

EL SOFTWARE GRATIS TE SALDRÁ CARO

Las empresas que ofrecen software gratuitos para restaurantes, bares, cafeterías, comercios, supermercados, etc, son una opción atractiva para los empresarios que están considerando la compra de un sistema tpv para su negocio.

Estos sistemas pueden parecer la opción más interesante para las pequeñas empresas o empresas de nueva creación que han de invertir en un sistema de punto de venta, ya que la inversión es mínima.

El único problema es...

¿Y por qué no? Es gratis! La realidad es que no es realmente gratuito. De hecho, un sistema de punto de venta (tpv) "libre" en realidad puede costar más dinero que una compra y configuración de un software por parte de un profesional. Los costes están ocultos en alguna parte y no siempre son fáciles de ver. Claro, suena como una oportunidad fantástica, pero un sistema de punto de venta "libre" es tan "libre" como sea la letra pequeña.

Este modelo, conocido como "software de pago por servicio", está diseñado para maximizar las ganancias para del vendedor del software. Si está de acuerdo con un sistema de punto de venta gratis que estará ligado a un contrato de pagos mensuales o anuales, asegúrese de leer toda la documentación para que entienda todos los términos. El coste del software "libre" y funcionalidades básicas son en realidad un truco encubierto por motivos varios.

No parece gran cosa, pero un acuerdo con la plataforma de pagos significa que no puede cambiar más adelante por un sistema con mejores precios, una decisión que le puede costar dinero a largo plazo. La cantidad total de dinero que usted termina pagando durante la vigencia de su contrato en realidad puede pagar varios terminales puntos de venta de inicio sin necesidad de firmar contratos a largos plazos, no se engañe a usted mismo, no hay nada gratis, al final acabará pagando más.