

GAMME TM-INTELLIGENT GUIDE DE VENTE



VERS UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE SYSTÈMES POINTS DE VENTE



EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION

Sommaire

Introduction et contexte du marché	02
Qui ciblons-nous ?	03-04
Proposition de valeur	05-06
Applications possibles	07-08
Fonctions et technologie	09-10
Gamme de produits et avantages pour le revendeur	11-12
Exemples de scénarios	13-18
Q&R	19

Révolutionner les pratiques professionnelles de vos clients

Les modifications des habitudes d'achat des consommateurs, en magasin et en ligne, ont révolutionné les modes d'interaction et de communication des détaillants avec les consommateurs.

Pour faire face à ces changements, les professionnels POS essaient de fidéliser leurs clients en leur proposant une meilleure expérience en magasin et un niveau de service supérieur.

La mise en œuvre des plus récentes technologies peut permettre aux détaillants d'attirer et de fidéliser les clients, tout en élaborant des solutions plus flexibles pour l'avenir.

Avec la gamme TM-Intelligent, Epson a fait en sorte que tout cela devienne possible.

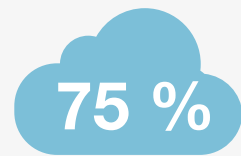
Ce guide comprend :

- Segmentation du marché : Terminaux traditionnels face aux nouvelles générations de TPV
- Gamme de produits et stratégie de vente
- Scénarios en magasin
- Q&R vous permettant de répondre rapidement à des questions fréquemment posées par les clients

Ce guide va vous aider à mieux comprendre la gamme TM-Intelligent, à apprécier le potentiel qu'elle représente pour vos clients et prospects, et à leur trouver des occasions de vente dans vos comptes et environnements de marché.



Le saviez-vous ?



75 % des détaillants ont l'intention d'adopter un système PDV basé sur le Cloud Computing d'ici les 5 prochaines années

(Coleman Parkes, 2013)



21 millions de clients par an vont dans d'autres magasins pour éviter les files d'attente

(enquête YouGov, 2012)



20 % d'entre nous admettent quitter une file d'attente après 3 minutes d'attente voire moins

(Coleman Parkes, 2013)

36 % des détaillants perdent 1 heure par semaine à cause d'interruptions du système PDV



52 heures par an = 5 jours ouvrés de perte en chiffre d'affaires potentiel

(Coleman Parkes, 2013)

QUI CIBLONS-NOUS ?

Qu'il s'agisse d'un petit magasin spécialisé, de Grande Distribution ou d'une chaîne d'hôtels, tous partagent un objectif commun : améliorer et simplifier le processus transactionnel.

Nous avons dressé la liste des exigences de chacun de ces segments.

En termes d'adoption de technologie, les marchés du commerce, de la restauration et de l'hôtellerie, peuvent être classés dans les différents segments indiqués ci-dessous.

Utilisateurs d'un TPV traditionnel

À l'heure actuelle, ces clients possèdent des besoins parfaitement définis, par exemple en matière de temps de transaction et d'espace de caisse. Ils n'ont pas l'intention de procéder à l'intégration des appareils mobiles.

Utilisateurs d'un TPV traditionnel à la recherche d'un élément différenciateur

Ces clients possèdent les mêmes besoins que les utilisateurs d'un TPV traditionnel, mais ils font face à une concurrence beaucoup plus rude provenant des nouveaux canaux en ligne. Ils ne sont pas disposés à remplacer leur plateforme actuelle, mais ils sont prêts à leur ajouter de nouvelles fonctionnalités.

Exigences

- Espace POS restreint
- Rapidité et facilité de déploiement
- Réduire le temps de formation du personnel
- Meilleure gestion des transactions aux heures de forte affluence
- Intégration simplifiée de nouveaux services
- Amélioration de l'expérience client
- Publicité et promotions personnalisées
- Faible consommation d'énergie

Exigences

- Intégration et informations en temps réel dans tous les magasins
- Espace POS restreint
- Intégration simplifiée de nouveaux services
- Réduction des files et des temps d'attente
- Périphérique POS moderne
- Solution intégrée
- Meilleure gestion des transactions aux heures de forte affluence
- Amélioration de l'expérience client
- Assistance dans les rayons du magasin
- Vente assistée
- Système POS avec tablette

Boutique spécialisée

Supermarché

Grand magasin

Commerce de proximité



RESTAURATION

Exigences

- Service rapide
- Suppression des files d'attente
- Temps de réponse rapide aux changements de menu
- Amélioration de l'expérience client
- Possibilité pour les clients d'utiliser leurs propres appareils mobiles

Utilisateurs qui ont déjà commencé la migration vers les appareils mobiles

Ces clients ont déjà commencé la mise en œuvre d'applications mobiles afin d'améliorer leur expérience client. En fonction de leur situation, ils opteront pour un remplacement et/ou une cohabitation de l'infrastructure PDV.

Utilisateurs de TPV exclusivement basés sur le Web

Ces clients sont dans la dernière phase de la migration technologique et adoptent des applications exclusivement basées sur le Web (ou vont le faire sous peu). En raison de leur adoption du cloud, ils ne sont pas limités par un type de matériel en particulier, mais ils ont absolument besoin d'une plateforme qui offre un accès total aux services Cloud.

Grande Distribution

Exigences

- Résilience de l'infrastructure
- Espace POS restreint
- Réduction des files et des temps d'attente
- Ventes assistées

PROPOSITION DE VALEUR

EXIGENCES DU MARCHÉ

Utilisateur final

- Amélioration de l'expérience client
- Réduction des coûts

Développeur/éditeur de logiciels indépendant

- Différenciation de leur solution
- Réduction du temps de développement et des coûts
- Plateforme fiable et facile à intégrer

VAR (Revendeur à valeur ajoutée)/ Revendeur

- Partenaire de confiance
- Ajout de valeur en fournissant des services additionnels
- Différenciation de leur solution

Faciliter la mobilité

- Le personnel peut se déplacer dans le magasin avec des appareils mobiles pour améliorer l'expérience d'achat de leurs clients
- Amélioration des systèmes informatiques et de l'efficacité à travers le contrôle des imprimantes de tickets fixes et mobiles ainsi que des périphériques POS existants
- Les responsables sont en mesure de contrôler les caisses via des appareils mobiles ou d'examiner les transactions en temps réel
- Les clients peuvent utiliser leurs appareils mobiles personnels



Conçu pour la vente

- Coûts d'exploitation réduits
- Résilience (fonctionnement et sauvegarde des données en local indépendamment du réseau)
- Optimisation de l'espace sur votre comptoir grâce à son design compact
- Facilité d'entretien
- Intégration simplifiée

Flexibilité

- Commande de stock
- Connaissance du profil des clients en suivant et pilotant les offres et les performances
- Fournir aux clients des informations sur mesure pour aider à la vente
- Utilisation des logiciels ou du prestataire de votre choix, sans aucune contrainte de plateforme
- Ajout facile de services additionnels
- Prise en charge des applications Windows POS traditionnelles sans compromis



Passerelle vers le futur

- Les périphériques TM-Intelligent sont conçus pour collaborer dans plusieurs environnements différents et fonctionner avec des applications aussi bien natives que Web

ÉLÉMENTS DIFFÉRENCIATEURS EPSON

Utilisateur final

- Mobilité
- Flexibilité et évolutivité
- Conçu pour le commerce

Développeur/éditeur de logiciels indépendant

- Développement et intégration faciles
- Programme ISV

VAR (Revendeur à valeur ajoutée)/ Revendeur

- Intégration simplifiée de services additionnels
- Aider les clients à relever les défis de l'environnement commercial actuel

Epson

Le premier fabricant d'imprimantes PDV d'Europe. Leader sur le marché et réputé pour sa production d'imprimantes PDV fiables de grande qualité.



*Source: Interconnection Consulting 2013

APPLICATIONS POSSIBLES

La proposition de valeur de la gamme Epson TM-Intelligent est simple : permettre aux professionnels d'améliorer l'expérience de leurs clients et leur fournir une solution qui fait la différence.

L'architecture POS traditionnelle est purement orientée sur la transaction et n'est pas conçue pour être flexible, ce qui induit une augmentation des coûts et une perte de compétitivité. Mais grâce à la nouvelle architecture orientée services que fournit la gamme TM-Intelligent, les professionnels profitent des avantages du Cloud Computing et exploitent la technologie mobile ou le BYOD (apportez votre propre appareil) pour susciter un réel engagement de la part de leurs clients.

Voici quelques difficultés auxquelles les professionnels sont souvent confrontés. Découvrez comment la gamme TM-Intelligent peut les aider à les surmonter.

Gestion des stocks

Une cliente vient acheter des vêtements. Un chemisier lui plaît beaucoup, mais elle ne trouve pas sa taille. Elle aimerait pouvoir vérifier en temps réel si elle est disponible dans une autre boutique de l'enseigne.



Avec les produits TM-Intelligent, le personnel peut rester auprès du client et, à l'aide d'une tablette, se connecter à une application Web qui intègre toutes les boutiques de la chaîne afin de fournir des données de stock et de disponibilité en ligne. La boutique n'a pas besoin de matériel supplémentaire et n'est pas limitée à l'utilisation d'une plateforme spécifique.

Ventes assistées

Un client souhaite acheter une télévision. Il demande des informations sur le produit, ce qui oblige un vendeur à se rendre à un ordinateur situé dans l'allée suivante pour les trouver.

Dans ce cas de figure, soit le vendeur doit s'éloigner du client, soit le client doit s'éloigner du produit qu'il compte acheter.



La gamme TM-Intelligent peut communiquer directement avec des appareils mobiles, car tous les logiciels nécessaires sont déjà présents grâce à la technologie ePOS. Le vendeur reste auprès du client et utilise une tablette avec une interface graphique adaptée pour lui fournir les caractéristiques techniques du produit, ainsi que les informations concernant le prix et les options disponibles. Cela simplifie le processus mPOS.

Prise de commandes

Une cliente est en vacances avec sa famille et profite de la piscine de l'hôtel. Elle voudrait commander des boissons au bar de la piscine, mais ne souhaite pas laisser ses enfants sans surveillance.



La cliente accède à une application Web fournie par l'hôtel/bar depuis n'importe quel endroit de l'hôtel via son smartphone personnel, sans même avoir besoin d'installer l'application. Les clients utilisent leur propres appareils mobiles pour consulter le menu et commander des boissons. La commande est automatiquement imprimée en cuisine et la transaction est rapidement effectuée. Tout le processus est accéléré.

Localisation

Un client se trouve dans un magasin d'une grande chaîne et cherche un article spécifique. Le magasin est vraiment grand et propose une très large gamme de produits différents. Le client a du mal à trouver l'article qu'il recherche.



Le personnel de vente utilise une tablette pour simplifier le processus : le vendeur localise facilement l'article et imprime un plan pour le client.

Voici les points forts de la proposition de valeur des produits TM-Intelligent d'Epson :



Une nouvelle plateforme qui donne au professionnel le pouvoir de tirer parti de toutes les fonctionnalités offertes par le Cloud Computing

EPSON



La capacité à exploiter la technologie mobile et tout autre innovation, indépendamment d'une marque ou d'un système d'exploitation



Conçus spécialement pour l'univers du Retail



Pris en charge par le leader européen sur le marché des imprimantes POS et réputé pour sa qualité et sa fiabilité



Une nouvelle technologie pour de nouvelles opportunités

Et si...

- Vous pouviez éliminer les files et les temps d'attente
- Vous pouviez arriver au restaurant, vous asseoir à une table et que quelqu'un vous apporte votre plat automatiquement
- Votre entreprise pouvait gérer davantage de clients, mieux absorber les pics d'activité et, en même temps, réduire les frais de personnel

Supposez que vous puissiez...

- Permettre à votre personnel de ne plus rester derrière la caisse pour qu'ils puissent accompagner le client tout au long de sa visite
- Interagir avec la clientèle pour l'aider à acheter ce dont elle a besoin

Imaginez que...

- Vos clients puissent utiliser leurs propres appareils pour réaliser des transactions après les avoir consultés
- Vous puissiez tirer parti de tous les avantages d'un système PDV basé sur le Web qui posséderait la fiabilité d'un système local en boutique et qui ne dépendrait pas d'une connexion permanente au réseau Internet
- Vous puissiez faire tout cela sans ordinateur tout en profitant d'une puissance, d'un support et d'une maintenance
- Vous réussissiez à libérer l'espace de comptoir actuellement occupé par un équipement PDV encombrant



La gamme TM-Intelligent est conçue pour évoluer, s'adapter et se développer, ce qui en fait la plateforme idéale pour transformer cette vision d'avenir du Retail en une réalité d'aujourd'hui.

Conçue pour la vente

- Conception intégrée regroupant une imprimante de tickets, un processeur et le stockage dans un seul appareil
- Éliminez les temps d'arrêt grâce à la sauvegarde locale des données intégrée
- Une faible consommation électrique pour un faible coût total de possession



Faciliter la mobilité

- Les professionnels peuvent présenter au consommateur un écran lui indiquant les informations contenues sur le ticket et les données CRM, comme les promotions et les informations de la carte de fidélité
- Les appareils mobiles sont faciles à intégrer grâce à sa conception logicielle : aucun ordinateur ou pilote n'est nécessaire



Flexibilité

- Contrôle des périphériques, tels que les scanners de codes barres et les afficheurs client (ePOS Device)
- Contrôle des imprimantes de tickets TM existantes via le réseau
- Déploiement de programmes de fidélité et de tickets électroniques ne nécessitant que très peu de développement



Passerelle vers le futur

- Les appareils TM-Intelligent sont conçus pour coexister avec les applications PDV traditionnelles existantes



Afin de tirer profit de ce nouvel environnement, nous devons comprendre les changements intervenant dans les tendances PDV, qui passent d'une architecture traditionnelle rigide à une architecture flexible centrée sur les services apportés au client.

Comparaison entre le POS traditionnel et le POS orienté services

Traditionnel	Orienté services
 <p>Orienté sur les fonctionnalités</p>	 <p>Orienté sur les processus</p>
 <p>Conçu pour durer</p>	 <p>Conçu pour s'adapter</p>
 <p>Matériel et logiciels liés</p>	 <p>Matériel et logiciels indépendants</p>
 <p>Centré sur les périphériques</p>	 <p>Centré sur la communication</p>

GAMME DE PRODUITS ET AVANTAGES POUR LE REVENDEUR

QUELS PRODUITS PROPOSER

Si un professionnel cherche à utiliser des logiciels existants

Proposez la série TM-DT

- Elle permet de se passer d'ordinateur, car les logiciels peuvent s'exécuter sur l'imprimante
- Elle est modulable, flexible, compacte et peu consommatrice en énergie
- Elle permet une intégration aisée de nouveaux services

CLIENT CIBLE :
Petit commerce



Si un professionnel cherche à utiliser des logiciels existants et à ajouter de nouveaux services

Proposez la série TM-DT

- Elle permet de se passer d'ordinateur
- Les applications locales peuvent coexister avec les services Cloud

CLIENT CIBLE :
Boutique spécialisée et détaillants de petite et moyenne taille



Imprimantes mobiles



Imprimantes

Idéales pour les commerces exigeants

**TM-P20,
TM-P80,
TM-P60II
et Peeler**

Caractéristiques

- Impression de tickets mobile
- Idéale pour résorber les files d'attente en période de forte affluence
- Solide et résistante aux chocs modérés

Imprimantes intelligentes



Imprimantes

Investissement pour l'avenir à moindre coût

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

Caractéristiques

- Impression depuis tous les smartphones ou tablettes
- Peut contrôler des périphériques tels que des tiroirs-caisses, des scanners de codes barres et des claviers ainsi que d'autres imprimantes Epson TM
- Permet aux clients d'utiliser leurs propres appareils mobiles

Terminaux intelligents



Imprimantes

Plateforme totalement intégrée

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

Caractéristiques

- Terminal PDV mobile
- Peut exécuter la plupart des applications de commerce basées sur un ordinateur ou le Web
- Peut contrôler tout périphérique grâce à sa capacité à installer des pilotes sur le terminal

Pourquoi vendre les produits de la gamme Epson TM-Intelligent ?

Vous collaborez et évoluez avec Epson. Nous sommes un acteur majeur du marché européen et nous sommes réputés pour notre production d'imprimantes POS fiables de grande qualité.



Vous augmentez vos marges en proposant vos propres services ou logiciels à la vente.

Vous deviendrez un conseiller de choix aux yeux de vos clients si vous leur présentez une solution plus rentable afin de les aider à surmonter les enjeux actuels du monde du retail.

Pour en savoir plus, effectuez le module de formation en ligne sur la plateforme www.training.epson.eu

QUELS PRODUITS PROPOSER

Si un professionnel utilise une solution POS mobile

Proposez la série TM-DT ou la série TM-iHub

- Il est ainsi possible de se passer d'ordinateur et de contrôler des périphériques
- La série TM-DT offre une résilience hors connexion complète. Même en cas de coupure du réseau, les transactions peuvent continuer
- Elle permet d'utiliser des smartphones et des tablettes comme terminaux PDV mobiles et permet aussi aux clients d'utiliser leurs propres appareils mobiles

CLIENT TYPE :

Boutique spécialisée, restauration/hôtellerie, commerce de proximité

Si un professionnel souhaite profiter des applications Web tout en ayant un budget serré

Proposez la série TM-iHub

- Permet d'interagir de manière flexible avec les clients à l'aide d'applications Web
- Permet aux clients d'utiliser leurs propres appareils mobiles
- Représente un investissement pérenne à moindre coût

CLIENT TYPE :

Petite boutique spécialisée, restauration/hôtellerie

SCÉNARIOS

Voici quelques scénarios qui vous aideront à comprendre comment la gamme TM-Intelligent peut s'insérer dans les différents environnements de point de vente

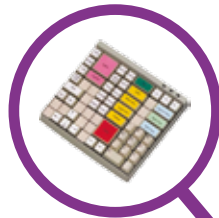
Supermarché :

Supermarché,
commerce de
proximité et
station-service



La solution idéale :

Solution PDV basée sur ordinateur avec les modèles
TM-H6000IV-DT, TM-T88V-DT ou TM-T70II-DT



Clavier



Terminal de
paiement

Terminal intelligent
(avec résilience intégrée)



Écran PDV



Tiroir-caisse



Balances



Scanner de codes barres



Écran client





Ecran du manager (responsable du magasin ou du PDV)

Responsable de magasin

- Chiffre d'affaires total
- Nombre de transactions
- Les 10 meilleures ventes

Autorisation du responsable

- Annulations d'article



Écran client (fixe)

Données du ticket

- Identiques à celles de l'écran PDV

Informations promotionnelles/CRM (écran supplémentaire présentant du contenu client dédié)

- Cartes de fidélité
- Promotions
- Offres spéciales
- Publicité

Le marché des supermarchés exige une solution PDV hautement performante et peu encombrante à la caisse.

Le modèle TM-DT est le choix idéal en raison de son unité centrale, ses capacités de stockage internes, ainsi que son design multifonction intégré. Il peut contrôler les périphériques POS tels que les tiroirs-caisses, les scanners de codes barres et les balances.

En plus des plateformes traditionnelles, la technologie ePOS offre des avantages supplémentaires.

Les professionnels peuvent connecter un écran client dédié (afficheur numérique) pour présenter au consommateur des données pertinentes, telles que le contenu du ticket, des promotions et des publicités.

Les responsables du magasin peuvent utiliser des appareils mobiles pour afficher en temps réel le chiffre d'affaires et le nombre de transactions. Les appareils mobiles peuvent aussi être utilisés de manière interactive, pour valider des articles annulés par exemple.

Les bases de données du magasin peuvent être synchronisées avec l'imprimante et le serveur du magasin.

Chaîne de magasins spécialisés :

Bricolage, mode, parfumerie et grands magasins



La solution idéale :

Terminaux PDV intelligents et complets avec les modèles TM-H6000IV-DT, TM-T88V-DT ou TM-T70II-DT



Périphérique mobile

Vendeurs magasin

- Vidéo, caractéristiques techniques du produit
- Informations de stock
- Préparation de la commande (QR)

Écran client (fixe)

Données du ticket

- Identiques à celles de l'écran PDV

Informations promotionnelles/CRM (écran supplémentaire présentant du contenu client dédié)

- Cartes de fidélité
- Promotions
- Offres spéciales
- Publicité

Les professionnels peuvent améliorer significativement l'expérience clients en les assistant dans leurs achats, en ajoutant de nouvelles caisses lors des périodes de forte affluence et en vendant partout dans le magasin, et non plus uniquement aux caisses traditionnelles.

La série TM-DT peut intégrer des appareils mobiles et des périphériques PDV dans une seule unité intégrée.

Les appareils mobiles peuvent fonctionner comme des terminaux PDV totalement opérationnels, sur le même principe que les applications traditionnelles. Les transactions peuvent s'effectuer partout dans le magasin. La formation est simplifiée et les coûts réduits.

Les managers peuvent utiliser des appareils mobiles pour afficher en temps réel le chiffre d'affaires et le nombre de transactions. Les appareils mobiles peuvent aussi être utilisés de manière interactive, pour valider des annulations d'article par exemple.

Des écrans clients dédiés présentent des données pertinentes, telles que le contenu du ticket, des promotions et des publicités.

Associée à nos imprimantes mobiles, comme le modèle Epson TM-P80, les transactions peuvent être effectuées partout dans le magasin, ce qui permet de réduire les files d'attente et d'améliorer l'expérience globale du client.

Imprimante mobile

Imprimante réseau



Interface manager (responsable du magasin ou du PDV)

Responsable de magasin

- Chiffre d'affaires total
- Nombre de transactions
- Les 10 meilleures ventes

Autorisation du responsable

- Annulations d'article

SCÉNARIOS

Restauration/ hôtellerie :

Restauration
rapide, restaurants,
bars et hôtels



Meilleure solution : Solution PDV sur tablette avec la série TM-iHub



Imprimante intelligente



Imprimante
de bar



Imprimante
de cuisine



Tiroir-caisse



Scanner de
codes barres



Écran client



Tablette mobile

Vendeurs

- Prise de commandes
- Encaissement

Imprimante mobile



BYOD

(apportez votre propre appareil)

Appareil mobile du consommateur

- Commande de menus à l'aide de codes QR



Écran client

(fixe, mais interactif)

- Contrôle des commandes
- CRM
- Promotions
- Publicité



Les solutions POS sur tablette sont faciles à mettre en place avec la série TM-iHub. Que ce soit à travers une application mobile ou via le Web, le secteur de la restauration/hôtellerie tirera parti de l'utilisation d'appareils mobiles pour améliorer l'expérience de ses clients.

Les périphériques d'entrée de commandes communiquent directement avec toute imprimante TM (imprimantes de tickets, mobiles, de cuisine et de bar).

Les managers disposent de toutes les informations à portée de main car toutes les données sont synchronisées localement dans l'imprimante TM-iHub.

Les périphériques d'entrée (tels que les scanners de codes-barres et les afficheurs clients) sont contrôlés directement par l'appareil TM-iHub à l'aide de la technologie ePOS.

Les clients peuvent utiliser leurs propres mobiles pour accéder aux données disponibles telles que les menus, les promotions spéciales ou commander eux-mêmes leur repas et boissons sans passer par le réseau du détaillant (Server Direct Print).

Q : Où puis-je trouver une liste des logiciels disponibles pour les produits TM-Intelligent ?

R : Vous trouverez la liste complète des logiciels disponibles pour les produits TM-Intelligent sur le site Web www.epson.fr/isv.

Q : Qu'est-ce qu'ePOS et quelle différence vis-à-vis de la concurrence ?

R : ePOS est une technologie propre à Epson, dont le brevet est en cours et qui permet de contrôler les imprimantes et périphériques Point de vente dans un environnement multi-plateforme.

Q : Est-ce facile à intégrer à mon système POS existant ?

R : Un kit de développement et un kit SDK sont disponibles afin de développer ou d'intégrer facilement les solutions actuelles. Ces outils sont téléchargeables sur le site Web www.epson.fr/isv.

Q : Que se passe-t-il si la connexion Internet est interrompue ? Pourrai-je toujours d'effectuer des transactions ?

R : Avec les produits TM-Intelligent, vous pouvez sauvegarder vos données localement afin d'empêcher toute perte en cas de déconnexion réseau. En outre, la série TM-DT possède une unité centrale et un stockage interne très performants afin de garantir une résilience totale.

Q : Le TM-DT, n'est t-il qu'une imprimante avec PC ?

R : Le TM-DT peut remplacer un PC et une imprimante POS, tout en offrant plus d'avantages. Vous pouvez imprimer depuis tout type de réseau et il possède la capacité à se connecter à plusieurs périphériques pour l'entrée et la sortie de données. Il peut également contrôler tout type de périphérique présent sur le réseau. En outre, son faible encombrement permet de réduire les coûts par rapport à un système standard ordinateur/imprimante.

Q : Est-ce uniquement réservé aux applications Web ?

R : La gamme TM-Intelligent fonctionne parfaitement avec les applications Web, mais elle peut aussi représenter la meilleure solution dans un grand nombre d'environnements différents, comme les applications Windows ou mobiles traditionnelles.

EPSON
COVERPLUS



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

Pour de plus amples informations, veuillez contacter votre bureau Epson local ou consulter le site www.epson.fr

Epson France S.A.
Siège social, agence Paris et consommables
BP 320 - 92305 Levallois-Perret CEDEX
Agences régionales : Bordeaux, Lille, Lyon,
Marseille, Nantes, Strasbourg, Toulouse.
Information : 09 74 75 04 04
(Tarif d'une communication locale hors coûts liés à l'opérateur)
Pour plus d'informations, visitez www.epson.fr

Support technique

Produits pour « Particuliers » (imprimantes et multifonctions jet d'encre, scanners Perfection)

- Produits sous garantie : 09 74 75 04 04
(Tarif d'une communication locale hors coûts liés à l'opérateur)
- Produits hors garantie : 0 899 700 817
(1,34 EUR/appel et 0,34 EUR/min)

Produits pour « Professionnels » (Laser, Jet d'encre PRO, Matricielles à impact, Scanner, VidéoProjecteurs, Etiqueteuses, Imprimantes Points de vente, Billetterie, Etiquettes, Scanner de chèques, Duplicateurs)
- Produits sous garantie et hors garantie :
0 821 017 017 (0,12 EUR/min)

Les marques commerciales et marques déposées sont la propriété de Seiko Epson Corporation ou de leurs détenteurs respectifs. Les informations sur les produits sont sujettes à modification sans préavis.

EPSON®