

Especial

Negocios

en informática



Suplemento al N° 240 de NEWSBOOK

JULIO-AGOSTO 2017 - Especial TPV



Honeywell

Partners en retail



Terminal **ScanPal EDA50**



Impresora **PC42d**



Escáner Honeywell
Voyager 1200g



Escáner **YouJie HH360**



Escáner omnidireccional **ORBIT**

Consulte precios en **pág. 3**

En TPV... apuesta al rojo.

POSIFLEX
Terminales Punto de Venta

Central: C/ Entenza, 202 - 08029 Barcelona - Telf.: 934193246 - Fax: 933210758 - e-mail: comercial@posiflex.es
Del. Valencia: C/ Peanya, 19 - 46022 Valencia - Telf.: 963811755 - Fax: 963811756 - e-mail: valencia@posiflex.es

Su Jugada Maestra



para el mercado del P.O.S.

BlueStar le presenta sus ofertas más recientes en **Soluciones P.O.S.**

Scanner 1D/2D de mano con y sin cable
DS2200 Series



TPV Pantalla táctil Serie I /Android



Impresora TPV de recibos con
software futurePRNT incluido



Real POS™ XR5



www.bluestarinc.com

Productos para el punto de venta



HONEYWELL

Escáner VOYAGER
1200g

- Honeywell Voyager 1200g escáner 1D
- Fácil de usar y de integrar en cualquier TPV

HONEYWELL

Nuevo Escáner
omnidireccional
ORBIT HYBRID



- Escáner omnidireccional de presentación
- Ligero pero muy resistente, diseñado para todas aquellas aplicaciones donde el espacio del mostrador es limitado

COMPRE SU
ESCÁNER
HONEYWELL EN
BLUESTAR DESDE

41 €



Escáner YouJie HH360

- Escáner 1D imager Youjie HH360.
- La solución perfecta para todas las aplicaciones de lectura en papel o en cualquier pantalla de sobremesa o de teléfono móvil.

HONEYWELL



HONEYWELL

Impresora PC42d

- Impresora de etiquetas de sobremesa Honeywell PC42d
- Resistente y fiable, óptima para cualquier aplicación desde almacén a sanidad.

COMPRE
IMPRESORAS
HONEYWELL EN
BLUESTAR DESDE

157,5 €

HONEYWELL

Terminal ScanPal
EDA50



- Terminal híbrido profesional Honeywell ScanPal EDA50 Android/Windows OS
- Diseñado para su uso diario y cómodo. Ofrece un excelente rendimiento para los trabajos de movilidad que necesitan precisión en la obtención y manejo de información.

COMPRE
TERMINALES
HONEYWELL EN
BLUESTAR DESDE

442 €



Para más información:
902 119 103
info.es@bluestarinc.com
www.bluestarinc.com

La soluciones para el comercio se transforman para mejorar la atención del nuevo comprador

El mundo de las soluciones para el punto de venta está en "ebullición" para responder a la demanda actual de consumidor, más informado y conectado, que requiere una experiencia personalizada en la tienda. Los fabricantes y mayoristas especialistas en este segmento están apostando por lanzar nuevas soluciones que ayuden a la digitalización del comercio y generen nuevas vías de negocio a los distintos actores del canal. Redacción

El mercado de las soluciones para el punto de venta se encuentra en un momento de reactivación, tras superar el descenso que trajo la crisis económica y gracias al impulso del proceso de transformación digital que vive el sector. Los especialistas en este mercado coinciden en señalar a la estabilidad de la economía y la demanda de soluciones para garantizar la movilidad tanto en el comercio como en la hostelería como los dos factores que han contribuido a recuperar el crecimiento.

Al mismo tiempo, el modo de comprar ha cambiado y el nuevo consumidor, que es usuario de nuevas tecnologías y está siempre conectado, está pidiendo una nueva experiencia en la tienda cuando realiza sus compras. En

ese sentido, el comercio tiene el reto de mejorar y personalizar la atención a sus clientes. Francesc Sunyer, director de la división *business systems* de Epson Ibérica, explica que "el *retail* requiere mayor control sobre las tres fases ineludibles de la relación con el cliente: atracción, retención y fidelización".

Este proceso implica que el comercio tiene que adaptarse a los cambios para satisfacer a este nuevo comprador. Javier Gómez, responsable de canal de *retail* de Diebold Nixdorf en España, subraya que "el reto para el minorista es mejorar continuamente la satisfacción del consumidor en los procesos de compra. Para conseguir esto, necesita invertir en la digitali-



zación de sus canales de venta, con el fin de identificar a sus clientes y poder ofrecerles productos y servicios personalizados".

Oferta

A la vez, las tendencias que se están abriendo paso en el mercado como la movilidad, las soluciones en la nube o el auge del sistema operativo Android están modificando la oferta de los principales jugadores de este mercado.

PC Mira mantiene su oferta tradicional de equipamiento de hardware compuesto por terminales, impresoras, lectores y periféricos, aunque como reconoce su director general, Jordi Llorens, "el software está creciendo cons-

tantemente". En su catálogo destacan las soluciones que operan bajo el sistema operativo Android con la marca Siodroid.

El director del departamento de servicios de Ecomputer, David Ortego, añade que las *apps* están ganando terreno por las opciones de interacción que ofrecen.

La entrada de las nuevas soluciones en los catálogos, no significa que los productos "clásicos" hayan desaparecido. Es el caso de las cajas registradoras, que siguen comercializándose y no han sido todavía totalmente sustituidas por los TPV.

A juicio de Ana M.^a Silvente, directora comercial de Reelsa, las cajas registradoras, responden a la demanda de muchos nego-

cios pequeños y en la actualidad "tienen unos programas de gestión muy avanzados".

En el ámbito de la impresión se han producido muchos avances y las impresoras destinadas al punto de venta son inteligentes y aportan nuevas funciones. Star Micronics ha lanzado la solución híbrida mPOP, una combinación de impresora y caja registradora que está pensada para los comercios que "buscan una solución de TPV basada en tableta", según indica Keith Purvey, director de ventas de Star Micronics en EMEA.

El responsable de Epson confirma que la evolución ha hecho que las "impresoras han dejado de ser impresoras para ser un equipo de



impresión compacto con todas las características para la gestión inteligente e inalámbrica del punto de venta". Su producto estrella de la plataforma TM-intelligent ofrece esta gestión. Los proveedores también indican que se está incrementando la demanda de las soluciones de pago móvil, de autocobro y de gestión del efectivo. Fabian Paldiano, director comercial de Elsi, adelanta que uno de los productos destacados de su oferta actual es una nueva solución que combina en un "único módulo un TPV, una plataforma de pago inteligente y una impresora de ticket".

Servicios

Junto a una oferta completa, los servicios forman parte de la estrategia de todos los actores

de este mercado. Para el canal mayorista es básico para responder a la demanda de sus resellers y garantizar el éxito de los proyectos. Ingram Micro está reforzando su cartera de servicios profesionales para marcar la diferencia con sus competidores y aportar nuevas vías de negocio a sus partners. Sergio Patiño, regional manager de Ingram Micro DC/POS en Iberia, explica que este catálogo de servicios le permite "ofrecer instalaciones de equipamiento en cualquier punto de la península ibérica, en un plazo muy corto, con personal especializado". Esta apuesta por el servicio también la comparte Qmatic. "Son una parte crítica de nuestro negocio tanto los servicios propios como los que proporcionan nuestros socios", resalta Martín Carvalho, CEO de Qmatic en España.

El servicio al distribuidor también forma parte de las estrategias de fidelización de los mayoristas. En este sentido, Elvira Sánchez, máxima responsable de TPVLine, señala que es la "base para conservar a los clientes".

BlueStar, cuya estrategia se basa en aportar valor a sus clientes, está preparando el lanzamiento de una nueva webstore para que sus distribuidores puedan acceder su oferta de servicios de una manera más rápida. Y, según adelanta Laurent Berger, vicepresidente ejecutivo de ventas para Europa de BlueStar, el próximo mes de septiembre podrá en marcha nuevos servicios gestionados para ofrecer "soluciones de mantenimiento preventivo para pequeños y medianos clientes".

Oportunidades

Una combinación de productos y servicios es la fórmula que están manteniendo tanto los fabricantes como los mayoristas para seguir creciendo, aunque se están detectando nuevas oportunidades de negocio. Rogeli Martí, director de BDP Software, indica que las oportunidades se concentran en las empresas que "quieren un control más amplio de su negocio". En su opinión, "el TPV se ha convertido en una herramienta de control global del negocio".

Los expertos indican que hay nuevas vías de negocio en todos los procesos actuales de digitalización de las tiendas, el impulso de la omnicanalidad, los sistemas de pago vía móvil y los proyectos que implican desarrollar soluciones globales.

Newsbook

Síguenos en: @newsbook_tai

DIRECTORA

Marilés de Pedro • mariles@taieditorial.es

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Rosa Martín • rmartin@taieditorial.es
Inma Elizalde • inma@taieditorial.es

PUBLICIDAD

David Rico • david@taieditorial.es

PRODUCCIÓN

Marta Arias • marta@taieditorial.es

EDITA

T.A.I. Editorial, S.A.

(Técnicos Asesores Informáticos Editorial, S.A.)
www.taieditorial.es



Avda. Fuencarral, 68 • 28108 ALCOBENDAS (Madrid)
tel. +34 91 661 61 02 • fax: +34 91 661 29 28
e-mail: correo@taieditorial.es

DIR. COMERCIAL:

Beatriz Montalvo • beatriz@taieditorial.es

MIEMBRO DE



OTRAS PUBLICACIONES



DISTRIBUCIÓN

Publigarma, S.A.

C/ Arroyo de los Prados, 11 Nave 1
POL. IND. Las Arenas 28320 Pinto - Madrid
tel.: 91 621 43 00 fax: 91 621 43 01

DEPÓSITO LEGAL

M-20480-2002

ISSN

1696-6147

Impreso en
papel ecológico



QUEDA PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LOS ORIGINALES DE ESTA PUBLICACIÓN SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO. NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE LAS OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS COLABORADORES Y ANUNCIANTES.

De conformidad con lo dispuesto por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de carácter personal, consiento que mis datos sean incorporados a un fichero responsabilidad de T.A.I. y que sean tratados con la finalidad de mantener, desarrollar y controlar la relación contractual y negocial, así como para remitirle información sobre productos y servicios relacionados con su sector de actividad.

Asimismo declaro haber sido informado sobre la posibilidad de ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndome a T.A.I. en Carretera Fuencarral a Alcobendas Km. 14,5, 28108 Madrid o bien remitiendo un mensaje a la dirección de correo electrónico correo@taieditorial.es.

Del mismo modo consiento que mis datos puedan ser comunicados a las empresas de T.A.I. para su tratamiento con la finalidad anteriormente indicada, permitiendo así la gestión.

"Los servicios son un elemento fundamental en el éxito de nuestra empresa"

BDP lleva más de 30 años desarrollando software para el comercio. Esta larga experiencia, su profundo conocimiento de las necesidades del cliente y una vocación de servicio al distribuidor son los rasgos que caracterizan a la compañía y le permiten marcar la diferencia con su competencia. Rogeli Martí, director de BDP Software, analiza el mercado y adelanta las claves de su estrategia.

¿Cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

El sector del TPV en España goza de una buena salud. Los establecimientos tanto de restauración como de comercio cada día están más mentalizados de que una efectiva gestión de caja influye de manera decisiva en los resultados de la empresa; y esto se refleja en una mayor cantidad de ventas en este sector.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en el mercado del software para el punto de venta y restauración?

Cada vez más, la movilidad e Internet son elementos decisivos en las tendencias de este sector, el móvil y la tablet se convierten en instrumentos imprescindibles para realizar operaciones, tanto en el local como fuera de este, que permiten un mayor control de la productividad a cualquier hora y desde cualquier lugar en que se encuentre el responsable del negocio. En restauración, estos mismos elementos están cada vez más presentes en la relación entre el cliente y el establecimiento, pudiendo efectuar pagos, comandas, etc.

Otro elemento importante es el enlace del software con medios de cobro de efectivo, a los que llamamos cajones automáticos o inteligentes y que evitan la manipulación del efectivo por parte de los empleados.

¿Dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio?

Una de las mayores oportunidades de negocio en estos momentos son los cajones automáticos, productos que tienen un precio considerable y que el propietario del establecimiento está dispuesto a pagar para tener un mejor control del efectivo.

También hay oportunidad de negocio en las



Rogeli Martí, director de BDP Software

empresas, cada vez más numerosas, que quieren un control más amplio de su negocio. El TPV ha ido evolucionando y ha pasado de ser un mero software de emisión y cobro de tickets para convertirse en una herramienta de control global del negocio.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta?

Nuestra oferta abarca la práctica totalidad de software para el sector del punto de venta, tanto en el sector de la restauración, destacado en nuestras ventas, como en la mayoría de sectores, como en el comercio, panaderías, textil, peluquerías, etc.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Son un elemento fundamental en el éxito de nuestra empresa. La cadena de distribución necesita un servicio rápido y eficaz que el resuelva los problemas que les genera el día a día de las instalaciones y puestas en marcha de sus clientes. Siempre hemos considerado que dar un buen servicio al distribuidor es fundamental para que la empresa logre los objetivos que se ha marcado.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Indiscutiblemente la mejor iniciativa para impulsar las ventas es la innovación. Intentar ser líder en el mercado pasa por tener en nuestro software las últimas tecnologías del mercado y que los propietarios de los establecimientos se sientan seguros y al día con el software que controla su local.

"El TPV ha ido evolucionando y ha pasado de ser un mero software de emisión y cobro de tickets para convertirse en una herramienta de control global del negocio"

La estrategia de BlueStar gira en torno al valor añadido

BlueStar está centrado en aportar valor a sus clientes. Mantiene un enfoque local, pero cuenta con las ventajas de una compañía multinacional. Esta estrategia le permite ofrecer soluciones y servicios para responder a todas las necesidades. En este momento, como indica Laurent Berger, vicepresidente ejecutivo de ventas para Europa de BlueStar, está preparando el lanzamiento de una nueva oferta de servicios gestionados para ofrecer soluciones de mantenimiento preventivo.



Laurent Berger, vicepresidente ejecutivo de ventas para Europa de **BlueStar**

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

El mercado está muy atomizado, con una gran penetración de productos de Asia que distorsionan la relación calidad-precio y que dificultan explicar a los clientes las ventajas del valor añadido de algunas marcas. A diferencia de la hostelería, el mercado del comercio minorista tiene una mayor estabilidad y favorece la introducción de alternativas de cierto nivel que permiten una solución más completa y eficiente. El sector está en un momento de total revolución tecnológica.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en el mercado de las soluciones para el comercio y el AIDC?

La movilidad ha irrumpido con fuerza. En este momento el mercado está muy atento a la evolución de cualquier solución que pueda ofrecer conectividad con soluciones en la nube, puntos de venta móviles, y especialmente a todo aquello que tiene que ver con la omnicanalidad. Observamos, además, un cambio muy rápido en las distintas soluciones de pago móvil.

La movilidad está transformando el punto de venta, ¿qué estrategia están siguiendo en este apartado?

BlueStar está presente desde hace años en varios de los sectores que influyen en el impacto de la movilidad en el punto de venta. Nuestra estrategia está en posicionarnos como un proveedor especialista en este tipo de soluciones que aportan mucho valor añadido al tiempo que mejoran la eficiencia del comerciante. También tenemos mucho interés en ayudar a aquellos comerciantes que quieren montar puntos de venta esporádicos para campañas, terrazas, etc.

En este momento, ¿Cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

Nuestra oferta cubre todos los aspectos del TPV, desde terminales propiamente dichos con o sin pantalla táctil, hasta impresoras y escáners.

Los productos más vendidos suelen ser aquellos que son más simples como los escáners de lectura de códigos de barras o las impresoras más sencillas. Sin embargo, estamos notando un fuerte incremento de las ventas en productos con mayor valor añadido como los TPV con pantalla táctil para comercio.

¿Se están focalizando en algún producto en concreto?

Todo aquello que tiene que ver con la movilidad en punto de venta está siendo impulsado de manera importante, y además contamos con la experiencia añadida de nuestra oferta en Estados Unidos donde este mercado se ha desarrollado un poco antes, lo que nos permite seguir una estrategia cuyos resultados ya conocemos.

BlueStar es una compañía multinacional, pero con un enfoque local. ¿Qué ventajas

diferenciales aporta a sus resellers?

BlueStar está muy centrado en ser un mayorista de valor añadido. Nuestro enfoque local, con un fuerte equipo comercial y de servicio en España de más de 20 personas, nos permite conocer de primera mano las necesidades del cliente. Nuestra talla internacional nos permite además ofrecer un amplio stock de productos y disponer de servicios como nuestro VAS Centre (Value Added Service Centre) que permiten configurar cualquier solución además de actualizar o implementar cualquier software. Por otra parte, la extensa gama de productos que ofrecemos permite al cliente encontrar en BlueStar lo que está buscando, bien sea una solución completa o un producto aislado.

En breve contaremos además con una nueva webstore donde los clientes podrán acceder más fácilmente a toda una serie de servicios haciendo su experiencia de compra más cómoda y eficaz. Además, podemos producir "bundles" a medida para entregar soluciones empaquetadas y personalizadas.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Fundamental. Disponemos de asistencia técnica local en cada país y nuestro VAS Centre nos permite satisfacer mucho mejor la demanda en proyectos que necesitan de la combinación de diferentes soluciones. En algunas marcas, nuestra facturación en servicios llega al 20 % de su facturación total.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Estamos preparando para su lanzamiento en España nuestro "BlueStar Managed Service". Esto nos permitirá dar soluciones de mantenimiento preventivo a pequeños y medianos clientes a partir de septiembre.

"Nos diferenciamos de nuestros competidores en ofrecer soluciones de TI completas"

Diebold Nixdorf está ayudando al comercio minorista a afrontar su transformación digital con una oferta compuesta por soluciones y servicios diseñada para responder a las necesidades actuales de los nuevos clientes más informados y siempre conectados. Según indica Javier Gómez, responsable de canal de *retail* de Diebold Nixdorf de la compañía en España, su estrategia se basa en impulsar la digitalización del comercio incorporando las nuevas herramientas en su negocio.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

Como consecuencia de los radicales cambios de conducta del consumidor y la digitalización del mercado, las soluciones de punto de venta en España se encuentran inmersas en un profundo proceso de revisión.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en este mercado?

La forma en la que compramos está cambiando. Las nuevas y emergentes tecnologías están proporcionando un acceso a datos sin precedentes. Estos datos nos permiten comprender y predecir el comportamiento humano y esto crea un enorme potencial para personalizar y mejorar la experiencia del consumidor.

Incorporamos al mercado esas nuevas herramientas tecnológicas, la lectura de datos y la automatización de procesos para generar nuevos modelos de negocio en el minorista.

¿Están los minoristas abordando su transformación digital? ¿Cuál es su mayor reto?

Si el comercio minorista quiere prosperar, necesita ofrecer experiencias de compra sin fisuras en todos los canales y dispositivos. El comprador actual es eficaz y cómodo, evalúa la mejor opción antes de adquirir productos o servicios. Por lo tanto, el reto para el minorista sería mejorar continuamente la satisfacción del consumidor en los procesos de compra.

En la actualidad, ¿dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio?

Por un lado, en la omnicanalidad, los procesos de venta con una experiencia de usuario única.

En segundo lugar en los procesos de digitalización para transformar las tiendas y la gestión de ventas.

Y por último, en la expansión y operación global de los minoristas, ya que operar en nuevos mercados requiere infraestructuras de TI que se puedan transferir rápida y fiablemente a otras ubicaciones y a su vez controlarlas centralmente. Esto requiere procesos de despliegue estandarizados y acuerdos de nivel de servicio globales.

La integración con Diebold, ¿qué ventajas les ha aportado?

La integración con Diebold ha supuesto un enorme respaldo para nuestra actividad en general y especialmente para el mundo del *retail*. Hemos duplicado nuestro tamaño en facturación, lo que nos proporciona solidez financiera y, al mismo tiempo, doblar nuestra capacidad de inversión en I+D+I.

Por otra parte, somos ahora una compañía con más de 25.000 empleados en todo el mundo, lo que nos da una capacidad extraordinaria para acompañar a nuestros clientes *retail* en sus procesos de internacionalización.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

Nos diferenciamos de nuestros competidores en ofrecer soluciones de TI completas, desde nuestras tres líneas principales de negocio, los sistemas, el software y unos servicios globales *worldwide*. Nuestros sistemas de punto de venta Beetle han evolucionado adaptando sus nuevos diseños en función de la última tecnología y demanda del *retail*.

Nuestro portfolio de sistemas también ha ido



Javier Gómez, responsable de canal de *retail* de Diebold Nixdorf

creciendo para adecuarse a las nuevas demandas de automatización y omnicanalidad. La línea de soluciones de autoservicio, *selfcheckout*, incorpora los sistemas híbridos, que permiten a los *retailers* disponer, en función de la afluencia de clientes, de una caja tradicional o un *selfcheckout* en un único equipo, mejorando su productividad.

En términos de software nuestra plataforma está orientada a servicios y permite a los *retailers* adaptar diferentes módulos en función de sus necesidades actuales y futuras.

Connected Commerce y TP.net de Diebold Nixdorf responden a estos requerimientos relacionados con el proceso de digitalización de sus negocios. De esta forma, nuestros *partners* y clientes pueden adaptar algunos de nuestros módulos en sus propias soluciones, facilitando así su evolución a las nuevas demandas de omnicanalidad y sin la necesidad de invertir en desarrollos propios.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Diebold Nixdorf dispone de expertos que garantizan un servicio de alta disponibilidad a los *retailers*, y que adicionalmente son capaces de instalar, monitorizar, y operar las soluciones de TI en tienda, consiguiendo así incrementar la eficiencia en su negocio y reducir sus costes de operación.

Ecomputer está apostando por las *apps* para mejorar la gestión del comercio

Ecomputer quiere facilitar la implantación de las nuevas tecnologías en las empresas para que puedan mejorar la experiencia de sus clientes y usuarios. Por este motivo, su estrategia actual se basa en combinar una oferta tanto de hardware como de software con un conjunto de servicios. En este momento, como explica David Ortego, director del departamento de servicios de Ecomputer, está focalizándose en impulsar el uso de las *apps* en el comercio, hostelería y restauración.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

Este mercado ha evolucionado notablemente en los últimos años. Los equipos se han convertido en sistemas más robustos, fáciles de manejar y ágiles a la hora de utilizarlos; pero el cliente cada día dispone de más información y es más exigente. Por eso buscan nuevos servicios que mejoren todavía más la comodidad en su vida diaria.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en este mercado?

La tendencia es implantar las nuevas tecnologías en todos los negocios, tanto en empresas multinacionales como en pequeñas empresas. Esto pasa por entender las necesidades de cada cliente y adaptarse al máximo a él. Ahora se están incorporando dispositivos móviles para comandas, se realizan pedidos a proveedores desde las *apps*, hay pantallas táctiles en los puntos de venta para que el cliente pueda interactuar con la marca directamente en el *lineal* o gestionar sus reservas o menú desde sus páginas web.

¿Cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

Nuestros productos estrella son el software de gestión y el hardware —TPV, impresoras, lectores, etc—, pero también ofrecemos una gran variedad de productos informáticos que ayudan al cliente a diferenciar su negocio, gestionarlo de una forma más rápida y cómoda. De esta forma, no sólo la empresa maximiza su rendimiento sino que el cliente final también obtiene un mayor beneficio.

¿Se están focalizando en algún producto en concreto?

Estamos centrando nuestros esfuerzos en posicionarnos en la utilización de *apps*, tanto para hostelería, restauración, como ayuntamientos y cualquier otro tipo de comercio.

Estas *apps* engloban todos los sectores posibles y su objetivo es facilitar la gestión del negocio, la comunicación con los clientes, agilizar la logística, crear y gestionar los documentos diarios de una forma más rápida, así como consultar las bases de datos de clientes y proveedores con un solo *click* y gestionar la facturación de forma más cómoda.

¿Qué peso tienen estas soluciones en su volumen global de negocio?

Estas soluciones tienen un peso importante, ya que las necesidades en el mundo de la hostelería y la restauración cada vez son más amplias, y para satisfacerlas hay que estar al día tanto en sistemas de hardware como en software de gestión, página web, *apps* etc.



David Ortego, director del departamento de servicios de Ecomputer

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Los servicios juegan un papel fundamental ya que nuestro negocio está dirigido a ellos, tanto en el ámbito del desarrollo de aplicaciones, sistemas o nuestro propio servicio técnico. Nuestro sector está en crecimiento y desde nuestra empresa tratamos de aprovechar todas las oportunidades que nos surgen.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Una de nuestras principales preocupaciones es la satisfacción del cliente al máximo posible, por eso hacemos una gran labor en el área de marketing para tratar de entenderle y adaptarnos a él, creando nuevos servicios que generen una experiencia positiva. También tratamos de aumentar cada día nuestra notoriedad de marca mediante la participación en eventos y ferias.

"Los servicios juegan un papel fundamental"

Elsi ofrece cercanía y colaboración a sus clientes

Elsi lleva más de 35 años en el mercado. Esta larga trayectoria y una clara vocación por aportar soluciones adaptadas a las necesidades actuales del comercio y de la hostelería son los ejes de su estrategia. En su oferta, compuesta por los principales fabricantes del mercado, destaca la marca Seypos; aunque en este momento se encuentra inmerso en el lanzamiento de un nuevo terminal de pago de la marca Bip TPV, según indica Fabian Paldino, director comercial de Elsi.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

A nivel global percibimos un aumento en las ventas, pese a que en los últimos años hemos contado con meses muy positivos y otros no tanto; no dándose la regularidad que todos deseáramos. Por otra parte, aunque las ventas aumentan, los márgenes cada vez son más estrechos, debido principalmente a la entrada en el mercado de productos de bajo coste y de calidad un tanto dudosa provenientes principalmente de China, lo que ha ocasionado una bajada de precios y de sus márgenes.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en el mercado de las soluciones para el comercio?

Actualmente estamos notando un creciente interés por la tecnología XML que ya incorporan a sus impresoras la marca Epson, de la cual somos mayorista oficial.

Esta tecnología permite gestionar el punto de venta desde cualquier dispositivo móvil imprimiendo así recibos desde cualquier lugar, de forma que aquellos negocios gestionados con una tableta —como es tendencia actualmente— pueden beneficiarse de esta gran ventaja.

Un ejemplo claro de esto es la Epson TM-m30, por la que nuestros clientes están mostrando gran interés y curiosidad.

¿Dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio?

En nuestro país la hostelería sigue siendo uno de los principales actores de nuestra economía, y, por tanto, ahí seguimos teniendo un bastión importante en el que poner el foco. En nuestro



Fabian Paldino, director comercial de Elsi

caso, además, contamos con la ventaja de ser los distribuidores de la marca Seypos, de modo que podemos ofrecer a los hosteleros productos de calidad y totalmente fiables para sus negocios aportándoles soluciones que se adaptan perfectamente a sus necesidades.

Del mismo modo, cada vez más cadenas, franquiciados y negocios de *retail* están adquiriendo terminales Seypos para sus locales, ya sean TPV, lectores, impresoras, cajones portamonedas, etcétera, lo que nos está permitiendo penetrar en este mercado con cada vez más autoridad.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

Tras más de 35 años en el mercado no hemos

variado ni un ápice nuestra visión de dar la misma importancia que le damos a confeccionar la mejor cartera de productos posible a otros valores intangibles, pero que suman un gran valor añadido como son el servicio profesional, la cercanía en las relaciones con nuestros clientes y el espíritu de colaboración, lo que en muchos casos permite diferenciarnos de nuestros competidores. Además somos *partners* oficiales de las principales marcas del mercado como Bixolon, Epson, Zebra y por supuesto Seypos. La suma de ambas particularidades nos otorga una situación de privilegio en nuestro sector.

También nos estamos abriendo a otros sectores que antes no habíamos tocado, de forma que cada vez nos estamos especializando más y más para seguir estructurando una oferta atractiva, accesible y totalmente fiable para el canal.

¿Se están focalizando en algún producto en concreto?

Acabamos de presentar un nuevo producto, un terminal para la gestión de negocios que integra en un único módulo un TPV, una plataforma de pago inteligente y una impresora de tickets. Se trata de un producto del fabricante Bip TPV y generará entusiasmo entre nuestros clientes. Por otra parte, también pensamos que puede suponer un soplo de aire fresco en el saturado mercado de los puntos de venta con gestión de pago inteligente.

Con este dispositivo simplificamos el proceso de pago y permitimos a sus dueños el ahorro de costes a medio y largo plazo tras la inversión inicial proveyéndoles de una solución de alta calidad que les permite gestionar su negocio de forma fiable y segura.

“Somos el *partner* tecnológico global para el punto de venta”

Epson ha llevado la “inteligencia” al punto de venta a través de su plataforma TM-Intelligent para responder a las necesidades actuales del *retail* que requiere herramientas para atender de manera personalizada a sus clientes. Francesc Sunyer, director de la división Business Systems de Epson Ibérica, explica que la compañía ha sido pionera con sus equipos que son “un auténtico *hub* tecnológico”.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

El punto de venta está ampliando su necesidad de atención personalizada, en una clara tendencia hacia la omnicanalidad absoluta, pero con un fin común: el cliente en el centro de todo.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en este mercado?

El *retail* requiere del mayor control sobre las tres fases ineludibles de la relación con el cliente: atracción, retención y fidelización. En este sentido, la tecnología está en constante evolución, siendo la capacidad de gestión del negocio desde dispositivos móviles e incluso la capacidad del cliente utilizar su dispositivo en el proceso de compra, la máxima prioridad.

Epson lo ha interpretado correctamente, siendo pioneros en la tecnología para una gestión del punto de venta inteligente, con equipos que son mucho más que una impresora, un auténtico *hub* tecnológico.

En la actualidad, ¿dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio?

La gran oportunidad está en presentarse como integrador de tecnología capaz de cubrir las tres fases —atracción, retención y fidelización—. Quienes trabajen con Epson, lo tienen fácil: somos el *partner* tecnológico global para el punto de venta con soluciones de tecnología propia en videoproyección y cartelería de exterior de gran formato; con soluciones de cartelería de interior, etiquetado y gestión de ticket; con soluciones de producción de cupones e incluso realidad aumentada para una experiencia de compra distinta.

Como especialistas en impresión, ¿cómo ha evolucionado la tecnología para imprimir en el punto de venta?

Ha evolucionado mucho más que en cualquier otro sector. Tanto es así que las impresoras han dejado de ser impresoras. El simple hecho de imprimir un ticket ha superado todas las expectativas hasta conseguir en un equipo de impresión compacto todas las características necesarias para la gestión inteligente e inalámbrica del punto de venta.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

Epson sigue siendo el líder en impresión en el punto de venta. Mantenemos una cuota de mercado que supera el 50 % y hemos introducido nuevos conceptos en la gestión de negocios en la nube y con tablets. Nuestra gama TM-T88 sigue siendo la que cuenta con mayor presencia en el mercado, pero están empujando con fuerza nuestras impresoras portátiles TM-P y la completa gama de impresoras TM-intelligent.

La movilidad es una de las tendencias que se están dando en el punto de venta, ¿cómo está respondiendo Epson a esta demanda?

Fuimos pioneros en el desarrollo de la tecnología TM-intelligent y las impresoras portátiles TM-P. Y en los últimos dos años hemos aumentado la familia de impresoras inteligentes y móviles, con especial foco en el ámbito del *retail* y la restauración. Pero lo más importante es que hemos desarrollado el lenguaje ePOS para dar una solución fácil y cómoda de adaptar en el punto de venta que permita la gestión móvil y remota desde servidor web. Esperamos que se convierta en el estándar de mercado.

La plataforma TM-Intelligent es uno de sus productos estrella, ¿qué características diferenciales tiene esta solución?

Con nuestras soluciones inteligentes es posible



Francesc Sunyer, director de la división Business Systems de Epson Ibérica

gestionar transacciones sobre la marcha, desde cualquier punto de la tienda, utilizando dispositivos móviles y tablets que se integran con los sistemas de TI existentes y hacen realidad el sueño de la venta multicanal.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Son esenciales. El mejor servicio es conocer qué necesita el cliente y adaptarlo de la mano de integradores y desarrolladores de software. Por eso desarrollamos la plataforma para ISVs, que se encuentra en www.epson.es/isv, con el fin no sólo de interpretar las necesidades de nuestros clientes, sino de darles la solución adecuada. También contamos con servicios de impresión de pago por uso, que optimizan los costes y reducen considerablemente la partida destinada a la impresión. Es lo que llamamos Print365 para nuestras impresoras de inyección de tinta para empresas.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

La principal iniciativa es estar próximos a nuestro canal para interpretar correctamente lo que piden sus clientes.

La movilidad eleva el negocio de Ingram Micro en el punto de venta

Ingram Micro está potenciando los servicios para ofrecer nuevas opciones a sus distribuidores con el fin de que sean más competitivos y puedan llegar a nuevos clientes. Al mismo tiempo, ha puesto en marcha un plan para impulsar su negocio en torno al punto de venta en el que están destacando las soluciones de movilidad, según explica Sergio Patiño, *regional manager* de Ingram Micro DC/POS en Iberia.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado y cuáles son las líneas principales de la estrategia de Ingram Micro?

Las expectativas en el sector en el que operamos son positivas. Y la estrategia que estamos desarrollando este año gira en dar continuidad a lo que hemos venido haciendo durante los últimos años, pero introduciendo novedades adicionales. Nuestra base es nuestro equipo de profesionales expertos en las tecnologías que suministramos que pueden dar un soporte de alto nivel y además disponer de un amplio stock tanto en cantidad como en calidad.



Sergio Patiño, *regional manager* de Ingram Micro DC/POS en Iberia

En la actualidad, ¿qué tendencias se observan en el mercado de las soluciones para el comercio?

La transformación del comercio, supermercados y *retailers* está avanzando a una velocidad importante, y se está invirtiendo en tecnología para adaptar la experiencia de compra a lo que el cliente requiere. Cada vez es más frecuente ver a empleados en tiendas con dispositivos y *tablets* para asesorar al cliente, pantallas táctiles a disposición del consumidor para hacer consultas; y el lugar de pago se descentraliza fuera de la caja tradicional. El Mobile POS está cambiando de manera importante el acercamiento al cliente. Además, el RFID definitivamente encuentra su lugar con dos grandes grupos utilizando esta tecnología en todos sus productos.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta?

Una gran parte de nuestro negocio está basado en nuestros fabricantes principales: Zebra, Ho-

neywell y Datalogic. Son las marcas principales de nuestro sector a nivel mundial y queremos seguir creciendo con ellos.

El mercado del POS ocupa cada vez más una parte importante de nuestro negocio, y crecemos de manera exponencial con Elo, Epson y NCR, *vendors* principales en este sector. Este año hemos firmado dos acuerdos importantes con nuevos fabricantes: Citizen, que complementa nuestra gama de impresoras de etiquetas y de tickets; y Getac, que nos aporta equipos y soluciones que no tenemos actualmente en nuestro *portfolio*: *tablets* y *notebooks* ultra-ruggedizados.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Los servicios son una parte básica de nuestra oferta actual. Nuestro canal demanda un distribuidor cada vez más especializado, que sea capaz de adaptarse a sus necesidades, que son muy variadas dependiendo del cliente. El catálogo de servicios profesionales que hemos lan-

zado este año nos permite ofrecer instalaciones de equipamiento en cualquier punto de la península ibérica, en un plazo muy corto, con personal especializado: despliegue de proyectos de terminales portátiles, estudios de cobertura, plataformado de equipos, instalación de impresoras de etiquetas en el usuario final, etc. Adicionalmente, ofrecemos servicios de formación a nuestros clientes, de la mano de los fabricantes que distribuimos, ya sea a nivel técnico o *trainings* de equipos comerciales sobre nuestra tecnología a fin

de transmitir en negocio las oportunidades que les puedan presentar en sus clientes finales.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Hemos lanzado varias iniciativas enfocadas a mejorar las posibilidades de negocio de nuestros clientes: para proyectos globales, tenemos un proceso muy efectivo para entrega de equipamiento fuera de España, se han realizado experiencias muy positivas en los últimos meses en EE.UU y América Latina. Estamos montando actividades con clientes estratégicos para ayudarles a encontrar nuevas oportunidades de negocio; y está funcionando de manera excelente. El resultado es rápido, empezamos a tratar nuevos proyectos prácticamente desde el inicio. El plan de desarrollo de negocio en torno al punto de venta está funcionando muy bien, la movilidad en este entorno nos está ayudando a llegar al mercado con productos muy novedosos que están teniendo una excelente acogida.

“Nuestra filosofía es apoyarnos por completo en nuestro canal de distribución”

PC Mira lleva 20 años en el mercado dedicándose a las soluciones para el comercio. Esta trayectoria y su especialización en la tecnología para el punto de venta le han permitido consolidarse en el mercado nacional y dar el salto al mercado internacional. La entrada en nuevos mercados como el chino y el lanzamiento de su nueva solución de *back office* en la nube son sus próximos retos, según indica Jordi Llorens, director general de PC Mira.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

Está habiendo un nuevo impulso en las ventas de soluciones para el punto de venta que se notó en la primera mitad de 2016 y que se ha notado de forma más relevante en este inicio de 2017. No obstante, a los clientes que durante la crisis se han acostumbrado a comprar soluciones de bajo coste, les está costando moverse hacia soluciones de mejor calidad y con valores añadidos.

PC Mira cumple este año su 20 aniversario. ¿Cuáles han sido los hechos más destacados de su trayectoria?

PC Mira nació en 1997 como una empresa importadora y mayorista de cajas registradoras. Con el paso de los años, el catálogo de soluciones se ha ido diversificando y enfocando hacia los terminales punto de venta con marcas como Poslab y Posbank, que en combinación con las ventas del software BDP, nos ha dado una buena cuota de mercado. A partir de 2008, con la llegada de la crisis, decidimos apostar más por la exportación principalmente en Europa y Norte de África. En 2010, fundamos una empresa para el desarrollo de software, TBS Factory, donde apostamos por disponer de un software propio; y creamos una solución en Windows llamada Sioges. En 2011, decidimos apostar decididamente por los TPV Android, para lo que creamos una solución llamada Siodroid. Ambas soluciones se encuentran traducidas a 16 idiomas y las vendemos en más de 25 países. Actualmente en 2017, estamos creciendo en el campo de las soluciones de movilidad e identificación automática. En la parte

de software, este año dispondremos de nuestra solución *back-office* en la nube Siocloud.

Y en la actualidad, ¿qué tendencias se observan en el mercado de las soluciones para el comercio?

Hay demanda de sistemas de control de caja automatizados (efectivo y tarjetas); se solicitan soluciones de punto de venta económicas, que es donde encajan las basadas en Android; y se han hecho aún más populares los terminales de radio-comandas al poder usarse móviles y sistemas Android económicos.

Las cajas registradoras de segmento alto se están sustituyendo por sistemas basados en Android con aspecto similar a las mismas.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta?

Segmentamos nuestra oferta por tipos de productos del siguiente modo: TPV (TPV Android, TPV Windows Poslab y TPV Windows Posbank); soluciones de impresión HPRT (impresoras de tickets, portátiles y de etiquetas); soluciones de software para TPV (BDP-NET, Sioges y Siodroid); lectores de códigos de barras (Champetk y Scantech-ID); cajas registradoras (Sam4s y ECR Sampos); soluciones de movilidad (Sunmi y Xplore); y periféricos (visores, cajones portamonedas, lectores NFC, lectores de huellas, etc).

En su volumen de negocio, ¿qué peso tiene el software?

Está creciendo constantemente y que este año lo hará de forma considerable, ya que internacionalmente estamos cerrando varios proyectos importantes, especialmente en América y Ocea-



Jordi Llorens, director general de PC Mira

nía. Nuestro objetivo para 2018 es la entrada en el mercado chino.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Nuestra filosofía es apoyarnos por completo en nuestro canal de distribución y que sea éste quien ofrezca todo tipo de servicios relacionados con nuestros productos, siempre con nuestro pleno apoyo.

¿Dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio?

Hay buenas oportunidades de negocio en el segmento de productos básicos y en los proyectos de soluciones completas desarrollados en conjunto con integradores.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Estamos alcanzando acuerdos con fabricantes de TPV Android para que incluyan nuestro software Siodroid en todos los terminales que vendan a nivel mundial.

También estamos alcanzando acuerdos con otros fabricantes tanto de TPV como de lectores de códigos de barras, para poder ser sus representantes exclusivos y su almacén central en Europa.

A nivel nacional, estamos alcanzando acuerdos con empresas dedicadas a soluciones verticales para que utilicen nuestro hardware en su oferta.

"Nuestra misión es ayudar a construir experiencias de clientes diferenciales"

Qmatic está centrada en ofrecer soluciones que mejoren la experiencia de los clientes. En la actualidad, está preparando el lanzamiento de una nueva oferta para integrar el mundo físico y digital con el fin de generar nuevas oportunidades a sus clientes del sector *retail*. Esta serie de soluciones "cambiarán las reglas del juego", según señala Martín Carvalho, CEO de Qmatic España.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para sector *retail* en nuestro país?

La transformación digital está provocando cambios importantes en el sector que obliga a los *retailers* a modificar el modo en el que interactúan con los clientes. La preocupación por recopilar el mayor número de datos que favorezcan la toma de decisiones es uno de los principales retos de los directores de marketing. Para lograrlo, han surgido distintas soluciones tecnológicas que facilitan la adquisición de esos datos, su procesamiento y su análisis.

Desde el punto de vista tecnológico y como especialista en gestión de colas y experiencia de cliente, ¿qué tendencias se observan en este mercado en la actualidad?

Las tecnologías sobre la personalización se han ido implementando, pero con la cantidad de datos ahora disponibles en las manos de las compañías, las empresas de marketing están empezando a darse cuenta de la oportunidad que esto supone, ya que conducirá a una personalización todavía más detallada. La tecnología móvil seguirá siendo un elemento fundamental, pero lo que realmente será vital es la completa integración del mundo digital y físico. En este sentido, Qmatic lanzará pronto nuevas soluciones que proporcionarán a los responsables de marketing la misma percepción de lo que, por ejemplo, ocurre en la tienda física y de lo que sucede en su sitio web. Esto cambiará verdaderamente las reglas de juego y estará extendido en 2020, por lo que el futuro parece realmente emocionante.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

El foco de Qmatic está en proveer soluciones



Martín Carvalho,
CEO de Qmatic España

para facilitar las interacciones *online* y *offline* con los clientes, pacientes y ciudadanos. Por lo tanto, nuestras soluciones cubren necesidades amplias, desde la cita previa hasta la encuesta de satisfacción, pasando por el marketing contextual, la gestión de colas, la movilidad con apps, etc. Hemos desarrollado una plataforma corporativa, modular y escalable, Qmatic Orchestra, para la gestión centralizada de múltiples puntos u oficinas y una solución *stand-alone* para clientes con un único punto de servicio, la plataforma Qmatic Solo. La aplicación de una u otra plataforma depende mucho de las casuísticas, pero los sectores que más están demandando este tipo de soluciones son principalmente el sector *retail*, banca y seguros y la Administración Pública en su conjunto.

¿Se están focalizando en algún producto en concreto?

Más que en productos específicos, la visión de

Qmatic se basa en fomentar la movilidad, tanto de los clientes finales como del propio personal de nuestros clientes; dar en tiempo real todos los datos relacionados con la buena marcha de sus servicios; y construir interacciones multicanal con los clientes finales.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Nuestra misión es ayudar a construir experiencias de clientes diferenciales. Por lo tanto, los servicios son una parte crítica de nuestro negocio tanto los servicios propios como los que proporcionan nuestros socios.

¿Cómo se organiza su red de *partners* y qué relación mantienen con ellos?

A la hora de acercarnos a *partners* o socios, consideramos fundamental su capacidad para construir y definir los proyectos, es decir, su capacidad para entender las necesidades de los clientes y su capacidad para entregar y mantener estos mismos proyectos. Esto supone un apoyo y una dedicación intensa por nuestra parte dado que los proyectos son complejos.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Estamos desarrollando un nuevo programa de *partners* con el que queremos involucrarles más en nuestra estrategia, que jueguen un papel más importante en la estrategia de negocio y obtengan beneficios en función de las ventas y la interacción que ejecuten con nosotros. Además, dispondrán de diferentes niveles de formación para conocer más a fondo los productos y servicios de la compañía. Por otro lado, implementaremos nuevas soluciones cloud y dispondremos también de soluciones basadas en el modelo SaaS.

“Nuestra red de distribución es nuestra prioridad”

Reelsa ofrece un completo *portfolio* de productos tanto de hardware como de software, aunque en este momento está impulsando las ventas de los cajones de autocobro y soluciones de movilidad, según avanza Ana M^a García Silvente, directora comercial de Reelsa. Esta oferta y un apoyo constante a sus red de distribuidores son los pilares de su estrategia.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

El mercado del TPV se encuentra en un momento extraordinario y en constante evolución, tanto en lo que se refiere al diseño y calidad del hardware como al de las soluciones de software. En lo que se refiere a soluciones y desarrollo para el punto de venta está muy condicionado por la pujanza de nuestra industria turística lo que hace que sea uno de los más vanguardistas y más evolucionado posiblemente del mundo

Cada vez más establecimientos optan por soluciones completas para una buena gestión del negocio.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en el mercado de las soluciones para el comercio?

Las tendencias que se observan vienen marcadas por dotar de mayor agilidad la gestión de ventas en aspectos tan críticos como el pago con tarjeta y la aparición de los sistemas *contact/less*. Otro de los mercados que evoluciona de forma vertiginosa es el de los cajones de auto-cobro también llamados “inteligentes” que son unos dispositivos que tienen la virtud de dotar a la gestión de pago de mayor transparencia evitando los posibles descuadres y fraudes que se pueden producir en la gestión del efectivo.

Otra tendencia que está en auge es la de la movilidad del TPV.

¿El terminal punto de venta ha desplazado a la caja registradora en la tienda?

No de forma definitiva. La caja registradora sigue contando con un nicho de mercado muy significativo. Por una parte todavía hay una parte importante de propietarios de pequeños



negocios que se resisten a dar el paso al TPV y también existe un mercado emergente que es el del alquiler de máquinas para eventos y ferias, en el que la caja registradora tiene un cierto protagonismo.

Las cajas registradoras actualmente tienen unos programas de gestión muy avanzados. Por ejemplo nuestras máquinas registradoras *Qurion* tienen la capacidad de llevar un perfecto control del stock, las ventas por código de barras y realizar todo tipo de informes.

¿Dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio?

El mercado de la hostelería es el que está mostrando un mayor dinamismo en los últimos años gracias a los datos de crecimiento de la industria del turismo. Además gran parte de nuestra red de distribuidores está muy centrada en ofrecer soluciones globales a ese sector del comercio no asociado que precisa de una atención muy especializada.

También estamos viendo una evolución favorable en comercios que requieren información de varias tiendas interconectadas entre ellas tipo franquicias o grupos de empresas.

¿Se están focalizando en algún producto en concreto?

Prestamos atención por igual a todos los productos que comercializamos. Hay productos que están en una fase de fuerte crecimiento. Un ejemplo de estos productos son los cajones de autocobro “Cashkeeper” de los que somos un mayorista de referencia.

Merecen especial mención soluciones concretas para el tema de movilidad con TPV de mano con impresora integrada, integrando nuestro software, tanto en el dispositivo como en la nube.

Todos los dispositivos que comercializamos van gestionados con los software que representamos desde hace muchos años “Glop” “Towa Sankiden Soft” “BDP” y que están en constante evolución tanto para la hostelería como para el comercio.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Somos muy conscientes del papel tan importante que desempeña el distribuidor que es en definitiva el que representa y vende nuestro producto al comprador final, por lo que el servicio, formación y apoyo a nuestra red de distribución es nuestra prioridad y en lo que más nos focalizamos.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Todas las iniciativas que venimos desarrollando van encaminadas a potenciar el acercamiento a nuestra red de distribuidores, queremos estar cerca de sus necesidades y ofrecerles todo lo que precisen para desarrollar su negocio.

Reelsa está apostando por la formación gratuita al distribuidor, tanto presencial como “on line”, así como por la relación directa con sus clientes para facilitarles el asesoramiento en el desarrollo de presupuestos concretos y útiles para ambas partes.

Por otra parte el servicio posventa es muy eficiente y estamos dando un tiempo de respuesta en RMA de 24/48 horas.

Star Micronics apuesta por el mercado español

Star Micronics está inmersa en el lanzamiento de su nueva impresora USB TSP143IIIU, que proporciona carga y comunicación directa con dispositivos Apple iOS. Esta novedad es un nuevo ejemplo de la línea de trabajo que sigue la compañía para adecuar su oferta a todas las necesidades. Este lanzamiento forma parte de la estrategia actual de la compañía que está impulsando sus ventas en el mercado español gracias al trabajo de un nuevo director de ventas específico para el sur de Europa, que está muy focalizado en España, según adelanta Keith Purvey, *sales director* de Star Micronics en EMEA.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

El mercado español se ha mostrado relativamente plano desde la crisis financiera. Sin embargo, estamos observando mayor confianza en el mercado, con un auge particularmente apreciable en los sectores de banca, apuestas y hostelería.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en este mercado?

Aunque las cajas registradoras y los TPV tradicionales continúan desempeñando un papel importante en el mercado español, se está pro-

duciendo un cambio apreciable hacia las soluciones de TPV basadas en tabletas que ofrecen una funcionalidad adicional, además de un coste de hardware inferior y el acceso a software más sofisticado para comercios minoristas de todos los tamaños.

¿Qué estrategia comercial están desarrollando?

A pesar de contar con un estricto canal solo de distribución, la estrategia comercial de Star implica acuerdos con *partners* de distribución, ISV, revendedores y usuarios finales. Este enfoque permite a Star promover y ofrecer soluciones de TPV tradicionales y soluciones de TPV basadas en tabletas innovadoras y asequibles a través del canal.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

Star, que cuenta con una estricta política de canal de distribución, apoya a sus *partners* proporcionándoles soporte completo tanto técnico como de ventas y marketing. Esto permite a nuestros *partners* estructurar una oferta adecuada para el mercado vertical en el que operan. La filosofía de Star consiste en suministrar la impresora idónea para cada aplicación, dado que una sola opción no es válida en todos los casos.

Los productos más vendidos de Star son la conocida serie TSP100 y la TSP650. Nuestra amplia gama de impresoras portátiles de etiquetas y recibos con Bluetooth y *wifi* también está teniendo un gran éxito en España, mientras que mPOP de Star, una solución que combina impresora y caja registradora Bluetooth, es idónea para comercios minoristas que buscan una solución de TPV basada en tableta que sea elegante y compacta.



Keith Purvey, sales director de Star Micronics en EMEA

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Star ha adoptado una serie de medidas para mejorar sus ventas en el mercado español. Entre ellas figura el nombramiento de un director de ventas específico para el sur de Europa muy centrado en España, así como el desarrollo de una amplia gama de productos que atiende las necesidades de comercios minoristas que buscan una impresora básica de alta calidad y precio competitivo o productos nuevos e innovadores adecuados para el creciente mercado de TPV móvil.

El amplio conocimiento y experiencia de Star se ha traducido en su papel de liderazgo en el desarrollo de una serie de novedades absolutas en el sector, incluida la primera solución del mundo que combina impresora y caja registradora Bluetooth, así como la recién lanzada impresora USB TSP143IIIU, primera impresora que proporciona carga y comunicación directa con dispositivos Apple iOS.

“La filosofía de Star consiste en suministrar la impresora idónea para cada aplicación”

"Siempre estamos innovando para dar la mejor oferta a nuestros clientes"

La innovación, la calidad y el servicio son los ejes de la estrategia actual de TPVLine, según explica Elvira Sánchez Caro, CEO de la compañía. En este momento se está centrando en las soluciones Android y la movilidad, aunque su oferta está diseñada para que sus clientes puedan elegir entre diferentes tipos de productos y precios.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado de las soluciones para el punto de venta en nuestro país?

Debido a la proliferación de negocios, está aumentando la demanda de POS, por lo que se ha incrementado la venta de los mismos así como el sector de movilidad. Es el momento de apoyar esta tendencia y estar al día de las novedades e invertir I+D.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias se observan en el mercado de las soluciones para el comercio?

La tendencia se centra en la tecnología Android y los equipos compactos all in one, que economizan el espacio dando versatilidad al negocio. Por otro lado, la tecnología I-Cloud permite acceder al negocio desde cualquier lugar y así poder verificar el estado del mismo al instante.

En este momento, ¿cómo se estructura su oferta y cuáles son los productos más vendidos?

Siempre estamos innovando para dar la mejor oferta a nuestros clientes tanto en calidad-precio como en servicio postventa. En TPVLine se puede encontrar una amplia gama de productos basada en diferentes especificaciones y precios para que el cliente pueda elegir el sistema más adecuado según sus necesidades. Desde equipos Android o Windows hasta impresoras térmicas, portátiles, visores, escáneres, cajones, PDA, etc.

¿Se están focalizando en algún producto en concreto?

Nuestra mayor focalización se centra sobre todo en nuestros terminales Android y nuestras



Elvira Sánchez Caro, CEO de TPVLine

CPU i3, así como en movilidad, con nuestras PDA y tablets ruggedizadas; sin olvidar el resto de nuestros productos dada la gran aceptación que tienen entre todos nuestros clientes.

¿Qué papel juegan los servicios en su negocio?

Nuestro servicio postventa es excepcional y es la base para conservar y fidelizar a nuestros clientes. Ofrecer la mejor garantía y atención es uno de nuestros pilares fundamentales; y para conseguirlo contamos con la estrecha colaboración de nuestros fabricantes.

¿Dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio?

Actualmente se está implantando la forma de pago vía móvil mediante la tecnología BT, wifi o NFC; por eso ya disponemos de nuestras PDA e impresoras portátiles diseñadas para tal fin.

¿Qué tipo de iniciativas están desarrollando para impulsar sus ventas?

Nos hemos centrado en reestructurar nuestro departamento de ventas para potenciar nuestra presencia tanto en el mercado nacional como internacional. También hemos ampliado nuestra inversión en publicidad y hemos querido dar un impulso a las redes sociales, que bien gestionadas nos pueden orientar sobre las tendencias y necesidades de nuestros clientes.

"Nuestro servicio postventa es la base para conservar y fidelizar a nuestros clientes"

Productos para el punto de venta



BDP SOFTWARE

BDP-NET HOSTELERÍA

BDP-NET Hostelería es un moderno y potente software de gestión, que nos permite controlar de una forma eficaz, rápida y con una gran sencillez de manejo cualquier establecimiento del sector de la hostelería. Dispone de un gran conjunto de opciones y utilidades como son: control de mesas, barra, taburetes y salones, control de menús, fast-food, suplementos, combinados, control de camareros mediante tarjeta, pulsera o huella digital, control de caja por turnos, impresoras y monitores de cocina, radio comandas para terrazas y salones y un largo etc., que han sido pensadas para solucionar la mayoría de las casuísticas propias de este sector.

Dispone además de un potente control de almacén, que ayudará a controlar toda la gestión de compras, proveedores, márgenes, stocks de los almacenes y barra, etc.

BDP-NET HOSTERÍA está preparado para conectar diferentes locales con una central y procesar los envíos de información en ambos sentidos. Esta opción es una eficaz herramienta para franquicias.

BDP-NET HOSTERÍA está preparado para conectar diferentes locales con una central y procesar los envíos de información en ambos sentidos. Esta opción es una eficaz herramienta para franquicias.



BDP SOFTWARE

BDP-NET PASTELERÍA Y PANADERÍAS

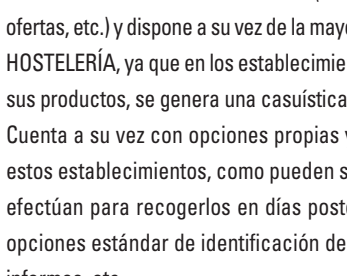
BDP-NET PASTELERÍAS Y PANADERÍAS es un programa estudiado y pensado para gestionar los establecimientos dedicados a la venta y degustación de productos de panadería y pastelería.

Dispone de todas las opciones de BDP-COMERCIO para poder funcionar como un establecimiento de venta normal (códigos de barras, enlace a balanzas PC, ofertas, etc.) y dispone a su vez de la mayoría de opciones del programa de BDP-HOSTELERÍA, ya que en los establecimientos que dispongan de degustación de sus productos, se genera una casuística muy similar a la de una cafetería.

Cuenta a su vez con opciones propias y pensadas para la propia gestión de estos establecimientos, como pueden ser: los encargos de productos que se efectúan para recogerlos en días posteriores y por supuesto dispone de las opciones estándar de identificación de empleados, control de caja y turnos, informes, etc.

Dispone además de un potente control de almacén que ayudará a controlar toda la gestión de compras, proveedores, stock, etc.

Dispone además de un potente control de almacén que ayudará a controlar toda la gestión de compras, proveedores, stock, etc.



BDP SOFTWARE

BDP-NET COMERCIO

BDP-NET COMERCIO es la nueva versión de BDP-SOFTWARE en comercio, que ha sido realizada con las más modernas tecnologías que dispone en este momento el mercado aumentando la potencia y eficacia respecto a los anteriores programas.

BDP-NET Comercio es, sin duda, una potente herramienta de software táctil que permite controlar y gestionar supermercados, comercios, carnicerías, fruterías, jugueterías, papelerías, etc.

Dispone de un amplio abanico de opciones como: lectura de códigos de barra por escáner en diferentes formatos, ofertas de diferentes tipos, control de clientes, gestión de albaranes y facturas a clientes, tarifas de mostrador y tarifas de cliente, control de tickets, control de caja por turnos y día, control de empleados por tarjeta, pulsera magnética y huella digital, enlaces a balanzas de peso y a balanzas PC, etc.

Dispone además de un potente control de almacén que ayudará a controlar toda la gestión de compras, precios de compra y precios pactados con proveedores, márgenes, stocks de los almacenes y mostrador.

Dispone además de un potente control de almacén que ayudará a controlar toda la gestión de compras, precios de compra y precios pactados con proveedores, márgenes, stocks de los almacenes y mostrador.



BDP - 902 15 74 49
bdp@bdpcenter.com

BDP SOFTWARE - IBERNYX S.L.
www.bdpcenter.com

BDP Madrid - 913 75 87 16
madrid@bdpcenter.com

Para más información:



RADIOCOMANDA
ORDERMAN



RADIOCOMANDA
ANDROID



RADIOCOMANDA
WINHANDY



LINE REPORT



AUTOVENTA



MONITOR DE COCINA



BALANZAS PC



CAJONES INTELIGENTES

POTENCIA, EFICACIA Y SEGURIDAD.

BDP NET es un software pensado e ideado para terminales punto de venta táctiles con más de 15 años de experiencia y miles de instalaciones.

Su potencia, sencillez en los procesos, fiabilidad y cantidad de opciones hacen de este programa una herramienta líder en el sector del TPV.

BDP-NET está conectado a terminales de radio-comandas, cajones de introducción automática, sistema de fidelización de clientes y una larga relación de enlaces que aumentan su potencia de gestión.

Pensado para controlar la gestión desde un pequeño establecimiento a una gran franquicia.

Productos para el punto de venta



TPV LINE

TPV TACTIL POS TLM 6745

- EQUIPO DE ALUMINIO
- POS ideal para entornos duros y condiciones extremas IP 54

- Soporta líquidos y polvo
- FANLESS- pantalla táctil capacitiva true flat alto rendimiento con un menor consumo de energía para una gran estabilidad
- CPU: Baytrail J1900 QuadCore, 2,0 GHz
- Memoria: 2 GB DDRIII, hasta 4 GB
- Ethernet: 1 * 10 / 100M / 100M
- HD: 64 GB SSD SATA
- LCD: 15 " TFT (1024 * 768)
- Interfaces: 1 * 12V DC OUT, USB 5 *, 4 * RS232, 1 * KB, 1 * RJ45, 1 * RJ 11, 1 VGA

TPV LINE

CAJON PORTAMONEDAS ELECTRICO MK-410



- Modelo: MK-410 Material: Metálico.
- Color: Negro. Peso: 6,8 Kg.
- 8 departamentos para monedas ajustables.
- 4 departamentos para billetes ajustables.
- Pisabilletes metálico
- Con conector tipo telefónico RJ-11



Impresora Térmica RP-80 SERIE+USB+ETHERNET

Impresora Térmica RP80 VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 250mm/s CABEZAL SEIKO 3 INTERFACE: USB + SERIAL+ ETHERNET Cortador automático de papel Interfaz de la entrada-salida múltiple (Serial Ethernet USB o Paralelo USB) Fácil Instalación de usuario La impresora RP80 hace que el usuario ya no tenga que preocuparse de elegir los interfaces diferentes para conectar sus equipos. Las nuevas impresoras de recibos están equipadas con tableros principales que combinan USB, serie y conexiones de LAN en una sola junta.

TPV LINE



TPV LINE

PDA XM22 DE 5" IP68

- Resistente a prueba de agua, a prueba de polvo, a prueba de golpes

- IP Grado IP 68 - Prueba de caída 1,5 M
- WALKIE-TALKIE / RADIO DE 2 VÍAS
- Rango de frecuencia 400 - 470MHz
- ANALOG mute- 0-38 • Rango CTSS
- Intermedio distancia 1,5km - 3km
- INFORMACIÓN DEL HARDWARE
- Pantalla 5 "HD (1280 * 720) IPS - Android 4.4 above
- TP capacitivo, 5 puntos de contacto, OGS
- Cámara posterior 8 MP, AF / Frontal 2MP
- Batería 3500 mAh recargable Li-ion

TPV LINE

TLMBT- S15

- Escáner Láser / CCD 1D codes
- Manual - Bluetooth
- 180times/sec & 600mm/sec
- Communicate Distance: 30-50M
- MEMORY - Windows XP, 7, 8, Android, Mac, etc.
- IP54
- CE, ROHS, FCC, BQB



Para más información:
TPVLINE Mayoristas, S.L.U.

Polígono Industrial Santa Cruz • C/Calle Los Sueños, 14 • Málaga-SPAIN CP. 29004
Tel.:(+34) 952204868 • <http://www.tpvline.com> • e-mail:info@tpvline.com

TLM-450

Touch screen POS System



PACK COMPLETO

AL MEJOR PRECIO



WINDOWS O ANDROID

WWW.TPVLIN.COM

Productos para el punto de venta

WWW.REELSA.NET

NuevoTPV Ambar

- Tpv de 15" True-flat
- Estilizado para cualquier tipo de negocio.
- Alta potencia y rendimiento.
- Sistema interno para ocultar los cables debajo de la tapa trasera.
- Fuente de alimentación externa para evitar sobrecalentamientos innecesarios.
- Puertos de muy fácil accesibilidad para conectar y desconectar cualquier periférico.
- Dos colores blanco y negro "Piano".



WWW.REELSA.NET

Avisadores de camareros

- Sistema de aviso de clientes desde la mesa al camarero con solo apretar un botón (rapidez y agilidad y serenidad sin voces ni ruidos molestos).
- También existe un sistema para avisar desde la cocina al camarero, o para indicar el número de pedido.
- Ahorra desplazamientos del camarero a las mesas y a la cocina y es posible duplicar los servicios.
- Los clientes estarán más satisfechos.
- El sistema consta de los llamadores, los relojes de camareros, displays informativos y numerador de pedidos.



TPV DEDALO QUAD CORE NUEVO TPV 15" TÁCTIL TRUE-FLAT

- Tpv15" TFT táctil resistivo true-flat.
- Diferente concepto de equipo.
- Alto rendimiento.
- Carcasa similar a los equipos de alta gama de las grandes marcas a un precio muy competitivo.
- Estable y muy versátil.

WWW.REELSA.NET

WWW.REELSA.NET

Escáner de mano y sobremesa

Escáner de mano:

- Escáner de mano láser de 1 línea.
- Diseño ruggedizado.
- Con autosensor, trabaja desde la base.
- 32 bit 100 líneas por segundo.
- USB, RS232 o PS2.

Escáner omnidireccional (buho):

- Escáner de sobremesa omnidireccional.
- 20 líneas entrecruzadas / 1500 escaneos por segundo.
- Botón para 1 línea para usarlo con la mano.
- USB, RS232 o PS2.



WWW.REELSA.NET

Escáner inalámbricos 1d, 1d/2d industrial

Escaner inalámbrico 1d láser 1 línea IP-52:

- Distancia del escáner hasta la base 300 mtr.
- Memoria de escaneo 100.000 líneas EAN13.
- Carga inductiva sin cables ni conexiones.

Escáner inalámbrico 1d/2d industrial IP-54:

- Distancia del escáner hasta la base 600 mtr.
- Memoria de escaneo 100.000 líneas EAN13 .
- Carga inductiva sin cables ni conexiones.
- Ruggedizado / alto rendimiento.
- Para uso en ambientes extremos.



REELSA
Importador Mayorista al servicio del Distribuidor

Para más información:
REELSA, S.L. • C/Destornillador, 30. 28400 - Collado Villalba (Madrid)
TELEFONO: 91.851.97.11 • WEB: www.reelsa.net
EMAIL: reelsa@reelsa.net / pedidos@reelsa.net

Productos para el punto de venta

WWW.REELSA.NET

TPVs Enigma y Talisman I3

Tpv enigma con Android

- Tpv económico con Android con el software adecuado es ideal para pequeños negocios.
- Se puede complementar con nuestro software Towa ideal para Android.

Tpv talisman i3

- Tpv de alto rendimiento ideal para usarlo como servidor.
- Alta potencia para conectar diversos dispositivos y que trabajen a la vez.



WWW.REELSA.NET

Gestor de clientes

- Evite a sus clientes la espera para ser atendidos, entrégueles un pequeño dispositivo que les avisará cuando llegue su turno de atención o turno de mesa.
- Genere un ambiente más agradable en su establecimiento, sin aglomeraciones ni ruidos.
- Mejore la rentabilidad de su negocio, mejorando la calidad de su servicio.
- Sencillo, eficaz y de fácil uso.



Tpv Ikaro dual core - Nuevo Tpv Ikaro i5

- Tpv 15" tft táctil resistivo true-flat.
- Modelo con dos prestaciones:
 - Dual core para usarlo como mono-puesto.
 - i5 diseñado para soportar varios tpps conectados en red y varias tablets o teléfonos. Trabajando todos los dispositivos simultáneamente a la vez.

WWW.REELSA.NET

WWW.REELSA.NET

Impresora X-Printer

Impresora XP230 USL:

- Sistema de impresión rápida y silenciosa.
- Impresora térmica de 80 mm.
- Velocidad de 230 mm/sg.
- Soporte para colgar en pared.
- Cubierta anti líquidos.
- Carga fácil de papel.
- Autocorte.
- Puertos de comunicación: Serie, USB, Ethernet.



WWW.REELSA.NET

Impresora especial para cocinas

Impresora de cocina ic-601:

- Sistema automático de impresión para cocinas con avisador acústico y por luz.
- Impresora térmica de 80 mm.
- Velocidad de 260 mm/sg.
- Se puede colgar en pared.
- Carga fácil de papel.
- Autocorte.
- Puertos de comunicación: Serie, USB, Ethernet.



REELSA
Importador Mayorista al servicio del Distribuidor

Para más información:
REELSA, S.L. • C/Destornillador, 30. 28400 - Collado Villalba (Madrid)
TELEFONO: 91.851.97.11 • WEB: www.reelsa.net
EMAIL: reelsa@reelsa.net / pedidos@reelsa.net

Productos para el punto de venta

WWW.REELSA.NET

Impresoras de etiquetas

Impresión térmica XP-470b:

- Velocidad de impresión 127 mm./sg.
- Máximo de impresión: 108 mm. ancho por 2286 mm. largo.
- Diámetro máximo de rollo 127 mm.
- Cargador externo para más capacidad de etiquetas.

Impresión transferencia térmica XP-500b:

- Velocidad de impresión 127 mm./sg.
- Máximo de impresión 108 mm. ancho por 2794 mm. largo.
- Diámetro máximo de rollo 127 mm.
- Cargador externo de etiquetas.
- Soporta 300 mts. de ribbon.



WWW.REELSA.NET

Sistema de telecomandas Sunmi

- Terminales Android 5.1.
- Con bahía de carga rápida.
- Batería de larga duración.
- Sistemas especializados en toma de comandas.
- Pueden trabajar con nuestro software Towa "stand-alone", solos si necesidad de estar conectados a nada.
- Sistema 3G, wifi, bluetooth.
- Pantalla multi-táctil capacitiva de 4.5" (sin impresora) de 5.5" (con impresora).



Sistema de telecomandas móvil

- El nuevo terminal de telecomandas HQ.
- Es la solución perfecta para sus necesidades de movilidad.
- Hostelería, venta móvil, logística, indispensable en todos los procesos móviles.
- Fuerte por fuera: Protección IP68, Cristal Corning Gorilla 3 y carcasa rugerizada combinando metal, policarbonato, fibra de vidrio y TPU.
- Potente por dentro: Procesador MT6737T ARM Cortex – A53 1.5GHz Quad-core, 2GHz de memoria RAM y 16 Gb de ROM ampliables con Micro SD hasta 32 Gb.

WWW.REELSA.NET

WWW.REELSA.NET

Nueva gama de Tpv's Zonerich

- Reelsa comienza a comercializar la nueva línea de tpvs, impresoras, escáner y displays de Zonerich fabricante en China con una larga trayectoria en el sector del tpv.
- Vamos a lanzar esta nueva marca en España.
- Con su apoyo y gran calidad de sus equipos.
- El tpv es de aluminio y está disponible en 12" y 15" capacitivas y con una línea super estilizada.
- Si quieres chequear sus equipos ponte en contacto con nosotros reelsa@reelsa.net.



WWW.REELSA.NET

Impresoras portátiles inalámbricas

XP-P800:

- Impresora térmica de 80mm. de ancho de papel y una velocidad de 50 mm/sg.
- Batería de 2000 mah. / Funda protectora incluida.
- Comunicación: Bluetooth, USB ó Serie.

Movil Print BW:

- Impresora térmica de 80mm. de ancho de papel y una velocidad de 90 mm/sg.
- Batería de 2500 mah. / Funda protectora incluida.
- Comunicación: wifi, bluetooth, USB ó serie.



REELSA
Importador Mayorista al servicio del Distribuidor

Para más información:
REELSA, S.L. • C/Destornillador, 30. 28400 - Collado Villalba (Madrid)
TELEFONO: 91.851.97.11 • WEB: www.reelsa.net
EMAIL: reelsa@reelsa.net / pedidos@reelsa.net

REELSA

Desde 1985 importamos para el distribuidor



La fusión perfecta: calidad, innovación y estilo



Pantalla 15" True-Flat
Capacitativa



Conexión fácil y
cables ocultos



Rápida instalación
y fácil mantenimiento



Display trasero
opcional

TPV AMBAR POS 669

Lo puedes complementar con:



Impresoras



Escáneres



Cajones autocobro



Telecomandas



Gestión de colas



Etiquetadoras

Además nuestras **soluciones software** (hostelería, comercios, tallas y colores)



REELSA, S.L. • C/Destornillador, 30. 28400 - Collado Villalba (Madrid)

TELEFONO: 91.851.97.11 • WEB: www.reelsa.net • EMAIL: reelsa@reelsa.net / pedidos@reelsa.net

Posiflex en
iPhone y iPad



POSIFLEX



LA GAMA MÁS COMPLETA DE PERIFÉRICOS PARA TPV

Monitores táctiles, visores de cliente, cajones portamonedas,
lectores de banda magnética, smart card y/o DNle, impresoras TPV,
scanners código de barras, teclados, ...



KB-6600



MR-2100/2200



TM-3315"



CR-4000



PD-2800

La gama más completa para el comercio y la logística.

Honeywell

SCANNERS

De mano, sobremesa, portátil.
USB, RS232, PS2 o BT
1D y 2D (incluidos PDF y QR)
Equipos industriales
hasta IP67



TERMINALES

Terminales industriales
hasta IP67
Conexiones WiFi, Bluetooth,
GPRS, 3.5G, NFC, Mifare
Windows y Android.



IMPRESORAS

Impresoras de etiquetas
Térmica directa o transferencia.
Calidad industrial.



POSIFLEX
Terminales Punto de Venta



POSIFLEX

Posiflex en

Android



LA GAMA MÁS COMPLETA DE TERMINALES TÁCTILES

Tecnología Fanless, sin ventiladores. Menor consumo y mayor vida útil.

Desde 8,1" hasta 17".

Panel táctil tipo Flat sin bordes (opcional)



PS-3315E &
PS-3316E (16:9)



XT-3815/3817



XT-5315
Procesadores i3



MT-4008



HS-2500

ROMPE LAS BARRERAS, IMPRESIÓN SIN LÍMITES, CÓMO, DÓNDE Y CUANDO QUIERAS

EPSON®

EXCEED YOUR VISION

- Mucho más que impresoras, son equipos para trabajar en entornos iCloud.
- Capacidad de interpretar archivos XML. Imprima desde cualquier punto del mundo, sólo necesita una conexión a internet.
- Impresión de ticket, etiquetas (novedad). Impresoras de escritorio y portátiles.
- Acceso por Ethernet, Wifi, Bluetooth y/o NFC.
- Posibilidad de controlar otras impresoras (según modelo).



Y TAMBIÉN, LA GAMA MÁS COMPLETA EN IMPRESORAS PARA TPV

NOVEDAD!!!



TM-H6000IV



TM-U295



TM-T88VI
Hasta 350mm/s



TM-U220



TM-T20II



TM-H5000II

POSIFLEX

Terminales Punto de Venta

Central: C/ Entenza, 202 - 08029 Barcelona - Telf.: 934193246 - Fax: 933210758 - e-mail: comercial@posiflex.es
Del. Valencia: C/ Peanya, 19 - 46022 Valencia - Telf.: 963811755 - Fax: 963811756 - e-mail: valencia@posiflex.es

Productos para el punto de venta



POSIFLEX

PS-3315E

PS-3315E, terminal táctil Fanless de 15" de gran rendimiento y bajo consumo. Equipado con procesadores Intel J1900 64bit hasta 2.42 GHz de altas prestaciones, acompañado de memoria DDR3 desde 4Gb (máx. 16 Gb) y unidad SSD desde 64Gb o HDD desde 500Gb. Gracias a su panel táctil resistivo USB sobre TFT 15" ajustable desde 0º hasta 180º y a su singular diseño de placa, con controladoras de dispositivos independientes del procesador, le permite tener en su negocio un terminal rápido y a la vez muy completo. A nivel de comunicaciones, el terminal ofrece 5 puertos USB, 1 x Ethernet 10/100/1000, 5 x RS232 DB9 (con posibilidad de alimentación +5V), 1 x 2ª VGA y 1 x Puerto Cajón (CR).

POSIFLEX

XT-3800

Terminal Fanless táctil tipo Flat (sin marcos) capacitivo con IP67, cuerpo delgado y bellamente esculpido y sinuosas curvas. Pantallas de 15" o 17" disponibles. Los terminales XT-3800 lucirían igual de bien tanto en su hogar como en un comercio. Incluyen una novedosa base, que le permite plegarlo de forma muy compacta, lo que reduce el embalaje a la mínima expresión. En formato de perfil bajo permite la interacción sencilla del cliente y en modo extendida lo sitúa en una posición más habitual. Equipado con procesadores Intel J1900 64bit hasta 2.42 GHz de altas prestaciones y bajo consumo energético, acompañado de memoria DDR3 desde 4Gb (máx. 16 Gb) y unidad SSD desde 64Gb o HDD desde 500Gb. Incluye además 7 puertos USB, así como 4 RS232, LPT, 2ª VGA o 2 Ethernet 1 Gbps.



HS-2510

El principal objetivo de los terminales All in one (todo en uno) es el ahorro de espacio. Sin embargo, en la mayoría de los casos, todos los equipos All in one son todavía demasiado grandes. El terminal HS-2510 es la solución definitiva al problema de espacio. Terminal, pantalla táctil, impresora de ticket térmica, banda magnética, visor de cliente o segunda pantalla, todo ello ocupando el mismo espacio que ocupa una impresora de ticket, sin perder ni un ápice de potencia. El HS-2510 le ayuda a optimizar el espacio de su mostrador permitiéndole destinar el máximo lugar a posible al trato con el cliente.

POSIFLEX



POSIFLEX

XT-5315

En el actual mercado del comercio y la hostelería, el TPV no es ya únicamente una mera herramienta de trabajo. Es una parte del entorno, de la decoración del negocio, parte de la imagen del establecimiento. El terminal XT-5315 es eso y es mucho más, porque no solo tiene un gran diseño, sino que también tiene una gran potencia de trabajo. Equipado con procesadores i3 de Intel, memoria DDR3 desde 4Gb (máx. 16Gb) y SSD desde 64Gb o HDD desde 320Gb. Además, incluye un panel táctil Capacitivo TRUE FLAT (realmente plano) con IP67 y todos los puertos de comunicación necesarios para el trabajo diario. Potencia, diseño y elegancia, todo ello en un terminal que podría estar perfectamente en su hogar como su equipo de trabajo, pero que está diseñado para el comercio

POSIFLEX

MT-4008

El MT-4008 ha sido específicamente creado para el comercio y la hostelería. Una tablet de 8" capacitiva, capaz de albergar un lector de banda magnética o un lector de códigos de barras 2D. Además, gracias a su base opcional, dispondrá no solo de un sistema de carga rápido, si no que además incluye una impresora térmica de ticket de 80 mm con conexión WiFi, además de una serie de puertos de comunicación (USB, RS232, Ethernet, cajón) que convierten su tablet en un auténtico y completo TPV "todo en uno". El MT-4008W posee una resolución de 1024*768, que es el estándar en el mercado de TPV, por lo que la integración de aplicaciones a través de su sistema operativo Windows 8.1 Industry o Android se traduce en un proceso rápido y sencillo.



Productos para el punto de venta



POSIFLEX

TM-3315

Diseño robusto y ergonómico La pantalla táctil TFT LCD de 15" TM-3315 (disponible en 17" - TM-7117), ofrece altas prestaciones, gran calidad y un diseño robusto y ergonómico. Indicada para aplicaciones de TPV en comercio y hostelería, pero también para aplicaciones de sanidad, servicios públicos o cualquier uso en el que el operario necesite un acceso vía táctil al programa de gestión. Incluye puerto USB HUB y peana "pasa cables" para mayor seguridad y mejor estética. Panel táctil resistente de alta calidad, con una vida estimada de 35 millones de pulsaciones en cada punto. Posibilidad de equipar con lector de banda magnética

POSIFLEX

LECTORES

Lectores de banda magnética y código de barras. Los lectores de banda magnética Posiflex, con conexión USB y capacidad de lectura hasta tres pistas destacan por su fiabilidad y robustez. Estructura metálica resistente a golpes y que le confiere una gran estabilidad. Los lectores Posiflex son bidireccionales, permitiendo leer las bandas magnéticas tanto de izquierda a derecha como de derecha a izquierda. Además, existe una versión de doble cabezal. Los lectores de código de barras incluyen tecnologías en CCD y en láser con diferentes alcances y precios. Todos ellos gozan de gran ergonomía y poco peso, facilitando el trabajo diario del operario. Conexión USB, soporte opcional y la capacidad de lectura automática, para usos como scanner de sobremesa.



CR-4000

Cajón portamonedas Gracias a su diseño exclusivo sin tornillos, su cerradura de tres posiciones y su construcción en metal de gran calidad y grosor, el CR-4000 es uno de los mejores cajones portamonedas del mercado. Su gaveta interior está perfectamente adaptada al Euro, gracias a sus 9 compartimentos de monedas y los 5 de billetes, más una ranura frontal para documentos o billetes grandes. Incluye el sensor de cajón abierto, uno de los pocos cajones del mercado que incluyen esta opción de serie. disponible en conexión RJ para impresora de ticket (apertura desde impresora) así como en versiones RS232, LPT o USB, y en colores blanco y negro.

POSIFLEX



POSIFLEX

PP-8900

La impresora PP-8900 es una impresora térmica de ticket de altas prestaciones con un precio muy ajustado. De gran resistencia y facilidad de uso. Su velocidad de impresión es de hasta 250 mm/s. Facilita la operación de cambio de papel gracias a su original diseño y por la calidad de sus componentes, los atascos de papel son mínimos. Impresora de 3" (80 mm) con corte automático o manual. cuenta con una resolución de 576 mm por línea, admite papel de 80 o 58 mm e imprime códigos de barras 1D y 2D (Incluidos códigos QR) y logotipos corporativos. Disponible en colores blanco y negro, incluye los interfaces USB, RS232 y Ethernet de serie.

POSIFLEX

PP-9000

La impresora PP-9000 es una impresora térmica de ticket de altas prestaciones con un precio muy ajustado. De gran resistencia y facilidad de uso. Su velocidad de impresión es de hasta 200 mm/s. Facilita la operación de cambio de papel gracias a su original diseño y por la calidad de sus componentes, los atascos de papel son mínimos. Impresora de 3" (80 mm) con corte automático o manual. cuenta con una resolución de 576 mm por línea, admite papel de 80 o 58 mm e imprime códigos de barras 1D y 2D (Incluidos códigos QR) y logotipos corporativos. Disponible en colores blanco y negro.



POSIFLEX
Terminales Punto de Venta

Central: C/ Entenza, 202 - 08029 Barcelona
Tel.: 934193246 - Fax: 933210758
e-mail:comercial@posiflex.es

Para más información:

Del. Valencia: C/ Peanya, 19 - 46022 Valencia
Tel.: 963811755 - Fax: 963811756
e-mail: valencia@posiflex.es

Productos para el punto de venta



DIEBOLD NIXDORF

BEETLE / iPOS Plus Braswell

El modelo All-In-One BEETLE / iPOS Plus Braswell es un novedoso y versátil sistema de punto

de venta y quiosco, con un elegante diseño "todo en uno" y una pantalla táctil de 15" sin marco.

Es el TPV ideal para los negocios de restauración y hostelería, donde se busca un equipo con un diseño moderno, que ocupe poco espacio en el mostrador y ofrezca, con la última tecnología, la máxima funcionalidad posible.

Convencerá por su tecnología innovadora que ofrece al negocio una alta fiabilidad y protege su inversión a futuro. Gracias a su diseño sellado, "fanless", es el sistema de punto de venta ideal para entornos de trabajo difíciles.

El Nuevo BEETLE /iPOS Plus está basado en la tecnología de procesadores "Intel's mobile Braswell" que ofrecen un alto rendimiento con un bajo consumo y puede ser configurado con nuevas funcionalidades como el lector integrado NFC o la Wireless LAN.



Combina el display 15" Multi-touch de tecnología capacitiva proyectada con el procesador Quad Core Pentium N3710 processor o el display 15" táctil resistivo con el procesador Dual Core Celeron N3060.

DIEBOLD NIXDORF

BEETLE /M-III

La BEETLE /M-III es la nueva generación de TPV, es la evolución de nuestra reconocida línea modular compuesta por la BEETLE /SII+ y la exitosa BEETLE /MII+, la más comercializada de nuestro portafolio.

Una de sus novedades importantes es el rediseño del housing que permite unificar las ventajas de ambas líneas, incorporando la última tecnología y una alta facilidad para su mantenimiento.

Desde el 3er trimestre de este año estarán disponibles con los nuevos chipsets de Intel H110 en placa base M2 y Q170 en placa base M1, que soportan la 6ª y 7ª generación de procesadores Intel Core, Skylake y Kaby lake.



Destacados:

- Alto rendimiento y escalable
- Fuente 80PLUS Gold
- Bahía frontal para disco extraíble opcional
- Admite dos discos bien de estado sólido o bien mecánicos de 2,5"
- RAID onboard y tecnología de administración activa Intel (AMT11.0) con la placa base M1 y procesador core i5 (Intel vPro)
- 2 puertos PanelLink2 para conexión de Displays (un solo cable para datos, video y energía)
- Ciclo de vida 5 + 7 años.
- Windows 7 Professional, POSReady 7, Windows 8.1 Professional, Windows 10, Embedded Industry para Retail en 32-bit y 64-bit. También Linux WNLPOS 4.0 (32-bit y 64bits).

DIEBOLD
NIXDORF

Para más información:
Avda. De Manoteras 6, 28050, Madrid, España.
Tel.: +34 91 484 38 00 • Fax +34 91 484 38 83
DieboldNixdorf.com

Productos para el punto de venta



DIEBOLD NIXDORF

BEETLE iSCAN EASY eXpress

El nuevo BEETLE /iSCAN EASY eXpress de Diebold Nixdorf permite a los retailers tener la oportunidad de, con un único sistema, ofrecer soluciones de autoservicio que mejoran el flujo de clientes en las líneas de caja, disponer de kioscos para la toma de pedidos, ofrecer información adicional e incluso generar venta cruzada.

Su nuevo diseño encaja a la perfección en la tienda, ofreciendo a los consumidores la opción de elegir y mejorar su experiencia de compra. El nuevo BEETLE /iSCAN EASY eXpress forma parte de nuestro portfolio de soluciones de autoservicio y es totalmente compatible con el resto de los productos, garantizando así su integración en soluciones ya existentes.

El concepto del EASY eXpress permite una fácil integración en cualquier mueble de punto de venta pudiendo así ofrecer una gran variedad de posibles soluciones.



DIEBOLD NIXDORF

BEETLE iPOS PLUS Advanced

En la gama all-in-one hemos desarrollado la nueva BEETLE /iPOS plus Advanced que cubre el nivel más alto de esta familia.

Dispone de dos opciones de placas base con chipsets Intel, H81 y Q87 como high-end (RAID en placa, AMT 9.0)

Destacados:



- Moderno TPV de 15" de mínima ocupación de diseño Wincor Nixdorf para Retail
- Largo ciclo de vida del producto (5 venta + 7 componentes)
- Táctil resistiva o multi-touch capacitiva proyectada (PCT) sin marcos
- Versátil todo-en-uno o kiosco (compatible VESA 75 y 100)
- Bajo consumo de energía. Fuente EPS 2.0

- Alta escalabilidad y flexibilidad de interfaces E/S (extensión en la peana)
- Selección amplia de procesadores (hasta core i5)
- Opción de disco de estado sólido o mecánico
- Anti salpicaduras (IP65 frontal, IP31 trasera)

Componentes que se pueden integrar opcionalmente:

- Lector banda Magnética
- Llave Magnética de camarero (iButton)
- Lector de huella dactilar



DIEBOLD
NIXDORF

Para más información:
Avda. De Manoteras 6, 28050, Madrid, España.
Tel.: +34 91 484 38 00 • Fax +34 91 484 38 83
DieboldNixdorf.com

Productos para el punto de venta



La gestión de su negocio de hostelería más

eficaz con el software Belsué TPV

El software Belsué TPV es nuestra solución para hostelería y restauración. Se trata de una herramienta sencilla pero eficaz para la gestión de bares, restaurantes y hoteles. Con ésta podrá organizar las tareas necesarias para la correcta gestión de su establecimiento.

Belsué TPV dispone de dos módulos combinables: uno para restaurante y cafetería y otro para establecimientos hoteleros.

Cafetería-Restaurante

- Gestión de zonas (barra, terraza y mesas).
- Mapas editables de las mesas.
- Aplicación preparada para equipos táctiles.
- Gestión de compras: Pedidos y albaranes de proveedores.
- Propiedades de artículos.
- Configuración y personalización de documentos.
- Soporte para multipuesto.
- Tarifas para cada artículo y zona.
- Datos y estadísticas.
- Control restringido mediante contraseñas.
- Gestión de clientes, proveedores y personal.
- Emisión de comandas a impresora de la cocina.
- Cierre de caja simplificado.

Hotel - Casa Rural - Hostal

- Panel visual de reservas.
- Tipos de habitación y regímenes de alojamiento configurables
- Fichero de parte de viajeros policial.
- Informes de situación, de salidas y llegadas.
- Interacción entre zona de cafetería y hotel.
- Aviso de check-out.
- Gestión de reservas, entregas a cuenta, clientes y personal.
- Temporadas (Alta, Media, Baja) y tarifas.
- Configuración de plantas y habitaciones.
- Cargar servicios a una habitación.
- Gestión de anticipos.
- Datos y estadísticas sobre la gestión global.

P.V.P. 395€ + IVA



El software de gestión para el pequeño comercio

Gestione la actividad de su comercio fácilmente.

Moncayo TPV es un software de gestión desarrollado para facilitar las actividades diarias en el pequeño comercio. Si usted es autónomo o tiene un negocio fundamentado en la venta directa con emisión de tickets, este es el programa adecuado. Además, no importa el sector al que pertenezca porque es totalmente adaptable.

Beneficios:

Venta:

- Selección de cliente o creación del mismo.
- Cobro de ticket con importe a devolver.
- Referencias de artículo por lector de código de barras o selección.

Devolución:

- Gestión de devoluciones y posibilidad de generar vales para los clientes.
- Elegir el ticket sobre el cual se va a realizar el abono, seleccionando del mismo el/los artículos a abonar.

Entrega a cuentas:

- Generación de entregas a cuenta realizadas por los clientes ante la reserva de un artículo.

Apertura y cierre:

- Muestra el resumen de la actividad del día:
 - Tickets
 - Devoluciones
 - Entregas con sus diferentes formas de pago.
- Muestra los cambios iniciales y el importe del ingreso efectivo en caja.

Gestión:

- El objetivo de este apartado es introducir los datos iniciales de la empresa, así como el mantenimiento de las tablas maestras que va a utili-



P.V.P. 395€ + IVA

Consulta nuestros planes de formación y mantenimiento

Para más información:



Parque Tecnológico Walqa • Edif. 5 Ecomputer • 22197 Cuarte (Huesca)
902 220 230 • www.ecomputer.es

PIRINEOS BUSINESS ERP

Optimice su negocio, acelere su crecimiento.

**Obtenga el máximo control de su negocio
en un único programa**

Sencillez y simplicidad

Agilidad

Valor de futuro



PIRINEOS
Business

Descuento
distribución:
30%
Oferta verano:
40%

P.V.P desde 990€ + IVA

- Gestión de clientes y proceso de venta
- Gestión de proveedores y procesos de compras
- Gestión de almacenes, artículos y servicios
- Gestión de acreedores y procesos de gastos



Productos para el punto de venta



BIXOLON

BIXOLON

IMPRESORAS PORTÁTILES BIXOLON

En ELSI disponemos de las impresoras portátiles de BIXOLON, que ofrecen soluciones de impresión de tickets, etiquetas, entradas, billetes e informes a clientes de todo el mundo. Con unos excelentes SDK son compatibles con las plataformas Apple™ (con certificación MFi), Android™, Windows™ y Symbian™, por lo que ofrecen conectividad con tabletas, smartphones o cualquier otro dispositivo inteligente de mano a través de cable, Bluetooth o Wi-Fi.

SEYPOS®

Touch Scan Print

BUNDLE SEYPOS 485 BLANCO GLACIAL

BUNDLE 485 Blanco
SEYPOS®
Touch Scan Print



Disponga de una solución eficiente, duradera e increíblemente estética para su negocio o punto de venta. SEYPOS le ofrece un pack combinado formado por un TPV, impresora térmica de tickets y cajón portamonedas, todos ellos de color blanco glacial para darle un toque de distinción a su local y añadir ese valor añadido de diferenciación respecto a la competencia.



LECTORES ZEBRA

En ELSI somos especialistas en lectores de códigos de barras, y por tanto sabemos que con un escáner Zebra en la mano sus trabajadores pueden capturar los datos que más importan con una increíble rapidez y precisión. Con independencia de si requiere escanear en un punto de venta retail, junto a la cama del paciente, en la línea de producción de una fábrica o en los pasillos del almacén, Zebra dispone del escáner adecuado a su entorno.

ZEBRA

SEYPOS®
Touch Scan Print
Impresora Térmica
WiFi PRP-100



SEYPOS®

Touch Scan Print

PRP100

La nueva impresora térmica de tickets SEYPOS PRP100 está diseñada especialmente para el trabajo en entornos agresivos como son las cocinas y restaurantes. Para ello cuenta con interface USB+WiFi, un avisador acústico y luminoso perfecto para ambientes ruidosos, una sencilla carga de papel con salida frontal y es resistente a las salpicaduras. Tanto su estructura externa como sus especificaciones internas ofrecen la seguridad y garantía de que esta impresora está perfectamente preparada para lidiar en condiciones adversas.

SEYPOS®

Touch Scan Print

PANEL PC SEYPOS K797

SEYPOS®
Touch Scan Print
PANEL PC K797



El Panel PC SEYPOS K797 destaca por su robusta y elegante carcasa metálica con frontal del acero inoxidable que le garantiza un perfecto funcionamiento en entornos de trabajo agresivos. Cuenta con una pantalla de 17" ELO Touch que le brinda una mejor visualización de los contenidos y le asegura una durabilidad líder en su clase, ideal para su desempeño en tareas industriales como no podía ser de otra manera gracias a sus 3 años de garantía ampliables a 5.

Para más información:

Alejandro Casona, 60 Pol. Guadalhorce • 29004 • Málaga
Tel.: 952 24 44 77 • Fax: 952 24 44 70 • www.elsi.es • elsi@elsi.es

SEYPOS®

Touch Scan Print

www.seypos.com



DIODE
Mayorista Autorizado

www.diode.es - 91 456 81 00

C/ Sierra de Guadarrama 3. Edificio Europa 2º Planta. Escalera B.
San Fernando de Henares - Madrid

Productos para el punto de venta



EPSON TM-T88VI

Impresión de tickets energéticamente eficiente

- Soporta la tecnología ePOS, que simplifica la integración con dispositivos móviles y aplicaciones basadas en web
- Incorpora la función Server Direct Print, que permite a la impresora imprimir un recibo almacenado en un servidor externo usando la conexión a internet
- Permite la conexión directa y control de visores USB
- 3 interfaces incorporados (serie, USB y ethernet)
- Compatible con conexiones inalámbricas (WiFi y Bluetooth)
- Función de optimización del papel, que reduce residuos y certificación Energy Star
- Garantía de 4 años
- 350 mm por segundo

EPSON TM-P20

Impresora de tickets portátil



- Incorpora tecnología inteligente Epson ePOS-Print
- Impresora de recibos portátil e inalámbrica (WiFi o Bluetooth)
- Función Near Field Communication, permite sincronización entre impresora y tablet con simplemente acercar ambos dispositivos
- Imprime tickets hasta a 100 mm/seg
- Fiabilidad: Diseño robusto y compacto. Dispone de la certificación IP-54, dado que resiste caídas de hasta 150 cm de altura.



EPSON TM-T88VI-IHUB

Plataforma e impresora de tickets basada en tablets

- Hub para la comunicación y el control de los periféricos del punto de venta mediante tablets
- Con la tecnología ePOS de Epson, que permite imprimir desde dispositivos móviles y acceder a servicios basados en Web
- Función Server Direct Print, habilitando la impresión desde un servidor externo, funcionalidad clave para aplicaciones de "delivery"
- Permite la conexión de balizas, lo que permite imprimir sobre la impresora más próxima
- Print Data Notification, una funcionalidad exclusiva que permite capturar información del recibo. Dicha información pueden ser tratada y analizada independientemente del programa de TPV

EPSON TM-M30

El diseño más atractivo para un punto de venta innovador



- Diseño compacto y elegante que ahorra espacio del mostrador
- Soporta la tecnología ePOS, que simplifica la integración con dispositivos móviles y aplicaciones basadas en web
- Permite la conexión y control directa de visores USB
- Disponible en versión LAN, WiFi o Bluetooth
- Función NFC, para simplificar la sincronización entre impresora y tablet con simplemente acercar los equipos

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION

Para más información:

www.epson.es

REVOLUCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

Server direct print
Obtén la orden de impresión desde servidor web externo

Coexistencia ePOS
Soporta la comunicación ESC/POS y ePOS

Conectividad
Múltiples opciones LAN, Wifi o Bluetooth

Near Field Communication
Empareja Tablet e impresora con sólo acercar el dispositivo

Beacon
Facilita la atención personalizada y detecta la impresora más cercana

Control de periféricos
Controla los periféricos conectados a la impresora (lectores de código de barras, balanzas, etc.)

Internal webserver
Almacena aplicaciones web en la impresora

Print Data Notification
Captura información del recibo que te permite analizar los datos

EPSON ePOS



Productos para el punto de venta



ZEBRA

Zebra TC56

El nuevo terminal móvil TC56 de Zebra es ideal para tareas de movilidad en las que los trabajadores requieran de un dispositivo fiable, robusto y versátil. Con un diseño similar al de un smartphone de última generación pero con características propias de dispositivos profesionales, este terminal destaca por las siguientes especificaciones: Pantalla táctil de 5" Gorilla Glass, lector de códigos de barras 1D/2D, conectividad BT/NFC/WLAN/4G LTE, resistencia a líquidos y polvo IP67.

HONEYWELL

Honeywell CK75

El terminal ultra robusto CK75 de Honeywell ha sido concebido para realizar las tareas de almacenaje, picking, recepción/envío de mercancías y logística inversa que se llevan a cabo de forma habitual en entornos logísticos. Cuenta con lector de códigos 1D/2D (lector DPM opcional) y dispone de versiones con S.O. Android 6.0 o WEH 6.5. También está disponible en versión específica para trabajo en entornos refrigerados de hasta -30°



Datalogic Rida

El Rida DBT6400 es un lector de códigos de barras Bluetooth pequeño y ergonómico que puede transportarse fácilmente en la mano o en un bolsillo. Es ideal para aplicaciones de cara al público que requieran de un dispositivo con un diseño moderno y elegante. Es compatible con dispositivos Android, Apple iOS y Windows

DATALOGIC



EPSON

Epson M30

Esta compacta impresora de recibos es perfecta para entornos de punto de venta con tablet. Disponible en colores negro o

blanco, es ideal para clientes con poco espacio en el mostrador gracias a su reducido tamaño. Con un diseño elegante y una funcionalidad inteligente, es la solución ideal para clientes que deseen un sistema de punto de venta gestionado por una tablet.

GETAC

Getac a140

La tablet robusta A140 de Getac incorpora una pantalla de 14", lo que la convierte en la más grande de su categoría. Cuenta con procesadores Intel i5/i7, GPS, BT, conectividad WLAN y 4G LTE así como certificación MIL-STD810G e IP65 (resiste caídas, vibraciones, golpes y temperaturas extremas). Al igual que el resto de productos Getac, la tablet robusta A140 cuenta con una garantía Bumper to Bumper de Getac de 3 años que cubre incluso daños accidentales.





Los fabricantes líderes en AIDC



El equipo pre-venta más experto del sector



El mayor stock de Europa a tu disposición



Catálogo de servicios profesionales



Soluciones financieras a tu medida



Pool de stock "demo" para nuestros clientes

INGRAM MICRO[®]



Ingram Micro DC/POS te ofrece
el mayor catálogo de equipos y soluciones
para identificación automática, captura de datos
y puntos de venta

dcpos@ingrammicro.es - 902 503 533 - eu-dcpos.ingrammicro.com/es

BIXOLON

brother
at your side

Datacard

DATALOGIC

elo

EPSON
EXCEED YOUR VISION

Extreme
Connect Beyond the Network

Getac
Rugged Mobile Computing Solutions

Honeywell

NCR

star
MICRONICS

ZEBRA

Serie KT-700

KT-700 LED

Táctil Resistivo 5 hilos
15" LED [1024x768]
Placa base: Mini ITX
Procesador: Quad Core J1900N 1,97Ghz Fanless
HDD: SDD 64Gb MSata
Memoria: DDR3 2Gb ó 4Gb Sodimm
Audio: Mic + Speaker
Visor: 2x20 LCD integrado
Sujeción VESA: Estandar 75x75mm

KT-700 LED FT

Pantalla LED Flat True / DDR3 4GB de RAM Sodimm

KT-700 LED Android

OS: Android 4.4.4
Táctil Resistivo 5 hilos
15" LED [1024x768]
Placa base: Rockchip RK3288
Procesador: Cortex A17 Quad Core 1,60Ghz
Memoria RAM: DDR3 2Gb
Memoria Flash: 8Gb
Audio: Exit peaker
Visor: 2x20 LCD integrado
Sujeción VESA: Estandar 75x75mm

Todos los TPV pueden ir con Windows instalado



Serie KT-120

KT-120 All in one

Táctil Resistivo 5 hilos
Pantalla: LCD 12" TFT [1024x738 / 800x600]
Placa base: Mini ITX
Procesador: QuadCore J1900N 1,97Ghz
HDD: SDD 64Gb MSata
Memoria RAM: DDR3 2Gb Sodimm
Audio: Mic + Speaker
Visor: 2x20 LCD integrado
Impresora: Térmica 80mm, 230mm/seg., USB



POP-650

CPU: Core i5 3320M , 2.6GHz (3M Cache, up to 3.30 GHz)
Chipset: Intel QM77
RAM Memory: 8 Gb DDR3 SODIMM socket up to 16 Gb
Graphic: Intel HD Graphics 4000. Share System Memory
Display Type: 15" Full Flat LCD Monitor
Resolution: 1024 x 768 pixels
Touch Screen: 5 Wire Resistive
Tilting Angle: S35-90 Degree
HDD: 64 Gb SSD SATA
Auxiliary Storage: 1 x CFast Slot
Interface: 4 COM, 3 x USB2.0, 1 mixed PS/2, 1 RJ-45, 1 VGA
DC Out: 1 x +12VDC Jack for Customer Display or 2nd Display, 1 x +24VDC reserved for Printer Unit
Audio Jack: 1 x Line Out, 1 x MIC In, 1 x Internal Speaker 2W
Color: Black



Serie TM

Monitores táctiles

TM-150 LED, monitor táctil 15"
TM-170 LED, monitor táctil 17"



Avisadores

Avisador de clientes
Consola con 999 canales de aviso
16 ranuras en la consola de carga para receptores
Receptores portátiles con vibración, zumbador y led
Memoria de almacenamiento independiente evitando la pérdida de datos
Alta sensibilidad del receptor
Chequeo al encenderse

Efficient Waiter

Pack: 1 reloj y 3 avisadores de camareros



Serie ITP

Impresoras térmicas / Wifi / BT

ITP-58
ITP-71
ITP-81
ITP-92
ITP-80 WF
ITP-58 BT
ITP-80 BT



Cajones Portamonedas

Cajón automático de 41 x 41 negro/blanco

Cajón automático de 33 x 36 negro

Cajón automático de 46 x 46 negro

Cajón vertical de 46 negro

Cajón manual de 41 x 41 negro



Torrebalanzas y balanzas



Periféricos TPV



X10, PDA Android 4G
Lectores de banda magnética
Visores

Monética



CT570, detector de billetes por composición química
CT2135D, detector de billetes solo euro, actualizable
CT3325D, detector de billetes dos divisas, euro y por defecto libra esterlina, actualizable
BC130 plus, contador y detector de billetes
CC601, contador de monedas
CP707, contador de monedas y billetes por peso

Control de presencia



Pack LID:01N
 Terminal de Control de Presencia por Huella y Proximidad 125KHz EM/PIN - en:HORA CP50
Pack LID:02N
 Terminal de Control de Acceso por Huella y Proximidad 125KHz EM IP65 Interior/Exterior
Pack LID:65
 Terminal de Control de Acceso y Presencia IP65 - Interior/Exterior
Pack LID:PROX
 Terminal de Control de Acceso y Presencia por Proximidad EM 125KHz y PIN

Cajones inteligente



CK900/CK900E
 La caja que siempre cuadra. Cómodo y fácil de instalar. Equipo compacto y multidisiva que aporta seguridad e higiene. CK900E la solución multiplataforma y autosuficiente.
CK1000
 Con las mismas prestaciones en seguridad e higiene de la CK900, la CK1000, consigue, gracias a sus 4 bocas multidisivas totalmente configurables, su conexión de red y más de 150 programas de gestión integrados, una velocidad y versatilidad únicas.

Lector código de barras



MS3, lector código de barras



Capturadores de firma



ePad
ePad-ink
ePad-vision

Etiquetadoras



Etiquetadoras térmicas directas y de transferencia térmica
 Línea completa de etiquetas y ribbons

Cámaras videovigilancia



Cámaras videovigilancia IP
 Cámaras videovigilancia CCTV
 Kits cámaras CCTV
 Cámaras Domo
 Cámaras exterior
 Videograbadores

Productos para el punto de venta

En Ofimática llevamos 36 años desarrollando software sectorial que facilite la gestión de las empresas de nuestros clientes. Estamos muy focalizados en el segmento TPVs, contando con miles de instalaciones en España y Latinoamérica, tanto para pequeñas empresas como para Cadenas, Franquicias, Grupos de Gestión...



OFIMÁTICA

OFIBARMAN

Con OFIBARMAN conseguimos la mecanización total de la actividad comercial y administrativa de Bares, Restaurantes, Pubs, Cafeterías, de forma fácil, rápida e intuitiva. Maneja impresoras remotas para cocina, barra, terraza, bodega, etc, y ofrece la posibilidad de integrarlo con OFICOMANDA para la toma de comandas desde la PDA, consolidación de datos entre varios centros con OFICENTRAL, tarjetas de fidelización con OFIVIP o reservas en web en la propia web del cliente con OFIMESAS. Más de 2.450 instalaciones en el mercado de OFIBARMAN.

Con OFIBARMAN conseguimos la mecanización total de la actividad comercial y administrativa de Bares, Restaurantes, Pubs, Cafeterías, de forma fácil, rápida e intuitiva. Maneja impresoras remotas para cocina, barra, terraza, bodega, etc, y ofrece la posibilidad de integrarlo con OFICOMANDA para la toma de comandas desde la PDA, consolidación de datos entre varios centros con OFICENTRAL, tarjetas de fidelización con OFIVIP o reservas en web en la propia web del cliente con OFIMESAS. Más de 2.450 instalaciones en el mercado de OFIBARMAN.

OFIMÁTICA

OFIHOTEL

Para el sector hotelero, Ofimática dispone de la potente aplicación OFIHOTEL con la que ya están trabajando más de 825 hoteles en España, Portugal y Latinoamérica. Completamente integrado el TPV para el área de restauración. Ofimática es el proveedor informático para el sector hotelero con más soluciones. Se puede complementar con soluciones para venta de habitaciones online, OFIRESERVAS, check-in automático, OFISCAN, centralita telefónica, OFITELEFONO, salones de eventos, OFIEVENTOS, etc.



OFIMÁTICA

OFIPELUQ

El programa OFIPELUQ es el ideal para Peluquerías y Salones de Belleza. Implantado en franquicias y salones de belleza y peluquerías independientes, la aplicación nos permite el control de citas, gestión de clientes, ventas con TPV táctil (al igual que OFIBARMAN), liquidación de comisiones, previsualización de peinados, servicios combinados, etc. Cientos de centros utilizan ya la aplicación en España, México, Colombia, Chile, Guatemala, Panamá.... Y desde este año, es gratis!

OFIMÁTICA



OFIMÁTICA

OFINEGOCIO

OFINEGOCIO es la NUEVA solución cloud para comercios, pequeñas empresas y autónomos. Un sencillo pero completísimo

software de gestión en la nube para facturación y presupuestos, con gestión de almacenes-stock, tesorería, TPV táctil y no táctil y muchas funcionalidades que sorprenderán.

OFIMÁTICA

OFIGES

Con OFIGES, por último, daríamos un paso hacia la gestión comercial total de la empresa: almacén, compras, pedidos, presupuestos, TPVs, tesorería, control presupuestario, servicio técnico, Lleva incorporada gestión de Banca Electrónica, comunicación entre sucursales y multialmacén. Además, puede compatibilizarse con módulos de Comercio Electrónico (OFIGESweb), Facturación electrónica (OFIEFactura), Pre/Autoventa (OFIVENTA), Toma de Inventarios (OFIELECTOR), etc.



Para más información:

C/ Ortega Nieto, Parcela 1 - 23009 - Jaén
distribucion@ofi.es | www.ofi.es | Tel.: 953 280 144 | Fax: 953 281 077

Especialistas en Software para TPV

...y mucho más



OfiPelug
Peluquerías



OfiHotel
Hoteles



OfiGes
ERP



OfiBarman
Restaurantes



OfiNegocio
Comercio Cloud

Apuesta a seguro. Somos tus Socios de Negocio.

GARANTÍA:

35 años de experiencia.

APOYO:

Ofrecemos demos online a tus clientes.

FLEXIBILIDAD:

Diferentes modalidades de contratación:
compra, renting y pago por uso.

BENEFICIO:

Excelentes márgenes comerciales.

FORMACIÓN GRATUITA:

Preparamos a tu personal.

¡PRACTICA, AHORRA!:

Utiliza nuestros programas gratis
para la gestión de tu empresa.

ÚNICO PROVEEDOR:

Más de 35 programas sectoriales.

SEGURIDAD:

Cartera de mantenimiento de por vida.

SERVICIO:

Soporte postventa a tus clientes.

Productos para el punto de venta



PCMIRA

TPV WINDOWS POSBANK APEXA GW

TPV marca POSBANK, modelo APEXA G, Sistema Operativo

Windows, Pantalla True-Flat 19.5" Táctil Capacitiva, Resolución 1600x900, CPU Intel Quadcore J1900, 4GB RAM, SSD 64GB, 4xRS232, 1xUSB 3.0, 3xUSB 2.0, 1xGigabit Ethernet, Inclinación de pantalla graduable de 0 a 70 grados, opción de Monitor trasero 10", Visor de Cliente y Lector de Tarjetas Magnéticas. Se puede colgar en pared mediante soporte opcional. 2 años de garantía, hasta 3 años de modo opcional In-situ. Color Negro. TPV de gama media.

PCMIRA

TPV WINDOWS POSBANK IMPREX- PRIME

TPV marca POSBANK, modelo IMPREX PRIME, Sistema Opera-

tivo Windows, Pantalla True-Flat 15"/17" Táctil Capacitiva, CPU Intel Quadcore J1900 o core-i5 2540M, 4GB RAM, SSD 120GB (raid), 4xRS232, 1xUSB 3.0, 3xUSB 2.0, 1xGigabit Ethernet, IMPRESORA TICKETS 80mm TÉRMICA INTEGRADA, Inclinación de pantalla graduable de 0 a 70 grados, opción de Monitor trasero 12.1", Visor de Cliente y Lector de Tarjetas Magnéticas. 2 años de garantía, hasta 3 años de modo opcional In-situ. Color Blanco o Negro. TPV de gama alta.



TPV ANDROID SUNMI T1

TPV marca SUNMI, modelo T1, Sistema Operativo Android 6.0, Pantalla True-Flat 14" Táctil Capacitiva 1920x1080, CPU Qualcomm ARMv8 Octacore, 2GB RAM, 16GB FLASH, WiFi, Bluetooth, 1xRS232, 3xUSB, 1xGigabit Ethernet, 1xPuerto Cajón, 1xSlot microSD, IMPRESORA TICKETS 80mm TÉRMICA INTEGRADA, Opción de Monitor de Cliente LCD 7"/14" y Lector de Tarjetas Magnéticas y NFC. Tienda de aplicaciones configurable. 2 años de garantía. Color Negro. TPV de gama media. Opcionalmente disponible junto a nuestro software SIODROID. Disponibles SDK.

PCMIRA



PCMIRA

PDA ANDROID SUNMI V1 CON IMPRESORA

PDA marca SUNMI, modelo V1, Sistema Operativo Android 5.1,

Pantalla Táctil Capacitiva 5.5" QHD 960x540, 1xSlot SIM, CPU MTK6580M Quadcore, 512MB RAM, 4GB FLASH, WiFi, BT, iBEACON, 1xMicroUSB, Altavoz, Micrófono, Cámara, Batería 5200mAh, incluye cuna de carga. IMPRESORA TICKETS 57mm TÉRMICA INTEGRADA. Opción de funda de cuero. Opcionalmente disponible junto a nuestro software SIODROID. Disponibles SDK.

PCMIRA

IMPRESORA TICKETS HPRT TP- 808

Impresora de Tickets Térmica 80mm con corte, marca HPRT,

modelo TP808, Formato de Cubo con Carga y salida de papel frontal o superior, ocupa hasta un 45% menos espacio en el mostrador, velocidad 260mm/seg., mecanismo metálico, TRIPLE INTERFACE: USB, RS232 y ETHERNET. Incluye cables USB y RS232, Puerto de Cajón y Fuente de Alimentación. Disponible en color blanco o negro.

Front or Top Paper Loading/Exit



Para más información:

C/Còrsega, 85 bajos • 08029 Barcelona
Tel.: 902 887 636 • Fax: 902 887 626
www.pcmira.com • comercial@pcmira.com

20 **PC M** 1997-2017
AÑOS

P.C.MIRA

C/Còrsega, 85 Bajos - 08029 - Barcelona

Tel: 93.410.63.63 - Fax: 93.410.78.55

www.pcmira.com - comercial@pcmira.com



facebook.com/pcmira.ecrpos



@pcmira



youtube.com/pcmiraecrpos

GAMA DE TPV WINDOWS Y ANDROID

poslab



ECOPLUS-66

TPV Tàctil Capacitivo 14".
S.O. Android 4.4
CPU Octacore ARM A7,
1 GB RAM, 8 GB FLASH.
WiFi, BT, 3 RS232, 4 USB,
1 Ethernet, 1 microSD.

CITAQ



H14

TPV Tàctil Capacitivo 14".
S.O. Android 4.4
CPU Quadcore RK1388,
2 GB RAM, 4 GB FLASH.
WiFi, BT, 1 RS232, 3 USB,
1 Ethernet, 1 microSD.
Impresora Tèrmica 80mm.

SUNMI 商米
sunmi.com



T1

TPV Tàctil Capacitivo 14".
S.O. Android 6.0
CPU Octacore Qualcomm,
2 GB RAM, 16 GB FLASH.
WiFi, BT, 1 RS232, 3 USB,
1 Ethernet, 1 microSD.
Impresora Tèrmica 80mm.
Opción 2º Monitor 7"/14".

SIODROID POS



POS-6800

TPV Tàctil Capacitivo 10".
S.O. Android 5.1
CPU Dualcore Cortex A9,
1 GB RAM, 8 GB FLASH.
WiFi, BT, 2 RS232, 3 USB,
1 Ethernet, 1 slot SD.
Impresora Tèrmica 57mm.
Software TPV, Cajón y Visor.

poslab



POS66-J1900

TPV Tàctil Resistivo 15".
S.O. Windows.
CPU Quadcore J1900,
2 GB RAM, 64 GB SSD.
Color Negro.

POSBANK®



APEXA-J1900

TPV Tàctil Capacitivo 15".
S.O. Windows.
CPU Quadcore J1900,
4 GB RAM, 64 GB SSD.
Colores Blanco o Negro.

APEXA-PRIME

CPU Core-i5 Skylake,
8 GB RAM, 120 GB SSD.



ANYSHOP-PRIME

TPV Tàctil Capacitivo 15"
o 17" True-Flat.
S.O. Windows.
CPU Quadcore J1900 o
CPU Core-i5 2540M.
Colores Blanco o Negro
brillantes.



IMPREX-PRIME

TPV Tàctil Capacitivo 15"
o 17" True-Flat.
S.O. Windows.
Impresora integrada.
CPU Quadcore J1900 o
CPU Core-i5 2540M.
Colores Blanco o Negro
brillantes.

Productos para el punto de venta

El grupo Qmatic es líder mundial en soluciones tecnológicas para la gestión de la experiencia del cliente. Fuimos pioneros en este concepto hace más de 30 años. Nuestros sistemas de hardware y software, avanzados y escalables, funcionan de manera integrada para simplificar cada punto de interacción, online o presencial, desde antes de la llegada hasta las encuestas posteriores al servicio.



QMATIC

Gestión del customer journey

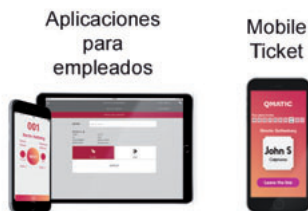
Diseña el recorrido o "viaje" que realizan tus clientes en nuestra solución cloud. Ofrece una experiencia personal e impecable uniendo el mundo físico y el digital a través de nuestras soluciones para la gestión del Customer Journey. Con nuestras soluciones podrás gestionar el recorrido del cliente desde la primera interacción hasta la última.

Disponemos de soluciones para todo tipo de negocio a través de las plataformas: Qmatic Orchestra y Qmatic Solo.

QMATIC

Sistemas de gestión de colas de espera y cita previa con digital signage

Software integrado, kioscos de autoservicio, dispensadores de tickets y cartelería digital para reducir los tiempos de espera, mejorar la eficiencia e incrementar los ingresos gracias a la gestión de turnos y esperas. Posibilidad de implementación o integración de sistemas cita previa, online y móvil. La solución de gestión de colas más utilizada a nivel mundial.



Movilidad para empleados y clientes

Facilita la movilidad de tus empleados a través de aplicaciones móviles para ofrecer un servicio personalizado y facilitar la gestión tanto de cotas programadas como de las visitas no planificadas por parte de tus clientes. Por otro lado, con nuestro ticket móvil ofrecerás la posibilidad a tus clientes de esperar en cualquier sitio conociendo en todo momento su puesto en la fila a través del teléfono móvil, reduciendo tanto tiempo real como percibido.

QMATIC



QMATIC

Encuestas de satisfacción a clientes

Conoce lo que opinan tus clientes en tiempo real, alinea esa información con datos acerca de la calidad y eficiencia del servicio para conseguir mejoras operacionales en tu organización. Para el cliente, poder expresar su opinión sobre la experiencia mejora la confianza, la fidelidad y la probabilidad de que recomiende a tu organización. Desde el punto de vista empresarial, es la mejor manera de asegurarse que los servicios que ofreces día a día tienen la calidad deseada.

QMATIC

Business intelligence y explotación de datos

Genera aprendizajes actualizados sobre el recorrido de los clientes a través de nuestra avanzada herramienta de Business Intelligence (BI) y explotación de datos en tiempo real y a través de informes. Gracias a esta potente herramienta conocerás qué pasa en cada punto de contacto y si estás cumpliendo con los niveles de calidad de servicio que demandan tus clientes.



QMATIC

Para más información:

www.qmatic.es

QMATIC

MEJORA LA EXPERIENCIA DE TUS CLIENTES CON UN SISTEMA DE GESTIÓN DE TURNOS

ATENCIÓN AL CLIENTE

- Gestor de turnos
- Cita Previa
- Cartelería Digital

EFICIENCIA Y CONTROL

- Mejora la eficiencia de empleados
- Mantén informados a tus clientes

Y ADEMÁS...

- Estadísticas para la toma de decisiones
- Supervisión en tiempo real
- Encuestas de satisfacción



LA SOLUCIÓN MÁS VENDIDA
EN TODO EL MUNDO



Qmatic es una multinacional, de origen sueco que opera en 120 países, y lleva más de 20 años en España dedicada a la implantación de tecnología para mejorar la experiencia del cliente durante todo el recorrido que realiza en nuestra tienda.

Proporciona análisis, diseño e implementación de procesos de atención al cliente, para mejorar la eficiencia tanto en operaciones como en calidad de servicio.

Qmatic apuesta por la diferenciación a través de la experiencia que vive el cliente -customer journey- desde el momento en el que conoce la compañía hasta que consume el producto o servicio.

Keeping the World in GO!™

Productos para el punto de venta

STAR MICRONICS

TSP143IIU

Es una impresora de recibos capaz de comunicar con un iPad o iPhone directamente y cargarlo simultáneamente, lo que elimina la inseguridad de la conexión inalámbrica.

La gestión de un gran parque de tabletas y dispositivos Bluetooth emparejados plantea problemas operativos a la hora de mantener la conexión adecuada entre los periféricos y los dispositivos. La TSP143IIU cambia todo esto. Además de funcionar con un TPV tradicional, esta impresora permite conectar directamente con un iPad o iPhone empleando el cable lightning suministrado por Apple para mantener una comunicación USB fiable, lo que contrasta con anteriores tecnologías iOS exclusivamente inalámbricas. Como consecuencia, se eliminan los problemas habituales de configuración de Bluetooth o WiFi / LAN de cable en relación con el emparejamiento, la infraestructura de red, la conectividad, etc. desde el punto de vista del hardware. No existe ninguna otra impresora independiente para TPV que ofrezca esto.

Es pura simplicidad, ya que el iPad / iPhone es capaz de comunicarse directamente con la impresora del mismo modo que una impresora USB se comunica con un terminal tradicional. Y permite a los operadores de múltiples establecimientos adoptar decisiones globales para todo su parque al proporcionar la fiabilidad que requieren los entornos con un elevado volumen de transacciones en los que la comunicación inalámbrica resulta problemática. Asimismo, los operadores independientes pueden ahora beneficiarse de la flexibilidad y los costes operativos bajos de los TPV de tableta con la tranquilidad de saber que la conexión se mantendrá en todo momento.

El éxito de Star con el que es indudablemente el mayor número de ISV ha sido posible gracias a la atención de Star al detalle en los SDK y la documentación, lo que facilita una integración sencilla.



Star ha comprobado que muchas soluciones de software ya funcionan con la TSP143IIU, mientras que otras pueden integrarse fácilmente con el nuevo SDK, con la ventaja añadida de que cubre todos los productos de la gama TSP100.

La serie TSP100 seguirá siendo la gama predilecta de impresoras para TPV de tableta gracias a sus numerosos modelos de conectividad, entre los que se incluyen Bluetooth y WiFi, mientras que la TSP143IIU en particular es la única impresora USB del mercado en la actualidad capaz de comunicar directamente con y cargar dispositivos Apple.

star

Para más información:

www.Star-EMEA.com

La conectividad lo es **TODO**



NOVEDAD

La primera impresora para TPV del mundo con conectividad directa iOS/MFi

Solo hay que añadir una caja registradora + un tablet y un cable de conexión a red eléctrica para contar con un terminal TPV completo



Carga + transferencia de datos entre iPad e impresora a través de cable Lightning a USB. **NO** requiere WiFi/Bluetooth



La combinación de impresora de 58 mm y caja registradora Bluetooth número 1 en el mundo



mPOP[™]
LA SOLUCIÓN PARA PUNTO DE COMPRA MÓVIL



APLICACIÓN DE ANDROID EN
Google Play

Consíguelo en el
App Store

star[™]
www.Star-EMEA.com

HONEYWELL: NUESTRAS SOLUCIONES

Honeywell es un fabricante líder de productos de alto rendimiento para la captura de datos por imágenes y láser, que incluyen ordenadores móviles robustos y escáneres de códigos de barras, soluciones de identificación por radiofrecuencia, soluciones de flujos de trabajo guiados por voz y sistemas de impresión.

Los productos de Honeywell se venden en todo el mundo a través de una red de distribuidores y revendedores. Para más información, por favor visite www.honeywellaidc.com

IMPRESORA

IMPRESORA DE ESCRITORIO ECONOMICA PC42T



Fácil de instalar y lista para imprimir rápidamente, la impresora de escritorio de transferencia térmica PC42t es una opción económica para consumibles de hasta 110 mm (4,3 pulgadas) de ancho. Capaz de adaptarse a tamaños de cinta de gran tamaño, la PC42t puede imprimir

más tiempo antes de necesitar reemplazar el consumible - incrementando productividad reposición de levantamiento en las operaciones de la etiqueta de decisiones.

IMPRESORA PD43/PD43C INDUSTRIAL LIGHT



Diseñadas desde cero para ofrecer un rendimiento de impresión sin compromisos en el tamaño más reducido posible, la PD43 y la PD43c proporcionan una fiabilidad de impresión industrial, una interfaz de usuario sencilla e intuitiva, y las

reconocidas funciones de impresión inteligente; todo ello en un paquete económico.

PC42D IMPRESORA DE ESCRITORIO, TÉRMICA DIRECTA DE 4".



Con una sólida carcasa doble, fácil carga de papel, diseño y función de centrado automático del consumible, la compacta y elegante impresora de

PC42d es fácil de manejar. Potente y fiable, es idónea, para una variedad de aplicaciones de impresión térmica de baja a media intensidad – tales como: albaranes electrónicos; etiquetas y pulseras para entornos sanitarios; etiquetas con el precio y recibos para retail; etiquetas de seguimiento en centros de distribución; tarjetas de embarque y similares.

SERIE RL: IMPRESORAS PORTÁTILES Y RESISTENTES DE ETIQUETAS



Esta familia dispone de 2 versiones, la RL3 (3 pulgadas / 76 mm) y la RL4 (4 pulgadas / 102 mm) ambas en tecnología térmica directa, cuentan con un diseño resistente, y una alta capacidad de trabajo que les otorga una mayor vida útil comparada con otras

impresoras. La serie RL está construida para los ambientes más severos, cumple con los requerimientos de los estándares de caídas MIL-STD 810F que le permite a la impresora continuar en operación incluso después de 26 caídas a una altura de 1.8 m (6 pies), incluso en condiciones de temperatura extrema. Al incluir los más populares lenguajes de control (DPL, ZPL II®, CPCL, IPLTM, XML, EPL Easy Print) y opciones inalámbricas de comunicación (802.11 a/b/g/n y Bluetooth v2.1).

PR2



Honeywell ofrece una amplia variedad de impresoras portátiles de tickets y etiquetas. El modelo PR2 por su diseño, bajo peso y prestaciones es el equipo ideal para numerosas aplicaciones de movilidad como el cobro móvil

seguro, mediante la integración de un lector de tarjetas compatible con PCI y encriptación AES. Es robusta, rápida y muy sencilla de manejar gracias a un interfaz muy intuitivo. Ofrece además opciones de conectividad inalámbrica Bluetooth y 802.11.

GESTIÓN DE TIENDAS

TERMINAL PORTATIL SCANPAL EDA50 Y EDA50K



El nuevo terminal portátil, aumenta la productividad de los empleados conectados, en entornos minoristas y de logística

El ScanPal EDA50 es un dispositivo móvil para empresas, que combina la fiabilidad y la manejabilidad requeridas; para que los

trabajadores puedan conectarse a los datos que necesitan, para lograr una mayor productividad y eficiencia. Presenta el diseño habitual de un teléfono inteligente y el sistema operativo Android®, su funcionamiento es sencillo y, además, su diseño ofrece la resistencia necesaria para rendir en entornos exigentes, como en los camiones de reparto.

GENESIS 7580



El modelo Genesis 7580 es un escáner de presentación de tipo manos libres ideal para todo tipo de entornos retail donde la rapidez de lectura es imprescindible. Lee todo tipo de simbologías 1D y 2D, OCR, PDF y códigos postales. De tamaño muy reducido, cuenta con una gran tolerancia al movimiento por lo que agiliza las labores de lectura en puntos de venta.

VOYAGER 1200



Los escáneres 1200g y 1202g (versión inalámbrica) ofrecen un rendimiento sin igual en todo tipo de puntos de venta para la lectura de códigos lineales, incluso aquellos dañados o mal impresos. Cuenta con un diseño ergonómico y elegante y su capacidad para detectar objetos aumenta la productividad de los usuarios y la rapidez en las cajas. El modelo inalámbrico ofrece una batería reemplazable de forma rápida y sencilla.

ORBIT 7190G



La gama Orbit de escáneres de presentación ofrecen una lectura omnidireccional e integra la revolucionaria tecnología CodeGate, que permite al usuario dirigir fácilmente el escáner hacia el código de barras que desea y completar la transmisión de datos con la pulsación de un solo botón. Su diseño facilita la lectura manos libres de artículos voluminosos y de gran tamaño y cuenta con un cabezal que puede inclinarse un rango de 30 grados.

HF600 SCANNER DE PRESENTACIÓN AREA IMAGER



Ante la creciente demanda de scanners 2D, los clientes buscan dispositivos con gran rendimiento económico. Diseñado con tecnología líder y un rendimiento superior, lanza un scanner de manos libres 2D, HF600, que puede ser utilizado en múltiples aplicaciones, tales como: Retail (punto de venta); logística (tracking); farmacia y ofimática.

VUQUEST 3320G SCANNER AREA IMAGER



El escáner compacto 2D Vuquest™ 3320g de Honeywell, ofrece un escaneo agresivo de todos los códigos de barras 1D, 2D y PDF con un diseño ligero, duradero y portátil. Además, el diseño atractivo y elegante del escáner resulta ideal para retail. Gracias a la tecnología de Adaptus™ Imaging Technology 6.0, el Vuquest 3320g, ofrece una lectura de códigos de barras y captura de imagen digital, insuperable. La lectura agresiva de los códigos de barras, tanto en superficies altamente reflectantes como en pantallas de teléfonos móviles; elimina la necesidad de adquirir hardware especializado adicional.

XENON 1902G-BF SCANNER AREA-IMAGER, INALÁMBRICO SIN BATERÍA



El escáner de Honeywell Xenon™ 1902g-bf área imager, incorpora lo último en tecnología sin batería, ofreciendo la libertad de la tecnología inalámbrica de bajo consumo de energía, Bluetooth®, sin las molestias de mantenimiento o tiempo de recarga asociada a las baterías tradicionales. Como todos los otros miembros de la familia Xenon, el 1902g-bf ofrece un escaneo de muy alto rendimiento – incluso en códigos de barras dañados o de mala calidad.

VOYAGER 14XXG Y VOYAGER 1452



Escáneres de mano con cable o inalámbricos con motores de lectura por imagen. Ofrecen lectura muy agresiva y puede leer todas las simbologías 1D, PDF o 2D. Se integra perfectamente en cualquier entorno. Cuenta con una gran robustez, capaz de soportar múltiples caídas desde 1,5 metros. múltiples caídas desde 1,5 metros.

SOLARIS 7980G LECTOR VERTICAL 2D AREA-IMAGING



Ideal para el punto de que busca incrementar la velocidad en la caja, así como poder tramitar en el mismo lugar los cupones de descuento o programas de fidelización con códigos 2D enviados a sus teléfonos con la lectura directa en pantalla. El Solaris 7980g de Honeywell es capaz de realizar estas tareas con un diseño moderno y compacto pero ofreciendo todas las prestaciones de la captura por imagen, el 7980g es perfecto para quien requiere un alto volumen de lecturas tales como supermercados, droguerías, farmacias, estancos, perfumerías o el pequeño comercio en general.

HH360 SCANNER DE IMAGEN LINEAL



Con un equilibrio entre rendimiento, durabilidad y ergonomía, el HH360 es ideal para las aplicaciones O2O tan populares de hoy día, ya que responde a exigentes necesidades de escaneo, permitiendo cambiar entre los tradicionales códigos de barras impresos y los códigos de barras en pantalla.

Sumamente duradero y portátil, el HH360, es uno de los más resistentes del mercado para uso general, diseñado para un funcionamiento sin problemas. Es la opción ideal para los clientes que buscan un escáner manual de imagen lineal, duradero y de alto rendimiento.

Honeywell

Calle Josefa Valcarcel, 24
28027 Madrid
T +34 911 146587



www.honeywellaidc.com

UN ESCÁNER INALÁMBRICO CARGADO EN 15 SEGUNDOS

La tecnología inalámbrica de Honeywell ha eliminado la batería y la ha sustituido por un SUPER-condensador



Rápido: lectura precisa del código de barras desde una distancia de hasta 10 metros (33 pies) de la base.



Los supercondensadores conservan su carga durante horas cuando están completamente cargados, así los operadores que olviden colocar su escáner en el cargador antes de utilizarlo no afectará de manera negativa al curso de las operaciones.



Sin batería: elimina cualquier inconveniente relacionado con la gestión de baterías, incluidos el mantenimiento de piezas de repuesto, el envío, la compra, la sustitución y el deshecho de las baterías.



Rendimiento y fiabilidad líderes en la industria: para una gran variedad de aplicaciones que requieren la versatilidad de la tecnología de lectura de área.



El escáner Xenon con tecnología Plug-and-play (conectar y usar) presenta un diseño de interfaz múltiple con **detección automática de interfaces**, que le permite configurarse automáticamente por sí mismo tras la conexión.



Cuando está completamente cargado, el escáner sin baterías Xenon 1902g es capaz de **realizar más de 450 lecturas sin necesidad de recargarse**, lo cual es más que suficiente como para cobrar a 45 clientes durante las horas punta.

Honeywell
THE POWER OF **CONNECTED**

Honeywell es la elección más inteligente para los escáneres de códigos de barras, puesto que lleva más de 40 años de experiencia desarrollando e innovando para obtener las soluciones de lectura líderes en el sector. Visite: www.honeywellaidc.com para obtener más información.