

Uma abordagem estratégica para RFID

Desenvolvendo uma estratégia RFID de sucesso para o seu negócio de conversão.



Novas aplicações para a tecnologia RFID de ultra alta frequência (UHF) estão sendo realizadas todos os dias, tornando a adoção de RFID inevitável para a maioria dos conversores em todo o mundo. Mas entrar de cabeça no jogo pode ser um tiro pela culatra sem um plano adequadamente concebido e executado. A tecnologia pode ser percebida como complexa e onerosa, deixando muitos conversores – e seus clientes – lutando para identificar exatamente quando os benefícios da adoção de RFID compensarão o investimento inicial de tempo e dinheiro.

Principais considerações para conversores incluem:

- Como a tecnologia RFID pode agregar valor aos produtos que já estou entregando aos clientes?
- Que novos produtos posso oferecer com RFID?
- A melhor estratégia de RFID é esperar até que os clientes existentes exijam tags inteligentes?
- Devo procurar de forma proativa os clientes que já estão entusiasmados com RFID ou educar os clientes existentes sobre seus benefícios?

A adoção de uma abordagem estratégica para adoção de RFID ajudará você a responder a essas perguntas para obter maior lucratividade e eficiência em seus negócios. Isso também permitirá que você auxilie melhor seus clientes em suas iniciativas de RFID.

Conhecimento é poder

O primeiro passo no desenvolvimento de uma estratégia de negócios de RFID bem-sucedida é aprender o máximo possível sobre RFID:

- Como funciona?
- Quem está usando?
- Quais fatores determinam o tipo de *inlay* necessário?
- Quais elementos de solução e procedimentos de controle de qualidade serão necessários para uma adoção bem-sucedida?

Avery Dennison LPM Be Informed.



Entre as empresas que já se beneficiam de RFID estão aquelas com exigências regulatórias ou protocolos estabelecidos pelo setor que exigem uma função específica habilitada pela tecnologia. Da mesma forma que o Código Internacional de Construção promove a adoção de tecnologias sustentáveis, as regras e regulamentos relacionados à segurança, falsificação e rastreamento de identidade para possíveis *recalls* impulsionarão um aumento no uso de RFID em vários setores.

Conversores com clientes em setores altamente regulamentados provavelmente perceberão o retorno de seu investimento em RFID mais rapidamente. De uma perspectiva geográfica, é razoável esperar que as nações que valorizam a sustentabilidade, a saúde, a segurança e/ou a transparência adotem o RFID mais rapidamente.

Controle de qualidade em andamento, métricas e relatórios adequados garantirão o sucesso a longo prazo e a melhoria contínua.

Cinco etapas para a educação do cliente

Uma vez que os conversores determinam que o valor derivado do RFID supera seus custos iniciais, os objetivos devem ser expandir o uso da competência recém-adquirida pelo cliente. O processo de 5 etapas a seguir pode ajudar você a conscientizar os clientes finais sobre os benefícios de RFID e a auxiliar na adoção bem-sucedida:

- 1. Encontre oportunidades.** Trabalhar em estreita colaboração com cada cliente para identificar objetivos específicos alcançáveis por meio de marcação de RFID. Tenha em mente que o ROI é mais frequentemente alcançado por meio de benefícios como:
 - Maior produtividade de trabalho através da digitalização automatizada de itens
 - Custos operacionais mais baixos através de melhor gerenciamento de estoque
 - Maior segurança contra roubo ou falsificação
 - Resíduos e sucata reduzidos
 - Conformidade assegurada com padrões regulatórios ou Economia de tempo e custos através de eficiências aprimoradas.
- 2. Personalize uma solução.** Parceria com um designer/fabricante de *inlay* experiente para uma solução que atenda às necessidades de seu caso de uso específico e integre software e hardware necessários.
- 3. Lançar uma prova de conceito de tecnologia.** Desenvolver módulos de inserção, pontos de testes eletrônicos e um processo de embalagem. Em seguida, realizar o piloto da linha de produção nova ou modificada com os *inlays* personalizados antes da implementação completa. Assegure-se de que a solução funcione em um ambiente controlado.
- 4. Desenvolva métricas e as avalie por meio de um piloto.** Ajude o cliente a criar métricas apropriadas para medir os resultados de desempenho desejados. Entenda os principais indicadores de desempenho que apoiam o ROI do cliente para a solução.
- 5. Estenda para produção completa.** O controle de qualidade em andamento, as métricas e relatórios adequados garantirão o sucesso a longo prazo e a melhoria contínua.

Avery Dennison LPM Be Informed.

O futuro é agora

O momento e a forma como se dará a adoção de RFID será diferente para cada conversor. Mas todos podem se beneficiar com o desenvolvimento de uma estratégia de RFID abrangente e escolhendo fabricantes de equipamentos de conversão, módulos de inserção ou *inlays* com experiência em RFID para auxiliar na adoção. Trabalhar com um parceiro experiente ajudará você a entender os desafios técnicos exclusivos de RFID – e os meios para superá-los.

Veja outros *white papers* desta série:

- **Noções básicas sobre RFID:**
Como integrar o RFID no seu processo de conversão de etiquetas
- **Surfando na onda RFID:**
Como a tecnologia RFID está gerando lucratividade para os conversores e seus clientes
- **Escolhendo *inlays* de RFID:**
Como os requisitos do cliente impulsionam o design e a seleção de *inlay*
- **Crescendo com RFID:**
Noções básicas sobre produção, testes e requisitos de qualidade para conversão de RFID.

A Avery Dennison está comprometida em oferecer suporte a conversores e seus clientes em todo o mundo através do processo de adoção de RFID.

Oferecemos um dos mais amplos portfólios de patentes nesta área comercial em rápida expansão. Como pioneira em tecnologia RFID e maior fabricante e distribuidor de *inlay* UHF em todo o mundo, podemos ajudá-lo a alcançar e proteger a coleta de informações de cada cliente, abrindo novas janelas de oportunidade para relacionamentos mais profundos e lucrativos com os clientes.

Aviso legal. Todas as declarações, informações técnicas e recomendações da Avery Dennison são baseadas em testes considerados confiáveis, mas que não constituem garantia. Todos os produtos da Avery Dennison são vendidos com o entendimento de que o comprador determinou de forma independente a adequação desses produtos para seus objetivos.

Todos os produtos da Avery Dennison são vendidos de acordo com os termos e condições gerais de venda da Avery Dennison, consulte <http://www.europe.averydennison.com> para a Europa, <http://label.averydennison.com/en/home/terms-and-conditions.html> para a América do Norte, https://label.averydennison.asia/en_asean/home/terms-and-conditions.html para a Ásia-Pacífico, http://label.averydennison.com.ar/es_ar/home/terms-and-conditions.html para a Argentina, http://label.averydennison.com.br/pt_br/home/terms-and-conditions.html para o Brasil, http://label.averydennison.com.co/es_co/home/terms-and-conditions.html para o Chile, <http://label.averydennison.com> para a Colômbia e <http://label.averydennison.es/es/home/privacy-statement.html> para o México.

© 2017 Avery Dennison Corporation. Marcas, nomes de produtos e códigos da Avery Dennison são marcas comerciais da Avery Dennison Corporation. Todas as outras marcas e nomes de produtos são marcas registradas de seus respectivos proprietários. Todas as declarações, informações técnicas e recomendações contidas neste documento são baseadas em testes considerados confiáveis, mas que não constituem garantia da Avery Dennison.



Label and
Graphic Materials

rfid.averydennison.com

