

Ventajas del TPV

Las TIC en el comercio minorista de Aragón



plan **AVANZA2**»



UNIÓN EUROPEA
PROYECTO COFINANCIADO
POR EL FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO REGIONAL
(FEDER)

Una manera de hacer Europa

Índice

1. Presentación.....	3
2. Caja registradora vs TPV	4
3. Principales ventajas del TPV	5
4. La imagen de la empresa	6
5. Perfiles de trabajo	7
6. Bases de datos: fuentes de información	8
7. Control de ventas	9
8. Gestión de stock	11
9. Despedida.....	13
10. Resumen.....	14

1. Presentación



¡Bienvenidos a la segunda sesión formativa de TPV! Imagino que ya estaréis todos concienciados de que los terminales punto de venta han cobrado mucha importancia en el sector de comercio. Ahora bien, ¿qué ventajas aportan concretamente en nuestro sector de comercio minorista?

Mi hijo y yo nos volvíamos locos... Notitas por aquí, notitas por allá...

Cuando cerrábamos la carnicería, nos quedábamos mínimo una horita más para cerrar la caja, ver qué nuevo pedido teníamos que hacer y un sinfín de tareas, que para que os voy a contar, si me imagino que conocéis perfectamente...

Bueno, vamos a ver si conocemos más detalladamente las funciones que presenta el TPV y las ventajas específicas que nos ofrecen a nuestro tipo de negocio... ¿Os animáis?

Los **objetivos** que perseguimos son:

- Conocer las razones que sustentan el uso de los TPV.
- Comprender las numerosas funciones que presentan.
- Identificar las principales ventajas.
- Desarrollar una actitud abierta y confiada en el uso de los terminales.

2. Caja registradora vs TPV

Las cajas registradoras son **dispositivos mecánicos** que realizan operaciones matemáticas de las transacciones económicas y las registran. Hoy en día con la aparición de los PC´s se pueden complementar las funciones que desempeñan mediante la incorporación de periféricos (impresoras, control de stock, lector de tarjetas de crédito, lector de barras, etc.).

Sin embargo, no cabe duda que se las máquinas registradoras se han quedado **obsoletas**; aunque puedan realizar acciones muy similares a las que ejecutan los TPV, el control y agilidad que se consigue para los clientes no es igual en términos de **eficacia y eficiencia**.

Entre las múltiples razones para informatizar un pequeño comercio con TPV, se destaca:

<p>Proceso facturación</p>	<p>Mejora de los procesos de facturación: es más fácil de utilizar, claro, ágil, flexible y rápido (evita los tiempos de espera). Permite que el usuario lo configure existiendo un amplio abanico de posibilidades</p>
<p>Información en el momento</p>	<p>Presenta la información en el momento en el que el usuario la necesita por lo que se puede afirmar que los TPV presentan información dinámica, interactiva y atendiendo a los criterios que se especifiquen.</p>
<p>Toma de decisiones</p>	<p>Facilita la toma de decisiones al presentar mediante informes y listados el control de stock, ventas, existencias, etc.</p>
<p>Seguridad</p>	<p>Aumenta la seguridad del comercio, principalmente la interna ya que permite que se creen perfiles por usuario.</p>
<p>Gestión</p>	<p>Facilita la organización, registro, análisis y restricción de la información causando en el usuario menores niveles de estrés, ansiedad y promoviendo una adecuada gestión del tiempo.</p>
<p>Coste</p>	<p>Es una herramienta que conlleva un mínimo coste de aprendizaje al tratarse de una herramienta muy gráfica e intuitiva.</p>

3. Principales ventajas del TPV

Las múltiples **razones para informatizar** un comercio minorista con terminales punto de venta se sustentan en la gran variedad de ventajas que nos ofrecen por las **efectivas y probadas soluciones** que presentan. Esto hace que nuestro **comercio se posicione** en el mercado y por consiguiente sea más competitivo.

Ventajas de los TPV



Imagen de la empresa



Perfiles de trabajo



Bases de datos



Control de ventas



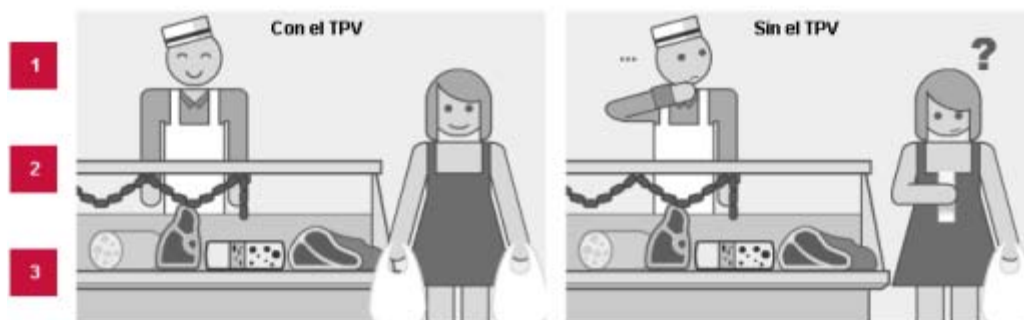
Gestión del stock

Veamos con detenimiento, cada una de ellas en los siguientes apartados del tema de forma que no sólo comprendamos la relevancia de las mismas sino la **utilidad en el sector que nos ocupa**.

4. La imagen de la empresa

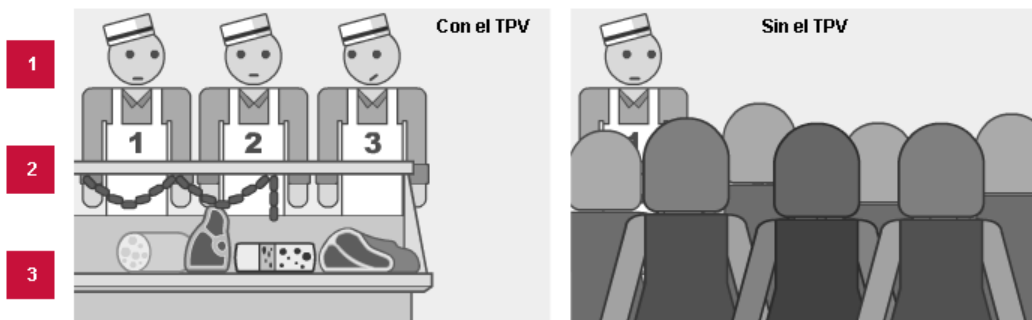
Disponer de un TPV en el sector minorista, lleva implícito tener la **capacidad de adaptarse** a los cambios que la sociedad de la información trae consigo y con ello, mostrar las ganas de estar continuamente mejorando, buscando **nuevas alternativas** para los **clientes**.

Veamos mediante un ejemplo significativo cómo puede verse favorecida la imagen de la empresa. Mostraremos **tres situaciones típicas** que perjudican el nombre de nuestros negocios y que con la implementación de un terminal punto de venta, ya no tendrían lugar.



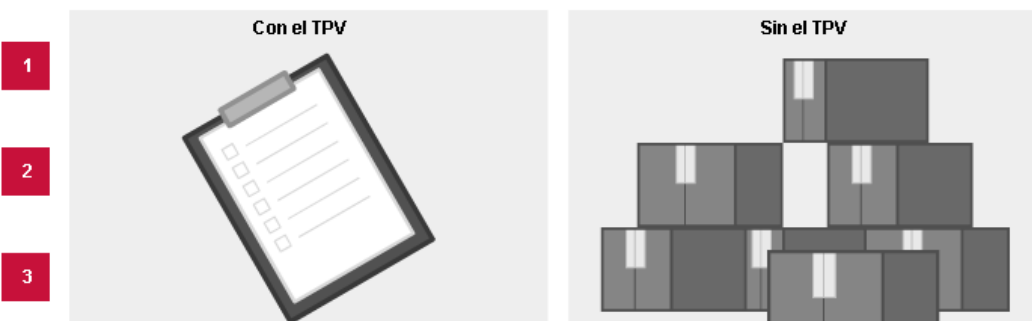
Con el TPV:

- Se emiten tickets en los que se especifica: datos de la empresa, número de ticket, artículos comprados...
- Se ahorra en la gestión del tiempo.



Con el TPV:

- Se crea el número de perfiles que sean necesarios en función del número de trabajadores, turnos, etc.
- Se atiende las necesidades de los clientes.



Con el TPV:

- La gestión y control de los pedidos se puede consultar en el momento.
- Seguimiento de la cadena de suministro.
- Visibilidad de stock.

5. Perfiles de trabajo

Hoy en día, es difícil encontrar un establecimiento comercial que no presente ningún dispositivo electrónico que le ayude a gestionar su trabajo; como mínimo dispone de una caja registradora. Asimismo, el **ritmo tan acelerado** que lleva la sociedad, las múltiples gestiones que están presentes en el día a día, lleva **implícito** que **apenas existan comercios** (por muy pequeños que sean) con un **único trabajador**.

Es por ello que los TPV incorporan un sistema de creación de perfiles con una **triple vertiente**: promover en el establecimiento comercial la autonomía, independencia y el control en una única herramienta.



En el terminal punto de venta aparece un **listado de todos los perfiles** que se han creado. Por defecto aparecen en orden alfabético, lo que conlleva que (si se precisa), manualmente se coloquen en el orden deseado (indicando nombre, código del empleado, clave de acceso, etc.). Cada empleado tendrá asignado el puesto que desempeñe y en su perfil aparecerá sus **datos personales**, **observaciones de interés** y la **información** a la que tendrá **acceso**.

6. Bases de datos: fuentes de información

El terminal punto de venta permite la creación de bases de datos que, en líneas generales, podemos dividir en tres grandes **grupos de interés**:

- Clientes
- Proveedores
- Agentes comerciales (en el caso que el establecimiento disponga de este tipo de equipos).

Los **comercios minoristas**, son más pequeños y el trato con el cliente tiende a ser más afectuoso, próximo y cercano al estar en **contacto directo** con el **consumidor final**. Por tanto, tener la **posibilidad de registrar las características de cada cliente** permite ir ajustando el proceso de distribución (compra-venta) a las necesidades del mercado y lo que es más relevante, **incrementar** la fidelización del cliente y su **grado de satisfacción**.

Por otro lado, tenéis la capacidad de influir en los proveedores por ser quienes vendéis en unidades individuales al público en general. Esto permite registrar al mínimo detalle los **datos más relevantes** de cada **proveedor**, realizar **análisis periódicos** e ir ajustando las necesidades particulares en términos de rentabilidad, calidad y marketing. Al mismo tiempo, se realizarán **cálculos** efectivos de las **necesidades de compra** y la **gestión y control** del establecimiento se podrá medir en términos de **eficiencia**.

Las bases de datos constituyen una fuente de información muy valiosa, precisa y automática cuya estructuración facilita la toma de decisiones inmediata y por consiguiente, posicionar nuestro negocio en un lugar determinante del mercado.

Contacto directo

No existiría este tipo de comercios si no tuvieran clientes que atender.

Características de cada cliente

Peculiaridades, principales necesidades, así como otros datos de interés.

7. Control de ventas

Veamos cómo favorecen los terminales punto de venta en el control de ventas:

Venta tradicional	Hace referencia a una venta normal que se produce en el establecimiento. El terminal punto de venta facilita la gestión de cada venta mediante la definición de determinados parámetros: número de vendedor, venta mediante código de barras o por código del artículo y forma de pago .
Emisión de tickets	Una vez que se ha realizado la venta de un determinado producto y se ha establecido la forma de pago, el vendedor puede seleccionar el tipo de ticket , factura, ticket regalo, etc., que desea entregar al cliente.
Arqueos y cuadro de caja	El terminal punto de venta permite emitir el total de ventas realizado al día, entre las fechas que se solicite, disponiendo de toda la información actualizada en varios formatos y con la posibilidad de comprobar que el total cuadra con la caja.
Venta a cuenta	En aquellos casos que el cliente deje a deber una compra, también tenemos la posibilidad de registrar esa venta e indicar que está pendiente de pago .

 [¿Qué ocurre si...?](#)
Saber más

¿Qué ocurre si...?

1. ¿Saco el dinero del cajón de monedas?

El terminal punto de venta lo registra como si hubiéramos realizado una compra. Es fundamental en nuestro día a día para que cuadre la caja.

2. ¿No tengo el número de ticket? ¿He perdido el ticket?

El TPV permite acotar las búsquedas por nombre del cliente, fechas, código del vendedor de forma que no es imprescindible disponer del número de ticket para gestionar la venta.

Forma de pago

El terminal punto de venta dispone de varias formas de pago: efectivo, tarjeta, vale y descuadre o combinación de alguna de las modalidades.

En aquellos casos que se seleccione efectivo, el TPV de forma automática realiza el cálculo del importe a devolver.

Seleccionar el tipo de ticket

Se pueden configurar distintas modalidades de tickets con el fin de facilitar la información que se precisa en el negocio y que mejor contribuye a un adecuado control del proceso de venta.

Formatos

La información puede aparecer en pantalla o impresa siendo de gran utilidad, conocer dos modalidades o formatos cuando preferimos imprimir los resultados de las ventas:

- **Resultados agrupados:** presenta la suma total diaria sin especificar los artículos vendidos.
- **Ticket:** indica detalladamente cada una de las ventas realizadas, forma en que se ha pagado, hora, etc.

Pendiente de pago

Esta modalidad de venta estrechamente relacionada con la base de datos de clientes pues si ya se ha realizado la operación, permite en el momento que se considere necesario, emitir todos aquellos clientes que tienen pendiente abonar las compras realizadas.

8. Gestión de stock

Una de las principales gestiones que hay que llevar a cabo en los establecimientos comerciales dentro de la cadena de suministro, es la gestión de stock. Supone una **fuerte inversión** para cada negocio por lo que es aconsejable disponer de un terminal que facilite y automatice en la medida de lo posible dicho proceso.

¿Cómo podemos obtener el máximo rendimiento del terminal punto de venta?



Pedidos a proveedores: establece un análisis y cálculo muy preciso de las necesidades de compra que presenta el establecimiento. Proporciona información sobre cada proveedor indicando la información que consideramos importante sobre el mismo y permite tener el control de la situación de cada pedido, gestión de rutas de transporte, entregas, entre otra gran variedad de funciones.



Gestión de existencias: un aspecto de gran relevancia en el sector de la alimentación es la importancia de la trazabilidad de los productos de forma que se pueda realizar por ejemplo, un seguimiento de los lotes, control de caducidades, control de impuestos... acciones todas ellas que se realizan desde el terminal y que favorece la calidad de nuestros productos y por consiguiente, la buena imagen de nuestro comercio. Por otra parte, el dispositivo ofrece la posibilidad de gestionar los artículos, modificar tarifas, aplicar descuentos.



Control de inventarios: presenta la posibilidad de disponer de inventario del establecimiento comercial, favoreciendo el tiempo que se emplea en la dedicación para el cliente con la habilidad de que cada proveedor suministre el pedido en el plazo establecido.



Elaboración de informes: de nada nos serviría disponer de toda la información en el terminal y no poder agruparla, categorizarla conforme a los parámetros que deseemos. Es por ello, que los terminales punto de venta elaboran los informes que necesitamos y de la información específica que tengamos que contrastar. De esta manera disponemos de información actualizada en cada momento sobre la situación de nuestro negocio poniéndolo así, en una posición competitiva en el mercado.

9. Despedida



Habréis visto la cantidad de funciones que presentan los terminales de puntos de venta, ¿verdad? Si es que le dan mil vueltas a las cajas registradoras y lo tenemos a nuestra total disposición para implementarlo en nuestro establecimiento comercial.

Tenemos una nueva oportunidad de negocio a nuestro alcance así que animaros porque ya tenéis los conocimientos necesarios para acceder a las ventajas que nos ofrecen los terminales punto de venta.

Ya sabéis que tengo una carnicería que podéis visitar cuando queráis...a ver si cuando yo vaya a vuestros negocios me encuentro que... ¡os ¡habéis subido al tren!

Nos vemos...

10. Resumen

Hoy en día es **difícil** encontrar **establecimientos del comercio minorista** que **no presenten ningún dispositivo** de apoyo para la **gestión y organización** del mismo. En líneas generales se puede afirmar que una gran parte de negocios dedicados a la alimentación y bebidas siguen utilizando hoy en día las denominadas cajas registradoras. Sin embargo, existen multitud de **razones para utilizar el TPV**:

- Mejora de los procesos de facturación.
- Información actualizada.
- Facilita la toma de decisiones.
- Aumenta la seguridad del comercio.
- Permite que la información pueda organizarse, registrarse, analizarse y restringirse en aquellos casos que se estime necesario.
- Es una herramienta que conlleva un mínimo coste de aprendizaje al tratarse de una herramienta muy gráfica e intuitiva.

Todas estas razones promueven que se enfatizen las **ventajas de los TPV** de forma que puedan destacarse las principales funciones que desempeñan:

- Dar una mejor imagen de la empresa.
- Agilizar los procesos de venta y control de stock logrando un mayor control de los mismos.
- Tener la posibilidad de crear distintos perfiles para trabajar.