

Etiquetas Electrónicas

Qué es

Moderna herramienta electrónica que sustituye a las etiquetas de papel, optimizando el sistema de etiquetado y asegurando un ahorro en tiempo y costes.

El sistema de **Etiquetas Electrónicas** permite la incorporación y actualización automática de los precios de los artículos de conveniencia, desde la base de datos del negocio, por medio de infrarrojos.

Las **Etiquetas Electrónicas** facilitan la catalogación de productos y ofertas mediante el uso de colores. Disponen de enganches patentados, y están disponibles en dos formatos para satisfacer las exigencias en cuanto a espacio de los estantes.

A Destacar

El formato de **Etiquetas Electrónicas** aumenta la confianza del cliente, ya que garantizan la homogeneidad y actualización inmediata del precio de los artículos expuestos.

El uso de **Etiquetas Electrónicas** repercute en un incremento de las ventas del negocio, al tiempo que elimina costes de mantenimiento de las etiquetas tradicionales de papel.

El impacto visual y la percepción de profesionalidad que recibe el cliente a través del sistema electrónico de etiquetas, se traduce en una imagen vanguardista, competitiva y fiable de la estación de servicio.

Productos Relacionados

Avalon ha desarrollado una amplia gama de productos para una gestión integrada:



Etiquetas Electrónicas

Características Generales

- Amortización en un periodo estimado de entre 12 y 18 meses.
- Evitan la pérdida de tiempo propia del etiquetado tradicional y no requieren de la intervención de personal.
- Evitan los costes de etiquetado en papel, así como los errores asociados al método tradicional.
- Activación de manera sencilla e instantánea de promociones.
- Cambio dinámico de precios.
- Descuento por franjas horarias.
- Incremento de precios por franjas horarias.
- Operaciones automatizadas sin necesidad de intervención del usuario.
- Posibilidad de realizar múltiples programaciones.
- Control completo sobre los precios para actuar frente a la competencia o estacionalidad de los productos.
- Imagen vanguardista y tecnológica del negocio.
- Incremento de ventas de productos que los clientes no adquieren por carecer de su valoración.
- Cumplimiento de la normativa de etiquetado de carácter nacional en la que se obliga al etiquetado de productos haciendo referencia al mismo por unidad de medida.
- Información de gestión asociada a las diferentes capas de las etiquetas.
- Lote del producto.
- Estadísticas de venta.
- Stock.
- Zonas de venta frías y calientes.
- Promociones.

