



Opportunità emergenti offerte da sistemi di memorizzazione per l'intrattenimento digitale

Con la costante espansione di tipologie di contenuti digitali, anche la richiesta della relativa capacità di memorizzazione sembra aumentare in modo esponenziale. È possibile che i clienti non comprendano appieno l'impatto esercitato da questa crescita sulle loro esigenze di memorizzazione. Gli integratori di sistemi devono quindi approfittare di questa opportunità per introdurre i clienti all'incredibile varietà di tipi di contenuti digitali a loro disposizione e spiegare perché hanno bisogno di soluzioni di memorizzazione che garantiscano un accesso rapido e affidabile a tale contenuto.

Video, musica, giochi e contenuto multimediale personale divorano lo spazio di memorizzazione

Suggerimento di vendita

Non lasciarsi scappare l'opportunità di vendere più server a persone che posseggono una seconda casa, uno yacht o una roulotte. Per i consumatori è infatti comodo disporre di server sincronizzati su cui memorizzare i propri contenuti e per gli integratori di sistemi tali server offrono interessanti opportunità di vendita.

PROFILO DI UN INTEGRATORE DI SISTEMI

Michael Rock di Electronic Home Concepts ha scoperto che i suoi clienti desiderano potere registrare eventi televisivi dal vivo. Uno dei suoi clienti, in particolare, è un amante della pallacanestro professionale e sia a lui che alla moglie piacerebbe registrare le partite ad alta definizione, quando disponibili, e renderle accessibili su richiesta da qualsiasi televisore all'interno dell'abitazione tramite un server multimediale. Desiderano inoltre mostrare spesso queste partite quando hanno ospiti a casa.

Per soddisfare le loro esigenze, Electronic Home Concepts ha installato un'estesa rete nell'intera abitazione con una soluzione hardware/software di Fuse Media che utilizza la piattaforma Microsoft Windows Vista come sistema operativo su cui viene eseguita un'interfaccia personalizzata di Fuse Media. I clienti ora possono acquisire contenuto ad alta definizione trasmesso da stazioni via cavo direttamente sul sistema DVR basato su PC e renderlo disponibile in qualsiasi stanza della casa.

Presentando questa soluzione potente e innovativa in grado di soddisfare i desideri del cliente, Electronic Home Concepts non solo si è aggiudicata il progetto, ma è anche riuscita a vendere al cliente una serie di schermi ad alta definizione e soluzioni di memorizzazione di alta qualità. Grazie a questo approccio completo, il cliente si sente soddisfatto, sicuro e orgoglioso di mostrare il sistema agli ospiti.

Nella seguente tabella vengono riportate le dimensioni dei file di alcune delle categorie di contenuto per l'intrattenimento digitale più diffuse.

| Contenuto di intrattenimento digitale con elevati requisiti di capacità | | | |
|---|---|---|------------------------------|
| | Dispositivo di riproduzione | File digitale di esempio | Dimensione file ¹ |
| Video (MPEG4) | TV ad alta definizione | Film di 2 ore ad alta definizione | 10 GB |
| | | Programma di 1 ora ad alta definizione | 4 GB |
| | TV a definizione standard | Film di 2 ore a definizione standard | 2,25 GB |
| | | Programma di 1 ora a definizione standard | 1,12 GB |
| | Lettore video portatile (lettore multimediale per uso personale, iPod video, cellulare) | Programma di 1 ora | 225 MB |
| | | Videoclip della durata di 5 minuti | 20 MB |
| Musica | Lettore audio | Canzone della durata di 4 minuti (128 Mbps) | 4 MB |
| | | Trasmissione audio della durata di 30 minuti (64 Mbps) | 15 MB |
| | | Suoneria | <0,1 MB |
| Giochi | Console per videogiochi | Videogioco per console | Da 2 a 10 GB |
| | | Dati del videogioco (scheda di memorizzazione personale) | 8 MB |
| | Cellulare | Videogioco per cellulare | 0,15 MB |
| Contenuti multimediali personali | Macchina fotografica digitale (dispositivo, cellulare) | Foto da 5 megapixel | 2,0 MB |
| | | Foto scattata con cellulare | 0,4 MB |
| | Videocamera | Video digitale non compresso in formato RAW della durata di 1 ora | 12 GB |

¹ Le dimensioni dei file, espresse in unità decimali, indicano il valore tipico attuale.

Sistemi DVR

I sistemi DVR sono presenti in quasi tutte le installazioni perché consentono una facile gestione e un rapido accesso ai contenuti offerti dai fornitori di servizi satellitari e via cavo, semplificano la registrazione e la memorizzazione dei contenuti e la successiva riproduzione su richiesta. TiVo è un classico esempio di sistema DVR, con un'interfaccia intuitiva che ne ha consentito un'ampia diffusione tra i consumatori. La sua popolarità ha a sua volta chiaramente promosso l'utilizzo di una maggiore quantità di contenuti.

Gli integratori ritengono tuttavia che sia TiVo che i sistemi DVR in generale non soddisfino tutte le esigenze. Infatti tali sistemi solitamente non consentono un facile spostamento del contenuto all'interno delle abitazioni e non sempre offrono interfacce utente intuitive.

Inoltre i sistemi DVR offrono possibilità di espansione dello spazio di memorizzazione limitate. Quando un sistema DVR è quasi pieno, l'utente deve infatti eliminare del contenuto prima di poterne aggiungere di nuovo. Sia agli integratori che ai consumatori piacerebbe che i sistemi DVR fossero dotati di connessione USB o FireWire, in modo da consentire l'utilizzo di unità esterne per espandere lo spazio di memorizzazione. I sistemi DVR di TiVo e Scientific Atlanta includono porte eSATA, così come le soluzioni di memorizzazione

Suggerimento di vendita

La determinazione delle aspettative dei clienti deve decisamente essere lo scopo principale di un integratore. Infatti una definizione appropriata delle aspettative produce relazioni di successo.

PROFILO DI UN INTEGRATORE DI SISTEMI

Derek Flickinger di Interactive Home, Inc. ha mantenuto la propria società al passo con gli sviluppi delle piattaforme CableCARD e Microsoft Media Center Edition (MCE). Recentemente Derek Flickinger e Bill Raymond di RNS Technology Group hanno scoperto alcune straordinarie funzionalità incorporate in certi decodificatori di Motorola, che consentono la registrazione di contenuto praticamente ad alta definizione sulla piattaforma MCE tramite schede di sintonizzazione MCE standard in commercio e la successiva trasmissione a qualsiasi estensore MCE all'interno dell'abitazione.

Flickinger sostiene che le soluzioni basate su MCE siano promettenti: "Un sistema di intrattenimento domestico basato su Windows Media Center offre numerosi vantaggi rispetto ad altre opzioni proprietarie specializzate, ad esempio la gestione di film e programmi televisivi interamente in alta definizione, nel meraviglioso formato 1080p, e la semplice diffusione di tale contenuto in tutte le stanze della casa, senza comprometterne la qualità. Inoltre, poiché il sistema è basato su PC, consente di integrare connessioni e componenti di fascia superiore, senza essere limitati a un particolare marchio o a uno standard tecnologico."

"Uno dei vantaggi principali offerti da questa configurazione è l'utilizzo di un telecomando estremamente semplificato, in quanto la maggior parte dei controlli sono relegati all'interfaccia su schermo. Un'enorme differenza rispetto ai telecomandi di altri sistemi che richiedono di armeggiare al buio per leggere un piccolo display o trovare uno degli oltre 20 tasti."

Suggerimenti e indicazioni

I film richiedono una capacità di memorizzazione maggiore rispetto a musica e foto, e i film ad alta definizione richiedono ancora più spazio. La maggior parte degli integratori suggerisce un minimo di 3 TB di spazio di memorizzazione per i server multimediali utilizzati principalmente per film.

Showcase™ di Seagate®, che mettono a disposizione anche una connessione tramite porta USB 2.0 e fino a 1 TB di capacità aggiuntiva per semplificare la memorizzazione di contenuto ad alta definizione, anche con sistemi DVR obsoleti.

Quindi, sebbene i sistemi DVR ricoprano un ruolo fondamentale nella distribuzione di contenuto ai consumatori, al momento la crescita potenziale è limitata da diversi fattori. Mentre gli integratori attendono una soluzione a questi problemi, stanno valutando sistemi alternativi in grado di offrire ai clienti l'accesso al contenuto da loro desiderato. Le schede CableCARD rappresentano una possibile alternativa.

Schede CableCARD

In base a molti sondaggi condotti dagli integratori risulta che i clienti desiderano usufruire del contenuto televisivo offerto dai fornitori di servizi satellitari e via cavo locali memorizzandolo e quindi riproducendolo nei giorni successivi o in un'altra stanza della casa. Questo scenario presenta diversi ostacoli e gli integratori non sono d'accordo su come intervenire per superarli.

Una parte ha deciso di attendere gli sviluppi futuri del mercato, in quanto non dispone delle risorse o non ha intenzione di ricoprire il ruolo di collaudatore per le versioni preliminari di soluzioni CableCARD appena introdotte sul mercato dai produttori. Questi integratori si limitano quindi a vendere e installare prodotti collaudati, rischiando però di rimanere tecnologicamente arretrati e perdere quindi occasioni di vendita.

Un altro gruppo di integratori sta invece collaborando in modo proattivo con i produttori che supportano CableCARD e decodificatori che includono alcune funzioni di integrazione con i dispositivi Microsoft Media Center Edition (MCE). Questo gruppo di integratori tuttavia sceglie con estrema cautela i clienti a cui offrire queste opzioni. Poiché questi sistemi sono caratterizzati da implementazioni problematiche e presentano ai clienti aspettative elevate, è importante proporli a clienti a cui piaccia armeggiare con hardware/software e che siano affascinati da avanzamenti tecnologici.

In genere questi utenti sono orgogliosi delle loro conoscenze tecniche e sono interessati a esaminare i vantaggi offerti da tecnologie multimediali all'avanguardia. Questo tipo di clienti può ricoprire un ruolo importante, aiutando gli integratori a raffinare ed espandere le funzionalità dei sistemi multimediali da loro offerti. Questi clienti tecnologicamente preparati sono infatti in grado di fare fronte a stranezze e malfunzionamenti dei sistemi che frusterebbero un tipico utente e possono offrire una miniera di informazioni ed esperienza.

Gli integratori hanno inoltre ottenuto risultati positivi vendendo centri multimediali CableCARD a stabilimenti pubblici e commerciali quali ristoranti ed enti governativi. I risultati dimostrano una crescente popolarità delle soluzioni CableCARD, infatti l'opzione CableCARD viene installata sul 40% dei sistemi venduti da società che offrono tale funzionalità con i loro centri multimediali.

Musica

La maggiore disponibilità di contenuti musicali generata dalla concorrenza, la disponibilità di contenuto non protetto da diritti digitali, la condivisione legale dei file e ad altre tendenze di mercato stanno portando gli utenti a creare raccolte di musica sempre più grandi. In aggiunta, la musica "ad alta risoluzione" sta acquisendo sempre più popolarità. Questi fattori creano nuove opportunità per gli integratori che vendono soluzioni di memorizzazione con capacità elevate.

PROFILO DI UN INTEGRATORE DI SISTEMI

David Tovissi, Presidente di Criteria, lavora in tre mercati distinti: singole famiglie, condomini/residence e yacht/navi. David afferma che sebbene solo il 15-20% dei clienti sia inizialmente interessato a server multimediali, alla fine quasi tutti decidono di installarli una volta che hanno assistito a una dimostrazione che descrive i vantaggi offerti da questi server.

Oltre a godere dei vantaggi offerti da un server multimediale basato su unità disco nella propria residenza centrale, i clienti di Criteria che possiedono altre case o yacht possono usufruire di tutto il loro contenuto automaticamente sincronizzato su altri server multimediali. In questo modo non solo tutto il contenuto di intrattenimento digitale è a disposizione dei clienti in diversi luoghi, ma è inoltre disponibile un comodo sistema di backup in caso di guasto di uno dei server.

Tutti sanno che i consumatori non sono affidabili quando si tratta di eseguire backup, inoltre molti clienti potrebbero tirarsi indietro di fronte ai costi aggiuntivi dei componenti di memorizzazione tipicamente associati a sistemi di backup. Criteria risponde a questi due problemi con una singola soluzione elegante, rendendo il contenuto sia più accessibile che più protetto.

Suggerimenti e indicazioni

Quando si sceglie una soluzione server per la gestione di DVD, è importante determinare come ciascun prodotto memorizzi il contenuto acquisito dai consumatori. Alcuni prodotti richiedono che il contenuto venga prima masterizzato su DVD e quindi trasferito sul server: una soluzione decisamente non molto pratica. I server per la gestione di DVD che offrono il trasferimento di file tramite USB or FireWire rappresentano una soluzione molto più comoda per il consumatore.

Film

Sebbene i DVD siano ancora il metodo preferito dai consumatori per vedere film, la richiesta di contenuto basato su unità disco è in aumento con il graduale emergere dei limiti dei DVD. Non è infatti particolarmente pratico riprodurre DVD nelle varie stanze della casa, anche se negli anni gli integratori lo abbiano reso possibile. Independentemente da ciò, la natura fisica dei DVD impone limitazioni rispetto a soluzioni basate su unità disco.

Società quali Kaleidescape e Axonix stanno dimostrando che i consumatori desiderano memorizzare tutti i film su un server domestico centrale, dove possono con facilità catalogarli, eseguire ricerche e accedervi da qualsiasi televisore o schermo video all'interno dell'abitazione. Con la maggiore comodità, aumenta anche la richiesta di film ed è promettente che gli integratori stiano ottenendo margini almeno del 40% quando vendono questo tipo di soluzioni di memorizzazione.

La disponibilità di film scaricabili e in streaming sta inoltre ulteriormente promuovendo la richiesta di soluzioni basate su unità disco. Gli integratori che offrono ai propri clienti soluzioni di memorizzazione in grado di far fronte al crescente numero di film scaricati, hanno registrato ritorno economico incredibile.

La diffusione di film ad alta definizione è un altro fattore significativo che contribuisce all'aumento delle esigenze di memorizzazione dei consumatori. Oltre ai DVD Blu-Ray, società come Vudu, Netflix e Movie Link offrono ai consumatori opzioni di download e streaming che eliminano la necessità di utilizzare supporti fisici. Tutti gli integratori che hanno partecipato al sondaggio stanno al momento valutando la possibilità di integrare funzionalità di download di film nei sistemi offerti ai clienti, unendo così all'accessibilità del contenuto basato su unità disco la comodità di servizi online.

Video

Il contenuto video generato dagli utenti, ad esempio video amatoriali, presenta crescenti opportunità di vendita di sistemi di memorizzazione. Il 70% degli integratori intervistati ha affermato che i consumatori desiderano disporre di metodi migliori per gestire il contenuto video personale.

Esistono quindi opportunità significative per le società in grado di offrire ai consumatori metodi semplici per spostare il contenuto tra dispositivi, guardarlo sulle televisioni di tutta la casa e gestirlo con facilità mediante un'interfaccia utente intuitiva.

Foto

Analogamente, la memorizzazione di foto personali richiede un maggiore spazio di memorizzazione nei sistemi digitali domestici. Recentemente l'associazione CEA (Consumer Electronics Association) ha indicato che in media un utente tipico possiede 10.000 foto. È quindi compito degli integratori aiutare i consumatori a gestire questo contenuto.

Come per gli altri tipi di contenuto visuale, i consumatori desiderano potere guardare le foto digitali sui televisori di tutta la casa e accedervi facilmente e con rapidità mediante un'interfaccia utente intuitiva e di facile navigazione. Con l'aumentare della qualità offerta dalle macchine fotografiche e la riduzione dei prezzi, nel campo della fotografia digitale si assisterà a una maggiore richiesta di soluzioni di memorizzazione per uso domestico semplici ed economiche.

Suggerimento di vendita

La maggior parte dei consumatori è interessata a soluzioni semplici ed economiche. Tutti gli integratori di sistemi concordano nel considerare la comodità un valore aggiunto e che il prezzo della soluzione debba riflettere tale valore. I clienti in genere non si oppongono a pagare un prezzo più alto se viene loro garantita la semplicità di utilizzo.

PROFILO DI UN INTEGRATORE DI SISTEMI

Un cliente di Bill Maronet di ETC desidera acquistare una soluzione in grado di gestire oltre 30.000 foto e renderle disponibili mediante ciascuno degli oltre 20 televisori presenti a casa sua.

La gestione di un numero così elevato di foto rappresenta un'interessante opportunità per un integratore visionario come ETC. Oltre ad offrire la possibilità di vendere spazio di memorizzazione aggiuntivo, un sistema di questo genere consente agli integratori di differenziare i propri servizi da soluzioni più tradizionali, offrendo un'interfaccia utente che rende l'organizzazione e l'accesso a tutte le foto semplice e intuitivo.

L'incredibile numero di televisori presenti nell'installazione è inoltre sicura garanzia per ETC di vendita di un grande volume di dispositivi expander, in quanto ciascun televisore nell'abitazione deve utilizzare un estensore per ricevere i dati provenienti dal server multimediale centralizzato e convertirli in un segnale video riconosciuto dal televisore.

Sebbene si tratti di uno scenario abbastanza estremo, questo cliente è un esempio di come i consumatori desiderino sempre più spesso sfruttare al massimo le loro foto. Fornendo un metodo semplice che consente ai clienti di valorizzare le loro foto, le soluzioni di memorizzazione e le interfacce utente utilizzate per gestire le foto acquistano un valore molto maggiore.

Autore

Roland Graham è il direttore di NASBA Digital Home, un'associazione di integratori di sistemi digitali domestici (www.nasbadigitalhome.com). Graham è inoltre fondatore e produttore dirigente di www.HDHomes.tv, una piattaforma video online che offre alle aziende soluzioni di marketing e comunicazione per tutte le loro esigenze video basate sul Web.

Per informazioni dettagliate sui prodotti di Seagate, i partner OEM, la società o come diventare un partner o cliente di Seagate, visitare il sito Web all'indirizzo www.seagate.com.

**Numero verde: 00 8004 SEAGATE (732 4283)
(numero fisso: 001 405 324 4714)**