



En la actualidad, la tecnología juega un papel fundamental en el éxito de cualquier negocio. Uno de los elementos clave en la gestión de un establecimiento de restauración es el sistema de punto de venta (TPV, por sus siglas en inglés). **Contar con un software TPV especializado puede marcar la diferencia entre un negocio eficiente y rentable, y uno que se queda rezagado en el competitivo mercado actual.**

El **software TPV de hostelería** ofrece una amplia gama de funcionalidades que permiten agilizar los procesos de toma de pedidos, gestión de inventario, control de mesas, facturación y mucho más. Además, la integración con otros sistemas, como sistemas de gestión de reservas, puede ayudar a mejorar aún más la eficiencia operativa.

## Beneficios clave del software TPV:

Los restaurantes y negocios de hostelería se enfrentan a diario a la tarea de gestionar pedidos y pagos de manera eficiente. En este sentido, contar con un **software TPV especializado** marca la diferencia. Estos son los beneficios clave que ofrece el software TPV:

### 1. Gestión eficiente de pedidos y pagos

- **Toma de comandas:** la toma de comandas se vuelve mucho más sencilla y rápida. Con esta herramienta, los camareros pueden tomar los pedidos directamente desde una tablet o dispositivo móvil, evitando errores de escritura y agilizando el proceso de atención al cliente. Además, **el software TPV permite su personalización** según las necesidades de cada cliente, como modificaciones en los platos o solicitudes especiales.



## 2. Control de inventario y stock

- **Control de stock:** El control de stocks es fundamental en la hostelería, donde la demanda de productos puede variar en función de la temporada, los días de la semana o incluso las horas del día. **Un software TPV para hostelería permite llevar un seguimiento en tiempo real de los productos disponibles**, facilitando la identificación de las tendencias de consumo y optimizando los niveles de stock. De esta manera, se evita la falta de existencias durante los momentos de mayor demanda y se reduce el desperdicio de alimentos o bebidas que no se consumen.
- **Pedidos a proveedores:** un software TPV permite automatizar este proceso, generando órdenes de compra basadas en los niveles de stock actuales y las previsiones de demanda. Además, se puede establecer un sistema de notificaciones que alerte cuando los niveles de stock alcanzan un punto de reposición, asegurando un suministro constante y evitando interrupciones en la operación diaria del negocio.
- **Escandallos, costes y beneficios:** un software TPV para hostelería ofrece herramientas integradas para analizar y calcular estos aspectos. Mediante la introducción de los ingredientes utilizados en cada plato o bebida, el sistema puede calcular automáticamente los costes asociados y proporcionar información precisa sobre los márgenes de beneficio. Esto permite a los propietarios y gerentes de los establecimientos tomar decisiones informadas sobre los precios de venta, los menús y la rentabilidad de cada producto.

## 3. Mejora de la experiencia del cliente

La experiencia del cliente es un factor clave en el éxito de cualquier negocio y un software TPV especializado que brinde soluciones innovadoras, la mejora.

- **Carta digital:** en lugar de utilizar menús impresos, los clientes pueden acceder a través de sus dispositivos móviles a una carta digital interactiva y actualizada en tiempo real. Esto les permite explorar el menú de manera más cómoda y visual, obtener descripciones detalladas de los platos y ver imágenes de los mismos. Además, una carta digital puede ser personalizable, lo que permite a los clientes filtrar los platos por preferencias dietéticas o alérgenos, facilitando así la elección de los alimentos o bebidas que se ajusten a sus necesidades.
- **Pide y paga:** Los clientes pueden realizar sus pedidos directamente desde sus dispositivos móviles, evitando esperas innecesarias. Además, pueden realizar pagos de forma rápida y segura utilizando diferentes métodos, como tarjetas de crédito o billeteras digitales. Esto agiliza el proceso de servicio, reduce los tiempos de espera y brinda comodidad y conveniencia a los clientes.
- **Fidelización:** Mediante tarjetas de fidelización digitales o programas de puntos, los clientes pueden acumular beneficios y recompensas cada vez que realizan una compra. Esto no solo promueve la repetición de visitas, sino que también fomenta la recomendación del establecimiento a otros clientes potenciales.



# Características esenciales del software TPV

Un software TPV (Terminal Punto de Venta) diseñado específicamente para el sector de la hostelería debe contar con características esenciales para optimizar la eficiencia y la productividad de los restaurantes, bares y otros establecimientos del sector.

## 1. Integración con sistemas de cocina y dispositivos móviles

Como ya hemos visto anteriormente, la integración con sistemas de cocina permite una comunicación directa y en tiempo real entre la cocina y el personal de servicio. Esto agiliza el proceso de toma de pedidos y la preparación de los alimentos, evitando errores y reduciendo los tiempos de espera. El software TPV debe contar con funciones que permitan enviar los pedidos de forma automática a la cocina, mostrando los detalles específicos de cada plato, como modificaciones o alérgenos, de manera clara y concisa.

Además, la integración con dispositivos móviles es cada vez más importante en el entorno hostelero. Los camareros pueden utilizar tablets o smartphones para tomar pedidos directamente en la mesa del cliente, evitando desplazamientos innecesarios y mejorando la experiencia del comensal. El software TPV debe ser compatible con diferentes sistemas operativos y dispositivos móviles, ofreciendo una interfaz intuitiva y de fácil uso para agilizar el proceso de toma de pedidos.

## 2. Informes y análisis detallados

Estos informes proporcionan datos clave sobre el rendimiento del negocio, permitiendo a los propietarios y gerentes tomar decisiones basadas en información precisa y actualizada.

El software TPV debe ofrecer una amplia variedad de informes, que abarquen diferentes aspectos del negocio, como ventas, inventario, compras, personal y rentabilidad. Estos informes deben ser personalizables, permitiendo filtrar la información por fechas, categorías de productos, áreas geográficas, entre otros criterios relevantes.

Además de la generación de informes, el software TPV debe contar con herramientas de análisis que ayuden a interpretar los datos obtenidos. Esto incluye gráficos, estadísticas y comparativas que permitan identificar tendencias, patrones y oportunidades de mejora.

Dichos informes y análisis son fundamentales para evaluar el rendimiento de ventas y la rentabilidad. Permiten visualizar cuáles son los productos más vendidos, qué platos generan mayores beneficios, cuáles son los momentos de mayor afluencia de clientes, entre otros datos relevantes. Esto ayuda a tomar decisiones estratégicas, como ajustar los precios, modificar el menú, **identificar oportunidades de upselling o cross-selling**, y optimizar la gestión de personal.

La generación de informes y análisis detallados también es valiosa para evaluar el desempeño del personal. Los informes pueden mostrar información sobre la productividad de cada empleado, las ventas generadas por cada uno, los tiempos de atención a los clientes y otros indicadores clave. Esto ayuda a identificar fortalezas y áreas de mejora, y permite tomar decisiones informadas en cuanto a la asignación de horarios y la capacitación del personal.

### 3. Personalización y adaptabilidad

El software TPV debe ser capaz de manejar diferentes tipos de comandas, manejar opciones de menú, gestionar reservas y ofrecer soluciones específicas para cada sector.

El software TPV debe ser compatible con dispositivos de hardware comunes, como impresoras de tickets, cajones de dinero, lectores de tarjetas de crédito, entre otros. Debe poder integrarse con sistemas de gestión de inventario, sistemas de reservas en línea, aplicaciones de entrega a domicilio y plataformas de pedidos en línea. Esto garantiza una integración fluida y eficiente de todas las operaciones del negocio.

La personalización y adaptabilidad también se extienden a las necesidades y regulaciones locales. Un software TPV debe estar preparado para cumplir con los requisitos fiscales y normativas específicas de cada país o región



## Características del software TPV de GLOP:

1. **Funcionalidad especializada:** GLOP incluye características y funcionalidades especializadas para restaurantes, bares, cafeterías y otros negocios similares. Esto facilita la gestión de pedidos, el control de stock, la gestión de mesas, la integración con dispositivos de cocina, entre otros aspectos relevantes para este tipo de negocios.
2. **Flexibilidad y personalización:** GLOP ofrece un software TPV altamente personalizable que se puede adaptar a las necesidades específicas de tu negocio. Puedes configurar menús, categorías de productos, opciones de precios, promociones y descuentos, entre otros elementos, según tus requisitos particulares.
3. **Integración y escalabilidad:** El software TPV de GLOP se integra con otros sistemas y dispositivos, como impresoras de tickets, cajones de dinero, lectores de códigos de barras y terminales de pago. Además, GLOP ofrece soluciones escalables, lo que significa que el software puede crecer junto con tu negocio a medida que este se expande.
4. **Interfaz intuitiva:** La interfaz de usuario del software TPV de GLOP es intuitiva y fácil de usar, lo que facilita tanto el entrenamiento del personal como el proceso de toma de pedidos y facturación. Esto es especialmente importante en un entorno de hostelería, donde la velocidad y la eficiencia son clave.
5. **Soporte y actualizaciones:** GLOP ofrece un buen soporte técnico, lo que significa que puedes contar con asistencia en caso de problemas o consultas. Además, el software se actualiza regularmente para mejorar su rendimiento y agregar nuevas características.
6. **Precios competitivos:** Si bien los costos pueden variar dependiendo de los módulos y características que elijas, GLOP ofrece precios competitivos en comparación con otros proveedores de software TPV para hostelería.
7. **Gestión completa del negocio:** Glop ofrece una gestión completa del negocio, lo que incluye funciones como control de inventario, seguimiento de ventas, análisis de datos, generación de informes y estadísticas. Esto te permite tener una visión clara de las operaciones de tu negocio y tomar decisiones informadas.
8. **Integración con servicios de entrega a domicilio:** En respuesta a las demandas del mercado, GLOP ha incorporado funciones de integración con servicios de entrega a domicilio. Esto te permite gestionar los pedidos en línea, sincronizarlos con tu TPV y facilitar el proceso de entrega, lo que resulta especialmente útil si estás ofreciendo servicios de comida a domicilio.
9. **Seguridad y cumplimiento normativo:** GLOP se preocupa por la seguridad de tus datos y cumple con las normativas y regulaciones vigentes en materia de protección de datos. Esto asegura que la información de tus clientes y tu negocio esté protegida y que cumplas con las leyes de privacidad aplicables.
10. **Experiencia y reputación:** GLOP tiene una amplia experiencia en el sector de la hostelería y una sólida reputación. Han trabajado con numerosos clientes en diferentes sectores de la industria, lo que respalda su conocimiento y *expertise* en el desarrollo de soluciones TPV para hostelería.