



Cegid

Innovation Store



www.cegid.es

Cegid



Cegid Innovation Store

Lugar único, Cegid Innovation Store integra las últimas innovaciones tecnológicas, de software, hardware y marketing en tienda al servicio del rendimiento de los puntos de venta.

El Innovation Store propone soluciones innovadoras a fuerte valor añadido para enseñar una nueva concepción de la tienda, inteligente y orientada al cliente para:

- Aumentar el servicio al cliente y su comodidad
- Controlar los costos de explotación
- Fidelizar al cliente
- Aumentar la tasa de transformación
- Valorizar el equipo de venta
- Aumentar la productividad del personal
- Aumentar el rendimiento de de red de tiendas

La RFID : aumentar la productividad en tienda



Utilizada principalmente en los almacenes, la RFID ahora es más asequible, encuentra ahora aplicaciones reales en tienda. Presenta ventajas importantes en término de productividad y servicios al cliente.

Desde el almacén a la tienda, la RFID proporciona una visibilidad y una capacidad de respuesta en toda la cadena de suministro con trazabilidad en tiempo real de los movimientos de mercancías.

En las tiendas, las marcas pueden acelerar drásticamente las tareas repetitivas que consumen tiempo y que aportan bajo valor añadido y aumentar el potencial cliente gracias a nuevos servicios.

Las principales operaciones se han simplificado y optimizado:

- Recepción y traslado de mercancías en tienda
- Gestión de las existencias en la reserva, la tienda y el escaparate
- Gestión del inventario: 20 minutos pueden ser suficientes para un inventario completo de un punto de venta
- Detección de la pérdida desconocida
- Reposición de mercancías gracias a estanterías inteligentes
- Cobro rápido

Las ventas están maximizadas gracias a la identificación de modelos no vendidos y a la optimización de los stocks a demanda.

La movilidad: mejorar el servicio al cliente



Concepto clave del Innovation Store, la movilidad se obtiene gracias a la utilización de las PDA, que permiten a los equipos de venta llevar a cabo operaciones que tradicionalmente se hacían en back office o en el terminal de punto de venta.

El personal ahorra tiempo sobre las operaciones rutinarias, está más cerca del cliente y así mejora la productividad y la satisfacción cliente.

- Impresión de las etiquetas directamente en la tienda
- Recepciones y inventarios
- Gestión y consulta de los stocks de la tienda y de la red, directamente en la tienda
- Cobro and pre-cobro que permiten reducir el tiempo de espera en caja. Es una verdadera caja complementaria con las últimas innovaciones
- Acceso a las informaciones sobre los productos y ayuda a la venta
- Solución continuamente sincronizada y en tiempo real en caso de interrupción



El pago sin contacto

Para acelerar el cobro y al mismo tiempo securizarlo, todas las últimas generaciones de tarjetas (bancarias o privadas) ya están equipadas con chips NFC (Near Field Communication) que únicamente hace falta pasar sobre un lector, como un badge o un pase. Para pequeños importes, no se le pedirá el código – acelerando el paso en caja. A corto plazo, estos chips se incorporarán directamente en el teléfono móvil.

El multimedia interactivo o “multi-touch” : ayuda a la venta

Las tecnologías de multi-touch son los próximos estándares de la interfaz hombre-máquina. Ofrecen una mejor interacción del vendedor con el cliente, más intuitivo, más eficiente y más rápido. En definitiva una ventaja en tiempo de gran afluencia.

- **Mesa interactiva para la venta asistida:**
A pasarlo por encima, el artículo se identifica por un sistema de cámara de infrarrojos. El cliente tiene la posibilidad de navegar entre las distintas informaciones de productos, participar en una demostración del producto o informarse sobre artículos relacionados...
- **Tecnología táctil pantallas multi-touch** para optimizar y simplificar la venta con un cobro rápido y una relación más lúdica.

Otras herramientas multimedia adquieren un puesto importante en el apoyo a la venta:

El video es una herramienta cada vez más utilizada para evaluar el rendimiento en una tienda.

Sensores colocados en el escaparate y contadores de afluencia permiten medir la tasa de transformación, el rendimiento del escaparate, corregir la ordenación de una tienda o probar nuevos conceptos y medir su atractivo.

- Número de entradas en la tienda y tasa de transformación
- Análisis de la eficacia de un escaparate, según la afluencia, o las miradas
- Análisis de la atractivo de cada zona de un punto de venta



La tarjeta de fidelización recargable

Del atractivo a la conquista, solo hay un paso.

La conquista pasa naturalmente por la fidelización. La tarjeta de fidelización recargable es una herramienta interactiva y lúdica y es también un medio de comunicación de calidad para la marca. Cada vez que pasamos por la caja para pagar, la tarjeta se borrará y se reimprimirá con una nueva oferta a medida. La relación con la fidelización así cambia, y cada promoción, aun la más tradicional, se convierte en un evento para el titular de la tarjeta.

Cegid le ayuda a pensar sobre el futuro de la distribución con antelación

Cegid selecciona y combina en el Innovation Store partners tecnológicos, de software y hardware, cuyas soluciones proporcionan un valor añadido real. Sus respectivos conocimientos y su compromiso respectivo permiten crear la sinergia necesaria para desarrollar este escaparate tecnológico y mejorarlo continuamente.



Sobre Cegid

Grupo internacional de software de gestión, Cegid cuenta con más de 2000 empleados, 350.000 usuarios a nivel internacional y con una cifra de negocio de 248M€ en 2008.

Con delegaciones propias en París, Nueva York, Barcelona, Madrid, Milán, Londres, Casablanca, Shenzhen, Tokio y Singapur, Cegid se refuerza también en más de 20 socios internacionales en los cinco continentes con el fin de acompañar a sus clientes en su desarrollo internacional.

Sobre Cegid Retail

Las soluciones para el retail de Cegid están concebidas para mejorar la productividad, los resultados y la rentabilidad de los distribuidores especializados.

Más de 1 000 retailers y 20 000 puntos de ventas en más de 65 países confían en las soluciones para el retail de Cegid con el fin de impulsar sus negocios, desde la tienda a la central, desde el cliente al proveedor.



Cegid Ibérica

C/ María de Molina, 37bis.6º
28006 Madrid - ESPAÑA

Tlf.: +34 912 99 28 00 - Fax: +34 912 99 28 01

www.cegid.es