

1000 个 RFID 经典应用案例 131~135

案例 131:世麦助力天天果园实现物流信息化

项目背景

随着中国社会经济的日益发展,行业变得越来越细分,天天果园作为一家鲜果服务供应商,提供高品质鲜果产品和个性化鲜果服务,成立于 2009 年 4 月 1 日,随着天天果园的快速发展,对日常物流运输及仓储管理方面形成了巨大的压力与挑战,促使企业需要逐步转向到时效化的产品服务,而面对这种时效性的要求,企业必须拥有实时做出快速反应的能力,这对天天果园提出了艰巨的要求和挑战。

客户需求调研

通过对天天果园的现状分析,需要从以下几个方面取得突破:

- 1.目前在仓库内作业仍然通过人工方式管理,作业数据不能及时上传,工作效率不高而且容易导致数据错误,混乱,导致管理难度加大
- 2.货物在物流配送及交付环节尚未实现信息化,管理层无法或者当前货物运输地理信息,货物交付后数据无法及时回传。

系统功能说明

世麦依托多年的物流行业经验,结合目前天天果园的物流现状,推荐以智能终端为载体,结合终端 App 应用紧贴日常作业流程,实现物流作业信息化,在作业过程中,扫描货物条码,作业数据实时上传,在货物配送运输过程中,智能终端实时上传 GPS 地理位置信息,货物交付时通过智能终端扫描货物条码,对签收单拍照,实现签收数据实时上传,为管理决策层日常管理提供了透明度。

仓库作业

操作人员在仓库内作业时可使用智能终端来集采货物条码信息,实现数据及时上传。

入库上架:操作人员可使用终端下载入库计划单,然后扫描货物条码信息进行实际货物信息核对,确认无误后点击“入库”。

盘点:通过扫描托盘编号,加载托盘货物信息,输入实际货物数量,点击“盘点完成”,可提高仓库盘点效率。

运输监控管理

运输监控:智能终端实时定位 GPS 地理位置信息,及时回传,管理决策层可及时监控,为日常运输管理提高了透明度。

货物交付

操作人员在货物交付环节,可使用智能终端度签收单进行拍照,作为签收记录,实现签收数据及时回传。

客户反馈



公司的急速发展,使得我们必须对现有业务流程进行升级改造,世麦物流信息化解决方案解决了我们的问题,解决方案实施后,仓库作业的工作效率得到了提高,物流运输的管理也变得简单了,世麦智能终端实时数据交互和强大的 GPS 地理信息定位功能能有效控制货物运输,为企业统一物流运输管理提供了详细的数据,信息化的管理手段,增强了企业的竞争力。

案例 132:汉德霍尔解决方案助力国内知名食品公司实现产品追溯

汉德霍尔产品流向追溯解决方案帮助吉娃娃食品有效控制产品“窜货”现象，实现产品质量责任跟踪及全程销售线路管理。

“零售通”实现的主要功能

1.智能化的业务拜访

手持设备可自动化采集终端销售门店的订单、库存等数据，确保数据准确、可靠，同时还解决了业务员考勤的难题。

2.多元个性化的营销方案

折扣、返利、赠品等营销方案的实施，可依需要在区域、线路等不同范围同时实行不同的营销政策

3.易查可信的物流配送

终端门店通过配送员手持设备确认收货，物流配送是否到位易查、可信。

4.有的放矢的市场巡查

依据统计数据设置门店预警、业务员预警、配送员预警，系统可自动发出预警，渠道管理问题一目了然。

5.实时的库存上报

通过移动通信网络，可以实时上传进出库明细，可以及时进行仓库预警，及时全面了解产品库存情况，解决了企业在库存管理方面的难题。

6.多级、多层次、多用户管理

不但可以满足集团及各级营销部门的需求，更可满足经销商深度渠道管理需求。

7.强大的统计分析

产品铺市率、库存、业务员签到、订单统计等数据统计使企业准确、及时地了解市场动态。

近日，在伦敦知名百货公司 JohnLewis 的家居用品区，出现了一项特殊的服务，他们把它叫做互动沙发工作室(interactivesofastudio)，这是一个原型工具，主要通过 3D 打印的沙发模型和 RFID 技术提升消费者的店内体验。



互动沙发工作室的目的是帮助客户设计个性化的沙发。它包括了各种 3D 打印的沙发模型和标准的色板，不过这些里面都安装了 RFID 无源标签。

它的工作原理是这样的：消费者可以把自己选择的沙发模型和色板分别放置在桌面阅读器上的指定区域，系统会读取里面的 PFID 标签信息，并在显示器上显示出指定样式和面料颜色的沙发效果供消费者选择。



JohnLewis 是一家有 150 年历史的老牌零售商，但该公司从来没有停止过追求创新的步伐。前不久，该公司推出了一项名为 JLAB2 的项目，该项目邀请最多 10 家技术公司拿出其最具创意的方案以提升该公司的业务实践。

这些方案会在 JohnLewis 公司的监控下试行，最终的赢家将获得近 15 万美元的资金与该零售商签订一个合同的机会。JohnLewis 公司的创新经理 JohnVary 称，这种类似孵化器的想法的目的是希望提升公司业绩，并期待能够解决零售商面临的主要挑战。

“重要的是我们给他们设定了边界，并说，OK，我们希望你在这方面搞出点什么来。”Vary 说。

该 JLab 项目对所有的个人、企业、初创企业和成熟企业开放。据天工社了解，大部分方案会在该公司在卖场里划出的一个名为 RoomY 的区域里进行，这是 Vary 的创意，他称之为一个将软件开发人员、互动设计师和工程师们的最新想法快速变为现实的地方。互动沙发工作室就是 RoomY 里的项目之一，这个月它会在 JohnLewis 伦敦牛津街的门店里测试。

Vary 称互动沙发工作室是花了 12 个星期开发出来的。开发团队使用 3D 打印和激光切割技术创建了“阅读器”。在未来的 12 个周里，这套装置和系统将被用于跟超过 6 万 5 千名消费者进行互动。

案例 134:全家便利店选择 iData 终端进行单品订购管理

用户背景



FamilyMart 品牌原自于日本，自 1972 年成立 32 年以来，已成为亚洲最大国际连锁便利店之一，其服务网点遍及日本、韩国、台湾、泰国、美国洛杉矶等地，店数超过 12,000 店。中国大陆地区则于 2002 年成立上海 FamilyMart 筹备处，2004 年上海福满家便利有限公司获商务部批准成立。

应用需求

单品管理是便利店门店管理中最重要的手段，它可以帮助在有限的店铺面积中拓展有限的商品领域，使商品配置能满足不同地区顾客的需求，提高门店商品、管理效能。

应用环节

单品订购管理

应用实施

单品订购管理系统，是基于销售数据决策的商品订购系统，积极实践着基于单品分析的全新订购方式。通过 iData 新一代移动物联终端对订购商品进行扫描，获取历史数据主档，显示其前 7 天的订购、销售、报废数量，以及库存和在途数量，从而在订购时对商品信息精确掌握。



客户收益

减少不良库存;减少店铺缺货现象;减少无谓的浪费;将商品及时更替为畅销产品，提高日销量。

客户评价

“单品管理订购系统，让信息了然于胸”——全家便利店。

iData 新一代移动物联终端



iData 新一代移动物联终端是无锡盈达聚力科技有限公司自主研发的基于 Android 4.0 / Windows Mobile 6.5 操作系统的高性能、高可靠的工业级手持数据终端，能与其它设备进行无线通讯，提供良好的操作界面，支持一维/二维条码扫描、RFID 读写、红外通讯模块、GPS 定位、拍照、语音通讯、Wi-Fi、蓝牙等功能，广泛应用于零售、快消、服装、物流、食品安全追溯、政府和公用事业等各个行业，帮助企业提升管理效益，获得更高的投资回报。

案例 135:广告公司采用 RFID 技术为消费者推荐感兴趣的产品

加利福尼亚 LUV 广告公司正在出售一套解决方案，为持有 RFID 积分卡的消费者提供个性化的广告信息。当前，公司正在与几个大的零售商、超市、娱乐场所洽谈进行试点，称之为 LUV 智能数字标牌。



IPS 是一家国际性质的定位公司，成立于 2007 年，致力于室外定位技术和方案的研究工作。LUV 广告公司是 IPS 公司的一家衍生公司，专注于 RFID 技术的研究，目的是消费者经过广告标牌时能够提供个性化的广告信息。采用 RFID 技术的目的是为消费者提供需要的信息，基于他们的位置。

公司花了几年测试现成的无源标签和读写器，从高频(HF)13.56 MHz 的版本到超高频(UHF)，以及开发软件存储处理个人数据(如个人信息及购买历史等)的软件。整个解决方案是为了实现顾客携带 RFID 积分卡经过 RFID 读写器时，LCD 显示屏上自动为顾客提供适合的广告视频。

读写器中效率最高的是 ThingMagic 和 SkyeTek，同时还与 Avery Dennison 和 DSS Plastics Group 两家标签和智能卡公司合作。LUV 公司自己研发了智能数字标牌方案，没有采用其他 RFID 技术提供商技术。

读写范围是一个挑战。通过测试发现，超高频读取距离可达 1.2-2.4 米，即使卡放在钱包或是口袋中。在视线清晰的环境中，读写器读取范围可达 6 米，比如医院或是疗养院病房中。

在典型零售环境中，LUV 将在商店过道安装 10 到 50 个 LCD 广告标牌。将有一台读写器安装在每个标牌处，如果需要读取更多的数据，可以添加读写器台数。读写器通过有线连接与后台服务器关联，服务器上安装有基于云技术的数据接收、管理软件。

测试过程，LUV 计划将至少 10000 个超高频 RFID 标签嵌入到积分卡中。发卡过程，需要将顾客的性别、购买喜好、年龄范围以及平均收入等信息存储到卡中。

顾客的当前位置以及移动地点将被读取，这些数据用来表明他/她在特定产品前呆着的时间长短。当顾客用积分卡购买产品时，他/她的购买记录与积分卡唯一的 ID 编码也将被存储。

对零售商来说，该方案的主要价值是为顾客提供有针对性的个性化广告视频。当顾客经过数字显示屏时，读写器读取积分卡的 ID 编码，并将该信息转发到云端软件。基于个人数据信息以及购买记录，显示器将显示顾客可能感兴趣的广告信息。

如果有多个人经过广告标牌，每个人都持有一张 RFID 积分卡，读写器将读取所有 ID 编码，系统软件将根据所有个人信息与购买记录创建一个“虚拟人”，播放这个“虚拟人”最可能感兴趣的广告信息。

LUV 采取 SaaS(软件即服务)的模式，该方案包括获取云端数据及分析结果，LCD 显示屏、读写器以及读写天线，接收读写数据的微型电脑，嵌入积分卡中的 RFID 标签等，所有这些都是按月收取费用。读写器安装在天花板或是墙壁上，朝向标签经过的方向。通过调节读取功率来调整读取范围。

LUV 公司还提供了医疗护理版本，用于医院或疗养院等场所。公司当前正与超市或是娱乐场所洽谈，医院等医疗机构的市场将在一个月后进行。