

CástorRetail responde a todas las necesidades de gestión del comercio

CástorRetail es un software de gestión que desde hace dos décadas está respondiendo a todas las necesidades del punto de venta desde pequeñas cadenas de tiendas hasta multinacionales. Detrás de esta solución está la empresa AQS que ha sabido evolucionar y adaptarse a la demanda del nuevo *retail* como movilidad, tiendas *online* o fidelización de los clientes. Ahora su mayor reto es ayudar a sus clientes a reactivar sus negocios.

Rosa Martín

El sector del comercio se encuentra inmerso en su proceso de transformación digital y el software es uno de los elementos que le permitirá avanzar en este proceso, aunque como señala Carlos Camarós, director comercial de AQS, los *retailers* tienen que “encontrar una estrategia clara, sólida y en quien confiar sus presupuestos de inversión en este tipo de soluciones o tecnologías, que cada día son más y más novedosas”.

La situación actual del mercado también ha incrementado la demanda de soluciones *online* que ofrezcan la misma experiencia de compra al consumidor que la que obtiene en la tienda física. “Todo *retailer* sea del tamaño que sea su cadena y ahora más aún agravado por la situación que nos ha tocado vivir con el covid-19 busca soluciones de compra por Internet”. Esta demanda ha marcado las últimas semanas en AQS que encaraba el año con un opti-



Carlos Camarós, director comercial de AQS

mismo moderado por los buenos resultados obtenidos en 2019, ejercicio en el que alcanzó un nuevo “récord en la cifra de negocio y en la captación de nuevos clientes”.

Reacción

AQS reaccionó al confinamiento marcado por el estado de alarma optando por el teletrabajo para toda su plantilla con el fin de que atender las necesidades de su cartera de clientes. De este modo, todos los que se han mantenido abiertos no han notado ningún cambio en la atención, ya que la compañía ha redoblado su esfuerzo para atenderlos. “Todos nuestros trabajadores han estado rindiendo al 100 %, hecho que agradecemos enormemente, así como lo han agradecido nuestros clientes, ya que se han podido cubrir todas sus necesidades”, recalca Camarós.

Esta situación le ha obligado a rehacer sus planes, aunque no hará grandes cambios en su estrategia que se centrará en lograr los

mejores resultados en el segundo semestre del año. Desde el punto de vista puramente tecnológico, se centrará en proporcionar una oferta global que aporte una experiencia omnicanal total 360°.

Esta apuesta, en la que cobrará un mayor protagonismo la venta *online*, servirá para ayudar a la recuperación del negocio en el sector *retail*. “El conocimiento y la gestión de los movi-

mientos de ventas, mediante una herramienta potente y fiable, es fundamental para saber direccionar el negocio”.

Oferta

Para ayudar al comercio a superar esta situación de crisis, AQS cuenta con la fortaleza de su oferta que se basa en la solución CástorRetail, un producto que lleva dos décadas en el mer-

Consejos para elegir el mejor software de gestión

AQS recomienda a la hora de elegir software de gestión:

- **Analizar las carencias del programa existente.**
- **Evaluar si el ofertado es adecuado para una estrategia de crecimiento.**
- **Conocer toda la información que se necesita en la empresa para la toma de decisiones.**
- **Facilidad en el cambio y capacidad para la importación de históricos del programa anterior al nuevo.**
- **Valorar la relación precio-calidad del producto ofertado, sin olvidar el ROI de la inversión.**
- **Analizar la calidad de la atención de soporte, asesoramiento y formación.**
- **Conocer la experiencia en el sector y referencias del proveedor.**

cado y que surgió como una solución desarrollada por una gran cadena de decoración que tenía más de 500 tiendas. El éxito del producto hizo que se independizara de esta compañía, con la creación de AQS, y que la solución se adaptara a las necesidades de distintos verticales como el de la moda, la juguetería, la joyería o tiendas de conveniencia, entre otros. Hoy la solución, diseñada para la gestión completa del punto de venta, está implantada en más de 40 países y responde a las necesidades de todo tipo de comercios.

Uno de sus últimos desarrollos ha sido una aplicación para el punto de venta móvil, que permite que los vendedores puedan cerrar las ventas desde cualquier punto de la tienda. Además, AQS también está respondiendo a las necesidades del nuevo *retail* con el desarrollo de nuevas aplicaciones que ofrecen desde informes de la evolución del negocio en el móvil hasta las que gestiona el *stock*, entre otras. Al mismo tiempo, está apostando por



la fórmula del SaaS (Software as a Service) o llamado también pago por uso para facilitar a los clientes el acceso a todas sus soluciones. En este sentido, Camarós confirma que el 80 % de sus clientes se encuentran en esta modalidad y es una fórmula cada día más solicitada.

Partners

AQS cuenta con una red de *partners* para llevar sus soluciones al mercado. En esta red se compone de figuras de valor añadido como consultoras, integradores e ISV. “Estamos abiertos a ampliar esta red de *partners* siempre que aporten valor a nuestra solución y sobre todo valor al futuro cliente Cástor”, según indica el director comercial de la compañía.

Esta línea de trabajo le ha llevado a sellar una alianza con Sage para convertir a CástorRetail en la solución para el punto de venta de la multinacional. El directivo recuerda que tras las negociaciones y el análisis de la propuesta que hizo Sage se decidió abordar esta integración y presentar una solución conjunta del sistema TPV Cástor con el ERP de Sage.

“Esta integración está a punto de ser finalizada y esperamos este segundo semestre del 2020 lanzarla al mercado mediante acciones de marketing conjuntas y presentaciones a toda la red de *partners* de Sage”, anuncia Camarós.

Presencia Internacional y objetivos

Sus *partners* también juegan un papel destacado en su actividad internacional. Está presente en más de 40 países acompañando a sus clientes nacionales que operan en el extranjero, aunque siempre cuenta con un *partner* local, certificado en la solución como soporte en el país, siguiendo su filosofía de prestar un servicio de alta calidad.

“Hacemos la instalación de la tienda de nuestro cliente y finalmente el *partner* local mantiene al cliente en un nivel 1”.

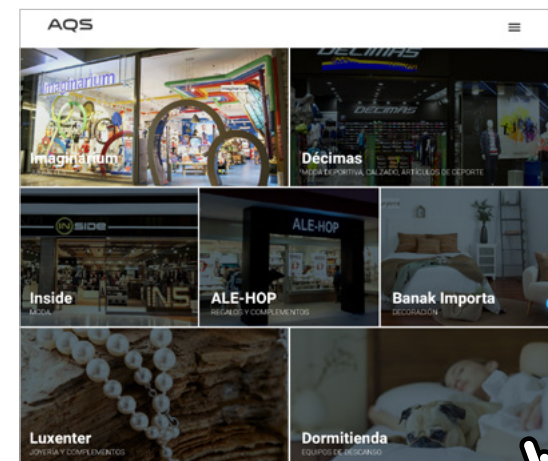
En sus planes figura ofrecer un óptimo servicio a sus clientes en todas sus ubicaciones ya que su principal objetivo es apoyarles en todo momento. Camarós recalca que su objetivo no es otro que “ayudar a nuestros clientes a la estabilización y reapertura de todo su negocio del *retail* y ahí estará AQS con Cástor Retail o Cástor Food para colaborar con ellos en conseguir que esa vuelta a la relativa normalidad sea lo más rápida y sencilla posible”.

Caso de éxito Imaginarium

Una de las compañías que ha elegido la tecnología de AQS ha sido Imaginarium. Esta compañía, presente en un gran número de países alrededor del mundo, tiene un modelo de negocio que incluye tiendas propias, franquicias, máster franquiciados y multi-franquiciados. Necesitaba una solución POS adaptada a cada país y que fuera compatible con todas las fiscalidades, ERP específicos, operadores y portales de *e-commerce*. Optó por la solución CástorRetail, que cuenta con una interfaz de integración estándar, y es compatible con SAP, Navisión, 1C y hasta 8 ERP más con el fin de proporcionar una solución que integre y gestione todos los procesos de compras. Imaginarium también logró con la solución gestionar los operadores logísticos interna-

cionales, las pasarelas de pago y con cada portal de *e-commerce*. Además, implantó el sistema de fidelización de clientes, el motor de campañas y promociones y las tarjetas de fidelización y los cupones.

Más información sobre el proyecto de Imaginarium y otros casos de éxito



Más información

CástorRetail

CástorRetail

CástorRetail es un entorno tecnológico para la completa gestión de tiendas, cadenas comerciales y sus puntos de venta. La solución perfecta que le permitirá evolucionar, controlar y expandirse a otros mercados.

Acerca de CástorRetail

Cástor Retail es un TPV para franquicias y tiendas, que contiene un conjunto de soluciones informáticas para la gestión de tiendas, cadenas comerciales y franquicias.

Nacido originalmente de una multinacional, consta de un grupo de programas que contienen tanto un programa ERP para la gestión de una central y sus almacenes, pasando por un programa de ventas como la gestión completa para franquicias, o un programa simple de ventas TPV para tiendas. El entorno permite además la presencia de catálogos on line e incluso una plataforma B2B con tienda on-line para recoger pedidos o vender a través de una pasarela de pago.

Cástor Retail está implantado en España, Italia, Portugal, Francia, Reino Unido, Alemania, Holanda, Suiza, Arabia, Israel, Turquía, Guatemala, Honduras, Perú, Marruecos, Senegal, Angola, ECUA, Rusia, Bulgaria, Rumania, Polonia, Lituania, China, México, Panamá, Argentina, Emiratos Arabes, Colombia o Grecia. Cástor Retail está homologado fiscalmente en diversos países del mundo.

[PROBAR CASTORRETAIL](#)

MÁS INFORMACIÓN

CástorFood

CástorFood

Porque el trabajo en comercios de alimentación requiere de un tipo de gestión diferente, disponemos de nuestro módulo especial de supermercado, CástorFood.

Acerca de CástorFood

CástorFood es un TPV para supermercado y tiendas de alimentación, erguido sobre las bases de nuestro software de gestión de tiendas y cadenas comerciales, CástorRetail. Si tienes una cadena de supermercados, éste es el TPV que necesitas.

CástorFood es una extensión de CástorRetail que, además de todas las prestaciones de nuestro software de gestión de tiendas y cadenas comerciales, dispone de todos los servicios que una red de supermercados puede necesitar: atención al cliente y promociones, dispone de buscador de productos y tickets, modo multipago, lectura de códigos de barras, proveenientos de balances, asignación de clientes a las ventas, anqueo, y muchas más opciones disponibles. Además, está completamente integrado con balanzas, dispone de un visor continuo del ticket para no perder de vista ninguna línea de venta y permite una gestión individual de cada cajón.

MÁS INFORMACIÓN

Las 5 soluciones de AQS para el nuevo retail

El nuevo retail ha llegado y es un hecho. Los cambios en el mercado retail impulsados por la revolución móvil y los cambios en las preferencias de compra de los consumidores, abren nuevas oportunidades para los minoristas. Por este motivo en AQS desarrollamos cada día nuevas soluciones adaptadas al nuevo comercio.

Nuestro software de gestión de tiendas CástorRetail es un entorno tecnológico 360º para la completa gestión de cadenas comerciales y sus puntos de venta. La solución perfecta que le permitirá evolucionar, controlar y expandirse a otros mercados. CástorRetail está desarrollado en base a una tecnología y arquitectura flexibles que se adaptan a cualquier cadena comercial. El fto permite incorporar nuevas funcionalidades, procesos y políticas específicas de cada cadena.

Aplicación para la movilidad en la tienda

Nueva aplicación POS de movilidad en tienda

En AQS, como expertos en soluciones para cadenas de retail, tenemos una premisa, que todos nuestros clientes compartan en todo el mundo una única escala de valores y un firme compromiso con la calidad. Nuestras soluciones para cadenas de comerciales están implantadas en más de 40 países con diferentes fiscalidades y homologaciones como Rusia, EEUU, Grecia o Guatemala.

Más allá de 20 años desarrollando soluciones para retail, nuestro software de gestión de tiendas CástorRetail, se ha posicionado como una de las soluciones de gestión de tiendas y cadenas comerciales, más completas y potentes del mercado. Compartir y convertirnos a través de los proyectos, que desarrollamos en la socio tecnológica es uno de nuestros grandes valores.

Puesto que está demostrado que la experiencia que los empleados tienen al utilizar las aplicaciones digitales dentro de la empresa, resulta determinante en los niveles de productividad de los mismos, hemos desarrollado un nuevo sistema de movilidad en tienda, mediante el cual, los vendedores, podrán realizar ventas desde cualquier punto del establecimiento.

Con esta aplicación POS de venta móvil, el vendedor tradicional se empodera teniendo acceso a la información, dinamizando y acelerando las ventas in situ con el consumidor. Los vendedores tradicionales pasan de esta forma a ser asesores en tienda, que acompañan al cliente con una experiencia de compra mucho más enriquecedora.

Alibaba cuenta con los nuevos terminales móviles de CástorRetail

Con nuestro software de gestión de tiendas CástorRetail, Alibaba, la marca del gigante chino Alibaba, cuenta con los nuevos terminales móviles de CástorRetail para no perder ni una sola venta en su gran tienda del centro comercial Finestrelles de Barcelona. Gracias a estos terminales los clientes de la tienda no necesitan acercarse a las cajas con fines a abonar sus compras, sino que pueden adquirir lo que desean desde cualquier punto del establecimiento.

MÁS INFORMACIÓN

Soluciones para el nuevo retail

MÁS INFORMACIÓN