

# Il front End SYS@EVO Certificato su casse IBM in Sidis



## Obbiettivi del progetto

Obiettivo dell'azienda era quello di mantenere un parco macchine installato recente e modificare il software di front-end, per:

- migliorare il controllo di gestione
- aumentare e uniformare le attività marketing della catena sui punti vendita
- mantenere un rapporto storico con il concessionario di fiducia per l'installazione, assistenza e sviluppo degli impianti

## La scelta della soluzione software

La soluzione software SYS@EVO è stata messa a paragone con 3 diversi attori del mercato ed è stata scelta dal cliente per:

- la certificazione su piattaforma IBM
- il dinamismo e flessibilità delle azioni promozionali
- la semplificazione delle personalizzazioni delle attività e azioni
- l'assistenza del concessionario di fiducia
- la possibilità di avere report giornalieri a chiusura vendita direttamente via mail su qualsiasi dispositivo (PC, iPhone, Blackberry)

## La piattaforma Hardware

Il front end è stato certificato su piattaforma hardware IBM con stampante TIKE :  
 Unità Centrale IBM SurePos300 Modello 4910  
 Display: IBM FRM 1  
 Monitor Touch: Standard IBM

## La praticità della personalizzazione del Touch

L'interfaccia Touch di SYS@EVO è stata personalizzata su specifiche del Cliente. Una particolarità è stata quello di inserire un "cassetto" dedicato alla gestione della carta fidelity e della prenotazione e ritiro premi.

## La linearità visiva della postazione di punto cassa



## L'importanza della leggibilità dello scontrino

Una delle performance più apprezzate dal Cliente è quella della leggibilità dello scontrino: sia in termini di grandezza del carattere per le persone ipovedenti che esprime la stampante TIKE, sia per la logica di impostazione dei dati delle righe scontrino espressi dal Frontend. Quest'azienda infatti, con una rete di negozi tipici di vicinato è attenta all'utenza della terza età e la leggibilità dello scontrino diventa essenziale: sia per la qualità del lavoro del personale di punto vendita, a cui non vengono richiesti chiarimenti, sia per la fiducia che il Retailer deve esprimere verso il consumatore.

## Il valore dei report via mail

La performance che ha fatto innamorare il Cliente è stata quella di poter avere i dati del venduto e le statistiche per singolo punto vendita o a catena, in tempo reale via mail e quindi in qualsiasi dispositivo PC e Telefono. Il controllo di gestione e le azioni commerciali di analisi da parte del Cliente iniziano quindi dall'analisi di questo dato.

## L'azienda

Gaetano Caramico & C. SPA è una società con sede a Salerno che opera in Campania e Basilicata. Conta 7 punti vendita diretti con insegna MaxiSidis e 70 punti vendita associati ad insegna SIDIS.

*"Ci sono tre elementi che mi hanno convinto della competenza di System Retail: semplificazione dei dati, accesso semplice ed ergonomico del touch di cassa e potenzialità estrema del motore promozionale standard: il tutto aggregato dalla competenza del servizio di assistenza, garantito nel territorio dal nostro concessionario di fiducia"*

*Dr. Caramico Amministratore Unico di Caramico Spa"*



*"La tecnologia deve dare l'opportunità di semplificare l'accesso, anche e soprattutto nel mercato retail. Si è abituati a vedere progetti complessi con mille sfaccettature e possibilità, ma la vera efficacia sta nel poter semplificare i dati che servono! La funzionalità del dato statistico esposto sul dispositivo mobile è il risultato del lavoro di più risorse: professionisti e validi collaboratori che si sono spesi e hanno condiviso competenze per rendere più semplice il controllo dei punti vendita da parte della proprietà. SYS@EVO ha la competenza e la flessibilità per fare in modo che la statistica di vendita diventi uno strumento di semplice consultazione. Così la proprietà ha il dato necessario per assumere il controllo e scegliere velocemente l'azione da intraprendere".*

*Gianni Marino KNF Italia Salerno – Partner Certificato System Retail*