

Informe Especial TPV's



GAMA DE TPV POSBANK APEXA
15", 15.6", 19.5", 21.5".

- ★ TPV compactos de alta calidad.
- ★ Pantallas: 15", 15.6", 19.5", 21.5".
- ★ Disponibles en color blanco o negro.
- ★ Se pueden colgar en pared.
- ★ Configuraciones para S.O. Windows:
Intel J3455, 128GB SSD, 4GB RAM.
Intel J6412, 128GB SSD, 4GB RAM.
Intel i3-1115G4, 128GB SSD, 8GB RAM.
Intel i5-1135G7, 128GB SSD, 8GB RAM.
- ★ Disponibles con Android 9.0 GMS.
- ★ Periféricos opcionales integrados:
Pantalla trasera de 10", 12" o 15".
Visor trasero de 2 líneas.
Lector de tarjetas integrado.



25
1997 - 2022

P.C.MIRA
Tel: 93.410.63.63
comercial@pcmira.com
www.pcmira.com

POSBANK[®]



GAMA DE QUIOSCOS POSBANK BIGPOS
21" y 27".

- ★ Quioscos de alta calidad.
- ★ Pantallas de 21" o 27".
- ★ Color blanco brillante.
- ★ Para colgar en pared o con soportes de sobremesa o al suelo.
- ★ Disponible con Android 9.0 GMS:
Cortex A17, 4GB RAM, 64GB eMMC.
- ★ Configuraciones para S.O. Windows:
Intel J6412, 128GB SSD, 4GB RAM.
Intel i3-1115G4, 128GB SSD, 8GB RAM.
- ★ Múltiples periféricos disponibles:
Impresora de Tickets, Scanner 2D,
Terminal de pago, NFC, Cámara ...

TOSHIBA

El consumidor actual quiere tener experiencias de compra más rápidas, flexibles y seguras, sin margen de error. Por esta razón, Toshiba pone a disposición del retailer **la mejor tecnología con soluciones reforzadas para cubrir todo tipo de exigencias**. Nuestras soluciones y productos aportan la agilidad, la eficiencia y la durabilidad que todo retailer necesita para sacar el mejor provecho a su inversión y no se quede atrás en la digitalización de su negocio. Porque **le acompañamos en toda la vida del proyecto**: desde la personalización de las soluciones y productos, su integración y puesta en marcha hasta el mantenimiento y todo tipo de servicios añadidos.

TCx® 810

TCx® 810 permite tener grandes experiencias de compra hoy y, a su vez, preparar su negocio para el futuro gracias a sus procesadores Intel de 11ª generación, que aportan la versatilidad que necesita. Porque además de su alta resistencia, es compatible con las tecnologías que tenga su negocio, minimizando todos los costes asociados a su digitalización.



- Tecnología multitáctil: varios tamaños de pantalla, desde 15 hasta 19", con capacidad Full HD.
- Múltiples opciones de procesadores y memoria, así como distintas opciones de instalación (sobremesa, pole, pared, techo).
- Gran variedad de puertos de E/S integrados para asegurar su uso con cualquier periférico.
- Opciones de WiFi y Bluetooth.
- Accesorios para completar su línea de caja: escáner, lector de huella, visor LCD, cámara, teclados, 2ª pantalla de 10" para el cliente.
- Compatibilidad con TCx™ Sky, Windows 10 y Linux.
- Servicios de instalación y mantenimiento a su medida.

TCx® 810E

El Sistema Punto de Venta TCx® 810E es la solución ideal para negocios de hostelería, restauración y servicio rápido que desean reducir costes sin renunciar a tecnología premium.

- Alta durabilidad y resistencia optimizada.
- Procesadores Intel de 8ª generación para un rendimiento mejorado.
- Varios puertos integrados en la unidad de visualización.
- Montaje flexible para una visión compartida.
- Conectividad con sistemas heredados.
- Opciones de montaje flexibles.
- 2ª pantalla opcional orientada al cliente.
- Compatibilidad con Windows 10 y Linux.
- Servicios de instalación y mantenimiento a su medida.



TCx™ 300

El sistema TCx 300 POS está creado para retailers que necesitan optimizar el espacio de su mostrador sin renunciar al alto rendimiento y la eficiencia.

- Pequeño y compacto.
- Tecnología Intel con procesadores de 9ª generación.
- Las funciones de eficiencia energética permiten ahorrar hasta un 37% el gasto de energía.
- Diseño sencillo, acceso sin herramientas para un fácil mantenimiento que prolonga su vida útil.
- Servicios de instalación y mantenimiento a su medida.



Kiosco Híbrido Pro-X

Diseñado para ofrecer la experiencia rápida y sencilla que espera el comprador, el Kiosco Híbrido Pro-X tiene un diseño flexible y compacto que ayuda a rediseñar cualquier negocio con tecnología versátil y sostenible en el tiempo. Trabaje en modo cajero o terminal de autopago haciendo sólo un rápido giro de 180°

- Ahorra espacio.
- Compatible con TCx800 y TCx810.
- Impresora de autoservicio integrada de alta capacidad y fiabilidad.
- Escáner 2D de alta velocidad integrado.
- Luz de reconocimiento de transacciones en modo autopago.
- Compatible con la solución de punto de venta y autoservicio de Toshiba VS.
- Compatible con soluciones de terceros basadas en Windows.
- Linux Servicios de instalación y mantenimiento a su medida.



TOSHIBA

Toshiba Global Commerce Solutions Spain
<https://commerce.toshiba.com/>

VS

VS es la plataforma global que permite al retailer digitalizar el negocio a su ritmo, utilizando la infraestructura existente en tienda o en cloud. Proporciona un enfoque evolutivo con soluciones de comercio rápido, sin contacto y flexible.



Permite, además, obtener información de hábitos de adquisición de sus clientes, predecir tendencias y crear incluso recomendaciones, aportando experiencias de compra más eficientes y personalizadas.

- Multiplataforma (disponible en Windows, Linux, Android) y compatible con soluciones de Hardware Toshiba y de 3os.
- Conectividad total.
- Soluciones de centro de datos.
- Optimización constante.
- Tiempo reducido desde el requerimiento hasta la implementación en tienda.

VS POS

VS POS permite tener un terminal punto de venta con capacidades globales de próxima generación, simples, fácilmente adaptables a lo que dispone el negocio y preparadas para cualquier demanda futura. Permite, en definitiva, aumentar y personalizar el uso de su terminal punto de venta en función de sus necesidades.

- Comercio modular: nuevas integraciones de aplicaciones y, con las API flexibles, puede integrar rápidamente nuevos usos.
- Conecta dispositivos especiales y periféricos.
- Plataforma de administración.

VS Loyalty & Promotion

A través de la plataforma centralizada de VS, se pone a disposición del retailer un módulo completo de promociones y fidelización y, con VS Loyalty & Promotion sube este nivel de la fidelización del cliente.

- Promociones personalizadas: facilidad para la creación de campañas de fidelización originales, ofertas y promociones en todos los dispositivos, puntos de contacto o sistemas de la tienda.
- Pone a disposición del retailer todas las herramientas necesarias para fomentar todo tipo de campañas.
- Administración de clientes.

VS Self Checkout

VS Self Service ayuda al retailer a crear e implementar soluciones de autoservicio, ofreciendo continuamente a los clientes nuevas experiencias de compra configurables según la necesidad de la tienda. En definitiva:

- Permite la gestión del hardware de autoservicio desde la misma plataforma que el resto de puntos de la tienda.
- Minimiza el coste de innovación: es totalmente compatible con los demás productos VS, convirtiéndose en una plataforma común.
- Implementación rápida.
- Control sencillo y centralizado.



VS Mobility

Es nuestra solución paquetizada y modular de Aplicación móvil para los consumidores, disponible en Android e iOS. Permite ofrecer una experiencia de compra personalizada e interactiva y supone al retailer un nuevo canal de ventas y de marketing: gracias a VS Mobility, se puede saber qué demandan los clientes en cada momento.

- Integración rápida mediante webservices.
- Mejora de experiencia del cliente.
- Tarjeta digitalizada, cupones digitales, localizador de tiendas, preferencias del cliente, folletos, listas de la compra, y muchas más.

TOSHIBA

Toshiba Global Commerce Solutions Spain
<https://commerce.toshiba.com/>



N.P. Comunicaciones, S.L.
C/ Ramón Gómez de la Serna 10, 3ºB
28035 Madrid
Tfno: +34 91 739 04 11
info@taipricebook.es

Javier Renovell
Director de Publicaciones
javier.renovell@taipricebook.es

Eduardo Navarro
Director de Marketing y Ventas
eduardo@taipricebook.es

Rosa Palacios
Directora Financiera
rosa.palacios@taipricebook.es

Distribución:
Mk Directo
Avda. Real de Pinto 91, Nave A05
28021 Madrid
Tfno: 91 723 25 22

DL - M-21246-1994

ESTA PUBLICACIÓN NO SE HACE RESPONSABLE EN NINGÚN CASO DEL CONTENIDO DE LOS ANUNCIOS, NI DE LAS LAS OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS ANUNCIANTES Y COLABORADORES.

Impreso en papel ecológico

Le informamos que sus datos personales serán tratados por N.P. Comunicaciones, S.L. como responsable del tratamiento, con la finalidad de remitirle información de actividades, noticias y eventos organizados relacionados con el sector tecnológico, inclusive por medios electrónicos. Los datos serán conservados mientras sean necesarios para gestionar su correspondiente solicitud. El presente correo electrónico se dirige en exclusiva a su destinatario pudiendo contener información confidencial sujeta a secreto profesional. Los datos personales que puedan contener el correo electrónico, sea en su contenido o en sus adjuntos, son tratados por N.P. Comunicaciones, S.L. como responsable del tratamiento, con la finalidad de gestionar su correspondiente solicitud. No se prevén cesiones o comunicaciones de datos salvo las establecidas legalmente.

Todos los contenidos que se muestran en la presente publicación, y en especial diseños, textos, imágenes, logos, iconos, nombres comerciales, marcas o cualquier otra información susceptible de utilización industrial y/o comercial están protegidos por los correspondientes derechos de autor, no permitiendo su reproducción, transmisión o registro de información salvo autorización expresa previa del titular, N.P. Comunicaciones.

Puede usted ejercer los derechos de acceso, rectificación o supresión de sus datos, dirigiéndose a rgpd@taipricebook.es, para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en www.taipricebook.es.

Roscas sin fin y tuercas sin contacto

A pesar del crecimiento global del comercio electrónico en estos dos últimos años acelerado por la pandemia y las limitaciones de movimiento o directamente a no salir de casa, la tienda física sigue teniendo su lugar especial y mucho que decir entre las preferencias de los compradores. Sería muy erróneo pensar que la compra física es cosa del pasado. Eso sí, los pagos en tienda a través del TPV necesitan una nueva vuelta de tuerca para llegar al siguiente estadio de crecimiento.

Plantear la situación como una elección entre el comercio electrónico o el físico sería un error. Los compradores no se plantean esa dicotomía, ellos se mueven por conveniencia y por experiencia de uso. Por eso, detrás de toda la tecnología que se implemente a través del TPV, lo que debe primar al final del funnel es la comodidad del cliente. Toda la inteligencia digital al servicio del customer journey. Y de las marcas, que también han aprendido en estos dos años la importancia del engagement con sus clientes y tenerles mimados. Expectativas mayúsculas que deben ser aprovechadas también por los retailers. Porque la experiencia que ofrezcan en su tienda es parte de la experiencia de marca.

Las marcas deben reconocer que el papel de la tienda ha cambiado. En lugar de un lugar para simplemente almacenar inventario y ponerlo a la vista, la tienda ahora se ve como una galería de arte que refleja la visión y la historia de una marca, con reflejo de su personalidad. Puede ocurrir que se vaya solo a mirar, y que la compra acontezca en la tienda o en el marketplace, pero sea donde sea, la experiencia debe ser fluida y sin complicaciones. Y por eso, sea cual sea el momento en donde se haga efectiva, hay que estar preparado con desde los típicos dispositivos POS de mostrador a los que se va a pagar al salir hasta los POS móviles (mPOS) que te permiten pagar en cualquier momento o desde un corner, e incluso los cada vez más comunes quioscos POS autoservicio de prepago.

El mayor problema de cualquier tienda sea del tamaño que sea, son las colas. Las colas a la hora de ser atendido, pero peor aún las colas al pagar, ya que cuanto más tiempo espera un comprador en la fila y más cerca está de la salida, menor es la probabilidad de conversión de ventas. La tecnología ya permite si se prevé que va a haber picos de afluencia, disponer de personal con mPOS que alivien puntos calientes o periféricos como zona de piscina o de spa, o quioscos de prepago que vaya agilizando comandas y pedidos en fast foods o los cada vez más típicos deliveries y cocinas fantasmas. Y si vamos a otro escenario como el mostrados de un hotel, las labores de autocheckin y autocheckout. Como se puede adivinar, cada espacio va a tener un tratamiento distinto.

Ir de compras siempre debe ser divertido y no hay más chasco que una venta fallida para ambas partes. Mercadillos que solo admite el pago en metálico, tiendas con importes mínimos para pagar con tarjeta, errores de lectura de la tarjeta o banda magnética deteriorada, caída del sistema de conexión para pagar con el móvil, wallet no incluido... En cualquier caso hay que conocer las preferencias de los clientes y estar al quite para atender todas las posibles bajo una estrategia de comercio unificado entre los diversos canales. Pero no solo quedarse ahí: los tradicionales datáfonos y otros terminales stand-alone que proporcionan los bancos no son ya suficientes. El retailer debe aprovechar todo el flujo de datos y el conocimiento que desprenden introduciendo la analítica y la inteligencia artificial para obtener una descripción completa y unificada de su negocio con datos de pagos detallados y conocimientos de los clientes incluso de manera individualizada para poder hacerle ofertas a medida y programas de fidelización, además de para tomar mejores decisiones comerciales.

Todo ello también optimiza el trabajo de backoffice a las tiendas, creando informes de conciliación y arqueo de caja, ahorrando tiempo a departamentos de contabilidad y otros que tenían que hacerlo manualmente al bajar la persiana. Pero también permiten generar nuevos escenarios y servicios dentro del espacio de las tiendas, más polivalentes y ubicuas. Por ejemplo, permitir hacer clic & collect, compras en línea cada vez más desdibujadas de las físicas pero que te lo lleven a domicilio, recoger o devolver en tienda (incluso devolución con conversión a créditos o tokens), y lo más novedoso del pasillo sin fin donde los artículos nunca se agotan, porque se sabe previamente en todo momento de un ítem muy concreto (por color, talla, modelo, serie, descuento...) en qué cantidad y en qué establecimiento hay existencias.

Los canales, las preferencias de pago de los clientes, las circunstancias fuera de control como pandemias o desabastecimientos seguirán acechando, por lo que se necesita un socio a la hora del cobro que no solo satisfaga sus necesidades comerciales inmediatas, sino que crezca con usted y lleve su negocio al siguiente nivel. Este cambio tectónico en el comportamiento del consumidor y las preferencias de pago sin contacto va a determinar también la elección de los TPV y pasarelas. El mundo está pasando por una transformación digital acelerada, pero eso no significa que la tienda esté obsoleta o que el POS ya no sea relevante. Eso sí, hay que entender el nuevo rol de la tienda como un lugar mágico para la experiencia de la marca y de los clientes y que los retailers no deben desaprovechar.

Detrás de los TPV: tendencias de marketing relacional para 2022

La supervivencia de los negocios, sobre todo los que viven de estar cara al público y los que dependen de su afluencia y rotación, tienen en la tecnología un gran aliado. El desarrollo y aplicación de la inteligencia artificial está siendo cada vez más determinante, y tiene múltiples usos desde reconocimiento de comportamientos a rotación de stocks. Pero es en el conocimiento individualizado del cliente, su atracción y su deseada fidelización donde adquiere un papel fundamental, por lo que la aplicación de IA en las técnicas del marketing relacional empiezan a calar en el sector, y muchos de sus PKI proceden precisamente de los datos que proporcionan los TPV y el resto de tecnologías POS.

PARA EMPEZAR, el conocimiento del cliente es fundamental. Estrategias de first party data serán clave para conocer al consumidor, al que habrá que estimular de múltiples maneras y en atractivas acciones para que permitan compartir tanto sus datos públicos como los hábitos más íntimos. Será necesario una estrategia comercial y de marketing desde la atracción hasta la fidelización, es decir, en todo el funnel de ventas, y así conocer más en detalle el perfil de quien nos compra. Para ello, se pueden aplicar acciones de recomendación (member get member), de gamificación (que logran una implicación emocional mayor) o de geolocalización (que sitúan patrones demoscópicos sobre las coordenadas de un mapa) y que van ensanchando los círculos de relación para perfilar gustos e intereses. Todo ello aplica a la inteligencia de negocio para una digestión productiva de los datos.

Las ganas de volver a la “normalidad” y salir de tiendas o de viaje serán una gran oportunidad este 2022 para “minar” en esos yacimientos de datos. Bajo las premisas de compromiso y lealtad, hay que idear acciones personalizadas que atraigan al consumidor al punto de venta físico y digital, a través de la dinamización digital-visual mediante juegos, concursos o sorteos, o clubes de consumidores que permitan el acceso a promociones exclusivas que generen engagement y loyalty al lograr regalos, descuentos o cash-backs vinculados. No hay que perder la visión de 360 grados, y simultanear una comunicación híbrida y omnicanal.

La combinación de los canales digitales para atraer tráfico a los puntos de venta físicos, webs, redes sociales y plataforma eCommerce necesitará de chicha y contenidos interactivos. Lo cual no significa que haya que tirar a la basura elementos analógicos que siguen funcionando perfectamente. Por ejemplo, es interesante saber que todavía el folleto en tienda con las ofertas informáticas (pero también en alimentación, muebles, juguetes, moda...) de la semana o del mes siguen teniendo mucho tirón. El folleto es la herramienta de publicidad directa considerada como la menos molesta (apenas un 3%, frente al 12% de vídeos en la web o al 25% de los intermedios en la televisión).



Todas estas acciones carecerían de sentido si no tuvieran un propósito que enlace con los valores dominantes en la sociedad. Los consumidores tienen cada vez más conciencia social, lo que se convertirá en un factor decisivo a la hora de identificarse por una marca u otra. Valores como la igualdad y la diversidad, la salud y el bienestar, la sostenibilidad y el medioambiente deben estar presentes en los mensajes y en la predicación en los puntos de venta.

Siete samuráis

Lo mejor de la IA es que a menudo se trata de una tecnología no invasiva y transparente de cara al comprador. Quizás esto explique que todavía hoy día hasta el 20% no sospeche que allá donde vaya va dejando un rastro de datos no siempre invisibles. Pero lo cierto es que está cada vez más presente en los diferentes momentos del proceso de compra, y no solo en las cookies de las webs, las tiendas también son capaces de rastrear esas migas de pan.

“Aunque los clientes no identifiquen las aplicaciones que haya detrás, sí tienen expectativas muy altas sobre experiencia de compra que proporcionan y, de hecho, actúan como impulsores de innovación para muchos comercios”, aseguraba Paloma Tercero Sanz, gerente de Cuentas No Financieras de NovaQuality, una consultora especializada en analítica de datos. “La implementación de la Inteligencia Artificial en el retail estará detrás de muchas de las experiencias que demandarán los consumidores en 2022, y

que se concretarán en funcionalidades capaces de agilizar las decisiones y tiempos de compra y conectar emocionalmente con el usuario”.

Sin embargo, del lado del comerciante, el interés por las aplicaciones de la IA es cada vez mayor. Según se comentó en el último congreso Trend Builders, se calcula que uno de cada tres retailers ya apuesta por el empleo de la IA para desarrollar estrategias de personalización, ya sea mediante el uso de herramientas de analítica Big Data, modelos automatizados basados en Machine Learning o soluciones sensorizadas en el edges de IoT. “La innovación es clave para generar valor y transformar negocios en un entorno de incertidumbre, volatilidad y cambio acelerado como el presente”, comentaba José María Bonmatí, director general de Aecoc, en dicho foro.

Los siguientes ejemplos de innovación son algunos casos de uso de la IA en el retail, horeca y hospitality, que propone NovaQuality:

- **Stock disponible:** El conocimiento del perfil detallado de cada cliente posibilita que se le muestre anuncios y ofertas personalizadas de su interés, esto ya está muy trillado en Internet, pero también puede trasladarse a las tiendas físicas con app inteligentes desde el teléfono móvil que nos lleve a los endless aisles o pasillos infinitos para encontrar ese objeto único.
- **Comparación de ofertas:** No siempre hay un dependiente libre, pero sí se puede

- generar un panel que ayuden a la evaluación de un artículo, especialmente interesante para productos y servicios en los que influyen muchas variables en su elección como informática, electrónica, seguros, viajes, automoción. etc.
 - *Asistentes virtuales:* A la espera de que se generalicen los robots humanoides, se puede tirar de chatbots 'humanizados' en quioscos para hacerles todo tipo de preguntas sin descartar la posibilidad de que también se acceda vía teléfono móvil.
 - *Probador inteligente:* Sugerencia de tallas, colores, combinaciones sin tener todo en stock, con la posibilidad de comprarlo online y recibirlo en casa cómodamente.
 - *Venta cruzada:* No solo basta información sobre precios, sino también será interesante poder proponer recomendaciones de productos alternativos o complementarios, basado en compras anteriores o rankings de los más vendido. Con ello se suele incrementar el ticket medio.
 - *Experiencias ágiles:* Teléfonos y ordenadores cada vez más potentes y con anchos de banda cada vez más veloces han acostumbrado a la gente a la inmediatez y penalizan cualquier proceso que consideren demasiado lento y tedioso. La agilidad tiene que primar ya sea una compra online o física, en especial
- en la gestión de colas o en el número de clics y campos a rellenar. Cualquier ayuda a la aceleración y automatización de procesos es bienvenida.
- *Logística sostenible:* Poco a poco los compradores son también consciente de que el transporte de mercancías, y más incrementado a una escala nunca antes vista, tiene un gran impacto medioambiental. Además de la eliminación de humos en la última milla y la racionalización de los embalajes, la optimización de rutas, el agrupamiento de envíos, la reducción de entregas fallidas son aspectos que se valoran muy positivamente. 

Toshiba revoluciona el retail con Elera VS

Tras su fulgurante éxito en otros países europeos como Alemania o Francia (y otros más afines como Italia o Portugal), Toshiba Global Commerce Solutions Spain trae al mercado español una plataforma completa de gestión integral para retail, su nueva solución integral para la digitalización de tiendas y otros canales.

Con Elera VS Toshiba Global permite a los comercios dar respuesta definitiva a la demanda de los clientes que, tras esta crisis sanitaria y acostumbrados a un comercio electrónico cada vez mejor engrasado en términos de experiencia de compra y tiempos de entrega, ya no están dispuestos a soportar largas esperas, información irrelevante, o saturadas de gente. "La herramienta facilita también la adaptación de las tiendas a la nueva realidad derivada de la pandemia, en la que los consumidores declaran su preferencia por retornar al punto de venta físico, sí, pero a través de una experiencia de compra diferente que para el retailer debe resultar, además, rentable y sostenible en el tiempo", señalan desde la compañía.

La propuesta de Toshiba, que ha sido desarrollada para funcionar sobre cualquier hardware existente (Windows, Linux y Android) y proteger así la inversión previa, facilita la integración con prácticamente cualquier dispositivo TPV y la posibilidad de irle añadiendo módulos en función de las necesidades de cada local (pago móvil, TPV virtual para comercio electrónico, programa de fidelización, gestor de promociones, analítica de datos...), de manera que se puede digitalizar todos los procesos de golpe o ir poco a poco sumando funcionalidades. Cuenta con más de 400 APIs abiertas y más de 30 micros servicios compatibles con la infraestructura existente y poder enchufar módulos de otros fabricantes.

"Su tecnología puede aplicarse a todo tipo de comercios, con independencia de su estrategia de inversión, ya sea como una solución 360° para la tienda o adaptada al ritmo de los negocios que opten por una digitalización parcial. Al haber sido desarrollada nativamente en Windows, Linux y Android, facilita la integración con cualquier hardware, protegiendo su inversión y con la posibilidad de dotarle de futuras capacidades como los módulos de venta y pago en el móvil".

Se acomoda por tanto a cualquier comercio, desde tiendas aisladas o pequeñas cadenas hasta aquellos retailers multimarca y grandes superficies con diversos departamentos, categorías de productos o reglas de negocio. En Europa ya funciona en más de 4.000 tiendas y 26.000 TPV, principalmente establecimientos de alimentación y

comercio especializado (moda, perfumería, electrónica, juguetería o tiendas de conveniencia).

Consiste en una solución 'todo en uno' que permite un control integral y centralizado para dotar o gestionar soluciones a lo largo de la tienda: venta de artículos y servicios, creación de promociones y programas de fidelización, generación de informes, estrategias de marketing o compra omnicanal (integración con apps móviles y sitios de comercio electrónico). "Entre los módulos incluidos, destaca el de promociones y de fidelización propio, que permite definir una gama muy amplia de ofertas (puntos, descuentos, cupones, etc.) que pueden activarse por diferentes criterios (gasto, número de artículos comprados, medio de pago, cliente fidelizado, etc.)", añaden.

Con el objetivo de crear comercios flexibles y adaptados a cada momento, tendencia o necesidad, la solución permite implementar desde una única ubicación todo tipo de reglas de negocio según una amplia variedad de parámetros: establecimiento, marca, departamento, artículo, geografía, impuestos, idioma, etc. "Todo ello redundando en la optimización de la capacidad del negocio de fidelizar clientes y de la vinculación de estos al ciclo de compra: desde el pago hasta la edición de promociones en todos los puntos de la tienda. Además, cuenta con un gran nivel de versatilidad para crear estrategias comerciales y de venta a medida".

Funciona en una amplia variedad de dispositivos interactivos disponibles en tienda (TPV, balanzas inteligentes, dispositivos de autotobro, cartelería digital, etiquetas electrónicas y terminales para la preparación de pedidos del eCommerce, etc.) pudiéndose gestionar todos ellos desde cualquier ubicación remota (PC o smartphone). Por tanto, se puede hacer una integración total o parcial desde cero, o migrar de otra existente sin renunciar a los equipos instalados. La fórmula de adquisición es con una cuota mensual que incluye la solución, los servicios de integración de software, puesta en marcha, formación necesaria y mantenimiento preventivo y evolutivo que el negocio pueda necesitar.

"Esta característica ha sido muy bien acogida, los comercios han reducido sus costes operativos (por gestionar a través de un único operador en lugar de con varios para cada solución de la tienda) e incrementado la eficiencia de sus dinámicas comerciales (agilidad de los pagos, fidelización de clientes o venta cruzada). Su aplicación nos ha reforzado la posición de la compañía en el mercado, donde poseemos una cuota del 33%".

TPV a debate: Panorama 2022 en España

Hemos sondeado el mercado a través de una muestra que representa a algunos integrantes dentro del ecosistema TI que corresponde al campo de la fabricación o de la distribución.

Cómo sería su set ideal del puesto de venta

Jordi Llorens (PC Mira): Hoy en día, con la omnicanalidad los comercios pueden recibir sus pedidos de múltiples formas y han de ser capaces de gestionarlos de forma centralizada. Pero, enfocándonos en el puesto de venta en sí, debe estar compuesto de un terminal, con una pantalla de un tamaño mínimo de 10" (tipo tablet), aunque lo más recomendable es que sea de al menos 15", con sistema operativo Windows o Android (el que tiene un mayor crecimiento en el mercado POS mundial), con un software ágil y sencillo para gestionar las operaciones de ventas, y según las necesidades de cada comercio, incorporando lectores de códigos de barras, cajones portamonedas para gestionar el efectivo, terminales para gestionar los pagos con medios electrónicos, etc. La gestión de back-office, se debería realizar por separado, siendo la última tendencia con software en la nube, accesible desde cualquier dispositivo, en cualquier momento.

Alfredo Gutiérrez (Mobotix): La figura de la "caja registradora" como tal está obsoleta hace tiempo. El puesto de venta ideal es aquel que permite, además de procesar las ventas, devoluciones y demás operativa del día a día, evitar la merma (en lo posible en tiempo real, no sólo post-mortem) y además ayudar a mejorar la atención al cliente, lo cual redundará en un incremento de negocio, que hará más rápida la amortización de la inversión realizada en dicho POS. El puesto de venta debe de ser sencillo de utilizar y aportar la información necesaria al operador de manera proactiva, para que la operativa habitual no se vea afectada.

José Antonio de las Heras (Partner-Tech): Cada vertical de negocio demanda diferentes soluciones, pero según mi punto de vista, el ideal es el que mejor se adapte a las necesidades del cliente. En muchos casos será personal de caja, en otros puntos desatendidos y en otros mixtos.

Anselmo Trejo (D-Link): Sin duda, tendiendo a asegurar la redundancia de la red de datos y acceso a Internet a la que se conecta el TPV. Sabemos que a veces se pueden perder ventas si el terminal de pago no funciona o se queda sin señal, y la pandemia ha acelerado la adopción de la tarjeta o el móvil como método de pago contactless, ya casi habitual incluso para importes de compra mínimos.

Para ello, ya sea un terminal conectado por datos móviles 4G/5G, por WiFi o cableado, es imprescindible que esa conexión sea segura.

Es necesario que, desde el router de acceso a Internet hasta los switches que distribuyen las conexiones de red hacia los puntos de acceso WiFi o las cámaras de videovigilancia, se asienten sobre una infraestructura con los mismos niveles de rendimiento, redundancia y seguridad que tendría una oficina o gran empresa.

Ignacio Ruiz (Zebra): Los clientes, aunque cada vez compran más online, aprecian mucho la opción de comprar en las tiendas físicas, pero no podemos defraudarles. Compradores muy inteligentes y con poca paciencia, esperan una experiencia de compra óptima. Las soluciones de terminal de punto de venta fijo y móvil deben aumentar la eficiencia del negocio agilizando las colas y evitando la complejidad.

El equipamiento ideal en el puesto de venta bajo mi punto de vista sería un ordenador móvil (como nuestros EC50), que sustituye también a un TPV fijo o tradicional. Este dispositivo evita su pérdida en tienda, ya que pueden encontrarse fácilmente gracias a la aplicación de localización incluso cuando se les acaba la batería, ya que incorporan en su interior una baliza que utiliza tecnología Bluetooth LE.

Daniel Rodríguez (Primux): En Primux trabajamos para hacer que la vida de las personas sea más fácil y el mundo del TPV no iba a ser menos. Por eso diseñamos nuestro lox All in One 1702H, un dispositivo táctil con el que los trabajadores no necesitan nada más que sus manos. Además de sus capacidades y de su

«Nuestro Smart Data Interface (fácilmente integrable en cualquier software TPV) desplegados para cumplir una determinada función (control de colas, aforo, uso de mascarilla) pueden mañana hacer diferentes analíticas (de expresión facial, de industria, del PoS)»

Alfredo Gutiérrez,
country manager de Iberia & Italia de Mobotix.



Jordi Llorens, director general ejecutivo de PC Mira.

«En el año 2020, hubo una bajada de alrededor del 30% en las ventas de TPV en España, en 2021 nuevamente aumentaron el 25% y se espera que en 2022, haya de nuevo un aumento de alrededor al 10%»

potencia, también cuenta con todas las prestaciones que ofrece Windows. A la hora de diseñar un TPV es imprescindible pensar en la comodidad de los usuarios y, sobre todo, en sus necesidades. Por eso, nuestro dispositivo táctil se adapta totalmente a cualquier ámbito de trabajo y presenta un precio muy económico.

¿Qué otra tecnología hay detrás de un terminal TPV, que haya que tener en cuenta, en especial pensando en retail, horeca, hospitality?»

Jordi Llorens (PC Mira): Aparte del software que gestiona las ventas, puede haber muchos más módulos adicionales que ayudan en cada caso particular. Por ejemplo, en Retail, puede haber quioscos informativos, donde consultar los diferentes productos y sus características, además de pedirlos.

En Horeca, especialmente en restauración para colectividades, suele haber la conexión con el software CRM, de forma que se bonifican las consumiciones realizadas, algunas de forma gratuita, o incluso se reflejan en la nómina de los trabajadores. La preparación y entrega de pedidos en las cocinas, se realiza mediante monitores (Kitchen Display Systems) que de forma ordenada y más higiénica, ayuda en la gestión.

En Hospitality, aparte del punto de venta, los clientes pueden realizar pedidos desde quioscos de autoservicio, desde aplicaciones que pueden descargar a sus dispositivos móviles, tanto para consumo en el local, como para recogerlo o con servicio de envío a domicilio. Además, en Hospitality, ahora los camareros pueden llevar la nueva generación de terminales Android, que les permiten no únicamente gestionar los pagos, sino también los pedidos

de los clientes donde se realicen, desde un único dispositivo.

Alfredo Gutiérrez (Mobotix): Podemos dividir la tecnología que hay detrás en dos vertientes: anti-merma y Business Intelligence. La primera nos permite, a través de tecnología de análisis de vídeo, comparar lo que se está "tickando" con el producto real que se está vendiendo. Hasta ahora era fácil encontrar sistemas que permiten hacerlo a posteriori, es decir, comparando las grabaciones de las cámaras con el instante de la transacción; pero gracias a la analítica de vídeo basada en IA, podemos a día de hoy hacerlo en tiempo real.

La vertiente de BI nos permite recopilar información interesante que nos ayuda a evaluar la experiencia de nuestros clientes (análisis de expresión facial), el espectro demográfico al que pertenecen (edad y género) y otros datos que puedan ser de interés (uso correcto de mascarilla) y asociarlo a su compra. Además, todo esto, gracias a la descentralización, y a poder realizar el análisis en la propia cámara, nos permite obtener esta info de forma anónima, sin necesitar conocer la identidad de los clientes, salvaguardando el RGPD.

José Antonio de las Heras (Partner-Tech): El punto de venta como tal está evolucionando a marchas forzadas. Las líneas de caja desentendidas cada vez son una mayor realidad, tanto en auto check-in, self-checkout, home delivery como eCommerce, con soluciones tanto en el interior como en el exterior del establecimiento. Mi criterio es que seguirán conviviendo los sistemas tradicionales de punto de venta, cada vez más sofisticados tanto en prestaciones como en diseño, con esta nueva e imparable tendencia, donde además el cliente acostumbrado a su uso se siente cómodo por la independencia, privacidad y rapidez que proporcionan.

Anselmo Trejo (D-Link): Sería más que recomendable que el router de conexión a Internet sea seguro, preferiblemente sustituir el de la operadora (pensado habitualmente para escenarios domésticos) por un router profesional con acceso VPN securizado para el TPV o la caja registradora, más diversas opciones de seguridad avanzada, como nuestros routers profesionales DSR-250 o DSR-1000.

Si con las conexiones LAN y el WiFi de ese router DSR VPN ya se cubre toda la tienda, no será necesario instalar puntos de acceso; pero si es necesario para superficies comerciales más extensas, entonces entrarían en juego nuestros switches Smart PoE (Power over Ethernet) y nuestra gama de puntos de acceso (certificados WiFi6), fáciles de desplegar gracias a PoE y gestionables desde la plataforma unificada NuLias Connect, que dispone incluso de app para llevarla en el móvil.



José Antonio de las Heras,
director general de Partner-Tech Iberia.

«El punto de venta está evolucionando a marchas forzadas. Las líneas de puestos desentendidos cada vez son una mayor realidad, tanto en auto check-in, self-checkout, home delivery como eCommerce, con soluciones tanto en el interior como en el exterior del establecimiento»

En ella es posible agregar los puntos de acceso y configurar diferentes SSIDs, crear seguridad de acceso, log-in con portal cautivo personalizado con los logos del comercio e incluso dar acceso a Internet mediante registro en las redes sociales de la tienda o establecimiento, el conocido como Social Log-in. Por supuesto, los switches son gestionables para poder segmentar la red en VLANs separadas para el TPV, el staff, la red de clientes o la del sistema de videovigilancia.

Por último, la seguridad vendría de la mano de nuestras cámaras IP PoE de videovigilancia profesionales de nuestra gama Vigilance, de interior en formato bullet o domo y con resoluciones de hasta 8K. Se pueden instalar sobre la infraestructura de switches PoE, o bien con un grabador NVR autónomo como el DNR-4020-16P, que dispone de 16 puertos PoE para conectar las cámaras y el software de monitorización integrado. Dispone de dos bahías para discos duros y conexión HDMI/VGA para monitor y USB para teclado y ratón para configurarse como solución autónoma sin necesidad de dedicar un ordenador.

D-Link aporta convergencia al disponer de toda la infraestructura, tanto la de red y acceso a Internet como la de videovigilancia, lo que simplifica cualquier instalación y posterior soporte al cliente. Además, dedicamos un amplio equipo para asesorar al cliente desde el mismo fabricante y en caso de interés, derivar la instalación a uno de nuestros partners oficiales.

Ignacio Ruiz (Zebra): El software y el hardware deben conformar una solución integrada fácil de utilizar y con un rápido retorno de la inversión (ROI). Las soluciones en un terminal TPV deben aumentar la precisión de las transacciones y garantizar la fluidez de las colas gracias a escáneres que ayuden al personal de caja a escanear artículos de todos los tamaños y puedan leer códigos de barras prácticamente en cualquier posición o estado. Igual de sencillo que escanear un código en 1D o 2D debe ser acceder a un QR en el móvil del cliente o una etiqueta RFID.

Más allá del Retail, un dispositivo móvil como el que mencionaba, sustituye al móvil de empresa evitando la duplicidad de terminales. Así, en la recepción de un hotel, los empleados pueden llevar a cabo tareas de verificación de reservas, los pagos, el control de equipajes, o el de las acreditaciones de asistentes cuando se organizan eventos como congresos.

Del mismo modo, en estos entornos de hostelería, la posibilidad de usar los terminales como "walkie talkie" es esencial para organizar a los equipos de mantenimiento, limpieza o seguridad con el resto de personal. Estos usos se extienden a otros establecimientos similares como residencias u hospitales, en los que los terminales son muy adecuados para llevar el control del traslado de pacientes, la limpieza o la gestión de las comidas y medicamentos.

Sergio Osona (Deliverect): Un TPV es uno de los principales activos de cualquier negocio, también en la restauración, que es en el que nosotros operamos. A un TPV se le ha de pedir que sea una solución integral a las necesidades del restaurante: registro de ventas, control de stock, reportes y estadísticas... Bien sea a través de desarrollo propio o bien sea a través de módulos de integraciones con socios como Deliverect, que integra en el TPV del cliente pedidos online de apps de comida a domicilio, take away o dine-in para que ofrezca información actualizada y digitalizada en tiempo real. Además, debe ser

«Sería más que recomendable que el router de conexión a Internet sea seguro, preferiblemente sustituir el de la operadora (pensado habitualmente para escenarios domésticos) por uno profesional con acceso VPN securizado para el TPV o la caja registradora»

«Sería más que recomendable que el router de conexión a Internet sea seguro, preferiblemente sustituir el de la operadora (pensado habitualmente para escenarios domésticos) por uno profesional con acceso VPN securizado para el TPV o la caja registradora»

Anselmo Trejo, director de marketing y comunicación de D-Link Iberia.





Ignacio Ruiz, sales engineer manager de Zebra Technologies en Iberia, Grecia y África.

«Los empleados necesitan herramientas de apoyo que les permitan responder a las consultas de los clientes, aceptar pagos y resolver problemas para mejorar la experiencia en tienda. La digitalización continuará aumentando, dando pie a tiendas más inteligentes y negocios que toman decisiones basadas en datos»

un software que ofrezca una buena experiencia de usuario, intuitivo, ágil y sobre todo estable.

¿Qué tendencias se observa alrededor del TPV, en especial en un escenario pos-pandémico?

Jordi Llorens (PC Mira): Se observa una mayor presencia de aplicaciones de pedidos a domicilio, de pedidos desde los dispositivos de los clientes. Los quioscos de autoservicio se empiezan a encontrar en más comercios, y no únicamente en las grandes cadenas. La gestión en la nube se está popularizando entre los comercios de todo tamaño. La adopción de Android, muchos con dispositivos móviles que integran impresoras de tickets, es un hecho a destacar.

Alfredo Gutiérrez (Mobotix): Nosotros siempre hemos abogado por trabajar en la línea de crear soluciones que pudieran prolongar su vida y utilidad en un escenario post-pandémico. El hecho de que las diversas analíticas utilizables en combinación con un TPV, y cuyas informaciones se pueden cruzar a través de nuestro protocolo Smart Data Interface (fácilmente integrable en cualquier software TPV), facilita que los sistemas que hoy están desplegados cumpliendo una determinada función (control de colas, aforo, uso de mascarilla) puedan mañana hacer una diferente (análisis de expresión facial, análisis de indumentaria, análisis PoS) o combinarse del mejor modo que convenga. En un escenario pandémico y post-pandémico la clave es la resiliencia y la capacidad de adaptación.

José Antonio de las Heras (Partner-Tech): Una de ellas, duda, es la evolución de las soluciones basadas en Cloud. La tendencia potenciará cada vez más el concepto de alquiler por uso, tanto en hardware como en software y servicios.

Anselmo Trejo (D-Link): Como he comentado, la adopción del pago digital ha escalado con la pandemia por obvios motivos de protocolos sanitarios y ya sea con tarjeta o móviles. Es evidente que el pago en metálico se quedará casi limitado a cuando falle el sistema digital.

Ignacio Ruiz (Zebra): La situación sanitaria ha obligado a mantener la distancia de seguridad y a evitar el contacto en acciones como pagar. Una de las tendencias más relevantes en el TPV son las cajas de autoservicio de pequeños y grandes comercios (conocidas como self checkout, SCO). Se han convertido en una parte esencial de la experiencia de cliente, ya que evitan largas esperas para comprar sólo un par de productos. Sin embargo, los robos y el fraude pueden ser un problema si no se cuenta con la tecnología adecuada. En este caso, una tecnología que puede ayudarnos es la analítica prescriptiva, que nos dice qué está ocurriendo, por qué ha ocurrido, cuánto está costando, qué hacer al respecto y quién debería hacerlo.

Sergio Osona (Deliverect): Transitamos hacia un escenario donde cada vez los TPV van a registrar más operaciones online y con métodos de pago no físico, por lo que resultará fundamental que puedan gestionar todos sus canales de venta sin esfuerzo. La integración de los diferentes sistemas en una sola interfaz, que es lo que proporciona Deliverect, se antoja imprescindible para que los restaurantes cometan menos errores en sus pedidos, ahorren tiempo y mano de obra, cumplan con sus obligaciones tributarias, accedan a los datos de su facturación en tiempo real y amplíen su negocio con nuevos proveedores y servicios.

Si puede compartir cifras de negocio alrededor del mercado de TPV, ¡bienvenidas!

Jordi Llorens (PC Mira): En el año 2020, hubo una bajada en la cantidad de ventas de TPV

«Transitamos hacia un escenario donde los TPV van a registrar cada vez más operaciones online y con métodos de pago no físico, por lo que resultará fundamental que los negocios puedan gestionar todos sus canales de venta sin esfuerzo»

Sergio Osona, general manager Spain & Portugal de Deliverect.



en España de alrededor del 30%. En 2021 ha habido nuevamente un aumento del 25%, y se espera que en 2022 haya de nuevo un aumento de alrededor al 10%.

Alfredo Gutiérrez (Mobotix): No tenemos diferenciada nuestras cifras sólo en la parte de TPV. Podemos aportar datos de nuestros verticales de Retail y Horeca, que han aumentado por encima del 20% en el último año fiscal en nuestra región, principalmente debido al uso de nuestra tecnología en grandes superficies y en el sub-sector Luxury.

Anselmo Trejo (D-Link): Como fabricantes de las infraestructuras de red y videovigilancia no tenemos las ventas en TPV separadas del resto, pero sí hemos registrado multitud de ins-

«En Primux trabajamos para hacer que la vida de las personas sea más fácil y el mundo del TPV no iba a ser menos. Por eso diseñamos nuestro Iox All in One 1702H, un dispositivo táctil con el que los trabajadores no necesitan nada más que sus manos»

Daniel Rodríguez, director general de Primux.



talaciones y casos de éxito en Horeca, Retail y Hospitality, entornos donde hemos comercializado con gran éxito los conmutadores de red, y donde en 2021 según datos de la consultora especializada Context hemos sido líderes en la categoría de Switches Smart Managed (los más habituales en pymes por su equilibrio entre rendimiento/seguridad y coste asequible). A partir de ahí también hemos crecido en la parte de infraestructura WiFi, en routing profesional VPN y en soluciones de videovigilancia IP.

Ignacio Ruiz (Zebra): Las cifras del mercado de TPV son reveladoras, pero es aún más importante observar el panorama general que rodea a los puntos de venta, que consiste en la innovación tecnológica para satisfacer las cambiantes expectativas de los consumidores y capacitar a los empleados del sector minorista. Me gustaría animar a los lectores a que echen un vistazo al "14th Annual Global Shopper Study" de Zebra, arroja conclusiones que hablan de los retos, las oportunidades y las tecnologías que conforman el futuro del Retail. 

Especial TPV'S

BDP-NET HOSTELERÍA

BDP-NET Hostelería permite gestionar fácilmente el control de mesas, barra, taburetes y salones, menús, fast-food, suplementos, combinados, control de camareros mediante tarjeta, pulsera o huella digital, control de caja por turnos, impresoras, monitores de cocina y radio comandas, pudiendo llevar de forma ágil y correcta el control total del almacén, la gestión de compras, proveedores, stocks y barra. BDP-NET Hostelería es la herramienta que ayuda de forma definitiva a aumentar la productividad del establecimiento que lo aplique.



AUTOCOMANDA

Poder utilizar una carta en el restaurante, como si fuera un menú digital, es fácil con la aplicación del módulo de AUTOCOMANDA. Cualquier establecimiento, necesita que los platos sean más rápidos de pedir y de servir, gestionando las consumiciones, substituyendo las típicas cartas, sin tocar papel, cartón o plástico. Previa lectura del Código QR, el cliente puede realizar la "telecomanda", seleccionando los productos mediante diferentes departamentos y/o artículos a escoger, incluso seleccionando diferentes tipos de acompañamientos (muy hecho, sin sal, etc.).



BDP-HOTEL

BDP-HOTEL gestiona la ocupación y la disponibilidad del establecimiento de forma fácil, reduciendo y mejorando costes operativos, invirtiendo menos tiempo en administración. Desde BDP-HOTEL podemos gestionar las reservas, estancias, llegadas, salidas, cierres de ventas, gobernanta y todas las operaciones más importantes que necesita realizar cualquier establecimiento en su día a día, cumplimentándose con una extensa auditoría y potentes estadísticas. BDP-HOTEL enlaza con el TPV del bar o restaurante y con diferentes Channel Manager para recibir reservas vía internet.



BDP-NET COMERCIO

Con BDP-NET Comercio gestionaremos las tareas de cualquier establecimiento de comercio en general (Alimentación, Carnicerías, Papelerías, Joyerías, etc.), trabajando con cajones automáticos, balanzas e impresoras de etiquetas, todo desde una pantalla táctil. Con BDP-NET Comercio controlaremos los procesos de la venta, etiquetados, empaquetados de productos a granel o en porciones, aplicando códigos de barras con peso y precio. Llevar el stock, el control de caja, la facturación y el cobro ya no es un problema con BDP-NET Comercio.



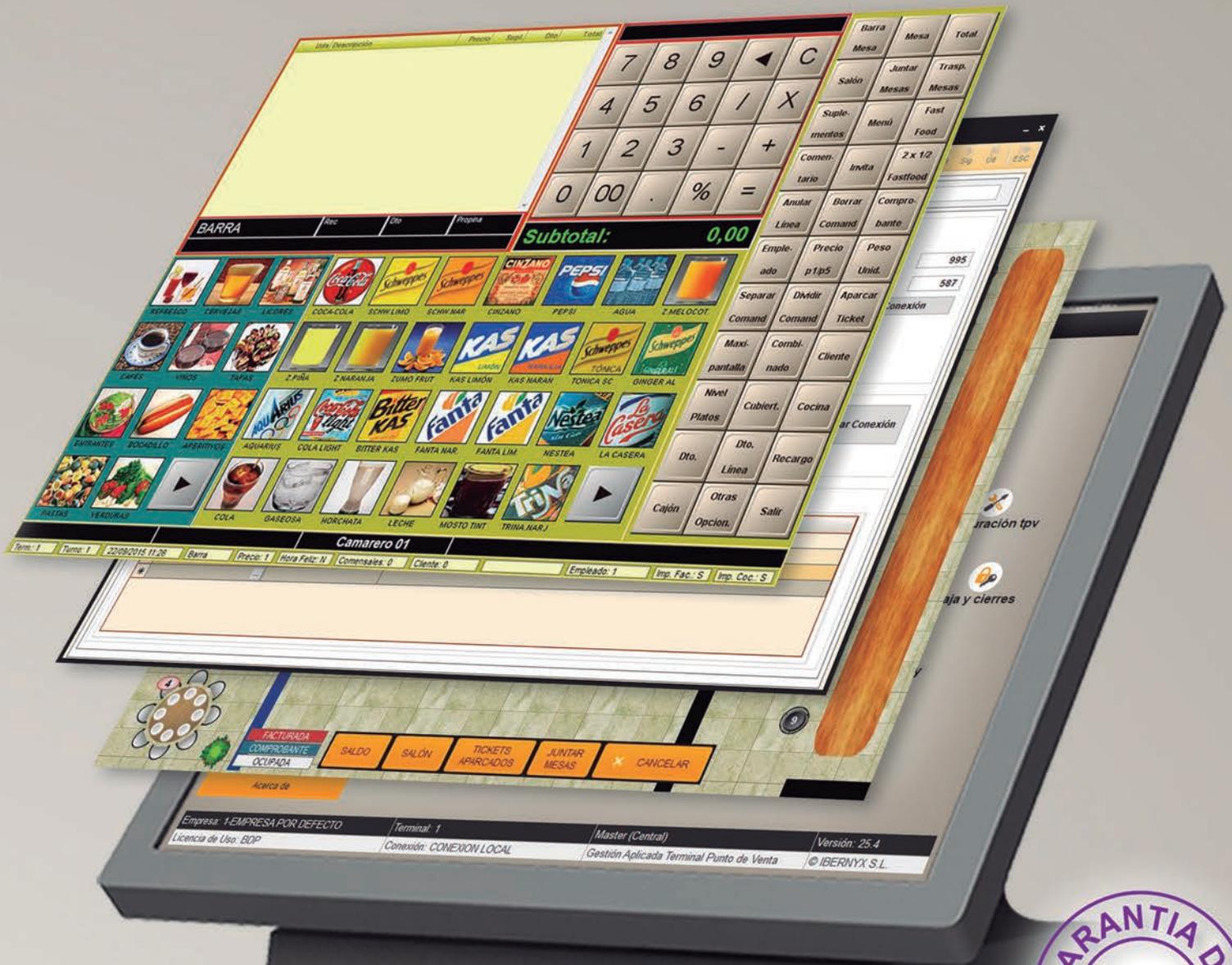
BDP-NET TALLA Y COLOR

BDP-NET Comercio Talla y Color es la herramienta ideal para tiendas de ropa, tiendas de deportes, boutiques, etc. Con BDP-NET Comercio Talla y Color, controlaremos los aspectos más importantes que forman parte de los procesos de compra a proveedores, hasta llegar a la venta final. BDP-NET Comercio Talla y Color permite trabajar con matrices de artículos, gestionar el Stock, usar códigos de barras y precios especiales, más una potente herramienta de gestión de temporadas y rebajas.



BDP – IBERNYX S.L
+34 972 88 47 65 • bdp@bdpcenter.com
www.bdpcenter.com

LLEVA TU NEGOCIO AL SIGUIENTE NIVEL



TPV BDP SOFTWARE está soportado por Iberyx S.L. en las siguientes ediciones de Windows 10 – Windows 10 Pro y/o Windows 10 Enterprise. TPV BDP SOFTWARE está soportado en las ramas de servicio comerciales de Windows 10 disponibles en el mercado incluyendo - Current Branch, Current Branch for Business and the following Long-Term Servicing branch(es) - Long-Term Servicing Branch (LTSB).

Especial TPV'S

Horepos TP1617 / TP-2617 / TP-3617

Horepos da un paso adelante en el mercado, creando una serie especial de productos bajo la enseña Horepos+, con una gama superior de TPVs, caracterizados por una alta calidad de fabricación taiwanesa y un diseño y prestaciones inimitables. Su pantalla slimde formato panorámico 16:9 puede girar para ambos lados con lo que facilita el trabajo de dos personas al mismo tiempo en el punto de venta y además de pivotar para encontrar el ángulo de visión perfecto en cualquier entorno. Ahora acaban de aterrizar tres modelos con un mismo diseño: TP1617 con sistema Android, el TP-2617 bajo Windows con procesador Celeron 3965U y el TP-3617 bajo Windows con procesador Intel i3.



Horepos+ Plus M270

El Horepos +Plus M270 es un nuevo TPV híbrido de alta calidad y prestaciones que puede usarse como Terminal Movil y Fijo al mismo tiempo. Dispone de una base estacionaria que sirve tanto de carga como base de conexiones. El M270 se comercializa con dos tamaños de pantalla: 11,6" y 13,3" perfectamente ergonómicas, que poseen unas sujeciones retráctiles para un agarre más cómodo.



CRYMA

CRYMA
www.cryma.es

Horepos TP-1190 / TP-5590

TPV profesional de la marca Horepos, con un diseño muy sólido y ergonómico para el punto de venta. Se comercializa en el modelo TP-1190 con procesador J1900, 4 Gb y 64 SSD y el modelo TP-5590 con procesador Intel i5, 8 Gb, y 128SSD. El modelo TP-1190 también lo hay disponible en color blanco.



Tysso AP-3515

El terminal Tysso AP-3515 es un TPV de altas prestaciones con una impresora estándar incluida en la misma base. Su gran ventaja es que la impresora es fácilmente sustituible por otra en caso necesario, ahorrando espacio y cableado en el punto de venta.



Senor X3

El Senor X3 es un TPV de alta calidad para negocios exclusivos que quieran un toque de distinción con un diseño espectacular, como en prestaciones. Es ajustable en altura y totalmente plegable para poderse colgar sobre la pared ocupando el mínimo espacio. Disponible en pantalla panorámica (16:9) de 15,6" y 11,6". Se comercializa con varios procesadores: Intel Celeron 3865U/ Intel Core i3 / i5 / i7. También lo hay con sistema operativo Android.



CRYMA

CRYMA
www.cryma.es

TERMINALES EDA52 + EDA55

TERMINALES CON SOFTWARE GRATUITO DE INVENTARIO DCODE

El terminal móvil EDA52 de la reconocida marca Honeywell está diseñado para su uso en aplicaciones de venta minorista, transporte y logística, fabricación, atención médica y servicios públicos. Equipado con procesador Qualcomm Snapdragon octa-core de 2,0 GHz y una robusta conectividad inalámbrica a través de NFC, Wi-Fi 5, Bluetooth 5.1 y comunicación 4G LTE.

EDA55

Alternativa elegante y profesional para la restauración, permitiendo el uso de un dispositivo ligero para la toma de comandos y lector QR/2D para las tarjetas de fidelización / descuento de su aplicación loyalty del establecimiento.



EDA52



EDA55



DCODE

FAMILIA DE LECTORES DE ALTAS PRESTACIONES XP

NUEVO GENESIS 7680G-XP

El Honeywell Genesis™ XP 7680g es un escáner de presentación manos libres que ofrece una experiencia de cliente impactante mientras aumenta la productividad empresarial.

Con un imager de 1 megapíxel y un procesador más rápido, el Genesis XP tiene un alto nivel de tolerancia al movimiento, lo que supone repetir menos escaneos.



Permiten una instalación flexible en Punto de venta, control de accesos y/o Quioscos de pago consulta con capacidades de lectura 1D,2D y OCR.

XENON 1950/1952G -XP

Entregar un excelente servicio al cliente es su misión, y proporcionar impresiones duraderas para sus clientes leales impulsados por rápido, preciso, y las experiencias de pago amistosas son críticas.



Alternativa de alto rendimiento de lector manual en el cual se pueden elegir incluso Ultra HD para los códigos de barras de muy alta densidad.

VOYAGER XP /1470 y 1472G-XP

Diseñado para entornos minoristas en tiendas que requieren una solución de escaneo 2D de alta precisión en un factor de forma duradero, el escáner Voyager™.

Extreme Performance (XP) 1470g ofrece una capacidad de escaneo líder en la industria en códigos de barras tradicionales y pantallas digitales, incluso en códigos dañados y difíciles de leer.



Permiten una instalación flexible en Punto de venta, control de accesos y/o Quioscos de pago consulta con capacidades de lectura 1D,2D y OCR.

NUEVA FAMILIA DE IMPRESORAS INDUSTRIALES:

PD45 y PM45

Nueva PD45, impresora industrial de bajo coste para cualquier entorno de trabajo donde se requiera de fiabilidad/precisión y volumen de impresión a un precio contenido. y PM45 como alternativa industrial mas exigente que permite conexiones 4G en entornos puntuales sin infraestructuras wifi como puedan ser explotaciones agrícolas etc.



PM45



PD45

NQUIRE 1500 MOBULA

El NQUIRE 1500 Mobula presenta un tamaño más compacto y una pantalla más grande. Tan compacto como ligero, se adapta a la mayoría de las necesidades de instalación sin ocupar mucho espacio.

La pantalla más grande permite mostrar más detalles o fuentes e imágenes más grandes para que los datos sean más visibles y legibles.



signotec

e-signature solutions



DELTA

Está diseñado para ser utilizada en casos en los que es importante poder leer todo el documento. Puede desplazarse fácilmente el documento con el lápiz. Todo lo que necesita hacer para desplazarse, es mover el lápiz hacia arriba o hacia abajo en la pantalla para que el documento se deslice.

- Tablet de firmas robusta con una pantalla TFT de 10,1"
- Resolución de 1.280 x 800 pixels
- Conexiones USB, VIRTUAL-COM y ETHERNET
- SDK gratuito

EPSON



TM-T88VII

Epson actualiza su producto más fiable con la nueva TM-T88VII. Velocidad 500mm/s. Múltiples interface. Mayor fiabilidad, robustez y respetuosa con el medio ambiente.

- Hardware fiable: Con el respaldo de nuestra probada calidad de fabricación
- Alto rendimiento: Velocidad de impresión máx. 500 mm/s
- Opciones de conectividad e interfaces: USB, Ethernet, USB host de serie; serie, USB con alimentación, opciones

Access IS

LECTOR OCR315/316

El OCR315e son lectores OCR compactos y resistentes. Los dispositivos pueden conectarse fácilmente a diferentes computadores portátiles, tabletas, teclados estándar de escritorio y pantallas, o pueden funcionar como unidades independientes como parte de un proceso de recopilación de datos, incluyendo identificación de clientes, verificación de edad y check-in en aeropuertos.

- Perfectos para sector Gaming (Casinos, casas de apuestas, etc)
- Fácil integración en kioskos



LECTOR ADR300-ATOM

El lector de documentos ATOM® es un moderno lector de eMRTD con iluminación múltiple. Representa un gran avance en el diseño estético con un mejor rendimiento, ¡Este dispositivo constituye un referente para los lectores de documentos de los próximos años!

- Capacidad de lectura de tarjetas con chip sin contacto
- Lector MRZ y lectura de código de Barras
- Opcion de Estación de Expansión Proporciona lectura de tarjeta inteligente de chip de contacto y MSR, 2 puertos USB adicionales y 2 módulos Sam



Especial TPV'S

KIOSCO TOSHIBA LIGHT

Solución de autoservicio para la gestión de la tienda rápido y fácil de usar que puede aumentar la capacidad de pago, la productividad y las ventas. Asegúrate de que tu solución self-checkout tiene todo lo que necesitas y obtendrás mejoras en distintas áreas de tu negocio: equilibra la fricción y el riesgo de la caja e incorpora herramientas de gestión contra el fraude y análisis de datos para la mejora continua.



IMPRESORA BROTHER TD442D

Imprime etiquetas y tickets de forma fácil y profesional con la misma impresora, cambiando tan solo el tipo de rollo a usar. Etiquetas y tickets de hasta 118 mm de ancho, con una velocidad de impresión de hasta 203mm/segundo, con despegador y cortador automáticos opcional. Personaliza el largo de impresión desde 6,4 mm hasta 3 metros. Puedes incluir códigos de barras, símbolos, marcos, logotipos o imágenes prediseñadas, entre otros.



DATALOGIC QUICKSCAN LITE QW2100

Satisface las necesidades de los retailers a un precio asequible. Pequeño, ligero y diseñado ergonómicamente para que resulte cómodo durante las tareas diarias. Ofrece un rendimiento de lectura rápido en la mayoría de los códigos de barras 1D y cuenta con un ángulo de escaneo amplio con una línea de escaneo ampliada perfecta para capturar códigos de barras más largos y anchos que se encuentran normalmente en las facturas de servicios públicos y que utilizan los fabricantes de piezas electrónicas.

IMPRESORA DE ETIQUETAS ZEBRA ZD220

Esta impresora de sobremesa ofrece funcionamiento fiable y prestaciones básicas a un precio asequible tanto recién comprada como a lo largo de todo su ciclo de vida.



Diseñada con calidad, presenta una construcción de doble pared para aumentar su durabilidad. Resulta fácil de instalar y de empezar a utilizar en cuanto se desembala y produce etiquetas rápidamente, hasta cuatro por segundo, para mantener sus flujos de trabajo en movimiento. Creada para durar años, la Zebra ZD220 proporciona una extraordinaria rentabilidad.

ESCANER HONEYWELL YOUJIE HF600

La nueva serie Youjie apunta a los mercados de rápido crecimiento en todo el mundo en la industria de recolección de datos automática, proporcionando la mejor alternativa para los usuarios que buscan soluciones de recolección de datos asequibles y fáciles de usar.



DMI Computer
www.dmi.es

SOLUCIONES PROFESIONALES

DMI PRO
Computer
Soluciones Profesionales



LECTOR
CÓDIGO DE BARRAS



IMPRESORA DE TICKETS
Y ETIQUETAS



TERMINALES
Y PDA'S



TPV



ACCESORIOS DE TPV



CONSUMIBLES

DMI Pro, nuestra división **profesional de valor**, ofrece soluciones a diferentes verticales más especializados. Te ayudamos a elegir la mejor solución de TPV para tu negocio a través de las mejores marcas.

Contacta con **DMI, Tu mayorista de confianza.**

www.dmi.es - DMI Computer - 916 70 28 48

brother

DATALOGIC™

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

TSC
The Smarter Choice



ZEBRA

Honeywell BIXOLON® TOSHIBA

CAMBIE SU PUNTO DE VISTA

CAMBIE SU PUNTO DE VENTA



Colormetrics: sistemas de TPV con un toque particular.

¡Es el momento perfecto para transformar el punto de venta!

Muestre su mejor imagen en el punto de venta con los innovadores sistemas de TPV de Colormetrics. Nuestros sistemas de caja y quiosco se encuentran tecnológicamente a la vanguardia y combinan su sofisticado diseño y excelente calidad con una reflexionada facilidad de uso. Genere entusiasmo en el punto de venta entre sus empleados y clientes, con Colormetrics.

Serie Colometrics P1000



¡3 versiones disponibles!

Cambie su punto de vista sobre lo asequible

El Colometrics P1000 es nuestro sistema de punto de venta «todo en uno» que le ofrece «más por menos». Lo diseñamos pensando en aquellos que, en el comercio minorista y la hostelería, valoran un diseño elegante y, por un módico precio, desean proporcionar una gran experiencia en el punto de venta.

- Gran pantalla táctil de 15" (P-CAP)
- Excelente resolución (1.024 x 768 píxeles)
- Fuente de alimentación integrada en el soporte
- Soporte VESA 100 para montaje en pared
- Sin ventilador

Serie Colometrics P4000



Cambie su punto de vista sobre la flexibilidad

Más delgada, más ligera, más rápida, más elegante y flexible al máximo: así es la serie P4000 de Colometrics. Este sistema de punto de venta «todo en uno» se ha diseñado en formato 4:3 para entusiastas del buen diseño y fascinará tanto a sus empleados y como a sus clientes.

- Panel frontal de 15" (capacitivo o resistivo)
- Panel frontal certificado IP64 (protección contra el polvo y los líquidos)
- Numerosos interfaces: 24 V Powered USB, LPT, RS-232
- Procesadores potentes: Celeron J1900, 3965U, Core-i3 and Core-i5
- Sin ventilador

Colometrics P5500



Cambie su punto de vista sobre lo modular

Gracias a su moderno diseño en negro y plata y sin ventilador, el sistema de punto de venta «todo en uno» P5500 proporciona una imagen excelente en cualquier ubicación, en particular, en áreas de trabajo en las que se busca especialmente crear un ambiente relajado.

- Sistema de punto de venta «todo en uno» con pantalla panorámica full HD de 15,6"
- Potentes CPU: Intel Celeron 4305UE, Core i3-8145UE y Core i5-8265U
- Compatible con Windows 10 y Linux
- USB-C, USB alimentado de 24V, USB 3.0, USB 2.0, RS-232, LAN
- Opcional: Soporte VESA de 75 x 75 mm

Colometrics C1400



¡3 versiones disponibles!

Cambie su punto de vista sobre la intensidad

El C1400 combina su diseño dinámico, elegante y compacto con una gran versatilidad. Con su impresora térmica integrada, el terminal «todo en uno» C1400 garantiza una excelente interacción con sus clientes en cualquier situación.

- Elegante y compacto sistema de punto de venta «todo en uno y más»
- Pantalla panorámica capacitativa (P-CAP) de 14" y práctico diseño de atril
- Impresora térmica directa integrada con una velocidad de impresión de 200 mm/s
- USB, serie, Ethernet, puerto de cajón portamonedas y, opcionalmente, RFID, WLAN y 4G
- Opcional: visor de cliente LCD/2 x 20 VFD de 4,3" integrado



JASSWAY
First Choice for Professional POS System

Work with JASSWAY

First Choice for Professional POS System

JASSWAY es uno de los mayores Fabricantes de Punto de venta Asiáticos, ahora en España Directamente con su filial JASSWAY España, presente en mas de 60 países JASSWAY fabrica Una completa gama de productos TPVs especialmente diseñada para profesionales con 5 años de garantía.

Nuestros Distribuidores cuentan con un programa de apoyo comercial, donde JASSWAY les ofrece todo tipo de material como catálogos, banderolas, rótulos , etc para un buen desarrollo De la marca. JASSWAY es un producto exclusivo para profesionales del mundo TPV, no tiendas On-line o mayoristas informáticos.

Contamos con servicio técnico oficial así como repuestos para garantizar el apoyo al distribuidor

Jassway España

EDIFICIO GALIA PUERTO
M32, Calle José Delgado
Brackebury, 11. 41011, Sevilla
Spain

+034 695 361 365

Email: comercial@jassway.es

Jassway Europe

EDIFICIO GALIA PUERTO
M32, Calle José Delgado
Brackebury, 11. 41011, Sevilla
Spain

+34 602 223 124

Email: comercial@jassway.eu

Jassway China

2F, No. 5, Tongxin Road, Pingdong
Community, Pingdi Street, Longgang
District, Shenzhen
China

+86 15 999 522 018

Email: info@jassway.com





**European
Conference**

Sevilla Spain
Feb 10 2022



**EuroCIS
Düsseldorf**

Germany
Feb 15-17 2022
Hall 10 10B08



**Hostelco
Barcelona**

Spain
APR 4-7 2022
Booth No.: E600



Especial TPV'S

PS-3415E



PS-3415E, terminal táctil Fanless de 15" de gran rendimiento y bajo consumo. Equipado con procesadores Intel J1900 64bit hasta 2.42 GHz de altas prestaciones y bajo consumo energético, acompañado de memoria DDR3 desde 4Gb (máx. 16 Gb) y unidad SSD desde 128Gb. Gracias a su panel táctil Capacitivo multipunto True Flat (IP67) sobre TFT 15" ajustable desde 0° hasta 180° y a su singular diseño de placa, con controladoras de dispositivos independientes del procesador, le permite tener en su negocio un terminal rápido y a la vez muy completo. A nivel de comunicaciones, el terminal ofrece 5 puertos USB, 1 x Ethernet 10/100/1000, 5 x RS232 DB9 (con posibilidad de alimentación +5V), 1 x 2º VGA y 1 x Puerto Cajón (CR). También disponible en versión panorámica de 15.6" (PS-3416E)

RT-2015

Diseño elegante, fluido y rectilíneo, la Serie RT-2015 equipa una pantalla táctil capacitiva True Flat de 15" con IP67 y un conjunto completo de puertos que están escondidos en la cubierta trasera de forma más limpia y disimulada. No se pueden encontrar tornillos en su superficie manteniendo un aspecto sencillo y elegante. Su tecnología patentada sin ventilador permite que la unidad funcione silenciosamente y elimina un posible punto de falla, lo que reduce los costos de servicio y energía, y alarga su vida útil. Su cubierta posterior se puede quitar fácilmente y sin necesidad de herramientas, lo que permite una fácil instalación, mantenimiento y actualización. La unidad se puede enviar con una segunda pantalla LCD orientada al cliente de 9,7 " unida y plegada para reducir el esfuerzo de despliegue, al mismo tiempo que se ahorra el volumen del paquete.



XT-6015C

En el actual mercado del comercio y la hostelería, el TPV no es ya únicamente una mera herramienta de trabajo. Es una parte del entorno, de la decoración del negocio, parte de la imagen del establecimiento. El terminal XT-6015C es eso y es mucho más, porque no solo tiene un gran diseño, sino que también tiene una gran potencia de trabajo. Equipado con procesadores i5 de Intel, memoria DDR4 desde 8Gb (máx. 16Gb) y SSD desde 256 Gb. Además, incluye un panel táctil Capacitivo TRUE FLAT con IP67 y todos los puertos de comunicación necesarios para el trabajo diario. Potencia, diseño y elegancia, todo ello en un terminal que podría estar perfectamente en su hogar como su equipo de trabajo, pero que está diseñado para el comercio.



HS-3510

El principal objetivo de los terminales All in one (todo en uno) es el ahorro de espacio. Sin embargo, en la mayoría de los casos, todos los equipos All in one son todavía demasiado grandes. El terminal HS-3510 es la solución definitiva al problema de espacio. Terminal, pantalla táctil, impresora de ticket térmica, banda magnética, visor de cliente o segunda pantalla, todo ello ocupando el mismo espacio que ocupa una impresora de ticket, sin perder ni un ápice de potencia. El HS-3510 le ayuda a optimizar el espacio de su mostrador permitiéndole destinar el máximo lugar a posible al trato con el cliente.



MT-4308

El MT-4308 ha sido específicamente creado para el comercio y la hostelería. Una tablet de 8" capacitiva, capaz de albergar un lector de banda magnética o un lector de códigos de barras 2D. Además, gracias a su base opcional, dispondrá no solo de un sistema de carga rápido, sino que además incluye una impresora térmica de ticket de 80 mm con conexión WiFi, junto con una serie de puertos de comunicación (USB, RS232, Ethernet, cajón) que convierten su tablet en un auténtico y completo TPV "todo en uno". El MT-4308W posee una resolución de 1024*768, que es el estándar en el mercado de TPV, por lo que la integración de aplicaciones a través de su sistema operativo Windows 10 o Android se traduce en un proceso rápido y sencillo.



POSIFLEX

Posiflex
www.posiflex.es

Terminales táctiles



POSIFLEX

¿Aún no conoces la gama más completa de terminales del mercado?

Terminales de alta calidad y con múltiples configuraciones de pantalla y procesador, en diferentes diseños. Desde las 10" hasta las 21", pasando con procesadores, siempre de Intel (en configuraciones Windows) desde dual core J1900 a Quad core i7. También disponibles versiones en Android. Táctil Flat Capacitivo multipunto de alta velocidad y diferentes grados IP de protección.



RT Series: Diseño y elegancia



PS Series: Calidad-Precio inmejorable



XT Series: Altas prestaciones



HS Series: el mejor Todo en uno



MT Series: Máxima movilidad



HC Series: Hasta 21"

A su servicio en más de 40 países.

En Youtube



En Android



En iOS



En Internet



posiflex.es

Valencia: C/ Peanya, 19 - 46022 Valencia - Telf.: 963066572 - Fax: 963811756 - e-mail: valencia@posiflex.es
 Barcelona: C/ Entenza, 202 - 08029 Barcelona - Telf.: 934193246 - Fax: 933210758 - e-mail: comercial@posiflex.es



Kioskos Posiflex EK Mercury

POSIFLEX

Con un diseño elegante y estilizado, la serie EK Mercury es un quiosco con diferentes configuraciones de pantalla: 15, 15.6 o 21", tanto en formato con pedestal como para sobremesa y con orientación en vertical u horizontal, con un tamaño compacto perfecto para el comercio minorista. Con variedad de periféricos de transacciones para el autoservicio, la serie Mercury supe a la perfección al empleado en tareas rutinarias mientras le permite centrarse en brindar un mejor servicio al cliente. Tamaño compacto con precio ajustado.

Elija entre una serie de opciones periféricas que incluyen escáner de código de barras, impresora de ticket, lector de huella dactilar y/o NFC e integración de datáfonos. Incluye pantalla táctil capacitiva de diferentes tamaños: 15", 15.6" o 21.5" FullHD y varias configuraciones tanto en Android como en Windows.

Todas las puertas de acceso se abren en la parte delantera para proporcionar un acceso fácil para el servicio in situ y la operación del usuario. No es necesario alejar el kiosco de las paredes o desmontar el cuerpo principal del quiosco para quitar los componentes para su mantenimiento.

Diseñada para el acceso público, el EK Mercury es perfecto para una amplia variedad de aplicaciones de autoservicio, tales como: punto de venta minorista, programa de fidelización, preorden de restaurantes, registro de pacientes en el hospital, entradas cine/teatro o control de acceso



A su servicio en más de 40 países.

En Youtube



En Android



En iOS



En Internet



posiflex.es

Kioskos Posiflex TK-3200 Paragon



Repleto de funcionalidad y con un diseño atractivo, la serie Paragon TK-3200 es un kiosko interactivo de 32" perfecto para tiendas minoristas, servicio rápido y restaurantes rápidos. Sirve como una extensión perfecta de los terminales POS existentes, ayudando a los propietarios a impulsar las ventas durante las horas fuertes y ofrecen nuevas alternativas al consumidor para realizar sus pedidos, pagos y consultas interactivas.



Instalación Doble

Diseñado teniendo en cuenta funcionalidad y estética, el Paragon TK-3200 presenta una pantalla táctil capacitiva y Full HD de 32" en una estructura metálica elegante y duradera, que proporciona una interfaz moderna y sofisticada entre hombre y máquina.

Diseñado para que una única persona pueda realizar la instalación. La gestión de cables, el mantenimiento y el reemplazo de componentes, convenientemente ordenado para que requiera el menor tiempo posible.

Incorpora una amplia gama de periféricos en aplicaciones de autoservicio que incluyen escáner de código de barras 2D, impresora de ticket, NFC, indicador de servicio, soporte para dispositivos de pago EMV, lector de banda magnética y/o huella dactilar y más.

Varias opciones de montaje: montaje en pared o sobre soporte, en este caso, además a una o dos caras operación de una o dos caras. Configuración totalmente flexible para cubrir el mayor número de necesidades.

A su servicio en más de 40 países.

En Youtube



En Android



En iOS



En Internet



posiflex.es

Valencia: C/ Peanya, 19 - 46022 Valencia - Telf.: 963066572 - Fax: 963811756 - e-mail: valencia@posiflex.es
 Barcelona: C/ Entenza, 202 - 08029 Barcelona - Telf.: 934193246 - Fax: 933210758 - e-mail: comercial@posiflex.es



TPV modular



POSIFLEX

Con más de 30 años de experiencia y presencia en más de 40 países, Posiflex le ofrece además la gama más amplia del mercado en periféricos para su TPV modular. Monitores táctiles, impresoras, lectores de códigos de barras o banda magnética, teclados programables, cajones portamonedas, visores de cliente y muchos más..



Cajones portamonedas



Monitores y Pantallas táctiles



Impresoras de ticket



Lectores Cod. Barras & Banda magnética



Visores cliente



Teclados & Teclados programables

A su servicio en más de 40 países.

En Youtube



En Android



En iOS



En Internet



posiflex.es

TM-3315

Diseño robusto y ergonómico La pantalla táctil TFT LCD de 15" TM-3315 (disponible en 17" - TM- 71 17), ofrece altas prestaciones, gran calidad y un diseño robusto y ergonómico. Indicada para aplicaciones de TPV en comercio y hostelería, pero también para aplicaciones de sanidad, servicios públicos o cualquier uso en el que el operario necesite un acceso vía táctil al programa de gestión. Incluye puerto USB HUB y peana "pasa cables" para mayor seguridad y mejor estética. Panel táctil resistivo de alta calidad, con una vida estimada de 35 millones de pulsaciones en cada punto. Posibilidad de equipar con lector de banda magnética



LECTORES

Lectores de banda magnética y código de barras. Los lectores de banda magnética Posiflex, con conexión USB y capacidad de lectura hasta tres pistas destacan por su fiabilidad y robustez. Estructura metálica resistente a golpes y que le confiere una gran estabilidad. Los lectores Posiflex son bidireccionales, permitiendo leer las bandas magnéticas tanto de izquierda a derecha como de derecha a izquierda. Además, existe una versión de doble cabezal. Los lectores de código de barras incluyen tecnologías en CCD y en láser con diferentes alcances y precios. Todos ellos gozan de gran ergonomía y poco peso, facilitando el trabajo diario del operario. Conexión USB, soporte opcional y la capacidad de lectura automática, para usos como scanner de sobremesa.



CR-4000

Cajón portamonedas Gracias a su diseño exclusivo sin tornillos, su cerradura de tres posiciones y su construcción en metal de gran calidad y grosor, el CR-4000 es uno de los mejores cajones portamonedas del mercado. Su gaveta interior está perfectamente adaptada al Euro, gracias a sus 9 compartimentos de monedas y los 5 de billetes, más una ranura frontal para documentos o billetes grandes. Incluye el sensor de cajón abierto, uno de los pocos cajones del mercado que incluyen esta opción de serie. disponible en conexión RJ para impresora de ticket (apertura desde impresora) así como en versiones RS232, LPT o USB, y en colores blanco y negro.



PP-8802/8803

La impresora PP-8802 es una impresora térmica de ticket de altas prestaciones con un precio muy ajustado. De gran resistencia y facilidad de uso. Su velocidad de impresión es de hasta 220 mm/s. Facilita la operación de cambio de papel gracias a su original diseño y por la calidad de sus componentes, los atascos de papel son mínimos. Impresora de 3" (80 mm) con corte automático o manual. cuenta con una resolución de 576 mm por línea, admite papel de 80 o 58 mm e imprime códigos de barras 1D y 2D (Incluidos códigos QR) y logotipos corporativos. Disponible en colores blanco y negro, se presenta en dos variantes: PP-8802 con los interfaces USB & RS232 y PP-8803 con USB, RS232 y Ethernet.



PP-7600MX

Con un diseño cubico minimalista y moderno, esta impresora térmica de tickets ofrece una velocidad máxima de impresión de 200 mm/s, con papel de 80 mm de ancho.

A nivel de conexiones, se incluyen en la máquina puertos USB, RS232 y Ethernet (cable USB incluido). Incluye corte automático y fuente de alimentación.

Formato cuadrado y ticket frontal que facilita su instalación en cualquier disposición.

Es 100% compatible con todos los softwares de TPV del mercado, ya que funciona bajo secuencias ESC/POS. Calidad Posiflex, diseño actual y máxima capacidad de comunicación.



POSIFLEX

Posiflex
www.posiflex.es



CONTROL HORARIO

- Sistema de fichajes a través con QR.
- Adaptado a la nueva normativa COVID.
- Incluye tablet, APP lector, APP usuarios, software con plataforma cloud.



SLD-505

- Dispositivo de reconocimiento facial con termógrafo y control de accesos, con o sin control horario.



KT

- TPV's J1900, J4125, i3, i5
- 11'6 inch all in one, 15 inch, 15'6 inch, 17 inch, 21,5 inch

MEDIOS DE PAGO



CM.com
payplaza

- Pasarela de pagos totalmente integrada con tu software.
- Con esta solución el distribuidor gestiona toda la operativa con su cliente.

Hardware

Comandero Terminal de pagos



+



=





MOVILIDAD

- PDAs andorid con y sin lector, de 5 y 5,7 inch, con impresora, rugerizada, con IP
- Impresoras de 80 mm de tickets y de etiquetas.



KIOSK

- KIOSK-27 W/A, de 27inch en Windows o Android, NFC, bluetooth, wifi, impresora térmica de tickets, scanner 2D, camara opcional.



PC-PANEL

- PC-215 W/A, vesa 100x100 mm. Y opción de soporte de sobremesa que permite utilizarlo como TPV de gran formato, 21,5 inch.

CAJONES INTELIGENTES

- CK950, CK+ Aluminio, CK+ Naked, CK+ Acero inoxidable, Delta, Zeus, Sigma, Apolo.

CashKeeper

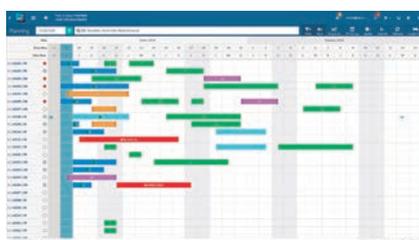


Especial TPV'S

En Ofimática llevamos 40 años desarrollando software sectorial que facilite la gestión de las empresas de nuestros clientes. Estamos muy focalizados en el segmento TPVs, contando con miles de instalaciones en España y Latinoamérica, tanto para pequeñas empresas como para Cadenas, Franquicias, Grupos de Gestión...

OFIBARMAN

Con OFIBARMAN conseguimos la mecanización total de la actividad comercial y administrativa de Bares, Restaurantes, Pubs, Cafeterías,, de forma fácil, rápida e intuitiva. Maneja impresoras remotas para cocina, barra, terraza, bodega, etc, y ofrece la posibilidad de integrarlo con OFICOMANDA para la toma de comandas desde la PDA, consolidación de datos entre varios centros con OFICENTRAL, tarjetas de fidelización con OFIVIP, reservas en web en la propia web del cliente con OFIMESAS o carta digital electrónica con posibilidad de autopedidos, nuevo OFIMENÚ. Más de 2.500 instalaciones en el mercado de OFIBARMAN.



OFIHOTEL

Para el sector hotelero, Ofimática dispone de la potente aplicación OFIHOTEL con la que ya están trabajando más de 1000 hoteles en España, Portugal y Latinoamérica. Completamente integrado el TPV para el área de restauración. Ofimática es el proveedor informático para el sector hotelero con más soluciones. Se puede complementar con soluciones para venta de habitaciones online, OFIRESERVAS, check-in automático, OFISCAN, centralita telefónica, OFITELEFONO, salones de eventos, OFIEVENTOS, etc. Ya disponible OFIHOTELCLOUD!

OFIPELUQU

El programa OFIPELUQU es el ideal para Peluquerías y Salones de Belleza. Implantado en franquicias y salones de belleza y peluquerías independientes, la aplicación nos permite el control de citas, gestión de clientes, ventas con TPV táctil (al igual que OFIBARMAN), liquidación de comisiones, previsualización de peinados, servicios combinados, etc. Cientos de centros utilizan ya la aplicación en España, México, Colombia, Chile, Guatemala, Panamá... Y desde este año, es gratis!



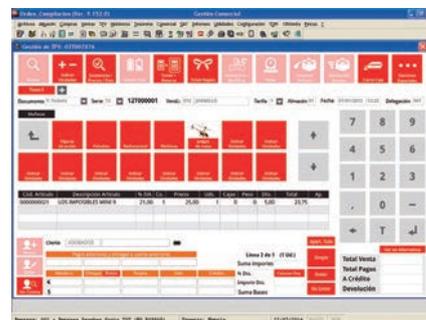
OFINEGOCIO

OFINEGOCIO es la solución cloud para comercios, pequeñas empresas y autónomos. Un sencillo pero completísimo software de gestión en la nube para facturación y presupuestos, con gestión de almacenes-stock, tesorería, TPV táctil y no táctil y muchas funcionalidades que sorprenderán.



OFIGES

Con OFIGES, por último, daríamos un paso hacia la gestión comercial total de la empresa: almacén, compras, pedidos, presupuestos, TPVs, tesorería, control presupuestario, servicio técnico, Lleva incorporada gestión de Banca Electrónica, comunicación entre sucursales y multialmacén. Además, puede compatibilizarse con módulos de Comercio Electrónico (OFIGESweb), Facturación electrónica (OFI-Factura), Pre/Autoventa (OFIVENTA), Toma de Inventarios (OFIEXPORT), etc.



OFIMATICA
Tfno.: 95 328 01 44
www.ofi.es

Especialistas en Software para TPV ...y mucho más



OfiPeluq
Peluquerías



OfiHotelCloud
Hoteles



OfiGes
ERP



OfiBarman
Restaurantes



OfiNegocio
Comercio Cloud

Apuesta a seguro. Somos tus Socios de Negocio.

GARANTÍA:

40 años de experiencia.

BENEFICIO:

Excelentes márgenes comerciales.

ÚNICO PROVEEDOR:

Más de 35 programas sectoriales.

APOYO:

Ofrecemos demos online a tus clientes.

FORMACIÓN GRATUITA:

Preparamos a tu personal.

SEGURIDAD:

Cartera de mantenimiento de por vida.

FLEXIBILIDAD:

Diferentes modalidades de contratación:
compra y pago por uso.

¡PRACTICA, AHORRA!:

Utiliza nuestros programas gratis
para la gestión de tu empresa.

SERVICIO:

Soporte postventa a tus clientes.

En efecto, los clientes siguen pagando en efectivo



José Antonio de las Heras
Managing Director en
Partner Tech Iberia

A lo largo de décadas de experiencia como consultor y proveedor tecnológico, he trabajado en muchos proyectos y he sido testigo de una revolución tecnológica sin precedentes en el mundo del retail y la hostelería basada en la digitalización integral y la automatización de procesos. En Partner Tech hemos ayudado a muchos clientes en su transición tecnológica aportando soluciones 360°, como SCOs, TPVs, quioscos, vending, periféricos, cartelera digital... Sin embargo, el feedback de nuestros clientes nos estaba mostrando **una realidad olvidada: muchos consumidores siguen pagando en efectivo.**

Por otra parte, bastantes de nuestros clientes nos han hablado de la cantidad de problemas que tenían con la gestión del efectivo. La cantidad de horas de trabajo que se iban en los pagos, en los conteos o cierres de caja, la falta de seguridad, los problemas con timadores y dinero falso, por no hablar de los robos internos... A partir de ahí nos dimos cuenta de que había una oportunidad tecnológica importante con la gestión del efectivo, y nuestro equipo de Partner Tech se puso manos a la obra para **incorporar una solución inteligente integrada dentro de nuestro ecosistema 360°.** Como resultado de ese proceso, surge UNICO, el gestor inteligente de efectivo.

“ El gestor inteligente de efectivo reduce tiempos de espera aumentando la productividad y la seguridad ”

UNICO está diseñado para negocios que quieren controlar todas sus operaciones sin descuadres gracias a un sistema de autopago. Su disposición en dos módulos ofrece una gran autonomía y facilidad de uso, **reduciendo los tiempos de espera y aportando una mayor seguridad.** Además su integración con el software de backoffice permite controlar y administrar el flujo de caja, configurar los niveles de compensación, los roles de los usuarios, etc. Gracias a la implementación de UNICO nuestros clientes están compartiendo informes muy positivos mostrando un gran aumento en la productividad y la eficiencia en los puntos de venta, tanto en conexión con el TPV o quiosco como integrado en el Self Checkout.

Con la incorporación de UNICO como nueva línea de negocio Partner Tech apuesta por el crecimiento a través de la innovación. Escuchando, aprendiendo y entendiendo las necesidades de nuestros clientes desarrollamos nuevas tendencias y tecnologías de vanguardia. El éxito de nuestras soluciones nace de **la garantía y la experiencia de una empresa líder en el sector,** que ofrece un soporte personalizado, con técnicos de campo en toda España, lo que se traduce en unos niveles de calidad de primer nivel. En Partner Tech crecemos día a día ayudando a crecer a nuestros clientes.



UNICO

The master of cash

La solución inteligente para la gestión del efectivo

Store Manager
Servidor + Software
Controlador MCU



Unidad monetica
+
Unidad de billetes

Partner Tech, soluciones 360°

Una empresa líder con el mayor catálogo de soluciones del mercado
Soporte técnico personalizado con técnicos de campo en toda España

Mantenimiento help-desk y on-site con cobertura 365 días

Partner Tech, tecnología, garantía y calidad

Quieres saber más
sobre UNICO?

913 120 632

comercial@partner-tech.eu

www.partner-tech.eu

PARTNER

CARE . TRUST . RESPONSIBILITY

PAYTEF: Una pasarela de pago flexible y con garantías

PAYTEF es una pasarela de pago omnicanal que permite la interconexión a través de un sencillo interface con la aplicación de gestión, bajo cualquier esquema de comunicaciones y permitiendo gestionar y consultar tus cobros desde una única plataforma.



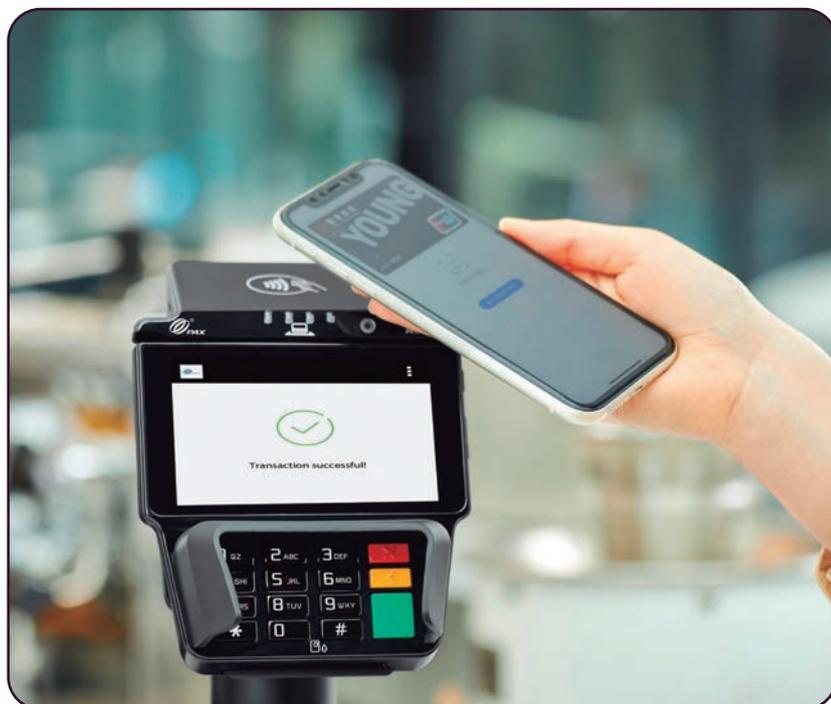
Descubre qué nos diferencia de otras pasarelas de pago

VANGUARDIA

PAYTEF dispone de dispositivos Android de última generación, permitiendo un rendimiento óptimo y una mayor flexibilidad

OMNICALIDAD

Permite trabajar en presencial, entornos desatendidos y comercio electrónico teniendo un control absoluto en tiempo real de las transacciones desde un único panel de control.



SEGURIDAD

Con más de 15 años en el sector de medios de pago y con personal propio formado y con amplia experiencia, PAYTEF dispone de la certificación PCI DSS Nivel 1 para ofrecer la máxima seguridad en sus transacciones.

SERVICIO 24H

Nos diferenciamos por ofrecer el mejor soporte técnico proporcionado por personal propio y disponible 24 horas al día los 365 días del año.



PAYTEF

PAYTEF
Tel. 91 189 8262 | comercial@paytef.es
www.paytef.es

PAYTEF Comandero

Los comanderos Android que integran el cobro con tarjeta de crédito en el mismo terminal. En un único dispositivo, comandero y cobro con tarjeta integrado; sin tener que ir a buscar el datáfono ni teclear el importe a cobrar, evitando errores y ahorrando tiempo y esperas innecesarias



PAYTEF Desatendido

La solución PAYTEF all-in-one para entornos desatendidos y vending

En un único dispositivo, tiene disponible todas las soluciones de pago con tarjeta, la posibilidad de instalar cualquier APP en Android y la lectura de códigos de barras o QRs.



PAYTEF®

PAYTEF

Tel. 91 189 8262 | comercial@paytef.es

www.paytef.es

Especial TPV'S

Escáner Zonerich

Escáner 2D USB CON PIE

- Lector 2D de códigos de barras y de códigos QR.
- Puertos: USB



Escáner búho 2D

- Escáner de sobremesa.
- Especial para farmacias ya que lee tanto códigos de barra como códigos QR.
- Puertos: USB, RS232 y PS2.
- Garantía de 3 años



Monitores Táctiles

Modelo MT de 15" y de 17"

- TFT LCD capacitiva. True Flat.
- Resolución 1024x768
- Máxima estabilidad. Admite soporte Vesa (no incluido).
- Fácil de colgar en la pared sin accesorios adicionales.
- Fuente de alimentación interna.
- Alta calidad.



SMARTPHONE 6,1" RUGERIZADO

- Pantalla 6,1" HD Display IP69k
- CPU: Media Tek Helio P60,
- Octa Core, 2.0Ghz
- 4GB de RAM y 64GB de ROM. Dual SIM
- Android 10
- Conexiones: 4G, Wifi, Bluetooth 5.0, USB Tipo C, 3.5mm audio Jack.
- Batería de litio de 5.580 mAh.
- Cámara trasera de 16Mpx y delantera de 8Mpx.
- Lector de huellas.



CAJAS REGISTRADORA

Modelo LF100 de TOWA SANKIDEN

- Alfa. Térmica 1 X 58 mm. con logo.
- Display cliente y empleado.
- 1XRS232, 1XRJ11 (salida cajón 9v).
- Admite scanner.
- Cinta control electrónica.
- 43 teclas configurables, 50 empleados, 50 Dptos, 16 Dptos. directos. 5.000 PLU'S con control de stock.
- Cajón pequeño o grande.
- DISPONIBLE EN NEGRO



Modelo ER-57 de ECR SAMPOS

- Alfanumérica, papel térmico 57mm.
- Visor alfanumérico de operador de 1 línea.
- Cinta de control electrónica.
- Hasta 2.000 líneas. 7 departamentos (14 con tecla de nivel), 400 PLU'S.
- No imprime logo
- CAJÓN 8M/4B (34x36x20mm)



Modelo ER-60 de ECR SAMPOS

- Alfanumérica, papel térmico 57mm.
- Visor alfanumérico de operador y numérico de cliente.
- Cinta de control electrónica
- 4.200 líneas, 20 departamentos, 1.000 PLU'S.
- No imprime logo.
- CAJÓN GRANDE 8M/4B .
- Cajón pequeño 8M/4B (34x36x23mm)



C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)

 www.reelsa.es

 pedidos@reelsa.es

 91.851.97.11

 637.75.56.13



Cajones de autocobro para tu negocio

CASHKEEPER®



CK950E

Económico y disponible en negro y en blanco



CK APOLO

Acepta, paga, recicla y valida monedas de 0,02€ a 2€ y todos los billetes



CK+ ALU

Aluminio, opcional hasta 4 módulos. Valida todas las monedas y todos los billetes



CK+ NCK2

Empotrable, integración perfecta en cualquier mobiliario. Disponible modelos: CK+ y Apolo

En REELSA queremos dar la solución definitiva, rápida y segura para la gestión del dinero en efectivo de los negocios

- Los cajones de autocobro son **fáciles de usar** y de instalar.
- Son **seguros**, para evitar hurtos y robos.
- **NO hay errores en el cambio**, la caja siempre cuadra tanto en billetes como en monedas.
- Se pueden cambiar los cajetines sin abrirlos.

Nueva gama CK+ para negocios que exigen rapidez en la gestión del efectivo

Modelos CK Apolo y CK+ disponibles también en INOX

C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)



918519711



www.reelsa.es



pedidos@reelsa.es



637 75 56 13

Especial TPV 'S

TPV Zonerich ZQT8350 – J1900

- TPV con pantalla táctil 15" capacitiva Trueflat.
- Equipado con un procesador Intel Celeron CPU J1900. Quad Core 2.0 GHz.
- Carcasa de aluminio.
- Ofrece la posibilidad de ponerle display o visor trasero.
- Puertos: 6xUSB, 3xRS232, 1xVGA, 1xLAN (10/100).
- Almacenamiento: 4GB RAM y 128 GB Mini PCI.



TPV Zonerich ZQT8350 i5

- TPV con pantalla táctil 15" capacitiva TFT LCD.
- Intel Core i5/5200U hasta 2.7 GHz
- Ofrece la posibilidad de ponerle display o visor trasero.
- Puertos: 6xUSB, 2XCOM, 1XDCIN1, 1xVGA, 1xHDMI, 1xLAN, 2xAudio (Salida/Entrada).
- Almacenamiento: 8GB RAM y 120GB.



TPV Zonerich ZQT8350 – J4125

- TPV con pantalla táctil capacitiva de 15".
- Equipado con un procesador Intel Celeron J4125.
- Ofrece la posibilidad de ponerle display o visor trasero.
- Puertos: 6xUSB, 1XCOM, 1XDCIN1, 1xVGA, 1xHDMI, 1xLAN, 2xAudio (Salida/Entrada).
- Almacenamiento: 4GB RAM y 128GB SSD.



TPV Zonerich ZQT9650 Celeron 2950M

- TPV con pantalla táctil de 15" capacitiva TFT LCD.
- Equipado con un procesador Intel Haswell. Dual Core 2.0 GHz
- Ofrece la posibilidad de poner visor de torre.
- Puertos: 5xUSB, 1xRS232 (RJ45) 1xVGA, 1xLAN, 1xSalida de Audio.
- Almacenamiento: 4GB RAM y 120GB SSD 2'5.



TPV Zonerich ZQA9650 RK3288 (Android)

- TPV con pantalla táctil de 14" capacitiva True Flat.
- Resolución: 1366x768
- Base sólida metálica.
- Android 7.1
- 2GB DDR3 RAM Y 8GB ROM.
- Puertos: 4xUSB, 1xRS232, 1xSalida, 1xRJ45 LAN, 1XTF CARD SLOT
- Bluetooth, Ethernet y WIFI
- Serie económica



C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)

 www.reelsa.es

 pedidos@reelsa.es

 91.851.97.11

 637.75.56.13



Los mejores software TPV para tu negocio

Glop



GLOP HOSTELERÍA

- Para todo tipo de locales de hostelería.
- Restaurantes, Pub, Take Away, Delivery...

GLOP COMERCIO

- Para todo tipo de comercios. Facilita la fidelización de clientes.
- Dispone de conexión con tienda online.

GLOP TALLAS Y COLORES

- Desarrollado para Boutiques, Zapaterías...

Diferentes **módulos**: Módulo cajón autocobro, Android, consulta WEB... Con pasarela de pagos.

Disponibile en 3 versiones: **Miniglop, Glop y Business.**



Descubre una forma de trabajar más rápido y cómodamente con el software de gestión de BDP.

Tiene **pasarela de pagos** y **gran variedad de módulos y licencias**:

| | |
|-----------------------------|--|
| Módulo Conectividad | Licencia BDP-NET Hostelería |
| Módulo Talla y Color | Licencia BDP-NET Talla y Color |
| Módulo Ticket Bai | Licencia BDP-NET Comercio |
| Módulo Vending | Licencia BDP-NET Peluquería y Estética |
| Módulo Cajón Automático ... | Licencia BDP-NET Hotel ... |



TOWA SANKIDEN



Software de Gestión Táctil

Multiplataforma (Windows- Linux-Android)

- Pack de licencias Ilimitadas para Distribuidores
- Aplicaciones específicas Multisectorial:
 - Hostelería y Comercios
 - Carnicerías/Pescaderías (trazabilidad)
 - Hoteles, hostales y casas rurales
 - Peluquerías/Spas/Gimnasios
 - Autoventa flota camiones

Software de Back-Office

Control de franquicias Back-Office online Gestión de Stocks online

C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)



918519711



www.reelsa.es



pedidos@reelsa.es



637 75 56 13

Especial TPV'S

Impresora térmica X-Printer XP220NKB

- Impresora térmica de tickets 80 mm con autocorte.
- Los puertos que lleva son:
- USB+RS232(serie)+LAN(Ethernet)
- Cuenta con una salida para cajón de 24Vts
- Su velocidad de impresión es de 260mm/sg
- Dimensiones: 183x143,5x135mm
- Garantía de 2 años.
- Color Blanco.



Impresora térmica X-Printer XP330USL

- Impresora térmica de tickets 80 mm con autocorte.
- Los puertos que lleva son: USB+RS232 (serie)+Ethernet
- Cuenta con una salida para cajón de 24Vts
- Su velocidad de impresión es de 300mm/sg
- Dimensiones: 184x140x142mm
- Garantía de 2 años.
- Color Negro.



Impresora térmica X-Printer XP260 WIFI

- Impresora térmica de tickets 80 mm con autocorte.
- Los puertos que lleva son: USB+RS232+Ethernet+LAN y WIFI con avisador acústico luminoso.
- Posibilidad de colgar en pared.
- Cuenta con una salida para cajón de 24Vts
- Su velocidad de impresión es de 260mm/sg
- Dimensiones: 189,15x145,35x139,7mm
- Garantía de 2 años.
- Color negro



Impresora térmica X-Printer XPE105

- Impresora de etiquetas térmica directa, pequeña y económica.
- Impresión de diferentes tipos de etiquetas.
- Resolución 203 DPI.
- USB, 8Mb SDRAM, 8Mb Flash.
- Sensor de cabezal
- Dimensiones: Anchura máxima 108mm, Longitud máxima 1778mm
- Garantía de 2 años.
- Color Negro.



Impresora portátil X-Printer XP810P Bluetooth/Wifi

- Impresora térmica de tickets portátil de 80 mm.
- Con funda incluida para poder colgar en el cinturón.
- Fuente de alimentación incluida.
- Su velocidad de impresión es de 70mm/sg
- Cuenta con conexión USB, Wifi y Bluetooth.
- Garantía de 2 años.



C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)

 www.reelsa.es

 pedidos@reelsa.es

 91.851.97.11

 637.75.56.13



Gestiona tu negocio de forma fácil y sencilla

GESTORES DE CLIENTES



CQ5 – GESTOR DE CLIENTES

Es la solución sencilla y perfecta para que los clientes sepan cuando está listo su pedido y puedan recogerlo sin necesidad de estar constantemente pendientes.

Evita esperas de pie y largas colas.



CQ5– RECEPTOR CLIENTES

Diseño fino y elegante, resistente al agua y a caídas.

Lleva un borde de goma protectora.

Avisador con vibración, sonido y luz.



PANEL LLAMADOR

Con código infrarrojo integrado sencillo y ágil de configurar y programar.



BASE DE CARGA

Base de carga para recargar los receptores.

Puede cargar hasta 20 receptores a la vez.

Con fuente de alimentación externa.

AVISADORES DE CAMAREROS

AVISADOR 1 BOTÓN



RECEPTOR DE PULSERA



RECEPTOR DE LLAMADA



LLAMADOR DE COCINA



C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)

 918519711  www.reelsa.es  pedidos@reelsa.es  637 75 56 13

Especial TPV'S

TOTEM ZONERICH PARA WINDOWS - POS KIOSKOS

Tótem de autoservicio para Windows.
Disponible en tres tamaños: 21"; 27"y 32".

- Pantalla táctil capacitiva.
- Procesador Inter Celeron J1900, Quad-core, 2.0Ghz
- 4GB de RAM y 64GB de SSD.
- Impresora de tickets de 80mm, RFID y scanner.
- 2xUSB, 1 xLAN (10/100)
- Con conectividad Wi Fi.



TOTEM 32"
CON SCANNER+RFID+
IMPRESORA 80MM



TOTEM ZONERICH ANDROID- POS KIOSKOS

Tótem de autoservicio con Android
Disponible en tres tamaños: 21"; 27"y 32".

- Pantalla táctil capacitiva.
- 2GB de RAM y 8GB de almacenamiento.
- Impresora de tickets de 80mm, RFID y scanner.
- 2xUSB, 1xLAN (10/100)
- Con conectividad Wi Fi.



TOTEM 27"
CON SCANNER+RFID+
IMPRESORA 80MM



TOTEM 21"
CON SCANNER+RFID+
IMPRESORA 80MM



No incluye terminal de autocobro ni soporte



C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)

 www.reelsa.es

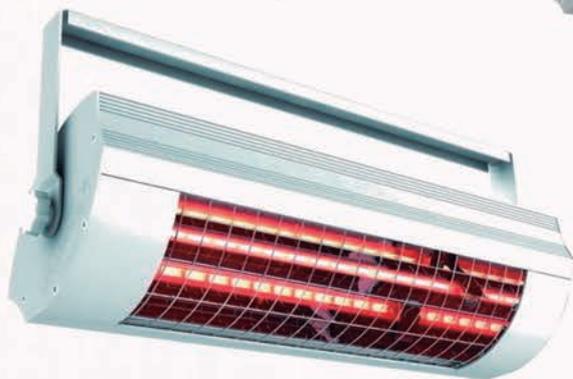
 pedidos@reelsa.es

 91.851.97.11

 637.75.56.13



SOLAMAGIC 2000



Calefactores por infrarrojos de exterior para aclimatar las terrazas, los porches...

Con tres colores a elegir entre:

- Blanco
- Titanio
- Antracita

Con potencia de 1400w o de 2000w

HIDRAMAGIC

PRODUCTOS SANITARIOS



Ts-Detector Mural CO2

Detector de Pantalla Grande



ZQ-DA5

Dispensador de Gel Automático



HJD-3002

Medidor de CO2



HO-803

Generador de Ozono

C/ Destornillador, 30 P-29 Collado Villalba 28400 (Madrid)



918519711



www.reelsa.es



pedidos@reelsa.es



637 75 56 13



GAMA DE TPV CON IMPRESORA SUNMI

- ★ D2 MINI: Android 8.1, Pantalla 10.1", 2+8GB, Impresora 57mm, Visor 4.3", NFC. Ideal como caja registradora.
- ★ T2 MINI: Android 7.1, Pantalla 11.6", 2+16GB, Impresora 80mm, Lector QR, NFC, Visor trasero 2 líneas.
- ★ D2s PLUS: Android 7.1, Pantalla 15.6", 2+8GB, Impresora 80mm. Disponible pantalla trasera 10.1".
- ★ T2s: Android 9.0, Pantalla 15.6", 4+64GB, Impresora 80mm. Disponible pantalla trasera 10.1". Disponible pantalla trasera 15.6". Disponible lector NFC+MSR.



25

P.C.MIRA

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

www.pcmira.com

1997 - 2022

SUNMI

Android POS Leader

- ★ D2s LITE: Android 7.1, Pantalla 15.6", 2+8GB, Wifi+BT. Disponible pantalla trasera 10.1".
- ★ T2s LITE: Android 9.0, Pantalla 15.6", 4+64GB, Wifi+BT. Disponible pantalla trasera 10.1". Disponible pantalla trasera 15.6". Disponible lector NFC+MSR.



GAMA DE TPV SIN IMPRESORA SUNMI



GAMA DE TPV CON IMPRESORA IMIN

- ★ M2-203: Android 8.1, Pantalla 5.5", 1+8GB, Impresora 57mm, Batería, 4G, Cámara. Cuna de carga opcional.
- ★ M2 MAX: Android 11, Pantalla 8", 4G, 2+16GB, Impresora 57mm, Batería, Cámara, 1xUSB.
- ★ D1: Android 11, Pantalla 10.1", 2+16GB, Impresora 57mm, 1xPuerto Cajón, 4G, 2xUSB, 1xEthernet, Cámara.
- ★ D4: Android 7.1, Pantalla 15.6", 2+16GB, Impresora 80mm, 5xUSB, 1xEthernet, 1xRS232, 1xPuerto Cajón. Disponible con pantalla trasera 10.1". Disponible con pantalla trasera 15.6".



25

1997 - 2022

P.C.MIRA

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

imin

Intelligence for Business



GAMA DE TPV SIN IMPRESORA IMIN

- ★ D2-402: Android 11, Pantalla 10.1", 2+16GB, 1xEthernet, 1xRS232, 4xUSB, 1xPuerto Cajón. Disponible para colgar en pared.
- ★ D3: Android 7.1, Pantalla 15.6", 2+16GB, 1xEthernet, 1xRS232, 4xUSB, 1xPuerto Cajón. Disponible con pantalla trasera 10.1". Disponible para colgar en pared.
- ★ K1: Android 7.1, Pantalla 21.5", IP65, 2+16GB, 1xEthernet, 1xRS232, 4xUSB, 1xPuerto Cajón, 1xHDMI, Antena Wifi. Para colgar en pared. Protegido contra líquidos y polvo.



- ★ TP-805L: Económica, salida superior, USB+COM+Ethernet, color negro.
- ★ TP-805: Económica, salida superior, USB+WIFI o USB+BT, color negro.
- ★ KP-806: Para cocina, luz y sonido, USB+Ethernet, cubierta protectora.
- ★ TP-808: Rápida y pequeña, tipo cubo, USB+COM+Ethernet o USB+WIFI.
- ★ TP-809: Rápida, con salida frontal, USB+COM+Ethernet, blanca o negra.
- ★ TP-801: Robusta, con salida frontal, USB+COM+Ethernet, con luz frontal.

**GAMA DE IMPRESORAS DE TICKETS
HPRT**



25
1997 - 2022

P.C.MIRA
Tel: 93.410.63.63
comercial@pcmira.com
www.pcmira.com

HPRT



- ★ SL-42: Muy económica, térmica, USB, para etiquetas de transporte.
- ★ HT-300: Económica, transferencia, USB+COM+Ethernet.
- ★ PRIME: Muy Rápida, transferencia, USB+COM+Ethernet.
- ★ BRAVO-L: Industrial, transferencia, USB Host+USB+COM+Ethernet, alta capacidad y velocidad.
- ★ BRAVO: Industrial, transferencia, 3xUSB Host+USB+COM+Ethernet, máxima velocidad, 512MB RAM, 256MB FLASH, ribbon 600 metros.

**GAMA DE IMPRESORAS DE ETIQUETAS
HPRT**



TERMINAL PORTÁTILES CON IMPRESORA 57mm/80mm SUNMI

- ★ V2: Android 7.1, Pantalla 5.5", 2+16GB, Impresora 57mm.
- ★ V2 PRO: Android 7.1, Pantalla 6", NFC, 2+16GB, Impresora 57mm, Scanner. Disponible con Impresora Etiquetas.
- ★ V2s: Android 11, Pantalla 5.5", 2+16GB, Impresora 57mm, Scanner 2D. Disponible con Impresora Etiquetas. Disponible con GMS y 3+32GB.
- ★ V2s+: Android 11, Pantalla 6.2", 2+16GB, Impresora 80mm, Disponible con Scanner 2D e Impresora de Etiquetas. Disponible con GMS y 3+32GB.



25

1997 - 2022

P.C.MIRA

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

SUNMI

Android POS Leader



TERMINALES PORTÁTILES PARA HOSTELERÍA E INDUSTRIA SUNMI

- ★ M2: Android 7.1, Pantalla 5", 1+8GB, Wifi+BT.
- ★ M2 MAX: Android 9.0, Pantalla 10.1", 3+32GB, IP65, Wifi+BT, Cámaras. Disponible con 4G y 4+64GB.
- ★ L2K: Android 7.1, Pantalla 4", Teclado, Scanner 2D. Mango y RFID opcional.
- ★ L2Ks: Android 11, Pantalla 4", Teclado, Scanner, IP68. Opción de mango. Disponible con GMS y 4+32GB.
- ★ L2s: Android 9.0, Pantalla 5.5", 2+16GB. Disponible con Scanner, RFID, 3+32GB.
- ★ L2H: Android 11 GMS, Pantalla 5.5", IP67, 4+64GB. Scanner 2D, Wifi+BT+4G..

CRYMA

Importadores y Mayoristas
de TPV's y Periféricos

HOREPOS
More than POS solutions

TYSSO **SEÑOR**



TP-1190 (J1900)
TP-5590 (i5)

Amplitud



TP-1617 (Android)
TP- 2617 (3965u)
TP-3617 (i3)

HOREPOS
More than POS solutions

HOREPOS+
Special Edition Plus



POS-1000B (J1900)
TP-1715 (i5)
TP-1115 (Android)

AP-3515

TYSSO



V3 (J1900)
V5 (i3)



X3

SEÑOR



IMPRESORAS



TERMINALES PORTÁTILES



CAJONES AUTOMÁTICOS



ESCÁNERS