

Esquema punto de venta tradicional

Esquema punto de venta GM3s ERP Software

1	No utiliza hardware.	Utiliza dispositivos electrónicos, como un smart-phone o una tableta, con un escáner conectado.
2	No usa software.	Usa un software gratuito, que sólo requiere el pago del <i>hosting</i>*.
3	No funciona virtualmente en la NUBE.	Funciona virtualmente en la NUBE.
4	El personal de ventas no sabe utilizar la tecnología.	Se imparte capacitación online al personal de ventas para las distintas etapas del proceso.
5	Se capturan los datos de cada uno de los productos (precios, costos, etc.)	Ofrece una base de datos actualizada con más de 10 mil productos.
6	No se sabe exactamente qué se vende y cuál es la utilidad.	Se les indica cuáles son los productos que más se venden y cuál es la utilidad.
7	No se sabe bien a bien qué resurtir.	Se pueden resurtir productos a partir del análisis de venta e inventarios, haciendo el pedido vía XML al distribuidor o fabricante.
8	Se deben capturar las compras.	La entrada de datos es automática vía XML.
9	Nadie les brinda capacitación permanente.	Siendo miembros de la comunidad de tenderos se les capacita constantemente en cuanto a modelos probados.
10	No disponen de tiempo debido a tantas operaciones de compra-venta que requieren llevar a cabo.	Disponen de más tiempo para mejorar la organización y las ventas del negocio.

*Alojamiento en internet.