

CUSTOM: la tecnologia amica dei negozianti

Dall'originaria linea tecnologica legata ai punti cassa e alla raccolta dati, Custom ha allargato la sua attività ad una ampia gamma di soluzioni applicative. Si parla di fatturazione elettronica, di invio telematico dei corrispettivi, di software avanzato e di dispositivi che puntano a semplificare la vita dei cartolai, consentendo loro di ottemperare più facilmente gli obblighi di legge. Ma la sorpresa è sul fronte dell'assortimento

a colloquio con **Alessandro Mastropasqua**,
Communications Manager Custom SpA

Sono tante, e sempre più complicate, le esigenze dei negozianti dal punto di vista delle tecnologie di negozio. A fronte di obblighi normativi molto pressanti, le tecnologie di negozio devono essere sempre più sofisticate, consentendo di passare facilmente da una gestione statica e ormai obsoleta dei pagamenti, alla fatturazione elettronica fino ad un efficace riordino automatico dell'assortimento.

Diversi sono i vantaggi riconosciuti dall'invio telematico dei corrispettivi: per questo motivo i principali brand del retail, ma anche i piccoli negozianti, hanno scelto Custom per avviare un processo di dematerializzazione e amministrazione digitale. Ma la tecnologia è pervasiva anche da altri punti di vista, se pensiamo che ormai è quasi "scandaloso" non avere uno smartphone, che naturalmente deve essere sempre in perfetta efficienza.

Ecco che Custom, nata nel 1992 come fornitore di sistemi integrati di negozio, si sta proponendo sempre più a supporto di queste esigenze tecnologiche, con soluzioni complete che ne coprono diversi punti di vista.

La Cartoleria: Cominciamo con la parte della fornitura tecnologica: quali sono le linee di soluzioni che proponete?

Alessandro Mastropasqua: Cominciamo dai temi più di interesse in questo momento: il telematico e la fatturazione elettronica. Custom è attiva in quattordici mercati fiscali diversi: il fronte dell'invio telematico dei corrispettivi e la fatturazione elettronica sono temi di grande interesse per il retail. Oggi i vantaggi della tecnologia telematica sono davvero numerosi. Offrono dall'eliminazione del registro cartaceo dei corrispettivi alla facilità e tempestività delle procedure amministrative, oltre ad una dichiarazione dell'IVA più facile e veloce con una riduzione dei termini di accertamento. Anche la chiusura giornaliera diventa più immediata essendo del tutto telematica. Allo stesso modo anche la fatturazione elettronica prevede un importante passo in avanti. In questo senso la soluzione Custom è in grado di adeguare la tecnologia del punto cassa alla fatturazione elettronica senza nessun tipo di difficoltà da parte dell'esercente che, dal primo gennaio 2019, dovrà per legge inviare entro le 24 ore solari le fatture in modo elettronico all'agenzia delle entrate.



leggere i codici a barre anche su smartphone e device; ed è in grado di decodificare tutti i tipi di codice (barcode 1D e 2D QR-Code; lettore/scrittore RFID HF e NFC; lettore di codici OCR-B). Grazie alle sue caratteristiche, il Multiscan è anche molto apprezzato in ambito aeroportuale per la lettura dei dati da passaporti e carte d'imbarco, semplificando le procedure di sicurezza agli imbarchi e al check-in.

Anche sul fronte software Custom è in prima linea: abbiamo lanciato il software Posa, disponibile anche in ambiente Android, che aiuta nella gestione di determinate attività che tutti i negozi devono fare, ad esempio il riordino, e anche questo è collegato al discorso del telematico.

LC: E sul fronte dell'assortimento? Come si configura la vostra proposta di tecnologia?

AM: Il ruolo di Custom per i negozianti non si limita alla fornitura dell'apparato tecnologico, ma sta conquistando in modo sempre più importante anche la parte dell'assortimento vero e proprio.

Con la nuova divisione Custom Life abbiamo avviato un progetto pilota su una sessantina di cartolerie, che hanno già inserito i nostri prodotti nei loro assortimenti, e li stanno attualmente vendendo con risultati molto lusinghieri. Si tratta di prodotti e accessori tecnologici consumer, innanzitutto pensati per i giovani, quindi andiamo dalle power bank alle cuffie, dal C Fit (ovvero smart watch) agli speaker, fino a "mai più senza" come lo smart mirror/power bank. Abbiamo insomma un elenco di accessori "smart" che hanno molto appeal sui giovani anche perché sono colorati, sottili, accattivanti, insomma piacciono.

Vi sono poi i prodotti legati ai registratori di cassa. La novità è costituita dalla linea **Genius**, che fa seguito alla famiglia dei Fusion, distribuiti sul mercato a livello massivo, con oltre 20mila pezzi installati. Questo perché sono prodotti totalmente trasversali al mercato retail, ad esempio cartolerie, tabaccherie ecc. Un prodotto hardware molto robusto e che piace al mercato.

Lanciato alle principali fiere internazionali, il Genius rappresenta il punto di incontro tra esperienza d'uso, maturata in oltre 68 nazioni, funzionalità e design, in un unico prodotto. Si tratta di un PCPos All-in-One multi piattaforma studiato, sviluppato e creato da Custom per sistemi operativi Android, Linux o Windows, con stampante termica integrata e touch screen panoramico da 10.1" o 13.3". Un prodotto che risponde alle esigenze degli store più innovativi oltre che dei retailer in generale, sempre più attenti al design e alla ricerca di prodotti dall'ingombro ridotto.

Per quanto riguarda la gestione del negozio, proponiamo le soluzioni Multiscan, dedicate ad attività di inventario quali riassortimento e gestione del magazzino. Abbiamo tutti in mente la classica pistola barcode, spesso molto ingombrante: questo dispositivo è completamente diverso, è una soluzione piccola, portatile e maneggevole in grado di scansare codici a barre di tutti i tipi, anche bidimensionali. Sono soluzioni ideali per l'utilizzo in negozio, dove consentono, in tempi brevi e senza ingombro eccessivo, di svolgere tutte le funzioni base: carico/scarico, riordino di magazzino ecc. Multiscan è dotato di connettività Wireless e Bluetooth; può



cartoleria 4.0

Servizi e soluzioni per il cartolaio

IL PUNTO DI VISTA DI...



- 1 Registratore di cassa Genius.
- 2 ColorMusic: Speaker Bluetooth portatile con membrana in tessuto
- 3 Powerbank PB40.
- 4 Air 51, diffusore di musica a levitazione magnetica.
- 5 Mini Mirror, powerbank da borsetta con specchio luminoso.
- 6 Cuffie wireless con Bluetooth e microfono.
- 7 ZPower, auricolari wireless con custodia powerbank.

Questo sul lato junior; ma visto che in Italia - dati demografici alla mano - dobbiamo fronteggiare un'età media crescente, abbiamo composto una linea orientata anche alla clientela senior, caratterizzata invece da ergonomia, visibilità, funzioni essenziali e grande praticità. Queste soluzioni rappresentano una soluzione importante per il mercato, sempre più spesso interessato da contrazioni fisiologiche. Grazie alle soluzioni Custom Life, questi fenomeni possono essere affrontati proprio mediante un ampliamento strategico dell'offerta. Ad esempio, nei punti vendita di forte pedonabilità, i prodotti Custom Life garantiscono acquisti di impulso offrendo allo stesso tempo, nell'immaginario collettivo, l'identificazione in un mondo "aspirazionale" che sempre più si ritrova nel target giovani.

LC: A livello geografico, quali sono le opportunità? Siete attivi anche all'estero? Con quali linee?

AM: Con una posizione di leadership riconosciuta nel settore retail, con diverse soluzioni di stampa e scansione, il gruppo Custom ha una presenza capillare su tutto il territorio nazionale, garantendo implementazioni tecnologiche in oltre sessantotto nazioni del mondo. Sullo scenario internazionale infatti il design italiano e le funzionalità risultano molto apprezzate dai principali brand del settore fashion, lusso e hospitality. In particolare America, Russia e India sono sicuramente i mercati che stanno vivendo la spinta maggiore, garantita dal mercato e dall'avvicinamento a nuove normative fiscali.

