

# TM-INTELLIGENT- VALIKOIMA – MYYNTIOPAS



VERKKOVALMIS



KUSTANNUSTEHOKAS



TARJOAA  
LIIKKUVUUTTA

TYYLIKÄS, KOMPAKTI  
MUOTOILU



## PYÖRITTÄÄ SEURAAVAN SUKUPOLVEN MYYMÄLÄJÄRJESTELMIÄ



**EPSON**<sup>®</sup>  
EXCEED YOUR VISION

## Sisällys

Johdanto ja markkinoiden taustat .....	02
Mitkä ovat kohderyhmiämme? .....	03-04
Arvolupaus .....	05-06
Mahdollisia käyttökohteita .....	07-08
Ominaisuudet ja tekniikka .....	09-10
Tuotevalikoima ja myyjien edut .....	11-12
Esimerkkiskenaarioita .....	13-18
Kysymyksiä ja vastauksia .....	19

## Muuttaa asiakkaidesi liiketoimintatapoja

Asiakkaiden ostotottumusten muutokset, myymälöissä ja verkossa, ovat muuttaneet vähittäismyyjien vuorovaikutuksen ja kommunikoinnin tapoja asiakkaiden kanssa.

Vastatakseen tähän muutokseen etsivät vähittäismyyjät tapoja pitää asiakkaat myymälöissä tarjoamalla paremman ostokokemuksen ja parempaa palvelua.

Viimeisimmän teknologian käyttöönotto voi mahdollistaa vähittäismyyjille asiakkaiden houkuttelemisen ja säilyttämisen samalla, kun se rakentaa joustavampia järjestelmiä tulevaisuutta silmällä pitäen.

Epsonin TM-Intelligent-valikoiman avulla tämä on mahdollista.

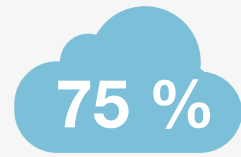
### Tämän oppaan sisältö:

- Markkinoiden segmentoituminen: Perinteinen vs. seuraavan sukupolven myyntipiste
- Tuotevalikoima ja myyntistrategia
- Myymäläskenaarioita
- K&V, jonka avulla voit nopeasti vastata asiakkaiden yleisiin kysymyksiin

Tämän oppaan avulla opit tuntemaan TM-Intelligent-valikoiman paremmin, näkemään niiden potentiaalisen arvon nykyisille ja mahdollisille asiakkaillesi ja löytämään niille mahdollisuuksia tileilläsi ja markkinoilla.



### Hyödyllistä tietää



75 % vähittäismyyjistä suunnittelee pilvitekniikan käyttöönottoa seuraavan 5 vuoden aikana

(Coleman Parkes, 2013)



Vuosittain 21 miljoonaa asiakasta ostaa muualta välttääkseen jonoja

(YouGov-raportti 2012)



20 % ihmisistä myöntää jättävänsä jonon jonotettuaan enintään 3 minuuttia

(Coleman Parkes, 2013)

36 % vähittäismyyjistä menettää jopa tunnin viikossa myyntipisteiden toimimattomuuden vuoksi



52 tuntia vuodessa = viiden työpäivän menetetty mahdollinen liikevaihto

(Coleman Parkes, 2013)

# MITKÄ OVAT KOHDERYHMIÄMME?

Pienellä erikoisliikkeellä, suurella tukkukauppialla ja hotelliketjulla on yksi yhteinen tavoite: parantaa ja yksinkertaistaa maksutapahtumaprosessia.

Olemme listanneet jokaisen segmentin vaatimukset.

Tekniikan käyttöönoton näkökulmasta jälleenmyynti- ja hotelli- ja ravintola-alat voidaan jakaa seuraaviin segmentteihin.

## Perinteisten myyntipisteiden käyttäjät

Näillä asiakkailla on tänä päivänä selkeästi määritellyt tarpeet, kuten maksutapahtuman käsittelyaika ja kassatila. He eivät suunnittele siirtymistä mobiililaitteisiin.

## Perinteisten myyntipisteiden käyttäjät, jotka etsivät keinoa erottua

Näillä asiakkailla on samankaltaiset tarpeet kuin perinteisten myyntipisteiden käyttäjillä, mutta heille uudet verkkokanavat ovat ankarampi kilpailija. He eivät halua vaihtaa nykyistä alustansa, mutta haluavat lisätä siihen uusia ominaisuuksia.

### Vaatimukset

- Pieni myyntipistetilä
- Helppo ja nopea ottaa käyttöön
- Vähentää henkilökunnan koulutusta
- Parempi maksutapahtumien hallinta ruuhka-aikoina
- Uusien palvelujen helppo integrointi
- Asiakaskokemuksen parantaminen
- Mukautetut mainonta ja kampanjat
- Energiatehokas

### Vaatimukset

- Integrointi ja tosiaikainen tiedonkulku kaikkien myymälöiden välillä
- Pieni myyntipistetilä
- Uusien palvelujen helppo integrointi
- Lyhentää jonotusta ja odotusaikoja
- Tyylikäs myyntipistelaite
- Integroitu ratkaisu
- Parempi maksutapahtumien hallinta ruuhka-aikoina
- Asiakaskokemuksen parantaminen
- Valmistusportaan tuki
- Ohjattu myynti
- Tablet-tietokone-myyntipiste

Elintarvikekauppa

Erikoisliike

Tavaratalo



#### Vaatimukset

- Palvelun nopeus
- Jonojen poistaminen
- Nopea vasteaika valikoiman muutoksiin
- Asiakaskokemuksen parantaminen
- Asiakkaat voivat käyttää omia mobiililaitteitaan

#### Vaatimukset

- Infrastruktuurin suojaus
- Pieni myyntipistetila
- Lyhennä jonotusta ja odotusaikoja
- Ulkoistettu myynti

#### Käyttäjät, jotka ovat jo aloittaneet siirtymisen mobiililaitteisiin

Nämä asiakkaat ovat jo aloittaneet mobiilisovellusten käyttöönoton parantaakseen asiakaskokemustaan. He joko tulevat korvaamaan ja/ tai käyttämään rinnakkaisia myyntipisteinfrastruktuureja tilanteestaan riippuen.

#### Puhtaasti verkkopohjaisen myyntipisteen käyttäjät

Nämä asiakkaat ovat teknisen siirtymän viimeisessä vaiheessa, ja käyttävät puhtaasti verkkopohjaista sovellusta (tai tulevat pian käyttämään). Pilvisovelluksen käyttöönotosta johtuen he eivät ole sitoutuneet mihinkään määrättyyn laitteistoon. Avainasemassa on alusta, joka tarjoaa täydet käyttöoikeudet pilvipalveluun.

## MARKKINA- VAATIMUKSET

### Loppukäyttäjä

- Paranna asiakaskokemusta
- Vähennä kustannuksia

### Itsenäinen ohjelmistotoimittaja (ISV)

- Tee heidän ratkaisustaan erottuva
- Vähennä kehitykseen kuluvaa aikaa ja kustannuksia
- Luotettava ja helposti integroitava alusta

### VAR/jälleenmyyjä

- Luotettava kumppani
- Lisää arvoa tuovia lisäpalveluja
- Tee heidän ratkaisustaan erottuva

## Vahvistaa liikkuvuutta

- Henkilökunta voi liikkua vapaasti myymälässä ja parantaa asiakkaiden ostokokemusta mobiililaitteiden avulla
- Paranna IT-järjestelmiä ja tehokkuutta sillä, että voit ohjata olemassa olevia kiinteitä ja siirrettäviä tulostimia ja myyntipisteoheislaitteita
- Päälliköt voivat ohjata kassakoneita etänä mobiililaitteista käsin, tai tarkastella maksuliikennetietoja tosiaikaisesti
- Asiakkaat voivat käyttää omia henkilökohtaisia älylaitteitaan



## Suunniteltu vähittäismyyntiin

- Minimoi kokonaiskustannukset
- Suojaus (paikallinen toiminta ja varmuustallennukset ovat verkosta riippumattomia)
- Tee tilaa myyntitiskille integroidulla suunnittelulla
- Helppo ylläpitää
- Helppo integrointi

## Joustavuus

- Tilaa tavaraa varastoon
- Saat tietoa asiakkaan käyttäytymisestä jäljittämällä ja tarkkailemalla tarjouksia ja suorituskykyä
- Tarjoa asiakkaille räätälöityä tietoa myynnin tueksi
- Käytä valitsemiasi ohjelmistoja tai palveluntarjoajia ilman alustaan liittyviä rajoituksia
- Lisää lisäpalveluja helposti
- Tue vanhempia Windows-myyntipistesovelluksia ilman kompromisseja



## Silta tulevaisuuteen

- TM-Intelligent-laitteet on suunniteltu toimimaan erilaisten käyttöympäristöjen välillä. Ne toimivat sekä alkuperäisten, että verkkopohjaisten sovellusten kanssa

## EPSONIN TEKNIIKAN EROTTAVAT TEKIJÄT

### Loppukäyttäjä

- Liikkuvuus
- Joustavuus ja laajennettavuus
- Suunniteltu vähittäismyyntiin

### Itsenäinen ohjelmistotoimittaja (ISV)

- Helposti kehitettävissä ja integroitavissa
- Ohjelmistotoimittajat

### VAR/jälleenmyyjä

- Helposti integroitavat lisäpalvelut
- Auta asiakkaita kohtaamaan tämän päivän liiketoimintaympäristön haasteet

## Epson

Euroopan johtava myyntipistetulostimien valmistaja. Markkinajohtaja, joka tunnetaan luotettavien ja korkealaatuisten myyntipistetulostimien kehittäjänä.



\*Source: Interconnection Consulting 2013

# MAHDOLLISIA KÄYTTÖKOHTTEITA

Epson TM-Intelligentin arvolutaus on yksinkertainen: se mahdollistaa vähittäismyyjälle asiakkaan kokemuksen parantamisen ja tekee ratkaisuista erottuvia.

Perinteinen myyntipistearkkitehtuuri keskittyy pelkästään rahansiirtoon, eikä sitä ole suunniteltu joustavaksi, mikä lisää kustannuksia ja heikentää kilpailuasemaa. Uudella TM-Intelligent-valikoiman palvelukeskeisellä arkkitehtuurilla jälleenmyyjät voivat nauttia pilvitekniikan eduista ja valjastaa mobiili- tai BYOD-tekniikan asiakkaan kanssa tapahtuvaan kanssakäymiseen.

**Seuraavassa on esitelty joitakin niistä haasteista, joita vähittäismyyjät usein kohtaavat. Katso TM-Intelligent-valikoiman ratkaisut erilaisiin tilanteisiin.**

## Varastonhallinta

Asiakas on ostamassa uusia vaatteita. Erityisesti yksi paita oli mieleen, mutta siitä ei löydy oikeaa kokoa. Asiakas haluaisi tarkistaa tosiaikaisesti, löytyykö sitä ketjun toisesta liikkeestä.



TM-Intelligentin avulla henkilökunnan ei tarvitse poistua asiakkaan luota, vaan voi tarkistaa verkossa tablet-tietokoneen kaikki ketjun liikkeet integroivasta verkkosovelluksesta tuotteen varasto- ja saatavuustiedot. Myymälän ei tarvitse hankkia lisälaitteita tai sitoutua mihinkään yksittäiseen alustaan.

## Ulkoistettu myynti

Asiakas on ostamassa uutta televisiota. Hän kysyy tuotteesta tietoa, mikä edellyttää myyjän siirtymistä seuraavalle käytävälle sijoitetulle tietokoneelle tarkistamaan kyseistä tietoa.

Myyjän on joko jätettävä asiakas, tai hänen on vietävä asiakas pois sen tuotteen ääreltä, jota hän on ostamassa.



TM-Intelligent-valikoima voi kommunikoida suoraan mobiililaitteiden kanssa, koska siihen tarvittava ohjelmisto on jo niissä ePOS-tekniikan ansiosta. TM-Intelligentin avulla henkilökunnan ei tarvitse poistua asiakkaan luota, vaan voi antaa asiakkaalle tekniset, hinta- ja saatavuustiedot verkossa tablet-tietokoneen hyvin suunnitellulta graafiselta liittymältä. Tämä yksinkertaistaa mPOS-prosessia.



## Tilausten vastaanotto

Asiakas on lomalla perheensä kanssa, ja istuu hotellin uima-altaalla. Hän haluaisi tilata virvokkeita allasbaarista, mutta ei halua jättää lapsiaan yksin altaalle.



Hotellin tarjoama verkkopohjainen sovellus on vieraan käytettävissä kaikkialla hotellin alueella asiakkaan omalla älypuhelimella - sitä ei tarvitse edes asentaa erikseen. Vieras voi selata ruokalistaa mobiililaitteellaan ja tilata virvokkeita. Tilaus tulostetaan keittiössä automaattisesti ja tilaus toimitetaan ripeästi. Se tekee koko prosessista nopeamman.

## Sijainnin löytäminen

Suuren ketjun asiakas etsii tiettyä nimikettä. Myymälän suuresta koosta ja tuotevalikoimasta johtuen asiakkaalla on vaikeuksia löytää tietty nimike.



Myyntihenkilökunta käyttää tablet-tietokonetta prosessin yksinkertaistamiseen: he löytävät nimikkeen helposti ja tulostavat asiakkaalle kartan sen sijainnista.

Nämä ydinkohdat tekevät Epsonin TM-Intelligentistä arvoa lisäävän tekijän:



Uusi alusta, joka antaa vähittäismyyjälle mahdollisuuden käyttää hyväkseen kaiken, mitä pilvitekniologia tarjoaa

**EPSON**



Vahvistaa mobiilitekniikkaa ja muiden tekemiä innovaatioita merkistä tai käyttöjärjestelmästä riippumatta



Suunniteltu erityisesti vähittäiskaupan käyttöympäristöön



Laadustaan ja luotettavuudestaan tunnetun myyntipistetulostinten Euroopan markkinajohtajan tukema



## Uusi tekniikka, uudet mahdollisuudet

### Mitä jos...

- Voisit poistaa jonot ja odotusajat
- Voisit saapua ravintolaan, istua alas, ja joku vain toisi sinulle aterian
- Yrityksesi voisi palvella useampia asiakkaita, hallita ruuhka-aikoja paremmin ja samalla vähentää henkilöstö- ja yleiskustannuksia



### Oletetaan että...

- Voisit siirtää henkilökunnan pois tiskin takaa ja lähettää heidät opastamaan asiakkaan palvelupolkua
- Voisit lähestyä asiakkaita ja auttaa heitä ostamaan mitä he tarvitsevat



### Voitko kuvitella, että...

- Asiakkaasi voisivat käyttää omia laitteitaan selaamiseen ja maksutapahtuman hoitamiseen
- Voisit hyödyntää kaikki verkkopohjaisen myyntipistejärjestelmän tehokkuuden edut yhdessä paikallisen, kaupan sisäisen järjestelmän luotettavuuden kanssa, internet-yhteyden jatkuvuudesta riippumattomana
- Voisit tehdä tämän kaiken ilman PC-tietokonetta ja sen mukana seuraavaa virta-, tuki- ja huoltovaatimuksia
- Voisit tehdä tilaa tiskille, jota tällä hetkellä valloittaa tilaavievä myyntipistelaiteisto



TM-Intelligent-valikoima on suunniteltu muuttuvaksi, mukautuvaksi ja laajennettavaksi, mikä tekee siitä täydellisen alustan muuttamaan tämän vähittäiskaupan tulevaisuuden vision tämän päivän todellisuudeksi.

## Suunniteltu vähittäismyyniin

- Integroitu muotoilu: kuittitulostin, prosessori ja tallennustila yhdessä kotelossa
- Poistaa häiriöajat sisäisellä, paikallisella tietojen varmuustallennuksella
- Pieni virrankulutus, pienet kokonaiskäyttökustannukset



## Vahvistaa liikkuvuutta

- Vähittäiskaupat voivat tarjota kuluttajanäytön, joka näyttää asiakkaan kuitit ja asiakkuudenhallintatietoja, kuten kampanjoita ja asiakaskorttitietoja
- Integroii mobiililaitteet helposti ohjelmistosuunnittelunsa ansiosta – PC-tietokoneita tai ajureita ei tarvita



## Joustavuus

- Ohjaa myyntipisteen oheislaitteita, kuten viivakoodinlukijoita ja asiakasnäyttöjä (ePOS-laite)
- Ohjaa olemassa olevia TM-kuittitulostimia verkon välityksellä
- Käyttää asiakkuusohjelmia ja sähköisiä kuitteja vähimmällä kehittämiseen tarvittavalla vaivalla











## Silta tulevaisuuteen

- TM-Intelligent-laitteet on suunniteltu toimimaan erilaisten myyntipistesovellusten välillä.



Jotta voisimme hyödyntää uutta käyttöympäristöä tulee meidän ymmärtää myyntipistetrendin muutosta – siirtymistä kankeasta, perinteisestä arkkitehtuurista joustavaan, asiakkaan palvelemiseen tähtäävään arkkitehtuuriin.

## Perinteinen vs. palvelusuuntautunut myyntipiste

Perinteinen	Palvelusuuntautunut
 <p>Toiminnallisesti suuntautunut</p>	 <p>Prosessisuuntautunut</p>
 <p>Suunniteltu kestämään</p>	 <p>Suunniteltu mukautumaan</p>
 <p>Yhteenkuuluvat ohjelmisto ja laitteisto</p>	 <p>Itsenäiset ohjelmisto ja laitteisto</p>
 <p>Laitesuuntautunut</p>	 <p>Kommunikaatio-suuntautunut</p>

# TUOTEVALIKOIMA JA MYYJIEN EDUT

## MITÄ TUOTTEITA KANNATTAA MYYDÄ

Jos vähittäiskauppa haluaa käyttää olemassa olevaa ohjelmistoa

### Myy TM-DT-sarjaa

- Se poistaa PC-tietokoneen tarpeen, sillä ohjelmisto voi toimia tulostimesta käsin
- Se on aikaa kestävä, joustava, pienikokoinen ja energiatehokas
- Siihen on helppo integroida uusia palveluja

KOHDEASIAKAS:  
Tavallinen vähittäiskauppa



Jos vähittäiskauppa haluaa käyttää olemassa olevaa ohjelmistoa ja lisätä siihen lisäpalveluita

### Myy TM-DT-sarjaa

- Se poistaa PC-tietokoneen tarpeen
- Paikalliset sovellukset voivat toimia rinnan pilvipalveluiden kanssa

KOHDEASIAKAS:  
Erikoisliike ja pieni tai keskisuuri vähittäiskauppa



## Mobiilitulostimet



### Tulostimet

Erinomainen vaativia vähittäiskaupan käyttöympäristöjä varten

**TM-P20,  
TM-P80,  
TM-P60II  
ja peeler**

### Ominaisuudet

- Liikkuvaa kuititulistusta
- ihanteellinen jonojen purkamiseen ruuhka-aikoina
- Vankka ja kestävä pieniä kolhuja vastaan

## Intelligent-tulostimet



### Tulostimet

Se on edullinen, aikaa kestävä investointi

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

### Ominaisuudet

- Tulosta mistä tahansa älypuhelimesta ja tablet-tietokoneesta
- Hallitse muita oheislaitteita, kuten rahalaatikkoa, viivakoodinlukijaa ja näppäimistöä, sekä muita Epson TM-tulostimia
- Mahdollistaa asiakkaiden omien mobiililaitteiden käytön

## Intelligent-päätteet



### Tulostimet

Täysin integroitu alusta

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

### Ominaisuudet

- Mobiili myyntipistepäätte
- Voidaan käyttää useimmista vähittäiskaupan sovelluksista PC-tietokoneesta verkkopohjaiseen
- Voi asentaa ajureita päätteelle ja siten hallita mitä tahansa oheislaitetta

## Miksi myydä Epsonin TM-intelligent-laitteita?

Työskentelet yhdessä Epsonin kanssa. Me olemme Euroopan markkinajohtaja, joka tunnetaan luotettavien ja korkealaatuisten myyntipistetulos-timien kehittäjänä.



Korostat katettasi tarjoamalla omia palvelujasi, tai ohjelmistoa jota haluat myydä.

Sinusta tulee luotettu neuvonantaja, joka tarjoaa kustannustehokkaampaa vaihtoehtoa, joka auttaa asiakasta kohtaamaan tämän päivän vähittäiskaupan haasteet.

Lisätietoja saat täyttämällä online-harjoitusmoduulin [www.training.epson.eu](http://www.training.epson.eu) -alustalla.

## MITÄ TUOTTEITA KANNATTAA MYYDÄ

**Jos vähittäismyyjä käyttää mobiilia myyntipisteratkaisua**

### **Myy TM-DT- tai TM-iHub-sarjaa**

- Se poistaa PC-tietokoneen tarpeen ja sillä voi ohjata oheislaitteita
- TM-DT tarjoaa täyden suojauksen offline-vikasiedon, joten vaikka verkko kaatuisi, myynti voi yhä jatkuu
- Se mahdollistaa tablet-tietokoneiden ja älypuhelimien käytön myyntipistepäätteinä, sekä asiakkaille henkilökohtaisten älylaitteiden käytön

KOHDEASIAKAS: Erikoisliike, hotelli- ja ravintola-ala, lähikauppa

**Jos vähittäiskauppa etsii keinoa hyödyntää verkkosovelluksia tiukalla budjetilla**

### **Myy TM-iHub-sarjaa**

- Mahdollistaa joustavan kanssakäymisen asiakkaan kanssa verkkopohjaisia sovelluksia käyttäen
- Mahdollistaa asiakkaiden omien mobiililaitteiden käytön
- Se on edullinen, aikaa kestävä investointi

KOHDEASIAKAS: Pieni erikoisliike, hotelli- ja ravintola-ala

# SKENAARIOT

Ohessa on muutamia skenaarioita, joiden avulla voit ymmärtää kuinka TM-Intelligent-valikoima voi sopia erilaisiin vähittäiskaupan käyttöympäristöihin

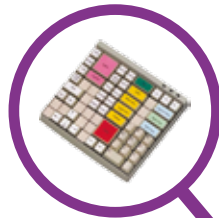
## Elintarvikkeet:

Elintarvikekauppa,  
lähikauppa ja  
huoltoasemat



## Paras ratkaisu:

PC-pohjainen myyntipisteratkaisu: TM-H6000IV-DT,  
TM-T88V-DT tai TM-T70II-DT



Näppäimistö



Maksupäätte

Älykäs laite  
(sisäisellä suojauksella)



POS-näyttö



Rahalaatikko



Vaaka



Viivakoodinlukija



Asiakasnäyttö



### **Päällikön laite (myymälä- tai myyntipistepäällikkö)**

#### **Myymäläpäällikkö**

- Liikevaihto yhteensä
- Maksutapahtumien määrä
- Top 10 -myynnit

#### **Esimiehen hyväksyntä**

- Rivin mitätöinti



### **Kuluttajan näyttö (kiinteä)**

#### **Kuittitiedot**

- Sama kuin myyntipistenäyttö

#### **CRM/kampanjatietoja (lisänäyttö, jolla erityisesti kuluttajalle suunnattua sisältöä)**

- Asiakaskortit
- Kampanjat
- Erityiset tarjouspäivät
- Mainonta

**Elintarvikekauppa vaatii kassalla tilaa säästävää, korkean suorituskyvyn myyntipisteratkaisua.**

TM-DT on ihanteellinen ratkaisu sisäisen prosessorinsa ja tallennuskykynsä, sekä integroidun monitoimimuotoilunsa ansiosta. Se voi hallita myyntipisteen oheislaitteita, kuten rahalaatikoita, viivakoodinlukijoita ja vaakoja.

Perinteisten alustojen lisäksi ePOS-tekniikka tarjoaa lisäetuja.

Vähittäiskaupat voivat yhdistää kuluttajille tarkoitetun kuluttajanäytön (digitaalinen näyttö), joka näyttää asiaankuuluvia tietoja, kuten kuitin sisällön, kampanjoita ja mainoksia.

Myymäläpäälliköt voivat käyttää mobiililaitteita tosiaikaisen myyntitulon ja myyntitapahtumien määrän tarkkailemiseen. Mobiililaitteita voidaan käyttää myös interaktiivisesti, kuten hyväksymään mitätöityjä nimikkeitä.

Myymälän tietokannat voidaan synkronoida tulostimen ja liikkeen palvelimen avulla.

## Erikoistuneet kauppaketjut:

Tee se itse, muoti, parfyymit ja tavaratalot



## Paras ratkaisu:

Kaikenkattavat älykkäät myyntipistepäätteet joissa on TM-H6000IV-DT, TM-T88V-DT tai TM-T70II-DT





## Kannettava myynnin laite

### Myyvälän tavarantoimittajat

- Tuotevideo, tekniset tiedot
- Varastotiedot
- Tilauksen valmistelu (QR)

## Kuluttajan näyttö (kiinteä)

### Kuittitiedot

- Sama kuin myyntipistenäyttö

### CRM/kampanjatietoja (lisänäyttö, jolla erityisesti kuluttajalle suunnattua sisältöä)

- Asiakaskortit
- Kampanjat
- Erityiset tarjouspäivät
- Mainonta

Vähittäiskauppiat voivat parantaa asiakkaidensa kokemusta huomattavasti avustamalla heitä heidän ostoksissaan, lisäämällä uusia myyntipisteitä ruuhka-aikoina ja myymällä missä päin myymälää tahansa, ei pelkästään perinteisellä kassalla.

TM-DT-sarja voi liittää mobiililaitteita ja myyntipisteen oheislaitteita yhdeksi integroiduksi yksiköksi.

Mobiililaitteet voivat toimia täysin toimivina myyntipistepäätteinä, näyttäen samalta kuin perinteiset sovellukset. Maksutapahtumat voivat tapahtua missä päin myymälää tahansa. Koulutus on yksinkertaistettu ja kustannukset alennettu.

Myyväläpäälliköt voivat käyttää mobiililaitteita tosiaikaisen myyntitulon ja myyntitapahtumien määrän tarkkailemiseen. Mobiililaitteita voidaan käyttää myös interaktiivisesti, kuten hyväksymään mitätöityjä nimikkeitä.

Kuluttajille tarkoitetut kuluttajanäytöt näyttävät asiaankuuluvia tietoja, kuten kuitin sisällön, kampanjoita ja mainoksia.

Yhdistettynä kannettaviin tulostimiin, kuten Epson TM-P80, maksutapahtumat voidaan hoitaa missä päin myymälää tahansa, mikä vähentää jonoja ja parantaa yleistä asiakaskokemusta.

## Kannettava tulostin

## Verkkotulostin



## Päällikön laite (myymälä- tai myyntipistepäällikkö)

### Myyväläpäällikkö

- Liikevaihto yhteensä
- Maksutapahtumien määrä
- Top 10 -myynnit

### Esimiehen hyväksyntä

- Rivin mitätöinti



## Hotelli- ja ravintola-ala:

Pikaruoka, ravintolat, baarit ja hotellit



## Paras ratkaisu:

Tablet-myyntipisteratkaisu yhdessä TM-iHub-sarjan kanssa



## Kannettava tablet-laite

### Tavarantoimittajat

- Ota tilauksia
- Vastaanota maksu

### Kannettava tulostin



## BYOD

### Kuluttajan mobiililaite

- Tilaaminen ruokalistalta QR-koodia käyttämällä



### Kuluttajan näyttö (kiinteä, mutta interaktiivinen)

- Tilauksenhallinta
- CRM
- Kampanjat
- Mainonta



Tablet-myyntipisteratkaisut voidaan helposti toimittaa TM-iHubin kanssa. Käyttävältä sitten sovellusta tai verkkopohjaista ratkaisua, hotelli- ja ravintola-ala hyötyy mobiililaitteiden käytöstä asiakkaidensa kokemuksen parantamisessa.

Tilauksen vastaanottolaitteet kommunikoivat suoraan minkä tahansa TM-tulostimen kanssa (vastaanoton, mobiilit, keittiön tai baarin tulostimet).

Päälliköillä on kaikki tieto käden ulottuvilla, sillä kaikki data on synkronoitu paikallisesti TM-iHubiin.

Syöttöohjelaitteita (kuten viivakoodinlukijat ja asiakasnäytöt) hallitaan suoraan TM-iHubista ePos-tekniikan avulla.

Asiakkaat voivat tarkastella asiaankuuluvia tietoa, kuten ruokalistaa ja erikoistarjouksia, tai tilata ruokansa ja juomansa käyttämättä lainkaan kauppiaan verkkoa (Server Direct Print).

# KYSYMYKSIÄ JA VASTAUKSIA

## K: Mistä löydän luettelon TM-Intelligentiin sopivista ohjelmista?

V: Luettelo TM-Intelligentiin sopivista ohjelmistoista on osoitteessa [www.epson.fi/isv](http://www.epson.fi/isv).

## K: Mikä on ePOS, ja kuinka se eroaa kilpailijoiden tuotteista?

V: ePOS on Epsonin ainutlaatuinen tekniikka, jolle on haettu patentti. Se hallitsee myyntipisteiden tulostimia ja oheislaitteita monialustaisessa käyttöympäristössä.

## K: Onko sen asentaminen olemassa olevaan myyntipisteeseeni monimutkaista?

V: Saatavilla on kehityspaketti ja SDK olemassa olevien sovellusten helppoon kehittelyyn tai integrointiin. Voit ladata nämä työkalut osoitteesta [www.epson.fi/isv](http://www.epson.fi/isv).

## K: Mitä tapahtuu, jos internet-yhteys katkeaa? Voinko silti yhä tehdä kauppaa?

V: Tiedot voidaan varmuuskopioida paikallisesti TM-Intelligentiä käyttäessä, jolloin tietoja ei menetetä internet-yhteyden katketessa. Sen lisäksi TM-DT-sarjan laitteissa on tehokkaat sisäiset suoritin ja tallennustila, mikä tarjoaa täyden suojan.

## K: Onko TM-DT siis ainoastaan tulostin plus PC?

V: TM-DT voi korvata nykyisen PC:n ja tulostimen myyntipistejärjestelmän, jonka lisäksi se tarjoaa muitakin etuja. Sen avulla voi tulostaa mistä tahansa verkosta. Se voidaan myös yhdistää useiden laitteiden sisään- ja ulostuloihin, ja sen avulla voi hallita oheislaitteita verkosta käsin. Se myös vie vain vähän tilaa verrattuna tavalliseen PC-tietokoneeseen ja tulostimeen.

## K: Onko se tarkoitettu vain verkkosovelluksille?

V: TM-Intelligent sopii täydellisesti yhteen verkkosovellusten kanssa, mutta se on myös paras valinta monille erilaisille käyttöympäristöille, kuten perinteisille Windows- tai mobiilisovelluksille.

EPSON  
COVERPLUS



\*\*Coleman Parkes, Epson Retail Research Programme, 2012. \*Futuresource consulting, 2013.

Saat lisätietoja osoitteesta [www.epson.fi](http://www.epson.fi) tai ottamalla yhteyttä paikalliseen Epson-jälleenmyyjään.  
Epson Suomi  
Tuotetietoa: puh. 020 155 2091  
Tekninen tuki: puh. 020 155 2090  
Faksi: 020 155 2092  
[finland@epson.co.uk](mailto:finland@epson.co.uk)  
[www.epson.fi](http://www.epson.fi)

Tavaramerkit ja rekisteröidyt tavaramerkit ovat Seiko Epson Corporationin tai omistajiensa omaisuutta.  
Tuotetietoja voidaan muuttaa ilman ennakkoilmoitusta.

EPSON®