

GALERIE handlowe

ISSN 2084-3151 | Numer 3/2025 | 108 | wrzesień-listopad

INTELIĞENTNE SYSTEMY IT DLA RETAIL

Dane i ich analiza w zarządzaniu nieruchomościami

AGATA S.A.:

Stworzymy sieć sklepów w galeriach i parkach handlowych

PARKING POD KONTROLĄ

Jak technologia zmienia zarządzanie przestrzenią wokół nieruchomości handlowych?

EFEKTYWNY MIX NAJEMCÓW

Balans między modą, gastronomią, usługami i rozrywką, czyli jak centra handlowe tworzą ofertę sklepów, która przyciąga i zatrzymuje klientów?

DANE ZMIENIAJĄ CENTRA HANDLOWE

Od zakupów przez zrównoważony rozwój, aż po doświadczenia zakupowe

MARKETING SENSORYCZNY W RETAILU

Jak zmysły wpływają na decyzje zakupowe konsumentów?

PARKING POD KONTROLĄ

Jak technologia zmienia zarządzanie przestrzenią wokół nieruchomości handlowych?

Parking to często pierwszy punkt styku klienta z obiektem handlowym – i pierwszy element budujący jego doświadczenie zakupowe. Sprawna organizacja, łatwy wjazd, szybkie płatności i skuteczne zarządzanie ruchem to dziś standardy, które wspierane są przez nowoczesne technologie. Systemy parkingowe nie tylko poprawiają komfort użytkowników, ale także realnie wpływają na efektywność wykorzystania przestrzeni i wyniki obiektu. Jak to wygląda w praktyce? Zaproszonych do udziału w rozmowie ekspertów pytamy o to w jaki sposób postęp technologiczny wpływa dziś na sposób zarządzania parkingami, jakie technologie są dziś standardem i które z nich wpływają na komfort klientów, a także jakie potrzeby i wyzwania powinni odpowiadać operatorzy parkingów, obsługując centra handlowe?



Piotr Nizio
CEO, ParkCash

PARKING TO DZIŚ CZĘŚĆ STRATEGII CUSTOMER JOURNEY

Postęp technologiczny całkowicie zmienia sposób, w jaki zarządza się parkingami. Dzięki cyfryzacji procesów — od rozpoznawania tablic rejestracyjnych (LPR/ANPR), przez rezerwacje mobilne, po płatności bezgotówkowe — parking staje się integralną częścią doświadczeń Klienta. W ParkCash widzimy, że technologia nie tylko automatyzuje operacje, ale też zapewnia administratorom wgląd w dane w czasie rzeczywistym, co pozwala lepiej planować

wykorzystanie przestrzeni, minimalizować koszty i zwiększać rentowność. Co ważne, wpływa to także na zmniejszenie emisji CO₂ i korków, szczególnie w miastach.

Jeśli chodzi o technologię, to standardem stały się dziś systemy rozpoznawania tablic rejestracyjnych (LPR), mobilne płatności (np. BLIK, Apple Pay), a także możliwość rezerwacji miejsc przez aplikacje. W ParkCash stawiamy na integrację wszystkich tych rozwiązań w jednym, intuicyjnym systemie. Praktycznie sprawdzają się: bezbiletowy system wjazdu i wyjazdu na parking, cyfrowy dostęp na podstawie białej listy pojazdów, status zajętości parkingu na Google Maps, automatyczna awizacja gości, raportowanie online czy współdzielone miejsca parkingowe dla najemców. Z powodzeniem wdrażamy to m.in. w obiektach biurowych i komercyjnych w całej Polsce. Dla obiektów handlowych szczególnie polecałbym tzw. Mobilne Kasy Parkingowe, które pozwalają zmniejszyć kolejki do tradycyjnych kas parkingowych dzięki umożliwieniu płatności za parking za pomocą telefonu w dowolnym miejscu na terenie obiektu po dokonaniu skanu kodu QR 3D — taka funkcjonalność może zostać dołączona do praktycznie dowolnego systemu parkingowego Klienta. Nowoczesne systemy parkingowe skracają czas poszukiwania miejsca, eliminują konieczność drukowania biletów i pozwalają na szybkie, bezdotykowe i bezgotówkowe/mobilne płatności. Kluczowym elementem popra-

wy komfortu jest funkcja Scan To Pay, dzięki której klienci mogą zapłacić za parking bez stania w kolejce do parkomatu/kasy parkingowej — wystarczy zeskanować kod QR dostępny w różnych lokalizacjach obiektu i opłacić postój przez telefon. To przyspiesza wyjazdy i zmniejsza zatory przy kasach. Co ważne, koszt wdrożenia tej funkcji jest wielokrotnie niższy niż zakup dodatkowych kas parkingowych. Dodatkowo integracja z aplikacjami lojalnościowymi galerii umożliwia oferowanie rabatów za zakupy, co zwiększa zaangażowanie klientów i wspiera sprzedaż. Operatorzy muszą rozumieć, że parking to dziś część strategii customer journey. Kluczowe wyzwania to: płynna rotacja, kontrola dostępności, minimalizacja nadużyć oraz szybka obsługa klientów i gości. Współpraca z centrum handlowym wymaga elastyczności — np. możliwość różnicowania zasad dla klientów, stałych bywalców, najemców, klientów VIP czy kurierów. W ParkCash zapewniamy pełne wsparcie we wdrożeniu, integrację z istniejącymi systemami oraz indywidualne dostosowanie polityki parkingowej. Efektywna współpraca opiera się na danych, zaufaniu i otwartości na nowoczesne technologie. Kluczowe jest też otwarcie na integrację — m.in. z aplikacjami lojalnościowymi galerii. Dzięki nim klienci mogą automatycznie otrzymać zniżkę na parking w zamian za zakupy, co wzmacnia relację obiekt-klient i podnosi wartość koszyka zakupowego. ■

>>



PARKCASH



Mgr inż. Krzysztof Moryc
Owner Smart2Park

NAJLEPSZE ROZWIĄZANIA TO TE, KTÓRE SĄ KOMFORTOWE I EFEKTYWNE

W Smart2park wierzymy, że inwestowanie w najnowsze technologie parkingowe to nie tylko kwestia wygody Inwestora, ale strategiczna przewaga konkurencyjna. Poprawiając doświadczenia klientów, zwiększając efektywność operacyjną i otwierając nowe możliwości generowania przychodów, technologia zmienia parkingi z koniecznego dodatku w aktywa o wysokiej wartości. Postęp technologiczny całkowicie zmienia zarządzanie parkingami przy nieruchomościach handlowych, przekształcając je z prostych przestrzeni w inteligentne centra usług. **Optymalne wykorzystanie potencjału parkingu i technologii będących obecnie dostępnych na rynku, zależy od dwóch rzeczy:**

1. **Wykorzystanie profesjonalnego, elastycznego i nowoczesnego systemu parkingowego.**
2. **Wykorzystanie profesjonalnej firmy do zarządzania parkingiem.**

Współczesne systemy parkingowe to już znacznie więcej niż szlaban i budka ochrony. Jako Smart2Park, z dumą możemy powiedzieć, że rynek stale ewoluuje, a my stale je monitorujemy. Pytanie o standardy i najlepsze praktyki jest kluczowe dla każdego, kto zarządza przestrzeniami parkingowymi lub z nich korzysta. Na dzień dzisiejszy, kilka technologii można uznać za fundament nowoczesnego zarządzania parkingami:

- Kamery LPR (Automatyczne Rozpo-

znawanie Tablic Rejestracyjnych). To absolutny standard w systemach parkingowych. Kamery LPR automatyzują wjazd i wyjazd, eliminując potrzebę biletów papierowych i skracając czas oczekiwania. Dzięki nim możliwe jest automatyczne identyfikowanie pojazdów, precyzyjne monitorowanie zajętości miejsc oraz usprawnienie procesów płatności. Technologia dodatkowo pozwala na stosowanie zmiennych taryf w zależności od ilości wjazdów w danym dniu, zbieranie danych o miejscach skąd pochodzą auta odwiedzające nasz parking oraz stosowanie tryby „hybrydowy ticketless”, który poprawia pracę systemu w trybie pełnego „ticketless” (bezbiletowego), utrzymując brak kosztów związanych z ogromną ilością papieru oraz wprowadzając szczelność znaną z tradycyjnego biletowego systemu. Tym samym przychód parkingu jest zoptymalizowany.

- Czytelne interfejsy graficzne terminali wjazdowych i wyjazdowych oraz kas. Szybkość w dostępie do informacji i przejrzystość jej prezentacji zwiększa pozytywny odbiór parkingu, będącego pierwszym kontaktem klienta z centrum handlowym. Prezentowanie

treści na 15 calowych wyświetlaczach, wybór dowolnego języka na ekranie dotykowym, komunikaty głosowe oraz dostępna przestrzeń reklamowo / informacyjna wprowadza kierowców korzystających z parkingu w wysoki poziom komfortu.

- Systemy Płatności Mobilnych i Bezgotówkowych. Możliwość płacenia za parking za pomocą kart płatniczych, w aplikacjach mobilnych czy na stornie internetowej stała się normą. Zwiększa to wygodę użytkowników i usprawnia procesy księgowo dla operatorów.
- Integracja z aplikacjami zewnętrznymi (API): Elastyczna współpraca systemu parkingowego z zewnętrznymi aplikacjami jest kluczowa do prawidłowej współpracy systemu z tkanką miejską. System parkingowy musi posiadać API które umożliwiają przekazywanie danych o zajętości parkingu, posiada możliwość integracji z systemami płatniczymi, posiada możliwość integracji z systemami rezerwacji oraz posiada możliwość pełnej współpracy z aplikacjami Inwestorów. Współdzielenie się danymi jest standardem który pozwala na optymalne wykorzystanie danych do wymaganych celów.



Fot. Smart2Park



Fot. Smart2Park

W #Smart2Park wierzymy, że najlepsze rozwiązania to te, które łączą innowacyjność z realnymi korzyściami dla użytkowników i operatorów. Właśnie takie rozwiązania z konkretnymi „success story” wdraża m. in. spółka #CarFlowSystem króla zajmując się produkcją systemu oraz spółka #Prking która zarządza parkingiem. Obie spółki udowadniają, że polska myśl techniczna oraz profesjonalizm spółek potrafi być realną odpowiedzią na obecne potrzeby centrów handlowych w zakresie parkingów.

Jako Smart2Park, doskonale rozumiemy, że współczesny system parkingowy to coś więcej niż tylko miejsce do pozostawienia samochodu. To kluczowy element infrastruktury miejskiej i handlowej, który ma bezpośredni wpływ na komfort klientów oraz efektywność wykorzystania miejsc postojowych. Jak zatem technologie parkingowe przekształcają te obszary? Dzięki inteligentnym systemom parkingowym, doświadczenie parkowania staje się znacznie bardziej płynne i przyjemne. Oto jak to działa:

Rozumiemy, że współczesny system parkingowy to coś więcej niż tylko miejsce do pozostawienia samochodu. To kluczowy element infrastruktury miejskiej i handlowej, który ma bezpośredni wpływ na komfort klientów oraz efektywność wykorzystania miejsc postojowych.

- Płynny wjazd i wyjazd (Ticketless Parking): Technologie takie jak LPR (Automatyczny odczyt tablic rejestracyjnych) eliminują potrzebę pobierania biletów papierowych. Szlabany otwierają się automatycznie po zeskanowaniu tablicy, co przyspiesza proces i redukuje kolejkę. To sprawia, że pierwsze wrażenie jest pozytywne, a pożegnanie z parkingiem równie gładkie.
- Wygodne opcje płatności: Odchodzimy od konieczności szukania gotówki czy drobnych. Nowoczesne systemy oferują mobilne płatności (przez aplikacje), płatności kartą czy kodami QR. To elastyczność, która zaspokaja potrzeby różnych użytkowników i skraca czas spędzony przy kasie.
- Bezpieczeństwo i pewność: Monitoring wizyjny (kamery HD) oraz systemy kontroli dostępu zwiększają poczucie bezpieczeństwa na parkingu. Klienci czują się pewniej, wiedząc, że ich pojazdy są monitorowane, a nieuprawniony wjazd jest ograniczony.

>>

- **Możliwość rezerwacji miejsc:** W przypadku ważnych wydarzeń czy spotkań, możliwość zarezerwowania miejsca parkingowego z wyprzedzeniem (np. poprzez aplikację) to ogromny komfort. Eliminuje to niepewność i pozwala lepiej zaplanować podróż.

Inteligentne systemy parkingowe to prawdziwy game changer, jeśli chodzi o optymalizację przestrzeni i zwiększanie przepustowości parkingu:

- **Dynamiczne zarządzanie cenami:** Zaawansowany system parkingowy pozwala na dynamiczne dostosowywanie cenników w zależności od pory dnia, popytu czy dostępności miejsc. To pozwala maksymalizować przychody w godzinach szczytu i zachęca do korzystania z parkingu w okresach mniejszego obłożenia.
- **Lepsza rotacja miejsc:** Ułatwiony wjazd i wyjazd, szybsze płatności i łatwe znajdowanie miejsc prowadzą do zwiększonej rotacji pojazdów na parkingu. Oznacza to, że z tej samej liczby miejsc może skorzystać więcej kierowców w ciągu dnia.
- **Dane do analizy i optymalizacji:** Systemy zbierają ogromne ilości danych o ruchu, zajętości, preferencjach płatniczych i godzinach szczytu. Analiza tych danych pozwala na ciągłe doskonalenie strategii zarządzania parkingiem, identyfikowanie obszarów wymagających poprawy i podejmowanie świadomych decyzji biznesowych.
- **Współdzielenie przestrzeni (dla parkingów biurowych/osiedlowych):** W przypadku biurowców czy osiedli mieszkaniowych, inteligentne systemy umożliwiają efektywne współdzielenie miejsc parkingowych, np. wynajmowanie ich poza godzinami pracy biura. To zwiększa efektywność wykorzystania infrastruktury, która w innym wypadku mogłaby stać pusta.
- **Redukcja zatorów i optymalizacja ruchu:** Skrócenie czasu poszukiwania wolnego miejsca dzięki nawigacji wewnętrznej oznacza mniej samochodów krążących po parkingu, co przekłada się na mniejsze zatory, płynniejszy ruch i mniejszą emisję spalin.

Najlepsze rozwiązania to te, które są komfortowe i efektywne. Wdrażane przez polską spółkę **#CarFlowSystem** systemy parkingowe cechują się jakością, przemyślaną konstrukcją, stabilnym oprogramowaniem. Dodatkowo ludzie którzy tworzą zespół spółki



Fot. Smart2Park

tworząc produkt i oferując usługi wsparcia w całym okresie „życia” systemu, są według Nas godni zaufania.

Jako Smart2Park, doskonale zdajemy sobie sprawę, że parking w centrum handlowym to coś więcej niż tylko miejsce postojowe. To wizytówka obiektu, pierwszy i ostatni punkt styku klienta, mający bezpośredni wpływ na jego doświadczenie zakupowe. Operatorzy parkingów obsługujący centra handlowe muszą sprostać unikalnym potrzebom i wyzwaniom, a efektywna współpraca jest fundamentem sukcesu.

Centra handlowe to dynamiczne środowiska, gdzie ruch klientów może zmieniać się drastycznie w ciągu dnia, tygodnia czy w okresach wyprzedaży. Oto najważniejsze aspekty, którym operatorzy muszą sprostać:

- **Płynność i szybkość ruchu:** Największym wyzwaniem jest zapewnienie szybkiego i bezproblemowego wjazdu i wyjazdu, nawet w godzinach szczytu,

weekendy czy przed świętami. Długie kolejki skutecznie zniechęcają klientów.

- **Optymalne wykorzystanie miejsc:** Centra handlowe często borykają się z problemem niedostatecznej liczby miejsc parkingowych lub ich nierównomiernego wykorzystania. Operator musi umieć maksymalizować obłożenie dostępnych przestrzeni.
- **Komfort i wygoda klienta:** Odpowiedź na potrzebę łatwego znalezienia wolnego miejsca, intuicyjnych opcji płatności i poczucia bezpieczeństwa to podstawa. Stres związany z parkowaniem negatywnie wpływa na całe doświadczenie zakupowe.
- **Bezpieczeństwo parkingu:** Monitoring wizyjny, oświetlenie, systemy alarmowe i szybka reakcja na incydenty są kluczowe dla poczucia bezpieczeństwa klientów i ich pojazdów.
- **Integracja z ekosystemem centrum:**



Fot. Smart2Park

Parking nie może być oderwaną wyspą. Powinien być zintegrowany z programami lojalnościowymi, promocjami sklepów czy aplikacjami centrum, aby wspierać strategię marketingową.

- **Elastyczność cenowa i promocyjna:** Możliwość szybkiego dostosowywania cenników do wydarzeń specjalnych, godzin szczytu czy oferowanie darmowych godzin dla klientów sklepów to klucz do zwiększenia atrakcyjności.
- **Zarządzanie incydentami i wsparcie:** Szybka reakcja na problemy (zagubiony bilet, awaria pojazdu, problemy z płatnością) oraz dostępność obsługi klienta to podstawa pozytywnego doświadczenia.
- **Minimalizacja kosztów operacyjnych:** Operatorzy muszą dążyć do automatyzacji procesów, aby zredukować koszty pracy i zwiększyć efektywność operacyjną.
- **Reportowanie i analiza danych:** Dostęp

do szczegółowych danych o wykorzystaniu parkingu, przychodach i zachowaniach klientów jest niezbędny do podejmowania świadomych decyzji biznesowych.

Dla Smart2Park, sukces partnerstwa z centrum handlowym opiera się na transparentności, innowacyjności i wspólnym celu. Oto warunki, które uważamy za kluczowe:

- **Proaktywne zarządzanie i konserwacja:** Regularna konserwacja sprzętu i proaktywne podejście do rozwiązywania problemów minimalizują przestoje i zapewniają nieprzerwaną pracę systemu.
- **Dostęp do danych i analityka:** Operator powinien dostarczać szczegółowe raporty i analizy danych, które pomagają centrum handlowemu zrozumieć zachowania klientów, optymalizować ruch i planować strategię marketin-

gowe.

- **Wspólna strategia cenowa i promocyjna:** Operator powinien być partnerem w kształtowaniu polityki cenowej, oferując rozwiązania, które zachęcają klientów do dłuższego pobytu i wspierają sprzedaż w sklepach (np. darmowy parking po przekroczeniu określonej kwoty zakupów).
- **Wsparcie klienta i obsługa na miejscu:** Dostępność profesjonalnej obsługi klienta (zarówno na miejscu, jak i zdalnej) do rozwiązywania problemów jest niezwykle ważna dla komfortu odwiedzających, 24h / dobę.
- **Transparentność i jasne zasady współpracy:** Umowa powinna jasno określać zakres odpowiedzialności, cele wydajnościowe (KPIs), model rozliczeń i procedury komunikacji.
- **Zrozumienie specyfiki branży retail:** Partner parkingowy powinien rozumieć dynamikę handlu detalicznego i rolę parkingu w całościowym doświadczeniu klienta, a nie traktować go jedynie jako źródło przychodu.
- **Technologia w służbie klienta:** Wybór operatora, który inwestuje w nowoczesne technologie (ANPR, płatności mobilne, nawigacja do miejsca, dynamiczne tablice informacyjne), jest absolutnie kluczowy. To one gwarantują płynność i komfort.
- **Elastyczność i skalowalność systemu:** System parkingowy musi być łatwy do adaptacji w przypadku rozbudowy centrum, zmian w strategii marketingowej czy wprowadzenia nowych usług. Powinien też sprostać nagłym wzrostom natężenia ruchu.

W Smart2Park wierzymy, że parking to nie koszt, lecz inwestycja w lojalność klienta i atrakcyjność centrum handlowego. Według nas postawienie na operatora który będzie partnerem, opierając swoje działania na innowacji i wspólnym dążeniu do zapewnienia najlepszego możliwego doświadczenia parkowania jest kluczowe. Według nas, warto zaufać firmie **#Prking**, która jest uosobieniem tych wartości. Partnerskie współdziałanie Prking z centrami handlowymi pokazuje na konkretnych przypadkach jak powinna wyglądać współpraca wygłądać i że operator parkingu jest kreatorem wspólnego dobra jakim jest wizerunek centrum handlowego. Tworzące spółkę ludzie są osobami które szukają rozwiązań optymalnych, zadowolających klientów i Inwestorów. ■