

× + × +

[Guía completa]

¿Qué debes saber antes de adquirir tu primer software punto de venta?



NS POS 

by National Soft®



[GUÍA COMPLETA]

¿Qué debes saber antes de adquirir tu primer software punto de venta?

Dirigir un negocio no es una tarea fácil, pero existen herramientas como el sistema de punto de venta que permiten llevar un control total sobre las ventas, facilitar la administración y ofrecer un mejor servicio al cliente, por mencionar algunas de las múltiples funcionalidades que lo han convertido en el mejor aliado de los emprendedores.

Si te encuentras en el proceso de adquirir un sistema como este por primera vez, en NS POS hemos preparado una guía especial sobre todo lo que debes saber sobre el punto de venta con la finalidad de que puedas tomar la mejor elección para tu negocio.

Estos son los contenidos que encontrarás:

- 1.** ¿Cuáles son las principales características de un punto de venta?
- 2.** ¿Qué tipos de puntos de ventas existen?
- 3.** ¿Cuáles son los beneficios de usar un punto de venta?
- 4.** ¿Qué complementos puedes usar con un punto de venta?
- 5.** ¿Qué tipo de negocios necesitan un punto de venta?
- 6.** ¿Cómo elegir tu primer punto de venta?
- 7.** Conclusión

¿Qué es un punto de venta?

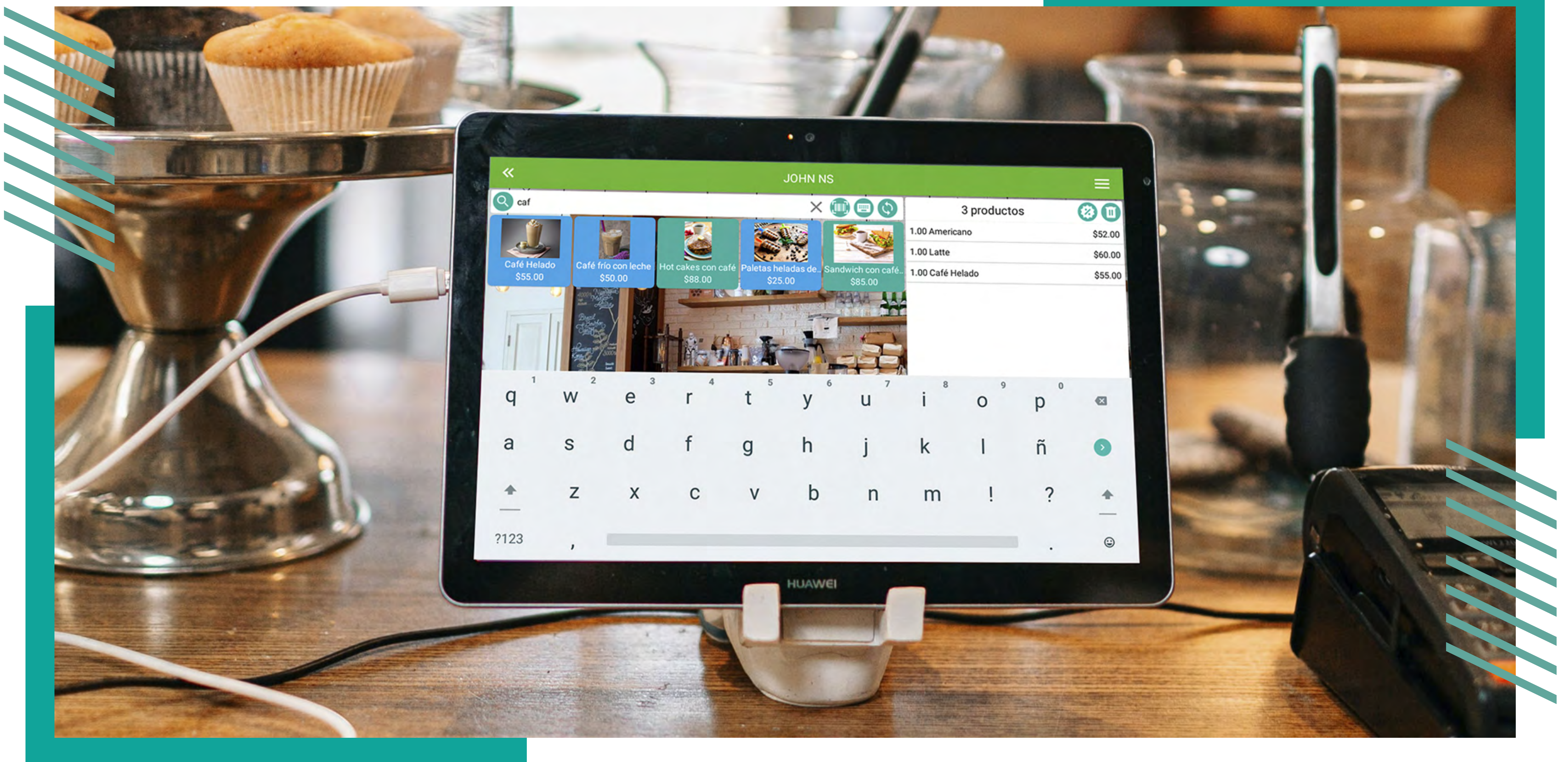
De manera coloquial, se conoce como punto de venta al espacio físico en donde sucede la transacción de un bien en un negocio, por ejemplo, la zona en donde el cliente paga la mercancía de una tienda o el servicio de corte de cabello en una peluquería.

Con el desarrollo de la tecnología, se fueron agregando diversas herramientas para facilitar los procesos de ventas en este espacio, como fue la integración de una caja registradora mecánica para guardar el dinero de forma más segura y prevenir un mal uso del mismo.

En la actualidad, se conoce como punto de venta a los sistemas de software y hardware diseñados para automatizar las tareas que intervienen en el proceso de ventas, pero también para llevar el control de inventarios y la administración de un negocio.

Contar con un punto de venta le ofrece a los negocios una ventaja competitiva que, además de promover el aumento de las ventas y su crecimiento a corto plazo, ayudan a mejorar la experiencia de los clientes ofreciéndoles un servicio más eficiente y ágil.





¿Qué características tiene un software punto de venta?

Los software punto de venta (POS, por sus siglas en inglés) han avanzado tan rápido en los últimos años que se han convertido en centros multifuncionales que facilitan el crecimiento de las empresas.

En la actualidad, los software punto de venta ofrecen una amplia gama de características y funcionalidades según el giro y el tamaño del negocio, como pueden ser:

- » Creación de productos individuales y de productos en paquete.
- » Control de punto de venta.
- » Aplicación de promociones y descuentos.
- » Control de inventario.
- » Opción de diferentes métodos de pago.
- » Perfiles de usuarios para una mayor seguridad.
- » Facturación electrónica y autofactura.
- » Gestión de múltiples empresas.
- » Reportes de ventas.
- » Integración con complementos especializados.

Aunque este término suele utilizarse de manera genérica, en realidad existen varios tipos de punto de venta con diferencias muy marcadas y que están orientados a diferentes tipos de negocios. Aquí te presentamos los tipos de software punto de venta que existen en la actualidad:



Punto de venta fijo o tradicional

Almacena toda la información en un equipo de cómputo fijo y opera sin la necesidad de conexión a internet.



Punto de venta móvil

Opera a través de una aplicación móvil que se ejecuta desde un celular inteligente o una tableta. Generalmente están diseñados para sistemas operativos Android y iOS.



Punto de venta en la nube (solo online)

Almacena la información en un servidor remoto conectado a través de internet, ofreciendo como ventaja el acceso a la información de tu negocio desde cualquier lugar con acceso a internet.



Punto de venta en la nube híbrido

Almacena la información del negocio en un servidor remoto, pero también pueden funcionar sin conexión a internet.

¿Qué tipos de software punto de venta existen?



Punto de venta fijo o tradicional

El software punto de venta tradicional es el que almacena toda la información en un equipo de cómputo fijo y opera sin la necesidad de conexión a internet, por lo que es ideal para negocios que **no quieren depender de la señal de internet** para funcionar.

Punto de venta móvil

La accesibilidad cada vez mayor a los smartphones impulsó la popularización de este sistema en los últimos años, pues permite realizar las actividades de ventas y diversas funciones a través de una *app móvil* que se ejecuta desde un celular inteligente o una tableta. Generalmente están diseñados para sistemas operativos Android y iOS.

Esta tecnología está orientada a emprendimientos y negocios pequeños que en una primera etapa prefieran llevar el control de su negocio de forma práctica y portable (prácticamente al alcance de la mano).



Punto de venta en la nube (solo online)

A diferencia del software punto de venta tradicional, el punto de venta en la nube no requiere de servidores internos ya que almacena la información en un servidor remoto conectado a través de internet, ofreciendo como ventaja el acceso a la información de tu negocio desde cualquier lugar con internet.

En la modalidad *online*, este punto de venta se ejecuta únicamente a través de internet, por lo que es necesario que **la conexión a la red no represente ningún problema**. Este tipo de software es ideal para negocios que no cuenten con una alta cantidad de productos que requieren de mayor capacidad de almacenamiento y que tengan un flujo de clientes moderado.



Punto de venta en la nube híbrido

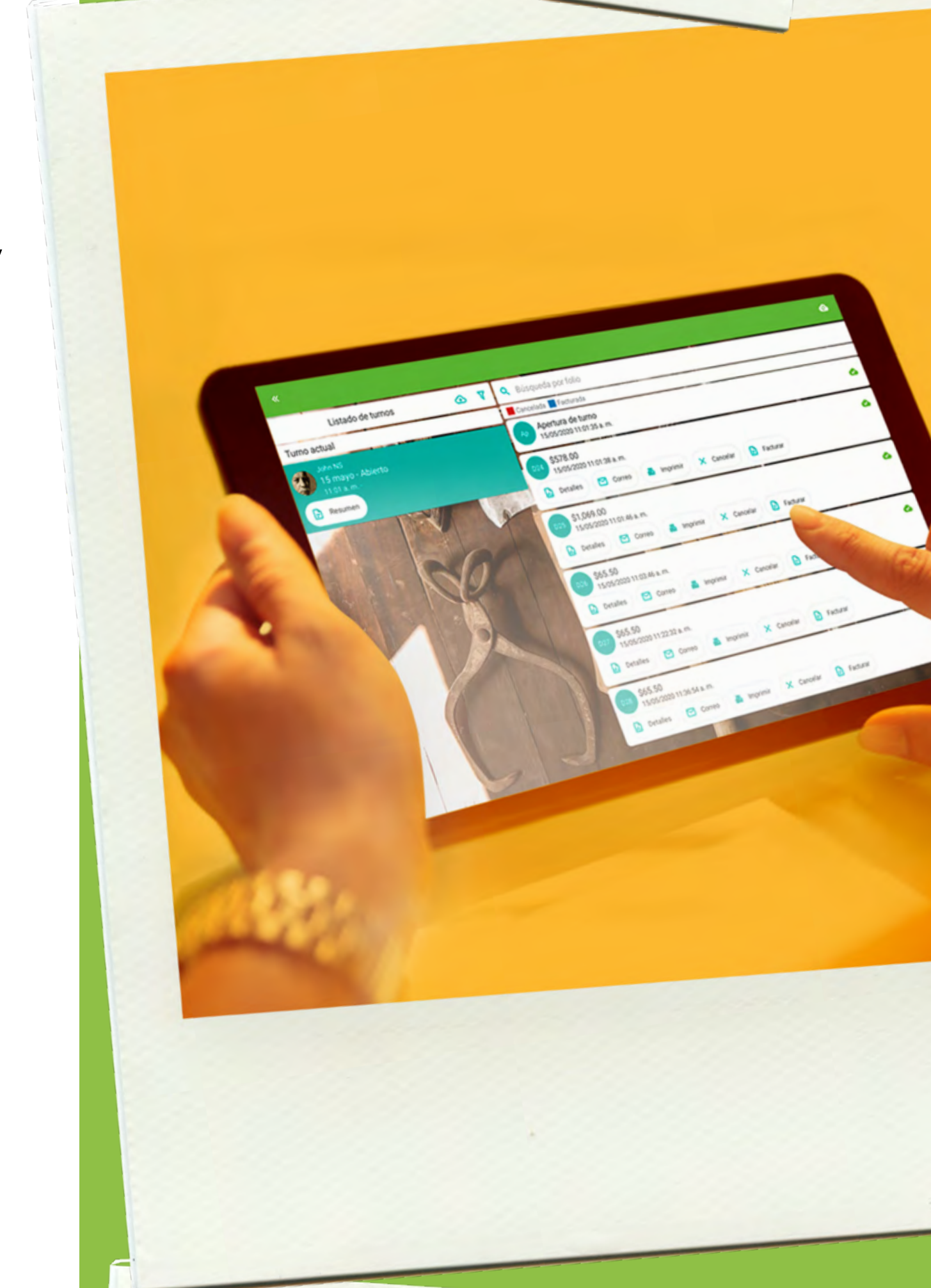
El punto de venta en la nube en modalidad híbrida es uno de los más innovadores y completos que existen en la actualidad, pues cuentan con herramientas que permiten almacenar la información del negocio en un servidor remoto, pero también pueden funcionar sin conexión a internet.

Este tipo de software es ideal para negocios que no quieran depender del internet, pero que puedan aprovecharlo como parte de su plan de crecimiento a corto o mediano plazo para llevar el control a distancia del establecimiento y sus futuras sucursales. Por ello, es ideal para prácticamente cualquier giro de negocio (tiendas de abarrotes, boutiques, bisutería, papelerías, etc.).

¿Cuáles son los beneficios de usar un punto de venta?

Más allá de cobrar y guardar el dinero en una caja registradora, un punto de venta aporta beneficios indispensables para los negocios que desean aumentar sus ventas a corto plazo, por ejemplo:

- » Agilizar el cobro de tus productos o servicios a través de la automatización de los procesos de venta.
- » Llevar un control total de los inventarios y de las ventas, evitando errores de cálculo humano o pérdidas injustificadas.
- » Ahorrar tiempo en procesos administrativos.
- » Aceptar diversos métodos de pago.
- » Personalizar tus tickets y emitir facturas electrónicas CFDI.
- » Permitir que tus clientes generen su propia factura en caso de no querer esperar más tiempo en el establecimiento.
- » Generar reportes automáticos de todas tus transacciones y consultarlos en cualquier momento para la toma de decisiones.
- » Mejorar la experiencia del cliente ofreciéndole un servicio rápido y efectivo, sin errores de cálculo humanos ni esperas indeseadas.



¿Qué complementos puedes usar con un punto de venta?

Además del software y el hardware básico, el sistema de punto de venta puede integrarse con diversos componentes que permiten agilizar las ventas y facilitar las tareas diarias del negocio. Algunos de los más comunes son:

Escáner de código de barras

Es el dispositivo encargado de interpretar la información codificada en un código de barra y transformarla en información que la computadora pueda procesar. Se usa tanto para cobrar un producto como para realizar el inventario de forma más ágil y eficiente.

Impresora de tickets

Esta herramienta se encarga de emitir los comprobantes de ventas, voucher y reportes como los cortes de caja.

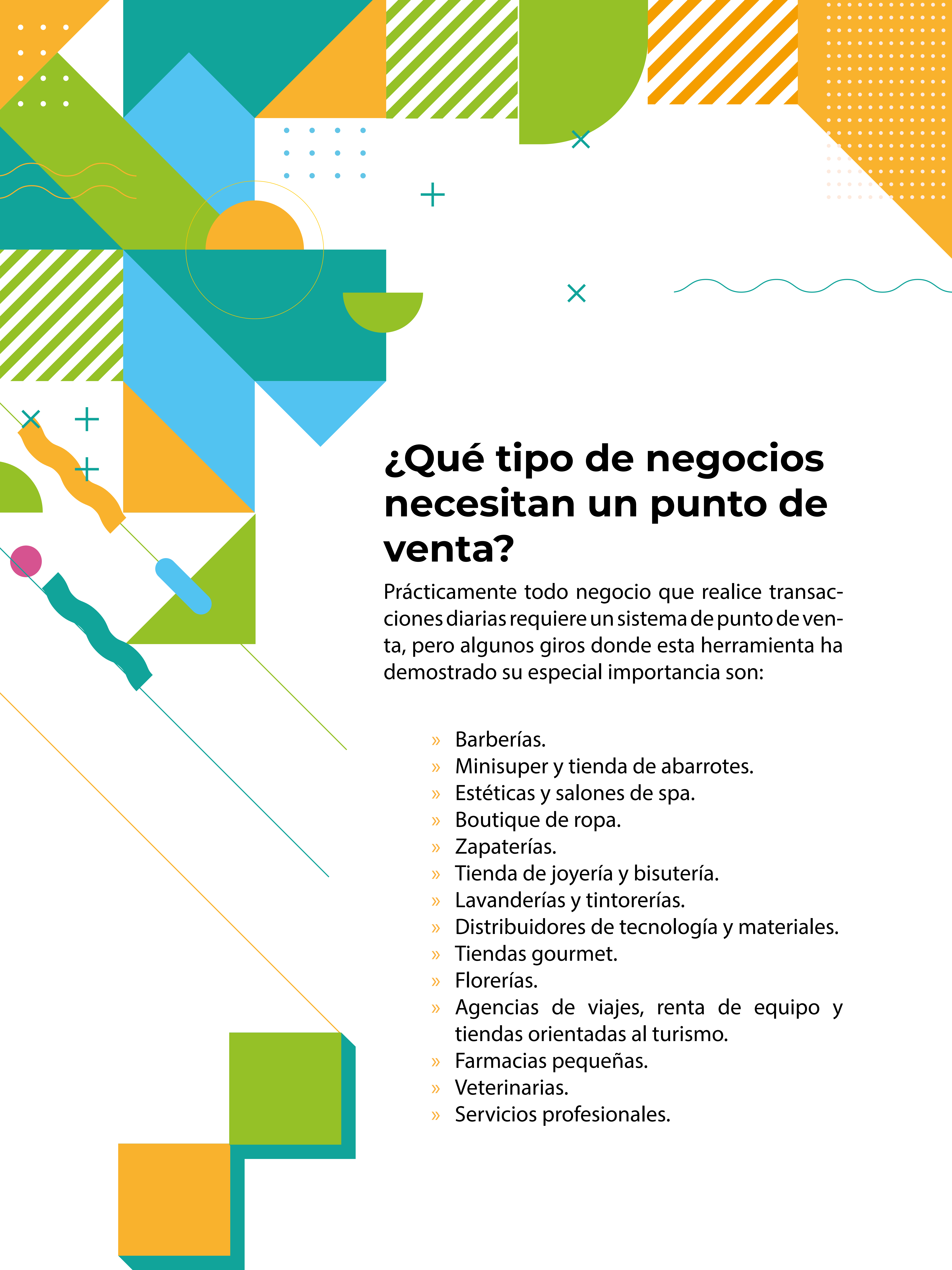
Cajón de dinero

Se trata de una caja de almacenamiento de monedas y billetes de diferentes denominaciones que puede permanecer cerrada y bloqueada hasta que recibe una señal desde el sistema.

Lector de tarjetas bancarias (terminal punto de venta)

Este complemento se encarga de aceptar los pagos a través de tarjetas bancarias de débito o crédito, permitiendo tener una mayor posibilidad de ventas.



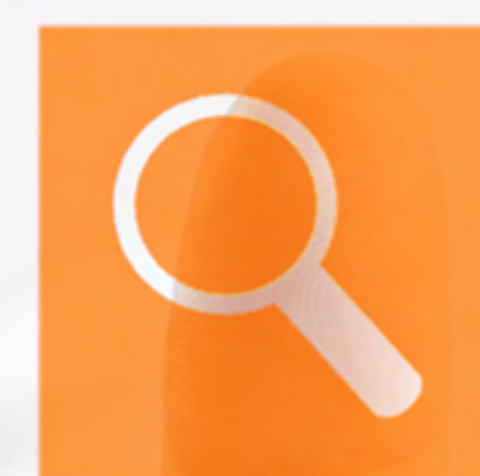


¿Qué tipo de negocios necesitan un punto de venta?

Prácticamente todo negocio que realice transacciones diarias requiere un sistema de punto de venta, pero algunos giros donde esta herramienta ha demostrado su especial importancia son:

- » Barberías.
- » Minisuper y tienda de abarrotes.
- » Estéticas y salones de spa.
- » Boutique de ropa.
- » Zapaterías.
- » Tienda de joyería y bisutería.
- » Lavanderías y tintorerías.
- » Distribuidores de tecnología y materiales.
- » Tiendas gourmet.
- » Florerías.
- » Agencias de viajes, renta de equipo y tiendas orientadas al turismo.
- » Farmacias pequeñas.
- » Veterinarias.
- » Servicios profesionales.

¿Cómo elegir el mejor software punto de venta para un negocio?



Ahora que conoces los diferentes tipos de software punto de venta, sus beneficios y complementos, te enlistaremos algunos puntos esenciales que debes tener en cuenta al momento de elegir el sistema que se convertirá en el cerebro de las operaciones de tu negocio:



Que sea fácil de usar

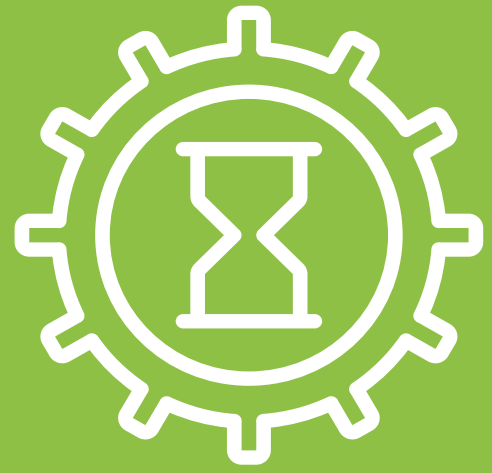
Si es tu primer punto de venta, elige uno que sea fácil de usar y que tenga una interfaz amigable para el usuario, pues no querrás pasar días enteros tratando de averiguar cómo activar una función o que los vendedores no puedan entender cómo usarlo.



Que se ajuste a tus necesidades

Haz una lista de las actividades que se realizan en tu negocio y asegúrate de que el sistema cuente con las funciones necesarias para llevar el control de cada una, por ejemplo, que cuente con control de inventarios si manejas productos o que te ofrezca la opción de poder generar facturas a tus clientes.





Que lo puedas probar primero

Nada se conoce mejor que por experiencia propia, por lo que es ideal que antes de comprar un sistema puedas tener una demo con un ejecutivo o mejor aún, que puedas activar una versión gratuita que te permita explorar la interfaz y registrar algunas transacciones para ver qué tan fácil es de usar para ti y los vendedores.



Que tenga servicio posventa

Algo sumamente importante es que puedas tener garantía de que no estarás solo una vez que adquieras tu punto de venta, por lo que es fundamental que puedas contar con servicio de atención al cliente, capacitaciones o garantías que te aseguren que podrás usar la herramienta de la mejor forma posible.



Que se ajuste a tu crecimiento

Fíjate que el punto de venta que elijas te ofrezca funcionalidades idóneas para tu crecimiento, ya sea a través de la integración de nuevos usuarios conforme tu equipo vaya creciendo, o incluso la opción de controlar varias sucursales de tu negocio desde una misma plataforma.



Que tenga buenas referencias

Es importante que puedas investigar en internet si existen casos de éxito del producto, reviews o comentarios de los usuarios para conocer cómo el punto de venta en cuestión ha ayudado a otros emprendedores y de qué manera podría beneficiar a tu negocio también.



Que sea compatible con tu equipo de hardware

Es importante que antes de decidirte por algún software punto de venta puedas verificar la compatibilidad con tus equipos de hardware existentes, ya sean computadoras, tabletas o incluso tu celular o bien, para tomar la mejor decisión al momento de invertir en nuevos equipos.

¡Da el siguiente paso!



Ahora que ya conoces qué es un software punto de venta y qué tipos existen, cuáles son sus beneficios, componentes y complementos más comunes y qué aspectos debes tener en cuenta para elegir el mejor para tu negocio, **es momento de dar el siguiente paso** e implementar tu primer *software* de punto de venta.

Si quieres conocer un punto de venta que combina lo mejor de dos mundos (*offline* y *online*) te invitamos a crear una cuenta en NS POS® y probarlo gratis durante 30 días y así conocer de primera mano cómo este sistema te puede ayudar a obtener el máximo provecho de tu negocio **según el giro y las necesidades de tu empresa.**

¡Crea una cuenta en
NS POS® y pruébalo
gratis 30 días!





nsposweb.com

