What’s new in PoS

En la charla comienzan explicando la gran mejora que ha tenido el módulo PoS(Point of Sale) o punto de venta en Odoo en la versión 16 de Odoo comparado a la versión anterior. Mejora el rendimiento en un 80%. Mientras iniciar la sesión en PoS con 200mil productos tomaba unos 10 minutos mientras que en la versión actual tan solo 2 minutos. Además de la gran mejora en el rendimiento, nos comenta el cambio de diseño. Su interfaz y diseño ha sido mejorada en especial para los usuarios de móvil.

Nos muestra el módulo con un ejemplo de Odoo sobre una tienda de muebles, para que así también podamos probarlo en casa. Nos ponen en la situación de un cliente potencial el cual recibe unas tarjetas de regalo de 500$. La opción de gift card ha sido implementada en esta última versión. Se han esforzado para que cualquier tipo de tarjeta de regalo o cupón sea de total utilidad en e-commerce de Odoo. En la ventana de pago han realizado dos cambios principales. El primero es que han colocado los botones donde debían estar puestos, evitando que tengamos que buscarlos. Por otra parte, en la versión anterior se centraban en el productor mientras que en esta versión se centran en el pago. También facilitan el pago para USA y Europa desde un terminal(datáfono) con Stripe payment. Dicen que ya ha sido testeado y es muy fácil de configurar. Pagando con contactless evitas ahora tener que confirmar manualmente. Mientras que en la versión anterior había que hacerlo y era más tedioso. Antes había que imprimir las gift cards y tener su QR mientras que ahora podemos utilizarla directamente en el e-commerce.

Nos pone en un segundo escenario, con otro hipotético cliente. Nos muestran el nuevo botón de **REWARD**. Básicamente son promociones sobre productos o en particular para nuestro cliente. El botón está en color azul, distinguiéndose así del resto de botones. Algunas promociones las llevan los productos y otras se hacen al cliente como un programa de lealtad por la acumulación de puntos. En este caso, añade las gift card con un código, para ver que se pueden usar de distintas maneras (también podríamos escanear el QR). Nos cuenta que una vez realicemos el pago, si perdemos la conexión a internet o el pc se apaga, no habría ningún problema. Una vez restaurada la página seguiríamos por el mismo proceso.

Nos muestra un tercer cliente. En este caso, quiere devolver un producto. En esta versión podemos guardar el dinero del refund en una wallet interna de Odoo que tendrá asignada este cliente. Hasta ahora tan solo se podía recibir el dinero a final de mes. Así ofertan una nueva opción para el cliente. Uno de los motivos es que así promocionas e incentivas que este cliente vuelva a tu tienda a gastar el dinero de esa cartera o wallet.

También han añadido la opción de generar una factura días o incluso semanas después de haber realizado la compra. Facilitando así la gestión del cliente. Nos muestra dos maneras de realizar estas facturas.