



# Cómo elegir el software de POS para tu restaurante

Junio 2.016



22 de Junio de 2.016

## Cómo elegir el software de POS para tu restaurante.

El software de POS o Punto de Venta es como el corazón de un restaurante. Un sistema moderno es un paquete sofisticado y robusto que se encarga de toda la gestión de restaurantes. Las operaciones tales como la facturación automática, gestión de inventarios, informes y la administración de relaciones con los clientes son simples e integradas.

La elección del software de POS, siglas del inglés Point Of Sale, más adecuado para tu restaurante es un asunto importante y debe hacerse con cuidado. Estos son los puntos que debes considerar al elegir el punto de venta adecuado para tu restaurante.

### **Definir las necesidades de tu restaurante**

Los diferentes tipos de restaurantes tienen distintas necesidades operativas. Hay ciertas características que son únicas. Por ejemplo, una cadena requiere un módulo de gestión de cocina central y la gestión de múltiples tiendas, que no es necesario en un solo restaurante de alta cocina. Además de las particularidades regulares del punto de venta, debes buscar las características en función de su tipo de restaurante.

### **Funcionalidades**

Con el avance de la tecnología, los puntos de venta ya no son una terminal fea que se limita a imprimir recibos. El POS ha evolucionado. Incluso puede trabajar con software basado en la nube que comprende numerosas funciones automatizada que optimizan la gestión y las operaciones de un restaurante.

A medida que aumentan las demandas de los clientes, es importante que los POS de tu restaurante incluyan, al menos, las siguientes funcionalidades.

## Cómo elegir el software de POS para tu restaurante.

### **Facturación automática**

Generación automática de la factura tan pronto como el cliente termina de comer. La cuenta se genera de acuerdo a las órdenes de la cocina o comanda, eliminando la necesidad de tener doble registro.

### **Ofrecimiento de combos**

En las casas de comidas rápida, conocidas como Fast Food, los paquetes o combinaciones son claves para aumentar las ventas mediante la promesa de una entrega rápida. El software debe permitir armar y facturar combos con facilidad.

### **Administración de inventario y stock**

La gestión del inventario mantiene el registro de las materias primas en el stock. Se calcula la cantidad de ingredientes utilizados en el día, y cuánto debe estar realmente disponible. Esto le ayuda a evitar el desperdicio de materias e ingredientes de almacén bajo control.

### **Administración de recetas**

Es una parte integral de la gestión de inventario que registra los ingredientes utilizados en la preparación de un plato.

### **Reportes**

El seguimiento y la presentación de informes es esencial en el funcionamiento de un restaurante. Los informes detallados de las ventas totales, tickets generados, ocupación del salón, informes de inventario y otros más. Todos tienen que estar disponibles para su análisis y toma de decisiones.

## Cómo elegir el software de POS para tu restaurante.

### **Móviles**

Informes en dispositivos móviles que te permite ver todos los informes en tiempo real directamente en tu dispositivo móvil.

### **Fuera de línea**

Si bien la presentación de informes en línea es una característica indispensable en el punto de venta, ya que permite el buen funcionamiento de tu restaurante, hay que prever la posibilidad de corte de internet. Por eso el POS podría funcionar de manera eficiente fuera de línea y una vez restaurada la conectividad debe actualizar los datos.

### **Seguimiento en tiempo real**

Mantener al día todos los acontecimientos de tu restaurante en tiempo real. La tecnología en la nube te permite supervisar en tiempo real el negocio de tus restaurantes.

### **Integración con el CRM y con programa de fidelización**

Un CRM integrado permite fácil acceso a datos de gestión y mejora la atención al cliente. Además permite personalizar e implementar programas de fidelidad de su elección.

### **Facilidad de uso**

El índice de rotación es alto en el negocio de restaurantes. Por ello no es factible utilizar un POS complicado que requiera habilidades y formación especial. Debe ser muy sencillo de manera que el entrenamiento en tiempo e inversión sea mínimo.

## Cómo elegir el software de POS para tu restaurante.

### **Tendencias**

La tecnología para industria alimentaria ha visto un gran avance en términos de innovación. Con las nuevas tendencias y las crecientes demandas de los clientes, los restaurantes necesitan conocer, cada vez más, los adelantos tecnológicos.

Es aconsejable el uso de los puntos de venta de una empresa que esté al día con las tendencias de la industria, que desarrolle y agregue nuevas funciones en el punto de venta.

### **Pedidos en línea**

Los pedidos en línea se ha convertido en la necesidad del momento. El 70% de las entregas de la mayor parte de las casas de comida se realizan por teléfono o vía internet.

Las aplicaciones de pedidos móviles y sitios web pueden poseer varias características prácticas como el perfil del cliente, historial de pedidos, la retroalimentación. Además fomentan el consumo porque facilitan los pedidos en línea.

### **Pagos on line**

Los medios de pago electrónico se difundieron rápidamente en los últimos años. Además de las tarjetas de crédito y las tarjetas de débito, aparecieron las billeteras electrónicas, las tarjetas de pre pagos y otros que facilitan las transacciones.

### **Reservas en línea**

Las reservas de mesa en línea permiten a los clientes experimentar un recorrido virtual por el restaurante y, a continuación, permitir que se reserve una mesa de su elección, por lo que les ahorra la molestia de espera, especialmente durante las horas pico.

## Cómo elegir el software de POS para tu restaurante.

### **Tabla de precios**

Una situación más frecuente es que el cliente ordene su cena o almuerzo con una tablet desde su mesa.

La tabla o lista de precios permite que los clientes pueden ordenar y pagar directamente en su mesa, eliminando así cualquier intervención manual. La suavidad y la eficiencia de este proceso no sólo aumenta la satisfacción del cliente sino que también reduce los costos y las posibilidades de error.

### **Fidelización de clientes**

Dado el aumento de la oferta, las casa de comida ofrecen diferentes programas de fidelización a través de:

- Tarjetas de regalo.
- Cupones de descuento para próximas visitas.
- Programas de puntos.

### **Feedback integrado**

Obtener opiniones de un cliente usando una tarjeta no asegura en absoluto las respuestas. Pocas personas la completan. La gestión integrada del feedback permite presentar un formulario de comentarios en un dispositivo móvil. Se encuentra directamente vinculado con el POS emitiendo alertas en caso de comentarios negativos.



## **Disclaimer**

El presente informe/documento es estrictamente confidencial y de uso interno de la Sociedad, y no podrá ser entregado, ni permitirse el acceso a terceros o hacer referencia al mismo en comunicaciones sin nuestro consentimiento previo por escrito.

Este documento ha sido preparado con fines exclusivamente informativos (nunca con carácter contractual) y refleja una serie de observaciones de carácter general sobre Class One.

Class One no acepta ningún tipo de responsabilidad frente a la Sociedad ni frente a ningún tercero como consecuencia de las decisiones o acciones que pueden ser adoptadas por la Sociedad basándose en el contenido de este documento.

En caso de contradicción o conflicto entre la versión electrónica y el documento físico, prevalecerá el documento físico.