

Conectividad **EVOLVE**

Acceso remoto a la información para obtener la excelencia en las operaciones



Iván Baquero
Director Comercial de Checkpoint Systems

Cada vez son más los minoristas que valoran los beneficios de la tecnología para ayudar a reducir sus pérdidas y mejorar sus resultados. En la actualidad, los detallistas quieren soluciones más inteligentes que les permitan poner a su alcance la información que necesitan y que les ayude a mejorar sus estrategias de gestión de la pérdida desconocida. Necesitan aumentar la implicación de los empleados y encontrar nuevas maneras de detectar y combatir las causas del hurto. **La información es la clave** para todo ello.

Checkpoint ofrece sistemas antihurto cuyas prestaciones van más allá de la seguridad

Checkpoint entiende la seguridad de forma global. Ofrece sistemas cuyas prestaciones van más allá de la seguridad. Las nuevas antenas **EVOLVE** integran las funciones clave que todo minorista busca: gestión de la pérdida desconocida, mejora de la experiencia de compra del cliente y un **análisis avanzado de datos**.

Las antenas de seguridad direccionables por TCP/IP constituyen todo un avance en el ámbito de la protección electrónica de artículos. No sólo permiten realizar el mantenimiento de las antenas a distancia, sino que también tienen la capacidad de integrar herramientas para el análisis de la información y la toma de decisiones estratégicas.

La utilización de protocolos técnicos consolidados como el direccionamiento TCP/IP agiliza y abarata las actualizaciones de software de los minoristas, facilita la exportación de datos a sus sistemas informáticos para analizarlos y les permite crear un sistema de información más completo y estratégico para el comercio.

El telemantenimiento, o mantenimiento a distancia, no sólo implica una mejora en el servicio gracias a una respuesta más ágil, sino que asegura que los sistemas EAS estén siempre operativos, lo que implica una mayor protección contra el hurto. Hay que tener en cuenta que un elevado porcentaje de las llamadas por averías en los sistemas antihurto pueden resolverse remotamente de forma inmediata y eficaz mediante el telemantenimiento.

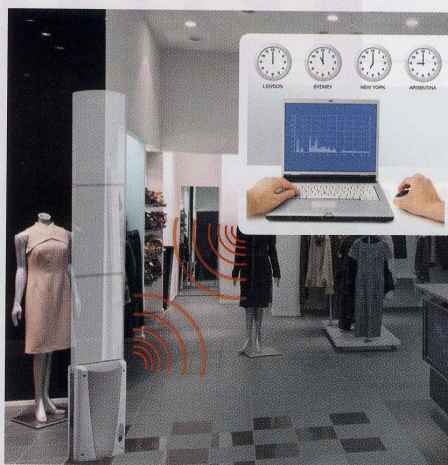
Si nuestros clientes eligen un programa de telemantenimiento junto con **EvolveNet** dispondrán, además, del valor añadido que Checkpoint aporta al

rendimiento del sistema EAS, de una forma proactiva. Cuando surge una avería, **EvolveNet** envía un aviso automático de alerta al servicio de asistencia técnica, lo que permite al departamento técnico actuar de forma inmediata.

EvolveNet es un servicio de información diseñado para ayudar a los minoristas a optimizar los beneficios de su inversión en EAS

EvolveNet es un servicio de información basado en internet, diseñado específicamente para ayudar a los minoristas a optimizar los beneficios de su inversión en EAS y conseguir la máxima implicación de su personal en el programa de prevención de pérdidas.

EvolveNet posibilita medir y valorar los sistemas EAS de forma remota, independientemente de donde se encuentren ubicados los establecimientos. La base de datos analiza los datos y proporciona informes automáticos y alertas basados en los criterios y en los indicadores claves de gestión que el cliente ha establecido. Esos datos pueden recopilarse de varias fuentes, incluidas, entre otras, las antenas **EVOLVE**, los desactivadores de etiquetas, las soluciones de software para el conteo de personas, como CheckCount y SAM, el sistema inteligente de alarmas de Checkpoint.



Desde nuestros inicios hemos creído en la innovación y en desarrollar nuevos conceptos tecnológicos

La voluntad de Checkpoint ha sido siempre la de ser un partner fiel a las preocupaciones y tendencias del retail. Precisamente por ello, desde nuestros inicios, hemos creído en la innovación y en desarrollar constantemente nuevos conceptos tecnológicos.

Esta voluntad de búsqueda de soluciones no la queremos perder. Estamos seguros de que no somos un proveedor cualquiera sino un partner estratégico que contribuye, desde su parcela, a ayudar a hacer crecer a nuestros clientes de forma rentable. Y eso lo dan los años de presencia en el mercado y el afán irrenunciable de buscar conjuntamente con nuestros clientes la mejor solución para cada caso.



comentarios en

www.distribucionactualidad.com