



Conferenza stampa virtuale

Smart home e dispositivi personali smart: il punto di vista dei consumatori italiani

Joaquin Gomez Serrano, Senior Product Specialist- UL Solutions

26 Ottobre, 2022

Safety. Science. Transformation.™

UL LLC © 2022. All rights reserved.



UL Solutions

Leader mondiale nella **scienza della sicurezza applicata**, UL Solutions trasforma le sfide nell'ambito della sicurezza e della sostenibilità in opportunità per clienti in più di 100 Paesi.

UL Solutions fornisce servizi di **test, ispezione e certificazione, nonché prodotti software complementari e offerte di advisory** che supportano l'**innovazione** dei prodotti e la **crescita** dei clienti.

I **marchi** di certificazione **UL** rappresentano uno standard riconosciuto di **fiducia** nei prodotti dei clienti e riflettono un **impegno costante** nel promuovere **la missione a favore della sicurezza**. Aiutiamo i nostri clienti a innovare, a lanciare nuovi prodotti e servizi, a muoversi nei mercati globali e nelle complesse catene di fornitura e a crescere in modo sostenibile e responsabile guardando al futuro. **Mettiamo la scienza al vostro servizio.**





Safety. Science. Transformation.

UL Solutions brings safety science to life, helping businesses solve pressing challenges and innovate with confidence.

Safety. Science. Transformation.™

UL LLC © 2022. All rights reserved.



Il nostro speaker



Joaquin Gomez Serrano

Product Specialist, UL Solutions – consumer, medical and information technology team

Joaquin Gomez lavora in UL Solutions dal 2015, dopo un'esperienza quinquennale nel campo della ricerca e sviluppo e certificazione di prodotti wireless.

Ora la sua missione è quella di:

- Supportare i clienti a capire come gestire la complessità della compatibilità elettromagnetica e wireless per i prodotti elettronici di consumo, medicali, dell'information technology, e molti altri
- Supportare altri team interni ad UL Solutions ad ampliare le conoscenze sui prodotti e servizi dedicati al mondo connesso



Smart home e dispositivi personali smart: il punto di vista dei consumatori italiani

Report indagine per UL

Ottobre 2022

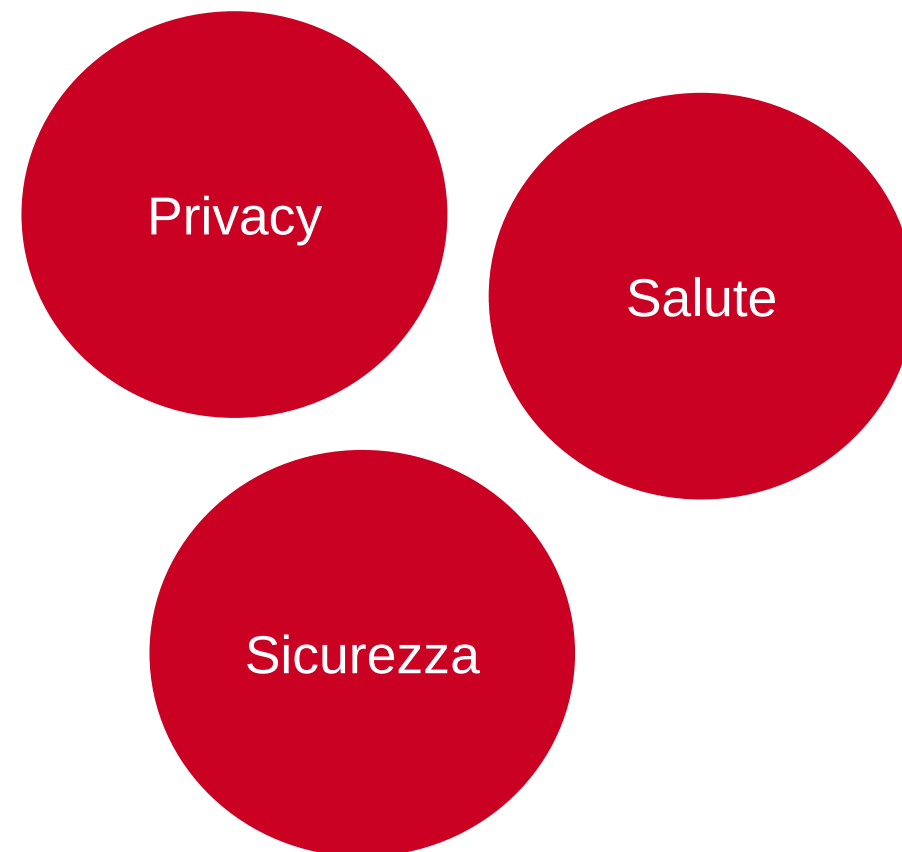
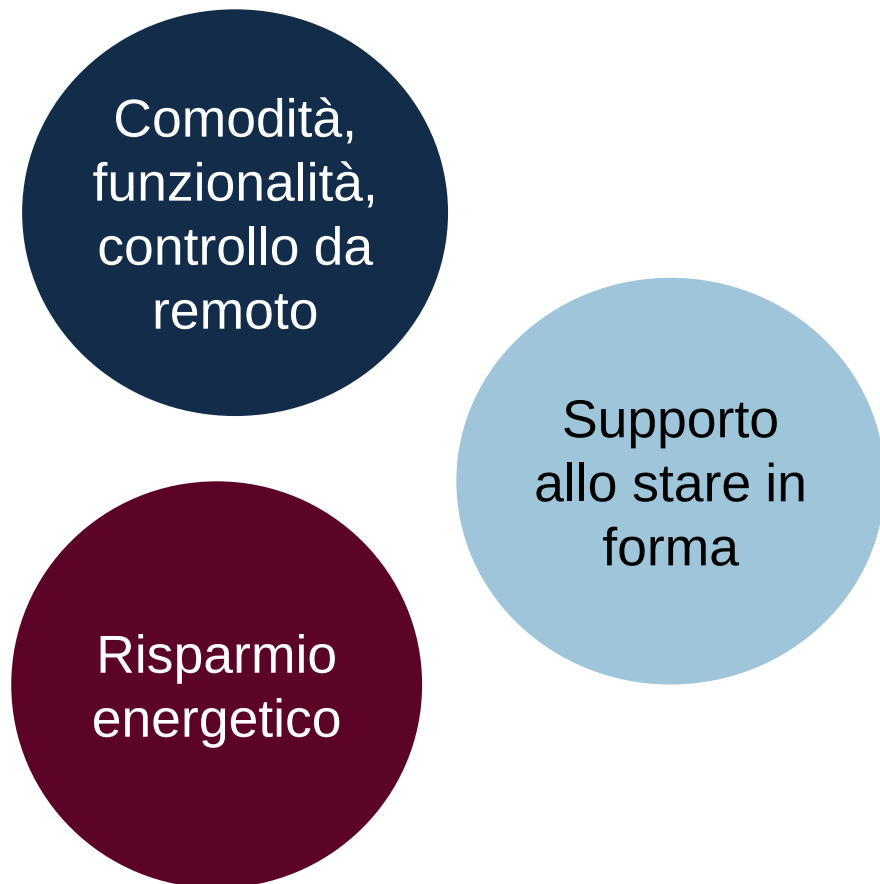


Il perchè dell'indagine

- Stare al passo con l'evoluzione del mercato italiano e capire le reali necessità dei consumatori
- Supportare i nostri clienti con idee per la fase di sviluppo nuovi prodotti ma anche per permetterci di sviluppare nuovi servizi essere allineati alle esigenze dei consumatori finali
- Fare da tramite fra il mondo dell'industria e quello dei consumatori, portando i valori della scienza, dell'innovazione e della tecnologia



La dicotomia



Obiettivi e metodologia

OBIETTIVI

Per ciascuna tipologia di prodotto (con approfondimento sulle rispettive macro-categorie) gli **aspetti che sono stati indagati** sono i seguenti:

- Acquisto recente per categoria di prodotto
- Ragioni d'acquisto
- Facilità di installazione / configurazione
- Soddisfazione per le app con cui gestire i device
- Intenzione d'acquisto (e motivazioni)
- Aree di miglioramento

La sezione finale del questionario è stata dedicata all'analisi dei **timori relativi agli oggetti smart** e al potenziale di rassicurazione derivante da una **certificazione da parte di un ente terzo**.

METODOLOGIA



Interviste online, reclutate su panel proprietario di BVA Doxa



1.000 persone intervistate

50% uomini; 50% donne

18-64 anni

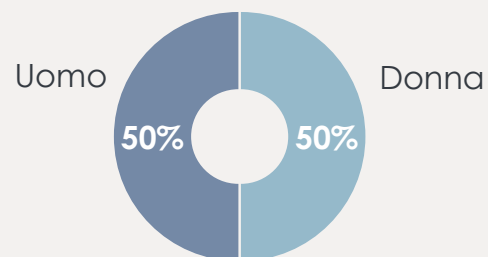
Campione rappresentativo dell'universo di riferimento per le principali variabili socio-demografiche



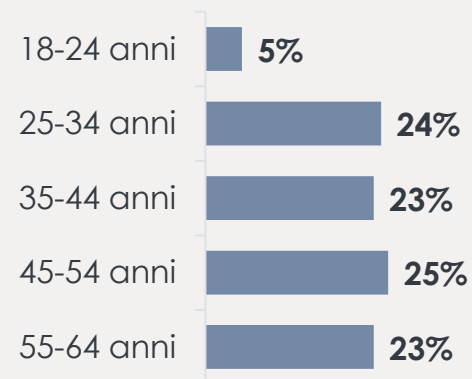
Settembre 2022

Campione intervistato

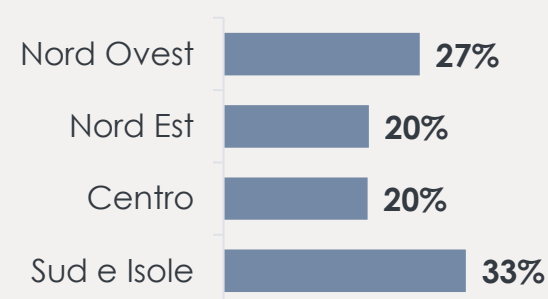
SESSO



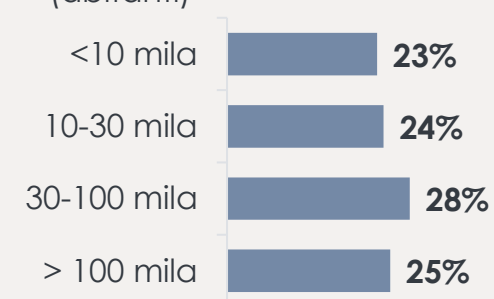
ETÀ



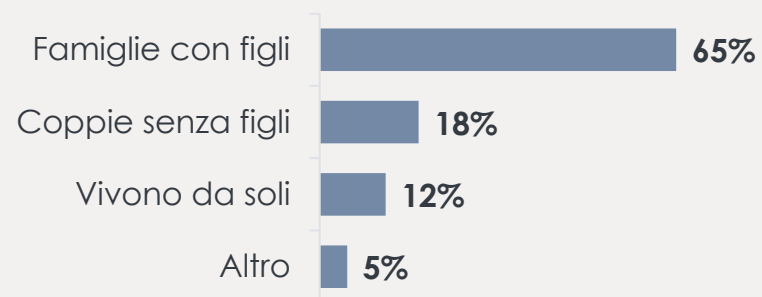
AREA GEOGRAFICA



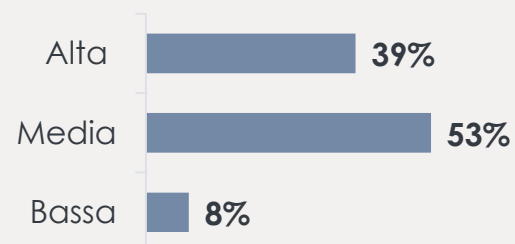
AMPIEZZA CENTRO (abitanti)



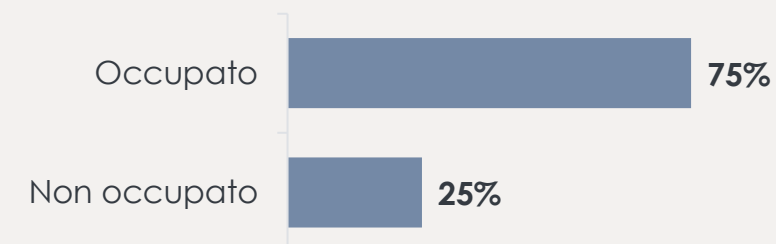
NUCLEO FAMILIARE



SCOLARITA'



PROFESSIONE



I prodotti per la Smart Home

100 85 61 41 20

I prodotti per la Smart Home acquistati negli ultimi 2-3 anni

Smart Home Speaker / assistenti vocali
Smart TV connessa con altri oggetti della casa
Lampadine / lampade
Altoparlanti e/o casse smart
Disp. per gestione dell'irrigazione
Oggetti smart per animali domestici
Disp. per gestione automatizzata di tende / tapparelle



**Gestione Casa /
Entertainment**



60%

Piccoli elettrodomestici
Grandi elettrodomestici



Elettrodomestici



39%

Telecamere con accesso alle immagini a distanza
Videocitofono, serrature, apertura cancelli
Sensori per porte e finestre, sensori di movimento / presenza
Purificatori smart
Disp. per fumi/allagam./incendi/cortocirc. e assistenza tecnica
Dispositivi che monitorano la qualità dell'aria



Safety & Security



39%

Termostato o climatizzatore / controllo temperatura/umidità
Prese elettriche o altri disp. per monit. dei consumi elettrici
Caldaia, scaldacqua / sist. riscaldamento/raffrescamento



**Efficienza
Energetica**

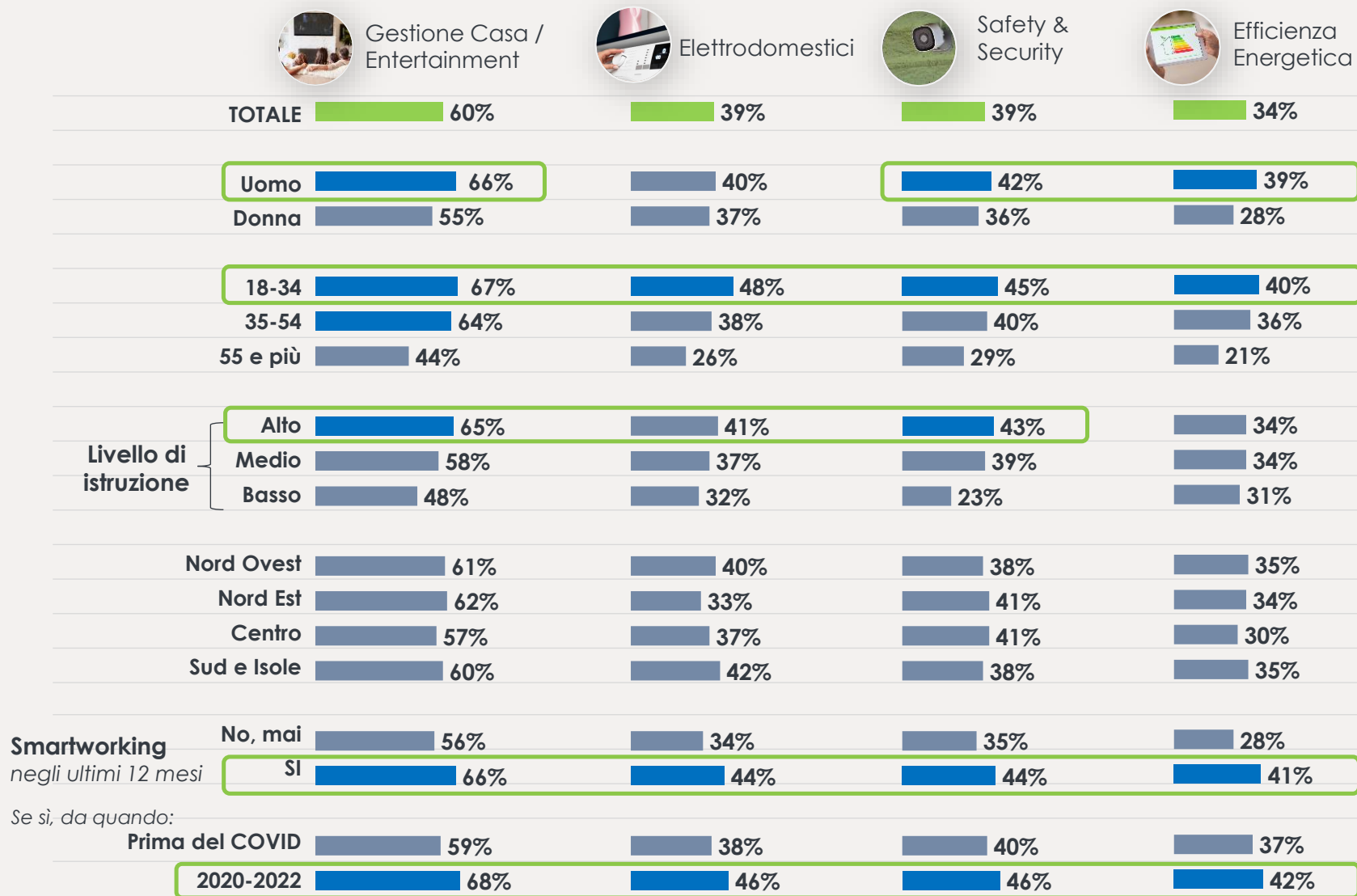


34%

L'acquisto in base al profilo socio-demografico

Indipendentemente dalla categoria di appartenenza, gli acquisti di device per la smart home presentano significative accentuazioni tra gli **uomini** (fanno eccezione gli elettrodomestici), tra i soggetti più **giovani** e gli **alto-scolarizzati**, tolto l'efficientamento energetico che non si differenzia per scolarità.

Altro target elettivo è costituito dai **lavoratori in smartworking**, in particolare quelli che hanno iniziato a lavorare in questa modalità dopo lo scoppio della pandemia, trovandosi probabilmente impreparati.



Base: totale campione (N=1.000)

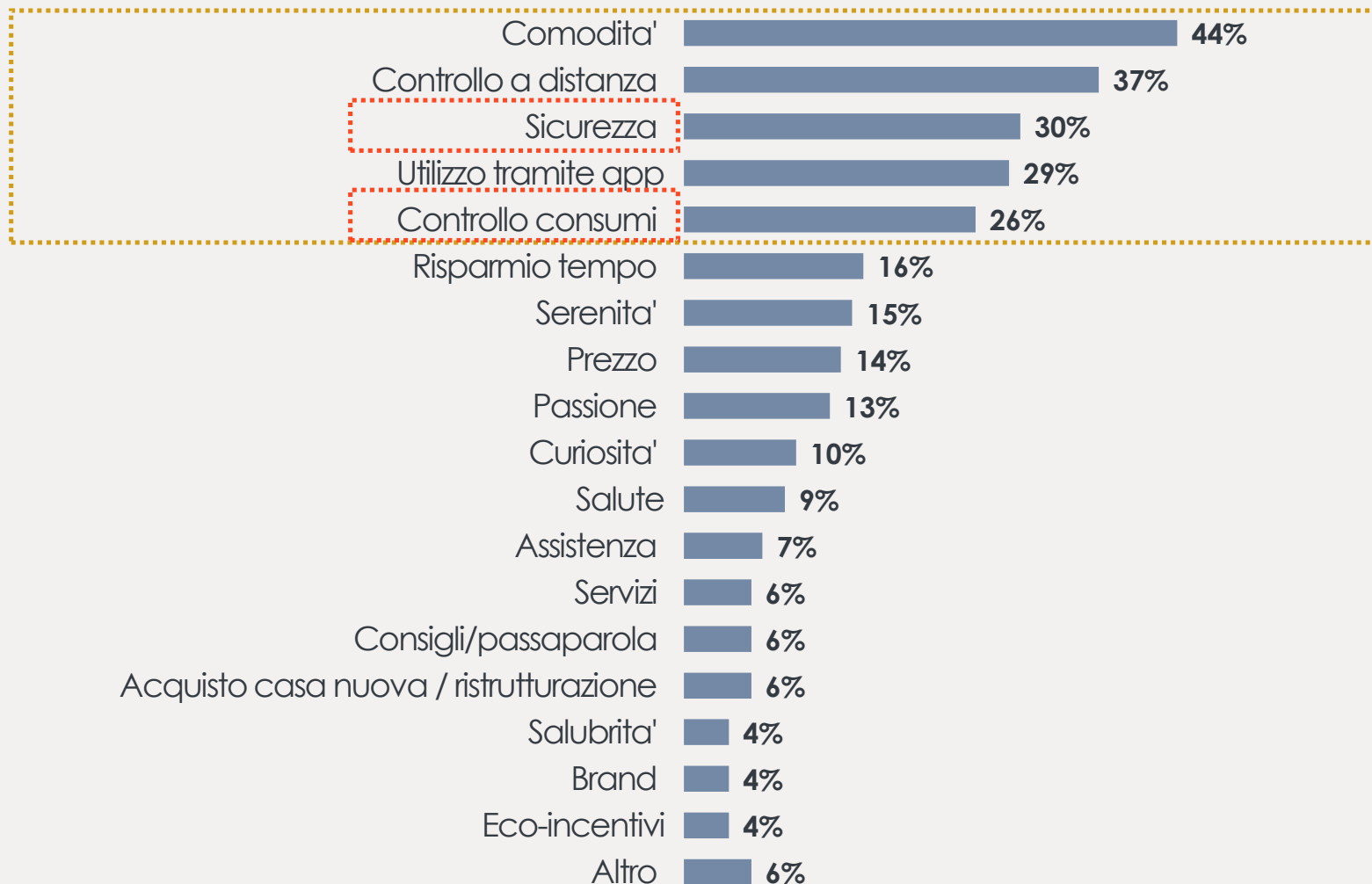
Le ragioni d'acquisto dei prodotti per la Smart Home

Domanda - Per quali ragioni hai acquistato questo prodotto? Segna tutte le risposte che hanno influenzato la tua scelta

Avere una casa smart semplifica la vita

è comodo, facile (si comanda con una semplice app), permette di controllare a distanza, di risparmiare tempo in spostamenti e quindi di avere meno pensieri.

Altre motivazioni importanti che spingono all'acquisto degli smart devices per la casa sono la **sicurezza** e il **risparmio energetico**



Base: acquirenti di almeno 1 prodotto negli ultimi 2-3 anni

L'installazione dei dispositivi

Domanda - Per ciascuno dei seguenti prodotti che hai acquistato indica se lo hai installato / configurato da solo o se ti sei rivolto ad un tecnico o da una persona più esperta di te. Nel complesso, quanto è stato difficile installare o configurare i prodotti che hai acquistato?

Circa **2** intervistati su **3** hanno provveduto da **sé** ad installare i dispositivi.

Circa **un terzo**, invece, ha dovuto ricorrere ad un tecnico.

L'INSTALLAZIONE AUTONOMA O CON UN TECNICO



L'ho installato / configurato da solo



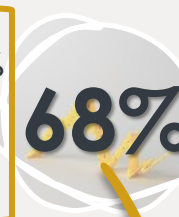
Parte da solo e parte da esperto/tecnico



L'ho fatto installare / configurare da una persona più esperta / un tecnico



Non ricordo



Ha configurato da solo

- Soprattutto: Uomini

COME GIUDICA IL PROCESSO DI INSTALLAZIONE CHI HA FATTO DA SÉ

Difficile



Facile



Soddisfazione verso le App per il controllo dei dispositivi

Domanda - Quanto sei soddisfatto delle app con cui controlli i tuoi oggetti per la Smart Home?
 Rispondi con un voto da 1 a 10, dove 10 significa "completamente soddisfatto" e 1 "per niente soddisfatto"

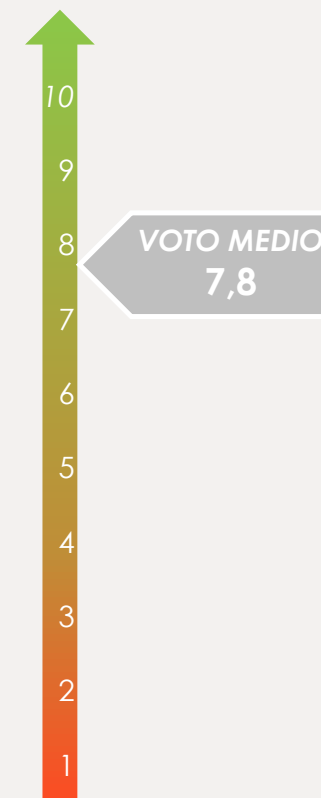
Le app collegate ai dispositivi soddisfano pienamente 6 utenti su 10.
 Marginale la quota di insoddisfatti (6%), ma il **34% (soprattutto i più giovani) vedono ampi spazi di miglioramento, che includono una maggiore facilità d'uso e intuitività dell'interfaccia.**



Molto soddisfatto
 (8-10)
60%

Abbastanza soddisfatto
 (6-7)
34%

Non soddisfatto
 (1-5)
6%



Base: possessori di almeno un prodotto per la Smart Home

Evoluzione della Smart Home nel prossimo futuro

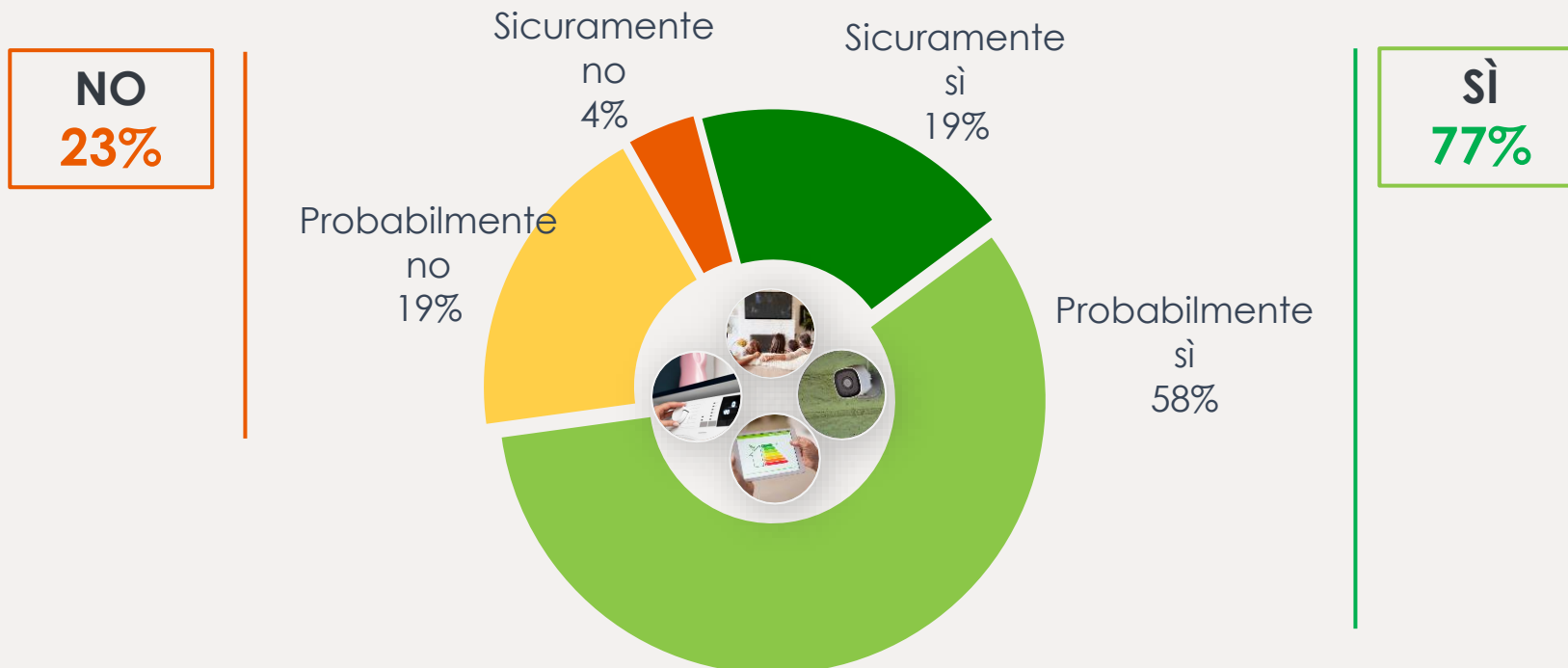


Propensione all'acquisto di dispositivi per la Smart Home

Domanda - Nei prossimi 1 o 2 anni hai in programma di acquistare uno o più prodotti per la Smart Home come quelli appena descritti?
(per la prima volta o per sostituire uno che già possiedi)

Circa **8 intervistati su 10** si dicono **propensi a ad acquistare nel prossimo futuro (1-2 anni)** un dispositivo per la smart home.

Di questi 8, 2 si dichiarano sicuri dell'acquisto prefigurato.

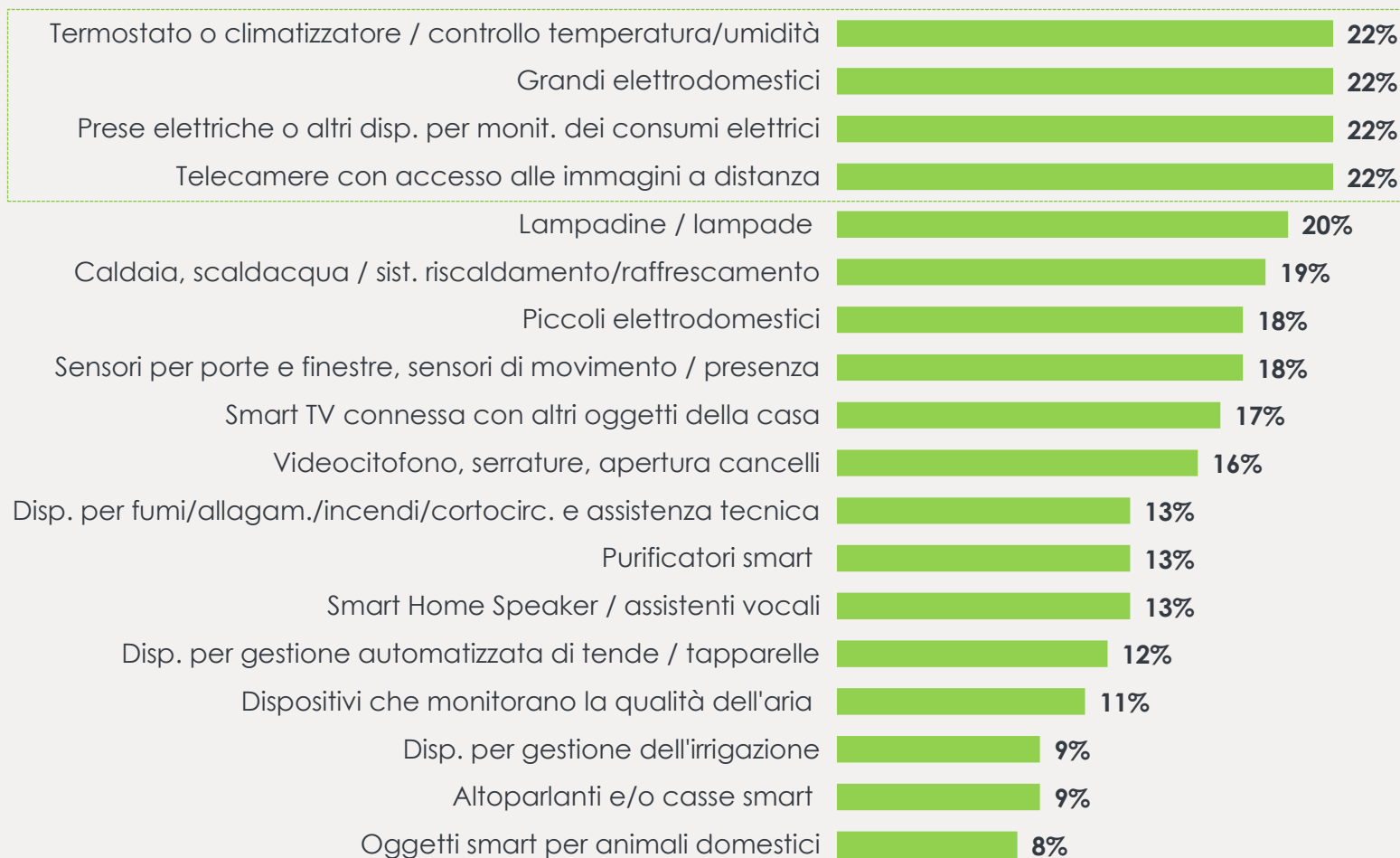


Propensione all'acquisto dei singoli device nei prossimi 2 anni

Domanda - Quali di questi oggetti smart saresti propenso ad acquistare nei prossimi due anni?

Le intenzioni di acquisto si distribuiscono fra i vari prodotti presenti sul mercato.

Ai primissimi posti si posizionano i dispositivi per la **gestione del clima interno alla casa** (termostato/climatizzatore), per il **controllo dei consumi elettrici**, per la **sicurezza** (telecamere) e poi **grandi elettrodomestici**.



Base: totale campione (N=1.000)

Le principali ragioni per cui non si prevede di acquistare in futuro

Domanda - Per quali ragioni non pensi di comprare prodotti per la Smart Home nei prossimi 1-2 anni? (Possibili più risposte)

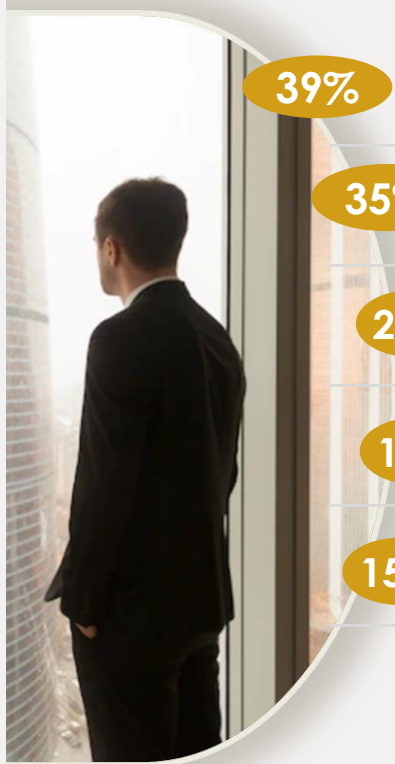


Non si prevede di acquistare prodotti per la Smart Home perché...

Per lo più **chi non intende acquistare** prodotti per la smart home nei prossimi 1-2 anni **non ne sente la necessità / non ne vede il valore aggiunto.**

In seconda battuta emerge anche il tema del **costo eccessivo.**

Solo il 15% è frenato dalla scarsa conoscenza della tecnologia sottesa a questa tipologia di prodotti.



39% Al momento non ho in programma queste spese

35% Non mi servono / non sono utili per me

22% Sono prodotti costosi (acquisto / manutenzione)

17% Dopo un po' si finisce per non usarli più

Soprattutto Residenti al Sud e Isole. Bassa scolarità

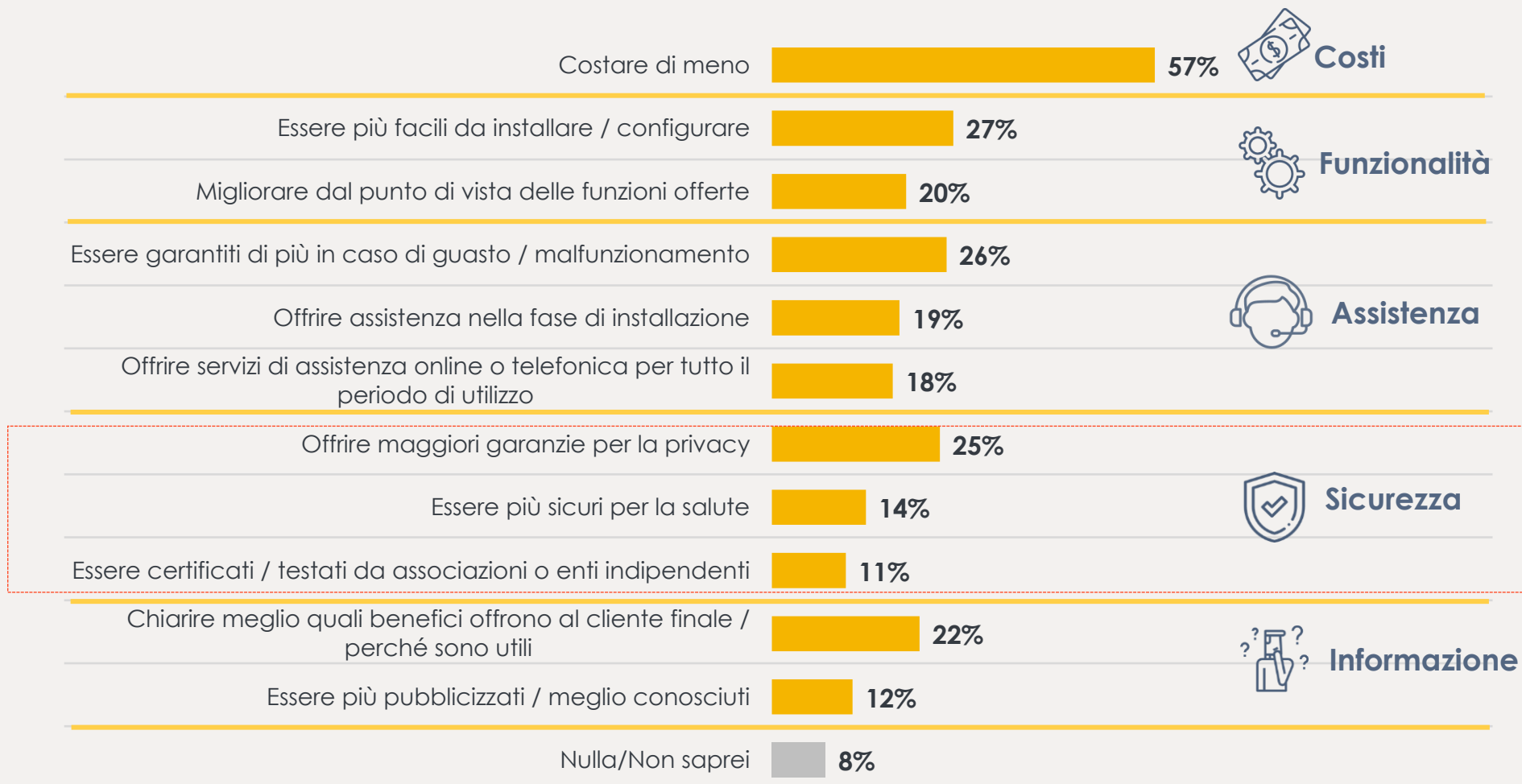
15% Non conosco bene queste nuove tecnologie

Soprattutto le Donne

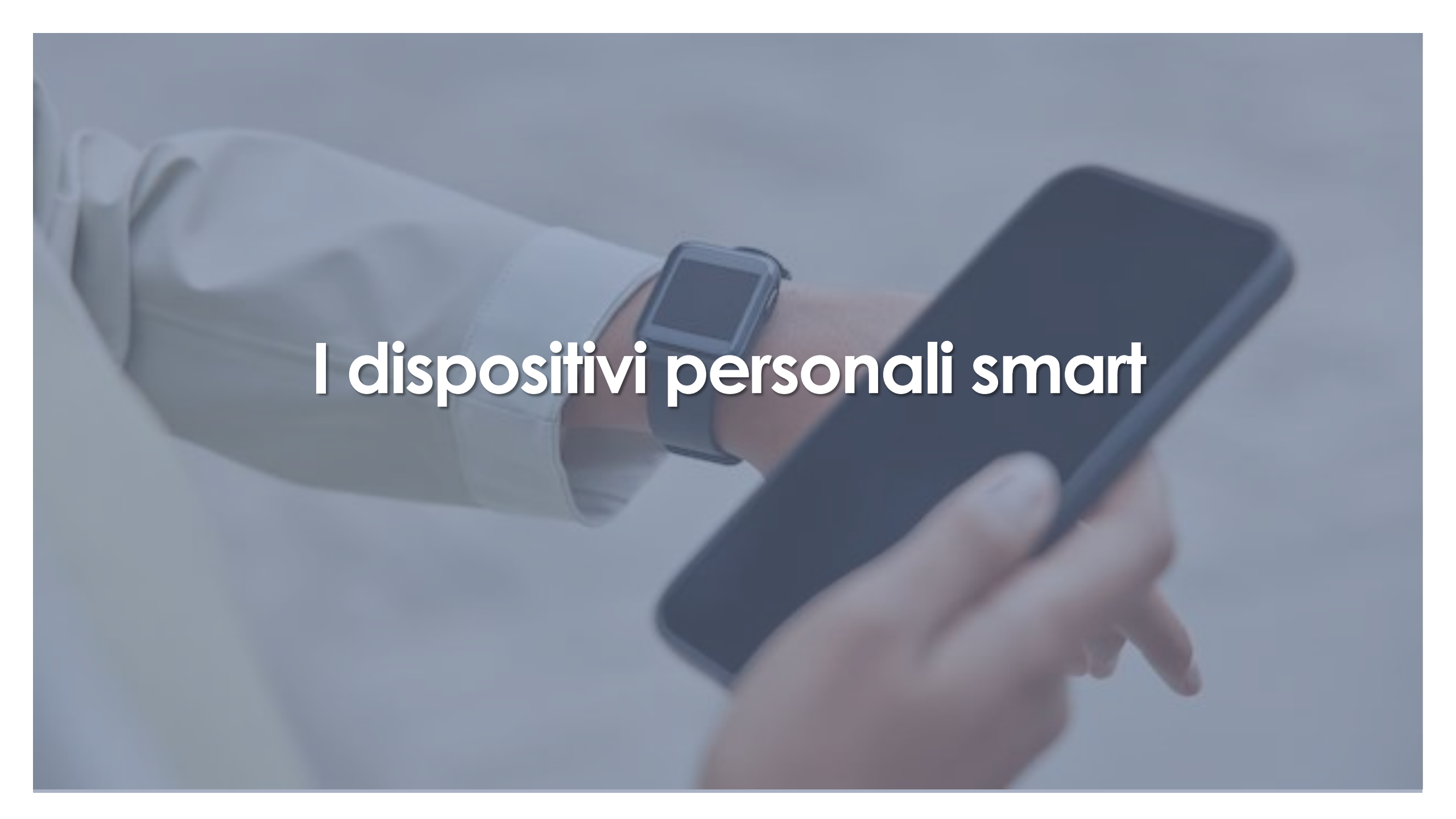
Base: chi non intende acquistare nei prossimi 1-2 anni

Le aree di miglioramento in dettaglio

Domanda - In che cosa dovrebbero migliorare i prodotti per la Smart Home per convincerti ad acquistarli o ad utilizzarli di più in casa tua?
(Possibili più risposte, max 5)



Base: totale campione (N=1.000)

A close-up photograph of a person's arm and hand. The person is wearing a light-colored, long-sleeved shirt. On their left wrist, they are wearing a black smartwatch with a square face. Their right hand is holding a black smartphone, with their index finger touching the screen. The background is a soft, out-of-focus grey. Overlaid on the center of the image is the text "I dispositivi personali smart" in a white, bold, sans-serif font.

I dispositivi personali smart

Dispositivi smart personali acquistati negli ultimi 2-3 anni

Domanda - Per ciascuno di questi dispositivi personali smart potresti dirmi l'ho acquistato negli ultimi 2-3 anni?

Dispositivi per il fitness ed il tempo libero

Sono i più acquistati negli ultimi 2-3 anni.

L'acquisto è maggiormente penetrato fra gli under 40.



Fitness device

(smartwatch ed altri oggetti indossabili connessi per fitness e t. libero)

31%



Health monitor

(prodotti per monitoraggio della salute in tempo reale)

20%



Baby monitor

(oggetti per la sicurezza ed il monitoraggio dei bambini)

8%



Fragile care

(oggetti per l'assistenza alle persone «fragili» in casa)

8%

Principali ragioni d'acquisto dei dispositivi smart personali

Domanda - Per quali ragioni hai acquistato...? Segna tutte le risposte che hanno influenzato la tua scelta (Possibili più risposte)

Tra i motivi d'acquisto più citati per ciascuna categoria spicca il **tema trasversale del «controllo»** in ogni sua declinazione. La **comodità** è un altro aspetto che accomuna più categorie. Ciò non di meno vi sono delle specificità. I **fitness device** sono caratterizzati dal **prezzo** accessibile. I dispositivi di **fragile care** offrono **serenità** e, assieme agli **health monitor** e ai **baby monitor**, garantiscono **sicurezza**, espressa anche in termini di **certificazione**.



Fitness device

- 42% Controllo delle performance
- 37% Controllo salute
- 33% **Prezzo**
- 27% Controllo dello sforzo
- 27% Comodità



Health monitor

- 52% Controllo salute
- 23% Controllo persone care
- 23% Comodità
- 22% **Sicurezza**



Baby monitor

- 37% Controllo persone care
- 35% **Sicurezza**
- 33% Controllo salute
- 28% Comodità
- 19% **Certificazione**



Fragile care

- 48% Controllo salute
- 41% **Sicurezza**
- 36% Controllo persone care
- 27% **Serenità**

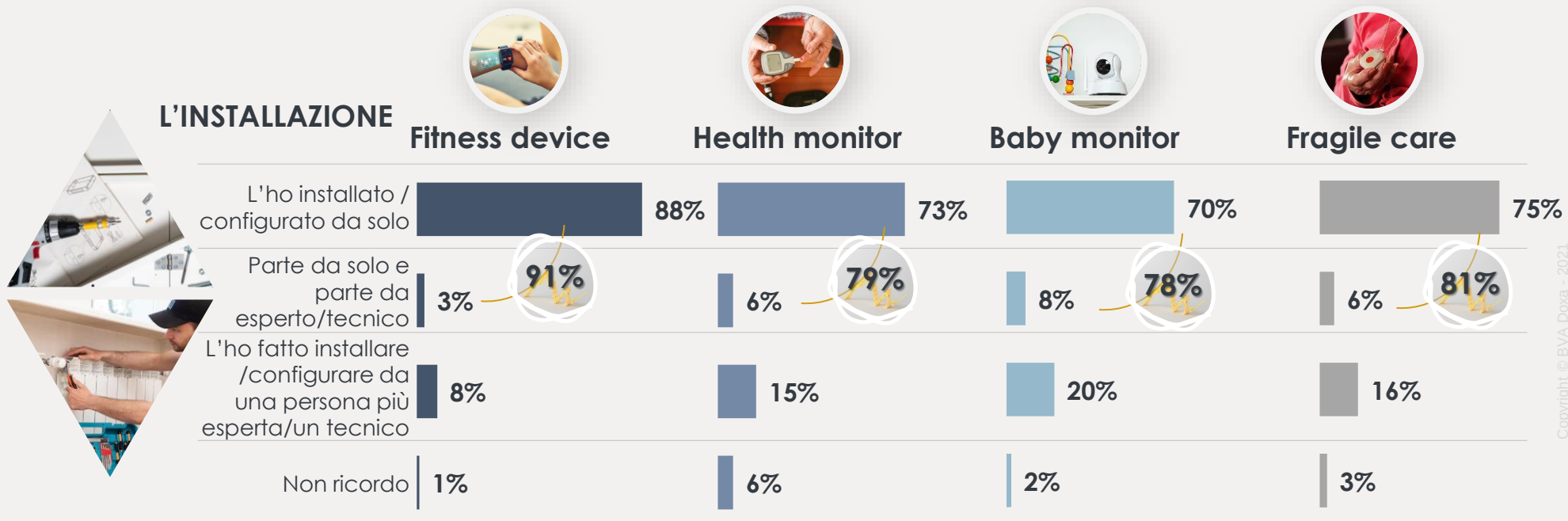
Base: acquirenti della categoria negli ultimi 2-3 anni

L'installazione dei dispositivi personali smart

Domanda - Per quali ragioni hai acquistato...? Segna tutte le risposte che hanno influenzato la tua scelta (Possibili più risposte)
Domanda - Nel complesso, quanto è stato difficile installare o configurare questo o questi prodotti?

Circa **8 utenti su 10** si occupano personalmente dell'installazione di questi dispositivi, ancor più nel caso dei **fitness device**, la cui installazione è considerata facile dal **72%** degli intervistati.

Per le altre categorie, il processo di installazione appare più complicato, forse perché meno intuitivi e da poco entrati nell'uso quotidiano.



Base: acquirenti della categoria negli ultimi 2-3 anni

Base: chi ha installato / configurato da solo o in parte da solo

Soddisfazione verso le App dei dispositivi smart personali

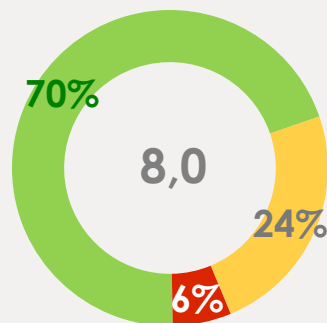
Domanda - Quanto sei soddisfatto delle app con cui utilizzi i dispositivi personali smart? Rispondi con un voto da 1 a 10, dove 10 significa "completamente soddisfatto" e 1 "per niente soddisfatto"

Le **applicazioni** di gestione dei dispositivi **che più soddisfano gli utenti**, sono quelle della **categoria fitness**.

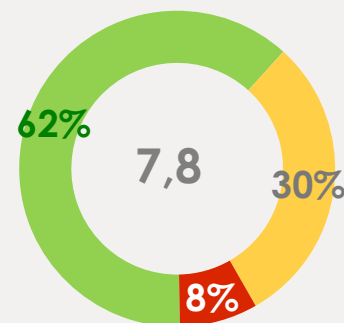
Le altre categorie di device hanno app un po' meno soddisfacenti e non si differenziano particolarmente fra di loro.



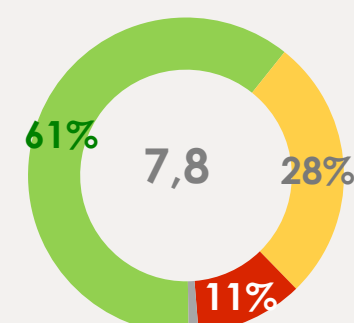
Fitness device



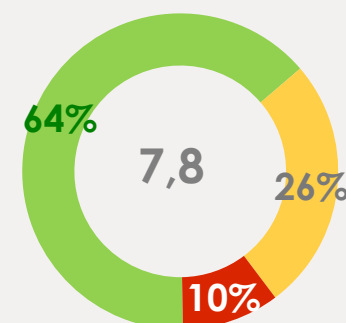
Health monitor



Baby monitor



Fragile care



Voto medio 1-10 all'interno del grafico

Base: acquirenti della categoria negli ultimi 2-3 anni

Evoluzione dei dispositivi personali smart nel prossimo futuro

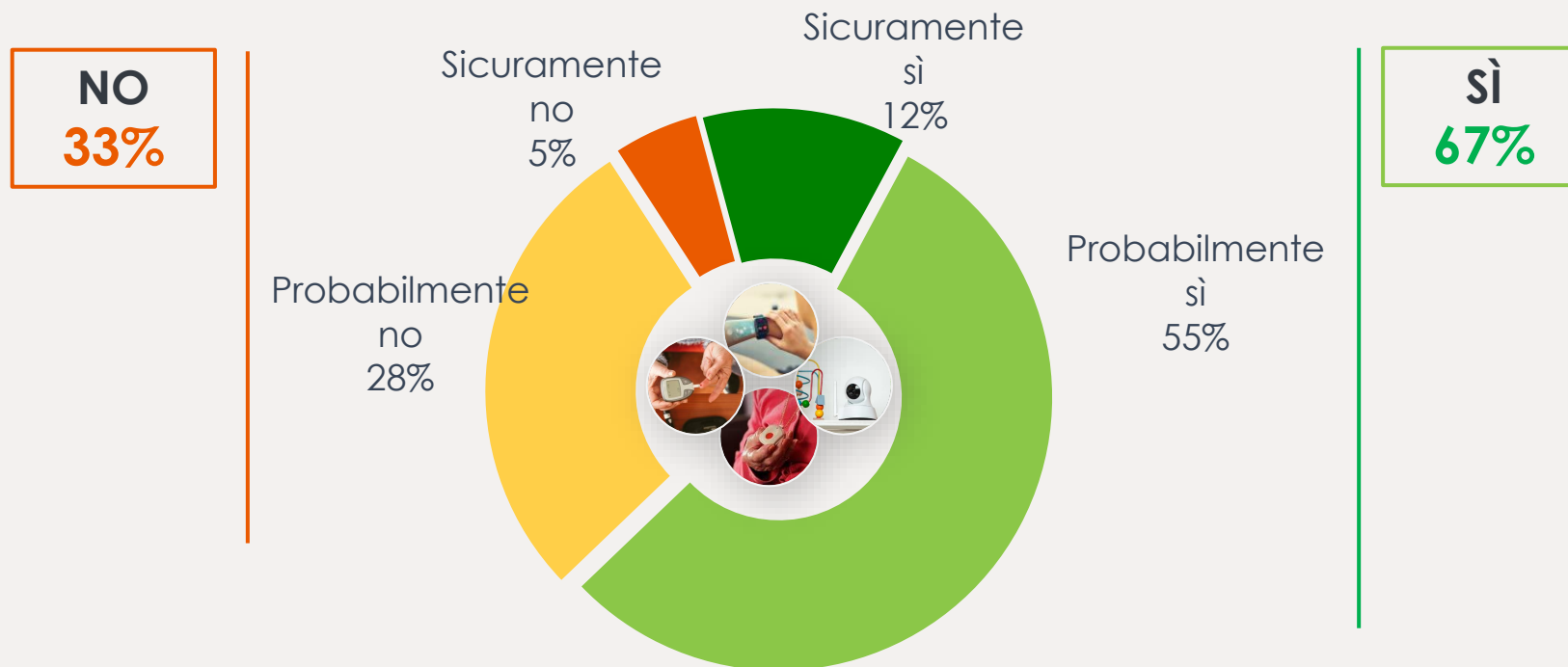


Propensione all'acquisto di dispositivi personali smart

Domanda - Nei prossimi 1 o 2 anni hai in programma di acquistare uno o più di questi dispositivi personali "smart" o di sostituire quelli che già possiedi?

Sul totale campione

2 intervistati su 3 dichiarano di essere interessati all'acquisto di almeno un dispositivo smart personale nel giro di 1-2 anni.



Base: totale campione (N=1.000)

Propensione all'acquisto per categorie

Domanda - Quali di questi dispositivi personali smart pensi di comprare? (Possibili più risposte)
Sul totale campione

Come nuovo acquisto o sostituzione, i **fitness device e i dispositivi di monitoraggio della salute** attraggono il **35%** degli intervistati.

Circa **un quinto** del campione è propenso all'acquisto di device per l'**assistenza alle persone fragili**. Più marginale l'intenzione verso i baby monitor (un dato che non stupisce visto l'andamento demografico della popolazione italiana).



Fitness device
35%



Health monitor
35%



Fragile care
19%



Baby monitor
11%

Base: totale campione (N=1.000)

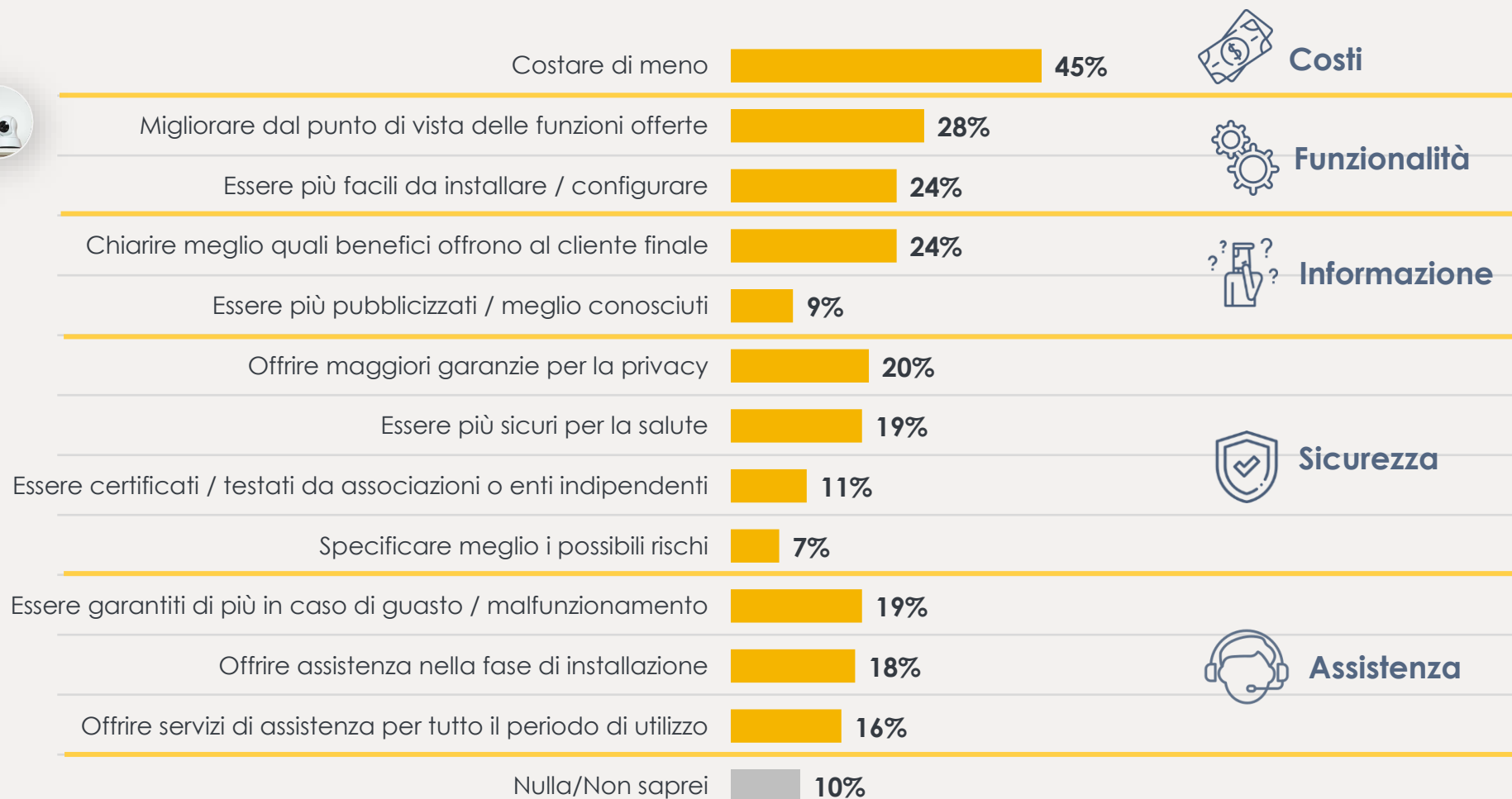
Aree di miglioramento dei dispositivi personali smart

Domanda - In che cosa dovrebbero migliorare i dispositivi personali smart per convincerti ad acquistarli o ad utilizzarli di più in caso di bisogno?
(Possibili più risposte, max 5)



Le richieste di miglioramento riguardano soprattutto i **costi** e l'area della **funzionalità**.

Abbastanza evidente, inoltre, la mancanza di **informazione specifica sui benefit**, dal momento che 1 intervistato su 4 richiede un chiarimento in tal senso.



Base: totale campione (N=1.000)

Aree di miglioramento – la top 5 tra acquirenti di dispositivi

Domanda - In che cosa dovrebbero migliorare i dispositivi personali smart per convincerti ad acquistarli o ad utilizzarli di più in caso di bisogno?
(Possibili più risposte, max 5)

I **fitness device** si distinguono per la richiesta di **minor costo** e **maggiori garanzie in caso di guasti e rispetto della privacy**. **Nelle altre categorie** emerge la necessità di **maggior assistenza, soprattutto in fase di installazione**.
Per tutti vi è la necessità di chiarire meglio i benefici apportati/l'utilità.



Fitness device

- 41% Costare di meno
- 39% Migliorare funzioni offerte
- 22% Chiarire meglio benefici/utilità
- 21% Garantiti per guasto/malfunz.
- 20% Maggiori garanzie privacy



Health monitor

- 34% Migliorare funzioni offerte
- 31% Chiarire meglio benefici/utilità
- 30% Costare di meno
- 25% Più facili da install./configurare
- 25% Assistenza in fase di installazione



Baby monitor

- 32% Migliorare funzioni offerte
- 32% Più facili da install./configurare
- 32% Assistenza in fase di installazione
- 30% Chiarire meglio benefici/utilità
- 27% Assistenza online o telefonica



Fragile care

- 40% Più facili da install./configurare
- 35% Migliorare funzioni offerte
- 32% Assistenza in fase di installazione
- 31% Chiarire meglio benefici/utilità
- 30% Assistenza online o telefonica

Base: acquirenti della categoria negli ultimi 2-3 anni

Le principali ragioni per cui non si prevede di acquistarli

Domanda - Per quali ragioni non pensi di comprare nessun dispositivi personali "smart" nei prossimi 1-2 anni? (Possibili più risposte)

Tra chi è propenso ad acquistare nei prossimi due anni dispositivi personali smart



Non si prevede di acquistare dispositivi personali smart perché...



40% Al momento non ho in programma queste spese

34% Non mi servono / non sono utili per me

23% Sono prodotti costosi (acquisto / manutenzione)

12% Li trovo difficili / costosi da configurare

11% Non conosco bene queste nuove tecnologie

Base: chi non ritiene di acquistare nei prossimi 1-2 anni

A hand holding a quill pen is positioned over a document. The document features a prominent red wax seal in the lower right corner. The scene is set against a dark, textured wooden background. The text "Sicurezza e certificazione" is overlaid in the center of the image.

Sicurezza e certificazione

I timori legati alla sicurezza degli oggetti smart

Domanda - Pensando agli oggetti smart di cui abbiamo parlato nel corso di questa intervista, quanto sei preoccupato per...?

Circa 2 terzi **degli intervistati esprimono almeno una paura legata alla sicurezza degli oggetti smart.**

Più In dettaglio: **1 su 3** è molto preoccupato per possibili **attacchi informatici che mettano a rischio la privacy.**

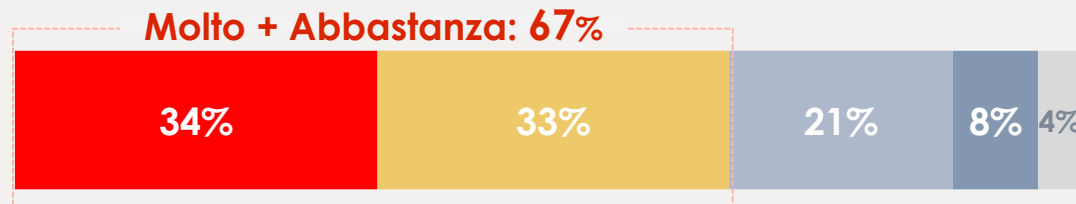
1 su 4 teme molto la possibilità che i propri dispositivi elettronici possano essere **hackerati.**

1 su 5 è molto preoccupato per i possibili effetti nocivi sulla **salute.**

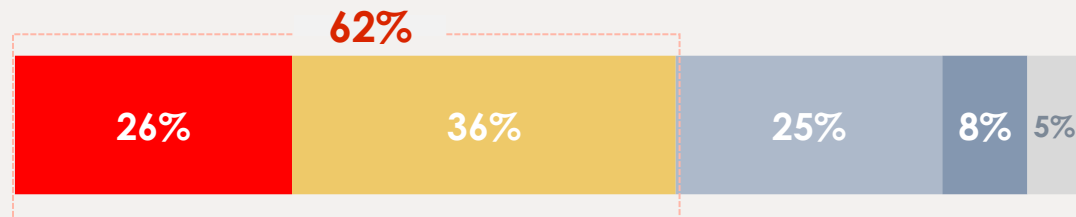
Quanto è preoccupato:

■ Molto ■ Abbastanza ■ Poco ■ Per nulla ■ Non so

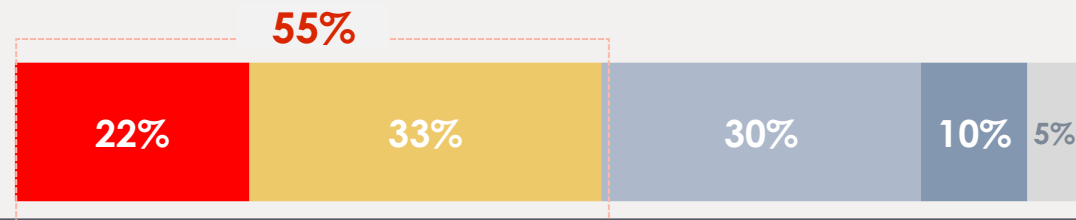
Possibili ATTACCHI INFORMATICI che RUBINO DATI sensibili presenti negli oggetti smart presenti in casa



Possibili ATTACCHI INFORMATICI che PRENDANO IL CONTROLLO degli oggetti / impianti smart presenti in casa



Gli effetti sulla mia SALUTE delle onde elettromagnetiche emesse dai dispositivi



Base: totale campione (N=1.000)

L'importanza della certificazione qualificata

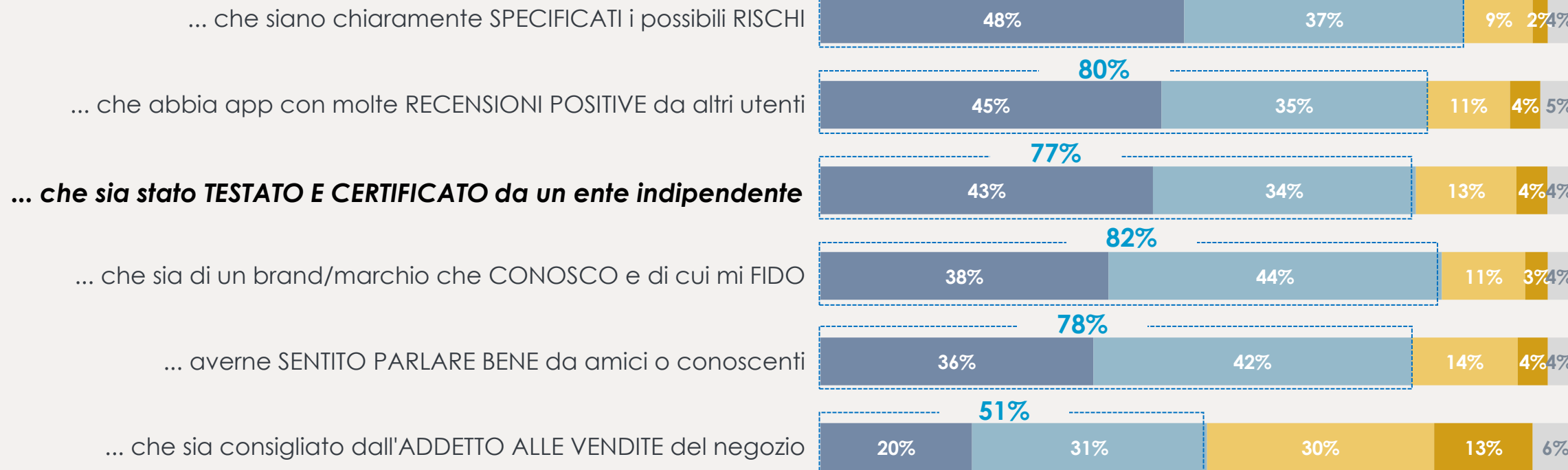
Domanda - Nel valutare l'acquisto di un nuovo prodotto smart quanto sono importanti, per te, i seguenti elementi?

Chiarezza sui possibili **rischi**, **app con ottime recensioni** e **certificazione indipendente del prodotto** sono i tre criteri di scelta indicati come più importanti. La **certificazione qualificata** convince di più rispetto a quella legata al passaparola, al consiglio del venditore o alla reputazione del brand.

Quanto sono importanti:

■ Molto ■ Abbastanza ■ Poco ■ Per nulla ■ Non so

Ordinamento secondo la modalità «Moltissimo»



Base: totale campione (N=1.000)

Sintesi dei risultati della ricerca



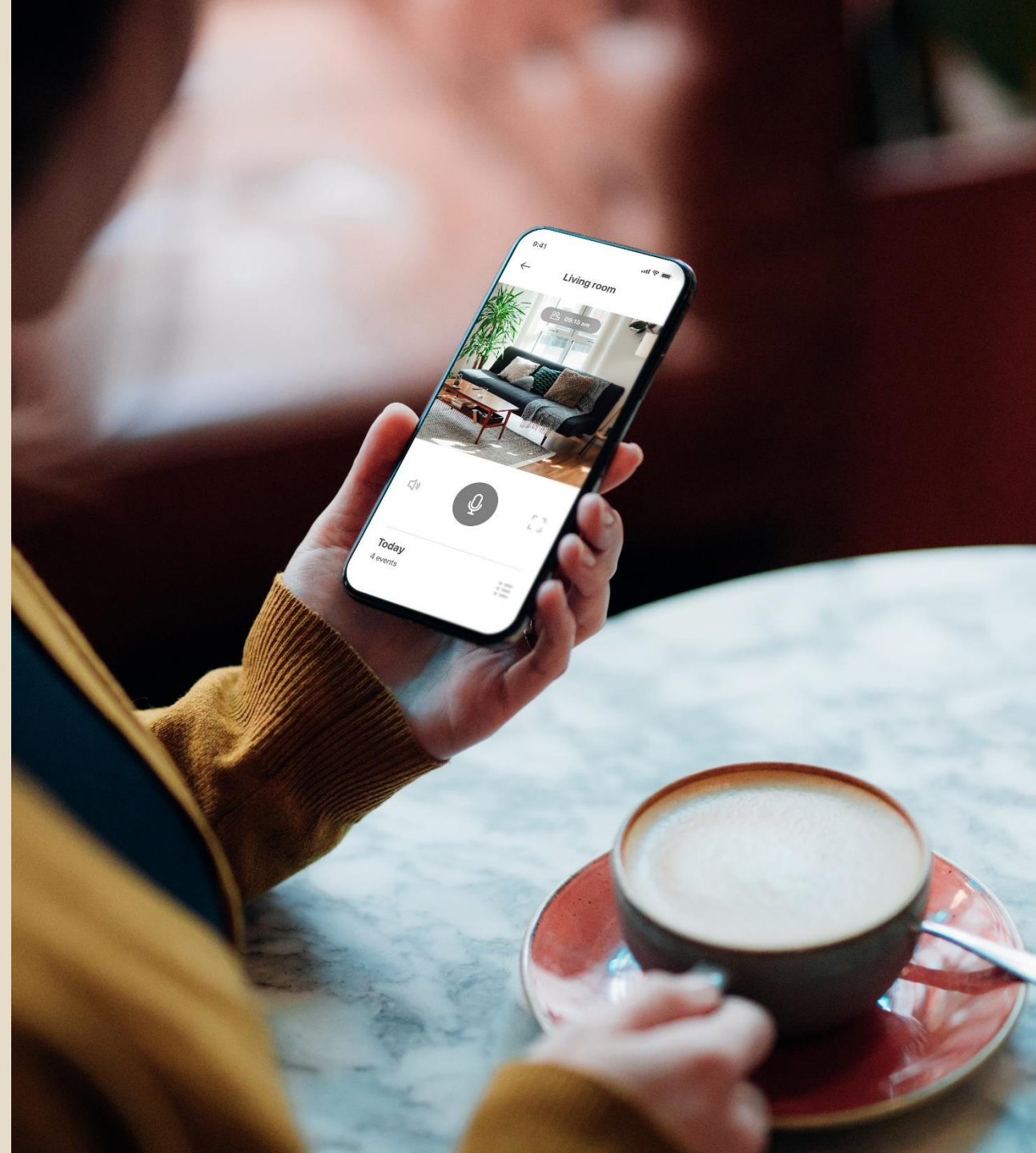
Cresce l'uso di dispositivi smart in Italia

- Acquisto prodotti per la smart home dedicati alla **gestione della casa** ed **entertainment** (60%), seguito da elettrodomestici e prodotti **safety & security** (39%) ed **efficientamento energetico** (34%)
- **Smartworking** come **driver** all'acquisto
- **Semplificazione della vita** come obiettivo principale
- **Installazione piuttosto difficile** per quasi la metà degli intervistati
- Buon livello di **soddisfazione per le app** ma ci sono **richieste di miglioramento**, soprattutto da parte dei più giovani



Alta propensione all'acquisto ma...

- Il **77%** è **propenso** ad effettuare un acquisto per almeno un dispositivo di smart home nei prossimi 2 anni.
- I più giovani mostrano un accentuato interesse per i device di gestione casa/entertainment, mentre per i dispositivi di **safety & security** è maggiore la propensione di acquisto tra i più maturi.
- **Le resistenze all'acquisto** riguardano la **sfera economica** ma soprattutto **l'utilità e il valore aggiunto** e la **mancaanza di fiducia** nei confronti dei dispositivi elettronici/collegati al web



Personal smart devices: la salute in primo piano

- Prodotti per il fitness ed al tempo libero i più diffusamente acquistati (51%)
- Leve di acquisto: il «controllo» e il senso di sicurezza
- Installazione autonoma in misura maggiore
- Si conferma il generico gradimento per le app che le gestiscono a fronte però di una richiesta diffusa di miglioramenti



Personal smart devices: la crescita richiede evoluzione

- **2 italiani su 3 prevedono l'acquisto** di fitness device ed health monitor (35%)
- Aree miglioramento possibili: maggiore **garanzia in caso di malfunzionamento** e a **tutela della privacy** (fitness devices) o maggiore assistenza (baby monitor e fragile care), ma anche un miglioramento delle **funzionalità** e di una maggiore chiarezza in termini di **utilità**
- **La scarsa conoscenza dei vantaggi è la principale resistenza all'acquisto**



Maggiore tutela dei consumatori

- Emergono evidenze riguardanti necessità di:
 - tutela della **privacy**;
 - tutela della **salute**;
 - tutela sulla **bontà dei dispositivi**.
- **Per il 77% degli intervistati è importante** che il prodotto smart sia stato **testato e certificato da un ente indipendente**

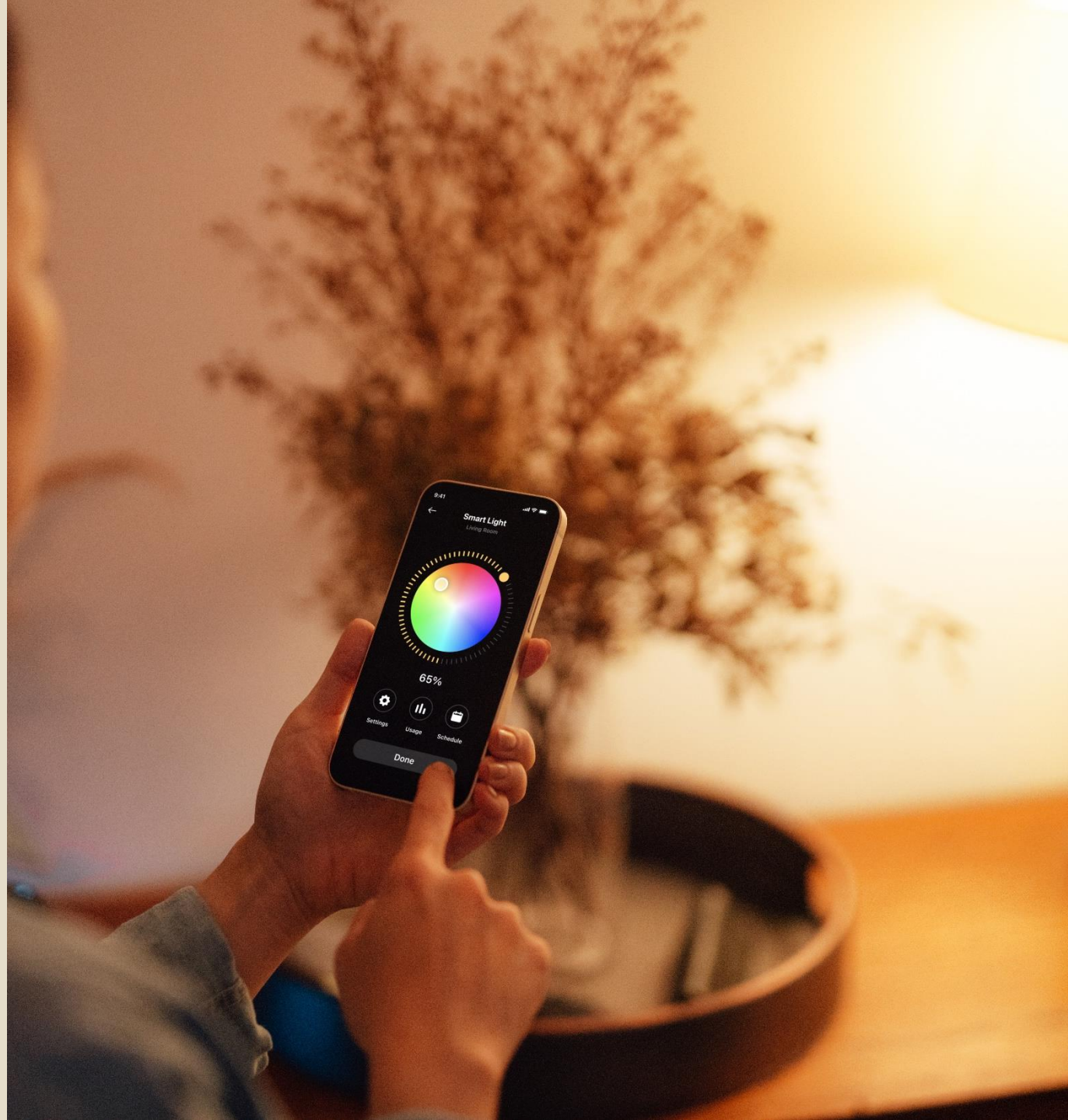


I nostri consigli
per la diffusione dei
prodotti smart



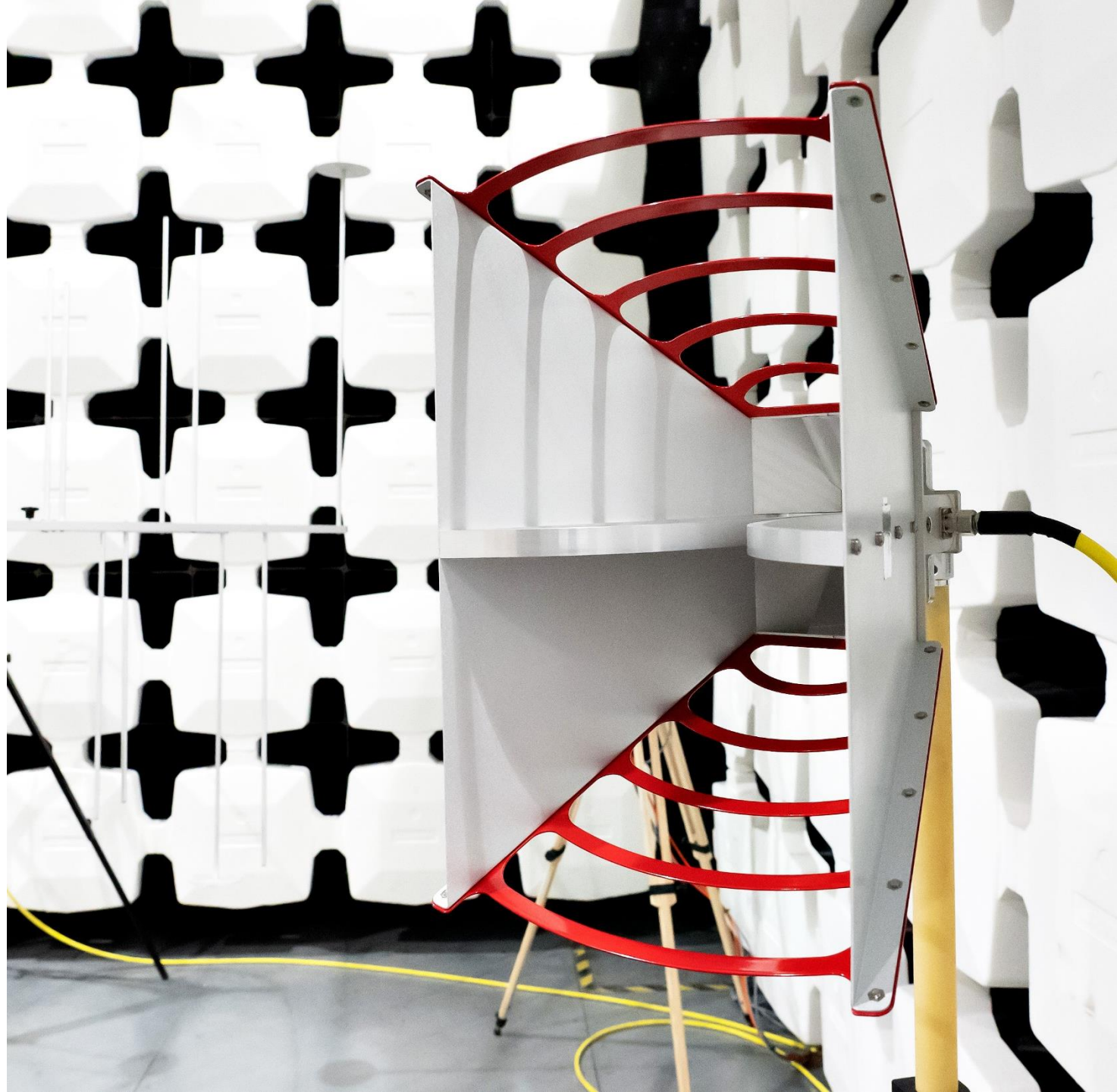
Favorire la diffusione degli smart devices fra i consumatori

- Rafforzare la percezione della **sicurezza** e dell'**affidabilità** degli oggetti smart per **rassicurare** il consumatore, aiutandolo così a superare la resistenza all'acquisto.
- Questo si può ottenere combinando varie azioni su più fasi:
 - Durante lo sviluppo del prodotto
 - Durante la fase di comunicazione del prodotto



Test e certificazioni da includere sin dalle prime fasi di sviluppo del prodotto

Includere **test di certificazione indipendente** nel ciclo di **progettazione dei prodotti** (hardware e software), sia in relazione alla **sicurezza informatica e cyber**, sia in ambito di compatibilità elettromagnetica e wireless.



Ancorare la certificazione ai brand values e alla comunicazione

Sottolineare il **valore della certificazione qualificata** in tutta la comunicazione attorno al prodotto e al **brand** al fine di consentire al cliente di **distinguere con facilità le marche che investono nella sicurezza e qualità** del prodotto sulla base di un giudizio imparziale espresso da un **ente terzo indipendente**.



App e software: aggiornamento continuo

Garantire un **aggiornamento continuo della app** di controllo e gestione, in termini di **sicurezza** ma anche di **funzionalità e usabilità** attraverso l'ascolto delle istanze provenienti dagli utenti.

Aggiornare frequentemente il software installato sul prodotto durante l'intero ciclo di vita.



Assistenza e sensibilizzazione

Fornire un servizio di assistenza clienti “amichevole” che, oltre ad intervenire in caso di guasto, possa aiutare l’utente ad installare e configurare correttamente il dispositivo, a beneficio della funzionalità e della sicurezza.

Sensibilizzare i consumatori in merito ai temi della privacy e della sicurezza informatica mediante la promozione di eventi fisici, online e social dedicati ai rischi e a come tutelarsi.



I servizi UL Solutions per l'IoT

I nostri servizi di per il mondo dell'Internet of Things e della connettività comprendono tra gli altri:

- Test di compatibilità elettromagnetica e wireless per l'accesso a mercati quali per esempio l'Europa, il Nord America, la Cina, il Giappone e molti altri
- Qualificazione e certificazione per tecnologie wireless quali Bluetooth®, Zigbee, Thread, Matter, Qi e KNX
- Test di sicurezza elettrica
- Test sulle batterie
- Test di interoperabilità
- Assessment e certificazione della cybersecurity
- Certificazione dell'efficienza energetica
- Notified Body





Solutions