**محاضرة : السوق ونقاط البيع:**

نقطة بيع (POS)  هو الموقع حيث يحدث معاملة في مقابل السلع أو الخدمات. نقطة البيع كثيرا ما يشير إلى تسجيل النقدية الإلكترونية أو المادية مخصصة الأجهزة POS (أو "محطة") المستخدمة في الخروج، ولكن POS هو ببساطة الموقع حيث تتم عملية البيع، ويرد المال التغييرات الأيدي، وتسلم، والتي يمكن تحدث أيضا على الهاتف الذكي، قرص، وكمبيوتر محمول، أو جهاز الهاتف النقال عند نقاط البيع الجمع بين البرمجيات والأجهزة POS الحق مع الجهاز المحمول.
البرنامج المشترك، والمعدات، والأجهزة الطرفية في محطة POS إدارة عملية البيع، مدفوعة عادة من قبل المنتسبين المبيعات أو أمين الصندوق. النظم الحديثة لدينا الآن محطات نقاط البيع للعميل خلق للتحقق من أنفسهم عن طريق المسح الضوئي والتعبئة العناصر الخاصة بهم، ثم دفع مع بطاقة الائتمان أو الخصم.
لتجار التجزئة ، سيتم تخصيص POS من قبل قطاع تجارة التجزئة والصناعات المختلفة لديها احتياجات مختلفة. على سبيل المثال، سوف محل بقالة أو الحلوى في حاجة الى النطاق في نقطة البيع، في حين الحانات والمطاعم سوف تحتاج إلى تخصيص المبيع عندما قام أحد العملاء لديه وجبة خاصة أو طلب الشراب. فإن نقطة الحديث للبيع تشمل أيضا وظائف متقدمة لتلبية احتياجات قطاعات مختلفة، مثل إدارة علاقات العملاء، المخزون، والمالية، والتخزين، وهلم جرا، كل ذلك في صلب البرنامج POS. والتي أسفرت قبل POS الحديثة، وقد أجريت جميع هذه الوظائف بشكل مستقل ومطلوب دليل إعادة القفل من المعلومات، في الكثير من الأخطاء.

تتضمن المحاضرة على:

**أولا : مفهوم نقاط البيع**

**ثانيا : نشأة نقاط البيع**

**ثالثا:** ماهية نظام نقاط البيع POS

رابعا: **أهمية أنظمة نقاط البيع**

**خامسا: فوائد أنظمة نقاط البيع**

**سادسا : مكونات نظام نقاط البيع**

**سابعا: كيفية عمل نظام نقاط البيع**

**أولا: مفهوم نقطة البيع: Point of sale**

* هي الأماكن التي تتم فيها عمليات البيع وتشمل المراكز التجارية الكبيرة أو الأسواق أو حتى أجهزة الدفعالالكترونية، بالاضافة إلى مواقع الشراء عبر الانترنت مثل أمازون أو ختى البيع عن طريق الهاتف، حيث يستخدم تجار التجزئة مجموعة واسعة من الدوات لمعالجة معاملات نقاط البيع بما في ذلك اجهزة تسجيل النقد وقراءة البطاقات الإلكترونية وما سحات الشيفرة للتعرف على السعر barcode إلا أن الأسلوب الساس في عملية الشراء هي إصدار إيصال موثق لأن أجهزة الكمبيوتر والأجهزة المحمولة هي بمثابة نقاط بيع إفتراضية. كما تهدف نقاط البيع الإلكترونية إلى تبسيط عمليات بيع التجزئة عن طريق أتمتة عملية وبيانات البيع العامة التي تقوم بتسجيل البيانات التي تم جمعها من المشتريات اليومية
* تشير نقطة البيع (POS) إلى الموقع الفعلي الذي يتم فيه شراء السلع أو الخدمات ويتم التقاط بيانات المعاملة من خلال سجلات النقد الإلكترونية أو الأجهزة الإلكترونية الأخرى مثل قارئات البطاقات الممغنطة والماسحات الضوئية والشفرات الشريطية أو بعض هذه العناصر.

**ثانيا: نشأة نقاط البيع Point of Sale (POS)**

كانت سجلات النقود الإلكترونية المبكرة (ECRs) أول أجهزة نقاط البيع مع برامج خاصة ووظائف محدودة. في عام 1973 ، أعلنت شركة IBM عن امتلاكها لجهازي POS: IBM 3650 و 3660 Store Systems ، وهما وحدات تحكم المخزن لـ 128 تسجيل POS. ويمثل هذا الاستخدام التجاري الأول للعديد من التقنيات: تكنولوجيا العميل / الخادم ، والاتصالات من نظير إلى نظير ، والشبكات المحلية ، والنسخ الاحتياطي المتزامن والتهيئة عن بُعد. في العام التالي ، تم تركيبها في متاجر Pathmark و Dillard's في New Jersey.

في الوقت الحاضر ، يمكن تشغيل برنامج POS على العديد من أنواع أجهزة الكمبيوتر أو الأجهزة طالما لديك اتصال بالإنترنت. على الرغم من أن تجار التجزئة هم المستخدمون الغالبون لمحطات نقاط البيع ، فإن شركات المطاعم ومكاتب الشركات والشركات الفندقية تستخدم العديد من أجهزة نقاط البيع الطرفية والأجهزة الطرفية المبتكرة المخصصة أيضًا. تتضمن المتطلبات الأساسية لبرنامج نقاط البيع الحديثة سهولة الاستخدام ، والمعالجة السريعة ، والدعم عن بُعد ، والموثوقية ، والتكلفة المنخفضة ، والوظائف الغنية.

لهذا فإن نقاط البيع (نقاط البيع) هي نقطة تركيز مهمة بالنسبة للمسوقين لأن المستهلكين يميلون إلى اتخاذ قرارات شراء بشأن المنتجات أو الخدمات ذات الهامش المرتفع في هذه المواقع الاستراتيجية. تقليديا ، أنشأت الشركات نقاط البيع بالقرب من المخازن لزيادة معدل عمليات الشراء الدافعة عند مغادرة العملاء. ومع ذلك ، يمكن لمواقع نقاط البيع المختلفة أن تعطي تجار التجزئة مزيدًا من الفرص لفئات المنتجات الصغيرة في السوق والتأثير على المستهلكين في نقاط سابقة في مسار المبيعات.

على سبيل المثال ، غالبًا ما تحتوي المتاجر الكبرى على نقاط بيع لمجموعات المنتجات الفردية ، مثل الأجهزة والإلكترونيات والملابس. يمكن للموظفين المعينين الترويج بنشاط للمنتجات وتوجيه المستهلكين من خلال قرارات الشراء بدلاً من مجرد معالجة المعاملات. وبالمثل ، يمكن أن يؤثر تنسيق نقطة البيع على سلوك الربح أو الشراء ، حيث يمنح هذا المستهلك خيارات مرنة لإجراء عملية شراء.

متجر أمازون المفهوم ، *أمازون جو* ، الذي يستخدم التقنيات التي تسمح للمتسوقين بالدخول ، والاستيلاء على الأشياء ، والخروج دون المرور عبر سجل ، فيمكن أن يحدث ثورة في أنظمة نقاط البيع. إلى جانب زيادة الراحة ، يمكن أن يتيح ذلك نقل نقاط البيع والولاء والمدفوعات إلى تجربة واحدة تتمحور حول العملاء.

**ثالثا: ما هية نظام نقاط البيع POS**

* نظام نقاط البيع ، أو "POS" ، هو في الأساس بيئة يمكنك من خلالها التعامل مع الكثير من الأعمال المالية والإدارية لإدارة عملك. ضمن نقاط البيع الخاصة بك ، تتأكد من وجود مخزون كافٍ لعملائك. يمكنك أيضًا استخدام برنامج POS لتتبع اتجاهات المبيعات والتعامل مع المعاملات.
* إن وجود نظام فعال لمعالجة المدفوعات يقطع شوطًا طويلاً في التأكد من أنه يمكنك الاستمرار في النجاح كمدير أعمال.
* يعد نظام نقاط البيع أو نقطة البيع هو المكان الذي يقوم فيه عميلك بالدفع مقابل المنتجات أو الخدمات في متجرك. ببساطة ، في كل مرة يقوم فيها أحد العملاء بإجراء عملية شراء في متجرك ، فإنهم يكملون عملية بيع.
* يُعد POS بمثابة المكون الرئيسي لعملك ؛ إنه المحور الذي يدمج فيه كل شيء – مثل المبيعات والمخزون وإدارة العملاء.
* كما هو واضح من فوائد نظام نقاط البيع ، وجدنا أن 56 في المئة من تجار التجزئة من متجر واحد لا يزالون لا يستخدمون نظام لنقاط البيع. بدلاً من ذلك ، وجدنا أن العديد منهم ما زالوا يستخدمون مجموعة من الطرق اليدوية وسجلات النقد و QuickBooks و Excel لحفظ الدفاتر.
* فلماذا لم يتخذ تجار التجزئة هذه الخطوة في التحول الي نظام نقاط البيع حتى الآن؟ في البداية ، يمكن أن يكون تطبيق التكنولوجيا الجديدة – وخاصة التكنولوجيا التي تعتبر أساسية لعملية عملك – أمرًا مخيفًا وسريعًا. يحتاج تجار التجزئة إلى التفكير في العواقب السلبية لعدم وجود نقاط بيع.
* يواجه تجار التجزئة خوفهم من خطر إبطاء عملياتهم وفقدان البيانات المهمة التي يمكن أن تساعدهم على تنمية أعمالهم بشكل أسرع. وجود معلومات أساسية حول عملائها ومستوى مخزونهم ومتى يجب عليهم طلب المزيد من اللوازم هي أمثلة على المعلومات التي يوفرها POS.
* إن فهم ماهية نظام نقاط البيع Point of sale system – مكونات البرنامج والأجهزة الخاصة به ، بالإضافة إلى القدرات – سيمكنك من اتخاذ قرار شراء مستنير.

**رابعا: أهمية أنظمة نقاط البيع**

تعمل أنظمة برامج نقاط البيع الإلكترونية على تبسيط عمليات البيع بالتجزئة عن طريق أتمتة عملية المعاملة وتتبع بيانات المبيعات المهمة. تشمل النظم الأساسية تسجيلًا إلكترونيًا للنقد وبرامج لتنسيق البيانات التي يتم جمعها من عمليات الشراء اليومية. يمكن لبائعي التجزئة زيادة وظائفهم عن طريق تثبيت شبكة من أجهزة التقاط البيانات ، بما في ذلك قارئات البطاقات وماسحات الباركود.

اعتمادًا على ميزات البرنامج ، يمكن لتجار التجزئة تتبع دقة التسعير وتغييرات المخزون والإيرادات الإجمالية وأنماط المبيعات. يساعد استخدام تقنية متكاملة لتتبع البيانات تجار التجزئة على اكتشاف التباين في الأسعار أو التدفق النقدي الذي قد يؤدي إلى خسارة الأرباح أو مقاطعة المبيعات. يمكن أن تساعد أنظمة نقاط البيع التي تراقب اتجاهات المخزون والشراء تجار التجزئة على تجنب مشكلات خدمة العملاء ، مثل المبيعات خارج البورصة ، وتخصيص عمليات الشراء والتسويق لسلوك المستهلك.

**خامسا: فوائد استخدام نظام نقاط البيع**

* **إدارة المخزون الشاملة:**يجب أن تتضمن أنظمة نقاط البيع الحديثة دائمًا الكثير من التقنيات لتتبع المخزون. أنت بحاجة إلى ميزات توضح لك مقدار عنصر معين لديك في أي وقت حتى تتمكن من تجنب شراء الكثير من مورديك. يجب عليك أيضًا البحث عن الأدوات التي تساعدك على تحديد المنتجات الأكثر شيوعًا.
* **تتبع المبيعات وإعداد التقارير:**تعد أدوات تتبع المبيعات وإعداد التقارير من خيارات البرامج الأساسية الأخرى لنظام نقاط البيع لديك. يجب أن تكون قادرًا على معرفة نوع العملاء الذين ينفقون معظم الأموال مع شركتك حتى تتمكن من تكييف استراتيجيات المبيعات والتسويق الخاصة بك. من المهم أيضًا تتبع أشياء مثل عمليات الشراء والمرتجعات وتفضيلات العملاء ومعلومات المورد وغير ذلك الكثير.
* **أدوات معالج الدفع:**ستأتي معظم أنظمة نقاط البيع مع حلول لإدارة طلبات الشراء والمدفوعات الشخصية والمدفوعات عبر الهاتف المحمول والمزيد. ستحتاج إلى التفكير في نوع المعاملات التي تتعامل معها كل يوم للتأكد من أن نظام نقاط البيع لديك متوافق بشكل صحيح مع احتياجات شركتك. لا تنسَ أشياء مثل Apple pay و Google pay إذا كنت ستبحث في معاملات لا تلامسية.
* **أتمتة المهام:** تحتوي بعض أنظمة نقاط البيع على خيارات برمجية تتجاوز القدرة على تتبع المخزون ومساعدة المتاجر على معالجة المدفوعات. يمكن لنقاط البيع الحديثة أتمتة تقارير المخزون والمشتريات ، أو إرسال الإيصالات تلقائيًا إلى عنوان البريد الإلكتروني للعميل. يمكن لميزات الأتمتة المختلفة أن تسهل عليك كثيرًا تشغيل عمليات عملك بأقل قدر ممكن من الإجهاد. يمكنك حتى العثور على أنظمة نقاط البيع التي تنشئ تقارير المحاسبة والمصروفات وترسلها إلى محاسبك نيابة عنك.
* **برامج المكافآت:** تسهل الكثير من أنظمة نقاط البيع تقوية العلاقات مع عملائك من خلال أشياء مثل الإعلان عند نقطة الشراء وبرامج المكافآت. تعني القدرة على تتبع العملاء الأكثر ولاءً أنه يمكنك تقديم خصومات ومزايا حصرية للأشخاص الذين ينفقون معظم الأموال مع مؤسستك. يمكن أن يؤدي هذا إلى أشياء مثل برامج الإحالة والدعوة للعلامة التجارية في مرحلة لاحقة.
* **سهولة الاستخدام:** في حين أنه من الجيد دائمًا التأكد من أن لديك الكثير من الميزات المتنوعة المتاحة في أنظمة نقاط البيع الخاصة بك ، فإنك تحتاج أيضًا إلى التأكد من أنه يمكنك استخدام التكنولوجيا. اكتشف مدى سهولة قبول المدفوعات الرقمية والسحب ، ومدى الراحة التي قد تشعر بها في إدارة الواجهة الخلفية وأي عناصر مخزون. كلما شعرت بثقة أكبر مع البرنامج ، كانت قرارات عملك أفضل.
* **ادارة الزبائن:**بصرف النظر عن السماح لك بتلقي المدفوعات مقدمًا ، أو إعداد علامات تبويب للعملاء ، يجب أن تكون نقاط البيع الخاصة بك مجهزة أيضًا بميزات تساعدك على إدارة ودعم عملائك بطرق أخرى. إذا لم تكن هناك تقنية CRM مدمجة لإرفاق المعاملات بعملاء محددين وتتبع رحلة العميل ، فتأكد من أنه يمكنك على الأقل العثور على خيار تكامل.
* **إدارة شؤون الموظفين:**يتعلق نظام نقاط البيع بأكثر من مجرد سداد مدفوعات البطاقات. يجب أن يساعدك نظام نقاط البيع في المتجر أو المطعم أيضًا على تتبع الموظفين. أنت بحاجة إلى حل يسمح لك بإضافة أعضاء فريق جدد إلى نظام التتبع الخاص بك ، ومشاركة الجداول الزمنية مع الموظفين ، وحتى الوظائف لمعرفة من هم أفضل الموظفين لديك.
* **التكامل:** تحتاج أنظمة نقاط البيع الرائدة اليوم إلى العمل بشكل جيد مع البرامج والتكنولوجيا الحالية التي تستخدمها بالفعل. تعني القدرة على مواءمة برامجك مع أدوات المحاسبة وتقنية CRM أنه يمكنك الوصول إلى بيانات وسياقات أكثر قيمة لمبيعاتك.

**سامسا: مكونات نظام نقاط البيع**

يتكون كل نظام POS من مكونات البرامج والأجهزة التي تجعل تشغيل العمليات اليومية لعملك أسهل وأسرع. من المهم أن نفهم ما هي خيارات برامج نقاط البيع الموجودة وما يجب أن يقدمه كل منها.

المرونة هي المفتاح. تأكد من أن نظام نقاط البيع يعمل مع طرق الدفع التي تختارها ، بحيث يمكنك التحكم في التكلفة. إذا كنت تستخدم بالفعل تطبيقات مهمة لعملك ، فتأكد من أن برنامج نظام نقاط البيع يمكن أن تتكامل معها بسلاسة ، بحيث يمكنك الاستمرار في استخدامها.

وهذه هي المكونات الاساسية الشائعة المطلوبة للحصول على نظام نقاط البيع Point of sale systems وتشغيلها.

* الشاشة / الجهاز اللوحي: تعرض قاعدة بيانات المنتج وتمكّن الوظائف الأخرى ، مثل تسجيل الموظف وعرض تقارير المبيعات. الأجهزة اللوحية – خاصة أجهزة iPad – شائعة لاستبدال الشاشات الأكبر حجمًا.
* ماسح الباركود: ماسح الباركود او الماسح الضوئي [Barcode scanner](https://sismatix.com/honeywell-mk7120-orbit-barcode-scanner-1120-lines-per-sec-usb/) يسحب معلومات المنتج ويضيفها إلى اجمالي الفاتورة. يمكن أيضًا دمج ماسحات الباركود مع أنظمة إدارة المخزون لضبط مستويات المخزون تلقائيًا.
* قارئ بطاقة الائتمان: نظرًا لأن معيار الدفع الخاص بشركة [EMV](https://www.emvco.com/) ساري المفعول في عام 2015 ، فلا بد من وجود قارئات بطاقات الائتمان الآمنة والمتوافقة مع EMV. يواجه تجار التجزئة غير المتوافقين خسائر كبيرة محتملة بسبب مسؤولية الاحتيال.
* طابعة الإيصالات: قد تكتسب الإيصالات النصية والبريد الإلكتروني شعبية ، لكن الإيصالات الورقية تظل ضرورية لتزويد العملاء بلقطة سريعة لشرائهم أو عوائدهم كما هو الحال مع [طابعة Zebra GC420T](https://sismatix.com/zebra-gc420t-240mmps-203dpi-usb-direct-thermal/) .
* درج النقود: درج النقود او ما يطلق عليه [درج كاشير](https://sismatix.com/epos-ech-405-pos-cash-drawer-standard-size-5-notes-and-8-coins-with-rj11-interface-ech-405/) قد يتلاشى في السنوات القادمة ، ولكن النقد لا يزال ملكًا. حتى ذلك الحين ، ستحتاج إلى مكان آمن لتخزين النقد للمعاملات. فائدة أخرى للنقد: لا توجد رسوم بطاقة ائتمان مرتبطة بها.

**سابعا: كيفية عمل نظام نقاط البيع**

نظام نقاط البيع هو أداة تسمح لشركتك بقبول المدفوعات من المستهلكين وتتبع المبيعات. على الرغم من أن الأمر يبدو بسيطًا نسبيًا ، إلا أن هناك مجموعة متنوعة من الطرق لتخصيص نقاط البيع الخاصة بك اعتمادًا على موفري نقاط البيع الذين تختارهم وخطة عملك.

نظام نقاط البيع في بيئة الأعمال الصغيرة يستخدم للإشارة فقط إلى السجل النقدي في المتجر. ومع ذلك ، فإن أنظمة نقاط البيع الحديثة ليست هي نفسها تمامًا. هذه الأدوات رقمية بالكامل ، مما يعني أنه يمكن للعملاء التحقق من عملك في أي مكان تقريبًا ، باستخدام تطبيق POS وجهاز أو محطة POS متصلة بالإنترنت.

فيما يلي أساسيات كيفية عمل نظام نقاط البيع:

* يقرر العميل شراء خدمتك أو منتجك. إذا كانت لديك نتيجة مادية ، فمن المحتمل أن تستخدم ماسحًا للرمز الشريطي للتحقق من سعر العنصر ، ثم معالجة عميلك إلى نقطة "الدفع".
* ستحسب نقاط البيع الخاصة بك سعر العناصر مجتمعة مع أي ضريبة محتملة ، ثم تقوم بتحديث المعلومات في نظام إدارة المخزون الخاص بك. هذا يضمن لك معرفة عدد العناصر المتبقية للبيع.
* يمنحك عميلك بطاقة الائتمان أو بطاقة الخصم الخاصة به (في بعض الأحيان ، تكون نقاط الولاء وبطاقات الهدايا ضرورية أيضًا). اعتمادًا على طبيعة الدفع ، يجب على بنك العميل تنظيم المعاملة بعد ذلك.
* تم الانتهاء من عملية البيع ، وتتم عملية البيع رسميًا. يمكنك استخدام طابعة إيصالات لتسليم إيصال ، أو إرساله إلى عملائك رقميًا ، عبر البريد الإلكتروني أو الرسائل القصيرة.

**الأجهزة والبرامج الخاصة بنقاط البيع**

ستعتمد الأجهزة والبرامج التي تستخدمها في نظام نقاط البيع على جهازكdiviاحتياجات مزدوجة. تستخدم بعض الشركات الكثير من الأجهزة مع تقنيتها عبر الإنترنت ، بينما يفضل البعض الآخر الالتزام بالبرامج في الغالب. بينما يتطلب كل نظام نقطة بيع برمجيات ، إلا أنه لا يتطلب جميع الأجهزة.

إذا كان لديك متجر على الإنترنت ، فستتم جميع معاملاتك رقميًا ، لذا لن تكون أجهزة نقاط البيع ضرورية ، إلا إذا كنت تدير المتجر المنبثق العرضي. إذا كان لديك موقع فعلي ، مثل مقهى أو بار ، فستحتاج على الأقل إلى تسجيل ونظام بطاقة ائتمان. في بعض الأحيان ، يمكنك معالجة الطلبات باستخدام جهاز لوحي أو هاتف بدلاً من ذلك.

فيما يلي بعض الأجزاء الشائعة من الأجهزة التي قد تجدها متصلة بنقاط البيع الخاصة بك:

* **ماكينة تسجيل المدفوعات النقدية**: يمكن أن تساعد السجلات في معالجة معاملات العملاء وحسابها.
* الجهاز المحمول: يمكن أن تكون الأجهزة اللوحية والهواتف الذكية بديلاً جيدًا لاستخدام شاشة قائمة بذاتها ، لأنه يمكنك اصطحابها معك إلى الطاولات وفيdiviعملاء مزدوجون.
* **بطاقة قارئ**: تسمح أجهزة قراءة البطاقات لعملائك بالدفع الآمن لبضائعهم عن طريق بطاقة الائتمان. يمكنك أحيانًا الحصول على أجهزة قراءة البطاقات التي تسدد مدفوعات بدون لمس.
* **درج النقود**: حتى إذا كنت تقبل المدفوعات من خلال بطاقات الائتمان والخصم ، فمن الجيد أن يكون لديك درج نقدي حيث يمكنك تخزين الأموال التي قد تحتاجها.
* **استلام الطابعة**: تُظهر الإيصالات الورقية لعملائك ما اشتروه بالضبط ، والمبلغ الذي دفعوه ، وما إلى ذلك.
* **ماسح الباركود**: تقرأ الماسحات الضوئية للرموز الشريطية تفاصيل عنصر حتى تتمكن من إجراء عملية البيع. هذه الماسحات الضوئية مفيدة أيضًا في التحقق من سعر عنصر ما أو كم مخزون لديك.

عادةً ما يتمحور الحل البرمجي لنظام نقاط البيع حول المكونات التي تسمح بمعالجة الدفع. في كل مرة يشتري فيها عميل أو عميل شيئًا منك ، يمكن لنظام POS الخاص بك التعامل مع المعاملات التي يمكن أن تتعامل معها أنظمة POS مع المدفوعات الآمنة عبر الإنترنت ، وبطاقات الائتمان باستخدام تقنية magstripe ، والبطاقات الذكية ، والمعاملات غير الموجودة بالبطاقة ، وأحيانًا المدفوعات غير الملامسة. حتى أن هناك أنظمة معالجة الدفع نقدًا.

مثال:

مثال على نقطة البيع في متجر تقليدي للطوب والملاط هو المقياس المستخدم لوزن البضائع في البقالة التقليدية أو متجر الحلوى.

يؤكد المسوقون على نقاط البيع لمنتجاتهم أو خدماتهم لأن المستهلكين غالباً ما يتخذون قرارات الشراء في مواقع نقاط البيع. وضعت المتاجر الفيزيائية عادة نقاط البيع الخاصة بها في مخارج المتجر لزيادة عمليات الشراء من جانب العملاء الذين يغادرون المتجر.

بينما، **عادة ما تضع المتاجر الكبرى نقاط البيع في مواقع مختلفة من خلال متاجرها**. لقد وجدوا أن هذا يوفر فرصة للتركيز على العملاء الذين يبحثون عن أنواع معينة من المنتجات والتأثير على قرارات الشراء الخاصة بهم في وقت سابق من عملية المبيعات.

لم تكن أنظمة نقاط البيع الأولى أكثر من إيصالات مكتوبة ، لكن تجار التجزئة يفضلون الآن إلكترونيًا حلول نقاط البيع. هذه تبسيط عملية المبيعات ، وكذلك السماح للتاجر لجمع بيانات المبيعات القيمة.

[**Square POS**](https://ecommerce-platforms.com/ar/go/TrySquarePOS?utm_content=EP%2Far%2Fglossary%2Fpoint-sale)

Square POS هو أحد أكثر أنظمة نقاط البيع قيمة وشعبية في السوق. اكتسبت الشركة سمعة ممتازة على مر السنين ، بفضل سهولة استخدامها ، وقدرتها على العمل بنجاح كحل عبر الإنترنت وغير متصل بمعالجة الدفع.

في الأصل، [Square](https://ecommerce-platforms.com/ar/go/TrySquarePOS?utm_content=EP%2Far%2Fglossary%2Fpoint-sale) كان مجرد نظام أساسي للدفع عبر الهاتف المحمول للشركات التي كانت بحاجة إلى نقل أعمالها معهم إلى العالم الحقيقي. ومع ذلك ، اليوم ، Square يمكن أن تقدم حلولًا لكل نوع من الشركات ، بما في ذلك أداة إنشاء مواقع الويب المجانية.