

GAMA TM-INTELLIGENT GUÍA DE VENTAS



HACIA LA PRÓXIMA GENERACIÓN DE SISTEMAS PARA PUNTO DE VENTA



EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION

Índice

Introducción y contexto del sector	02
¿A quién nos dirigimos?	03-04
Propuesta de valor	05-06
Posibles aplicaciones	07-08
Características y tecnología	09-10
Gama de productos y ventajas para los distribuidores	11-12
Situaciones de ejemplo	13-18
Preguntas y respuestas	19

Cambia la manera de hacer negocios de tus clientes

Los cambios en los hábitos de compra de los consumidores, tanto en tienda como online, han transformado el modo en el que los minoristas interactúan y se comunican con los consumidores.

Para hacer frente a esta transformación, los minoristas están buscando nuevos modos de retener a sus clientes ofreciéndoles una mejor experiencia y un mayor nivel de servicio.

La implementación de la tecnología más reciente puede permitir a los minoristas atraer y retener a los clientes, a la vez que crean sistemas más flexibles para el futuro.

Con la gama TM-Intelligent, Epson lo ha hecho posible.

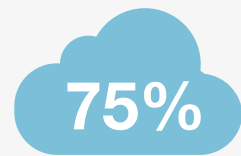
Esta guía incluye lo siguiente:

- Segmentación de mercado: puntos de venta tradicionales frente a los de última generación
- Gama de productos y estrategia de venta
- Situaciones en tienda
- Preguntas y respuestas que te ayudan a responder rápidamente a las dudas más habituales de los clientes

Esta guía te ayudará a conocer mejor la gama TM-Intelligent, a descubrir el valor potencial para tus clientes y posibles clientes, y a encontrar oportunidades para ella en tus cuentas y en el mercado.



¿Sabías que...



el 75% de los minoristas se plantea adoptar puntos de venta con informática en la nube en los próximos 5 años?

(Coleman Parkes, 2013)



21 millones de clientes al año van a otra tienda con tal de evitar colas?

(YouGov report 2012)



el 20% de los consumidores admite salirse de la cola de la caja si tiene que esperar 3 minutos o menos?

(Coleman Parkes, 2013)

el 36% de los minoristas pierden hasta una hora a la semana de tiempo de inactividad en el punto de venta?



se pierden las oportunidades de mejora de los ingresos de 52 horas al año, lo que equivale a cinco días laborables?

(Coleman Parkes, 2013)

¿A QUIÉN NOS DIRIGIMOS?

Una pequeña tienda especializada, un mayorista de gran volumen y una cadena de hoteles comparten un mismo objetivo: mejorar y simplificar el proceso de transacción.

Hemos elaborado una lista de los requisitos de cada uno de los segmentos.

En términos de adopción tecnológica, el sector minorista y de hostelería pueden dividirse en los siguientes segmentos.

Usuarios de puntos de venta tradicionales

Hoy en día, estos clientes presentan unas necesidades muy definidas, como el tiempo de transacción y el espacio de pago. No tienen previsto realizar una integración con dispositivos móviles.

Usuarios de puntos de venta tradicionales que buscan un factor de diferenciación

Estos clientes tienen unas necesidades similares a las de los usuarios de puntos de venta tradicionales, pero cuentan con una competencia más dura en los nuevos canales online. No desean sustituir su plataforma actual, pero le añadirán nuevas funciones.

Requisitos

- Espacio de punto de venta reducido
- Implementación rápida y sencilla
- Reducción de la formación del personal
- Mejora de la gestión de transacciones en las horas punta
- Fácil integración de nuevos servicios
- Mejora de la experiencia de cliente
- Promociones y publicidad personalizados
- Eficiencia energética

Requisitos

- Integración e información en tiempo real en todas las tiendas
- Espacio de punto de venta reducido
- Fácil integración de nuevos servicios
- Reducción de las colas y los tiempos de espera
- Dispositivo de punto de venta elegante
- Solución integrada
- Mejora de la gestión de transacciones en las horas punta
- Mejora de la experiencia de cliente
- Asistencia en tienda
- Venta guiada
- Tablet para punto de venta

Supermercado

Tienda especializada

Grandes almacenes



Requisitos

- Velocidad de servicio
- Eliminación de colas
- Rápida capacidad de respuesta a los cambios en el menú
- Mejora de la experiencia de cliente
- Los clientes pueden utilizar sus propios dispositivos móviles

Usuarios que ya han iniciado la migración a los dispositivos móviles

Estos clientes ya han iniciado la implementación de aplicaciones móviles para mejorar su experiencia de cliente. En función de su situación, optarán por una sustitución o una coexistencia de la infraestructura de punto de venta.

Usuarios de puntos de venta web puros

Estos clientes se encuentran en la última fase de la migración tecnológica y adoptan aplicaciones web puras (o lo harán en breve). Debido a la adopción de la nube, no están comprometidos con ningún hardware en particular, y una plataforma que ofrezca un acceso completo a los servicios en la nube resulta clave para ellos.

Requisitos

- Adaptabilidad de la infraestructura
- Espacio de punto de venta reducido
- Reducción de las colas y los tiempos de espera
- Ventas asistidas

PROPUESTA DE VALOR

REQUISITO DEL SECTOR

Usuario final

- Mejora de la experiencia de cliente
- Reducción de los costes

Desarrolladores de software

- Diferenciación de la solución
- Reducción de los costes y el tiempo de desarrollo
- Plataforma fiable y fácil de integrar

Distribuidor de valor añadido/distribuidor

- Colaborador de confianza
- Adición de valor al proporcionar servicios adicionales
- Diferenciación de la solución

Mejora de la movilidad

- El personal se puede mover por la tienda con dispositivos móviles para mejorar la experiencia de compra de sus clientes
- Mejora los sistemas informáticos y su eficacia mediante el control de las impresoras TM portátiles y de mostrador, y los periféricos de punto de venta
- Los jefes pueden controlar de forma remota las cajas mediante sus dispositivos móviles o revisar los datos de transacción en tiempo real
- Los clientes pueden utilizar sus dispositivos inteligentes personales



Diseñado para los minoristas

- Minimiza el coste total de propiedad
- Adaptabilidad (funcionamiento local y copia de seguridad independientes de la red)
- Maximiza el espacio del mostrador con su diseño integrado
- Fácil mantenimiento
- Fácil integración

Flexibilidad

- Realiza pedidos
- Obtén información sobre el cliente realizando un seguimiento y una monitorización de las ofertas y el rendimiento
- Proporciona a los clientes información personalizada para asistir en las ventas
- Utiliza el proveedor de servicios y software que elijas, sin limitaciones de la plataforma
- Añade servicios adicionales con facilidad
- Compatible con aplicaciones de Windows para punto de venta heredadas sin renunciar a nada



Puente hacia el futuro

- Los dispositivos TM-Intelligent se han diseñado para coexistir en diferentes entornos al trabajar tanto con aplicaciones nativas como basadas en la Web

FACTORES DE DIFERENCIACIÓN DE EPSON

Usuario final

- Movilidad
- Flexibilidad y escalabilidad
- Diseñado para los minoristas

Desarrolladores de software

- Fácil integración y desarrollo
- Comunidad de desarrolladores de software

Distribuidor de valor añadido/distribuidor

- Fácil integración con servicios adicionales
- Ayudar a los clientes a hacer frente a los retos del entorno empresarial actual

Epson

Fabricante de impresoras para puntos de venta líder en Europa. Un líder del mercado con una reputación para crear impresoras para punto de venta fiables y de calidad.



*Source: Interconnection Consulting 2013

POSIBLES APLICACIONES

La propuesta de valor de TM-Intelligent de Epson es sencilla; permitir a los minoristas mejorar la experiencia de sus clientes y diferenciar su solución.

La arquitectura de punto de venta tradicional está totalmente centrada en la transacción y no está diseñada para ser flexible, lo que comporta un aumento de los costes y una pérdida de competitividad. Sin embargo, con una nueva arquitectura orientada al servicio, proporcionada con la gama TM-Intelligent, los minoristas pueden disfrutar de las ventajas de la informática en la nube y aprovechar la tecnología móvil o BYOD (trae tu propio dispositivo) para realmente relacionarse con los clientes.

He aquí algunos desafíos a los que se enfrentan en ocasiones los puntos de venta. Descubre cómo la gama TM-Intelligent puede marcar la diferencia.

Gestión de existencias

Una clienta ha ido a comprarse ropa nueva. Le ha gustado mucho una camisa, pero no la ha encontrado en su talla. Le gustaría comprobar en tiempo real si la tienen en stock en otra tienda.



Con TM-Intelligent, el personal puede, sin separarse del cliente y con una tablet, conectarse a la aplicación basada en la Web que integra todas las tiendas de la cadena para proporcionar datos de existencias y disponibilidad online. La tienda no necesita ningún hardware adicional ni debe utilizar forzosamente una plataforma específica.

Ventas asistidas

Un cliente ha ido a comprar un televisor. Pide información sobre el producto, lo que exige que el dependiente vaya a un ordenador situado en un pasillo próximo para obtener la información.

De este modo, o bien el dependiente se aleja del cliente, o bien tiene que alejar al cliente del producto que desea comprar.



La gama TM-Intelligent puede comunicarse directamente con dispositivos móviles, puesto que ya cuenta con todo el software necesario, gracias a la tecnología ePOS. El dependiente no se separa del cliente y utiliza una tablet con una interfaz gráfica bien diseñada, lo que le permite proporcionar al cliente especificaciones técnicas e información sobre precios y opciones disponibles. Esto simplifica el proceso para los puntos de venta móviles.

Realización de pedidos

Una clienta está de vacaciones con su familia y está sentada junto a la piscina del hotel. Quiere pedir un tentempié en el bar de la piscina, pero no quiere dejar a los niños solos.



La huésped accede, desde cualquier lugar, a una aplicación basada en la Web proporcionada por el hotel o el bar a través de su propio smartphone, sin necesidad ni siquiera de instalarla. Los huéspedes utilizan sus dispositivos móviles para ver el menú o pedir tentempiés. El pedido se imprime en la cocina automáticamente y la transacción se realiza rápidamente. Acelera la totalidad del proceso.

Localización de ubicación

Un cliente está en una gran cadena y busca un producto específico. La tienda es muy grande y tiene muchos tipos diferentes de productos, con lo cual al cliente le resulta difícil localizar el producto específico.



El personal de ventas utiliza una tablet para simplificar el proceso, localiza fácilmente el producto e imprime un mapa para el cliente.

Estos puntos hacen de TM-Intelligent de Epson una importante propuesta de valor:



Una nueva plataforma proporciona al minorista la capacidad de aprovechar al máximo todo lo que la informática en la nube le puede ofrecer

EPSON



Aprovechamiento de la tecnología móvil y la innovación de los demás, con independencia de la marca o el sistema operativo



Diseño específico para el entorno minorista



Compatible con el líder en todo el mercado europeo de impresoras de punto de venta, que goza de una reputación de calidad y fiabilidad



Nueva tecnología que crea nuevas oportunidades

¿Y si...

- pudieras eliminar las colas y los tiempos de espera?
- pudieras llegar a un restaurante, sentarte en una mesa y que alguien te trajera la comida?
- tu empresa pudiera atender a más clientes, gestionar mejor en los momentos de más trabajo y, a la vez, reducir los gastos operativos de personal?

Pon que...

- pudieras mover al personal de detrás de los mostradores y reubicarlo para gestionar el viaje del cliente
- pudieras relacionarte con los clientes y ayudarles a comprar lo que necesitan

Imagínate que...

- tus clientes pudieran utilizar sus dispositivos para buscar información y realizar transacciones
- pudieras aprovechar todas las ventajas de eficacia de un sistema de punto de venta basado en la Web junto con la fiabilidad de un sistema en la sucursal local, independiente de una conexión a Internet continua
- pudieras hacerlo sin un ordenador y sin los requisitos de potencia, compatibilidad y mantenimiento de este
- pudieras liberar espacio en el mostrador que actualmente está ocupado por un voluminoso equipo de punto de venta



La gama TM-Intelligent está diseñada para cambiar, adaptarse y ampliarse, y convertirse en la plataforma perfecta para hacer que esta visión minorista del futuro sea la realidad de hoy.

Diseñado para los minoristas

- Diseño integrado con una impresora de tickets, un procesador y almacenamiento, todo ello dentro de una sola unidad
- Elimina las interrupciones con una copia de seguridad de los datos local incorporada
- Bajo consumo energético para unos costes de propiedad más reducidos



Mejora de la movilidad

- Los minoristas pueden ofrecer una pantalla para el consumidor que muestre los tickets de los clientes y datos CRM, como información de promociones y de tarjetas de fidelidad
- Fácil de integrar dispositivos móviles gracias a su diseño de software, sin necesidad de ordenador ni drivers



Flexibilidad

- Controla periféricos, como escáneres de códigos de barras y pantallas para el cliente (dispositivo ePOS)
- Controla las impresoras de tickets TM existentes en la red
- Implementa programas de fidelidad y tickets electrónicos con un esfuerzo de desarrollo mínimo.



Puente hacia el futuro

- Los dispositivos TM-Intelligent están diseñados para trabajar en coexistencia con aplicaciones para puntos de venta existentes.



Para aprovechar este nuevo entorno, debemos entender los cambios en las tendencias de los puntos de venta, que han pasado de una arquitectura tradicional rígida a una arquitectura flexible centrada en servir al cliente.

Punto de venta tradicional frente a punto de venta orientado al servicio

Tradicional	Orientado al servicio
 <p>Orientado a la funcionalidad</p>	 <p>Orientado al proceso</p>
 <p>Diseñado para durar</p>	 <p>Diseñado para adaptarse</p>
 <p>Hardware y software vinculados</p>	 <p>Hardware y software independiente</p>
 <p>Orientado al dispositivo</p>	 <p>Orientado a la comunicación</p>

GAMA DE PRODUCTOS Y VENTAJAS PARA LOS DISTRIBUIDORES

QUÉ PRODUCTOS VENDER

Si un minorista quiere utilizar el software existente

Vende la serie TM-DT

- Elimina la necesidad de contar con un ordenador ya que el software puede funcionar en la impresora
- Está preparada para el futuro, es flexible y energéticamente eficiente, y tiene un tamaño reducido
- Permite una integración sencilla de nuevos servicios

CLIENTE OBJETIVO: Tienda minorista de una zona comercial



Si un minorista quiere utilizar el software existente y añadir servicios adicionales

Vende la serie TM-DT

- Elimina la necesidad de un PC
- Las aplicaciones locales pueden coexistir con los servicios en la nube

CLIENTE OBJETIVO: Tienda especializada, y minoristas pequeños y medianos



Impresoras portátiles



Impresoras

Ideal para entornos minoristas exigentes

**TM-P20,
TM-P80,
TM-P60II
y cortador**

Características

- Impresión de tickets móvil
- Ideal para reducir las colas en horas punta
- Resistente a pequeños golpes

Impresoras inteligentes



Impresoras

Una inversión de bajo coste preparada para el futuro

**TM-T88V-iHub
TM-T70-iHub
FP-90III**

Características

- Impresión desde cualquier tablet o smartphone
- Puede controlar periféricos, como cajas registradoras, escáneres de códigos de barras y teclados, así como impresoras TM de Epson
- Permite a los clientes utilizar sus propios dispositivos móviles

Terminales inteligentes



Impresoras

Una plataforma totalmente integrada

**TM-T88V-DT,
TM-T70II-DT,
TM-H6000IV-DT**

Características

- Terminal de punto de venta portátil
- Se puede ejecutar desde la mayoría de las aplicaciones minoristas, desde las de ordenador hasta las basadas en la Web
- Puede controlar cualquier periférico gracias a su capacidad de instalar drivers en el terminal

¿Por qué debes vender dispositivos TM-Intelligent de Epson?

Trabajas con Epson. Somos el líder del mercado europeo con una reputación para crear impresoras para punto de venta fiables y de calidad.



Aumentas tus márgenes ofreciendo tus propios servicios o el software que quieres vender.

Ventajas para distribuidores

Asesor de confianza

Te convertirás en un asesor de confianza, presentando una alternativa más rentable para ayudar a tus clientes a afrontar los desafíos del entorno minorista actual.

Para obtener más información, completa el módulo de formación online en la plataforma www.training.epson.eu.

QUÉ PRODUCTOS VENDER

Si un minorista está utilizando una solución de punto de venta móvil

Vende la serie TM-DT o TM-iHub

- Elimina la necesidad de un ordenador y puede controlar otros periféricos
- La serie TM-DT ofrece redundancia fuera de línea para una adaptabilidad completa, de modo que las ventas no se detengan ni cuando se cae la red
- Permite el uso de tablets y smartphones como terminales móviles de punto de venta y permite a los clientes usar sus dispositivos inteligentes personales

CLIENTE OBJETIVO:
Tienda especializada, hostelería, tienda de barrio

Si un minorista busca beneficiarse de las aplicaciones basadas en la Web con un presupuesto reducido

Vende la serie TM-iHub

- Permite la interacción flexible con los clientes mediante aplicaciones basadas en la Web
- Permite a los clientes utilizar sus propios dispositivos móviles
- Es una inversión de bajo coste preparada para el futuro

CLIENTE OBJETIVO:
Tienda especializada pequeña, hostelería

SITUACIONES

A continuación, se proporcionan varias situaciones que te ayudarán a entender cómo se puede adaptar la gama TM-Intelligent a diversos entornos de minorista

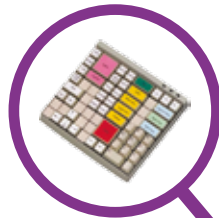
Supermercado:

Supermercados,
tiendas de barrio
y gasolineras



La mejor solución:

Solución de punto de venta basado en ordenador
con TM-H6000IV-DT, TM-T88V-DT o TM-T70II-DT



Teclado



Terminal de pago

Dispositivo
inteligente
(con adaptabilidad
incorporada)



Pantalla para
punto de
venta



Caja registradora



Básculas



Escáner de códigos
de barras



Pantalla de cliente



Dispositivo para los jefes (jefe de tienda o del punto de venta)

Jefe de tienda

- Ingresos totales
- Número de transacciones
- Top 10 de ventas

Autorización del jefe

- Anulación de líneas



Pantalla para el consumidor (fija)

Datos del ticket

- Los mismos de la pantalla de punto de venta

Información CRM/promocional (pantalla adicional con contenido específico para el consumidor)

- Tarjetas de fidelidad
- Promociones
- Días especiales
- Publicidad

El sector de los supermercados demanda una solución de punto de venta de alto rendimiento que ocupe poco espacio en la caja.

El modelo TM-DT constituye una solución ideal debido a sus capacidades de almacenamiento y CPU interna, así como su diseño integrado todo en uno. Puede controlar periféricos de punto de venta como, por ejemplo, cajas registradoras, escáneres de códigos de barras y básculas.

Además de las plataformas tradicionales, la tecnología ePOS proporciona ventajas adicionales.

Los minoristas pueden conectar una pantalla específica para el consumidor (pantalla digital) que muestre datos relevantes, como el contenido del ticket, promociones y anuncios.

Los jefes de las tiendas pueden utilizar sus dispositivos móviles para obtener una vista en tiempo real de los ingresos y el número de transacciones. También se pueden utilizar dispositivos móviles de un modo interactivo, por ejemplo, para aprobar elementos anulados.

Las bases de datos de las tiendas pueden sincronizarse con el servidor de la tienda y la impresora.

Cadena de tiendas especializada:

Tiendas de bricolaje, moda y perfumería, y grandes almacenes



La mejor solución:

Terminales para punto de venta inteligentes completos con TM-H6000IV-DT, TM-T88V-DT o TM-T70II-DT



Dispositivo de ventas móvil

Proveedores de la tienda

- Especificaciones y vídeos de los productos
- Información de existencias
- Preparación de pedidos (QR)

Pantalla para el consumidor (fija)

Datos del ticket

- Los mismos de la pantalla de punto de venta

Información CRM/promocional (pantalla adicional con contenido específico para el consumidor)

- Tarjetas de fidelidad
- Promociones
- Días especiales
- Publicidad

Impresora portátil

Impresora en red



Dispositivo para los jefes (jefe de tienda o del punto de venta)

Jefe de tienda

- Ingresos totales
- Número de transacciones
- Top 10 de ventas

Autorización del jefe

- Anulación de líneas

Los minoristas pueden mejorar significativamente la experiencia de los clientes al ayudarles en la compra, añadir nuevos puntos de venta en las horas punta y vender en cualquier zona de la tienda, no solo en los tradicionales mostradores.

La serie TM-DT puede integrar dispositivos móviles y periféricos para punto de venta en una única unidad integrada.

Los dispositivos móviles pueden funcionar como terminales de punto de venta totalmente funcionales, con el mismo aspecto que las aplicaciones tradicionales. Las transacciones se pueden realizar en cualquier lugar del establecimiento. Se simplifica la formación y se reducen los costes.

Los jefes de las tiendas pueden utilizar sus dispositivos móviles para obtener una vista en tiempo real de los ingresos y el número de transacciones. También se pueden utilizar dispositivos móviles de un modo interactivo, por ejemplo, para aprobar elementos anulados.

Las pantallas específicas para el consumidor muestran datos relevantes, como el contenido del ticket, promociones y anuncios.

Al combinarse con nuestras impresoras móviles, como la Epson TM-P80, las transacciones se pueden realizar en cualquier zona de la tienda para reducir las colas y mejorar la experiencia general del cliente.

SITUACIONES

Hostelería:

Comida rápida,
restaurantes,
bares y hoteles



La mejor solución:

Solución de tablet para punto de venta con la serie
TM-iHub



Tablet portátil

Proveedores

- Realizar pedidos
- Pagar

Impresora portátil



BYOD

Móvil del consumidor

- Pedido del menú mediante códigos QR



Pantalla para el consumidor (fija, pero interactiva)

- Control de los pedidos
- CRM
- Promociones
- Publicidad



Las soluciones de tablet para punto de venta se pueden proporcionar fácilmente con TM-iHub. Tanto con soluciones basadas en aplicaciones como basadas en la nube, el sector de la hostelería se beneficiará del uso de dispositivos móviles para mejorar la experiencia de sus clientes.

Los dispositivos para la introducción de pedidos se comunican directamente con cualquier impresora TM (impresoras de tickets, portátiles, de la cocina y del bar).

Los jefes dispondrán de toda la información en sus manos, y todos los datos se sincronizarán localmente en TM-iHub.

Los periféricos de entrada (como los escáneres de códigos de barras y las pantallas para los clientes) se controlan directamente con TM-iHub mediante la tecnología ePOS.

Los clientes pueden utilizar sus propios dispositivos para acceder a los datos relevantes, como los menús, las promociones especiales o para realizar el pedido de la comida y la bebida sin tocar la red del minorista (Server Direct Print).

Preguntas y respuestas

P: ¿Dónde puedo encontrar una lista del software disponible para TM-Intelligent?

R: Visita www.epson.es/isv para obtener una lista completa del software disponible para TM-Intelligent.

P: ¿Qué es ePOS y en qué se diferencia de los productos de la competencia?

R: ePOS es una tecnología pendiente de patente exclusiva de Epson que controla impresoras y periféricos de punto de venta en entornos de varias plataformas.

P: ¿Es complejo implementarla en mi sistema de punto de venta existente?

R: Hay disponibles un kit de desarrollo y un SDK para desarrollar o integrar fácilmente soluciones actuales. Estas herramientas se pueden descargar en www.epson.es/isv.

P: ¿Qué ocurre si se pierde la conexión a Internet? ¿Podré seguir vendiendo?

R: Con TM-Intelligent, se puede realizar una copia de seguridad de tus datos localmente para evitar pérdidas en caso de desconexiones de la red. Asimismo, la serie TM-DT cuenta con un almacenamiento y una CPU interna potentes para ofrecerte una total adaptabilidad.

P: ¿Es TM-DT solo una impresora con un ordenador?

R: Un TM-DT puede sustituir a un sistema de punto de venta de ordenador e impresora actual, además de ofrecer más ventajas. Puedes imprimir desde cualquier red y tiene la capacidad de conectarse a varios dispositivos y de controlar cualquier periférico de la red. Asimismo, tiene un tamaño reducido, lo que permite ahorrar costes en comparación con un sistema de ordenador e impresora estándar.

P: ¿Sirve únicamente para aplicaciones web?

R: TM-Intelligent funciona perfectamente con aplicaciones web, pero también constituye la mejor opción para muchos entornos diferentes, como las aplicaciones basadas en Windows tradicionales o las aplicaciones para móviles.

EPSON
COVERPLUS



**Coleman Parkes, Programa de investigación del comercio minorista de Epson, 2012. **Futuresource consulting, 2013.

Para obtener más información, ponte en contacto con tu oficina local de Epson o visita www.epson.es
Epson Ibérica, S.A.U. Central: Cerdanyola
Tel.: 93 582 15 00 Avda. Roma, 18-26
Tel.: 902 49 59 69 (Preventa) 08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Fax: 93 582 15 55

www.epson.es

Las marcas comerciales o marcas registradas son propiedad de Seiko Epson Corporation o de sus respectivos propietarios. La información sobre los productos puede estar sujeta a modificación en función de las actualizaciones en sus especificaciones.

EPSON®