

ICGNews

Revista técnica especializada
Specialized technical magazine

Número
Number 18

EXPERIENCIAS | EXPERIENCES

Raffel Pages

El mejor estilismo capilar,
en proceso de expansión

The best hair styling
is in expansion

SOLUCIONES | SOLUTIONS

CashDroPOS

El Punto de Venta que custodia
el efectivo de tu negocio
The Point of Sale which
safeguards your cash

EXPERIENCIAS | EXPERIENCES

Oliva Nova

Hotel, villas, apartamentos,
SPA y golf en el Mediterráneo
Hotel, villas, apartments, SPA,
and golf in the Mediterranean





ICGNews

Edita | Edit

Iniciatives de Comunicacions Gèminis, SL
 +34 973 751 533 - Fax +34 973 751 757
 Pol. Industrial de Torrefarrera, s/n
 25123 Torrefarrera (Lleida)
 icg-marketing@icg.es
 www.icg.es

Tirada | Impression

5000 ejemplares / 5000 copies

Depósito Legal | Legal Deposit
 L-1441-2003

ICGNews no comparte necesariamente las opiniones expresadas por sus colaboradores.

Se prohíbe la reproducción total o parcial por ningún medio electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o cualquier otro sistema, de los artículos aparecidos en este número sin la autorización expresa por escrito del editor de la revista.

ICGNews does not necessary share the opinions made by its partners.

It is prohibited the total or partial reproduction by any electronic media or mechanical, including photocopies, engravings, or any other system of the articles appeared in that number without any express written authorization of the editor of the magazine.



4

OLIVA NOVA
 Experiencias
 Experiences



8

RAFFEL PAGES
 Experiencias
 Experiences



12

FLASH
 Noticias
 News



14

SOLUCIONES | SOLUTIONS
 CashDroPOS y Novedades en la gama CashDro
 CashDroPOS & New Features in CashDro Range



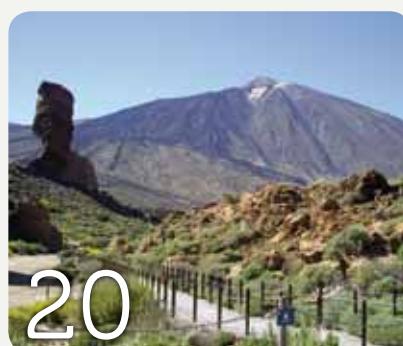
17

SOLUCIONES | SOLUTIONS
 ICGPlanner
 ICGPlanner



18

SOLUCIONES | SOLUTIONS
 TeleComanda para Android y FrontRetail Advanced
 TeleComanda for Android and FrontRetail Advanced



20
RUTAS ICG | ICG ROUTES
 Tenerife
 Tenerife



24

ICG EN EL MUNDO | ICG IN THE WORLD
 ICGEcuador y Nigeria, un mercado emergente
 ICGEcuador and Nigeria, an emergent market



editorial

Andreu Pi Pocurull
Presidente del Grupo ICG
President of ICG Group

Son tiempos cambiantes y propicios a nuevas oportunidades. El perfil del cliente y el marco en el que las empresas desarrollan sus actividades está cambiando rápidamente. Hoy la mayoría de compañías se mueven en mercados extremadamente competitivos en el que cualquier detalle marca la diferencia.

Los clientes son ahora más exigentes, están mejor informados y buscan productos personalizados. Estamos ante un cambio de modelo del perfil del cliente que le lleva a desear elevar sus procesos de compra y consumo a un estado superior, el de las emociones y experiencias, lo que hoy llamamos "*Customer Experiences*". En este contexto, ¿qué pueden hacer las empresas?

Creo que la adecuada incorporación y uso de las TICs es cada vez más importante en cualquier negocio. En este mercado tan competitivo, lo importante es hacer que el cliente que entre una vez, viva una experiencia satisfactoria y ante todo diferente, y como resultado decida volver. Hablamos de fidelidad más que de consumo. Por este motivo las empresas deben aplicar nuevas estrategias que permitan al usuario conocer el producto antes de consumirlo. Me refiero, entre otras, a empresas como Desigual o Zara que, con el uso de las nuevas tecnologías, han acostumbrado al cliente a buscar un producto aunque no esté físicamente en las tiendas, orientar al consumidor a satisfacer sus necesidades, pero ante todo a pensar como el cliente para entender la fibra sensible detrás de su compra.

La verdadera diferenciación a través de la experiencia se produce cuando el cliente se decide por tu empresa, no solo por lo que le ofreces, sino por cómo se lo ofreces.

En el Customer Experiences, una de las claves del éxito de las empresas es seducir al consumidor por todos los canales posibles y fidelizarlo. Por ello, si trabajamos constantemente en nuevas aplicaciones para contribuir a mejorar la gestión de todos los negocios y hacer más accesible su oferta, llegaremos a un mayor número de clientes.

En definitiva, nuestro éxito, igual que el de otras empresas líderes, dependerá de ofrecer un producto excelente para conquistar al cliente.

Times are changing and conducive to new opportunities. The client's profile and the framework which companies develop their activities is changing quickly. Today most of companies are moving within markets extremely competitive where any detail makes the difference.

Today clients are more demanding, are better informed and search for customized products. We are in front of a change of client profile model that leads him to raise his purchase and consume process to a higher level, the one of emotions and experiences, is what we call "*Customer Experiences*". In this context, What can companies do?

I believe that the adequate incorporation and use of TICs (Technology for Information and Communication) is most important in any business. In this competitive market, it is important to make that the client enter, lives a satisfying and different experience, and as a result decides to come back. We are talking about loyalty more than consume. For this reason, companies must apply new strategies that allow user know all the product before consuming it. I mean, among other things, companies like Desigual or Zara, which using new technologies, have accustomed client to search for a product although it is not physically in shops, guiding the customer to satisfy his own needs, but primarily, think as the client to understand the chord behind his purchase.

The real differentiation through experience is done when the client decides for your company, not only for what you are offering, but how you are offering it.

In Customer Experiences, one of the key to success of the companies is to seduce consumer through all possible channels and build loyalty. Thus, if we work constantly in new applications to contribute improving the management of all business and make more accessible your offer, we will get to a greater number of clients.

Ultimately, our success, as other leader companies, will depend on offering an excellent product to conquer client.



Cliente | Client

Oliva Nova
www.olivanova.com

Implantador:

IGM Soluciones Globales
Developer:
IGM Global Solutions

Software:

ICGManager, FrontHotel,
FrontRetail, FrontRest,
ICGPlanner, PocketManager
y TeleComanda
ICGManager, FrontHotel,
FrontRetail, FrontRest,
ICGPlanner, PocketManager
and TeleComanda

Hardware:

TPV's BeatlePOS, ISPOS,
TouchPC2, y CashDro
POS's BeatlePOS, ISPOS,
TouchPC2, and CashDro

**Beneficios
de la implantación:**

ICG Software ofrece a Oliva Nova una solución global, que ahorra tiempo y costes, única para la gestión de todos los servicios del resort
Development info: ICG Software provides Oliva Nova with a complete solution to save money and time. A unique solution to manage all services of their resort.



Vista general del hotel Oliva Nova Beach & Golf Resort con su piscina
General view of the Hotel Oliva Nova Beach & Gold Resort with their pool

Oliva Nova
Luis Borho Lázaro,
Director de Operaciones
Oliva Nova Beach & Golf Resort****
Chief Operating Officer
Oliva Nova Beach & Golf Resort****

“Nuestro objetivo, a la hora de buscar una nueva solución informática, era ser capaces de unificar en una sola las más de 5 aplicaciones con las que gestionábamos el resort”
“Our goal when looking for a new IT solution was to unify in just one application more than 5 different programs we used to manage the resort”



El complejo vacacional de Oliva Nova se encuentra a orillas del Mediterráneo, en el Levante español, entre las localidades de Gandía y Denia. Cuenta con un hotel de 4 estrellas, el Oliva Nova Beach & Golf Resort, de 242 habitaciones, y una urbanización compuesta por villas y apartamentos, además de un gran reclamo como es el campo de golf de 18 hoyos diseñado por el legendario Severiano Ballesteros. Las comunicaciones desde Oliva Nova son excelentes, teniendo muy cerca la Autopista del Mediterráneo (AP-7) y la N-332, estando a tan sólo una hora de los aeropuertos de Valencia y Alicante. Un complejo de estas dimensiones necesitaba una única solución para la gestión de todos los servicios del resort y Oliva Nova ha confiado su gestión a ICG Software, que le ofrece una solución global con la que ahorra tiempo y costes, no como en otras aplicaciones que deben incorporar software de otros



fabricantes para cubrir todas las necesidades. La implantación de las soluciones ICG ha sido llevada a cabo por IGM Soluciones Globales, Máster Provider de ICG en Alicante.

El director de Operaciones del Oliva Nova Beach & Golf Resort, Luis Borho, destaca acerca de las soluciones ICG que "toda la gama lleva una interfaz de usuario muy sencilla e intuitiva, por lo que la curva de aprendizaje es mucho mejor que con otras soluciones del mercado, que venden sus soluciones como un producto, pero en realidad son distintos productos que trabajan juntos, de tal manera que todas las configuraciones, opciones, bases de datos y, sobre todo, interfaz de usuario son totalmente distintas, obligando, por tanto, a una formación mucho más intensa, larga y costosa".

Por eso, Luis Borho incide en que "nuestro objetivo, a la hora de buscar una nueva solución informática, era ser capaces de unificar en una sola las más de cinco aplicaciones con las

Zona de prácticas del campo de golf de Oliva Nova
Practice area at the Oliva Nova's golf course

Hotel de golf con 242 habitaciones, además de villas y apartamentos
Golf Hotel with more than 242 rooms, plus villas and apartments

Oliva Nova resort lies at the Mediterranean shoreline, in the Spanish Levante, between Gandia and Denia. It includes a four-star hotel, the Oliva Nova Beach & Golf resort, with 242 rooms, and the urbanization with villas and apartments. It also includes its main asset, the 18 holes golf course designed by the legend Severiano Ballesteros. Oliva Nova also has an excellent road network with the Mediterranean Highway and the N-332 close by, and the airports of Valencia and Alicante within just one hour distance. A resort of this size needs a unique solution to manage all their services, for this, Oliva Nova has put their trust on ICG Software. ICG Software provides Nova Oliva with a full solution allowing them to save time and money not as other applications that have to incorporate software from other manufacturers to satisfy their needs. The

que gestionábamos el resort, lo que no sólo causaba dolores de cabeza, sino que el coste de formación, unificación, integración, control y extracción de estadísticas, para luego unificarlas, se hacía verdaderamente costosa y compleja", señala el director de Operaciones de Oliva Nova.

ICG permite también tener una misma y potente base de datos, algo fundamental para disponer de unas estadísticas fiables y consolidadas, ya que los clientes pueden utilizar diversos servicios ubicados en diferentes lugares del resort. Según Luis Borho, "contar con esta base de datos centralizada, además de ser una ventaja para poder analizar los datos estadísticos en tiempo real, nos permite tener un poder de reacción y actuar en base a ellos, no sólo como herramienta de control sino como herramienta CRM. Tener la base de datos centralizada nos permite, además, disponer de toda la información en un único servidor seguro, lo que es espe-

"Es fundamental una potente base de datos en un entorno seguro y con gran variedad de servicios"

"It's essential a powerful database in a secure environment and with a variety of services"

implantation has been set up by our Master Provider, IGM Global Solutions.

Luis Borho, Chief Operating Officer of Oliva Nova Beach & Golf Resort, highlights regarding ICG solutions that "the whole software has a very easy and intuitive user interface, meaning that the learning curve is much better than with other solutions in the market. Solutions sold as one product, but really are different products that work together, in a way that each set up, each option menu, each database and, the most important, each user interface, are absolutely different, forcing you to go through a constant training that's more intense, longer, and more expensive."

It's for this reason that Luis Borho puts special emphasis when saying that "our goal when looking for a new IT solution was to be able to unify, in just one program, more than 5 application that were used to manage our resort, which was no just giving us hard times,

but also the expensive costs of training, unification, integration, management, and extraction of statistical analysis, which then had to be unified. It all was really expensive and complex," points out the Oliva Nova Chief Operating Officer.

ICG also allows their users to have everything in just one powerful database, something essential if you want to have a strong and reliable statistical analysis. this way customers can use multiple services placed in different resort areas. According to Luis Borho, "by relying on a centralized database, in addition of being an advantage when analyzing statistical data in real time, allows us to have better reaction power and act according to it, not just as control tools, but also as a CRM (Customer Relationship Manager) tool. Having this centralized database also allows us to have all the information in just one secured server, which is utterly important, since the data protection law is and will be more strict everyday.

La zona de spa ofrece diferentes servicios a los clientes

A spa area offers various services to their customers



Oliva Nova cuenta con varios bares y restaurantes, pero una única base de datos centralizada

Oliva Nova has multiple bars and restaurants, all of them running with the same database





Una solución para todo el complejo que ahorra tiempo y costes

One solution for the whole resort that lets us save time and money

IMPLEMENTED SOLUTIONS

FrontHotel solution allows them to manage in an integral way all 242 rooms Oliva Nova Beach & Gold Hotel has, plus all meeting rooms and the Health & Beauty Salon. A salon that includes 10 treatment rooms, water courses and a gymnasium, among other services.

Oliva Nova also uses ICG applications to manage their more than 250 villas and apartments around the area.

By using FrontRest solution they can manage all restaurants and cafeterias in the resort. They've also included TeleComanda, our Android app. Quoting Luis Borho: "TeleComanda not only helps us give a much better service, but also works with any screen and without need of an additional set up." The resort been using FrontRetail and PocketManager to manage the supermarket and their shops.

When it comes to manage everything, ICGManager allows Oliva Nova to have a centralized purchase management for different areas of the resort. "This solution gives us an absolute control of all our orders in real time, with its costs and delivery times, which also lets us make cash flow forecasts with longer

José Bisquert, gerente de IGM Soluciones Globales y Máster Provider ICG en Denia (Alicante), ha sido el responsable de la implantación en Oliva Nova. Bisquert explica que "Todas las grandes implantaciones necesitan de un análisis profundo por lo que era necesario la implicación y dirección del proyecto por parte de ICG para que la actuación fuera un éxito. Durante el primer contacto, la Solución les gustó y tras concretar algunos puntos importantes a incluir en el software para adecuarlo a un cliente como Oliva Nova comenzábamos a implantar las soluciones ICG". Fue en agosto de 2012 cuando se instalaron las primeras licencias para la gestión del campo de golf, y a finales de año, se procedió a la instalación del software FrontHotel definitivamente. "Hacer la implantación en este complejo turístico ha sido posible gracias al interés y profesionalidad de todas las partes, tanto de Oliva Nova como de ICG, y estamos muy satisfechos de poder dotar a un complejo de estas dimensiones de una solución global que le ahorrará mucho tiempo y costes", concluye el gerente de IGM, José Bisquert.

José Bisquert, manager of IGM Soluciones Globales and ICG's Master Provider in Denia, Alicante, is responsible of having implemented Oliva Nova with ICG solutions. Their first approach was an initial installation of two TouchPC2 running FrontRetail, ICGManager, and PocketManager. According to José Bisquert "they liked the solution as just a few months later we started negotiating an implementation on the whole resort. After specifying some basic points that the software had to include in order to fit a client like Oliva Nova, we started setting up ICG solutions."

It was on August 2012 when the initial licenses were set up to manage the golf course, and by the end of the year, after a meeting at the ICG Group Headquarters, in Lleida, where the last special requirements of Oliva Nova were nailed down, we proceeded to the installation of FrontHotel. "Setting up ICG's software in such a resort has been possible thanks to the interest and determination of both parts, Oliva Nova as well as ICG, and we are extremely satisfied with being able to provide such a resort with a full solution that will save them lots of time and money," concludes IGM manager, José Bisquert.

advance time from what we were used to. The large product line developed by ICG, as well as all the complements like the payment gateway, the booking engine, the integration with the gateway Channel Manager to

allow automatic bookings, the telephone switchboard integration, room magnetic cards, scanner for documents, etc. It all let us manage all services in our resort by using just one solution," points out Borho. [ICG]

cialmente importante, ya que cada vez la ley de protección de datos es y será más exigente".

SOLUCIONES IMPLANTADAS

La solución FrontHotel permite gestionar de forma integral la explotación de las 242 habitaciones del Oliva Nova Beach & Golf Hotel, además de salas de reuniones y centro de salud y belleza, en el que se incluyen diez cabinas de tratamientos, circuito de aguas y gimnasio, entre otros servicios.

Oliva Nova también utiliza esta aplicación para gestionar las más de 250 villas y apartamentos de la urbanización.

Con la solución FrontRest gestionan todos los restaurantes y cafeterías del complejo vacacional. También han incorporado TeleComanda para Android. En opinión de Luis Borho, "TeleComanda no sólo nos ayuda a mejorar el servicio considerablemente, sino que la aplicación se adapta a cualquier pantalla sin necesidad de configuración adicional".

En el complejo se utilizan desde el principio FrontRetail y PocketManager para la gestión del supermercado y las tiendas. Por lo que respecta a la gestión, ICGManager permite a Oliva Nova centralizarla y hacer una gestión de compras integral para las distintas áreas del resort. "Esta solución nos proporciona un control de todos los pedidos realizados en tiempo real, con su coste y plazos de entrega, lo que nos permite tener también una previsión de cashflow con un mayor periodo de antelación al que estábamos acostumbrados. La amplia gama de productos desarrollados por ICG, así como todos los complementos como la pasarela de pago integrada, motor de reservas, la integración con la plataforma de Channel Manager para la descarga automática de reservas, la integración con centralita telefónica, tarjetas magnéticas de habitación, escáner de documentos... permiten gestionar todos los servicios del resort con una única solución", destaca Luis Borho. [ICG]

Raffel Pages

El mejor estilismo capilar, en proceso de expansión

Raffel Pages

The best hair styling is in expansion



Cliente | Client

Raffel Pages
www.raffelpages.com

Implantador

PCSNET Grup
Developer:
PCSNET Grup

Software

FrontStyle, solución para peluquerías y centros de estética e ICGManager para la gestión centralizada

FrontStyle, solution for Hairdressers and aesthetic centers and ICGManager for centralized management

Hardware

TPV's TouchPC2 e ISPOS
TouchPC2 & ISPOS POS

Establecimientos

Un total de 84 establecimientos, 10 propios y 74 franquiciados

Establishments:
84 establishments in total,
10 own and 74 franchised

Raffel Pages es una de las principales firmas de peluquería en el mundo. Ha incorporado las soluciones de software ICG para la gestión global de su negocio y seguir avanzando en su plan de expansión

Raffel Pages is one of the main firms in the world of hairdressing. Today is incorporating ICG to manage the whole company and keep on going forward in its expansion plan

Raffel Pages, presidente y creador de la firma, entre sus hijas y directoras Carolina (izda.) y Quonia (dcha.)
Raffel Pages, CEO and founder of the firm, among his daughters and manageress, Carolina (left) and Quonia (right)

Su fundador y propietario, Rafael Pagès, entró a trabajar en la peluquería de su padre con solo 14 años y a los 18 se formó como estilista en la alta escuela parisina de Rosy Carita.

Es un empresario inquieto que busca tiempo para estar al frente del negocio. Con 84 establecimientos, necesita viajar para estar cerca de todos sus centros. Pages se considera una marca consolidada y con un estilo propio de trabajo. Su propietario explica que "hacemos una peluquería sencilla y fácil, formamos a nuestros estilistas en nuestro centro de formación de Barcelona y creemos en una gestión adaptada y fácil de mantener. Nuestra manera de hacer es única. Por ello, decidimos instalar las Soluciones ICG para cubrir nuestras necesidades, tener información en tiempo real y garantizar una atención personalizada a cada cliente".

Pages abrió su primer salón en Barcelona en 1976 y desde entonces el grupo empresarial ha ido creciendo con locales en España y París, entre propios y franquiciados. Por sus peluquerías pasan a lo largo del año 3 millones de clientes.

Por otra parte, Raffel Pages cuenta con El Museo de la Peluquería, una gran colección privada con más de 5.000 piezas relacionadas con la peluquería a lo largo de la historia, considerada como la mejor del mundo en su género.

Las cuatro claves de Raffel Pages son "invertir, investigar, intuir e

ts founder and owner, Rafael Pages, started working at his father's barber shop when he was just 14 years old and when he turned 18 he became a stylist attending at Rosy Carita, a high-standards school in Paris.

It is a restless businessman that searches for the time to be in front of the business. With 84 establishments, he needs to travel to be near his centers. Pages is considered a consolidated brand and with its own style. Its owner explain that " We make a simple and easy hairdressing, we form our stylists in our training center in Barcelona and we trust in an adapted and sustainable management.

Our way business is unique. Thus, we decided to install ICG Solutions



Uno de los salones del franquiciado Marcos Martí en la zona del Delta del Ebro, Tarragona
One of the saloons by the franchisee Marcos Martí in the Delta del Ebro area, Tarragona

Las 4 claves de Pages: “Invertir, investigar, intuir e innovar”

Pages' four key points: “Invest, investigate, deduce and innovate”

innovar", que sumado a tener lo que él mismo considera como "el mejor equipo humano" y su apuesta por las nuevas tecnologías, le han permitido crecer y liderar la "coiffure" a nivel internacional.

Una de las claves del éxito de Raffel Pages es su equipo directo de trabajo en el que sus hijas y directoras, Carolina y Quonia Pages, son piezas básicas. "Raffel Pages va a seguir creciendo y mejorando todas las estructuras. Nuestro padre ha creado la firma y su filosofía, y nosotras seguimos su concepto renovándolo, pero respetando la esencia y el hecho de ser una empresa familiar. Además, nos hemos rodeado de grandes profesionales en cada tema y cada departamento. Siempre, como Raffel, creemos en nuestros equipos. Lo mejor está por llegar", coinciden en asegurar Carolina y Quonia.

ATENCIÓN PERSONALIZADA

Raffel Pages se caracteriza principalmente por ofrecer al cliente un servicio muy personalizado. Ofrecen venta de productos de peluquería y servicios, y en sus numerosos locales necesitaban una solución completa para los puntos de venta, realizando un seguimiento de los servicios de cada cliente.

Raffel Pages se decidió por

las soluciones ICG para peluquerías porque le ofrece una solución global con funcionalidades como la agenda de servicios, donde puede anotar el día y la hora en que un cliente quiere realizar cualquier tipo de servicio, pudiendo asociar qué recurso utilizará en cada servicio y el profesional que lo realizará. Desde el servicio pueden incluir observaciones adicionales como, por ejemplo, el tipo de mezcla que utilizó la última vez para hacerse una decoloración, etc. El personal puede visualizar con un solo botón los servicios de la jornada, pudiéndolos modificar si el cliente decide cambiar la fecha o el tipo de servicio. Otra de las funcionalidades es la venta de packs de servicios donde un cliente puede comprar por adelantado y utilizarlos en días posteriores en cualquier establecimiento de la firma, gracias a la gestión centralizada.

MARCOS MARTÍ

Raffel Pages dispone de salones propios y franquiciados, entre los que destacan los ocho que regenta el empresario y estilista Marcos Martí. "Con la solución ICG para peluquerías controlamos a nuestros estilistas, su calidad de trabajo y el grado de satisfacción de nuestros clientes", afirma Martí. [ICG]

Hemos logrado un seguimiento en tiempo real We have achieved a real time follow up

to satisfy our needs, have information in real-time and guarantee a customized attention to each client". Pages opened his first beauty salon in 1976 and from then the business group has been growing with salons all around Spain and Paris, whether owned or franchised. Three million customers a year go through the doors of his salons. On the other hand, Raffel Pages owns the Hairdressing Museum, a huge private collection with more than 5,000 items related to the world of hairdressing from all years. It's acknowledged as the world's best of its kind. Raffel Pages' key points are four: "to invest, to investigate, to deduce, and to innovate." These key points plus having what he calls "the best human team" and

his bet on new technologies, have allowed them to grow and to lead the "coiffure" at an international level. One of Raffael Pages' keys of success is his closest working team, where his daughters, Carolina and Quonia Pagès, are its core. "Raffael Pages will keep on growing and improving its whole structure. Our father has created the company and its philosophy, we follow his idea adjusting it to our current times, but not losing its essence and its family business condition. Moreover, we have amazing coworkers in each field and department. We always, like Raffael, do believe in our team. The best is yet to come," Carolina and Quonia agree.

CUSTOMIZED ATTENTION

Raffael Pages differentiates itself from others by offering a highly customized service, also selling hair products and providing other services. The company owns several premises where a software that could let them manage each point of sale was required, in addition to also being able to do a follow up of which services were provided to each customer. Raffael Pages has chosen ICG solutions for hairdressing saloons because it provides functionalities like the service agenda, allowing them to book when a customer needs to get any kind of service,



Carolina Pages, Andreu Pi, Raffel Pages y Marcos Martí, durante la inauguración de uno de los salones
Carolina Pagès, Andreu Pí, Raffael Pagès, and Marcos Martí at the opening of a new saloon



Josep Maria Martí

GERENTE DE PCSNET GRUP
DISTRIBUIDOR ICG EN TARRAGONA
E IMPLANTADOR DEL PROYECTO
PCSNET GRUP CEO, ICG'S DISTRIBUTOR
IN TARRAGONA AND DEVELOPER OF THE PROJECT



MARIE FRANCE MUZART

Responsable de proyectos de Raffel Pages

¿Cómo contactaron con ICG?

Conocimos ICG a través de uno de nuestros franquiciados, Marcos Martí.

¿Qué necesidades tenían?

La principal necesidad era lograr un seguimiento en tiempo real y lo más detallado posible de la actividad, tipo de servicio, colaborador...

¿Qué beneficios les han aportado las soluciones ICG?

Lo más importante es que ahora tenemos nuestros salones conectados y con un seguimiento en tiempo real de la actividad en cada punto de venta. Nos permite trabajar por objetivos, y así identificar los puntos de mejora en cada salón y para cada colaborador. Esto nos permite también adaptar la oferta a los cambios de consumo de manera más rápida reduciendo el riesgo inherente a nuestra actividad. Desde que hemos implementado ICG celebramos reuniones mensuales con nuestros responsables de salón y trabajamos a 3 meses vista con objetivos fáciles de determinar y con un fácil sistema de seguimiento.

being also able to choose which set up will be used and who will take care of them. From the service menu assigned to each customer one can add additional information, like which mixture was used the last time, etc. From the agenda staff can check by just pushing on one button their scheduled services for the day, allowing them to make adjustments if customers change their booking.

MARCOS MARTÍ

Raffel Pages owns their saloons but also has franchises. Among their franchises there are eight that stand out, managed by the business man and stylist Marcos Martí. "With ICG solutions for hairdressing saloons we manage our stylists, their working quality, and our customers satisfaction rate," Martí asserts. [ICG]

MARIE FRANCE MUZART

Responsible of projects at Raffel Pages

How did you get to know ICG?

We got to know ICG and its solutions for hairdressing saloons through one of our franchisees, Marcos Martí.

What were your needs?

Our main necessity was to have a real time follow up of our activities, and as accurate as possible, by types of service, by partner...

How has ICG solutions contributed to improve your company?

The most important for us is that now we have our saloons connected on-line, allowing real time follow up of each activity at each point of sale. It helps us work by having goals, identifying what to improve in each saloon and with each partner. This also helps us adjust our offer to changes in demand faster and safer. Since we implemented ICG in our saloons we are having monthly meetings with our saloon managers. Now we also set up easy goals at three months time thanks to its easy follow up system.

Josep Maria Martí, gerente de PCSNET Grup y distribuidor oficial ICG desde 2006, ha sido el responsable de estudiar las necesidades que tenían las peluquerías de Raffel Pages junto a ICG Software.

PCSNET Grup contactó hace año y medio con uno de los franquiciados de la firma Raffel Pages, Marcos Martí, comenzando ahí el proceso de análisis y estudio del proyecto. "Le mostramos el software ICG y las soluciones que ofrecíamos y le gustó, después de haber probado aplicaciones de otras marcas que no le acababan de convencer".

Martí supo adaptar las Soluciones ICG especializadas para peluquerías a las necesidades de Raffel Pages, configurando FrontStyle para ser instalado en todos los centros. Los resultados fueron muy satisfactorios y el siguiente paso fue presentar el proyecto al propio Rafael Pages para centralizar toda la gestión de la firma.

Tras comprobar la estabilidad e información que le proporcionaban las soluciones ICG, Pages decidió iniciar el proceso de implantación en sus salones.

Ahora, en sus contratos con nuevos franquiciados Raffel Pages exige que éstos implanten las soluciones ICG. "Han comprobado que el software ICG es innovador, eficaz y fiable, además del buen servicio que les proporcionamos siempre bajo la tutela y dirección de un gran grupo como es ICG", concluye Josep Maria Martí.

Josep Maria Martí, manager of PCSNET Group and ICG dealer since 2006, has been the responsible for studying the needs of Raffel Pages hairdressing together with ICG Software. PCSNET Group contacted 1 year and half ago with one of the franchised of Raffel Pages, Marcos Martí, starting there the analysis and study process of the project. "We showed ICG software and solutions that we are offering and they liked him, after trying software from other brands that are not really convinced".

Martí adapted ICG solutions specialized for Hairdressers to the needs of Raffel Pages, configuring FrontStyle to be installed in all centers. Results were very satisfactory and the next step was to present the project to Raffel Pages to centralize all the management of the firm. After checking the stability and information provided by ICG Solutions, Pages decided to start the process of implementation in his salons.

Today, in his contracts with new franchised Raffel Pages, requires that they implement ICG Solutions. "They have checked that ICG Software is innovative, efficient and reliable, moreover the good service provided under the tutelage and guidance of a huge group as ICG", concludes Josep Maria Martí.



Uno de los salones de Raffel Pages en Barcelona
One of Raffel Pages' salons in Barcelona

Nuevo sistema de renovación de claves del software ICG

Desde el 1 de septiembre, hemos establecido un cambio en el sistema de renovación de claves de los programas ICG, con el objetivo de realizar una gestión mucho más eficiente del tiempo dedicado por el usuario final, el distribuidor e ICG en la renovación de claves.

Con la aplicación del nuevo sistema, los usuarios finales de los programas tendrán mayor facilidad para renovar automáticamente la licencia, independientemente del día y hora de la solicitud, pero al mismo tiempo, se incrementa la seguridad para detectar usos inadecuados de las licencias.

Este nuevo sistema funciona con todas las versiones de los programas ICG, desde las más antiguas a las más actuales.

New ICG Software key renewal system

From 1st September, we have established a new key renewal system for ICG programs, with the aim of doing a much more efficient management of the time spent for the end user, and ICG dealer when renewing keys.

With the implementation of this new system, end users of the programs will have a gift for renew automatically the key, independently of the day and hour of the request, but at the same time, it increases security to detect misuses of the licenses.

This new system works will all the versions of ICG programs, from the oldest to the newest ones.



Nueva pantalla de la Web de Licencias

New screen of the Licenses website

A screenshot of the ICGOnline website. The top navigation bar includes links for "ICG", "Vivienda", "Documentos", "Descargas", "Soporte técnico", "Licencias", "Webinars", "Fórum ICG", and "Logout". Below the navigation is a banner with the text "Bienvenidos a ICGOnline" and a photo of people working in an office. To the right of the banner are four small application modules: "Reservas FrontOffice", "Inventarios FrontHotel", "Inventarios FrontRetail", and "Reservas ICGManager". The main content area shows a "Dashboard" with sections for "Reservas", "Inventarios", "Sistemas", and "Marketing". Below the dashboard is a table titled "Mis Incidencias" listing several tickets with columns for "Número", "Estado", "Proyecto", "Tiempo", "Fecha", and "Página". At the bottom of the page is a footer with links for "Ayuda", "Aviso Legal", "Politica de Privacidad", "Politica de Cookies", and "Contacto".

Nueva web icgonline.net

ICG ha renovado totalmente su web profesional. El lanzamiento se enmarca dentro de la estrategia global de mejorar la imagen del grupo y la comunicación con el canal profesional ICG en todo el mundo. La web dispone de toda la información técnica relacionada con los productos y servicios que ofrece el grupo ICG. Cuenta con acceso a una completa documentación de todas las soluciones (cómo instalar, configuraciones, novedades, versiones...) de una forma más fácil. Los miembros del canal profesional de ICG pueden consultar todas sus incidencias y ver el estado y la resolución de las mismas. Además, como novedad, tienen acceso a todos los videos de webinars que se realizan de las distintas aplicaciones de ICG, así como un acceso directo al soporte remoto y licencias.

New icgonline.net website

ICG has renewed its professional web totally. The release falls into the global strategy of improve the image of the group and communication with the ICG professional channel all over the world. The website has all the technical information related with products and services offered by ICG group. It has an access to complete documentation of all solutions (how to install, configurations, new updates, versions...) in an easier way. Members of ICG professional channel can check all issues and also its status and resolution. Moreover, they can access to all webinars videos done for several ICG applications, and also a shortcut to remote support and licenses.

Éxito de la campaña en TV

Con el objetivo de aumentar la promoción de CashDro al público en general, realizamos entre los meses de mayo y julio una campaña de televisión. Ésta estuvo en antena durante 8 semanas en los canales de 8 TV y Canal Sur, en horario de prime time, durante espacios informativos de máxima audiencia. La campaña se realizó en colaboración con distribuidores de las zonas de influencia de estos canales y fue un éxito de comercialización. Por este motivo nos hemos planteado la continuidad de esta campaña en distintas zonas de España.

Success of the TV campaign

With the main of increase the CashDro promotion to the general public, from May to July, we released a TV campaign that was on the air during 8 weeks in 8 TV and Canal Sur channels, in prime time, during informative spaces of maximum audience. This campaign was done in association with dealers of the influence areas of these channels and was a commercialization success. For this reason we have considered to continue with this campaign in several areas in Spain.



Convenio con la Universidad de Lleida

El Presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, y el rector de la Universidad de Lleida, Roberto Fernández, firmaron un acuerdo de colaboración de transferencia tecnológica y conocimiento, con el que ICG cede para los alumnos del Grado de Turismo, las aplicaciones FrontRest, FrontHotel e ICGManager. ICG también está llevando a cabo otros convenios con centros públicos y privados de todo el ámbito nacional.

Agreement with University of Lleida

The President of the ICG Group, Mr. Andreu Pi, and the university president, Roberto Fernández, signed an agreement of collaboration for technological and knowledge transfer, which ICG concede to students of Tourism degree, FrontRest, FrontHotel and ICGManager applications. ICG is also making several agreements with public and private centers of all national scope.



Comunicación con Skype

Recordamos que hace unos meses hemos abierto una nueva vía de comunicación, a través de Skype, para mejorar la recepción de las llamadas telefónicas internacionales. De este modo la central de recepción de llamadas puede redirectir las internacionales hacia el Product Manager disponible de cada departamento, mejorando la atención al cliente. El usuario en Skype es icginternational.

Communication with Skype

We would like to remember that some months ago we have established a new communication channel, through Skype, to improve the reception of international phone calls. In this way the central switchboard can redirect international calls to available Product Manager of each department, improving the customer service. Skype user is: icginternational.



Nuevo libro de información corporativa

Hemos editado el nuevo libro de información corporativa con el objetivo de presentar el Grupo ICG al conjunto de la sociedad. En el interior del libro se recogen nuestros orígenes, quiénes somos, nuestros valores, qué producimos y donde nos encontramos en la actualidad después de casi tres décadas. El libro es una importante herramienta de marketing para todo nuestro canal profesional.

New corporate information book

We have published new corporate information book with the main of present ICG Group to society. Inside the book are included our origins, about us, our values, what we produce and where are located at present after almost three decades. The book is an important marketing tool for all our professional channel.

CashDroPOS

**El Terminal Punto de Venta que custodia
el efectivo de tu negocio**
The Point of Sale which safeguards your cash

El Grupo ICG presenta CashDroPOS, el nuevo Terminal Punto de Venta que guarda el dinero en una caja fuerte y protege el efectivo que se gestiona en el negocio. Una caja que siempre cuadra, única en el mercado. CashDroPOS es un Todo en Uno que incorpora el TPV táctil de 15", una segunda pantalla para guiar al cliente en el proceso de pago, una caja fuerte que acepta, valida y dispensa billetes y monedas con devolución de cambio, el SO Windows y un Software Punto de Venta intuitivo, fácil y conductivo para el usuario, en una solución compacta.

Solución compacta que incorpora TPV, software y caja fuerte

CG Group presents CashDroPOS, the new Terminal Point of Sale that saves money in a safe and protects cash managed in a business, a POS that always balances, unique in the market. CashDroPOS is an all-in-one that incorporates 15" touch-screen POS, a second screen to guide client through payment process, a safe that accepts, validates and gives bills and coins with change return, Windows OS and an intuitive, easy and user conductive Point of Sale software, in a compact solution.



TPV táctil de 15" para el
software Punto de Venta
15" touch POS for the Point
of Sale software



Existen dos modelos de CashDroPOS:

CashDro2POS, para cualquier tipo de negocio, con impresora térmica de tickets integrada, y CashDro4POS, para la gestión rápida con gran volumen de efectivo

Existen dos modelos de CashDroPOS:

CashDro2POS, para cualquier tipo de negocio, con impresora térmica de tickets integrada, y CashDro4POS, para la gestión rápida con gran volumen de efectivo

CashDroPOS

¡CashDroPOS se configura en pocos minutos!

CashDroPOS is configured in few minutes!



Selecciona el vertical para tu negocio
Select vertical for your business



Selecciona familias y artículos predeterminados o introduce nuevos
Select families and default items or insert new ones



Introduce los precios de cada uno de los artículos
Insert prices for each item



Crea los vendedores
Create sellers



Realiza la carga del cambio
Makes the change load



¡Y empieza a vender!
And start selling!

¡Incluye software punto de venta de fácil uso!
Includes easy-to-use Point of Sale software!

CashDroPOS es autoinstalable, de fácil puesta en marcha y no necesita formación para su utilización. Está diseñado especialmente para establecimientos de hostelería y comercios. Por ello el software cuenta con galerías de artículos predefinidos para diferentes tipos de negocio: Cafeterías, Restaurantes, Pubs, Carnicerías, Fruterías, Panaderías, Kioskos, Supermercados, autoservicios, etc.

ISE INSTALA EN TRES SENCILLOS PASOS!

CashDroPOS le permite tener instalado y configurado el sistema en menos de 15 minutos para que pueda empezar a trabajar lo antes posible.

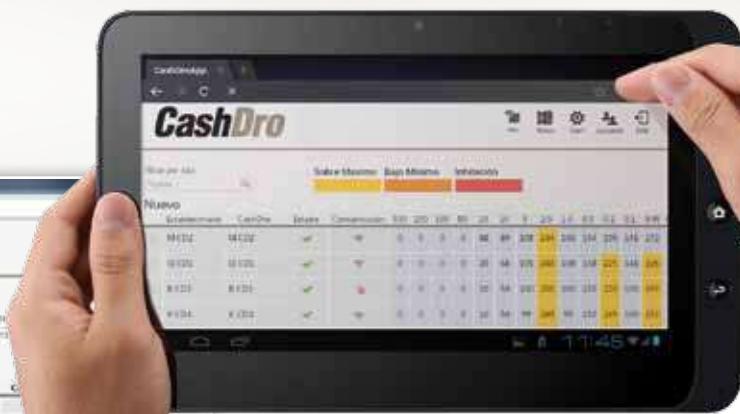
CashDroPOS is self-installable, easy start-up and it is not necessary any training to use it. It has been designed specially for Hospitality and Retail establishments, thus, software has verticals and galleries with default items for several business type: Cafeterias, Restaurants, Pubs, Butchers, Greengrocers, Bakeries, Kiosks, Supermarkets, etc.

IT IS INSTALLED IN 3 EASY STEPS!

With CashDroPOS you will install and configure your system in less than 15 minutes in order to work as soon as possible.

Compact solution that incorporates POS, software and safe

Detalle de los diferentes movimientos de efectivo
Cash movements detail



Visualización gráfica del nivel de efectivo de todos los Puntos de Venta
Graphical display of cash status from all Points of Sale

Novedades en la gama CashDro New Features in CashDro Range

SOFTWARE INTELIGENTE PARA CASHDRO

Toda la gama de soluciones CashDro incorpora una gestión automatizada de niveles de efectivo y un sistema de avisos.

Esta gestión calcula a partir de los propios datos históricos de cada TPV su nivel de carga o fianza ideal, y la propone al usuario, trabajando así todos los días con el nivel óptimo de cambio, según su propio flujo de billetes y monedas. CashDro controla permanentemente que ningún billete o moneda rebasa su nivel mínimo o máximo calculados de forma automática.

Mediante avisos que aparecen en la pantalla del punto de venta, el usuario está informado en todo momento de la necesidad de carga o retirada de efectivo pudiéndose anticipar siempre a la falta de cambio, y todo ello de forma guiada por CashDro.

CASHDRO CONTROLLER

Para usuarios con varias cajas o locales, CashDro dispone de un centralizador para gestionar el efectivo de todos los puntos de venta de forma remota.

Podemos visualizar en tiempo real desde cualquier ordenador o dispositivo móvil (smartphone o tablet) el efectivo existente, el estado del terminal o las incidencias ocurridas en todos los puntos de venta en una sola pantalla y de forma gráfica, disponiendo de una imagen global de todo el negocio. Además, nos permite consultar el detalle de todos los movimientos realizados (cargas, retiradas, cobros y cambios entregados, etc.) y establecer permisos de usuario para acceder a la información. [ICG]

Desde un único lugar y de forma gráfica y sencilla, conocemos la necesidad de carga de efectivo en cada momento para todos los puntos de venta

From a unique place and graphically and easily, you know the cash load need at each moment for all Points of Sale

INTELLIGENT SOFTWARE FOR CASHDRO

All the gamma of CashDro solutions incorporates an automated management for cash levels and warning system.

This management is calculated from own historical data of each POS load level or ideal opening balance, and it is proposed to user, in order to work all days with the change optimum level depending on his own bills and coins flow. CashDro controls permanently that any bill or coin exceeds its minimum or maximum level calculated automatically.

Through warnings that are appearing on the Point of Sale screen, user is being informed permanently of the load needs or cash withdraw, being able to advance when lack of change, everything is guided by CashDro.

CASHDRO CONTROLLER

For users with several POS or establishments, CashDro is provided with a centralizer to manage cash of all the Point of Sales remotely.

You can display in real time from any computer or mobile device (Smartphone or Tablet) the existing cash, the status of a terminal or issues occurred in all Points of Sale in a single screen and graphically, providing a global image of all business. Moreover, you can check details of all movements done (charges withdrawn, collections and delivered change, etc.) and set up permissions by user to access to information. [ICG]



La gama de productos CashDro,
la caja que siempre cuadra
CashDro products range,
the POS that always balances

ICGPlanner

Herramienta básica para la gestión de Recursos Humanos que permite el control de presencia del personal
 Basic tool to manage Human Resources that allows you to control staff presence

Dedicamos una parte importante de nuestros recursos a gestionar las nóminas y a la administración financiera de las empresas, pero olvidamos una de las principales áreas de una compañía y su principal activo como es el personal. Por ello, la solución de software ICGPlanner ha sido diseñada para cubrir esta necesidad.

Este software es la herramienta básica para la gestión de Recursos Humanos que permite controlar la presencia del personal:

- Permite consultar en tiempo real el estado de los empleados, la puntualidad, el absentismo laboral, vacaciones, bajas por enfermedad...
- Planifica los horarios, turnos y jornadas laborales teniendo en cuenta la disponibilidad del personal.
- Compara la planificación con el control de presencia de los empleados.
- Mejora la productividad.
- Ayuda en la toma de decisiones de la empresa y se reducen los tiempos dedicados a la administración del personal. [ICG]

Planificación diaria
 Daily planning

The screenshot shows a grid-based interface for managing employee shifts. The top row displays dates from 01/09/2012 to 16/09/2012. The left side lists employees: CARLOS, JOSÉ, JUAN, JUAN II, MARÍA II, MARÍA III, MARÍA IV, MARÍA V, and MARÍA VI. The main area contains colored bars representing shift assignments. A legend at the bottom indicates shift types: Verde (Green), Naranja (Orange), Rojo (Red), Azul (Blue), and Gris (Grey). Buttons for 'Resumen' (Summary) and 'Resumen de planificación' (Planning summary) are visible at the bottom right.

ICGPlanner mejora la productividad de todo tipo de empresas

ICGPlanner improves the productivity of all kind of companies

We dedicate an important part of our resources to manage payrolls and companies financial managements, but we forget about main areas of a company and its main asset, staff. Thus, the ICGPlanner software solution has been designed to meet this need.

This software is the basic tool to manage Human Resources that allows to control staff presence:

- You can check in staff status, punctuality, absenteeism, holidays, maternity leave... in real-time
- Schedule timetables, shifts, and workdays taking into account staff availability.
- Compares the schedule with the presence control of the employees.
- Improves the productivity.
- Helps company making decisions and time spent to manage staff is reduced. [ICG]

SEPT-2012												Semana	Converso	Contrato	Cst.Pres.	Cst.Pres. Dif.
L	M	W	J	S	D	V	S	U	S	S	S					
CAMARERO [3]	8	17	25	13	19	15	13	9	9	9	9	9	98			
LIMPIEZA [1]	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	30			
SOCHEZ [4]	0	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	20,98	125,88			
SUPERVISOR [1]	2	11,98	11,98	11,98	11,98	11,98	11,98	11,98	11,98	11,98	11,98	11,98	74,88			
Total	11	52,96	52,96	52,96	52,96	52,96	52,96	52,96	52,96	52,96	52,96	52,96	328,76			

Resumen de planificación
 Planning summary

TeleComanda para Android

Producto de éxito en 2013,
superando todas las expectativas
Successful product,
exceeding all expectations

El nuevo TeleComanda con sistema operativo Android para smartphones y tablets es más rápido e intuitivo y permite al instante y de forma fiable enviar automáticamente los pedidos desde las mesas, optimizando el trabajo en terrazas y restaurantes.

La solución, instalable en cualquier dispositivo Android 4.0 o superior y adaptable a pantallas de entre 4,5" a 10", ha recibido una gran aceptación por parte del conjunto del sector hostelero. Ha sido uno de los productos de éxito de este 2013, superando todas las expectativas, y todo gracias a su excelente resolución gráfica y coste reducido, entre otras características.

Con esta solución, se ahorra tiempo y dinero, ya que el camarero desde su dispositivo toma nota del pedido en la mesa y mediante wifi o 3G envía la orden a la barra, cocina o bodega sin tener que desplazarse. Además, permite estructurar el trabajo del personal de forma más eficiente mejorando el servicio, evitando los errores y cobrando todo lo servido. Se visualizan los productos mediante fotos o texto, y cuenta con botones descriptivos más visibles, no siendo necesario utilizar un puntero sino simplemente el dedo. [ICG]

Más rápido e intuitivo, mejora el servicio al cliente y ahorra tiempo y dinero
Faster and more intuitively, improves the service to the client and saves time and money



Pantalla del estado de las mesas en TeleComanda en un tablet de 7"
Tables status screen in TeleComanda, in a 7" tablet.

The new TeleComanda with operative system Android for Smartphone and tablets is faster and more intuitively and allows to instantly and reliably send automatically the orders from the tables, optimizing the work on terraces and restaurants.

The solution is installable on any device Android 4.0 or higher and adaptable to screens between 4.5 "to 10". It has received a great acceptance by the hospitality sector, it has been one of the successful products of this year 2013, overcoming all the expectations, thanks its excellent graphic resolution and reduced cost, between other features.

With this solution you save time and money, since the waiter with the device takes the order on the table. Through WiFi or 3G, he sends the order to bar, kitchen or larder without having to move. Moreover it allows to organize the staff work more efficiently improving the service, avoiding mistakes and collecting all served. The products are displayed in photos or texts, and also it has the descriptive buttons more visible, so is not necessary use a pointer, you can do it with the finger. [ICG]



Cappuccino Gran Café en Palma de Mallorca
Cappuccino Gran Café in Palma de Mallorca

FrontRetail Advanced

Nuevo Software Punto de Venta con funcionalidades de BackOffice New Point of Sale Software, with BackOffice features

Con FrontRetail Advanced damos respuesta a una de las principales demandas de nuestros clientes del sector Retail, en el que incluimos funcionalidades que hasta ahora necesitaban de dos soluciones distintas. FrontRetail Advanced es un nuevo software de Punto de Venta que incorpora las funcionalidades de BackOffice. Es la solución más completa para comercios e incorpora funcionalidades hasta ahora inexistentes en FrontRetail, como presupuestos, pedidos de compras, definición de Mix&Match, facturación diaria y automática... La Solución permite acometer instalaciones de tiendas autónomas que necesitan la funcionalidad completa de una empresa, o cadenas de franquicias donde la gestión está descentralizada.

Estas nuevas funcionalidades permiten reducir la curva de aprendizaje de los usuarios, al tratarse de una única solución que incorpora nuevas e intuitivas pantallas. [ICG]

With FrontRetail Advanced, we provide an answer to one of the main request for our Retail sector clients, in which we include features that until now, needed two different solutions. FrontRetail Advanced is a new Point of Sale software that includes BackOffice features. It is the most complete solution for shops and it incorporates functionalities that until now only was possible to do with ICGManager, as well as budgets, purchases, Mix&Match creation, daily and automatic invoicing... Solution lets to do installations of independents stores that need the complete functionalities of a company, or franchise stores where the management is not centralized.

New features allow to facilitate the learning to the users, since it is only one solution which adds new and intuitively screens. [ICG]

Todas las funcionalidades para una tienda en una única solución
All features for store in a single solution

The screenshot shows the BackOffice interface of FrontRetail Advanced. The top navigation bar includes links for 'Sobre Nosotros', 'Contacto', 'Blog', 'Noticias', 'Ayuda', and 'Logout'. Below the navigation, there are several menu categories:

- Ficheros:** Análisis, Tarjetas de venta, Familias, Marcas, Tipos tarjetas, Tarjetas por cliente, Cambiar número tarjeta, Horarios/días/estados, Mix and match, Grupos de artículos, Métodos de devolución, Métodos de devolución, Cuestionario de compra, Atentos documentos, Rutas.
- Compras:** Pedidos, Almacenes, Facturas, Notas de cálculo, Gastos, Depósitos, Previsión almacén, Recibos.
- Ventas:** Facturación manual, Facturación automática, Recibos.
- Almacén:** Recálculo de stock, Stocks mínimos y máximos, Búsquedas, Búsquedas.
- Estadísticas:** Estadístico, Exportar CSV, Importar datos, Exportar datos.

Pantalla de BackOffice en FrontRetail
BackOffice screen in FrontRetail

Pantalla de presupuestos en FrontRetail
Quotations screen in FrontRetail

PRESUPUESTOS		CLIENTE: DAVID MARTIN		POBLACIÓN: 25000 LLEIDA	
		DIRECCIÓN: PASEO DE RONDA, N° 250, 1º-1º		TELÉFONO: 973 12 34 56 FAX:	
VENTA ACTUAL					
REF. VENTA	DETALLE	DETALLE	DETALLE	DETALLE	DETALLE
2380419573091	D082	BELT SHIELD		1 36,72 0	36,72 1 1
ZHER CI 40X15 UNE	-	CODIN #EX120		1 5,50 0	5,50 1 1
ZHER CI 40X15 UNE	-	CODIN #EX120		1 5,50 0	5,50 1 1
AN0368 DMG3-24	B76	PANTALÓN		1 48,26 0	48,26 1 1
6062700710 28	UNOC	CLASSIC		1 57,77 0	57,77 1 1
ZAFIRO 300 UNE	-	ZAFIRO 300 TOVALLOLA		1 26,94 0	26,94 1 1
227014414000 UNE	UNOC	DEADM BASIC PANT		1 52,00 0	52,00 1 1
PRESUPUESTOS LLERIA					
REF. VENTA	DETALLE	DETALLE	DETALLE	DETALLE	DETALLE
LAVADORA 6 Kg. 1200 r.p.m.	-	COMBI LG 2M NO FROST A++		1 377,69 0	377,69 1
ZHER CI 40X15 UNE	-	LAVADORA 6 Kg. 1200 r.p.m.		1 371,90 0	371,90 1
ZHS	UNE	CORTINA		1 5,50 0	5,50 1
ZIR 300	UNE	MANTELERIA 380/12		1 25,85 0	25,85 1
ZIR 200	UNE	TOALLA LAVADORA 50X100		1 66,11 0	66,11 1
ZAC FIN 150	UNE	MANTELERIA 280/6		1 15,00 0	15,00 1
		FUNDAS NOROPECA		1 28,04 0	28,04 1
				1 60,71 0	60,71 1

Rutas ICG (VIII) | ICG Routes (VIII)

Descubriendo la isla de Tenerife Discovering Tenerife island



El Teide, de 3.718 metros de altitud
El Teide, 3.718 metres above sea level

Tenerife es la mayor de las islas del archipiélago canario. En el sur, en la costa de Arona y Adeje, es donde se concentra gran parte de la infraestructura turística.

*Allí podremos disfrutar de algunos de los mejores restaurantes
y locales de ocio donde utilizan las soluciones ICG*

*Tenerife is the biggest island of the Canary archipelago. In the southern, Arona and Adeje coast, is focused great part of the tourism infrastructure.
There we will be able to enjoy of some of the best restaurants and leisure places,
all of them are using ICG solutions*

En la llamada "Milla de Oro", ubicada entre las zonas de playa de Los Cristianos y Las Américas, se encuentran restaurantes de referencia como **El Embrujo**, que ofrece una amplia selección de las especialidades más típicas de la cocina española. Desde la tortilla de patata y la paella hasta una deliciosa carne a la parrilla, pueden degustarse una gran variedad de platos típicos regionales españoles. La bodega, a la vista del comensal, ofrece una amplia carta con la mejor selección de vinos nacionales. El restaurante tiene también un bar de tapas español llamado **La Lola**. Allí se puede elegir entre un gran número de tapas variadas y selectos vinos, una

La tecnología ICG está presente a lo largo de la ruta en numerosos negocios de hostelería y retail
ICG technology is present along the route in many hospitality and retail business

gran opción para los que quieren una cena ligera o picar algo entre el almuerzo y la cena. Por la noche **El Embrujo** se anima con música española en vivo, en especial con sesiones de flamenco.

In called "Milla de Oro" placed between beach zones of Los Cristianos and Las Américas, you find high quality restaurants as **El Embrujo**, it offers a wide selection of the most typical specialties of Spanish cuisine. From potatoes omelette and paella to grilled meat, you can taste a variety of regional Spanish dishes. Diner can see the winery, which offers a wide wine list, with the best nationality wines. Restaurant has also tapas bar Spanish called **La Lola**. Here you will be able to choose between large number of variety tapas and selected wines. It is a complete option for the diners that want light dinner or to pick something to snack, between the lunch and the dinner. At the night **El Embrujo**

Dentro de la "Milla de Oro" y justo en el Centro Comercial Safari nos encontramos con uno de los locales gastronómicos de moda en la zona. Es la **Taberna El Greco**, donde pueden degustarse los sabores de la cocina griega moderna. El chef griego Charalampos Gontevas, al que se le conoce como Babis, describe su cocina como un cruce entre la mediterránea y la internacional, en la que hay sabores no solo de Grecia sino de otros países mediterráneos como Túnez. Entre sus especialidades cabe destacar el cordero, el queso feta y los estofados. El plato más aclamado es el cordero asado entero, el llamado Padiaki Beek, al que le da un ligero toque ahumado el carbón natural de la parrilla.

En la Playa del Duque, en Costa Adeje, dentro del Centro Comercial El Mirador, se encuentra el restaurante **La Nonna**. Decorado como las tradicionales trattorias italianas, abrió sus puertas en 2008 y está especializado en la cocina tradicional mediterránea, destacando su gran terraza con espectaculares vistas al mar. En su amplia carta hay un gran surtido de platos de pasta y paellas. Muy recomendables son su sopa de cebolla, el mi-cuit de foie-gras casero con mermelada de tomates canarios, el lomo de cordero con gratin dauphinois, el magret de pato al Marco Polo, las carrilleras de buey hechas a baja temperatura, la presa ibérica o el solomillo de buey envuelto en panceta.

Otras buenas opciones son los restaurantes del grupo hostelero Adeje, **La Vieja** y **El**



El Papagayo Beach Club (Adeje) cuenta con las soluciones ICG para la hostelería
The Papagayo Beach Club (Adeje) has ICG solutions for Hospitality

Torito. El primero destaca por la gran calidad y frescura de sus pescados y mariscos, siempre acompañados de las típicas papas arrugadas con mojo. En el segundo se apuesta más por una cocina castellana, siendo su especialidad los asados.

Paseando por la Playa de Las Américas podemos visitar el Restaurante **Café de París**, decano de la restauración en la zona turística del sur de Tenerife. Ofrece un amplio menú de excelente calidad en un ambiente único gracias a las actuaciones en directo.

is livened up by Spanish music, in special with flamenco sessions. In "Milla de Oro" and Commercial Center Safari we can find one of the most fashionable gastronomic bars in the zone. Is the tavern El Greco, where you will be able to taste flavors of Greek modern cuisine. Greek chef Charalampos Gontevas, who is known as Babis, he describes his cuisine as mixt between Mediterranean an international, in which there are flavors not only of Greece but other Mediterranean countries as Túnez. His specialties include lamb, feta cheese

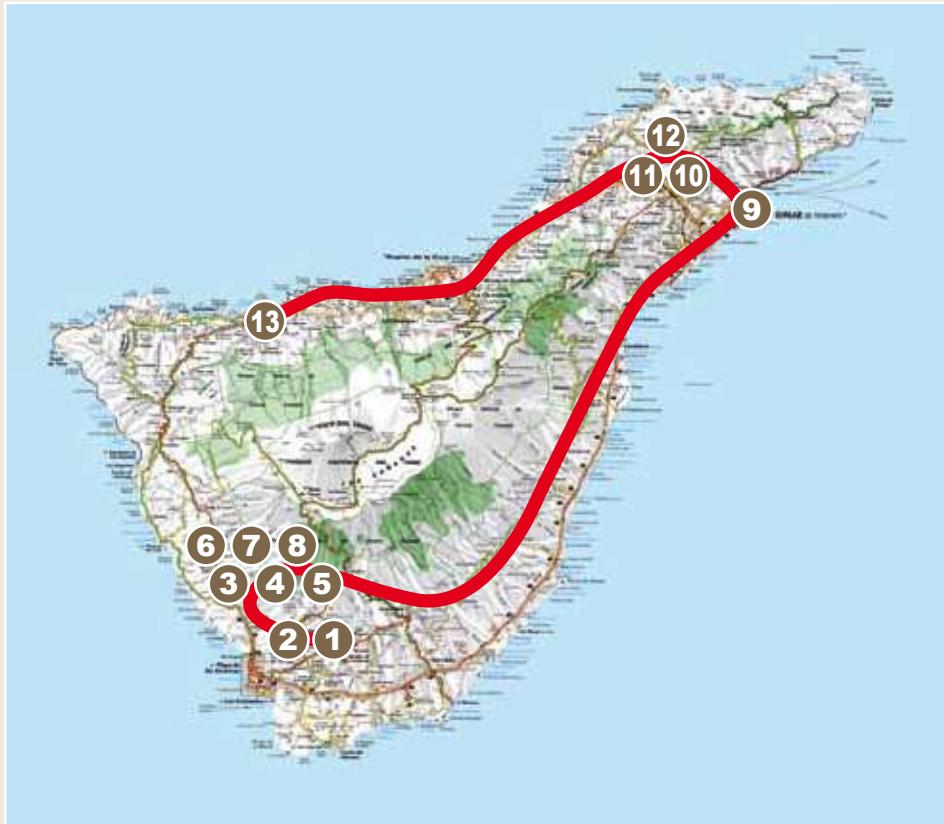
and stews. Most acclaimed dish is roast lamb, called Padiaki Beek, which natural carbon of the grill gives slight smoky touch.

On the beach Del Duque, in Adeje Coast, Commercial Center El Mirador, you will find La Nonna restaurant. It is decorated as traditional Italian trattorias. It opened its doors on 2008 and is specialized in Mediterranean traditional cuisine, highlighting its big terrace with spectacular view to the sea.

In its wide menu there are different range of pasta and paella dishes. Highly recommended dishes are its onion soup, mi-cuit foie gras with canary tomato jam, lamb loin with gratin dauphinois, magret of duck Marco Polo, ox cheeks done with low temperature, iberian pork or ox filet wrapped in streaky bacon. Amongst other options are restaurants of the hospitality group Adeje, la Vieja and El Torito. The first one stands out for the quality and freshness of its fish and seafoods, always are accompanied by the tipical wrinkled potatoes with "mojo". The second one focuses its cuisine to castilian



Las papas arrugadas con mojo, presentes en El Rincón del Marinero, en Los Cristianos (Arona)
The "papas arrugadas" with "mojo", from El Rincón del Marinero, in Los Cristianos (Arona)



Itinerario Itinerary

Tenerife

1. El Embrujo (Arona)
2. El Rincón del Marinero (Arona)
3. Taberna El Greco (Adeje)
4. La Nonna (Adeje)
5. La Vieja (Adeje)
6. El Torito (Adeje)
7. Café de París (Adeje)
8. Papagayo Beach Club (Adeje)
9. Museo de la Naturaleza (Santa Cruz de Tenerife)
10. Tenerife Bike Center (La Laguna)
11. Museo de Historia y Antropología (La Laguna)
12. Museo de la Ciencia y el Cosmos (La Laguna)
13. Museo de la Malvasía (Icod de los Vinos)

Las Soluciones ICG son adaptables a cualquier tipo de negocio como restaurantes, comercios o museos
ICG Solutions are adaptable to any type of business such as restaurants, shops or museums

Un lugar de ocio de referencia en el sur de la isla es el **Papagayo Beach Club**. Es el "chill out" por excelencia en Tenerife, situado a un paso de las playas de Troya, en Las Américas de Costa Adeje. Desde su terraza se contemplan buenas vistas, sobre todo con la puesta de sol, en las que se divisan las islas de La Palma, El Hierro y La Gomera. Sirven ricos cocktails y comida variada como ensaladas, pastas, carpaccios, sushi y buenos pescados. Es un local polivalente, que se

completa con una discoteca que es de las mejores de la isla. Más allá de Las Américas, en la zona portuaria de Los Cristinaos, nos encontramos con uno de los restaurantes más populares de pescado fresco, **El Rincón del Marinero**, donde podremos disfrutar de una deliciosa cena mientras sentimos la agradable brisa marina en su acogedora terraza. Algunas de las especialidades son las paellas, los pescados a la sal, las parrilladas de pescado y marisco, el arroz

cuisine, its speciality is roast dish. If you go for a walk on Las Américas beach, you can visit the restaurant Café de París, dean of catering trade in the touristic area in the south of Tenerife. It provides a wide excellent quality menu in a unique atmosphere created by the live performances. Leisure area in south of Papagayo beach Club. It is a chill out in Tenerife, is located near Troya, Las Américas beach in Adeje coast. From its terrace is possible to see great views, mainly at sunset,

when you can see La Palma, El Hierro and La Gomera island. You can get delicious cocktails, varied foods as salads, pastas, carpaccios, sushi and good fish. It is a versatile establishment, it also has one of the better discotheques of the island.

Further on Las Américas, in the port area Los Cristinaos, we find one of the most popular restaurant of fresh fish, El Rincón Marinero, where we will be able to enjoy a delicious dinner while we feeling the pleasant sea breeze on its terrace. Some of the specialties are paellas, fish in salt, grilled fish and meat, rice in broth, "gofio escaldado", inter alia, always accompanied by a wide selection of wines canaries and the country. The client selects the fish exposed and chooses the way that he wants that it will be cooked. Besides enjoying the sun almost all year in any of its amazing beaches, Tenerife has an extraordinary natural wealth. More than half of the territory is protected and is possible to admire the island



Tenerife Bike Center

caldoso y el gofio escaldado, entre otras, siempre acompañadas de una amplia selección de vinos canarios y del país. El camarero acompaña al cliente hasta el mostrador donde tienen el pescado expuesto y el mismo cliente elige la pieza y el modo en que quiere que la cocinen. Además de relajarse disfrutando del sol prácticamente todo el año en cualquiera de sus impresionantes playas, Tenerife cuenta con una riqueza natural extraordinaria. Más de la mitad del territorio está protegido, pudiéndose contemplar a fondo mediante excursiones ya sea caminando o en BTT. En **Tenerife Bike Center**, un establecimiento referente del sector ubicado en La Laguna, podremos alquilar una bicicleta para recorrer emocionantes ascensos y descensos por los caminos y senderos que rodean el Teide, paisajes agrestes y lunares, bosques exuberantes y barrancos que descienden hasta sugerentes playas de arena negra.

CULTURA Y TRADICIÓN

La Cultura es otro de los grandes atractivos de la isla. No hay que dejar de visitar cualquiera de los museos pertenecientes al Organismo Autónomo de Museos y Centros, que se hallan repartidos entre Santa Cruz y San Cristóbal de La Laguna como el **Museo de la Naturaleza, el de Historia, el de Antropología y el de la Ciencia y el Cosmos**, este último visita inexcusable si se viaja con niños.

Nuestra ruta llega a su fin. Por la autopista del norte, la TF-5, llegamos a Puerto de la Cruz, uno de los destinos turísticos pioneros en España. Y poco después llegamos a Icod de los Vinos donde se encuentra su árbol y símbolo más conocido, el Drago milenario. Estas tierras volcánicas son idóneas para el cultivo de la vid, de cuyos frutos se puede disfrutar en el **Museo de la Malvasía**, donde se puede conocer todos los secretos de la elaboración de este vino canario, además de hacer una degustación de caldos y licores de la zona. [ICG]



Un ISPOS WP en el Papagayo Beach Club,
Playas de Troya (Costa Adeje)
ISPOS WP in Papagayo Beach Club,
Troya Beaches, (Adeje Coast)



Museo de la Ciencia y el Cosmos (La Laguna)
Science and Cosmos Museum (La Laguna)



TPV ISPOS de ICG en el Museo de la Malvasía (Icod de los Vinos)
ICG ISPOS TPV in Malvasía Museum (Icod de los Vinos)



Pescados típicos canarios en el restaurante La Vieja,
en la Caleta de Adeje
Typical Canaries fish in restaurant La Vieja,
in Caleta de Adeje



Datos de Interés:

Es la concesión más nueva del Grupo al inaugurarse este año. Cuenta con cinco distribuidores, en Quito y Guayaquil, y más de 200 instalaciones ya realizadas.

Relevant data:

Is the newest concession of the Group inaugurated this year. It has 5 dealers, in Quito and Guayaquil, and more than 200 installations already done.

Direcciones | Addresses

Av. Francisco Salazar, E 10-37
y José Tamayo Ed. Atlantic
Business Center, Oficina 303.
Quito - Ecuador

+593 229 08 139

info@icg.net.ec

www.icg.ec



ICG Ecuador

Juan Carlos García, Director General de ICG Ecuador, Isabel Zhinin, Yenny María Tito y Mauricio Larco
Juan Carlos García, Managing Director of ICG Ecuador, Isabel Zhinin, Yenny María Tito and Mauricio Larco

Más sobre el país:

La República del Ecuador es un país situado en la región noroccidental de América del Sur. Tiene 283.520 km² de extensión y 15.800.000 habitantes. Su capital es Quito (2.300.000 habitantes) y sus principales ciudades, Guayaquil (2.600.000 hab.) y Cuenca (330.000 hab.).

Ecuador es la octava economía latinoamericana y la tercera con más rápido crecimiento.

More about the country:

The Republic of Ecuador is a country located in the northwest area of South America. It has 283.520 km² and 15.800.000 inhabitants. The capital is Quito (2.300.000 inhabitants) and its main cities, Guayaquil (2.600.000 inhabitants) and Cuenca (330.000 inhabitants.).

Ecuador is the eighth economy Latin American and the third with fastest growth.

ICG ECUADOR: Es la concesión internacional de ICG de más reciente creación, concretamente se inauguró este año, aunque el proceso de penetración en el país ya se había producido desde hace algún tiempo. En la actualidad, con más de 200 instalaciones ya realizadas, ICG Ecuador se encuentra en pleno proceso de desarrollo de la estrategia de posicionamiento y expansión por todo el territorio ecuatoriano.

Su director general es Juan Carlos García, quien explica algunos aspectos claves de cómo se produjo la entrada de las soluciones ICG en el mercado del país. "Desde el principio, pusimos en marcha una infraestructura de servicio con personal cualificado y debidamente formado por ICG Software. A continuación estudiamos el mercado del país, así como las leyes fiscales y legales para proceder a la tropicalización de las soluciones de software ICG. También buscamos aliados estratégicos e hicimos muchas presentaciones de producto intentando conseguir clientes importantes para tener las primeras instalaciones de referencia. Al mismo tiempo, cons-

ICG ECUADOR: ICG international concession is the most recently, specifically was opened this year, although the process of implementation in the country has been done since some time ago. At present, with more than 200 installations already done, ICG Ecuador is in the process of development of the positioning and expansion strategy through all the Ecuadorian territory. Its managing director is Juan Carlos García, who explains some key points about how they have installed ICG solutions in the market of the country. "From the beginning, we started a service infrastructure with qualified staff and

properly trained by ICG Software. Next, we studied market as well as fiscal laws and legal to proceed with the tropicalization of the ICG Software solutions. We also searched for strategic allies and made several product trainings trying to achieve important clients to have the first reference installations.

At the same time, we built in parallel with customer management, an exclusive distribution network of ICG products which allows us to expand in the future",

Nueva concesión desde este año, que ya ha realizado más de 200 instalaciones

New concession from this year, that has done more than 200 installations



Mauricio Henao, Gerente de ICG Ecuador, junto a D. Andreu Pi, Presidente del Grupo ICG, durante la firma del acuerdo de concesión

Mauricio Henao, Manager of ICG Ecuador, next to Mr. Andreu Pi, President of ICG Group, during the signature of concession agreement



Distribuidores | Distributors

- Quito: **Ecuafranquicias**, Sr. Guido Santillán.
- Quito: **Mycronet Solutions**, Sr. Óscar Cristancho.
- Guayaquil: **Mastermind**, Sr. Víctor Huerta
- Guayaquil: **Gestare**, Sr. Omer Huet

truimos en paralelo a la gestión de clientes, una red de distribución exclusiva de los productos ICG que nos permita una expansión de cara al futuro", señala García.

Según el responsable de ICG Ecuador, contar con un óptimo canal de distribución requiere "entregarle las herramientas necesarias, ofrecerle un alto grado de formación y, muy importante, el acompañamiento. Por último, es fundamental en este proceso hacer una evaluación y un seguimiento continuos".

CLIENTES DE REFERENCIA

Entre los clientes más importantes de ICG Ecuador hay que destacar la cadena de tiendas de moda Armi, Pizzerías El Hornero, con más de 130 estaciones de trabajo, y Hansel y Gretel, empresa familiar con 8 establecimientos de pastelería y repostería repartidos por el país. "Cuando tomamos la decisión de entrar en un nuevo mercado como el ecuatoriano, lo hicimos convencidos de contar con el respaldo de una compañía sólida que tiene la mentalidad global de ICG. Lo más importante es que hemos ido paso a paso, logrando no sólo realizar más de 200 instalaciones en un corto periodo de tiempo, sino además ofrecer unas soluciones sólidas y adaptadas a los requerimientos funcionales y fiscales de Ecuador", señala Juan Carlos García.

El equipo humano de ICG Ecuador lo forman Juan Carlos García como Director General; Mauricio Henao como Gerente; Mauricio Larco, Isabel Zhinin, Jenny Tito y Óscar Pérez. [ICG]

Ofrecemos unas soluciones sólidas y adaptadas a los requerimientos funcionales y fiscales de Ecuador

We offer solid solutions and adapted to functional and fiscal requirements of Ecuador

notes García. According to managing director in ICG Ecuador, to have an optimal distribution channel requires "provide necessary tools, highly trained and, very important, the accompaniment. Finally, it is critical to have continuous evaluate and tracing".

REFERENCE CLIENTS

Among most important clients of ICG Ecuador we highlight Armi, a chain with fashion shops, Pizzerias El Hornero, with more than 130 workstations, and Hansel y Gretel, family business with 8 pastry and confectionery establishments spread

throughout the country. "When we made the decision of enter in a new market as Ecuadorean, we did it convinced of having the support of a solid company with the global mentality of ICG. The most important is that we went step by step, achieving not only made more than 200 installations in a short period of time, but moreover offer solid solutions and adapted to functional and fiscal requirements of Ecuador", Juan asserts Carlos García. Team of ICG Ecuador is made up of Juan Carlos García as Managing Director, Mauricio Henao as Manager; Mauricio Larco, Isabel Zhinin, Jenny Tito and Óscar Pérez [ICG]



NIGERIA

Un mercado emergente

An emergent market

El fuerte dinamismo económico experimentado sitúa al país, según datos del Banco Mundial, como una de las mayores economías del continente. Las inversiones extranjeras y el comercio han sido testigos de un importante crecimiento económico

The strong economic dynamism experienced places country, according to data from World Bank, as one of the largest economies in the continent. Foreign investments and commerce have been witnesses of an important economic growth

Para ICG, Nigeria también es un mercado emergente por lo que ya ha iniciado su proceso de expansión por el país, igual que lo está haciendo en otros países africanos como Liberia, Angola y Mozambique.

La República Federal de Nigeria es un país situado en el África Occidental, en la zona del Golfo de Guinea. Tiene una extensión de 923.768 km² y una población de 161.644.000 habitantes. Su capital es Abuja, con 1.178.568 habitantes, aunque su ciudad más poblada y anterior capital es Lagos, con 9.000.000 habitantes. Nigeria es uno de los principales países productores de petróleo y gas natural.

Tunde Odunlami es el director general de la empresa POS Shop de Nigeria, creada en 1995, y firma que distribuye Soluciones ICG desde 2011. POS Shop está en proceso de convertirse en una nueva concesión ICG. Opera desde Lagos, antigua capital del país y principal ciudad comercial nigeriana. Ya hay algunos centenares de implantaciones ICG realizadas en el país. Odunlami explica cómo conoció las soluciones ICG y cómo se concretó la colaboración. "Los requerimientos de los clientes eran cada vez mayores y

era necesario encontrar un software que pudiera gestionar establecimientos de retail de manera eficiente. La búsqueda nos llevó a probar diversos softwares, pero ninguno de estos productos satisfacía las necesidades de los clientes, hasta que encontramos las soluciones ICG".

Según el partner nigeriano, los motivos que llevan a elegir ICG por parte de los clientes son "la estructura del ERP, la posibilidad de gestionar diferentes tipos de negocio como el retail, restaurante, hotel, etc, y funcionalidades como la fidelización, el Mix&Match, CRM, el control de inventarios y el poderoso módulo de informes".

Odunlami destaca, entre las características del software ICG, que "permite la conexión en tiempo real entre la central y los establecimientos". Las implantaciones más importantes de ICG en Nigeria fueron, en un primer momento, todas de retail. En la actualidad se han implantado importantes cadenas tanto de hostelería como de retail, entre las cuales destacan la cadena de supermercados Justrite, Fashion MAX, las tiendas Hugo Boss, la franquicia de restaurantes Mr. Biggs, con más



Tunde Odunlami, director general de POS Shop, empresa que distribuye las Soluciones ICG en Nigeria
Tunde Odunlami, managing director of POS Shop, company that distributes ICG Solutions in Nigeria

For ICG, Nigeria is also an emerging market, thus it has started an expansion process through country, like it is doing in other African countries like Liberia, Angola and Mozambique.

The Nigeria Federal Republic is a country located in Western Africa, in Gulf of Guinea area. It has an extension of 923.768 km² and a population of 161.644.000 inhabitants. Its capital is Abuja, with 1.178.568 inhabitants, however its most populated city and previous capital is Lagos, with 9.000.000 inhabitants. Nigeria is one of the most countries producing petroleum and natural gas.

Tunde Odunlami is managing director of the company POS Shop in Nigeria, created in 1995, and firm that distribute ICG Solutions since 2011.

POS Shop is in the process of becoming to new ICG concession. It operates from Lagos, old capital and main Nigerian commercial city. There are already some hundreds of ICG implantations done in the country. Odunlami explains how he knew ICG Solutions and how collaboration was materialized. Requirements of



Supermercados Justrite
Justrite Supermarkets



Establecimientos MaxLagos
MaxLagos establishments



de 30 establecimientos, los centros comerciales Trippmart, Foodco, y la farmacéutica MedPlus con 13 centros de trabajo, entre muchos otros negocios.

ICG en Nigeria opera también en países vecinos como Liberia donde en su capital, Monrovia, cuenta también con importantes clientes como el Hotel Mamba Point, uno de los más lujosos de la ciudad.

POS Shop Limited
60, Toyin Street, Ikeja
Lagos - Nigeria

 +234-1-4602500
pos@posshop-ng.com
www.posshop-ng.com

La República de Liberia es un país del Oeste de África ubicado junto a Sierra Leona y Costa de Marfil. Cuenta con una extensión de 111.370 km² y una población de 4.000.000 habitantes. [ICG]

ICG se expande por una de las mayores economías de África ICG expands by one of the largest economies in Africa

the clients were increasing and ran it was necessary to find a software that can manage retail establishments efficiently. The search led us to try several software, but any of them satisfied the needs of the clients, until we found ICG solutions. According to Nigerian partner, the reasons for choosing ICG by clients are the ERP structure, the possibility of managing several types of business like retail, restaurant, hotel, etc, and functionalities like Loyalty, Mix&Match, CRM, and inventories control and powerful reports module.

Odunlami highlights among ICG Software features that "allows connection in real-time between Headquarter and establishments". The most important implantation of ICG in Nigeria were, initially, all

for retail. At present, they have implemented important Hospitality and Retail chains, among which we highlight: Supermarkets chain Justrite, Fashion MAX, Hugo Boss shops, Mr. Biggs, restaurants franchise with over than 30 establishments, Trippmart commercial centers, Foodco, and the pharmaceutical MedPlus with 13 working centers, among many other business. ICG in Nigeria operates also in neighboring countries like Liberia where its capital, Monrovia, has also important clients like Hotel Mamba Point, one of the most luxurious hotels in the city. The Liberian Republic is a country located in West Africa next to Sierra Leona and Ivory Coast. It has an area of 111.370 km², and a population of 4.000.000 inhabitants. [ICG]

CashDroPOS

El Terminal Punto de Venta que custodia el efectivo de tu negocio
The Point of Sale which safeguards your cash

La Solución incluye:

- Terminal táctil de 15" con software Punto de Venta de fácil uso para cualquier establecimiento de hostelería o comercio
- Display de cliente de 10"
- Impresora de tickets
- Caja fuerte que acepta y valida billetes y monedas, con devolución de cambio

Solution includes:

- 15" touch screen Terminal with software Point of Sale easy to use by any Hospitality or Retail establishment
- 10" Customer display
- Tickets printer
- Safe that accepts and validates bills and coins, with change return



**¡Autoinstalable
y de fácil uso!**
*Self-installable
and easy to use*

**Sin necesidad
de formación**
*Without needing
training*



Más información / More information:

www.cashdro.com
comercial@cashdro.com