

Brother genera nuevo negocio al canal con su nueva gama de impresoras de etiquetas

Brother acaba de completar su oferta de impresoras de etiquetas de sobremesa de 4" con una nueva serie de transferencia térmica. Con esta nueva familia, que se une a la lanzada el pasado mes de junio, pone en manos de su red de distribución una gama para satisfacer el 70 % de las necesidades de impresión de etiquetas y de códigos de barras de las empresas de diferentes sectores. José Ramón Sanz, responsable de marketing de producto de Brother, explica el potencial de este negocio y sus objetivos con esta nueva línea de impresoras.

Rosa Martín

El mercado de etiquetas está en auge como lo aseguran las principales consultoras. Según datos de un estudio de Context, publicado a finales de 2018, el mercado de las impresoras de etiquetas, códigos de barras y *tickets* es el que más está creciendo dentro del ámbito de



José Ramón Sanz, responsable de marketing de producto de Brother

la impresión de documentos en Europa Occidental.

La firma VDC avaló este incremento. Su previsión indicaba un crecimiento del 8 % de mercado de las impresoras de etiquetas y códigos



de barras en nuestro país —datos correspondientes al año 2018—. Al mismo tiempo, Gfk estimaba que las ventas al canal de este tipo de impresoras había crecido un 30 %.

En este contexto de crecimiento también se observa que los distribuidores no especializados se están beneficiando del auge de la demanda de este tipo de dispositivos de impresión.

Brother, que ya contaba con una gama de impresoras de etiquetas, ha dado un paso más para que sus distribuidores puedan generar nuevo negocio y aprovechen las oportunidades que presenta el mercado ampliando su oferta con nuevas impresoras de etiquetas con tecnología térmica profesional. “Brother tenía desde hace muchos años soluciones de impresión de etiquetas dirigidas a clientes con un volumen de impresión pequeño o que necesitaban un soporte específico por su durabilidad, pero a través de los distintos estudios de mercado y de la información tanto de los distribuidores como de los

clientes finales, veíamos que la demanda de este tipo de productos iba aumentando y la corporación ha trabajado en el lanzamiento de productos nuevos para satisfacer esas necesidades”, explica José Ramón Sanz.

En junio hizo el primer lanzamiento y ahora completa esta oferta con impresoras de etiquetas de sobremesa con dos tecnologías: térmica directa y de transferencia térmica (con ribbon). “Ahora ampliamos el portfolio para dar cabida a impresoras más rápidas, más conectables, que permite reducir el coste total de propiedad. Para los clientes que necesitan un plus de durabilidad incorporamos la tecnología de transferencia térmica”, detalla Sanz.

Nueva familia

La nueva serie de impresoras de 4” se engloba bajo la denominación TD-4T y consta de dos modelos: el TD-4420TN y el TD-4520TN. Al in-

tegrar la tecnología de transferencia térmica, las etiquetas se pueden imprimir sobre diferentes superficies, ofreciendo resistencia y mayor durabilidad.

Brother con estas impresoras espera ofrece al cliente varias posibilidades. “En función de de la durabilidad que requiera el cliente puede utilizar un tipo u otro de ribbon o de etiqueta en la misma máquina”. Entre las ventajas que ofrece la serie, además de un ribbon que permite proteger el cabezal de impresión, figura la facilidad de integración en entornos ya existentes gracias a la variedad de lenguajes admitidos como por ejemplo ZPL II y la compatibilidad con SAP o el software universal de diseño de etiquetas BarTender.

Gracias a su resolución, esta nueva serie está pensada para sectores que tengan necesidad de incluir mayor detalle en la impresión de etiquetas como las que incluyen códigos de barras de tamaño reducido o listados extensos de ingredientes.



Brother también ofrece diferentes accesorios para personalizar las impresoras como un cortador, un despegador y soporte externo para el rollo de etiquetas.

Características técnicas de la serie TD-4T

- **Resolución:** 203 ppp ([TD-4420TN](#)) y 300 ppp ([TD-4520TN](#))
- **Velocidad:** 152,4 mm/sg (TD-4420TN)) y 127 mm/sg (TD-4520TN)
- **Dimensiones:** 280 X 204 X 177,5 mm
- **Ancho máximo de impresión:** 108 mm (TD-4420TN) y 105,7mm (TD-4520TN)
- **Ancho de soporte de impresión:** 20mm - 112mm
- **Sensor:** reflectivo móvil y transmisor fijo
- **Conectividad:** RS-232C, USB Ethernet USB host
- **Lenguajes compatibles:** FBPL (Friendly Brother Printer Language), EPL, ZPL, DPL, TSPL, etc.
- **Software compatible:** P-touch editor, Bartender (incluye BarTender UltraLite Edition), Brother Printer Management Tool y SAP

Oportunidad para el canal

Esta nueva serie completa su oferta en este apartado y ofrece al canal nuevas opciones para incrementar su negocio. Brother elimina barreras con este producto, según indica el responsable de marketing de producto de la compañía. No lo reserva para un grupo de distribuido-

Ventajas

Brother ha diseñado esta nueva serie de impresoras para diferentes mercados verticales como el logístico, el sector sanitario y el retail. A estos sectores les proporciona numerosas ventajas entre las que se encuentran:

- **Eliminación de errores, ya que la información deja de generarse de forma manual.**
- **Incremento de la eficiencia y ahorro de tiempo.**
- **Mejora la imagen, ya que se transmite originalidad.**
- **Capta la atención del cliente o el comprador.**
- **Garantiza la comunicación de los mensajes adecuados.**

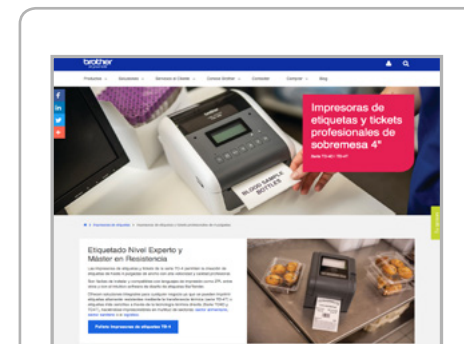
res especializados. “El producto está disponible a través de toda la red de mayoristas de Brother y cualquier distribuidor puede acceder él”. Los distribuidores que trabajan con la marca en otras áreas de impresión no tienen ninguna dificultad a nivel tecnológico para comercializarlo. Y, desde el punto de vista comercial, es una buena ocasión para incrementar su negocio con Brother.

El proveedor entra con esta nueva línea de impresoras en un nuevo segmento del mercado, apostando por su red de distribuidores para

competir con los fabricantes que tradicionalmente operan en este ámbito.

Para ayudar a su red de distribución, tiene previsto llevar a cabo diferentes acciones desde las promocionales como dar a conocer el producto en ferias sectoriales hasta otras más específicas que faciliten sus operaciones. En este sentido, en su web ha preparado información para adecuar las ventas a los distintos sectores y preparará un programa para que los *resellers* de impresión convencional interesados en este apartado puedan disponer de nuevos recursos para entrar en este negocio.

El objetivo de Brother es que sus distribuidores crezcan con sus soluciones y este ámbito de impresión de etiquetas y *tickets* es una nueva oportunidad. Según anuncia Sanz, este segmento es prioritario para la compañía que planea para su actual año fiscal ampliar esta oferta. “La mayor parte de los lanzamientos que vamos hacer van a venir del mundo del etiquetado y la identificación”.



Nueva familia de impresoras de etiquetas y tickets profesionales de sobremesa de 4"

MÁS INFORMACIÓN

