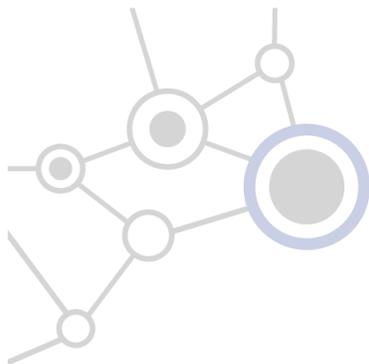


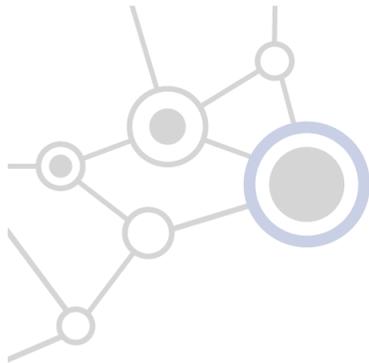
Come sarà il Punto Vendita del futuro?
...un po' tecnologico, un po' di design, un po' social



Ditronetwork ha accompagnato il punto vendita nella sua evoluzione, innanzitutto comprendendo che ogni tipologia di vendita risponde a specifiche esigenze di performance, di estetica, di ambientazione.

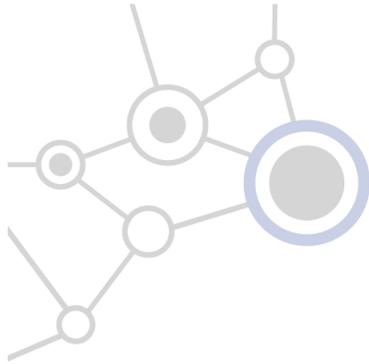
La trasformazione dei consumatori e della esperienza di acquisto ha imposto un cambiamento di regole che non si è potuto non tenere in conto.

Ditronetwork ha risposto prontamente confrontandosi a livello mondiale sulla tecnologia e arricchendo le funzionalità del prodotto ECR, tradizionalmente relegato alla mera misurazione fiscale, con prestazioni che lo hanno reso il vero e proprio gestore dell'intero punto vendita.



Oggi è impensabile un Punto Vendita che non sia dotato di un sistema unico per la gestione multifunzionale delle ordinazioni, della gestione tavoli con palmari, della vendita a peso del gelato, delle comande in cucina per il take away, dei servizi di ricarica telefonica, delle attività di telemarketing attraverso sms...

La ricerca tecnologica ci ha aiutato a progettare sistemi sempre più sofisticati nella molteplicità delle funzioni, ma semplici nell'utilizzo quotidiano.



La portabilità delle soluzioni ethernet, il controllo da remoto, le soluzioni tablet

Dall'hardware alle soluzioni in Cloud. Automazione sostenibile nel rispetto del punto vendita.

Soluzioni innovative per il pagamento elettronico in mobilità.



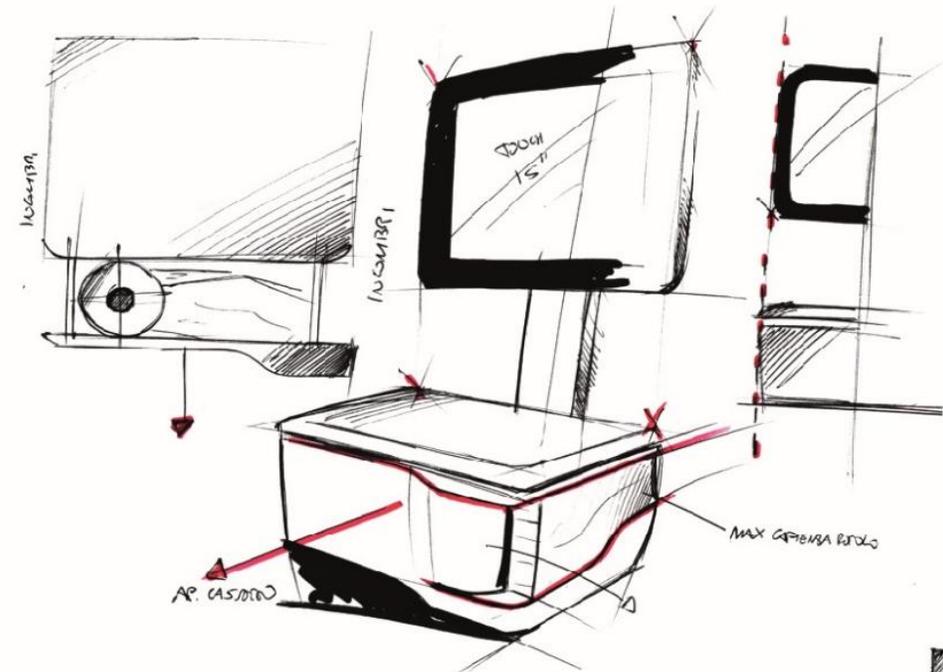


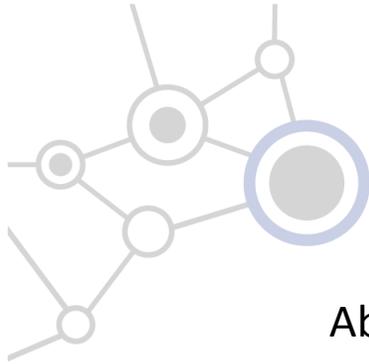
Accanto alle prestazioni c'è poi il design.

Il produttore oggi non può non rivestire anche il ruolo di retail designer, che cerca di trasformare attraverso i suoi prodotti i luoghi dello shopping in luoghi di coinvolgimento emozionale.

Il punto cassa, benché posto alla fine di un percorso esperienziale, partecipa all'armonia dell'arredo, valorizzando lo store.

Esclusività, sostenibilità
e ergonomia sono state le parole
chiave dei nuovi concept DITRON.

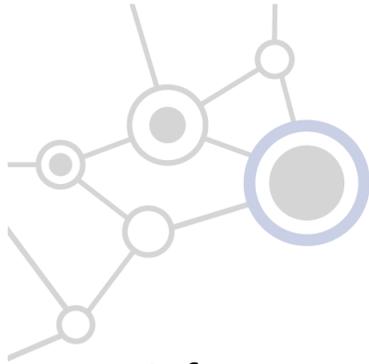




Abbiamo cercato di progettare i nostri prodotti, coniugando la componente tecnologico/funzionale con la componente estetico/emozionale, con l'obiettivo di rendere l'ambiente di vendita efficiente (attraverso ingombri contenuti, funzionalità avanzate, interfacce userfriendly) ed efficace (in grado di comunicare una immagine positiva e i valori del retailer).

La progettazione ha risposto sempre più alle esigenze multisensoriali: per forma, materiali, colori, dettagli.

Fino a pochi anni fa era impensabile per una azienda produttrice di registratori di cassa essere selezionata dalla Associazione Italiana per il design per la estetica dei suoi prodotti. Ditron ci è riuscita.



Infine non si può dimenticare il networking

Se il bar resta infatti il luogo più social per eccellenza, in generale lo store è un facilitatore di interazione sociale.

Il Gruppo Ditron ha approfonditamente esaminato il potenziale di relazione che scaturisce nel punto vendita, le forme dinamiche di networking se si instaurano e fluttuano anche al di fuori delle pareti fisiche dei locali, attraverso le piattaforme social o di servizio.

In questo modo ha saputo rispondere a queste esigenze, integrando nel punto cassa funzionalità avanzate di services e intrattenimento, che favorissero la interazione tra retailer e cliente e che creassero vere e proprie community.

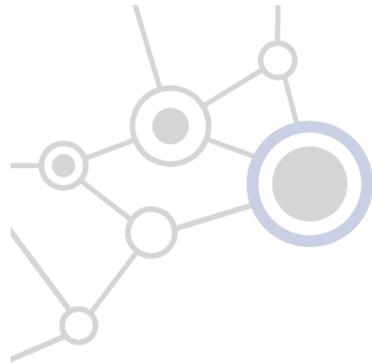
L'offerta in cassa di servizi contribuisce a costruire una visione positiva dello store, come punto al quale rivolgersi non solo per effettuare acquisti ma poter espletare in maniera rapida e immediata una serie di attività, dalla ricarica telefonica all'acquisto delle gift card, aumentando attraverso la customer experience la fidelizzazione del cliente al punto vendita.



Come sarà quindi il bar del futuro?

Sicuramente più familiare, più creativo, più sostenibile grazie ad una tecnologia intelligente.

Sicuramente uno spazio multiforme dove il materiale e il digitale si fondono insieme; dove la comunicazione e l'interazione sociale si estendono su più livelli; dove la connettività e l'offerta ampliata dei servizi allungano gli spazi e moltiplicano le possibilità degli attori coinvolti.



ditronetwork
Soluzioni per il mondo Retail

La connettività in Cloud.
Massimizzare l'efficienza in cassa con l'offerta di servizi.

