



**Auchan**  
**SOLUÇÃO  
DE PROTEÇÃO  
INSTALADA  
NAS LOJAS BOX**

**Bem vindos à newsletter mensal da Gateway Portugal!**

Feita a pensar em si, quisemos reunir notícias do Mundo do retalho, dos nossos clientes e parceiros e dos nossos artigos e campanhas em vigor.

Acompanhe-nos e envie-nos o seu feedback. Contacte-nos para informações sobre as nossas soluções ou para visitar o nosso showroom e saber que sistemas são os mais adequados ao seu espaço e negócio.

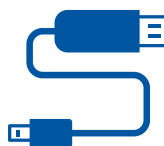
Estamos aqui para si!



**P2** / UMA VISÃO SOBRE A  
PROTEÇÃO DO SETOR ÓTICO  
EM PORTUGAL



**P4** / GRUPO AUCHAN APRESENTA  
NOVO CONCEITO DE LOJA BOX COM  
APOIO DA GATEWAY



**P6** / GATEWAY PROTEGE  
EFICAZMENTE EQUIPAMENTOS  
SEM LIGAÇÃO EQUIPOTENCIAL



**P7** / GATEWAY INVESTE EM NOVA  
FROTA PARA O DEPARTAMENTO  
TÉCNICO



## Uma visão sobre a proteção do setor ótico em Portugal

Os estudos mostram que os artigos mais furtados nas lojas portuguesas são os acessórios de moda, ferramentas eléctricas, acessórios de telemóveis, vinhos e bebidas espirituosas e produtos de maquilhagem, mantendo a tendência não só europeia, mas também mundial. Os grandes armazéns, joalharias e relojoarias e os armazéns grossistas são, por isso, as lojas que apresentam um maior índice de perda.

Apesar da relevância dos meios online e do e-commerce representar 15% das compras natalícias, os pontos de venda físicos, como os centros comerciais, continuam a ser o canal preferido dos consumidores. A época de saldos sucede o Natal e a afluência de pessoas nas lojas continua bastante elevada. O tráfego de pessoas nos centros comerciais potencia e agrava a situação que se regista ao longo de

todo o ano, no que toca às quebras e furtos nas lojas. Neste campo, o sector ótico é um dos sectores que mais sofre por esta altura, dado o valor dos artigos e a portabilidade que oferecem no momento do furto.

É, por isso, absolutamente preponderante investir numa proteção eficaz dos artigos expostos em loja, de forma a garantir a segurança dos mesmos e oferecer uma compra sustentada e inteligente que justifique a alteração de prioridades de consumo por parte do cliente.

A Gateway, especializada no fabrico, comercialização e instalação de soluções antifurto para redução das quebras no retalho, disponibiliza um conjunto de soluções desenvolvidas especificamente para o mercado ótico, nomeadamente na área



do EAS. Esta tecnologia permite proteger eficazmente os óculos em ambiente de loja ao mesmo tempo que os deixa em livre exposição para permitir o acesso direto dos clientes à experimentação e, portanto, fomentando a compra. Também para o sector ótico, a Gateway disponibiliza as soluções CCTV e GateCounter, que permitem alocar de forma mais eficiente os recursos humanos, organizando-os de acordo com os níveis de

afluência, permitindo ao staff dedicar-se ao aconselhamento personalizado dos clientes no ato da compra. As soluções Optical Tags, etiquetas óticas rígidas, permitem a livre exposição das coleções e a livre experimentação por parte dos clientes. As soluções da Gateway apresenta-se aqui como *cool examples* que validam as tendências de mercado, apresentando-se atrativas, inovadoras e com potencial de crescimento.

**SAIBA MAIS  
SOBRE NÓS!**  
DESCUBRA O NOSSO NOVO QR CODE





## Grupo Auchan apresenta novo conceito de loja **BOX** com apoio da Gateway



O novo conceito de loja da BOX, marca do Grupo Auchan, que comercializa electrónica de consumo, reflete o posicionamento da empresa face à tecnologia, à modernidade, à inovação, à flexibilidade, ao design, à funcionalidade e, acima de tudo, à segurança dos equipamentos tecnológicos expostos em ambiente de loja.

Os estabelecimentos apresentam-se agora mais clean, com maior oferta de produtos e com maior possibilidade de experimentação dos produtos expostos. A Gateway foi a empresa parceira selecionada pelo Grupo Auchan para proteger algumas das áreas de tecnologia das lojas BOX de Sintra.

A partir de agora, as mesas dos gadgets, das câmaras, dos smartphones, wearables e smartwatches ganharam uma nova dinâmica. Com o tipo de proteção instalada pela Gateway é possível expor diferentes artigos, tais

como drones e câmaras go pro, híbridas e reflex e entre outros, tornando-os mais acessíveis à vista e ao tato dos clientes do Grupo Auchan.

A solução de proteção instalada pela Gateway nas lojas BOX, apresenta algumas vantagens para o retalhista e para o funcionamento diário de uma loja. É uma solução centralizada mas com uma característica de

**stand alone** permite agora que o staff desative apenas um equipamento e não todos, ao contrário das soluções centralizadas que existem no mercado até ao momento reforçando a segurança desta solução. Nesta solução instalada, como nas nossas soluções mais recentes a protecção e alimentação é feita pelo mesmo sensor, oferecendo uma exposição mais limpa e sem cabos. Numa perspectiva global de protecção, o *merchandising* de segurança instalado permite **proteger o equipamento e ainda outros elementos associados ao mesmo**, como por exemplo, uma caneta, sem ter que acrescentar outra central. E para facilitar o dia-a-dia da loja, tanto para o staff, como para o retalhista, o acesso remoto ao local, e restantes funcionalidades associadas permite um maior foco nas vendas.

*“Há muito que o Grupo Auchan sentia necessidade de evoluir e de se posicionar como um local de referência na área da Tecnologia. Já estamos na vanguarda de muitas áreas, e agora com as soluções de protecção da nossa parceira Gateway, conseguimos dar um passo em frente na área da tecnologia de consumo*

*e mostrar, de forma segura, os nossos produtos e as nossas marcas aos nossos clientes. Estas soluções, permitem que o nosso staff seja mais eficaz durante o processo de venda”.* Segundo Silvestre Machado, Director Nacional de Segurança do Grupo Auchan, *“o investimento anual em protecção e segurança varia entre 0,60% e 0,80% sobre as vendas totais”.*

A Gateway Portugal, empresa do Grupo Gunnebo, especializada no fabrico, comercialização e instalação de soluções antifurto para redução das quebras no retalho, aliou-se ao Grupo Auchan neste processo de *restyling* das lojas Box, munindo as lojas da marca com o melhor e mais eficaz *merchandising* de segurança e protecção dos equipamentos expostos. Protecção, inovação e modernidade ao dispor do lojista, que tem a garantia de que os equipamentos expostos estão em máxima segurança. A nova dinâmica das lojas potenciará, necessariamente, as hipóteses de vendas.





## Gateway protege eficazmente equipamentos sem ligação equipotencial



**Empresa é a única que oferece soluções para a proteção dos equipamentos electrónicos micro-USB sem ligação terra**

A Gateway Portugal, empresa do Grupo Gunnebo e especializada no fabrico, comercialização e instalação de soluções antifurto para redução das quebras no retalho, é a única empresa do sector a disponibilizar soluções para a proteção dos equipamentos electrónicos com micro-USB que não possuem ligação terra. Com a solução de micro-USB normal, não era possível proteger e alimentar eficazmente estes equipamentos, recém lançados no mercado. O micro-USB AP II é um upgrade das soluções anteriores

para micro-USB, que vem solucionar um problema: alguns modelos e marcas com esta característica estavam a fazer disparar falsos alarmes, pois não funcionavam com o sensor standard.

Estamos a falar de alguns modelos das marcas BQ, Xiao Mi Note, One+, Oppo, Gionee, Sony Xperia Z4 e Sharp Aquos.

“Algumas marcas/modelos fizeram com que a Gateway tivesse de inovar, criando um upgrade das soluções anteriores e apresentando uma solução mais transversal, o Micro-USB AP - II”, refere José Leocádio, Director comercial da Gateway Portugal.

## Gateway investe em nova frota para o departamento técnico



A Gateway Portugal, empresa do Grupo Gunnebo e líder nacional em soluções de segurança anti-furto para o retalho, acaba de investir no aumento da sua frota. Com o crescimento registado no ano transacto, e o plano de crescimento para 2016, o reforço da frota no departamento técnico é automático, uma vez que na Gateway Portugal o serviço pós-venda e a qualidade do serviço continua a ser tratado com o mesmo rigor de sempre, e os resultados dessa aposta têm-se verificado muito positivos. O pedido de assistência técnica deve ser feito através de email **apoio-tecnico@gateway-portugal.com** ou através do contact center da Gateway: **707 455 050**.

“Desta forma, vamos continuar o trabalho que tem sido feito até aqui e, acima de tudo, melhorar. Seremos mais eficientes e o serviço de atendimento ao cliente será mais rápido,

encurtando os tempos de espera dos nossos clientes”, adianta Cátia Rodrigues, responsável de marketing da Gateway Portugal.

Para além disso, este é mais um canal de comunicação Gateway com os clientes, parceiros e potenciais clientes e que vem reforçar e sustentar a estratégia comercial da empresa: comunicar o seu portfólio de soluções transversais a vários mercados retalhistas.

A Gateway dispõe de uma vasta gama de soluções para ajudar os retalhistas/comerciantes a reduzir as quebras e aumentar as vendas das duas lojas. Fazem parte do portfólio os sistemas antifurto, contagem de pessoas, detecção de metais, merchandising seguro, etiquetagem na origem, CCTV, assistência técnica, soluções POD displays e sistemas de intrusão e incêndio.



## Tendências para 2016: um ponto de venda atrativo para o cliente

Janeiro é o mês em que traçamos objectivos para o novo ano, sejam eles de índole pessoal ou profissional. Nas grandes indústrias ou sectores, o início do ano é propício à definição das tendências. Quando se pensa em tendência, é fácil pensar nos sectores da moda e tecnologia. No entanto, todos os sectores sofrem mudanças e ficam marcados por tendências. O retalho não é exceção.

Os especialistas destacam cinco tendências que marcarão/continuarão a marcar o sector do retalho no próximo ano.

1. os hábitos de consumo têm sofrido alterações devido à, cada vez mais, frequente **utilização da internet para efetuar as compras**
2. as lojas físicas converteram-se em espaços onde é fomentada a experiência e a partilha de opiniões. **A experiência de compra** é um acontecimento divertido e que faz as pessoas saírem de suas casas e procurar as lojas físicas

3. **a linguagem visual da loja**, o espaço bem organizado e estrategicamente apelativo faz a diferença entre escolher comprar o produto A ou o produto B. O poder da imagem é o que prevalece
4. as **experiências de compra dirigidas pelos sentidos**, por exemplo uma banda sonora ou o cheiro, que transporta o consumidor para um mundo imaginário e para a necessidade de compra daquele produto
5. **o hi-tech vs hi-touch** - muitas vezes, as inovações não são tecnológicas,

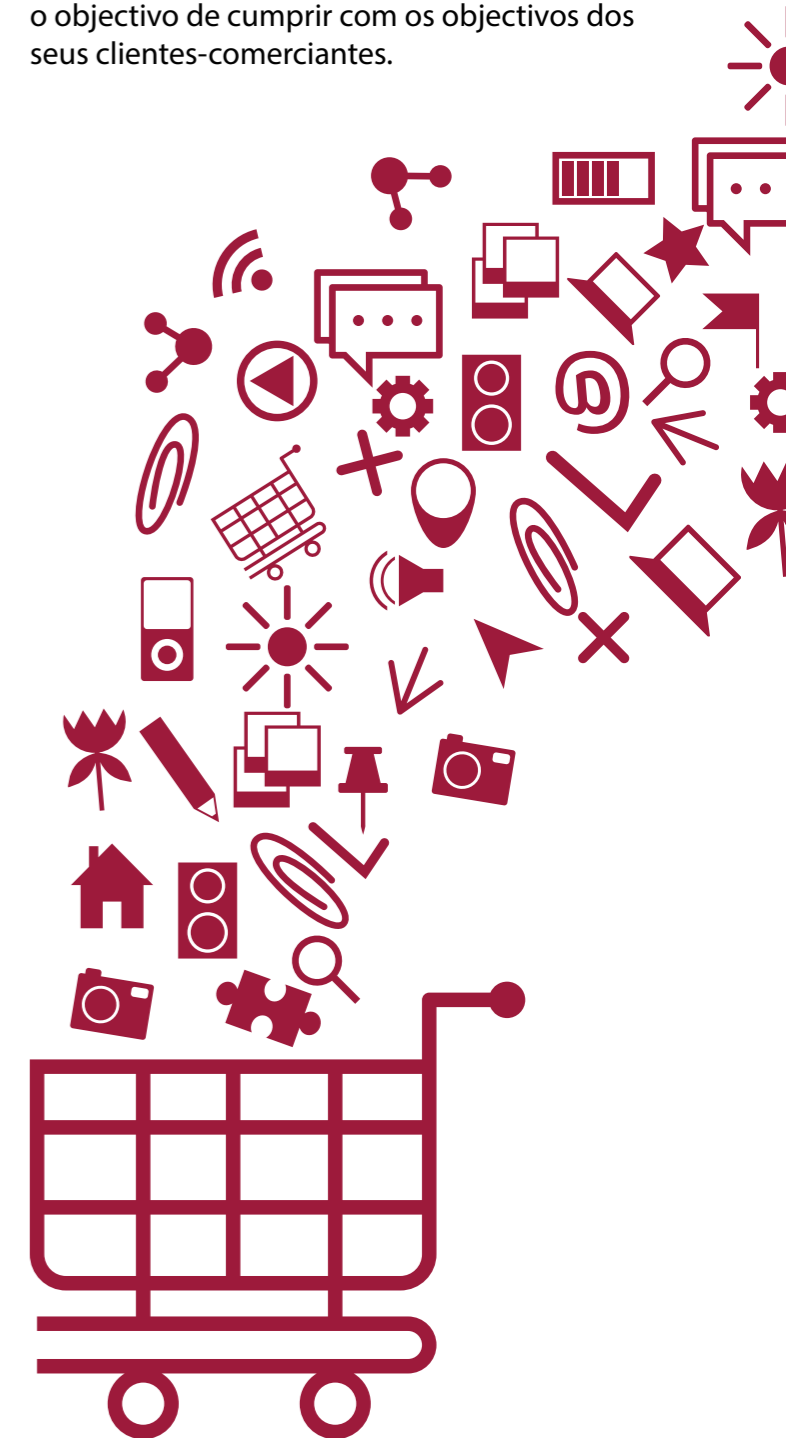
mas baseiam-se em desenvolvimento tecnológico. A grande maioria das decisões de compra baseiam-se na experiência humana e sensorial.

A experiência de compra evolui no sentido de proporcionar uma maior liberdade ao consumidor para vaguear pela loja, observar os produtos, manusear, comparar e tomar decisões de compra, significa que os produtos expostos se encontram mais disponíveis e mais acessíveis ao consumidor.

A razão é proporcional: quanto maior é o à vontade com que o consumidor acede aos

produtos expostos, maior é a necessidade que o comerciante tem para garantir que os produtos estão seguros e protegidos de actos como o furto ou vandalismo.

A Gateway continuará a trabalhar no sentido de encontrar as melhores soluções de proteção e segurança dos equipamentos tecnológicos e produtos expostos em loja, com o objectivo de cumprir com os objectivos dos seus clientes-comerciantes.





Visite-nos no

**Facebook**