

IBM Retail Store Solutions



**Si usted tiene una tienda, IBM tiene una solución**





## **IBM tiene una solución para un mundo minorista dinámico**

En la era de Internet, todo está cambiando en el mercado minorista: lo que los consumidores pueden comprar y dónde, cuándo y quién puede hacerlo. Al ofrecérseles tantas opciones, los consumidores adquirirán exactamente lo que desean, dondequiera que decidan ir a comprar. Esto hace que la fidelidad se convierta en una batalla cotidiana, que ganarán aquellos minoristas capaces de entender, anticiparse, promocionar y ofertar.

La mayoría de los minoristas deben alcanzar estos objetivos en su establecimiento. Aunque cada día son más los consumidores que realizan sus compras a través de Internet, el 97% de las operaciones realizadas por minoristas siguen teniendo lugar en el espacio físico

de la tienda. Si a esto le añadimos las crecientes expectativas del cliente y la enorme competencia, llegaremos a la conclusión de que la experiencia en el punto de venta (TPV) está cobrando más importancia que nunca.

Hoy en día, el TPV debe ser un auténtico punto de servicio que mantenga satisfechos a los clientes y les haga regresar. Esto supone un funcionamiento de caja más rápido y fluido, unos recibos claros con mensajes para los clientes, unas pantallas llenas de color que ejecuten aplicaciones multimedia y un acceso a la información de la Web tanto para clientes como para empleados.

Y es aquí dónde IBM interviene.

En cualquier parte del mundo, minoristas grandes y pequeños confían en las soluciones de hardware y software que IBM y sus Business Partners les ofrecen, para lograr estos propósitos. Durante los últimos 25 años, los minoristas han recurrido a IBM en busca de innovaciones para el punto de venta, desde el primer código de barras hasta el primer dispositivo de TPV basado en tecnología PC. Durante ese periodo, hemos seguido mejorando nuestra oferta descubriendo lo que necesitan los minoristas como usted y fortaleciendo ese éxito con el transcurso del tiempo.

## **Resultados probados en todos los entornos**

Tanto si usted gestiona un solo establecimiento, como si dirige una cadena de supermercados o una empresa de comercialización en cadena a nivel mundial, IBM podrá proporcionarle las soluciones de TPV que necesite para mejorar el servicio al cliente, funcionar más eficazmente y elevar al máximo la rentabilidad. Tenemos experiencia práctica en casi todos los segmentos del mercado minorista, todos los tipos de establecimientos y todas las partes del mundo. Con la ayuda de nuestra red global de Business Partners, podemos poner esta experiencia a su servicio.

## **Una arrolladora red global de Business Partners de IBM**

IBM proporciona soluciones de TPV para tal variedad de establecimientos minoristas por una sencilla razón: nuestra red de 1.500 Business Partners. Además de una creciente selección de soluciones innovadoras basadas en Windows\*\*- proporcionan una creatividad, una diversidad y un acceso global adicionales. También disponen del conocimiento y las habilidades necesarias para desarrollar soluciones destinadas a aplicaciones especializadas. De hecho, los Business Partners constituyen uno de los segmentos con más rápido crecimiento de nuestra actividad y conforme vayan ampliándose, IBM podrá ofrecer a los minoristas más valor, mejor servicio y mayor elección.

## **Gran protección de la inversión**

Sabemos que los minoristas realizan unas enormes inversiones en tecnología de TPV, desde las unidades del sistema y los periféricos hasta los sistemas de soporte y de software. Y sabemos que necesita obtener el máximo rendimiento de esta inversión a lo largo del tiempo. Por ese motivo hemos creado soluciones con una amplia gama de opciones y diversas formas de migración. De esta forma,

puede elegir la configuración del equipo que mejor se adapte a sus necesidades actuales y ampliar sus posibilidades cuando llegue el momento. Y por este motivo, casi la totalidad de los clientes de TPV originales de los años 70 siguen siendo clientes de IBM hoy en día.

## **Productos especiales y de confianza para minoristas**

Para asegurarnos de que nuestras soluciones responden incluso a los entornos de TPV más exigentes, realizamos una serie de pruebas en condiciones reales. Sometemos nuestras soluciones a pruebas como interferencias por frecuencias de radio, vibraciones, oscilaciones de tensión, vertidos y otros riesgos, para que pueda estar seguro de que funcionarán de forma fiable y de que le proporcionarán la máxima disponibilidad ante condiciones desfavorables. Tomamos medidas para evitar el fraude y los robos y diseñamos sistemas con un mantenimiento rápido y sencillo con el fin de reducir al mínimo el posible tiempo de inactividad.

## **Un catálogo de soluciones completo**

Si usted tiene una tienda, IBM tiene una solución. Nuestro catálogo SurePOS\* cubre una amplia gama de necesidades minoristas, que abarca hardware, sistemas operativos, aplicaciones y servicios. Podemos suministrarle una serie de productos completa o crear una configuración personalizada. Podemos proporcionarle la plataforma para que cree su propia solución o integrar ofertas de proveedores independientes.

## **Hardware**

Nuestra amplia variedad de unidades de sistema para configuraciones integradas o distribuidas puede satisfacer las necesidades de las aplicaciones de caja dinámicas y los formatos de minoristas exclusivos.

### **• El terminal de TPV IBM**

**SureOne** compacto, asequible y fácil de utilizar es un sistema "todo en uno" ideal para los minoristas independientes y las cadenas de establecimientos más pequeñas.

- Los entornos de venta al público, especiales y de restauración pueden utilizar el **terminal con pantalla táctil IBM 4695**, que proporciona una tecnología táctil líder en el sector con una presentación robusta y elegante.
- Para los establecimientos pequeños, medianos y grandes, el **sistema de TPV IBM 4694** modular proporciona la velocidad de procesador, la memoria y la conectividad necesarias para las exigentes aplicaciones actuales de atención al cliente. Numerosos modelos ofrecen puertos USB que pueden alojar los últimos dispositivos periféricos.
- La serie **IBM SurePOS 700**, el último miembro de la familia IBM SurePOS, ofrece diversas opciones de modelos y periféricos, incluida la conectividad USB con alimentación, la DVD-ROM, la interfaz visual digital para aplicaciones multimedia y una amplia gama de procesadores de sistema para que pueda seleccionar la configuración que mejor se adapte a sus necesidades.

Las series IBM 4694 e IBM SurePOS 700 ayudan al minorista a prepararse para aprovechar al máximo su relación con los clientes, las aplicaciones multimedia, las aplicaciones destinadas a la Web y otras soluciones de e-business en el punto de venta.

## Periféricos

Nuestra línea completa de pantallas para TPV, teclados e impresoras puede aportar flexibilidad a cualquier diseño de mostrador. Dos de nuestras más recientes ofertas, que incorporan lo último en capacidad de gestión y atractivo para el comprador, incluyen:

- Las **impresoras IBM SureMark\***, que marcan una nueva pauta en velocidad de impresión térmica con una salida de 52 líneas por segundo. Este ritmo permite a los minoristas imprimir en los recibos logotipos, cupones y mensajes publicitarios del establecimiento mientras siguen manteniendo un elevado ritmo de funcionamiento. Puede encontrarlas en cualquier lugar del mundo, incluidos aquellos países con juegos de caracteres de doble bit.
- La **solución de IBM SurePoint\*** ofrece hasta cinco opciones de interfaz: una pantalla de tamaño completo para dar soporte a interfaces gráficas de usuario; posibilidades táctiles para optimizar la coordinación de manos y ojos y la precisión del operador; un teclado de 32 teclas para la introducción de datos, un dispositivo/puntero para navegar por los exploradores y por aplicaciones basadas en Windows

sin necesidad de utilizar un ratón y un sistema de altavoz/micrófono para aplicaciones como el reconocimiento de voz y otras.

## Software

Nuestra amplia gama de soluciones de software, entre las que se incluyen también las de nuestros Business Partners, pueden satisfacer las necesidades de cualquier actividad minorista. Hemos desempeñado un papel fundamental en las iniciativas de OPOS, JavaPOS, ARTS y ActiveStore, como defensores de las necesidades de los minoristas y para asegurarnos de que nuestras soluciones siguen siendo compatibles con los estándares del sector. Pero además, hemos diseñado nuestras últimas plataformas TPV para aprovechar las más recientes prestaciones de los sistemas operativos de Microsoft\*\* Windows que se utilizan en el sector minorista.

- Las soluciones personalizadas y empaquetadas de los Business Partners de IBM ayudan a los minoristas a aumentar rápidamente la rentabilidad y el rendimiento en una gran variedad de entornos minoristas. Busque el logotipo de StoreProven\* para encontrar

soluciones probadas por los proveedores para que sean compatibles con plataformas de hardware específicas de IBM.

- El **sistema operativo IBM 4690** es el sistema operativo TPV más famoso del mundo. Diseñado exclusivamente para el punto de venta, combina la resistencia probada por minoristas con un Java\*\* Runtime Environment (JRE) que le permite escribir aplicaciones una vez y ejecutarlas en cualquier parte. Si desea obtener un rendimiento versátil en el punto de venta para que su negocio funcione sin problemas, elija entre las distintas aplicaciones 4690, incluidas la **Supermarket Application** y la **General Sales Application de IBM**.
- El **StoreFlow\* de IBM** incluye una aplicación de TPV probada y con múltiples funciones, además de una arquitectura total que permite una integración de datos perfecta desde el TPV hasta los niveles de trastienda y de empresa. Esto significa que podrá acceder y utilizar la información que necesite desde cualquier parte de su actividad minorista.

# **IBM:**

## **Líder mundial en sistemas de Punto de Venta**

En IBM nos hemos propuesto proporcionar a los minoristas todo tipo de soluciones que aumenten las ventas, consoliden la fidelidad del cliente y agilicen las operaciones. Y ése ha sido nuestro objetivo desde 1911, cuando presentamos nuestra primera solución de tecnología para minoristas.

Actualmente tenemos más de 1,4 millones de sistemas de TPV instalados, más de los que tienen nuestros dos principales competidores juntos, y seguimos innovando tecnología.

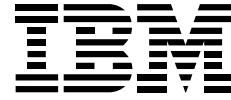
IBM y sus Business Partners se encuentran a la cabeza del e-business para minoristas, y como este espacio dinámico de mercado sigue creciendo y evolucionando, le ofrecemos una red de soluciones con valor añadido y visión estratégica, que juntos ofrecen a los minoristas una práctica orientación que les ayudará a tomar la mejor dirección. La red incluye soluciones a todos los niveles de empresa para realizar ventas a través de diversos canales, la gestión de las relaciones con los clientes (GRC), el sistema de gestión empresarial (incluidas ERP y

Business Intelligence) y el e-commerce.

Las personas son la clave de todas nuestras soluciones, desde la tienda hasta la trastienda. Con miles de empleados de IBM y Business Partners repartidos en 164 países, IBM cuenta con el personal apropiado y con la formación precisa para todo lo que necesite, desde soluciones totales para el almacenamiento hasta el desarrollo de páginas Web, asesoramiento en las cadenas de suministro y abastecimiento externo en todos los ámbitos.

Y lo que es más importante, conocemos el sector minorista. Comprendemos los pequeños matices de su negocio, los objetivos que tiene que cumplir y los retos que afronta. Al elegir IBM, se lleva algo más que una avanzada tecnología. Consigue soluciones innovadoras y enfocadas a la venta minorista de un proveedor experimentado que comparte su visión y le proporciona todo lo que necesita para hacerla realidad.





**Consiga hoy mismo más información**

**Para obtener más información sobre la gama completa de soluciones IBM para minoristas, póngase en contacto con su representante de IBM o visite nuestra página Web en la dirección [www.ibm.com/solutions/retail](http://www.ibm.com/solutions/retail)**

© International Business Machines Corporation 2000

IBM España  
Santa Hortensia, 26-28  
28002 Madrid

Printed in the United States of America  
01-00

Todos los derechos reservados

Las referencias de esta publicación a productos o servicios de IBM no implican que IBM vaya a comercializarlos en todos los países donde opera. Está expresamente prohibido copiar o cargar las imágenes contenidas en este documento sin el consentimiento por escrito de IBM.

IBM seguirá mejorando los productos y servicios a medida que surjan nuevas tecnologías. Por lo tanto, IBM se reserva el derecho a modificar sin previo aviso las especificaciones y otra información relativa a los productos. Póngase en contacto con su representante de marketing o distribuidor autorizado de IBM para obtener información sobre opciones y configuraciones estándar específicas.

IBM no asumirá responsabilidad alguna por el uso de la información contenida en el presente documento. Ningún dato del mismo se considerará una licencia o indemnización expresa o implícita según los derechos de propiedad intelectual de IBM o de terceros. No se derivará del presente documento garantía de ningún tipo, incluidas sin limitación las garantías implícitas de comercialización o adaptación a fines concretos.

\* IBM, StoreProven, SureOne, SurePoint, SurePOS y SureMark son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de International Business Machines Corporation en Estados Unidos y/u otros países.

\* StoreFlow es una marca comercial registrada de Informática El Corte Inglés (IECI) cedida bajo licencia a IBM.

\*\* Windows y Microsoft son marcas comerciales registradas de Microsoft Corporation.

\*\* Java es una marca comercial de Sun Microsystems, Inc.

Todos los demás nombres de empresas o productos son marcas comerciales o registradas de sus respectivos propietarios.