

# Epson ayuda a los negocios del sector *retail* y *Horeca* a reinventarse

“El I+D es nuestra piedra filosofal”, afirma Jordi Yagües, *business manager* de Epson Ibérica. Esta labor se refleja en su catálogo de soluciones que están diseñadas para aportar la última tecnología y ayudar a los comercios y a los establecimientos de restauración a combatir los efectos de la crisis sanitaria en sus negocios y a impulsar su transformación digital.

Rosa Martín

La situación excepcional de este año no ha reducido los resultados de Epson que ha puesto a disposición de las empresas su tecnología para seguir operando a pesar de las dificultades asociadas a la pandemia de la covid-19. “Hemos visto como nuestros resultados han sido buenos, especialmente por el equilibrio entre las divisiones de negocio”, señala Jordi Yagües.

Su propuesta ha cubierto tanto la demanda para entornos de teletrabajo y aprendizaje remoto hasta la del sector *Horeca*, que ha tenido que acelerar la adopción de tecnologías de conexión

remota y etiquetado para los servicios de *take away* y entregas a domicilio.



Jordi Yagües, *business manager* de Epson Ibérica



## Innovación

Epson ha tenido esta capacidad de respuesta por su apuesta por la innovación, que se sustenta en una inversión de 1,2 millones de dólares a diario y en la sostenibilidad. Para el sector *retail* y Horeca está apostando por soluciones que permiten la gestión del punto de venta con movilidad, el control desde tabletas y la conexión de periféricos desde un único dispositivo.

Estas soluciones están diseñadas para ayudar a los entornos de *retail* y Horeca a continuar con su actividad y paliar la caída de

ingresos que han sufrido. “La caída puede amortiguarse más en aquellos casos en los que se aplica la innovación para la aceleración de procesos digitales y la adecuación del propio negocio a la realidad externa. El que no innove va a quedar fuera del mercado”, resalta Yagües.

Estos negocios tienen que mejorar sus procesos y adecuar su actividad al nuevo contexto omnicanal y, a la vez, ofrecer una experiencia de compra personalizada a sus clientes. El acceso a cartas digitales en restauración, la comunicación con el cliente por múltiples canales *online* y la creación de una experiencia diferencial en el espacio físico son algunos de los pasos que tienen que dar las empresas de estos sectores para seguir siendo competitivas. “El cliente pide experiencias, quien no pueda darlas, restará posibilidades de crecimiento y consolidación”, añade el directivo.

## Soluciones

Epson para dar respuesta a estas nuevas necesidades y ayudar tanto los comercios como a los establecimientos de restauración ofrece un completo catálogo de soluciones.

Dentro de esta propuesta se encuentran las soluciones que facilitan la movilidad y permiten mejorar la productividad y la atención personalizada. “Garantizamos con la tecnología ePOS, la in-

tegración sencilla del proceso de gestión de la venta a través de dispositivos móviles”, indica el directivo. Su gama de impresoras portátiles permite la gestión completa de la venta de mostrador, lo que mejora las oportunidades de venta cruzada.

Uno de los puntos fuertes de su *portfolio* es su concepto de impresora *hub* que permite una gestión integral del negocio. Este tipo de impresoras son el eje de conexión de todos los dispositivos inalámbricos y periféricos. Además, proporciona servicios como el Server Direct Print.

Uno de los últimos modelos es la TM-m30II-S, una solución compacta que permite instalar una tableta para el empleado e incluso puede incorporar una segunda tableta para cliente para que pueda actualizar datos, ver promociones específicas o solicitar envíos.

Su oferta también contiene soluciones para *digital signage* a través de los proyectores ProDisplay. En este apartado, ofrece experiencias de *videomapping*, escaparates animados con videoproyección de ultracorta distancia e incluso interacción con el cliente a través de la realidad aumentada.

“Otra buena propuesta es la combinación de *signage* impreso con tecnología Epson SureColor junto a videoproyección en modo *mapping* sobre esa misma impresión”, detalla Yagües.

## Soluciones para facilitar el *take away*

**Los restaurantes están dando prioridad a los servicios de comida para llevar o *take away* para seguir generando ingresos en el momento actual de restricciones. Epson cuenta con soluciones que les ayudan a mejorar los procesos de etiquetado y agilizar procesos.**

**Su tecnología mPOS que incorpora la funcionalidad Server Direct Print, permite imprimir pedidos mediante web. De este modo, el pedido *online* se recibe directamente en la cocina del restaurante.**

**Otro producto que ayuda a los restaurantes es la impresora L90LF que trabaja con papel adhesivo no permanente que puede utilizarse para la impresión del *ticket* y su inclusión en la propia bolsa. Este papel evita grapas y garantiza la limpieza.**

**“Estamos dando una muy buena utilidad en la impresión de códigos QR para consulta de cartas, así como a la impresión de etiquetas en color con información sobre alérgenos y otros componentes e incluso recomendaciones incorporadas en el propio pedido”, indica Yagües.**

### **Partners y objetivos**

Epson sigue apostando por su red de *partners* para llevar todas estas soluciones al mercado. Y para ayudarles en esta labor ha conti-

## #Epson2Metros

Epson consciente del papel que la tecnología juega para adecuar los negocios a la nueva realidad que ha surgido por los efectos de la pandemia lanzó la iniciativa #Epson2Metros para explicar cómo se pueden mantener la actividad y la seguridad mediante las diferentes herramientas tecnológicas.

Para el sector *retail* y *Horeca* propone diferentes soluciones de señalización con la gama *ColorWorks* que permite la señalización de los espacios para marcar la distancia de seguridad y personalizar mensajes con la imagen de marca.

“Todo ello con etiquetas sin límite de longitud y bajo demanda, impresas en el mismo establecimiento de forma inmediata”, según indica Yagües.

nuado desarrollando una intensa actividad de formación *online* durante estos meses. Su capacidad tecnológica le ha permitido que todos los *webinars* y sesiones prácticas se hayan podido realizar con su propia tecnología a través de proyectores y cámaras de documentos propias para la retransmisión. “Una reinención propia, también, en un momento que exige de creatividad y transformación inmediatas”, argumenta el directivo.

## Más información



### TM-m30II-S

Solución compacta todo en uno, que permite instalar un *tablet* para el empleado e incluso puede incorporar un segundo *tablet* dirigido al cliente.

 **MÁS INFORMACIÓN** 

Este trabajo con sus socios del canal tiene como fin compensar la caída de algunos negocios con el auge de otros. Su intención es potenciar todas las soluciones que puedan aportar valor al cliente final para ayudarle en esta nueva situación.

Para el sector *retail* y *Horeca* impulsará las soluciones de movilidad, los kioscos de autoservicio, la personalización de espacios e información a los clientes con etiquetas en color de longitud variable y las soluciones para *take away & delivery*.

# Epson aporta valor al sector *retail* y *Horeca* través de sus soluciones y sus *partners*

Los retos del sector *retail* y *Horeca* no son nuevos, pero sí que la pandemia de la covid-19 ha revelado que es necesario afrontarlos para seguir siendo competitivos. Lograr la omnicanalidad en el comercio y la implantación de los servicios de *take away* y el servicio a domicilio han pasado de ser tendencias a necesidades para mantener los negocios a flote, según señala Jordi Yagües, *business manager* de Epson Ibérica. Epson ha preparado una oferta competitiva para dar una respuesta a estos desafíos en la que destacan las soluciones que garantizan la movilidad. Entre sus novedades figura la TM-m30II-S, un modelo que permite acoplar dos tabletas. Al mismo tiempo, pone a disposición de los desarrolladores de software soluciones para que puedan diseñar productos adecuados a las necesidades actuales de la restauración. El proveedor, además, sigue apostando por el trabajo con-



Jordi Yagües, *business manager* de Epson Ibérica

junto con su red de *partners* para aportar tanto la última tecnología como valor añadido a los usuarios finales de estos sectores para que puedan superar este periodo.