

¿Por qué un TPV?

No importa el tipo de negocio al que se dedique, no hay mejor momento que ahora para reemplazar su antigua caja registradora con un sistema de punto de venta moderno y con ventajas en la gestión de su negocio. Tal medida deberá:

Simplificar las gestiones.

Con un Terminal Punto de Venta (TPV) tiene la información de venta de forma muy rápida, por lo que el acceso o la creación de informes de ventas es una cuestión de hacer clic en unos pocos pasos. Con dicha información se podrá tomar las decisiones más adecuadas para mejorar los procesos de trabajo en el establecimiento en cualquier momento.

Aumentar los beneficios.

Un sistema tpv ayuda a aumentar los beneficios al permitir que los minoristas y gestores de restaurantes puedan vigilar de cerca cada venta, lo que garantiza que cada artículo vendido fue pagado y que el cliente pago el precio correcto. Esto hace que se simplifique la pérdida desconocía (hurtos, errores de devolución de cambio, productos no cobrados, ...).

La mayor parte de los TPV's tienen los artículos con precios preestablecidos, lo que ayuda al personal del establecimiento a prevenir errores o adivinar los precios que deberían estar los productos al realizar cada transacción. Además, debido a que un sistema tpv puede producir informes detallados de ventas, los gestores pueden identificar fácilmente los artículos que producen los mayores beneficios y los que no lo hacen, con esta información se podrá hacer los ajustes necesarios.

Mejora el control de inventario.

¿Quiere saber cuánta cantidad ha vendido de un determinado artículo durante un período determinado de tiempo y que los recibos de caja deben estar en el cajón de la caja? Con un TPV hacerlo no es un problema, y se tarda sólo unos minutos. Por el contrario, con una antigua caja registradora es prácticamente imposible de saber.

Además, la capacidad de un sistema tpv para generar informes detallados de ventas ayuda a las decisiones de inventario, se pueden apoyar en base a hechos y no en estimaciones. Los vendedores pueden aprovechar los datos históricos de ventas, que no se mantienen en cajas registradoras, para prever las necesidades futuras de inventario. Las órdenes pueden ser "ajustadas" antes de tener un impacto negativo en las ventas. Algunos sistemas de tpv se pueden configurar para generar automáticamente avisos cuando la mercancía y cantidades de los productos alcanzan niveles prefijados, asegurando que los productos adecuados están disponibles, en las cantidades adecuadas, cuando los clientes los quieren.

¡Empiece con el marketing!

Un sistema de tpv proporciona un método automatizado de acumular información de contacto de sus clientes como parte de una transacción estándar. La información puede ser utilizada para generar listados de clientes para ofertas de promoción y fidelización. Si se desea, los clientes pueden ser segmentados de acuerdo a sus preferencias personales y las compras anteriores, como se identifica a través de datos recogidos. Esto es imposible con una caja registradora clásica.

A lo mejor el precio de un sistema tpv puede quitarle la idea de adquirir uno y continuar con la caja