****

**Pressemelding fra Cillion**

**Budskapet tilpasses hvem som er i butikken**

***Segmentbasert ansiktsgjenkjenning og digitale skilt (digital signage) åpner nye muligheter i detaljhandelen***

(Oslo nn. juni 2014): I dag lanserer Cillion AS et nytt markedsføringskonsept for detaljhandelen basert på segmentbasert ansiktsgjenkjenning og digital signage. Løsningen gjør det mulig å tilpasse informasjonen i sanntid slik at rett person får riktig budskap.

Løsningen bygger på teknologiplattformen Omnivex som styrer alt av visninger basert på informasjon fra en rekke kilder. Nå kan løsningen også ta hensyn til hvilke kundesegment som faktisk er i butikken.

Kameraer i butikken er koblet mot en egen programvare som ved hjelp av avanserte algoritmer kan plassere butikkens kunder i forhåndsdefinerte segmenter ut fra ansiktstrekk. For eksempel kjønn, alder, eller hvorvidt kundene bruker briller eller ikke.

Sammen med informasjon fra forretningssystemet kan digitale visningsflater i butikken levere kjøpsutløsende informasjon tilpasset kundene i butikken og forretningsmessige parametere som pågående kampanjer, lagerstatus eller lignende.

*- Dette er nytt og banebrytende, og gir markedsførere en helt ny verktøykasse av muligheter. Det vi har hørt om på internasjonale messer i årevis er nå tilgjengelig i Norge, sier salgs- og markedssjef Geir Engh i Cillion.*

Visning av reklame og markedsføringsbudskap på en skjerm eller annen visningsflate har eksistert lenge, men løsningene er i stor grad basert på statisk informasjon, og krever manuell endring.

Omnivex er en integrert løsning for digitale signage som bygger på sanntids informasjon fra forskjellige datakilder. Informasjonen på visningsflatene kan tilpasses forretningsinformasjon fra en rekke datakilder, samt hendelser som for eksempel tid på dagen, været ute, lagerstatus og mye mer.

*- Omnivex setter en ny standard for dynamisk, målrettede budskap, og viser for alvor at digital signage er mye mer enn bare dyre plakater, sier Engh.*

Kampanjer kan planlegges i forveien, det kan tas hensyn til geografiske forskjeller og ulik varebeholdning og uforutsette hendelser. Endringer i en pågående kampanje kan gjennomføres på minuttet. Innholdet blir dynamisk og målrettet.

**For mer informasjon, kontakt:**

Salgs- og markedssjef Geir Engh i Cillion AS, mobil: 924 21 433, epost: [geir.engh@cillion.no](mailto:geir.engh@cillion.no)

**Om Omnivex**

Løsningene til Omnivex samler inn, behandler og presenterer målrettet informasjon på tvers av hele organisasjoner til en rekke forskjellige visningsflater. Blant annet skjermer, trykksensitive visningsflater, glassflater, nettbrett med mer. Løsningene leverer sanntids visuell informasjon på rett tid og sted, slik at mottakeren settes i stand til å ta bedre og mer informerte beslutninger. Les mer på [www.omnivex.com](http://www.omnivex.com).

**Om Cillion AS**

Cillion representerer ledende produsenter og leverandører av programvare, utstyr og løsninger for informasjonsflyt og dokumenthåndtering. Cillion fokus er å ligge i fremkant og ta en innovativ rolle ved å tilby nye løsninger tilpasset kundens behov for en smart hverdag. Via partnerskap med Ricoh International representerer Cillion varemerkene Nashuatec og Rex Rotary, og gjennom partnerskap med Dataserver representerer vi teknologiplattformen Omnivex.

Cillion har hovedkontor i Oslo, har 30 ansatte og en årlig omsetning på ca 75 millioner kr. Cillion har direktesalgsavdelinger og produkt- løsningsspesialister, og arbeider nært med et antall forhandlere i Norge. Les mer på [www.cillion.no](http://www.cillion.no).