

“Un *partner* puede encontrar en Ingram Micro cualquier elemento que requiera para cubrir las necesidades del *retail*”

Ingram Micro DC/POS ha preparado una amplia propuesta tecnológica para impulsar la transformación digital del sector *retail* y, al mismo tiempo, generar nuevas oportunidades de negocio a su red de *partners*.

Esta oferta, que comprende soluciones y servicios, es uno de los pilares de su estrategia actual para convertirse en el mayorista de referencia para el canal TI especialista en las soluciones para el punto de venta.

El negocio de Ingram Micro DC/POS sigue al alza a pesar de las dificultades que presenta el mercado debido a la crisis sanitaria. La tecnología se ha convertido imprescindible por las ventajas que está aportando a muchas empresas en este momento para continuar con su actividad. “La distribución de equipos y soluciones está teniendo un comportamiento

muy positivo con crecimientos importantes en muchas áreas”, destaca Sergio Patiño, *regional manager Iberia DC/POS & Physical Security* en Ingram Micro. Además su actividad se está incrementando porque “las fases esperadas para los próximos años en materia de digitalización y transformación tecnológica se han adelantado debido a la pandemia”, añade.

Rosa Martín



Sergio Patiño, *regional manager Iberia DC/POS & Physical Security* en Ingram Micro

La situación actual está marcando su estrategia que se basa en la búsqueda de las mejores soluciones para responder a las necesidades de las empresas y generar nuevas oportunidades a su red de *partners*.

Sector retail

El mayorista está haciendo especial foco en el sector *retail* que está afrontando la situación actual con incertidumbre y de manera dispar en función de su ámbito de especialización. En este sentido, Sergio Patiño señala que los establecimientos ligados al turismo o los del sector de la moda están sufriendo más el efecto de la covid-19, mientras que los del sector de la alimentación o los de proximidad han incrementado sus clientes en los últimos meses.

Al mismo tiempo, ha observado que los que ya tenían soluciones para la compra *online* se



Cuenta con un abanico de marcas de primer nivel para ayudar a los comercios de todos los tamaños a acelerar su transformación digital

han adaptado mejor que los que carecían de estas herramientas, aunque para el mayorista la gran oportunidad está en el pequeño comercio que necesita transformarse para mantenerse. "Cuando hablamos del *retail*,

siempre pensamos en grandes superficies y centros comerciales, pero la verdadera oportunidad de cambio se da en el negocio pequeño, que es el que necesariamente debe transformarse tecnológicamente si quiere sobrevivir". Ingram Micro DC/POS cuenta con un abanico de marcas de primer nivel para ayudar a los comercios de todos los tamaños a acelerar su transformación digital y enfrentarse a los desafíos que presenta el mercado. En su catálogo se encuentran soluciones de proveedores de la talla de Axis, Aruba, Custom, Datalogic, ELO, Honeywell, Star Micronics y Zebra, entre otros, que aportan innovación al punto de venta.

Propuesta tecnológica

Gracias a estas marcas y a su conocimiento del mercado y especialización ha diseñado una propuesta tecnológica que cubre todas las

necesidades. “Un *partner* puede encontrar en Ingram Micro cualquier elemento que requiera para cubrir las necesidades surgidas en el *retail*”, recalca el directivo.

Su *portfolio* contiene desde terminales para el punto de venta hasta cámaras para analítica de vídeo y control de aforos, pasando por dispositivos móviles, pantallas para cartelería digital, kioscos y terminales para *self-checkout*, soluciones de infraestructura inalámbrica y terminales de control de acceso con detección de temperatura.

Estos productos, combinados con la especialización de su equipo que asesora sobre la mejor solución para cada necesidad, permiten dar la mejor respuesta a la demanda actual.

Seguridad sanitaria

En estos momentos de pandemia, uno de los retos actuales en los comercios es asegurar la seguridad de sus clientes para evitar los contagios. Ingram Micro proporciona sistemas



para medir la temperatura a los empleados y sistemas de cámaras que ayudan a cumplir con la normativa. “Con la utilización de los sistemas de cámaras que, además, sirven para la recolección de los datos, podemos controlar el aforo en la tienda; que no solamente es un plus necesario de seguridad para los clientes y empleados, sino que también es un imperativo legal”, explica Patiño.

Gestión del stock y omnicanalidad

La optimización del *stock* es imprescindible para responder a la demanda actual de los consumidores. Ingram Micro cuenta con he-

rramientas que permiten una gestión eficaz del *stock* para evitar roturas. Para los grandes comercios dispone de cámaras que analizan los lineales y detectan si es necesario su reposición, pero para

los pequeños les ofrece “un software de gestión de tienda eficiente, terminales móviles e impresoras”.

Si se gestiona bien el *stock* el minorista podrá poner en marcha una estrategia omnicanal que permita ofrecer una mejor experiencia de compra y le brinde al cliente distintos canales de compra y recepción de los productos. Para asegurar esta omnicanalidad recomienda el uso de terminales móviles, impresoras de etiquetas, terminales POS y el equipamiento para pagos. “Además, también habrá que gestionar la logística inversa cuando un cliente quiere devolver un producto”.

Tendencias

El sector del comercio necesita transformarse para ser más eficiente, retener a los clientes e incrementar sus ingresos. Y las nuevas tecnologías le permiten marcar la diferencia y avanzar en su proceso de digitalización. Entre todas las tendencias que se observan Ingram Micro destaca como las principales todas las que permiten disponer de más información en la tienda, la tecnología RFID para identificar de manera más rápida y segura los productos, las soluciones de cartelería digital, las soluciones de analítica de vídeo para la gestión de la información en tiempo real y todos los dispositivos que ayuden a optimizar el *stock* y hacer más dinámico el flujo de artículos a disposición de los clientes.



Gestión de los datos

Uno de los aspectos clave para satisfacer las necesidades de los consumidores e incrementar el *ticket* de compra es conocer bien al cliente y para ello es necesario la gestión adecuada de los datos. “La gestión del dato es clave y para ello es importante el uso de tecnología para saber qué producto busca, qué patron de edad y sexo tiene y qué zonas de las tiendas son las más visitadas”, explica el directivo.

El mayorista aporta numerosas soluciones para extraer estos datos y facilitar al comercio el conocimiento de sus clientes. “Hay

multitud de datos que podemos saber con la instalación de algunos elementos tales como cámaras, que pueden realizar esta función usando analítica embebida en las mismas que nos da toda esta información, y que además se puede gestionar con instalaciones de infraestructura inalámbrica para el correcto flujo de toda la información”.

Android y soluciones para mejorar la experiencia de compra

Ingram Micro DC/POS está trabajando en la introducción de Android en el comercio en los dispositivos que se utilizan en la tienda

como en el almacén porque es una plataforma que aporta muchas ventajas y es muy rápida su adaptación.

A la vez está impulsando todas las soluciones que permiten ofrecer una mejor experiencia de compra con soluciones como los *personal shoppers* para escanear los productos en los supermercados, chequeadores de precios, dispositivos para la gestión de turnos con preaviso o pantallas interactivas.

Partners

El mayorista está trabajando, codo con codo, con su red de *partners* para trasladar las ventajas de esta oferta al mercado. Una de las herramientas que les ofrece para dar a conocer todos los detalles de su propuesta para es un *microsite* especializado en el encuentran información y otros recursos para poder aprovechar todas las oportunidades.

Ingram Micro también aporta su conocimiento para asesorarles y apoyarles en todo el pro-

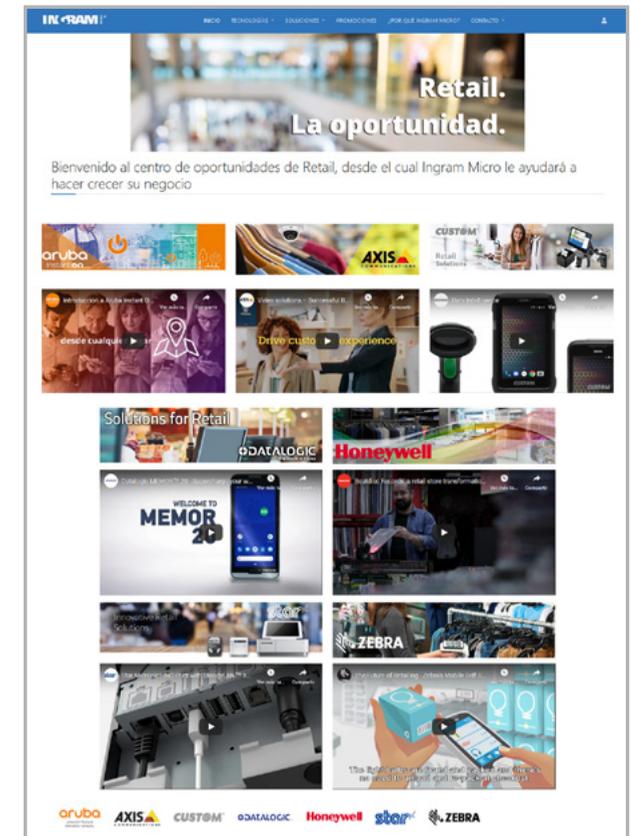
ceso de venta. “Necesitan que les acompañemos en todo el proceso tanto en el análisis y estudio de la situación de su cliente como en la propuesta, instalación y mantenimiento”.

Además, pone a su disposición herramientas financieras para que puedan poner en marcha sus proyectos. “Contamos con una división de soluciones financieras, Ingram Micro Financial Solutions, que puede diseñar la mejor opción acorde a las necesidades de pago de la tienda o del comercio. Esta parte es un elemento fundamental de la propuesta de valor que ofrecemos a nuestro canal”, subraya Sergio Patiño.

La intención de Ingram Micro es seguir a lado del canal especialista en soluciones de *retail* para ser su distribuidor de referencia y ayudarle a llegar a todo tipo de comercios. “Cada comercio es distinto, sus necesidades son diferentes, y tenemos un equipo experto para ayudar al canal IT a ofrecerles la mejor propuesta tecnológica”, concluye el directivo.

Información adicional

Microsite sobre las soluciones para retail



 **MÁS INFORMACIÓN** 