

Entrevista a Enrique Bermudez, Founder at Telynet, sobre los avances en RA (Realidad Aumentada)

"La RA es una simulación de la realidad, por tanto nos permite llevar a cabo, acciones como la implantación de un punto de venta"

Telynet empresa líder en la transformación digital comercial móvil & omnicanalidad, sigue avanzando y trabajando en el desarrollo de las nuevas tecnologías, para que las empresas de venta y distribución puedan hacer una transformación digital, lo más cómoda y sencilla posible totalmente personalizada.

Enrique Bermudez Founder & CTO Chief Technical Officer at Telynet desde que fundó en 1989 hace más de 31 años, Telynet se ha especializado en la creación e implementación de productos de software para empresas en el campo de las soluciones móviles SFA, gestión de relaciones con clientes CRM, Servidores de Ventas Avanzados, Bots, Reconocimiento de Imágenes, Realidad Aumentada e Inteligencia Artificial.

Sobre la pregunta ¿Qué es la RA Telynet? Enrique Bermudez responde: "La Realidad Aumentada nos permite añadir capas de información visual sobre el mundo real que nos rodea, utilizando la tecnología y dispositivos como pueden ser nuestros propios teléfonos móviles. Esto nos ayuda a generar experiencias que aportan un conocimiento relevante sobre nuestro entorno, además recibimos esa información en tiempo real.

En el caso de Telynet hemos incorporado esta tecnología en Telynet Sales Mobile, es utilizada para la configuración e implantación de puntos de venta, mobiliarios, coolers, PLV, gestión de escaparates, catálogo de productos y muchas más necesidades en el campo comercial y de marketing".

Ante cómo van los avances de RA en Telynet Enrique responde: "Durante el año 2020 desarrollamos la versión Beta e incorporamos la utilización de modelos 3D que están diseñados con las medidas e imagen de los objetos reales. Hicimos varias presentaciones a clientes que nos aportaron varias mejoras operativas. Ya hemos firmado el primer proyecto en Campofrío para complementar las acciones que están haciendo con nuestro software de Gestión punto de Venta (GPV).

Además incorporamos tanto en nuestras comunicaciones de Android e IOS la posibilidad de enviar estos modelos 3D a la vez que mandamos los datos de transacciones en nuestro software, enviamos multimedia y documentos ofimáticos en la misma comunicación".

Sobre las ventajas de RA Telynet Enrique dice: "La RA es una simulación de la realidad, por tanto nos permite llevar a cabo, acciones como la implantación de un punto de venta con nuestro material de Marketing, PLV y mueble, con un bajo coste, al ser los modelos 3D una copia exacta de los modelos reales, permitiendo a los departamento de marketing y comercial poder analizar la implantación acabada de una manera virtual, antes de desplazar muebles y equipos al punto de venta, puedes

realizar infinitas pruebas, cambios y compartirlos tanto con los puntos de venta como con los departamentos centrales, sumado a esto el uso de Telynet Sales en su versión GPV (Gestor del punto de Venta). Toda la cadena de suministro y auditoría está controlada en tiempo real con un ahorro de costes muy importante.

En la parte de Catálogo digital donde hasta ahora estábamos trabajando con Objetos 2D nos permite introducir modelos 3D con imágenes de 360 grados donde el cliente puede ver el producto en todo su esplendor, Comprobar cómo será el packaging de una determinada promoción o un reloj virtualmente enfocándose la muñeca y haciendo aparecer sobre ella el modelo deseado, infinitas posibilidades”.

Para ayudar a ver el enfoque para el futuro RA en Telynet, Bermudez comenta: “Creo que la potencia y tecnología de RA aumenta cada día e iremos implementando futuras funcionalidades, muchas de ellas ya apoyadas por inteligencia artificial todo esto convergerá en una mezcla entre el mundo digital 3D y la realidad. Vamos a poder aportar experiencias de usuario a través de todos los canales de venta donde pueda probar en ese mundo virtual los productos, características y formas antes de su compra”.

Y por último Enrique añade: “ La RA va a permitir por tanto crear en el mundo virtual experiencia de uso antes de su ejecución ahorrando costes y horas de trabajo a través de un mundo, omnicanal de acceso a la información comercial, de marketing, B2B y B2C”.

Sobre Telynet

Desde su creación en el año 1.989, Grupo Telynet se ha especializado en la edición e implementación de productos de software para empresas, en el entorno de las soluciones móviles (SFA) y la gestión de la relación con los clientes (CRM).

Durante todos estos años, Telynet ha desarrollado un amplio Know-how en base a los numerosos proyectos y productos desarrollados con éxito, en diferentes países. La amplia experiencia acumulada, los conocimientos suministrados por sus clientes, así como la continua investigación para dar un mejor servicio, han conseguido hacer de Telynet un Líder del Sector, con más de 300 clientes en diferentes países y más de 30.000 usuarios móviles utilizando las soluciones.

Grupo Telynet basa su crecimiento en proveer el mejor servicio de preventa y postventa en sus sistemas móviles de gestión comercial.

Datos de contacto:

Departamento Comercial
916622128

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Programación](#) [Hardware](#) [Tecnología](#) [Software](#) [Gran consumo](#) y [distribución](#) [Aplicaciones móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>