الزيارة التحضيرية لبدء تقديم خدمة تهيئة نقاط البيع

وصف تفصيلي

**أهميتة ومميزات تهيئة نقاط البيع:**

* **معالجة الدفع**

تتيح عمليات الدفع المتكاملة إمكانية الحصول على رؤى ثاقبة لتوفير تجربة سلسة.

* **إدارة المخزون**

تتبع المخزون حتى مستوى المكونات.

* **المحاسبة**

أتمتة عمليات المحاسبة الخاصة بك لتجنب الأخطاء.

* **التوصيل**

دمج جميع طلبات التوصيل على شاشة واحدة.

* **التقارير**

استلام التقارير التحليلية الفورية حول المبيعات، التكلفة، وأداء الأصناف.

* **الموظفين**

يعمل كنظام حضور وانصراف لموظفي المشروع.

* **السيطرة**

السيطرة على جميع نواحي المشروع من نقطة وحدة

* **مراكز التكلفة**

ضبط المستودعات والمخازن، وسحوبات الإنتاج وفروقات الجرد.

* **تحسين**

فرص النمو والتنمية والتوسع والانتشار

الزيارة الاولية لخدمة تهيئة نقاط البيع

إليك ما سنقوم بتخصيصه لمشروعك واضافته على نقاط البيع الخاصة بك.

1. سيقوم محترف التشغيل المنتدب من شركة المنيو بزيارة خاصة لمشروعك.
2. سيقوم باستلام وصفات تحضير وإنتاج الأصناف الخاصة بمشروعك.
3. سيقوم بالاطلاع على قائمة الأصناف البيعية الخاصة بمشروعك.

طريقة التنفيذ

* الوصول قبل موعد البدء بـــ 15 دقيقة على الأقل.
* قم باعطاء ملاحظاتك وتعليمات لموظفي المشروع لتجهيز المتطلبات.
* البدء بعملية استلام المعلومات.
* كن متجهز ومتعاون مع الجميع.

مثال لطريقة الإجابة

* الوصول قبل موعد البدء بـــ 15 دقيقة على الأقل.
* تم التواصل واعطاء الملاحظات والتعليمات لموظفي المشروع لتجهيز المتطلبات.
* تم استلام المعلومات.
* مرفق لكم صور وملفات اثبات الحاله.

استلام معلومات الدخول

إليك ما سنقوم بتخصيصه لمشروعك واضافته على نقاط البيع الخاصة بك.

1. سيقوم محترف التشغيل المنتدب من شركة المنيو بزيارة خاصة لمشروعك.
2. سيقوم باستلام وصفات تحضير وإنتاج الأصناف الخاصة بمشروعك.
3. سيقوم بالاطلاع على قائمة الأصناف البيعية الخاصة بمشروعك.

طريقة التنفيذ

قم بالتواصل مع العميل او من ينوب عنه لاستلام:

* اسم المستخدم
* كلمة المرور.

الخاصة باجهزة نقاط البيع.

مثال لطريقة الإجابة

تم التواصل مع العميل او من ينوب عنه لاستلام:

* اسم المستخدم وهي ..............................
* كلمة المرور وهي ..............................

الخاصة باجهزة نقاط البيع.

* مرفق لكم صور اثبات الحاله.