

JOYA

EVOLVING SHOPPING WITH JOYA

 **DATALOGIC**™







RECONOCIDO A NIVEL MUNDIAL POR SU CALIDAD E INNOVACIÓN

El Grupo Datalogic, tercer fabricante a nivel mundial y líder en Europa de lectores de códigos de barras, terminales portátiles para la captura de datos, sistemas RFID y sensores foto-eléctricos para el sector de la automatización industrial, ofrece soluciones innovadoras para numerosas aplicaciones en el mundo industrial, en sectores como fabricantes transporte y logística y distribución y retail. Datalogic, Grupo industrial que forma parte en la Bolsa Italiana desde 2001, está organizado en tres compañías autónomas, especializadas en productos y mercados: Datalogic Scanning, Datalogic Mobile y Datalogic Automation. Además de estas tres compañías, el Grupo también incluye la Unidad de Desarrollo de Negocio, formada por Informatics (EEUU), responsable de desarrollar nuevas plataformas de negocio dentro del Grupo y analizar nuevas oportunidades emergentes y posibles adquisiciones.

Datalogic Scanning

Sede en Estados Unidos, formada por dos unidades de negocio:

- › Escáneres de alto rendimiento para punto de venta – Retail (*Lectores fijos de códigos de barras para el mercado retail*) - FRS
- › Lectores manuales (*Lectores de códigos de barras manuales*) - HHS

Datalogic Mobile

Sede en Italia, formada por dos unidades de negocio:

- › Terminales Portátiles
- › Soluciones Self Shopping - EBS

Datalogic Automation

Sede en Italia, formada por cinco unidades de negocio:

- › Detección (sensores fotoeléctricos, seguridad, medición e inspección) – Datasensor
- › Sistemas de escaneo desatendido (Escáneres fijos para el mercado industrial) USS
- › RFID (*Sistemas de radiofrecuencia*) – EMS
- › Marcaje (Sistemas de marcaje industrial) – Laservall
- › Transporte & Logística (escáneres fijos para aplicaciones de aeropuertos, Courier, y servicios postales) – T&L

Informatics

Sede en Estados Unidos, formada por dos unidades de negocio:

- › System ID
- › WASP Barcode

La cabeza del Grupo, Datalogic S.p.A., con sede en Bolonia, continúa siendo la responsable de definir la estrategia del Grupo, sus valores y políticas, garantizando la coordinación y el control del Grupo y todas sus empresas.



...EVOLVING SHOPPING WITH JOYA

El acto de la compra puede llegar a ser una experiencia muy agradable, práctica e interactiva, en un establecimiento que reconozca a sus clientes, que dialogue con ellos, y les ofrezca oportunidades de compra interesantes. Esto ya no es ciencia ficción, simplemente es Joya. **Joya es el nuevo y exclusivo terminal de Datalogic**, con la tecnología más vanguardista y un elevado rendimiento, realmente fácil de utilizar para cualquier cliente de cualquier edad, independientemente de que esté o no acostumbrado a utilizar este tipo de dispositivos. Se trata de un dispositivo atractivo y versátil, ligero y ergonómico, que se adapta perfectamente a la mano. Es la herramienta ideal para ayudar **a los retailres a comunicarse con sus clientes**. Ofrece información multimedia sobre promociones y descuentos, música y vídeos combinados para crear una nueva experiencia de compra nueva y fascinante. Joya es una herramienta muy efectiva de **Marketing de Proximidad**, y un medio de publicidad para realizar el **co-marketing** de la industria retail, una nueva forma de obtener ingresos a gran escala mediante la venta de espacios publicitarios.

Retailers y Compradores Especializados, todos los deseos y motivaciones más ocultas de los clientes se verán influidas en el momento de la compra por el marketing y la atmósfera de la tienda. La comunicación personalizada y directa hacia los clientes (Smart Digital signage) tiene un impacto que sobrepasa el marketing tradicional, y constituye una herramienta eficaz e innovadora para mejorar la interacción con los clientes y ayudar a guiar sus decisiones. Publicidad, promociones, entretenimiento e información se reúnen para mimar a los clientes (que cada vez buscan más la promoción) con mensajes personalizados: el contenido es importante, pero la manera cautivante en que se emite el mensaje tiene un impacto sorprendente.



SIEMPRE CERCA DEL CONSUMIDOR



EL DISEÑO ACTIVO DE JOYA DISEÑO QUE SE ADAPTA AL CLIENTE

- › Un dispositivo elegante, diseño único y rendimiento elevado
- › Líneas suaves y armoniosas, bordes redondeados
- › Ligero
- › Fácil de usar, manejable y ergonómico
- › Pantalla retroiluminada de alta resolución para imágenes y clips.
- › Pantalla táctil
- › Teclas de goma iluminables y funcionalidad de Punto Verde (patente Datalogic) para una confirmación de lectura correcta.
- › Teclas de goma que amortiguan las caídas
- › 6 teclas retroiluminadas
- › Carcasas intercambiables y personalizables
- › Sonidos polifónicos de calidad y micrófono
- › Interface muy intuitiva
- › La herramienta ideal para comunicación multimedia en la tienda
- › Batería de alta capacidad
- › Gancho para adaptar una correa
- › Microsoft® Windows CE
- › WiFi®, Bluetooth®, y conectividad USB®





LA EVOLUCIÓN DE LA COMPRA

Joya representa **la nueva frontera en el acto de la compra**, ofreciendo al cliente una experiencia más gratificante, y orientando el negocio del retailer hacia unos resultados cada vez más positivos. **Shopevolution**, la solución innovadora integrada de self-shopping de Datalogic, **se sirve del Joya como herramienta ideal en manos del cliente para hacer la compra de manera divertida**, sin esfuerzo, con interacción personalizada entre el cliente y el establecimiento, ofreciendo información, ventajas y servicios personalizados en el momento del acto de la compra, **el momento de la verdad**. Se trata del modo más efectivo para incrementar la **satisfacción del cliente**, al mismo tiempo que **incrementa su fidelidad, el valor de la compra y la frecuencia de la misma**. Shopevolution permite al cliente visualizar el **precio neto de los productos** en la pantalla del Joya, facilitándole información en todo momento sobre el total que pagarán por la compra en la caja. **Shopevolution se integra fácilmente con todo el sistema de la tienda, cajas y back-office, y el sistema central, todo con la tecnología más avanzada (NFC®, Bluetooth®, etc.)**, permitiendo a los retailers ofrecer a sus clientes un valor añadido sobre los diferentes proveedores directamente en la pantalla del Joya, al mismo tiempo que el cliente selecciona los productos.

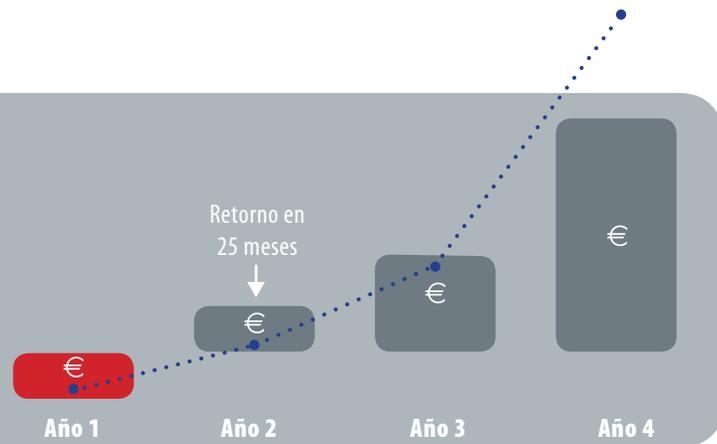




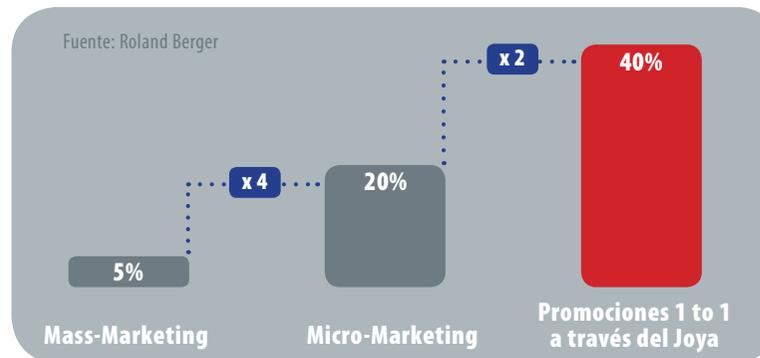
UN MUNDO DE VENTAJAS PARA LOS RETAILERS

SELF-SHOPPING INCREMENTA EL VALOR DE LA CESTA DE LA COMPRA CON JOYA

La oferta ideal para el cliente adecuado, en el momento justo: Joya es una **herramienta de marketing muy efectiva de push y pull**, que puede influir en las decisiones de compra, asegurando el mejor resultado. Utilizando el Joya los retailers pueden estudiar los hábitos de los clientes, sus expectativas y el historial de sus compras, con el fin de ofrecer **ofertas personalizadas dirigidas a la creación de nuevos incentivos de compra**: lo que el cliente quiere realmente que se le ofrezca. Más del 30% de los productos seleccionados en las tiendas son compras compulsivas: las ofertas comunicadas al cliente a través del **Marketing de Push del Joya** son la manera más efectiva de incrementar el valor de la cesta de la compra. Esto se debe también a que los clientes que utilizan el Joya tienden a ser fieles o semifieles, clientes que dan la máxima importancia a las promociones: **estos compradores son el principal segmento a los que el retailer tiene que mimar**.



ANÁLISIS ANUAL DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN Y FLUJO DE CAJA ACUMULADO.



RESULTADOS MARKETING ONE-TO-ONE

ATRACCIÓN, IMPLICACIÓN, COMPRA:
EL JOYA AYUDA A LOS RETAILERS
A DIFERENCIARSE DE LA
COMPETENCIA Y A SATISFACER
A SUS CLIENTES.

LA SOLUCIÓN OFRECE
UNA GRAN CANTIDAD DE
VENTAJAS PARA LOS RETAILERS

- › diferenciación de la competencia para ser más competitivo y atraer a nuevos clientes
- › reconocimiento del cliente, interacción directa y personalizada
- › aumenta la fidelidad del cliente y la predisposición a comprar
- › relación más fuerte y duradera con los mejores clientes
- › incrementa el valor de la compra y el Customer Lifetime Value (CLV)
- › aumenta la retención de los clientes
- › disminuye las colas en caja
- › diálogo directo con los clientes en tiempo real
- › encuestas desde el Joya con respuestas en tiempo real
- › información sobre las rutas seguidas en la tienda
- › reducción de los costes de contacto, y como consecuencia los costes de promociones y publicidad
- › fácil retorno de la inversión
- › fácil integración con todos los sistemas de la tienda y el back-office



LA COMPRA SE VUELVE ATRACTIVA,
Y LAS SORPRESAS FACILITAN
LA PROPENSIÓN A LA COMPRA:



- › una experiencia de compra divertida y agradable
- › los productos escaneados con el Joya se meten directamente en el carro, de la manera que los clientes quieren
- › no hay que sacar la compra del carro en las cajas
- › no hay colas para pagar
- › información sobre las características de los productos y su contenido nutricional
- › ofertas y promociones personalizadas, utilizando técnicas de push & pull
- › información sobre el precio neto de los productos y el total a pagar en la caja
- › pantalla con información en tiempo real del valor total de la compra (calcula descuentos en tiempo real)





UN MUNDO DE VENTAJAS PARA EL CONSUMIDOR

COMPRA AGRADABLE Y FÁCIL, COMO SI FUERA UN JUEGO

Una solución diseñada **para que el cliente se sienta especial y mimado**, para conseguir que tengan una percepción de máximo servicio que **hará las compras cada vez más fáciles y agradables**. Una herramienta muy interesante, fácil de usar y atractiva por descubrir. Una forma de aumentar la satisfacción del cliente, ya que puede **responder instantáneamente a cada una de sus necesidades reales**. Una nueva manera de sentir la tienda, para una experiencia alegre y desenfadada, personalizada en cada visita: rápida, **para gente que no tiene tiempo que perder**, llena de información, contenido y ofertas **para clientes que buscan una visión profunda y global de sus compras**, diseñado para las necesidades de adultos, pero también preparado para afrontar las necesidades de los más pequeños.

SATISFACCIÓN,
EMOCIÓN, VENTAJAS:
LOS CLIENTES SE SIENTEN
MÁS SATISFECHOS CON EL JOYA.





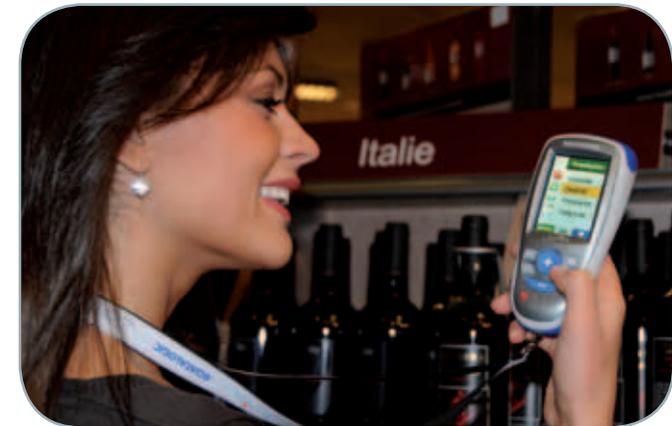
UNA EXPERIENCIA DE COMPRA DE NUEVA GENERACIÓN



- › Los clientes cogen un terminal Joya del dispensador ubicado en la entrada. El terminal se enciende cuando se lee la tarjeta de fidelidad del cliente o cuando detecta su teléfono móvil. En este momento comienza para el cliente una experiencia de compra personalizada, ofreciéndole ofertas personalizadas, promociones y mensajes publicitarios.



- › El cliente utiliza Joya para leer el código de barras de todos los productos antes de meterlos en el carro. La amplia pantalla a color del Joya puede mostrar toda la información referente a las características del producto.



- › Los clientes pueden consultar una lista de la compra personalizada en la pantalla del Joya, el precio neto y el total, cantidades, productos rebajados, puntos de fidelidad, contenido nutricional de los productos, e incluso recetas.



› Con el Joya los clientes conocen todos los productos rebajados de la tienda.



› Los clientes recibirán información adicional sobre los productos, ya que el Joya les acercará a los puntos calientes.

› Una vez finalizada la compra, el cliente devuelve el joya al cajero, que rápidamente imprime el ticket de compra sin necesidad de sacar la compra del carro.

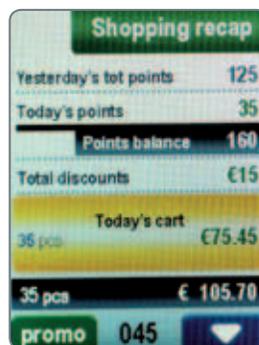
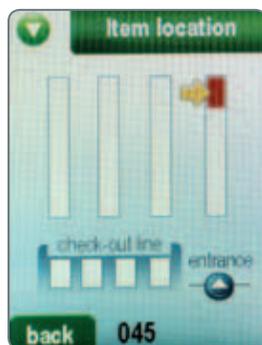


› Como alternativa, los clientes pueden utilizar los puntos de autopago y pagar con tarjeta.



DANDO SOPORTE A LOS RETAILERS, PASO A PASO

Datalogic ofrece soluciones que incluyen **análisis de las especificaciones**, **consultoría de marketing** y **análisis de resultados**, de manera que los retailers pueden utilizar el Shopevolution y el Joya de la manera más eficaz posible en cada una de las tiendas, y obtener el mejor resultado en cada una de las secciones. Personal cualificado de la compañía llevará a cabo **cursos de formación** al personal técnico y de ventas en las tiendas. Por último, Datalogic ofrece **soporte postventa completo** en colaboración con compañías y Partners especializados.





Central de Datalogic Mobile S.r.l.

Via S. Vitalino, 13
40012 Lippo di Calderara di Reno
Bologna - Italy
Tel. +39 051 3147011
Fax +39 051 3147561
www.mobile.datalogic.com

Enterprise Business Solutions

Datalogic Mobile S.r.l.

Via Scattolin, 4
31055 Quinto di Treviso
Treviso - Italy
Tel. +39 0422 377311
Fax +39 0422 377323
e-mail: ebs@datalogic.com
www.joya.datalogic.com

