



Ghid de cumpărare a unui sistem POS complet pentru magazin sau restaurant



Utilizator nou de sistem POS (Point of Sale)?

Dacă ideea de a gestiona afacerea cu un sistem POS este nouă pentru dvs., puteți fi copleșit de multitudinea de opțiuni și informații din domeniu. Este posibil să considerați că nu veți avea nevoie niciodată de anumite funcționalități, însă ar trebui să aveți în vedere "scalabilitatea" sistemului. Vă recomandăm să alegeți un sistem POS ce poate "crește" odată cu afacerea dvs., și va face față, poate cu mici up-grade-uri, și peste 3, 4 sau 5 ani.

Doriți înlocuirea sau îmbunătățirea unui sistem existent?

Dacă ați folosit deja un sistem POS sau doar o simplă casă de marcat, înseamnă că sunteți conștient despre cât de ușor aceste sisteme pot deveni depășite de nevoile afacerii dvs. De aceea ne vom concentra pe găsirea unei soluții care va satisface așteptările de creștere ale afacerii. În același timp, ținem cont de bugetul alocat și economisim costurile, folosind pe cât de mult posibil dotările actuale.

De ce un SISTEM POS?

Dintre avantajele folosirii unui sistem POS menționăm:

- 📌 Procesul de vânzare **se desfășoară fluent** iar timpul de așteptare al clienților la casa de marcat se minimizează.
- 📌 Datorită softurilor de gestiune se obține **controlul stocurilor și al angajaților**, limitându-se pierderile.
- 📌 **Se respectă toate cerințele legale** cu privire la funcționarea afacerii (emiterea de bonuri cu denumirea completă a produselor, completarea automată a registrelor obligatorii).
- 📌 **Se reduce considerabil timpul** necesar administrării afacerii.
- 📌 Se poate folosi ca **instrument de marketing** pentru mărirea numărului de clienți prin: programe de fidelizare, carduri cadou, mesaje publicitare pe bonuri și pe afișaje.

Care sunt limitările unui SISTEM POS?

Ceea ce în general NU face un sistem POS:

- **Contabilitate avansată.** Sistemele POS vă oferă însă toate rapoartele de contabilitate primară și posibilitatea de a transfera exporturi de fișiere către contabil sau către programele specializate de contabilitate.
- **Folosirea cu succes a aceluiași sistem POS în domenii complet diferite de activitate.** Exemple: sistemul de la un magazin de cadouri nu va putea fi folosit într-un restaurant; sistemul de la o farmacie nu va putea fi folosit la o casă de schimb valutar; sistemul de la un depozit de materiale de construcții nu va putea fi folosit la un fast-food, etc. De cele mai multe ori se pot folosi echipamentele (sau o parte dintre acestea) însă soluția software este foarte probabil să fie incompatibilă, deoarece a fost gândită pentru nevoi specifice. Echipa Sedona vă stă la dispoziție cu plăcere atunci când transformați complet o afacere, pentru maximizarea folosirii vechiului sistem. Pe de altă parte, există soluții de interconectare a mai multor POS-uri folosite la tipuri de afaceri diferite (Ex: hotel cu restaurant și cu magazin; depozit cu magazin și cu fast-food; etc.).
- **Introducerea facturilor de la diverși furnizori în format electronic**, cu mici excepții. Până în momentul în care se va standardiza un format de factură electronică, toate facturile de la furnizori vor trebui introduse manual în sistem de către personalul propriu fiecărei afaceri. Există cazuri fericite pentru anumiți comercianți, care au doar unul sau câțiva furnizori, aceștia transmițând facturile într-un singur format electronic, eliminându-se astfel timp de procesare și posibilități de eroare.

O experiență cât mai plăcută a clienților la cumpărături se transformă în vânzări mai mari.

Atenție, alegerea componentelor unui sistem POS de la mai mulți furnizori aparent poate aduce economii, însă există riscuri:

- Incompatibilități între componente;
- În cazul defecțiunilor fiecare furnizor evită să își asume responsabilitatea;
- Pentru solicitarea de intervenții sau pentru comenzi de consumabile este necesară apelarea unor firme diferite, cu politici de deplasare diferite;
- Căutarea mai multor furnizori implică mai mult timp și mai multe deplasări;
- Nesincronizarea furnizorilor la implementare poate crea probleme.

Alegerea furnizorului de SISTEM POS

Vă sfătuim să aveți în vedere următoarele detalii la alegerea furnizorului:

- Vechimea pe piață a firmei să fie de cel puțin 5 ani, iar numărul de implementări de sisteme să fie de minim 100. Pentru că fiecare implementare are caracteristici proprii, este important ca furnizorul să aibă experiență în gestionarea diverselor situații care pot apărea. Furnizorul trebuie să aibă experiență în rețelistică și în instalări de software, să cunoască particularitățile diverselor echipamente, să aibă experiență în training.
- Posibilitățile de acordare asistență post-vânzare. Furnizorul trebuie să aibă personal dedicat suportului, să răspundă cu promptitudine apelurilor, să aibă posibilitatea de deplasare promptă la locația clientului.
- Politica de prețuri a serviciilor post-vânzare să fie decentă și nu una de profitare în situațiile critice.
- Termenul de reacție ale furnizorului să fie cât mai scurt iar programul de lucru cât mai lung.
- Să aibă sub control toate componentele sistemului și nu să trimită clientul la o altă firmă atunci când intervin probleme cu anumite componente (aparatură sau software).
- Partea software (programul de gestiune) să poată fi actualizată rapid în urma solicitărilor clienților, așadar să nu fie un program fără posibilitate de dezvoltare, sau cu dezvoltare greoaie. Recomandăm alegerea programelor românești pentru că sunt mai bine adaptate cerințele locale, iar dezvoltatorii pot răspunde mai prompt solicitărilor de corecturi și îmbunătățiri.
- Să ofere garanție pentru toate produsele și să încheie contract de vânzare-cumpărare cu termene bine definite.
- Să fie importator direct al echipamentelor pentru a putea oferi prețuri cât mai mici.









Sistemul POS potrivit poate face mai mult decât să vă economisească bani

Înainte de a vă face recomandări de produse, vom analiza afacerea dvs. pentru a ne asigura că sistemul sau produsele ce urmează să le achiziționați se potrivesc cu adevarat modului dvs. de lucru.






Chiar dacă sunteți nou în domeniu sau doriți îmbunătățirea sistemului actual, **Sedona** vă poate ajuta cu toate nevoile din domeniu.

Avantajele SEDONA

Printre serviciile și produsele oferite de Sedona se numără:

-  Consultanță gratuită (telefonică, la sediile noastre sau la sediul clientului)
-  Gamă completă de echipamente și programe dedicate multiplelor domenii de activitate
-  Personalizarea soluțiilor software după nevoi specifice
-  Soluții de finanțare (rate sau leasing)
-  Fiscalizarea aparatelor fiscale, cu reducerea la maxim a birocrăției
-  Instalare și instruire
-  Asistență post-vânzare
-  Soluții de back-up pe serverul nostru

Pasii achiziționării unui sistem POS de la SEDONA

1. Stabilirea soluției optime afacerii dvs., telefonic sau prin întâlnire. În funcție de oraș, reprezentanții Sedona se pot deplasa gratuit la sediul clienților pentru o discuție detaliată, prezentarea programului și eventual instalarea unei licențe demo. În această etapă se poate stabili configurația rețelei de cabluri din magazin/local.
2. În urma discuției, Sedona va trimite pe email o ofertă de preț cu toate detaliile sistemului propus.
3. Stabilirea modalității de plată și primirea facturii proforme. Sedona oferă discounturi atractive pentru plata integrală în avans și oferă posibilitate de plată în rate sau leasing.
4. Efectuarea plății (integrală sau a avansului) și stabilirea datei implementării cu reprezentanții Sedona. Termenul minim de începere a lucrărilor este de 1-3 zile.
5. Implementarea durează 1-2 zile și constă în:
 -  Livrarea echipamentelor și așezarea pe poziții
 -  Trasarea și configurarea eventualei rețele locale.
 -  Instalarea tuturor softurilor și driverelor pe computerele clientului. În cazul computerelor achiziționate de la Sedona acestea vor avea programele pre-instalate.
 -  Instruirea tuturor utilizatorilor (administratori sau vânzători) pentru folosirea întregului sistem hardware și software. Instruirea se poate împărți în decursul a două zile, inclus în prețul sistemului, sau în decursul mai multor zile (contra cost sau în baza contractului de service).
 -  Eventuala fiscalizare a aparatelor fiscale.

Prețurile mai mici pentru clienții dvs. încep cu prețurile mai mici pe care le oferim noi

În cazul în care sunteți un întreprinzător care aleargă toata ziua pentru prosperitatea afacerii sale, probabil că nu aveți timp de a căuta pe internet ultimele noutăți din domeniu. De aceea va recomandăm să vă abonați la **newsletter**-ul nostru, accesând pagina www.aparaturafiscala.ro și introducând adresa de e-mail în partea de jos a paginii Home. Vă ținem la curent cu ultimele noutăți legislative, inovații și oferte speciale.

Intretinerea sistemului de catre SEDONA

Noi înțelegem importanța asigurării de asistență pentru un sistem POS. De aceea oferim clienților **o lună** de asistență telefonică și prin internet **gratuită**. De asemenea, clienții noștri pot alege un contract de service avantajos pentru liniștea funcționării fără întreruperi a magazinului / restaurantului.

Puteți alege dintre următoarele variante de contract de service:

- Contract de service pentru întreținerea întregului sistem fiscal, cu deplasare.** Abonamentul lunar este în valoare de **110 Lei**, TVA inclus (pentru Mun. București, jud. Constanța și jud. Ilfov) și cuprinde:
 - Asistență telefonică și prin internet (remote) pentru toate componentele sistemului, în intervalul orar 9:00 – 18:00 de luni până vineri, iar sâmbătă de la 10:00 la 14:00.
 - 4 deplasări la sediul dvs. în decursul unei luni. Deplasările ulterioare se facturează cu 60 Lei, TVA inclus. Termenul maxim de deplasare este de 24 de ore de la solicitare.
 - Contractul acoperă rezolvarea oricăror solicitări legate de componentele hardware și software ale sistemului, inclusiv toate serviciile legate de casa de marcat (remediere defecțiuni, re-instruire personal, aprovizionare cu consumabile, predare memorie fiscală a casei de marcat, etc.).
 - Up-date-uri gratuite ale programului de vânzare și gestiune.
- Contract de service cu asistență prin internet și telefonică**, valabil pentru orice locație din țară. Abonamentul lunar este în valoare de **55 Lei**, TVA inclus și cuprinde:
 - Asistență telefonică și prin internet (remote) nelimitat în intervalul orar 9:00 – 18:00 de luni până vineri, iar sâmbătă de la 10:00 la 14:00.
 - Up-date-uri gratuite ale programului de vânzare și gestiune.



Sedona. Pentru că și cele mai prospere afaceri au nevoie de prețuri mici.

Dictionar de termeni specifici

- **Sistem POS / Point of Sale** = Sistemul format din aparatura și programe folosit de către comercianți (magazine, restaurante, fast-food-uri, hoteluri, case de schimb valutar, benzinării, etc.) pentru efectuarea tranzacțiilor. Uneori este numit și “POP” (Point of Purchase) – punct de cumpărare, sau “EPOS” (Electronic Point of Sale) – punct de vânzare electronic. Aceste sisteme sunt o generație nouă de case de marcat ce au funcționalități mai avansate.
- **POS bancar** = terminalul care citește cardurile bancare facilitând plata cu cardul. Se mai întâlnește cu denumirea de “terminal bancar” sau “EPOS”.
- **POS All-in-One** = Computer construit special pentru a fi folosit la efectuarea tranzacțiilor, alcătuit dintr-o singură componentă unitară. Monitorul și celelalte componente ale computerului (hard disk-ul, procesorul, etc.) se află în aceeași carcasă. Ultimele modele de “POS-uri All-in-One” sunt dotate cu monitor touch-screen. Un avantaj important al “POS-urilor All-in-One” îl reprezintă dotarea cu multiple porturi de comunicație pentru conectarea la o serie largă de periferice (cititoare coduri de bare, imprimante, etc.).
- **Imprimantă fiscală / fiscal printer** = imprimantă dotată cu memorie fiscală, ce poate funcționa doar comandată de la un PC. Se comercializează împreună cu afișaj pentru client. Uneori, termenul de “imprimantă fiscală” este folosit pentru orice aparat care emite bonuri fiscale, respectiv “imprimante fiscale” și “case de marcat”.
- **Afișaj client / customer display** = Un dispozitiv sub forma literei “T” pe care sunt afișate pentru client informații despre tranzacția în curs. De obicei sunt dotate cu două rânduri de text a câte 20 de caractere.
- **Fiscalizare** = Trecerea unui aparat fiscal (casă de marcat sau imprimantă fiscală) în mod de lucru fiscal, în care se înregistrează toate tranzacțiile în memoria fiscală. Fiscalizarea este un proces ce implică obținerea unui document de la autoritățile statului, precum și programarea aparatului conform legii de către un tehnician autorizat.
- **Front-office** = Partea sistemului de vânzare și gestiune aflată în zona magazinului destinată clienților. Componente ale “Front-office-lui”: sistem POS, cântar pentru vânzare, aplicație software ce se instalează pe sistemul POS, ș.a.
- **Back-office** = Partea sistemului de vânzare și gestiune aflată în zona din spate a magazinului (în zona de birouri și recepție marfă). Componente ale “Back-office-lui”: computer obișnuit, cântar pentru recepția mărfii, partea de gestiune a aplicației software, terminal de inventariere, imprimantă de etichete, ș.a.

Pentru orice informații suplimentare vă stau la dispoziție specialiștii noștri ce au peste 9 ani experiență în domeniu.



SUNĂ

021-327 87 27



VIZITEAZĂ

București
Calea Călărași nr. 242,
bl. 77, ap. 2, parter
Constanța
Str. Țepeș Vodă nr.13



SCRIE

contact@aparaturafiscala.ro



CLICK

www.aparaturafiscala.ro

Vă mulțumim !