



UN NUEVO HITO PARA EL **AUTOSERVICIO**: LOS MICRO KIOSCOS DE MOTOROLA

MICRO KIOSCOS DE MOTOROLA



Con la llegada de nuestros Micro Kioscos, da comienzo una nueva era en el autoservicio. A partir de ahora, los clientes pueden comprobar fácilmente precios y existencias, localizar productos en el establecimiento, escanear tarjetas de fidelización para lograr ofertas especiales y conocer el saldo de puntos, y ver productos relacionados, así como escanear boletos de juego, cupones y mucho más. Incluso permiten organizar la recogida de pedidos realizados a través de Internet en el mismo día. Cuando los clientes llegan al establecimiento, pueden introducir el número de pedido, escanear el código de la orden de pedido que se encuentra en el recibo impreso o guardado en el teléfono móvil, o sencillamente escanear la tarjeta de fidelización. Inmediatamente, los empleados del almacén reciben la notificación de que cliente se encuentra en el establecimiento, así como la ubicación del kiosk que está utilizando, posibilitando una entrega rápida de la mercancía. Una auténtica experiencia sin esperas.

EL RETO: SATISFACER LA DEMANDA DE SERVICIO INMEDIATO DE LOS CLIENTES

Los consumidores de hoy en día tienen más opciones de compra que nunca y toman decisiones en base a parámetros como precio, variedad, calidad y comodidad. Los clientes pueden elegir entre visitar una tienda física convencional, buscar en un catálogo o visitar una tienda online en Internet para comprar y realizar pedidos durante las 24 horas al día, o incluso combinar las distintas opciones. Por ejemplo, un cliente podría estar en un establecimiento y utilizar su smartphone para obtener la información que necesita para,

v tomar una decisión de compra, por ejemplo isitando una red social para leer opiniones sobre el producto o comparar precios con tiendas online.

Tanto si los consumidores están en una tienda física como virtual, todos esperan recibir lo mismo: servicio inmediato. Tener que esperar, incluso si es poco, puede causar frustración y poner en riesgo tanto la venta como la fidelidad del cliente. ¿Cómo se pueden satisfacer las altas expectativas de los clientes que se encuentran en el establecimiento sin aumentar el número de empleados ni elevar costes?

LA SOLUCIÓN: LO ÚLTIMO EN AUTOSERVICIO PARA SORPRENDER A LOS CLIENTES

Los caminos de la compra online y de la compra convencional convergen en la familia de Micro Kioscos de Motorola, ofreciendo una experiencia de compra realmente única que lleva el servicio personalizado a un nuevo nivel. Integrar la página web y el establecimiento físico aporta a los clientes mayor comodidad y más opciones de compra dentro del propio establecimiento, al tiempo que se abren las puertas a nuevas formas para llegar hasta ellos y fidelizarlos.

Con una solución de autoservicio instalada en los pasillos del establecimiento, los clientes pueden obtener siempre la ayuda que necesitan, cuando y donde la precisan. Hoy en día los clientes de todas las edades no sólo están abiertos a las nuevas tecnologías implantadas en el estilo de vida actual y en la prestación de autoservicios, sino que además, los prefieren. Incluso cuando hay un dependiente disponible, el 60 por cien de los clientes de menos de 35 años, el 47 por cien de los que tienen entre 36 y 50 años, y el 42 por cien mayores de 51 años siempre o habitualmente optan por el autoservicio.

Si tenemos en cuenta estas cifras, es el momento ideal para implementar una solución de autoservicio. Y gracias a nuestra familia de Micro Kioscos, se pueden añadir aplicaciones intuitivas diseñadas a medida que ofrecen a los clientes acceso inmediato a la información que desean. Compactos y económicos, nuestros kioscos pueden colocarse en distintos puntos del establecimiento, añadiendo el potencial del autoservicio a cada pasillo o departamento. Tanto si los clientes necesitan comprobar un precio, ver los descuentos por ser clientes fieles, encontrar un producto específico o conocer el saldo de una tarjeta regalo, todas las respuestas están al alcance de sus manos, sin necesidad de recurrir a un dependiente.

Además, sus posibilidades van mucho más allá de la búsqueda de precios. Se pueden crear servicios sofisticados de valor añadido que integren múltiples formas de contacto, como el correo directo, el marketing móvil e Internet. Así, los clientes podrán escanear los códigos de barras de cupones que se muestran en la pantalla de sus teléfonos móviles, cupones impresos o utilizar la cómoda opción de recoger un pedido hecho por Internet sin tener que esperar. Las promociones pueden mostrarse directamente en los pasillos del establecimiento, que es donde se toman las decisiones de compra, contribuyendo así a impulsar el éxito de las campañas. Además, dado que nuestros Micro Kioscos sirven como dispositivos duales, se logra un retorno de la inversión (ROI) mucho más rápido. La gran variedad de aplicaciones dirigidas a los empleados puede ayudar a que éstos atiendan mejor a los clientes, así como a que su formación y gestión sea mucho más efectiva.



Con los Micro Kioscos de Motorola situados en los pasillos de los establecimientos, los clientes podrán dar una respuesta inmediata a una de las preguntas clave: “¿Cuánto cuesta?” Además, se puede llevar el autoservicio un paso más allá, permitiendo al cliente ver las tallas y los colores disponibles, etc. Y si los clientes aún necesitan más ayuda, con sólo pulsar un botón pueden conectarse con el dependiente adecuado del departamento en cuestión mediante la tecnología pulsa y habla.

DISPOSITIVOS VERSÁTILES: MÚLTIPLES USOS

Gracias a que con un único dispositivo se pueden alcanzar varios objetivos empresariales, referentes tanto a clientes como a empleados, se puede hacer que esta inversión inteligente funcione ininterrumpidamente durante toda la jornada laboral.

POSIBLES USOS PARA CLIENTES

Nuestros kioscos multifunción con capacidad multimedia incorporan todas las funciones necesarias para reinventar la experiencia del autoservicio, gracias a las atractivas aplicaciones diseñadas para satisfacer prácticamente cualquier necesidad de los clientes, desde las peticiones de información más sencillas hasta las más complejas.

Búsqueda de información: precio, existencias y ubicación

Gracias al potencial del autoservicio, los clientes pueden acceder cómodamente a información tan variada como precios de productos y su ubicación en el establecimiento, con la posibilidad de imprimir información de valor añadido como recetas y especificaciones de la mercancía. Por ejemplo, un cliente puede escanear la etiqueta de un jersey para confirmar el precio vigente, así como cualquier descuento aplicable a clientes habituales, y también pueden navegar en la tienda online o el catálogo y comprobar las existencias de un producto en concreto. Si el producto está fuera de stock, los clientes o los dependientes pueden comprobar la disponibilidad en establecimientos cercanos o, incluso, reservar el producto en la tienda que prefieran. De este modo, ya no tendrán que desplazarse de un lado a otro del establecimiento en busca de un producto. Con sólo pulsar unas teclas, pueden saber dónde se encuentra exactamente cualquier producto.



Gracias a que los clientes pueden obtener esta información por sí mismos, los dependientes disponen de más tiempo para atender otras tareas críticas del negocio, y también ofrecer una atención más personalizada a aquellas necesidades más complejas de los clientes.

Venta de productos de precio elevado

Vender productos de precio elevado como televisiones o software ahora resulta más sencillo. Los procesos convencionales en papel requieren el tiempo y la energía tanto de los clientes como de los vendedores, los empleados de caja y el almacén. Un Micro Kiosco ahorra tiempo y evita errores de inventario que puedan frustrar al cliente que en caja recibe la mala noticia de que el producto está fuera de stock. Ahora, los clientes sólo tienen que escanear el código de barras de la etiqueta de un producto para saber si quedan existencias y reservarlo. Al mismo tiempo, los empleados del almacén reciben el pedido para que el producto llegue a caja o para que el cliente lo recoja en el área de recogida. Ya no hay que imprimir y gestionar etiquetas. Y al mismo tiempo, el espacio de venta al público queda más despejado ya que aquellos artículos más voluminosos y de gran valor se pueden guardar en el almacén, protegiéndolos también de posibles robos.

Recogida en tienda, aún más rápida

Los Kioscos permiten combinar los pedidos realizados vía web con el establecimiento físico para ofrecer el servicio de recogida de mercancía en el mismo día. Ahora, al comprar en la tienda online, los clientes podrán optar por recoger el producto en la tienda más cercana en lugar de esperar al envío estándar y tener que pagar gastos de transporte.

Cuando los clientes se dispongan a recoger el pedido en la tienda, no tendrán que hacer cola en la caja. Al contrario, no tendrá más que acercarse al Micro Kiosco de Motorola

e introducir el número de pedido, pasar una tarjeta de fidelización o escanear una confirmación de pedido directamente desde su teléfono móvil para acceder al registro del pedido.

Inmediatamente, el departamento de pedidos recibirá la notificación de la llegada del cliente, así como la ubicación del kiosco que está utilizando. Un dependiente puede entregar rápidamente al cliente la mercancía previamente abonada, logrando que la experiencia de comprar se haga en un abrir y cerrar de ojos.

Sistema de pago práctico

Algunos clientes pueden tener necesidades más complejas que no se pueden satisfacer con el sistema de autoservicio, mientras que otros clientes pueden simplemente preferir hablar directamente con un dependiente en lugar de utilizar un sistema informático. Nuestra familia de Micro Kioscos ofrece una serie de funciones que posibilitan contactar de forma instantánea con el dependiente adecuado. Con sólo pulsar un botón se puede llamar a un dependiente a través de la tecnología pulsa y habla, el cual podrá atenderla gracias a las radios bidireccionales de Motorola, un dispositivo móvil o un smartphone TEAM VoWLAN. O incluso podría optar por enviar al vendedor un mensaje de texto, o de texto a voz. En tiempo real, los dependientes reciben la notificación de la ubicación del kiosco en el que se requiere su presencia, así como el nombre del cliente, en caso de disponer de dicha información, pudiendo así ofrecer una respuesta rápida y personalizada.

Tarjetas de fidelización y tarjetas regalo

Si los clientes pueden escanear sus tarjetas de fidelización para comprobar los puntos que han acumulado, imprimir cupones y recibir ofertas especiales de interés en base a su historial de compra, se está ofreciendo un valor añadido que

RESUMEN DE LA APLICACIÓN ESTABLECIMIENTOS MINORISTAS

contribuye a fortalecer la relación con el cliente, y que da el primer paso para lograr visitas sucesivas, así como un mayor índice de retención de clientes.

Las tarjetas regalo se han hecho muy populares en los últimos tiempos, ya que resulta más fácil acertar con los regalos, porque la persona a la que se destina puede elegir exactamente lo que desea. Además, ahora, con los Micro Kioscos de Motorola pueden gestionarse con más facilidad las tarjetas regalo e, incluso, recibir un valor adicional. Con sólo escanear la tarjeta regalo se puede conocer el saldo disponible, así como las ofertas adicionales exclusivas para los titulares de estas tarjetas.

Y gracias a que nuestros Micro Kioscos pueden escanear una tarjeta de fidelización física igual de fácil que un código de barras mostrado en un smartphone, se ofrece a los clientes una total comodidad, independientemente de si eligen llevar tarjetas de fidelización y tarjetas regalo en formato físico o virtual.

Venta guiada

Nuestros Micro Kioscos ofrecen conexiones de alta velocidad en tiempo real con Internet, así como con el CRM y los sistemas de inventario del establecimiento, por lo que muestran in situ información de valor añadido para los clientes. Por ejemplo, cuando un cliente escanea una blusa para confirmar su precio, también se le pueden indicar los colores en los que está disponible, así como complementos y accesorios que combinen con la prenda que tiene entre manos. Tanto si los clientes buscan comprar una tienda de campaña como una cámara digital, gracias a nuestros kioscos, pueden obtener información relevante sobre el producto para ayudarles en el proceso de toma de decisiones, y aumentar el número de productos que añaden al carro de compra. Con nuestros potentes kioscos con capacidad multimedia, los clientes pueden incluso escuchar un CD antes de comprarlo.

Campañas electrónicas creativas: correo electrónico, mensajes de texto y mucho más

Atraiga y sorprenda a sus clientes transformando las campañas online o de correo directo en una experiencia novedosa, directamente en el establecimiento. Anime a que acudan al establecimiento haciéndoles llegar publicidad divertida en forma de concurso, con un código de barras. Los clientes pueden elegir entre recibir las ofertas a través de mensajes de texto enviados a sus móviles o por correo electrónico. Independientemente de si la entrega se hace por vía electrónica o mediante correo convencional, los clientes sólo tendrán que escanear el código de barras que reciban en cualquier kiosco de la tienda para saber lo que han ganado: una nueva TV, una oferta de 2x1 o un descuento del 20% en cualquier producto de su elección. Los clientes estarán deseando llegar al establecimiento para saber lo que han ganado y los kioscos estarán esperándolos para ofrecerles una experiencia cómoda, divertida y fácil.



La familia de Micro Kioscos de Motorola puede escanear códigos de barras móviles, es decir, versiones electrónicas de códigos de barras que se pueden visualizar en las pantallas de los teléfonos móviles, lo que permite sacar el máximo partido a las últimas tendencias en el marketing electrónico. En lugar de tarjetas de fidelización, regalos, boletos de juego y cupones, puede enviar códigos de barras electrónicos con total comodidad de modo que los clientes siempre puedan disponer de ellos. Ya no hace falta papel ni plástico para hacer un seguimiento y gestionar la fidelización.

Dentro de la tienda, el kiosco también se puede utilizar para mostrar información adaptada para lograr dos objetivos publicitarios. Por una parte, se puede promocionar los productos directamente en los pasillos del establecimiento, garantizando así que todos los clientes que pasen frente al kiosco conozcan la campaña y cómo pueden participar. Y por otra, también se puede mostrar información a los clientes sobre dónde y cómo encontrar su premio en el momento en el que entran en el establecimiento. Gracias a que nuestros Micro Kioscos cuentan con puertos adicionales para conectar cualquier periférico que necesite, se puede conectar una impresora para que los clientes impriman cupones, boletos de juego, etc.

Si los clientes optan por permitir que se utilice la información GPS de sus teléfonos móviles, incluso pueden recibir ofertas puntuales cuando estén conduciendo cerca o hayan entrado a uno de los establecimientos, aumentando así la repetición de vistas y el número de productos adquiridos.

Soluciones de marketing y promoción

Gracias a su capacidad multimedia, el Micro Kiosco de Motorola es la plataforma ideal para mostrar una amplia gama de campañas de marketing y promoción. Cuando no haya nadie utilizando el kiosco, puede mostrar anuncios para activar las ventas o sobre próximos eventos, destacando los nuevos productos así como enfatizando los puntos fuertes de la marca. Dele multitud de usos, como por ejemplo recordar a los clientes que se celebrará un taller de bricolaje sobre cómo colocar baldosas, un evento de agradecimiento para los titulares de tarjetas de fidelización, etc. Las aplicaciones interactivas ofrecen valor añadido para prácticamente cualquier tipo de producto. Por ejemplo, puede ayudar a los clientes a elegir una paleta de colores para decorar el interior de su casa o buscar la crema hidratante adecuada para

un tipo de piel en concreto. Puede incluso utilizar nuestro Micro Kiosco para crear una nueva fuente de ingresos: puede vender espacios publicitarios a marcas y fabricantes para que promocionen sus productos y ofertas especiales, directamente en los pasillos del establecimiento.

POSIBLES USOS PARA EMPLEADOS

Además de ofrecer sólidas soluciones de autoservicio a los clientes, los Micro Kioscos de Motorola permiten a los empleados utilizar las herramientas que necesitan para maximizar la efectividad en el trabajo y la satisfacción de los clientes. Los vendedores pueden acceder a las mismas aplicaciones dirigidas a los clientes para ayudar a aquellos que no se sientan cómodos utilizando el kiosco para conocer el precio y las existencias de un producto. Con una valiosa información sobre productos al alcance de la mano, incluso los empleados más noveles pueden responder a las preguntas y atender a los clientes con la misma prontitud que los empleados más veteranos. Otros posibles usos para empleados son:

Formación de empleados asequible

Los prácticos kioscos ayudan a los empleados a estar actualizados con la información más reciente, desde las políticas del establecimiento hasta nuevos productos. En lugar de utilizar documentación en papel y la formación dirigida por instructores, el personal podrá visualizar presentaciones formativas en cualquier kiosco. El resultado es una experiencia formativa personalizada y atractiva que también es escalable, y realmente efectiva en términos económicos. Por ejemplo, las breves presentaciones sobre nuevos productos y las ofertas semanales mantienen a los empleados al tanto del inventario más reciente y sobre qué productos promocionar.

Acceso a los turnos de trabajo

Con sólo escanear la identificación, los empleados pueden visualizar e imprimir los turnos, fichar al comenzar y finalizar el turno, incluidas las pausas, y hasta solicitar cambios de turno. Y dado que los vendedores pueden completar estas tareas desde cualquier lugar del establecimiento, el tiempo dedicado a ventas aumenta puesto que no tienen que estar yendo a la oficina o al sistema central para fichar.

Gestión del personal

Proporciona a los encargados de los establecimientos medios más eficientes y efectivos para gestionar tareas. Los encargados de tienda pueden crear listas de tareas en tiempo

real para cada empleado, departamento o grupo específico: marcar productos de temporada, reponer estanterías y actualizar información promocional y productos destacados. Con sólo escanear una tarjeta de identificación, un empleado puede visualizar e incluso imprimir la lista de tareas asignadas. A medida que se termina cada tarea, los empleados simplemente acuden a cualquier kiosco de la tienda para confirmar la finalización de la misma ofreciendo a los directores una forma de supervisar qué empleado ejecuta cada tarea y cuánto tiempo se destina a ellas, mejorando la rendición de cuentas en el trabajo. La visibilidad en tiempo real del estado de la tarea permite a los directores garantizar que todas las tareas se finalizan a tiempo y así lograr que las iniciativas del establecimiento se ejecuten de forma efectiva. Además, puesto que los encargados pueden acceder a los turnos de trabajo, pueden revisar y actuar sobre las peticiones de cambio de planes y monitorizar los cambios de turno para lograr mantener el establecimiento con el personal necesario, todo ello sin dejar la zona de ventas y sin tener que ir a su despacho.




LA RECETA DEL ÉXITO

Al elegir las soluciones de kiosco de Motorola, se obtiene sencillez de implementación, ya que ofrecemos todo lo necesario para implantar una solución de autoservicio avanzada en las operaciones de cualquier establecimiento. Además de los Micro Kioscos, ofrecemos un amplio catálogo de premiadas infraestructuras de redes inalámbricas (WLAN), software de gestión y asistencia técnica. Nuestros productos WLAN de interior/exterior ofrecen una sólida conexión inalámbrica, independientemente del tamaño de las instalaciones o de las características físicas del entorno. Por ejemplo, nuestras WLAN se adecuan fácilmente a la presencia de fijaciones metálicas y otros equipos comunes en establecimientos, tanto en las zonas de cara al público como en la trastienda, que pueden crear puntos ciegos de RF. Asimismo, ofrecen cobertura en exteriores para las zonas de compra al aire libre. La compatibilidad con la Plataforma de Servicios de Movilidad (MSP) de Motorola reduce notablemente uno de los mayores costes asociados a cualquier solución de movilidad, a saber, la gestión del día a día. La MSP permite centralizar y organizar, prever y supervisar el día a día de todos los Micro Kioscos, sin importar si se encuentran en un único edificio o en distintas ciudades del país o, incluso, del mundo. Al elegir uno de los programas Servicios desde el Inicio de Motorola, disfrutará de cobertura para que la solución Micro Kiosco esté siempre lista para ser utilizada y protegida desde el momento en que se adquiere.

Para conocer cómo llevar el autoservicio a un nuevo nivel en las operaciones de los establecimientos, visite www.motorolasolutions.com/emea/microkiosks o acceda a nuestro directorio de contacto global: www.motorola.com/Business/XU-EN/Contact_Us

UN VISTAZO A LOS MICRO KIOSCOS DE MOTOROLA

La siguiente tabla puede servir para determinar cuál es el Micro Kiosco de Motorola que mejor se adapta a cada negocio.

	MK500	MK3000	MK4000
			
ESPECIFICACIONES			
Descripción	Kiosco de diseño compacto para autoservicio básico	Kiosco de tamaño medio diseñado para ofrecer aplicaciones avanzadas para clientes y aplicaciones dirigidas a los empleados	Kiosco dual de mayor tamaño diseñado para ofrecer aplicaciones avanzadas para usuarios y empleados
Pantalla	Pantalla táctil QVGA a color de 3,5 pulgadas con 3 botones programables	Pantalla táctil WVGA a color de 8 pulgadas con 4 botones programables	Pantalla LCD táctil SVGA a color de 12,1 pulgadas
Dimensiones	Perfil delgado de 1,7 pulgadas/4,2 cm	Perfil delgado de 2,17 pulgadas/5,5 cm	Perfil delgado de 2,43 pulgadas/6,17 cm
Procesador	520 MHz	624 MHz	624 MHz
Memoria	64MB SDRAM/64MB Flash y hasta 32GB mediante ranura para tarjeta MicroSD	128MB SDRAM/64MB Flash y hasta 32GB mediante ranura para tarjeta MicroSD	128MB SDRAM/64MB Flash y hasta 32GB mediante ranura para tarjeta MicroSD
Sistema operativo	Microsoft® Windows® CE	Microsoft® Windows® CE	Microsoft® Windows® CE
Escaneo de códigos de barras	Opción láser 1D o capturador avanzado 2D; compatible con códigos de barras móviles	Opción láser 1D o capturador avanzado 2D; compatible con códigos de barras móviles	Opción láser 1D o capturador avanzado 2D; compatible con códigos de barras móviles
Comunicación	Compatibilidad inalámbrica 802.11a/b/g, red Ethernet y alimentación a través de Ethernet	Compatibilidad inalámbrica 802.11a/b/g, red Ethernet y alimentación a través de Ethernet	Compatibilidad inalámbrica 802.11a/b/g, red Ethernet y alimentación a través de Ethernet
Montaje	Compatible con soportes VESA estándar para facilitar el montaje	Compatible con soportes VESA estándar para facilitar el montaje	Compatible con soportes VESA estándar para facilitar el montaje
Personalización	Un mini puerto USB para conexión de periféricos de terceros	Tres mini puertos USB para conectar simultáneamente hasta 3 periféricos de terceros: impresoras, MSR, teclados, etc.	Tres mini puertos USB para conectar simultáneamente hasta 3 periféricos de terceros: impresoras, MSR, teclados, etc.
Voz	Compatible con VoWLAN	Compatible con VoWLAN; solución TEAM para radios bidireccionales con tecnología pulsar y hablar, dispositivos móviles Motorola y los smartphone habituales	Compatible con VoWLAN; solución TEAM para radios bidireccionales con tecnología pulsar y hablar, dispositivos móviles Motorola y los smartphone habituales
Entorno de desarrollo de aplicaciones	IE 6.0, Motorola Pocket Browser, Visual Studio. Net 2005, SMDK para C, .NET y JAVA	IE 6.0, Motorola Pocket Browser, Visual Studio. Net 2005, SMDK para C, .NET y JAVA	IE 6.0, Motorola Pocket Browser, Visual Studio. Net 2005, SMDK para C, .NET y JAVA
Compatibilidad multimedia	Altavoces estéreo	Altavoces estéreo y clavija para auriculares	Altavoces estéreo, micrófono y clavija para auriculares
POSIBLES USOS			
Búsqueda de precios	•	•	•
Comprobación de inventario	•	•	•
Tarjetas regalo y de fidelización	•	•	•
Hora de entrada y salida	•	•	•
Planificación de empleados		•	•
Formación de empleados			•
Cabina (Para buscar al vendedor adecuado)	•	•	•
Códigos de barras móviles/Cupones	•	•	•
Gestión de tareas		•	•
Reproducción de audio		•	•
Publicidad	•	•	•
Formularios - Creación de solicitudes			•
Planos del establecimiento			•
Catálogo electrónico			•
Firma digital	•	•	•
Venta guiada		•	•
Lista de bodas/bautizos			•

LA FAMILIA DE MICRO KIOSCOS DE MOTOROLA



Los Micro Kioscos de Motorola disponen de todo lo necesario para implementar aplicaciones de autoservicio de gran éxito dirigidas tanto a clientes como a empleados. Nuestros productos ofrecen funciones punteras y posibilitan un rendimiento consistente y de gran calidad, incluyendo:

Potencia y rendimiento. Un procesador XScale™ de alta velocidad y la robusta arquitectura de la memoria ofrecen la potencia necesaria incluso para las aplicaciones más exigentes.

Pantalla de alta resolución de fácil lectura. Existe un modelo para cada necesidad: una amplia pantalla táctil a color de 12,1 pulgadas (30,7 cm) para aplicaciones multimedia dirigidas a clientes y empleados, una cómoda pantalla WVGA de tamaño medio, de 8 pulgadas (20,3 cm), para aplicaciones autoservicio dirigidas a clientes y una económica pantalla táctil QVGA de 3,5 pulgadas (8,9 cm) para consultar precios y otros usos básicos.

Excelente escáner de código de barras. Como líder en tecnología de escaneo de códigos de barras, seguimos elevando el listón del sector. Así, los clientes pueden capturar prácticamente cualquier tipo de código de barras con total facilidad, desde los códigos 1D de las etiquetas de los productos hasta códigos 2D mostrados en teléfonos móviles. No hace falta alinear el código de barras con el kiosk, por lo que los clientes lograrán una lectura correcta incluso la primera vez que lo intenten. Nuestra tecnología de escaneo puede leer fácilmente códigos de barras mostrados en pantallas de teléfonos móviles, ofreciendo así a los clientes la comodidad de utilizar cupones móviles, tarjetas de fidelización electrónicas, etc.

Fácil de personalizar: experiencia de autoservicio a medida para adecuarse a las necesidades de cada cliente y cada negocio. El MK4000 y el MK3000 cuentan con tres puertos USB (el MK500 incluye un puerto USB), permitiendo personalizar al máximo la solución que mejor se adapte a las necesidades de cada negocio. Si se conecta un teclado se puede introducir información de texto más compleja. Si se añade una impresora, se pueden imprimir in situ cupones, registros, especificaciones de productos, etc. O, incluso, añadiendo un lector de bandas magnéticas (MSR) se pueden pasar tarjetas de fidelización de los clientes y las identificaciones de los empleados.

Desarrollo de aplicaciones fácil y económicamente efectivo. Basados en Microsoft® Windows® CE y con compatibilidad integral con Internet Explorer, Visual Studio.Net, EMDK para C, .NET y Java, los Micro Kioscos de Motorola permiten desarrollar fácilmente aplicaciones intuitivas para cualquier grupo de edad.

Instalación rápida y económicamente eficiente. Cada uno de nuestros Micro Kioscos está diseñado a conciencia para facilitar la instalación en el establecimiento, aportando la libertad de colocar kioscos allí donde más ayude a los clientes. Gracias a su perfil delgado, requieren muy poco espacio en la zona de ventas y al poder utilizar los soportes VESA estándar se pueden montar fácilmente en paredes, estanterías, mesas, extremos de pasillos, etc. La compatibilidad con 802.11a/b/g garantiza la conexión con prácticamente cualquier red inalámbrica (WLAN), eliminando así la necesidad de colocar una conexión de red para cada dispositivo, al tiempo que ofrece una conexión rápida a Internet y a los sistemas del negocio.

RESUMEN DE LA APLICACIÓN
ESTABLECIMIENTOS MINORISTAS

Número de parte: AB-MKFAMILY. Impreso en EE.UU. 09/11. MOTOROLA, MOTO, MOTOROLA SOLUTIONS y el estilizado logo de la M son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Motorola Trademark Holdings, LLC y se utilizan bajo licencia. El resto de las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios. ©2011 Motorola Solutions, Inc. Reservados todos los derechos.

