

Las 10 claves infalibles para elegir el punto de venta ideal para tu empresa



10 claves infalibles

Introducción

En nuestros años de experiencia ayudando a empresarios a controlar y hacer crecer sus negocios nos hemos encontrado con inquietudes y características similares, todos buscan mejores formas de aprovechar los recursos, formas de aumentar sus ventas sin descuidar la administración por que todos quieren que la empresa crezca.

Y la mayoría concuerda en que el mejor camino es la inclusión de tecnología a la empresa y es ahí en donde entra un software punto de venta.

Hoy en día los sistemas de punto de venta son mucho más que simples cajas registradoras que procesan transacciones y registran pagos. Son herramientas que aceleran operaciones, agilizan la captura de datos, agilizan y posibilitan la consulta de información valiosa, au-

mentan la fidelidad, administran el inventario y definen la experiencia del cliente.

Dado lo valiosos que son no siempre son la solución más económica, lo que genera dudas como ¿y si no estoy comprando bien? ¿qué ocurre si hago una inversión y el software no es el adecuado para mi empresa? ¿cómo elijo el punto de venta correcto?.

Son preguntas muy importantes pues de no resolverlas a tiempo podría ser muy costoso, pensando en esto diseñamos esta guía teniendo en cuenta las 9 claves fundamentales para hacer la mejor elección y hemos añadido un extra, un checklist que te permitirá comparar de manera sencilla diferentes softwares y hacer la mejor elección.





10 claves infalibles

1. Amigable para el cajero

Uno de los problemas más comunes al integrar un punto de venta es la negativa de algunos usuarios pues, o bien están cómodos con su manera de trabajar actual o tienen miedo que el punto de venta pudiera dificultar su proceso de trabajo.

El objetivo de usar un sistema de punto de venta es que simplifique de alguna forma el trabajo. Busca un sistema que sea amigable con el cajero, recuerda que él lo operará la mayor parte del tiempo, debe sentirse cómodo al usarlo. El punto de venta debe ser fácil de entender y aún más fácil de operar, un niño debería ser capaz de registrar una venta.

Si logra adaptarse a él rápidamente, el cajero, su proceso de trabajo y la empresa se verán beneficiados en gran manera.

Consejo del experto “Antes de comprar pregunta por el tiempo de adopción promedio de los usuarios al punto de venta aunque cada usuario es diferente, conocer la experiencia de otros usuarios puede ayudarte”.

2. Rápido

Uno de los objetivos principales de toda empresa es vender, por lo tanto no queremos que absolutamente nada intervenga con nuestras ventas, tenemos que evitar dar un servicio lento que genera largas filas de clientes molestos.

Elige un punto de venta que permita cobrar de forma rápida y hacer todo en el menor número de pasos posibles.

Consejo del experto “Al estar seleccionando el punto de venta pide que te muestren en vivo como realizar una venta en el. Ve cuantos pasos necesitas y cuánto tiempo le tomará a un usuario con experiencia hacerlo, sería como dar un vistazo a tu futuro”.



3. Seguro

Hay emprendedores y empresarios que llevan mucho tiempo sin tener vacaciones en su cabeza, no hay forma de que el negocio siga funcionando sin el. Y no es que sus colaboradores no tengan la capacidad, pero si se van por dos semanas, al regresar ¿cómo estarán los números? ¿habrán bajado las ventas? ¿se habrán dado descuentos sin autorización?

Aquí la importancia de un punto de venta seguro, debe poder otorgar permisos por usuario o cajero, disminuir las cancelaciones y devoluciones no autorizadas, evitar los descuentos no permitidos; además, debe manejar aperturas y cierres de caja por turnos y jornadas de colaboradores, para tener un mayor control del efectivo, y así evitar fugas o pérdidas.

Consejo del experto "Asegúrate de conocer el nivel de seguridad del software, ¿puedes crear usuarios administradores que den o restringen permisos? ¿puedes evitar que se eliminen registros importantes?.





10 claves infalibles

4. Controle el inventario

Sin importar el tamaño de la empresa el control del inventario es fundamental, una mala administración puede ser la culpable de generar clientes inconformes por la incapacidad de cumplir la demanda hasta la quiebra y cierre de la empresa.

Busca un sistema que te permita conocer y controlar las entradas y salidas de mercancía, las existencias, el valor del inventario, además de permitirte crear inventarios físicos para mantener todo en orden.

Consejo del experto “El control del inventario por si solo es un tema muy complejo, en ocasiones utilizar el mismo software genera limitaciones graves, a veces es mejor usar un software de punto de venta y uno especial para el inventario asegurándose de que puedan integrarse y trabajar juntos”.

5. Genere reportes

Como dijo el físico Albert Einstein “Saber dónde encontrar la información y cómo usarla, ese es el secreto del éxito”. Un gran consejo para todo negocio; pues, contar con información estratégica te ayudará a tomar decisiones más acertadas.

Busca un sistema que te permita generar reportes de ventas y de otros aspectos relacionados a la tienda, como ventas por artículo, por cliente, por cajero, cortes de caja, comisiones de los vendedores, etc.

Consejo del experto “Asegúrate de que te muestran cómo generar un reporte y que te muestren a grandes rasgos que reportes podrías obtener con el punto de venta, o asegurar si al crecer el negocio y requerir reportes diferentes a los entregados por el sistema es posible crear informes personalizados”.





10 claves infalibles

6. Cumpla con las disposiciones fiscales

Los cambios fiscales son una constante y hay cambios sobre los que no habrá marcha atrás, como ejemplo la factura electrónica. Asegúrate de que el programa cumpla con los requerimientos actuales del SAT.

Consejo del experto “No basta que el sistema cumpla con las disposiciones fiscales vigentes, asegúrate que el equipo de desarrollo del software siga activo y trabajando en el software, así si ocurre un cambio inesperado el software sea actualizado”.

7. Compatible con dispositivos periféricos

En vista de que uno de los principales objetivos del sistema es eficientar los procesos de venta y hay muchas herramientas que pueden ayudarte, es importante que el sistema que elijas funcione con dispositivos como lectores de código de barras, lectores de tarjetas de crédito y débito con banda magnética, básculas, impresoras de ticket, cajones de dinero, etc.

Consejo del experto “Si ya cuentas con alguno de estos periféricos puedes preguntar al experto en el sistema si es compatible o bien puedes preguntar por modelos en particular para contemplarlos cuando sea necesario”.

8. Consultor o vendedor

¿Cual es la diferencia entre un vendedor y un consultor, y por que es importante al comprar un punto de venta?

Consejo del experto “Al adquirir un punto de venta te recomendamos acudir a un consultor ya que se centrará en conocer tus necesidades y ofrecer una solución ideal para ti según el análisis hecho”.

Vendedor	Consultor
Espera a que el cliente lo llame.	Busca al cliente y sale a su encuentro.
Ofrece producto.	Pregunta y descubre necesidades.
Espera que el cliente decida.	Ayuda a decidir al cliente.
Quiere vender porque quiere el dinero del cliente.	Busca ayudar al cliente a resolver problemas.
Sólo observa.	Se involucra.

9. Ofrezca capacitación y soporte técnico

Antes de tomar la decisión asegúrate de 2 cosas: quién y cómo te enseñaran a usar el software y ¿qué pasará con mis dudas en el futuro? o si surge algún problema con el sistema ¿quién me ayudará a resolverlo?.

Un buen servicio post venta te dará la seguridad de que estás respaldado en el momento que lo necesites. Cerciórate de que el sistema que elijas proporcione soporte técnico personalizado. Pregunta por su costo y tiempos de respuesta.

Consejo del experto “Asegúrate que la capacitación se centre en lo que tú requieres, que se adapte a tu operación y que al terminar seas capaz de operar, de nada te sirve una visita general por áreas el sistema que no utilizarás; y respecto al soporte ¿cómo controlarán tus solicitudes?, ¿tienen un sistema especial para darles seguimiento y asegurarse de que no se olvidaran de ellas?”.





10 claves infalibles

10. Crezca con tu negocio

Al seleccionar un sistema, asegúrate de que sea capaz de crecer con tu negocio, si las cosas salen bien pronto tendrás más cajas, más cajeros y por qué no, nuevas sucursales.

Asegúrate que sea un programa dinámico y actualizable para que tu negocio pueda seguir creciendo.

Consejo del experto “Pide referencias, ¿hay empresas que utilicen el software y que hayan crecido con él? ¿pudieron seguir usando el sistema cuando se requirieron más cajeros o en otras sucursales? ¿el asesor que te está guiando a tenido experiencia con esto?”.

Preparamos la siguiente tabla que puede ayudarte a comparar diferentes softwares y ayudarte con la decisión.

10 claves infalibles

	Nombre del proveedor			
	Persona de contacto			
	Teléfono			
1 Amigable para el cajero	No			
2 Rápido	No			
3 Seguro	Si			
4 Controle el inventario	No			
5 Genere reportes	Si			
6 Cumpla con las disposiciones fiscales	Si			
7 Compatible con dispositivos periféricos	No			
8 Consultor o vendedor	Vendedor			
9 Ofrezca soporte técnico	Si			
10 Crezca con tu negocio	No			
Puntuación total	4 / 10			



Conclusión

Esperamos que estos 10 factores te sean de utilidad; tómalos en cuenta, pide ayuda de un consultor, pide referencias para que tomes la decisión correcta y elijas al proveedor que mejor se ajuste a las necesidades de tu empresa.

Queremos ayudarte, ponemos a tu disposición la ayuda de uno de nuestros consultores expertos para conocer tus necesidades y encontrar la mejor forma de ayudarte espera su llamada o su correo electrónico, también puedes contactarnos en:

dazteka.com/contacto

55 8526 5374