

12.000 kunder ekspederet på 15 minutter



Danmarks første indendørs multifleksible arena i Herning (Jyske Bank BOXEN) er helt opdateret, når det kommer til den digitale skilteløsning. Løsningen er med til at minimere ekspeditionstiden ved salgsstederne til bare 17 sekunder pr. kunde under arrangementerne – og det gælder alt fra speedway og håndbold til store musikkoncerter.

Håndskrevne skilte kan være flotte, men i et topmoderne messecenter, der danner ramme om nogle af Danmarks største arrangementer, og hvor det er helt afgørende at få tilskuerne hurtigt igennem køen under pauserne, var det optimalt at vælge en digital skilteløsning ved salgsstederne. Løsningen gør det let for personalet at skifte skærbilleder i menuerne, og den gør det attraktivt og enkelt for kunderne at se, hvad de skal købe.

”Det er alfa og omega i Jyske Bank BOXEN, at folk kommer hurtigt igennem vores salgssteder med mad og drikke. I en pause på 15 minutter under et arrangement skal alle 12.000 tilskuere igennem boderne. Det betyder, at det skal gå ekstremt hurtigt for ikke at skabe dårlig stemning og dermed en dårlig oplevelse. Og det hjælper den nye skilteløsning os med, fordi vi hurtigt kan

skifte billeder og menu, hvis ét emne fx er udsolgt. Det er koordinering ned til mindst detalje. Logistikken skal være i orden, og det er noget, som vi hele tiden arbejder på at optimere,” forklarer it-chef Jan Engkjær, MCH Messecenter Herning.

I processen med at finde en digital skærm-løsning var det vigtigt for Jan Engkjær og hans kolleger, at løsningen var let at administrere for medarbejderne ved salgsstederne.

”Det nytter simpelthen ikke noget, at vi skal tilkalde en it-medarbejder, hvis vi har udsolgt af chili con carne. Det er et helt forkert brug af ressourcer. Af samme årsag vil vi skifte vores gamle skilteløsning i resten af messecenteret til den nye Scala Digital Signage, fordi det gør vores arbejde meget lettere,” siger Jan Engkjær.

En intuitiv løsning

Skilteløsningen gør det muligt automatisk at skifte imellem forskellige menuer i løbet af dagen, sådan at der er rundstykker og snegle på menuen om morgenen, noget andet til frokost og noget tredje til aften. Det var også vigtigt for de ansatte i messecenteret, at løsningen kunne klare både stillbilleder og levende billeder, så der er mulighed for udvikling og inspiration under arrangementerne.

”For eksempel kan vi opsætte det, så der løber en håndboldspiller hen over skærmen, og det var vigtigt for os, at vi kunne skifte imellem flere funktioner, uden at det bliver kompliceret. En anden egenskab, som vi regner med at tage i brug er, at vi eksempelvis kan bruge skærmene til at vise, hvor den nærmeste udgang er, hvis der skulle opstå problemer under et arrangement. På den måde kan skil-

Om Scala Digital Signage

Scalas software laver dynamiske digitale menuskilte, som fanger publikums opmærksomhed. Scala software er et moderne alternativ til at trykke og distribuere statiske skilte, hver gang en menu skifter.

Med Scalas software bliver al information til de digitale skærbilleder transmitteret igennem en central server, hvilket gør det nemt at ændre menu- og pris og giver mulighed for konstante og øjeblikkelige opdateringer af skærbillederne.

De digitale menuer kan således ændres, og projektionerne kan tilpasses bestemte tidspunkter og smag. Det digitale skærbillede vil altid udstille de produkter, der er relevante for hvert enkelt salgsområde. Driften kan både afvikles internt og eksternt i virksomheden.

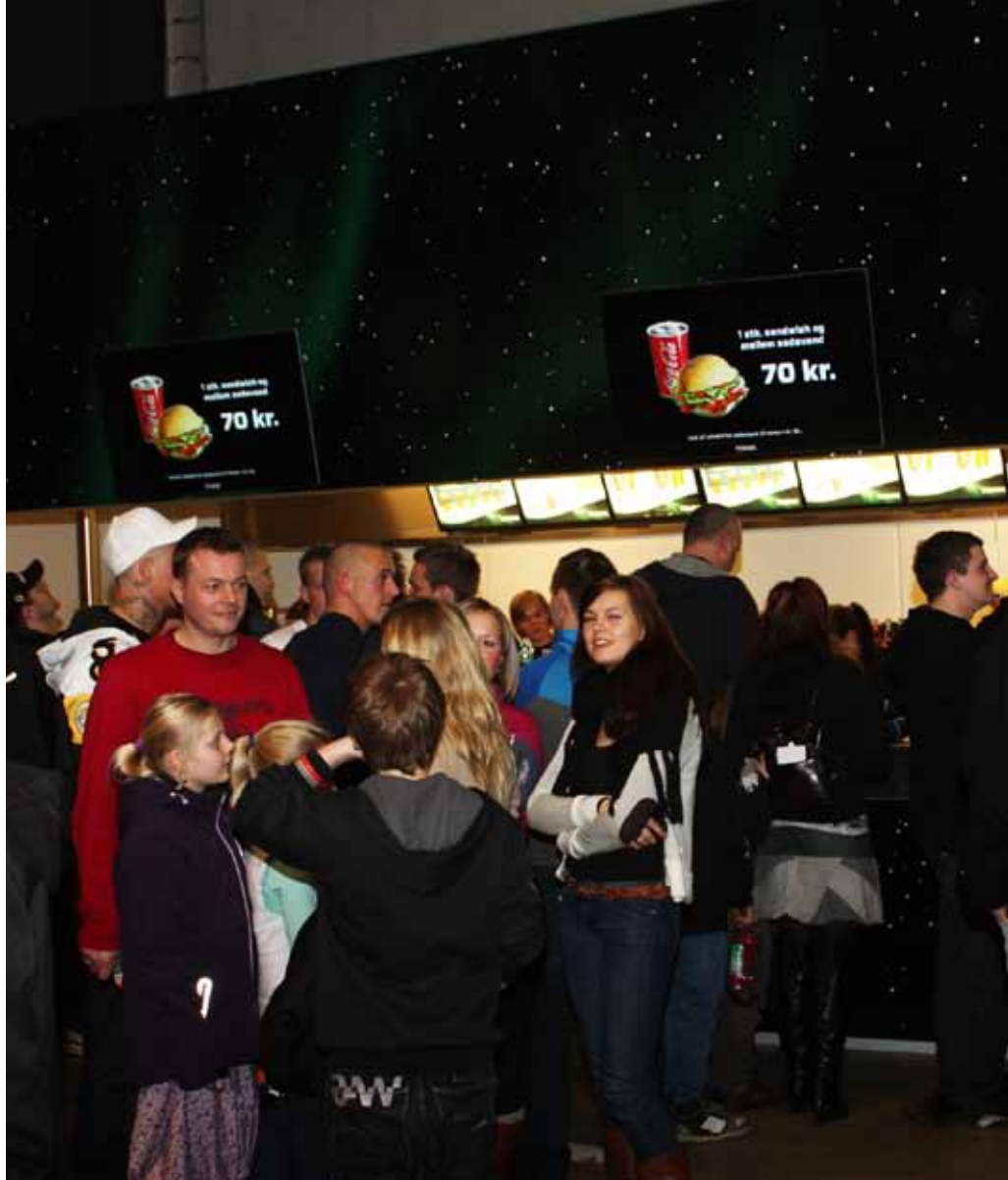


Om Jyske Bank BOXEN

Jyske Bank BOXEN er med en tilskuerkapacitet på 12-15.000 Danmarks første indendørs multifleksible hal af sin art.

Arenaen er designet til en bred vifte af forskellige arrangementer og indeholder desuden en lang række service- og VIP-faciliteter, der gør den i stand til at huse nationale og internationale oplevelser med fokus på sport, koncerter, shows og anden underholdning.

Se mere på www.mch.dk.



tene fungere som en hjælpende hånd i mange forskellige situationer,” siger Jan Engkjær. Softwaren til skilteløsningen kører fra en server, som står internt i huset, og her kan alle med adgang koble sig op og gennemføre de ændringer, der er nødvendige.

”I valget af løsning var det også afgørende for os, at løsningen var intuitiv, så alle kan bruge det. Og på den måde fungerer det meget nemt. Vi har en række skabeloner, som vi blot kan sætte ny tekst og billeder ind i, og så fremstår det professionelt og indbydende for dem, der skal se det,” siger Jan Engkjær.

Selve løsningen blev installeret med en meget stram deadline over en weekend, fordi det hele skulle være klar til den første store koncert med Lady Gaga i 2010, der forløb

helt efter planen. Siden installationen har Jan Engkjær og hans kolleger også koblet to projektører på løsningen, som viser detaljer for arrangementerne, så gæsterne hurtigt kan få et overblik over programmet.

Beslutningen om samarbejde med Atea AV, der har leveret løsningen, blev truffet efter en udbudsrunde.

”Der var flere områder, der spillede ind i valget af leverandør – og i dag er vi blevet glade for Atea, fordi vi arbejder så tæt sammen. Atea kender vores forretning, og de udfordringer vi står overfor rigtig godt. Det er en stor fordel i et samarbejde, derfor vil jeg også hellere kalde Atea for en samarbejdspartner end en leverandør,” tilføjer it-chef Jan Engkjær.