



LOS 7 ELEMENTOS DE LA CARTELERÍA DIGITAL

- 1.- Hardware
- 2.- Software
- 3.- Conectividad
- 4.- Contenido
- 5.- Operación
- 6.- Diseño
- 7.- Negocio

1.- HARDWARE:

Es la parte más obvia y visible del sistema de la cartelería digital, también es uno de los puntos más fáciles de entender. Hardware involucra monitores, soportes, stands, player e infraestructura como cables, conectores, broadcasters. La verdad es que los integradores pueden dar un excelente equipamiento y muchos van a la par con otros. El punto es el llegar al hardware de acuerdo al diseño del sistema de cartelería digital que se requiera. Una vez decidido, el proceso de selección es básico con el ojo puesto en el entendimiento del precio versus el costo; consumidor versus comerciales; y el costo total de ser dueño del producto.

2.- SOFTWARE:

Una de las decisiones más importantes que debe tomar para su proyecto es el proveedor de software con quien está aliado. Hay más de 350 proveedores de software en el mercado y seleccionarlo el que sea apropiado para su proyecto puede ser intimidante y puede estar a su disposición en dos formas:

- a) Por suscripción o software como servicio
- b) Como paquete: software comprado o incluido en la venta de los monitores.

Los paquetes de software de la cartelería digital, son usualmente hechos de un grupo de componentes, cada uno diseñado para realizar diferentes trabajos. Muchos vendedores pueden llamar a todos estos partes por diferentes nombres pero vamos a ver los componentes básicos y qué hacen cada uno:

- Programación: El componente de programación, permite definir al usuario cuando, cada contenido va a ser programado cronológicamente y a que monitor/ pantalla se dirigirá.
- Player: El software del player es el componente que va a residir en el hardware y que verdaderamente va a permitir que el video vaya al monitor.
- Servidor: El servidor es el componente del paquete de la cartelería digital, que actúa como el cerebro del sistema, manejando la distribución del software del media player.



- Creación del contenido: Éste puede o no venir dentro del paquete del software. La creación del contenido permite al usuario el crear los archivos media, para utilizarlos en el sistema de cartelería digital.

3.- CONECTIVIDAD:

Conectar los monitores al servidor principal es el “sistema nervioso” del proyecto de cartelería digital. Usted debe considerar si va a necesitar conectividad a internet o un servidor y un plan acorde. Los sistemas cableados deben ser los más confiables pero pueden existir problemas de instalación. Son los más caros y hasta poco prácticos dependiendo del lugar. Conectarse inalámbricamente o a través de celular suena muy bien, y han mejorado significativamente en estos últimos años pero pueden existir problemas de conectividad, recepción y ancho de banda.

4.- CONTENIDO:

El contenido involucra la creación de lo que será desplegado en los monitores o pantallas. Esto debe tener la participación de los componentes publicitarios y de mercadeo. El contenido debe ser creado para alcanzar los objetivos, en el ambiente del consumidor y otros únicos requerimientos del sistema o red de la cartelería digital para que el beneficio sea completamente satisfactorio..

La creación de contenidos es una forma de arte específica para la cartelería digital y usualmente requiere más que un video para televisión o para publicaciones impresas reformadas. El contenido puede ser diseñado para encontrar otros objetivos incluyendo información, educación, entretenimiento, mapas de sitio, edificación de marcas, por nombrar algunas.

“El ciclo de la vida del desarrollo del contenido” o la ecuación de la creación son como sigue:

“Los elementos del contenido en el ambiente del usuario (consumidor) será el llamado a la acción, deberá hacerle llegar a la respuesta”.

5.- OPERACIÓN:

La operación envuelve la instalación, la topología de la red, el mantenimiento, el servicio y el soporte. Es el héroe silencioso de muchos proyectos de la cartelería digital.

Es ultimadamente el proceso del día–a-día que hace que el sistema trabaje y continúe trabajando en un definible y beneficioso costo.

Todo comienza como un proyecto administrativo para el plan de instalación, cuando ya está completada, la red por si sola necesita ser administrada en una base diaria. El continuo mantenimiento es un requisito y no contando con esto, resultará un desperdicio de la inversión y se verá afectado negativamente el costo total del inversionista. Cuando (no, sí) algo va mal, el servicio y soporte debe estar en el lugar inmediatamente en aras de salvar la operación.



6.- DISEÑO:

El diseño involucra el encuentro entre los objetivos del sistema en un ambiente dado y un plan para un eficiente despliegue. Hay varias cuestiones a considerar bajo el título de diseño. Si el trabajo inicial es elaborado correctamente, esto nos va a asegurar una apacible instalación. Cuando ya se conoce el objetivo claramente, los análisis de las necesidades se pueden llevar a cabo, el ambiente debe ser un punto a considerar, esto incluye si es dentro o fuera, si hay calor, humedad, luces o luz ambiental, seguridad o vandalismo potencial. Finalmente el despliegue o escala y alcance de todo el sistema debe entrar como un factor dentro del análisis.

Esto incluye el/los lugares así como el número y tamaño de los monitores / pantallas. El diseño está atado al hardware y al software en el paquete integrado que es tanto manejable como exitoso.

7.- NEGOCIO:

Mucho de los proyectos de cartelería digital que fracasan es por una pobre diligencia y planeamiento de negocio. El plan de negocio debe empezar con una clara articulación del objetivo y propósito de la red de la cartelería digital y exactamente de lo que usted quiere que el sistema haga. Los objetivos comunes son: la edificación de marcas, incremento en las ventas, y retorno de bienes, diseminación de información, mapas de sitio, una mejor experiencia comunicacional entre el consumidor y la marca.

Los tópicos del negocio deben ser explorados y puestos de acuerdo inicialmente, y estos son:

-ROI.- (Return on Investment) Retorno de la inversión. Es uno de los conceptos mas conversados en la cartelería digital, en términos simples ROI significa que el valor del proyecto está definido por la cantidad de beneficios ganados menos la cantidad del costo invertido. ROI tiene que ver con el dinero gastado y la expectativa del retorno del dinero en un marco específico de tiempo.

- ROO (Return on objectives) Retorno en Objetivos. En lugar de calcular el beneficio basado en los ingresos solamente, mide el retorno o el valor del sistema de la cartelería digital basado en los objetivos trazados más que en los ingresos. Debemos destacar que regularmente, los sistemas son evaluados en una combinación del ROI y el ROO.

-INGRESOS: Se refiere a los fondos que son ganados por el sistema de cartelería digital. Este dinero puede ser simplemente una manera de pagar, mientras uno refresca los contenidos así como el mantenimiento y conservación del sistema o puede ser un mayor número que incluye un mayor beneficio en toda la inversión en dinero.

Cualquiera de los casos que fuere, INGRESOS, PUEDE SER EL PLAN BÁSICO O INICIAL.

- SOCIEDAD: Muchas compañías involucran a la cartelería digital pero no con los 7 elementos "in house". Es un buen sentido de negocio el asociarse con gente que tiene habilidades y los recursos que la empresa no la tiene. En definitiva, las sociedades efectivas pueden hacer o romper un negocio.

Alan Brawn, Principal, Brawn Consulting.