

Intel per il settore retail

Migliorare l'assistenza e consentire una più rapida introduzione della tecnologia nel mercato. Intel mette a disposizione la propria esperienza.

Consigli e suggerimenti per migliorare l'implementazione e l'integrazione di server, sistemi operativi e software alla base delle soluzioni aziendali, con la possibilità di poter testare, cambiare e ottimizzare il tutto in modo da garantire tempi rapidi per l'attivazione con una conseguente diminuzione dei rischi per il rivenditore. E quanto si ripromette Intel Corporation con gli Intel Solution Blueprint, frutto dell'esperienza del vendor, oggi tra i maggiori protagonisti del commercio elettronico B2B, con circa due miliardi di dollari di fatturato al mese. Forte di questa posizione e del know-how acquisito, Intel ha deciso di mettere a disposizione dei rivenditori la propria esperienza nella tecnologia e in particolare nelle-business. Intel ha raggruppato i più importanti fornitori di hardware e software e integratori di sistemi per preconfigurare e testare le soluzioni It per il settore del retail - ha affermato Jon Stine, retail industry marketing director di Intel - Con queste soluzioni, i rivenditori potranno migliorare i servizi di assistenza ai propri clienti, riducendo allo stesso tempo i costi e risolvendo le problematiche associate alla gestione della supply chain.