement.html> for Mexico.

© 2017 Avery Dennison Corporation. Avery Dennison brands, product names and codes are trademarks of the Avery Dennison Corporation. All other brands and product names are trademarks of their respective owners. All statements, technical information and/or recommendations in this document are based on tests believed to be reliable but do not constitute a guarantee or warranty by Avery Dennison.



Label and
Graphic Materials

rfid.averydennison.com

