

Soluções de Venda a Retalho IBM



Se tiver uma loja, a IBM tem a solução





Soluções poderosas para um dinâmico mundo de venda a retalho

Na era da Internet, a venda a retalho está em profunda mutação em todos os aspectos: o que os consumidores podem comprar, onde, quando e a quem. Perante a oferta de um vasto número de opções, os consumidores comprarão exactamente o que quiserem, onde quiserem. Este facto torna a fidelização dos consumidores numa batalha diária, ganha pelos retalhistas que compreendem, antecipam, promovem e realizam.

Para a maior parte dos retalhistas, a totalidade destes quatro objectivos tem de ser atingida ao nível da loja. Embora o número de clientes que fazem compras através da Internet esteja a crescer, 97% das transacções de venda a retalho continuam a ter lugar no espaço

físico da loja. A combinação deste factor com as crescentes expectativas dos clientes e a concorrência intensiva, aponta para uma única conclusão: a importância cada vez maior da experiência, a nível do ponto de vendas.

Presentemente, o ponto de vendas tem de ser um verdadeiro ponto de serviços, resultando na satisfação do cliente e respectiva fidelização. Isto significa uma maior rapidez e eficácia no pagamento; recibos claros com mensagens dirigidas ao cliente; visores policromáticos que executam aplicações multimédia; e acesso a informações através da Internet para clientes e representantes de vendas.

É aqui que a IBM entra em acção.

Em todo o mundo, os retalhistas de todas as dimensões dependem de soluções de equipamento e software orientadas para a venda a retalho, fornecidas pela IBM e Parceiros de Negócios, para atingir estes objectivos. Nos últimos 25 anos, os retalhistas recorreram à IBM para fornecimento de soluções inovadoras, em termos de terminais de pagamento automático ("POS"), desde o primeiro código de barras ao primeiro aparelho POS baseado em PC. Durante este período, a IBM procurou aperfeiçoar de forma contínua os seus produtos, tentando descobrir as melhores soluções para retalhistas e acumulando sucessos ao longo do tempo.

Resultados comprovados em todos os ambientes

Independentemente de se tratar da gestão de uma loja individual, cadeia de lojas ou grande empresa de comercialização massiva, a IBM tem capacidade para fornecer as soluções POS de que necessita para melhorar o serviço ao cliente, operar com maior eficácia e maximizar os lucros. Temos experiência prática em quase todos os segmentos de venda a retalho, de qualquer dimensão, em quase todo o mundo. Em conjunto com a nossa rede global de Parceiros de Negócios, poderemos colocar esta experiência ao seu serviço.

Uma vasta rede global de Parceiros de Negócios IBM

A IBM oferece soluções POS a uma grande variedade de retalhistas por uma simples razão: dispomos de uma rede de 1.500 Parceiros de Negócios. Em linha com a crescente variedade de soluções inovadoras baseadas em Windows**, os Parceiros de Negócios IBM proporcionam uma criatividade, uma diversidade e um alcance global adicionais. Dispõem ainda dos conhecimentos e capacidades técnicas, necessários ao desenvolvimento de soluções para aplicações especializadas. Na realidade, os Parceiros de Negócios representam um dos segmentos de mais rápido crescimento a nível operacional. O seu crescimento em número permite à IBM disponibilizar junto dos retalhistas uma mais valia, um melhor serviço e uma escolha mais diversificada.

Total protecção do investimento

Estamos conscientes do facto de que os retalhistas realizam enormes investimentos em tecnologia POS, desde unidades de sistemas e periféricos a software e sistemas de apoio. Sabemos que necessitam de rentabilizar ao máximo o investimento realizado. Essa é a razão pela qual criamos soluções com uma vasta gama de opções e diversas possibilidades de migração.

Desta forma, o retalhista poderá escolher a configuração de equipamento actualmente correcta para a sua loja e, mais tarde, expandir as capacidades quando chegar o momento certo. Por esta razão, praticamente todos os nossos clientes originais de POS da década de 70 continuam a ser clientes actuais da IBM.

Produtos de confiança orientados para a venda a retalho

Para termos a certeza de que as nossas soluções suportam os ambientes POS mais exigentes, procedemos a uma série de testes em situações reais. Sujeitamos as nossas soluções a vibrações, interferências de frequências radioelétricas, sobretensões eléctricas momentâneas, derrames e outros perigos, para que o retalhista possa ter a certeza de que as mesmas funcionam de forma fiável e proporcionam uma disponibilidade máxima. Tomamos medidas para impedir fraudes e roubos e concebemos sistemas que possibilitam uma manutenção rápida e fácil, por forma a minimizar eventuais períodos de indisponibilidade.

Uma carteira global de soluções

Se tiver uma loja, a IBM tem a solução. A nossa carteira SurePOS* cobre uma vasta gama de requisitos de venda a retalho, incluindo equipamento, sistemas operativos, aplicações e serviços. Temos a capacidade de fornecer um produto global ou de criar uma configuração personalizada. Podemos ainda disponibilizar a plataforma sobre a qual pode construir a sua própria solução ou integrar produtos de fornecedores independentes.

Equipamento

A nossa vasta gama de unidades de sistema, em configurações integradas ou distribuídas, satisfazem os requisitos de aplicações de pagamento dinâmico e de formas individuais de venda a retalho.

- **O Terminal POS IBM SureOne*** compacto, económico e de fácil utilização é um sistema integrado, ideal para retalhistas independentes e cadeias de lojas de pequena dimensão.
- Os sectores de hotelaria, restauração e de especialidades podem optar pelo **Terminal de Ecrã Táctil IBM 4695**, que proporciona uma tecnologia táctil líder da indústria, num pacote robusto.
- Para cadeias de lojas de pequena, média e grande dimensão, o **Sistema POS IBM 4694** modular proporciona a velocidade de processamento, memória e conectividade necessárias às exigentes aplicações de serviço a clientes, actuais. Vários modelos estão equipados com portas USB, que possibilitam a ligação dos mais recentes dispositivos periféricos.
- A **Série IBM SurePOS 700**, o membro mais recente da Família IBM SurePOS, oferece uma variedade de modelos e opções de periféricos, incluindo conectividade de USB, DVD-ROM e Interface Visual Digital para aplicações multimedia, bem como uma gama variada de processadores de sistema, de modo a que possa seleccionar a configuração que melhor se adequa às suas necessidades.

As Séries IBM 4694 e IBM SurePOS 700 ajudam a preparar os retalhistas para tirar partido, ao nível do posto de vendas, das aplicações multimedia de gestão de relação com o cliente, baseadas na Internet, e de outras soluções e-business.

Periféricos

A nossa linha completa de visores, teclados e impressoras de POS disponibiliza a flexibilidade necessária em qualquer tipo de balcão. Dois dos nossos produtos mais recentes que proporcionam a mais recente tecnologia em termos de usabilidade e apelo comercial, incluem:

- As **Impressoras IBM SureMark***, que estabelecem um novo padrão em termos de velocidade de impressão térmica, com um débito de 52 linhas por segundo. Este ritmo permite aos retalhistas imprimir nos recibos logotipos de loja, talões e mensagens de marketing, mantendo simultaneamente uma elevada velocidade de impressão. Estão disponíveis em todo o mundo, incluindo países DBCS (conjunto de caracteres duplo byte).
- A **Solução IBM SurePoint*** proporciona até cinco opções a nível da interface: um visor de ecrã total para suporte de interfaces gráficas de utilizador, capacidades de ecrã táctil, para optimização da coordenação mãos/olhos e do rigor do operador; um teclado de 32 teclas para introdução de dados; um dispositivo de ponteiro para navegação sem rato, em aplicações de browser e baseadas em Windows; e ainda um sistema de coluna/microfone para aplicações de reconhecimento de voz e outras.

Software

A nossa vasta gama de soluções de software, abrangendo soluções dos nossos Parceiros de Negócios, permite satisfazer os requisitos de qualquer operação de venda a retalho. Assumimos funções de relevo nas iniciativas OPOS, JavaPOS, ARTS e ActiveStore, como defensores das necessidades dos retalhistas e para assegurar a constante compatibilidade das nossas soluções com as normas da indústria. Complementarmente, concebemos as nossas plataformas POS mais recentes de modo a permitir-lhes tirar partido das últimas funcionalidades dos sistemas operativos Microsoft** Windows, utilizados na indústria de venda a retalho.

- As soluções personalizadas e integradas dos Parceiros de Negócios IBM ajudam os retalhistas a melhorar rapidamente a sua rentabilidade e desempenho, numa grande variedade de ambientes de venda a retalho. Procure o símbolo IBM StoreProven* para encontrar as soluções testadas por fornecedores de soluções para compatibilidade com plataformas de equipamento IBM específicas.
- O **IBM 4690 Operating System** é o sistema operativo POS mais popular do mundo. Concebido em exclusivo para o ponto de vendas, combina uma robustez comprovada a nível da venda a retalho, com um

Java** Runtime Environment (JRE), permitindo uma programação única de aplicações que podem ser executadas em qualquer parte. Para obter no ponto de vendas um desempenho versátil, que mantenha o seu negócio a funcionar sem problemas, escolha a aplicação 4690 que mais lhe convém de entre as opções disponíveis, incluindo a **IBM Supermarket Application** e a **IBM General Sales Application**.

- O **IBM StoreFlow*** inclui uma aplicação POS comprovada e repleta de funcionalidades e, ainda, uma arquitectura total que permite uma integração de dados transparente, do POS para o serviço de operações a nível da empresa. Isto significa que pode aceder a, e utilizar, informações valiosas, em qualquer ponto da sua exploração de venda a retalho.

IBM:

O líder mundial de soluções de pontos de venda

Na IBM, a nossa missão consiste em disponibilizar, junto de todos os tipos de retalhistas, soluções que visam aumentar as vendas, reforçar a fidelização dos clientes e dinamizar as operações. Trata-se de uma missão que temos vindo a concretizar desde 1911, ano em que lançámos a nossa primeira solução tecnológica destinada aos retalhistas.

Presentemente, dispomos de mais de 1,4 milhões de sistemas POS instalados, mais do que os nossos dois maiores concorrentes em conjunto, o não nos impede de prosseguir os esforços de inovação.

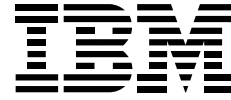
Em conjunto com os Parceiros de Negócios, a IBM encontra-se na vanguarda do e-business no âmbito da venda a retalho. E, uma vez que este espaço de mercado dinâmico continua a crescer e a evoluir, oferecemos uma visão estratégica e uma rede de soluções de valor acrescentado. Em conjunto, estes dois factores oferecem aos retalhistas uma orientação prática que os ajudará a escolher o caminho certo. A rede engloba soluções a nível de empresa para venda a retalho multi-canal, gestão das relações com o cliente (CRM),

sistemas de gestão do negócio (incluindo ERP e "business intelligence") e e-commerce.

As pessoas são a chave de todas as nossas soluções, desde a loja até um nível global. Com milhares de empregados e Parceiros de Negócios IBM em 164 países, a IBM dispõe das pessoas certas com as capacidades técnicas certas para satisfazer todos os seus requisitos, desde soluções globais de loja ao desenvolvimento de web sites, da consultoria a cadeias de fornecimento ao outsourcing (contratação externa) total.

Fundamentalmente, nós conhecemos a indústria de venda a retalho. Compreendemos as pequenas nuances do negócio, os objectivos a alcançar e os desafios a enfrentar. Ao escolher a IBM, obtém mais do que tecnologia avançada. Obtém soluções inovadoras e viradas para a venda a retalho, de um fornecedor experiente que partilha da sua visão e coloca ao dispor tudo o que necessita para transformar os seus projectos em realidade.





Obtenha mais informações hoje mesmo.

Para obter mais informações sobre a gama completa das soluções IBM para venda a retalho, contacte um representante de vendas IBM ou visite a nossa página na Internet, no endereço www.ibm.com/solutions/retail

© International Business Machines Corporation 2000

IBM Corporation
Department C6PA
5601 Six Forks Road
Raleigh, NC 27609

Printed in the United States of America
01-00

Todos os Direitos Reservados

As referências nesta publicação a produtos ou serviços da IBM, não significam a intenção, por parte da IBM, de os tornar disponíveis em todos os países em que opera. É expressamente proibida a cópia ou transferência das imagens incluídas no presente documento sem autorização, por escrito, da IBM.

Acompanhando o aparecimento de novas tecnologias, a IBM continuará a melhorar os seus produtos e serviços. Nestes termos, a IBM reserva-se o direito de alterar as especificações e outras informações relativas aos produtos, sem aviso prévio. Para obter informações sobre opções ou configuração padrão específica, contacte um representante de vendas ou revendedor autorizado IBM.

A IBM declina qualquer responsabilidade pela utilização das informações contidas na presente publicação. Nenhuma informação contida no presente documento poderá dar origem a indemnização ou licença explícita ou implícita, ao abrigo dos direitos de propriedade intelectual da IBM ou de terceiros. O presente documento não inclui garantias de qualquer espécie, incluindo, mas não se limitando, às garantias implícitas de comercialização ou adequação a um determinado fim.

* IBM, StoreProven, SureOne, SurePoint, SurePOS e SureMark são marcas comerciais ou marcas comerciais registadas da International Business Machines Corporation nos Estados Unidos e/ou outros países.

* StoreFlow é uma marca comercial registada da Informatica El Corte Ingles (ECI) licenciada à IBM.

** Windows e Microsoft são marcas comerciais registadas da Microsoft Corporation.

** Java é uma marca comercial da Sun Microsystems, Inc.

Todos os restantes nomes de empresas ou de produtos são marcas comerciais ou marcas comerciais registadas dos respectivos proprietários.