



10 Maio de 2011

GrupoPIE

Office Box revoluciona mercado do retalho

O Office Box – Soluções para Retalho chegou ao mercado. O GrupoPIE em parceria com a PT Negócios apresentou uma oferta comercial especialmente desenhada para diferentes negócios de retalho e que permite ao clientes gerir, analisar e controlar a sua actividade, de um forma simples e intuitiva.



Rui Gonçalves Pereira, administrador PT responsável pelo segmento empresarial, recorda o lançamento, em Dezembro de 2009, do Office Box - Restaurantes e Cafés, a primeira oferta sectorial da PT Negócios e que já registou mais de mil vendas. No seguimento desse sucesso, e da "evolução da parceria com o GrupoPIE para outros sectores", o novo produto alia a proposta do valor do Office Box - conveniência, simplicidade, conforto, oferta integrada, capex mais reduzido - e é feita à medida de cada negócio.

O responsável falou sobre a convergência de soluções e explicou que "o desafio foi entrar noutros sectores." A dimensão, características, tendências e diversidade do sector do retalho revelam um forte potencial por explorar. Neste sentido, a PT lança ofertas customizadas para cada sector, que utilizam o mesmo modelo e a mesma tipologia do Winrest, aliando a excelência e liderança nos serviços de telecomunicações à tecnologia de ponta do software PingWin do GrupoPIE, um exclusivo PT Negócios.



A oferta Office Box – Soluções para Retalho foi apresentada, no auditório da sede da TMN, em Lisboa, a aproximadamente 50 "Golden Partners", a rede de agentes PT e PIE especializados nas soluções Office Box - Restauração e Retalho. Especialmente desenhada de acordo com as necessidades base de uma pequena e média empresa do sector do retalho, esta é uma solução acessível através de um baixo investimento inicial e uma mensalidade reduzida e inclui equipamentos profissionais, desenhados de acordo com a actividade.

"Este lançamento é um passo na estratégia PT", sublinhou o administrador Rui Gonçalves Pereira

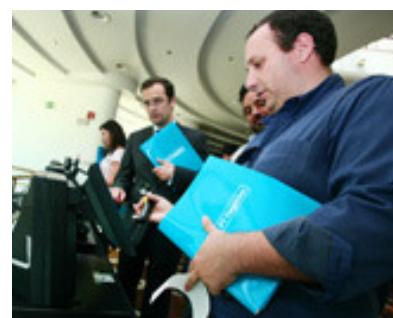
Nesta primeira fase existem soluções direccionadas a oito sectores - Cabeleireiros, Pronto-a-Vestir, Talhos, Peixarias, Minimercados, Sapatarias, Quiosques e Papelarias, e Loja de Electrodomésticos - o que representa cerca de 92 mil lojas. Segundo Rui Gonçalves Pereira, com este lançamento a PT vai deter uma "oferta diferenciadora que vai permitir fidelizar os clientes e ganhar quota de mercado". Esta aposta tem como objectivos estratégicos: promover uma oferta orientada a sub-segmentos, fomentar a adesão aos produtos/serviços core da PT, alavancar parcerias que permitam "entrar na casa do cliente", garantir capacidade de diferenciação face à concorrência e fidelizar clientes.

Em conjunto com o Banco Espírito Santo (BES), é ainda lançada uma oferta opcional ao subscrever o Office Box – Soluções para Retalho, através da qual é oferecida a possibilidade do cliente adquirir um terminal de pagamento automático (TPA) com condições especiais, nomeadamente a isenção de mensalidade do TPA e uma comparticipação mensal.

"Lançamos agora um produto que não tenho dúvidas que vai ser uma referência internacional", confessa Fernando Freitas, CEO do GrupoPIE. No mercado há 20 anos, o GrupoPIE é uma companhia portuguesa com tecnologia de ponta e know-how capaz de competir com qualquer empresa a nível internacional, revela o responsável. Fernando Freitas deu a conhecer a orientação estratégica da empresa e falou sobre o software PingWin. Trata-se de uma plataforma tecnológica destinada ao mercado do ponto de venda, que permite criar soluções à medida de cada área de negócio através de desenvolvimento distribuído baseado em Java. "É uma oferta tecnológica que mais ninguém tem." Rui Gonçalves Pereira revela que esta é uma solução diferente do que existe actualmente no mercado e assume-se como uma aposta forte da PT que terá que "ser vendida em cima de serviços de telecomunicações da empresa". Em termos de expectativas, o administrador PT salienta que pretende alcançar o mesmo número que o Winrest ao longo do primeiro ano sendo que, posteriormente, prevê-se uma evolução crescente e progressiva.

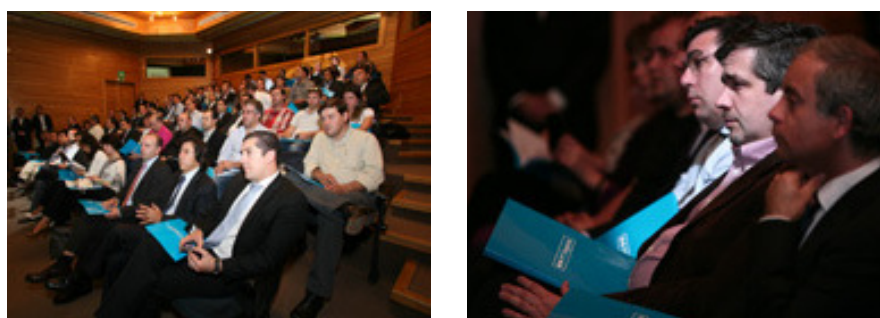


"É uma oferta tecnológica que mais ninguém tem", afirmou Fernando Freitas, CEO do GrupoPIE





André Martins, Nelson Roda e Marco Canudo, do GrupoPIE e que desenvolveram o PingWin, apresentaram as funcionalidades do software



Cerca de 50 agentes assistiram ao lançamento da nova oferta Office Box – Soluções para Retalho



Na apresentação houve um espaço de demonstração da oferta Office Box – Soluções para Retalho