

نظام إدارة نقاط البيع

نقاط البيع: نظام يصدر للعميل فاتورة بمعلومات أصناف مشترياته ويراقب حركة نقاط البيع في متاجر التجزئة والسوبر الماركيت أثناء عمليات البيع المباشر.

من أهم وظائفه:

- ١ البيع المباشر بالقراءة الآلية لباركود الأصناف وإصدار الفاتورة للزبون.
- ٢ استلام القيمة بأي عملة معرفة في البرنامج وبمختلف طرق الدفع (نقد، آجل، بطاقة ائتمان، كوبونات شرائية، فاتورة مرتجع).
- ٣ التعامل مع العروض الترويجية ونسب الخصم على البضاعة المباعة.
- ٤ معالجة المرتجعات النقدية والاستبدالات ومراقبتها حسب سياسة المنشأة.
- ٥ إدخال تصفيات مبيعات الكاشيرات والعهد المالية اليومية ومطابقتها مع المبيعات الفعلية وإنشاء قيود فوارق العجز أو الفائض بشكل آلي.
- ٦ ترحيل المبيعات والمرتجعات بشكل إجمالي كل يوم لكل كاشير حسب نقاط البيع التي استخدمها.

من أهم مميزاته:

- ١ سرعة معالجة عمليات البيع المباشر في متاجر التجزئة والسوبر ماركيت وإصدار فاتورة للعميل بمشترياته ومعالجة المرتجعات والعروض الترويجية.
- ٢ إمكانية البيع مباشرة على سرفر رئيسي أو على سرفرات فرعية ترحل لاحقاً إلى السرفر الرئيسي.
- ٣ إمكانية تخصيص نقطة بيع لاستلام النقدية ونقاط أخرى للبيع وإصدار الفواتير.
- ٤ سرعة عملية البيع بدقة وكفاءة وإمكانية تهيئة لوحة المفاتيح لأصناف محددة.
- ٥ الحصول على تقارير متعددة وبخيارات تفصيلية للمبيعات النقدية والآجلة والخصومات والمردودات وصافي مبيعات وغيرها على مستوى كل نقطة بيع وكل كاشير (مستخدم).
- ٦ التعامل مع الأصناف الموزونة بتحديث بياناتها وأسعارها في الميازين.
- ٧ سهولة مراقبة مبيعات وحركة النقاط والحصول على مؤشرات إحصائية أولاً بأول.
- ٨ إمكانية تخصيص مستوى التسعيرة لنقطة بيع في حالة الاحتياج.
- ٩ منح عملاء الآجل أرقام سرية والرقابة على سقف مديونياتهم.

أنظمة إدارة نقاط البيع يؤثر على أنظمة أونكس برو ERP مالياً ومخزانياً ومحاسبياً في المبيعات والمخازن والحسابات.