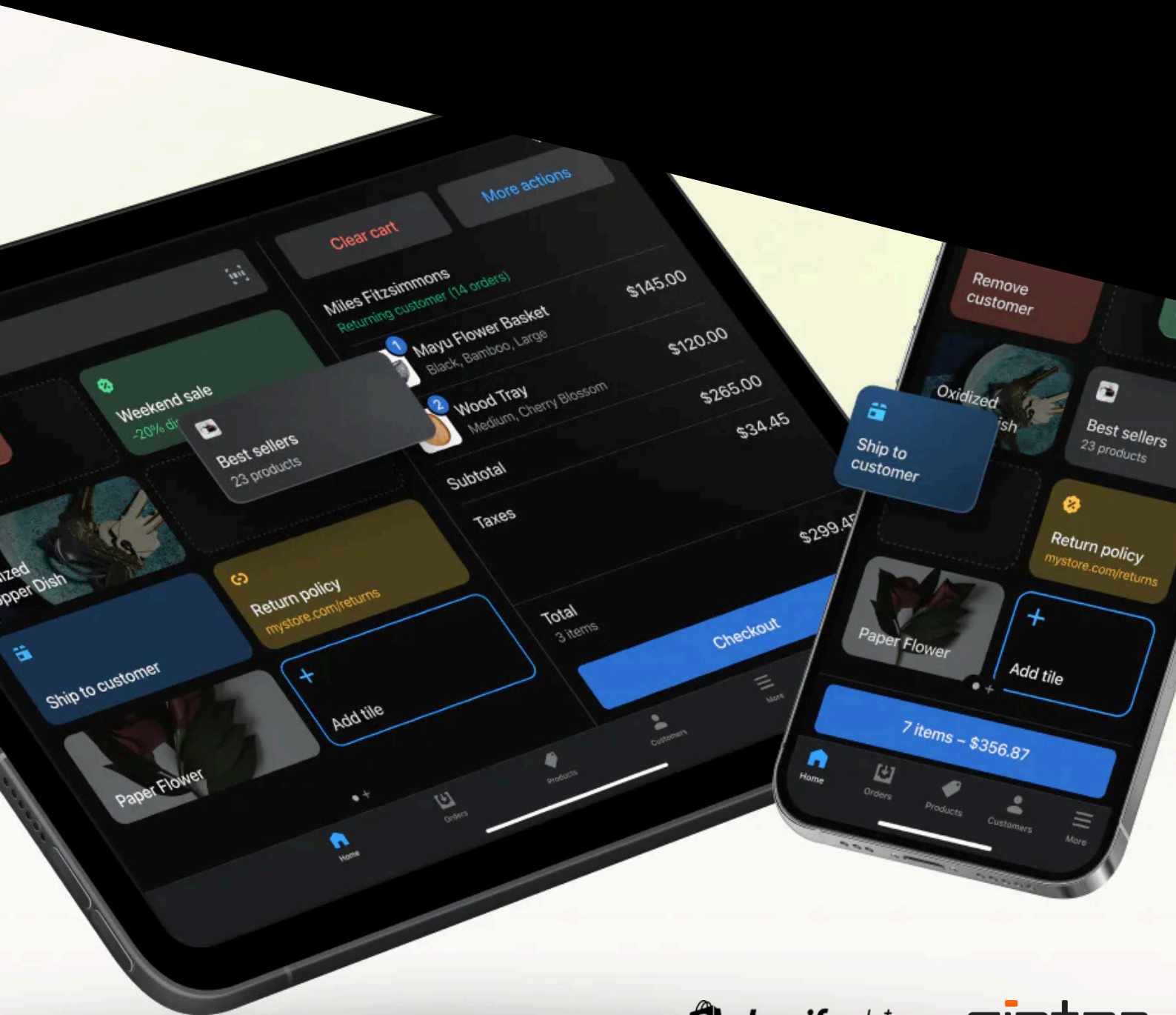


SHOPIFY POS

La soluzione ideale per le aziende D2C



INDICE

Introduzione	4
La nuova frontiera del commercio omnichannel per i Brand D2C	4
Perché integrare vendita al dettaglio e digitale	4
Il problema	5
Le difficoltà del target D2C nell'unificare i canali di vendita	6
Limiti dei sistemi tradizionali	6
La soluzione per i brand D2C	7
Come shopify POS unifica digital e retail	8
Funzionalità che offrono un vantaggio competitivo per le aziende D2C	9
Espansione e gestione scalabile	10
Staff e permessi: sicurezza ed efficienza operativa	11
Permessi flessibili per migliorare la sicurezza	11
Efficienza operativa e controllo centralizzato	13
Tipi di permessi e ruoli specializzati	14
Creazione di un nuovo ruolo personalizzato	15
Categoria di permessi	16
Gestione delle sedi	18
Associazione dello staff a singole locations	20
Limitare le Locations associate al singolo membro dello staff	22
Report e analisi	23
I report Shopify	24
Shopify Pos e Sintra Consulting	27
Sintra Consulting: Esperienza e Innovazione	27
Soluzioni su Misura per l'Omnicanalità	27
Perché scegliere Sintra: Personalizzazione e Supporto	28
Un Ecosistema Perfetto: Sintra e Shopify POS	28

Caratteristiche tecniche	29
Gestione delle transazioni e metodi di pagamento	29
Gestione degli ordini e dell'inventario	30
Funzionalità di reporting e analisi delle performance	30
Integrazione con l'ecosistema Shopify e scalabilità	31
Gestione dello staff e sicurezza del sistema	31
Strumenti e hardware	32
da cosa è composto Shopify POS?	32
Kit completi da bancone: tutto ciò di cui hai bisogno in un unico pacchetto	33
Shopify POS Terminal	34
Accessori essenziali	35
Benefici dell'integrazione nativa	35
Uso Quotidiano di Shopify POS	37
Inizio giornata	37
Procedura di pagamento	38
Scansionare o cercare un prodotto	39
Quantità	40
Aggiungere profilo clienti	41
Sconti	42
Carrello	43
Check Out	44
Ordini	45
Cambi e rimborsi	46
Fine giornata	48
Stampa di fine giornata	49

ABSTRACT

Cerchi una soluzione che sia in grado di unificare vendite online e fisiche, migliorare l'efficienza operativa dei tuoi punti vendita e ottimizzare la customer experience? Le soluzioni tradizionali spesso portano ad una struttura digital frammentata che non favorisce una corretta comunicazione tra tutti i sistemi ERP, CRM e Gestionale Retail, risultando costose e difficile da gestire. Shopify, con il servizio POS e rappresenta la soluzione ideale per realizzare un sistema omnichannel funzionale, in grado di unire vendita al dettaglio, e-commerce, ERP, CRM, inventario ed in generale tutta la struttura informatica di aziende di tutte le dimensioni.

Shopify POS è un sistema di pagamento evoluto, che rende possibile l'integrazione di un ecosistema digitale completo. Consente una gestione centralizzata e scalabile, che si adatta con facilità alle evoluzioni del business, con implementazioni veloci sia per piccole attività che per grandi catene D2C. Attraverso funzionalità avanzate, come la gestione unificata degli ordini e la reportistica in tempo reale, Shopify POS permette di monitorare le vendite su più canali e ottimizzare le decisioni strategiche aziendali.

Sintra è un'azienda, con oltre 20 anni di esperienza, che eroga servizi di soluzioni informatiche avanzate. È stata una delle prime aziende in Italia a diventare Partner Shopify e ad oggi è punto di riferimento per la realizzazione di e-commerce Shopify Plus, per aziende nazionali e multinazionali. In qualità di azienda system integrator è in grado di guidarti in ogni fase del processo. Grazie alla sua esperienza, Sintra è in grado di potenziare al massimo le funzionalità di Shopify POS, integrando soluzioni personalizzate come programmi fedeltà, fatturazione e supporto per hardware di terze parti o applicativi esterni, per offrire un'esperienza omnichannel più fluida.



INTRODUZIONE

LA NUOVA FRONTIERA DEL COMMERCIO OMNICHANNEL PER I BRAND D2C

Secondo il Global Consumer Insights Pulse Survey di PwC, condotto nel febbraio 2023, i consumatori non vedono più i canali di vendita online e fisici come alternative separate, ma come componenti complementari di un'esperienza di acquisto integrata. Più del 54% dei consumatori ha dichiarato di preferire l'acquisto in negozio o il ritiro di ordini online presso il punto vendita, perché consente di verificare che i prodotti non siano difettosi o che corrispondano a quanto ordinato. Questi dati sottolineano l'importanza crescente di una strategia omnichannel per le aziende D2C, che devono soddisfare le nuove aspettative di una clientela abituata a muoversi agilmente tra canali digitali e fisici.

Le aziende D2C si trovano a fronteggiare sfide sempre più complesse nel gestire la loro presenza su più canali di vendita. L'integrazione della vendita al dettaglio con l'e-commerce diventa cruciale per mantenere un alto livello di efficienza operativa, ottimizzare l'esperienza del cliente e massimizzare le opportunità di business.

PERCHÉ INTEGRARE VENDITA AL DETTAGLIO E DIGITALE

Per aziende D2C e i grandi Brand, integrare Retail e Digitale, ottimizzando processi e flussi di dati, è diventata una necessità strategica. Come abbiamo visto, i consumatori si aspettano esperienze d'acquisto sempre più comode ed esenti da frizioni o attese, sia che vengano portate a termine nei canali digitali, sia in negozio. Per questo è fondamentale avere una piattaforma che centralizzi tutte le operazioni. Shopify POS rappresenta la soluzione ideale, in grado di collegare l'e-commerce con i punti vendita fisici, unificando inventario, ordini e clienti in un unico ecosistema digitale.

Grazie all'implementazione di Shopify POS, le aziende possono offrire delle esperienze d'acquisto in linea con le aspettative dei consumatori, creando un ponte tra brand e clienti che potranno sentirsi parte integrante di una community. Anche per il brand stesso questo porta numerosi vantaggi, uno tra tutti la gestione ottimizzata dell'inventario, grazie ad un flusso di dati aggiornato in tempo reale, la riduzione di errori causati dall'aggiornamento manuale delle informazioni, analisi e reportistiche automatizzate e aggiornate in tempo reale.

IL PROBLEMA

Le aziende D2C (Direct-to-Consumer) affrontano sfide crescenti nella gestione di un ecosistema di vendita che si estende sia online che offline. L'unificazione dei canali di vendita, inclusi e-commerce e negozi fisici, è fondamentale per offrire ai clienti un'esperienza omnichannel fluida.

La maggior parte dei sistemi tradizionali di gestione delle vendite retail sono frammentati e mancano di integrazione nativa tra i vari processi aziendali. Questa frammentazione genera inefficienze e riduce la capacità di rispondere tempestivamente alle richieste del mercato.

Le soluzioni ERP tradizionali o i sistemi POS progettati esclusivamente per il retail fisico mancano spesso della flessibilità necessaria per integrarsi perfettamente con piattaforme digitali come l'e-commerce, il CRM o l'ERP.

Di conseguenza le aziende devono gestire molteplici sistemi scollegati che richiedono manualmente aggiornamenti di inventario e dati sui clienti.

Questa frammentazione rallenta l'efficienza operativa e comporta errori frequenti, come sovraccarico di ordini o mancanza di scorte, che compromettono l'esperienza cliente.



LE DIFFICOLTÀ DEL TARGET D2C NELL'UNIFICARE I CANALI DI VENDITA

I clienti si aspettano di passare in maniera fluida tra canali digitali e fisici, mentre le aziende spesso faticano a offrire un'esperienza omnichannel unificata a causa della mancata integrazione dei sistemi di vendita.

La gestione separata dei dati relativi agli ordini, all'inventario e ai clienti non consente di tracciare in modo efficace il comportamento di acquisto dei consumatori, impedendo la creazione di strategie di marketing e vendita personalizzate.

Un esempio comune è la difficoltà di sincronizzare l'inventario in tempo reale tra i diversi canali e punti vendita, il che può portare a una scarsa gestione delle scorte, a ordini non evasi, rimborsi post acquisto e conseguenti feedback negativi. Questa situazione è particolarmente problematica per le aziende D2C che gestiscono molteplici punti vendita e devono mantenere una coerenza tra l'esperienza online e quella fisica. L'assenza di un sistema centralizzato rende difficile monitorare in tempo reale le operazioni di vendita, causando ritardi operativi e riducendo la soddisfazione dei clienti.

LIMITI DEI SISTEMI TRADIZIONALI

I sistemi tradizionali di gestione delle vendite, progettati principalmente per operazioni in negozio, presentano numerosi limiti quando si tratta di supportare un approccio omnichannel.

Molte soluzioni POS e ERP presenti sul mercato, pur offrendo funzionalità avanzate per la gestione retail, non sono sufficientemente flessibili da integrarsi in tempo reale con i canali digitali e con l'e-commerce.

Questo porta le aziende a ricorrere a soluzioni frammentate, che non comunicano tra loro, con conseguente duplicazione dei dati e incremento dei costi operativi.

Uno dei limiti principali dei sistemi tradizionali è la loro incapacità di fornire dati in tempo reale su vendite e inventario tra canali diversi. Molti sistemi richiedono aggiornamenti manuali o non forniscono un flusso di informazioni aggiornato tra l'e-commerce e il negozio fisico.

Un altro punto critico è la mancanza di personalizzazione dei sistemi tradizionali. Le aziende D2C, che operano in un mercato dinamico, hanno bisogno di soluzioni scalabili che possano adattarsi rapidamente alle mutevoli esigenze del business e dei clienti.

Molte piattaforme legacy non offrono la flessibilità necessaria per adattarsi ai processi aziendali personalizzati, richiedendo costosi interventi di integrazione che non riescono a soddisfare pienamente le necessità.

LA SOLUZIONE IDEALE PER I BRAND D2C

Shopify è al tempo stesso un sistema di pagamento ed uno strumento strategico progettato per unificare vendita retail e digitale, in grado di integrare tutta l'infrastruttura di aziende di piccole o grandi dimensioni. Grazie alla sua capacità di sincronizzare in tempo reale dati come ordini, inventario e clienti su più canali, Shopify POS diventa il cuore operativo di ogni azienda D2C che vuole rendere l'esperienza di acquisto retail moderna e in linea con le aspettative dei consumatori. È una soluzione che può venire implementata e resa scalabile anche per soddisfare le necessità di grandi catene internazionali.



COME SHOPIFY POS UNIFICA DIGITAL E RETAIL

È innegabile che uno degli ostacoli maggiori che le aziende e i brand devono superare è restare al passo con le crescenti esigenze dei consumatori, specialmente per quanto riguarda la frammentazione dell'esperienza di acquisto nei vari touch point.

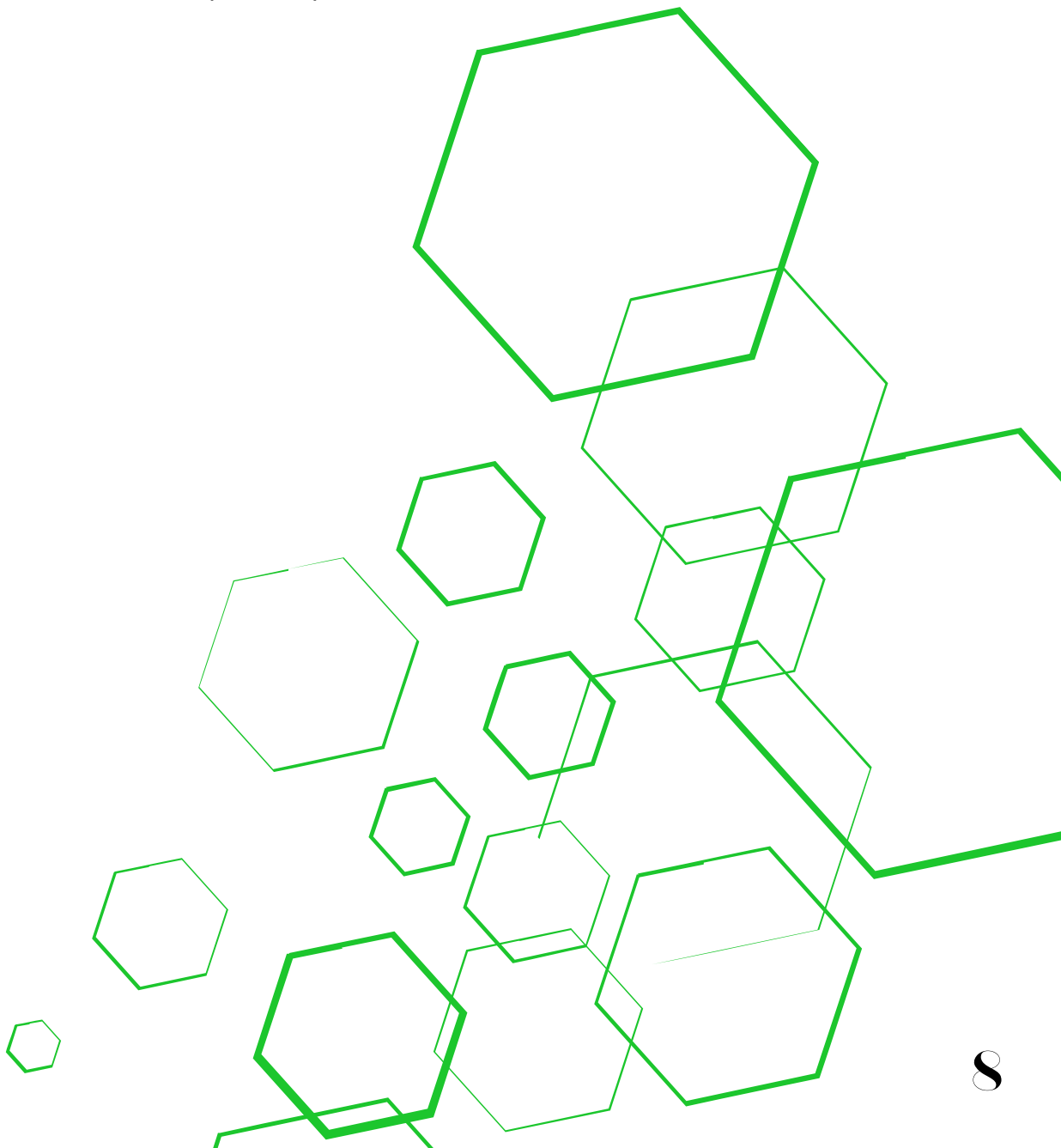
Shopify POS rappresenta un notevole passo in avanti in questa direzione, dato che elimina questa frammentazione grazie alla gestione unificata ed alla sincronizzazione in tempo reale.

L'inventario online e offline (distribuito e dislocato nelle varie sedi) resta sempre aggiornato. I dati dei clienti vengono sincronizzati nei diversi dispositivi a disposizione dello staff di vendita.

L'integrazione nativa con il sistema ecommerce di Shopify permette inoltre di completare l'esperienza di acquisto in diversi touch point.

Un cliente può ad esempio acquistare un prodotto online e ritirarlo in negozio, oppure acquistare in negozio e restituirlo online.

La gestione centralizzata di queste operazioni assicura la coerenza dei dati.



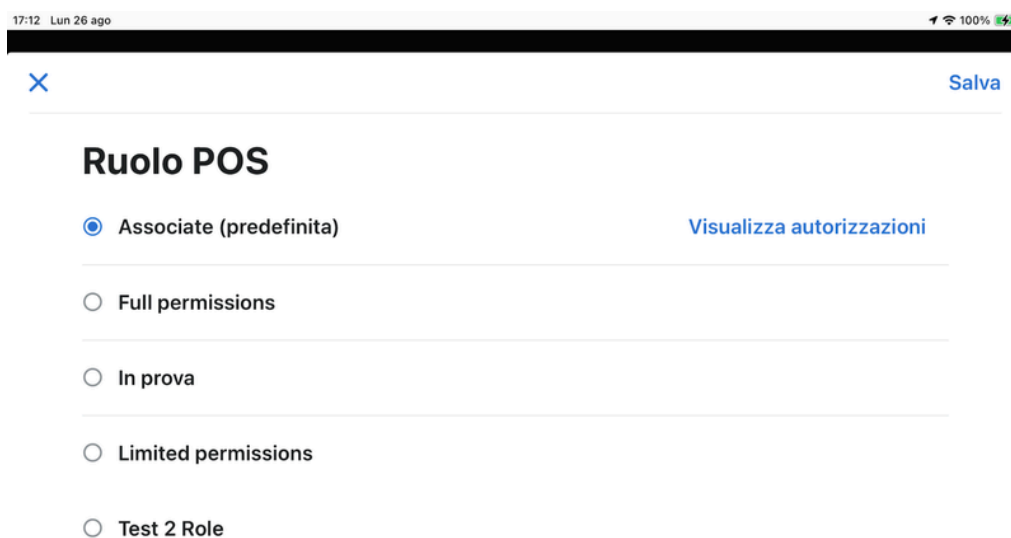
FUNZIONALITÀ CHE OFFRONO UN VANTAGGIO COMPETITIVO PER LE AZIENDE D2C

Shopify POS offre un insieme di funzionalità tecniche che si traducono in benefici tangibili per le aziende D2C, aumentando l'efficienza operativa e migliorando l'esperienza cliente.

Ecco i principali vantaggi:

- **Sincronizzazione in tempo reale:** la gestione centralizzata degli ordini e dell'inventario tra negozi fisici e online è un vantaggio critico per le aziende omnichannel. La sincronizzazione in tempo reale evita disallineamenti e migliora la gestione delle scorte. Il cliente vede esattamente cosa è disponibile sia online sia nei negozi fisici.
- **Esperienza cliente fluida e omnicanale:** Shopify POS consente di offrire un'esperienza omnichannel senza soluzione di continuità. I clienti possono muoversi facilmente tra il canale fisico e quello online, e mantenere un'esperienza di acquisto coerente. Sconti e promozioni possono essere utilizzati indistintamente tra i vari canali, facilitando al tempo stesso analisi e report delle iniziative di vendita.
- **Checkout ottimizzato:** Il checkout diventa un processo veloce e privo di frizioni grazie a Shopify POS. La piattaforma integra metodi di pagamento digitali come Apple Pay e Google Pay, oltre a lettori di carte contactless e metodi di pagamento alternativi. Questo riduce i tempi di attesa e migliora la customer experience.
- **Gestione dell'inventario multicanale:** Shopify POS gestisce in modo efficace l'inventario su più sedi fisiche e piattaforme online. Ogni vendita, che avvenga online o in negozio, aggiorna automaticamente le quantità disponibili. Si riducono così gli errori causati da aggiornamenti asincroni e manuali di operatori o rete di sistemi indipendenti.
- **Integrazione di programmi di fidelizzazione:** anche se Shopify POS non ha un programma di fedeltà nativo, permette di integrare app esterne per gestire programmi di fidelizzazione. Questo offre la possibilità di personalizzare offerte e premi basati sul comportamento d'acquisto del cliente, migliorando la retention.
- **Gestione del personale:** Shopify POS consente di gestire efficacemente i ruoli del personale. Grazie a permessi configurabili, i gestori possono controllare chi può accedere a funzioni critiche come la modifica dei prezzi, l'applicazione di sconti o la visualizzazione di report.

- **Analisi avanzata e reportistica:** Shopify POS offre report dettagliati sulle vendite, l'inventario e la performance del personale. Gli strumenti di analisi permettono di monitorare in tempo reale le operazioni di vendita e di prendere decisioni strategiche basate su dati concreti.
- **Flessibilità nell'integrazione di hardware:** Shopify POS supporta una vasta gamma di hardware esterno, come lettori di carte, stampanti per ricevute, scanner di codici a barre e dispositivi mobili. Questo permette di personalizzare il setup POS in base alle specifiche esigenze di ogni negozio, migliorando la versatilità e l'efficienza delle operazioni.



ESPANSIONE E GESTIONE SCALABILE

Per i grandi Brand il numero di sedi da gestire e la capacità di espandere l'infrastruttura è cruciale. Shopify POS può arrivare a gestire fino a 1000 sedi fisiche, continuando a mantenere la gestione centralizzata delle informazioni, la sincronizzazione in tempo reale di inventario, ordini e clienti.

I Brand possono quindi scegliere questa soluzione anche in previsione di espandere la loro presenza fisica, senza il problema di dover gestire faticose e impegnative implementazioni tecnologiche.

Grazie alla sua integrazione nativa con il sistema e-commerce Shopify, Shopify POS diventa compatibile con i principali sistemi ERP e CRM, diventando quindi un asset aziendale sicuro, veloce e scalabile anche nelle infrastrutture di aziende di grandi dimensioni.

Grazie a un'infrastruttura cloud-based sicura, le aziende possono gestire operazioni su larga scala senza timore di interruzioni o problemi di latenza. In fase di espansione, ogni nuova sede si integra senza difficoltà, permettendo un controllo completo e senza soluzione di continuità tra tutti i canali di vendita.

STAFF E PERMESSI: SICUREZZA E EFFICIENZA OPERATIVA

Shopify POS offre un sistema robusto e flessibile per la gestione del personale, consente ai manager di assegnare ruoli specifici e configurare permessi personalizzati per ciascun membro del team.

L'accesso all'APP Shopify POS, necessaria per la gestione delle vendite e per le operazioni come vendite, resi e cambio merce nel punto vendita, viene fatto direttamente inserendo il PIN.

Ad ogni membro dello staff viene assegnato un PIN univoco che identifica il membro ad esso assegnato. Grazie ad esso, il sistema riconosce automaticamente chi ha fatto il login.

PERMESSI FLESSIBILI PER MIGLIORARE LA SICUREZZA

Shopify POS permette di assegnare permessi in base ai ruoli, limitare l'accesso a funzionalità critiche come l'emissione di rimborsi, l'applicazione di sconti e la modifica dei prezzi. Questo livello di controllo garantisce che solo il personale autorizzato possa effettuare modifiche sensibili.

Per uno store manager questo si traduce in una maggiore sicurezza operativa, soprattutto in un contesto con più dipendenti e sedi fisiche.

Sapere che ogni operazione può essere tracciata e monitorata in tempo reale offre un livello di supervisione fondamentale per un controllo completo delle attività aziendali.

È anche possibile impostare i permessi in modo tale che alcune attività debbano venire approvate dal manager, permettendo così al tempo stesso sia autonomia operativa che controllo e sicurezza.



Inserisci il PIN

1

2

3

4

5

6

7

8

9



0



EFFICIENZA OPERATIVA E CONTROLLO CENTRALIZZATO

La possibilità di assegnare permessi diversificati permette di ottimizzare i flussi di lavoro. Ad esempio, un cassiere può avere accesso solo alle funzioni di base, come l'elaborazione dei pagamenti e la gestione del carrello, mentre il responsabile del negozio può avere accesso alle funzionalità avanzate, come la visualizzazione dei report di vendita e la gestione dell'inventario.

Grazie a Shopify POS, lo store manager ha la possibilità di gestire il personale in modo centralizzato, anche su più sedi. Questa gestione multi-sede consente di controllare operazioni e attività da un'unica piattaforma, facilitando il coordinamento tra team e negozi. Le performance dei dipendenti possono essere monitorate attraverso report dettagliati, migliorando la capacità di identificare inefficienze operative e di ottimizzare la formazione del personale.



TIPI DI PERMESSI E RUOLI PERSONALIZZATI

I tipi di permessi che possono venire assegnati ai singoli membri dello staff sono stati studiati per garantire efficienza, controllo e sicurezza. La possibilità di creare ruoli personalizzati permette inoltre di gestire il team di lavoro in modo strutturato, in base a permessi e ambito operativo comuni ai membri di team specifici.

Per esempio, se effettui spesso prove e selezioni del nuovo personale, puoi creare un ruolo dedicato, a cui basterà associare l'utente della persona che sta facendo la prova.

In questo modo non dovrai impostare singolarmente i singoli account utenti, ma ti basterà assegnare il membro dello staff al ruolo creato per questo scopo, e automaticamente questo erediterà tutti i relativi permessi.

Ruoli e permessi possono venire gestiti sia tramite APP Shopify POS che tramite pannello di amministrazione di Shopify.

Questa seconda modalità consente maggiori funzionalità anche tenendo conto del fatto che possono venire gestiti tutti i ruoli e tutti i membri dello staff, anche quelli assegnati a singole locations.

Dal pannello di amministrazione ruoli e permessi vengono gestiti dalla sottosezione Staff della sezione Point of Sales, presente all'interno dell'area Canali di Vendita. Nella parte superiore è possibile visualizzare l'opzione per creare un nuovo ruolo POS personalizzato.

← POS roles Create POS role

Showing 5 POS roles Sort by Role (A-Z) ▾

Associate Default	12 of 40 permissions	2 staff
Full permissions	40 of 40 permissions	12 staff
In prova	0 of 40 permissions	0 staff
Limited permissions	12 of 40 permissions	0 staff
Test 2 Role	0 of 40 permissions	0 staff

[Learn more about POS roles](#)

La lista di ruoli esistenti comprende ruoli come Associate (impostato come ruolo predefinito con 12 permessi su 40 assegnati), Full permissions (con tutti i 40 permessi abilitati e assegnati a 12 membri dello staff), e altri ruoli personalizzati come In prova e Test 2 Role, entrambi senza permessi assegnati.

Questa gestione permette alle aziende di configurare i permessi in modo dettagliato per ogni membro del team, limitando o concedendo l'accesso a funzionalità specifiche, garantendo così maggiore sicurezza e controllo delle operazioni in ciascun punto vendita. La suddivisione per numero di permessi e numero di staff assegnato aiuta i manager a mantenere una visione chiara del controllo operativo.

CREAZIONE DI UN NUOVO RUOLO PERSONALIZZATO

Nella sezione Create POS role, è possibile avviare il processo di creazione di nuovi ruoli personalizzati per il personale del punto vendita direttamente dal pannello Shopify. Nella prima sezione, chiamata POS role information, si può assegnare un titolo specifico al ruolo, come "Associato" o "Manager".

È possibile impostare il ruolo creato come predefinito per i nuovi membri del team, garantendo che ogni nuovo dipendente abbia automaticamente le autorizzazioni adeguate al proprio incarico, semplificando così il processo di onboarding ed evitando errori di configurazione manuale.

Un aspetto importante evidenziato dalla schermata è l'aggiornamento consigliato, che assicura che il ruolo creato sia allineato all'ultima versione dell'app POS. Questo aggiornamento è fondamentale per garantire che tutti i permessi configurati siano correttamente implementati, soprattutto quando vengono aggiunte nuove funzionalità o aggiornamenti software che potrebbero influenzare il comportamento del sistema.

Nella sezione Permissions, è possibile configurare in modo dettagliato ciò che ciascun ruolo può fare, offrendo una gestione altamente flessibile. I permessi sono organizzati in categorie chiave, tra cui:

- **Approvals (approvazione del manager):** consente di definire se un ruolo può approvare o meno azioni critiche come l'applicazione di sconti o la modifica degli ordini.
- **Checkout:** permette di abilitare o disabilitare funzioni relative al checkout, come l'aggiunta di vendite personalizzate, la spedizione al cliente o la modifica delle imposte.
- **Discounts (sconti):** gestisce la capacità del personale di applicare sconti personalizzati o di utilizzare codici sconto predefiniti.
- **Orders (ordini):** include la possibilità di gestire diverse funzioni relative agli ordini, come la cancellazione, la modifica o la gestione di vendite tra varie location.

CATEGORIA DI PERMESSI

Oltre alle categorie di permessi sopra indicati, è possibile modificare permessi riguardanti:

- **Customers (Clienti):** consente di gestire il database dei clienti, incluse la creazione di nuovi profili cliente e la visualizzazione o modifica delle informazioni esistenti.
- **Apps:** questa categoria controlla l'uso e la gestione delle applicazioni installate che interagiscono con Shopify POS. È fondamentale per integrare funzioni aggiuntive come programmi fedeltà, gestione delle scorte o CRM.
- **Analytics (Analisi):** regola l'accesso ai report e alle analisi delle vendite e delle performance della sede.
- **Register (Registratore di Cassa):** gestisce tutte le operazioni relative al registratore di cassa, inclusa la gestione delle sessioni di pagamento e l'apertura del cassetto. È una categoria cruciale per mantenere un controllo rigoroso sui flussi di cassa e sulla sicurezza delle transazioni.
- **Staff (Personale):** questa categoria regola le autorizzazioni per la gestione del personale POS, inclusa l'aggiunta, la modifica o la rimozione di membri dello staff e la gestione dei ruoli.
- **Settings (Impostazioni):** consente la gestione delle impostazioni tecniche del POS, inclusa la personalizzazione della griglia smart, le impostazioni di pagamento e la gestione delle ricevute.

← Create POS role

POS role information

Learn more about [POS roles](#).

Title

Ex. Associate

Set as default POS role

This role will be the default role assigned to new staff.

Permissions

Permissions only apply to the POS app unless specified. Point of Sale channel permissions will only apply to staff with Shopify admin access.

⚠️ Update to the latest version of the POS app to make sure new permissions are applied to your staff.

ℹ️ This POS role has the same permissions as Test 2 Role ×

Allow all Point of Sale permissions for this role

Select Point of Sale permissions for this role

Manager approval

This role can provide manager approval. [Learn more](#)

🚫 Denied ▾

Checkout ^

Add custom sales

🚫 Denied ▾

Ship to customer

🚫 Denied ▾

Edit taxes

🚫 Denied ▾

Discounts ^

Apply custom discounts

Apply custom amount or percentage discounts to the cart or individual products.

🚫 Denied ▾

Apply discount codes

Apply discount codes, created on the [Discounts](#) page from Shopify Admin.

🚫 Denied ▾

GESTIONE DELLE SEDI

La gestione delle locations avviene all'interno del pannello di Shopify e possono venire gestite da tutte gli utenti con il livello di autorizzazione necessario.

Location	Subscription	Average order value	Orders	Gross sales	Discounts	Returns	Gross profit	Gross margin
Arezzo Punto Vendita Via Mino da Poppi 52100 Arezzo Arezzo Italy	Pro	€0.00	0	€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%
Firenze Punto Vendita Via Giovanni Paisiello 50144 Firenze Florence Italy	Pro	€0.00	0	€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%
Via Fratelli Lumiere 19 Via Fratelli Lumiere 19 52100 Arezzo Arezzo Italy	Pro	€0.00	0	€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%
Vivanti Temporary Shop Via Fratelli Lumiere 19 52100 Arezzo Arezzo Italy	Pro	€0.00	0	€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%

Per accedere alla sezione locations, dal menù di sinistra relativo ai canali di vendita, selezionare, nella sezione Point of Sale. Da questa schermata è anche disponibile una tabella di reportistica con dati relativi alle vendite, come: valore ordine medio, numero di ordini, ammontare degli sconti e dati relativi ai resi.

Le date possono venire modificate grazie all'apposito selettore che consente di selezionare un'opzione preimpostata oppure di personalizzare la data di inizio e fine analisi:

Starting	Ending	Gross sales	Discounts	Returns	Gross profit	Gross margin
2024-08-27	2024-08-27	€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%
		€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%
		€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%
		€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%
		€0.00	€0.00	€0.00	€0.00	0%

Cliccando su Add location è possibile aggiungere nuove locations direttamente all'interno del nostro pannello Shopify. Ci troviamo direttamente all'interno della sezione Locations del menù Impostazioni.

In base al piano di sottoscrizione è possibile aggiungere fino a 1.000 locations, per andare incontro anche ai grandi Brand ed alle aziende con modello di business D2C che vogliono distribuire in modo capillare il proprio prodotto grazie a strategie di vendita omnicanale.

The screenshot shows the 'Add location' interface in a Shopify admin panel. On the left is a navigation menu with 'Locations' selected. The main content area is titled 'Add location' and contains two sections: 'Location details' and 'Fulfillment details'. The 'Location details' section has two input fields: 'Name' and 'Address', each with an 'Add' button. The 'Fulfillment details' section has a checked checkbox for 'Fulfill online orders from this location' and the text 'Inventory at this location is available for sale online.' At the bottom right are 'Activate location' and 'Save' buttons. A user profile for Alessandro Pieraccini is visible at the bottom left of the sidebar.

Per configurare la Locations devono essere compilati i campi all'interno della sezione "Name" e "Address".

Il secondo blocco della pagina: "Fullfilment details", se il checkbox viene spuntato, permette di utilizzare l'inventario attribuito a quella locations specifica per completare e spedire gli acquisti che vengono effettuati online.

Quest'opzione è molto utile per gestire la rete di magazzini in modo efficiente, attingendo alle singole disponibilità in base a criteri logici e di business.

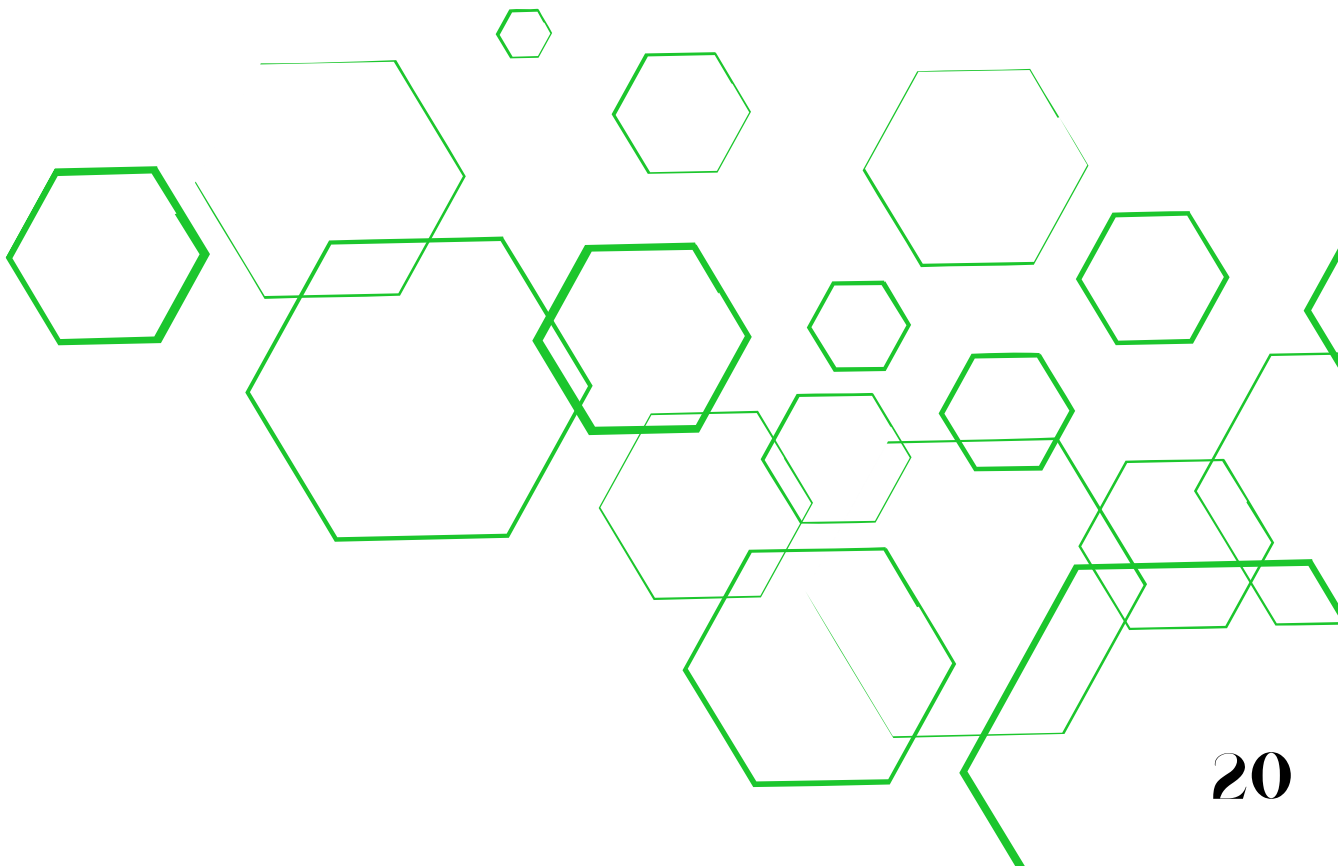
Ad esempio è possibile impedire che le giacenze di un piccolo punto vendita vengano utilizzate per spedire gli ordini online, per i quali potrebbero invece venire utilizzati solamente i magazzini centrali e i grandi negozi della catena.

ASSOCIAZIONE MEMBRI DELLO STAFF A SINGOLE LOCATIONS

Il livello di organizzazione di ruoli, permessi e ambito entro il quale i membri dello staff operano si intreccia efficacemente anche con la gestione delle Locations.

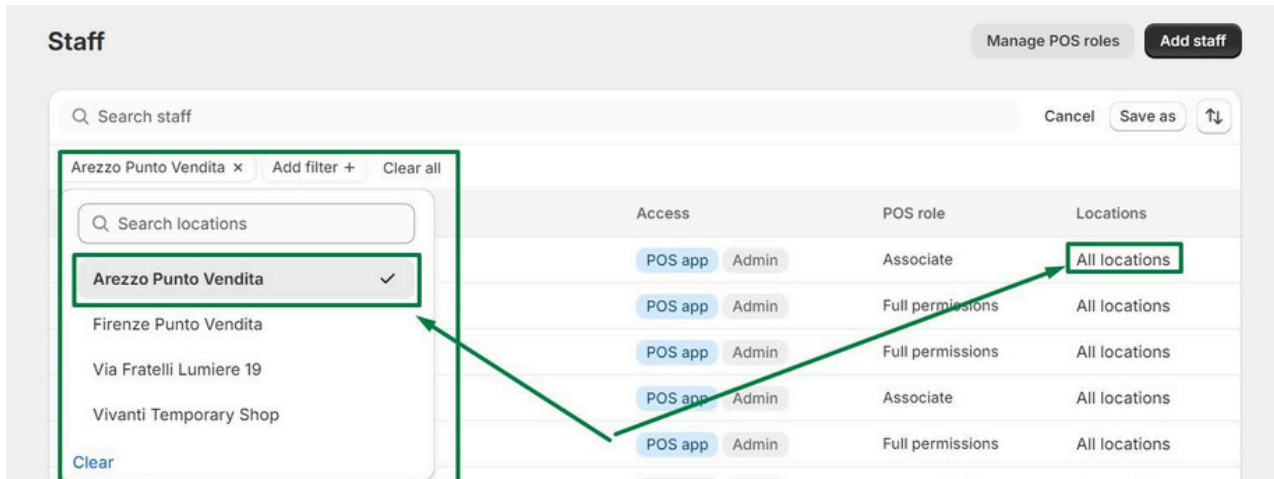
The screenshot displays the 'Staff' management page. The left sidebar contains a menu with 'Point of Sale' and 'Staff' highlighted. The main content area shows a table of staff members with the following columns: Name, Access, POS role, and Locations. The 'Locations' column is highlighted with a green box, and a green arrow points from it to the 'All locations' dropdown menu for the first staff member. Another green arrow points from the 'Locations' column to the 'Staff' menu item in the left sidebar.

Name	Access	POS role	Locations
...@sintraconsulting.eu	POS app Admin	Associate	All locations
Alexandro Pielini	POS app Admin	Full permissions	All locations
F...	POS app Admin	Full permissions	All locations
Ilario B...	POS app Admin	Associate	All locations
D. C...	POS app Admin	Full permissions	All locations
F. C...	POS app Admin	Full permissions	All locations
F. A...	POS app Admin	Full permissions	All locations
G. T...	POS app Admin	Full permissions	All locations
I...	POS app Admin	Full permissions	All locations
J...	POS app Admin	Full permissions	All locations
L. J...	POS app Admin	Store owner	All locations
M. J...	POS app Admin	Full permissions	All locations
R. R...	POS app Admin	Full permissions	All locations
P. R...	POS app Admin	Full permissions	All locations
Ch...	POS app Admin	Full permissions	All locations



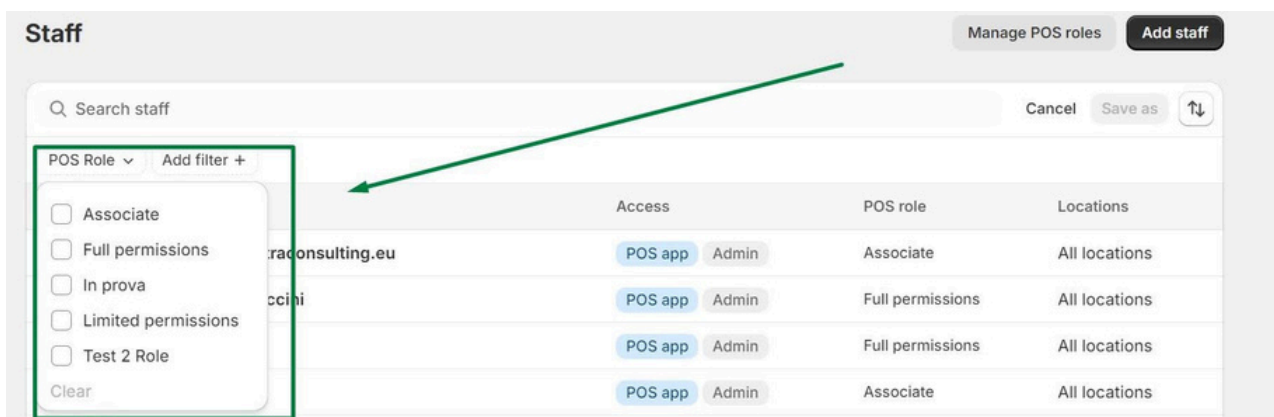
Dalla sottosezione Staff di quella Point of Sale, è già presente una panoramica generale nella quale si può verificare in una singola pagina tutte le associazioni tra membri dello staff e Locations.

Tramite l'utilizzo dei filtri è possibile filtrare per i singoli punti vendita, così da verificare in pochi click chi sono le persone addette alla singola location.



Se un membro dello Staff è associato a tutte le locations, spuntando i singoli punti vendita, questi viene incluso nella selezione.

Questo controllo può essere fatto anche per i ruoli, compresi quelli personalizzati.



LIMITARE LE LOCATIONS ASSOCIATE AL SINGOLO MEMBRO DELLO STAFF

Ovviamente è possibile assegnare ai membri dello staff l'accesso operativo a singole locations. Questo permette di andare incontro a logiche di business e operative di varia natura, come per esempio permettere a impiegati in prova di lavorare solamente in alcuni punti vendita della catena, oppure di assegnare ai manager la propria area di riferimento.

Per modificare questa assegnazione, dalle schermate precedenti è sufficiente entrare nel dettaglio del singolo membro e "limitare" l'accesso alle singole locations:

The screenshot displays the user management interface for the user **a.pieraccini@sintraconsulting.eu**. The interface is organized into sections: **Contact information**, **Point of Sale access**, and **Admin access**.

- Contact information:** Shows the user's email address, a.pieraccini@sintraconsulting.eu.
- Point of Sale access:**
 - Permissions:** States that the user has access to the Point of Sale channel and the Point of Sale app.
 - POS role:** A dropdown menu is set to "Associate (default)". A link for [Manage POS roles](#) is available.
 - PIN:** A section for generating a 4-6 digit PIN. It includes a masked input field (.....) and a [Generate random PIN](#) button.
 - Locations:** A section with a "Restrict access" button highlighted by a green box and a green arrow. Below it, a notification states: "Assigning staff to specific locations is now available. [Learn more.](#)"
- Admin access:** Shows limited permissions for Shopify admin, with a link for [Manage Shopify admin access](#).

At the bottom right, there are two buttons: **Remove Point of Sale access** (in red) and **Save** (in grey).

REPORT E ANALISI

L'importanza dei report e delle analisi all'interno di Shopify POS è fondamentale per ottimizzare la gestione aziendale, soprattutto quando si parla di aziende D2C che raccolgono ingenti volumi di dati.

Grazie all'accesso a dati in tempo reale, le aziende possono effettuare analisi dettagliate delle vendite, monitorando oltre al volume di transazioni e identificando le categorie di prodotti più venduti e i veri bestseller.

Questo permette ai manager di focalizzarsi sugli articoli di maggiore successo, pianificando campagne promozionali mirate o gestendo meglio l'inventario per evitare rotture di stock.

Un livello di dettaglio importante che può essere raggiunto riguarda le performance del personale. I report di Shopify POS consentono di tracciare le vendite per dipendente, permettendo così di individuare i membri dello staff che contribuiscono maggiormente al successo delle vendite e ottimizzare così la gestione delle risorse umane e dei processi di feedback.

Ad esempio questo può includere la pianificazione dei turni in base ai momenti di maggior affluenza, o l'assegnazione di incentivi mirati ai migliori venditori.

È possibile anche una visione comparativa delle sedi con i migliori rendimenti, consentendo di monitorare le performance di vendita per ogni punto vendita fisico.

Una delle potenzialità più avanzate del sistema è la possibilità di incrociare i dati tra diverse entità, come categorie di prodotto, vendite per dipendente e performance per sede.

Questo tipo di analisi consente di individuare con precisione gli elementi di maggior successo, offrendo insight preziosi per ottimizzare strategie di vendita, migliorare la customer experience e focalizzare gli investimenti su ciò che funziona meglio.

I REPORT SHOPIFY

The screenshot shows the 'Reports' section in Shopify POS. At the top right, there is a 'Create custom report' button. Below it is a search bar labeled 'Search reports'. Under the search bar, there are filters for 'Created by' (3 items), 'Category' (1 item), and a 'Benchmarks available' icon. The main area displays a table with 8 results. The table has columns for 'Name', 'Category', 'Last viewed', and 'Created by'. All reports are categorized as 'Retail sales' and were last viewed on 'Aug 28, 2024', all created by 'Shopify'.

Name	Category	Last viewed	Created by
Retail sales by staff at register	Retail sales	Aug 28, 2024	Shopify
Retail sales by Point Of Sale location	Retail sales	Aug 28, 2024	Shopify
Retail sales by product	Retail sales		Shopify
Retail sales by product type	Retail sales		Shopify
Retail sales by product variant SKU	Retail sales		Shopify
Retail sales by product vendor	Retail sales		Shopify
Retail sales by staff at register (daily)	Retail sales		Shopify
Retail sales by staff attributed to sale	Retail sales		Shopify

At the bottom of the table, there is a link: 'Learn more about reports'.

I report di Shopify POS offrono una panoramica chiara e dettagliata delle operazioni di vendita al dettaglio, fornendo dati cruciali per analizzare la performance dell'azienda.

Questi report includono informazioni essenziali come:

- **Vendite al dettaglio per dipendente al registratore:** permette di monitorare la performance del personale a livello individuale, identificando quali membri dello staff generano più vendite.
- **Vendite al dettaglio per sede del punto vendita:** consente di comparare i risultati delle diverse sedi fisiche, aiutando i manager a identificare le location più performanti e quelle che necessitano di miglioramenti.
- **Vendite al dettaglio per prodotto:** fornisce una visione dettagliata dei prodotti più venduti, facilitando decisioni informate sulla gestione delle scorte e sugli investimenti.
- **Vendite al dettaglio per tipo di prodotto:** analizza le categorie di prodotto più performanti, permettendo di adattare l'offerta in base alle preferenze dei clienti.
- **Vendite per varianti SKU e fornitori:** aiuta a capire quali varianti di prodotto e fornitori performano meglio, ottimizzando così la gestione dell'inventario e delle relazioni con i fornitori.

Oltre ai report standard con alto livello di dettaglio, una delle funzioni più potenti di Shopify POS è la possibilità di creare report personalizzati.

La personalizzazione consente di adattare i report alle specifiche esigenze dell'organizzazione, incrociando diversi tipi di dati per ottenere insight più mirati.

La flessibilità di creare custom report permette alle aziende di effettuare analisi specifiche per ottimizzare processi interni, gestione delle vendite o performance del personale.

← Retail sales by staff at register

Print Export Save as

Jul 29-Aug 28, 2024

Sales channel name is Point of Sale

Staff name	POS location name	Orders	% of sales with staff help	Average order value	Units per transaction
Summary		12	22.47%	€40.90	
Jonathon Bowers	Vivanti Temporary Shop	8	25.21%	€55.35	
Alessandro Pieracci	Vivanti Temporary Shop	4	0.00%	€11.99	

Showing 2 of 2 result(s).

Search for columns

Order

- Additional fees
- Adjustment
- Average order value
- Canceled
- Cost recorded
- Discounts
- Duties
- Payment status
- Fulfillment status
- Gross margin
- Gross profit

All'interno del singolo report è possibile raggiungere nativamente, senza l'ausilio di sistemi esterni, livelli di dettaglio approfonditi.

I report di vendita Shopify POS offrono una versatilità avanzata, grazie alla possibilità di filtrare le date e di utilizzare una vasta gamma di filtri personalizzati, che permettono ai manager di generare analisi dettagliate e adattate alle esigenze specifiche dell'azienda.

È possibile selezionare intervalli di tempo specifici, per esempio, per monitorare la performance durante periodi di alta stagione, eventi promozionali o semplicemente per confrontare le vendite su base settimanale o mensile.

L'utilizzo dei filtri avanzati offre un livello di dettaglio elevato: i manager possono monitorare aspetti come il valore medio dell'ordine, le quantità restituite, lo stato dell'evasione degli ordini o il margine lordo.

Questi strumenti consentono di ottenere una visione chiara di come ogni singolo elemento influisce sulla performance generale.

È anche possibile esportare i dati in formato CSV con conseguenti analisi avanzate utilizzando fogli di calcolo e tabelle pivot.

Questo supporta analisi comparative complesse tra diverse sedi, staff o categorie di prodotto, permettendo di identificare tendenze e opportunità strategiche.

Esempi di Analisi POS:

- **Analisi del valore medio dell'ordine:** monitorare il valore medio degli ordini è fondamentale per ottimizzare le strategie di upselling e cross-selling. Per esempio, un retail manager può valutare se le promozioni sugli accessori riescono ad aumentare il valore medio per transazione o se l'introduzione di nuovi prodotti premium porta ad un incremento delle vendite complessive.
- **Analisi delle performance del personale:** attraverso l'uso del filtro % delle vendite con assistenza del personale o nome dello staff, è possibile comparare i risultati di ogni dipendente. Questo aiuta i manager a identificare chi sta trainando le vendite e chi potrebbe necessitare di ulteriori incentivi o formazione.
- **Analisi delle sedi POS più performanti:** utilizzando il filtro nome della sede del POS, i manager possono analizzare le performance tra diverse location per comprendere quali sedi stiano performando meglio o quali necessitino di maggiore supporto o nuove strategie di vendita.
- **Analisi degli sconti e delle promozioni:** con il filtro sconti applicati, i manager possono monitorare l'efficacia delle campagne promozionali e valutare come gli sconti influiscono sui volumi di vendita e sui margini. Un'analisi di questo tipo consente di comprendere se le promozioni applicate stanno generando un aumento reale dei profitti o solo una crescita temporanea del volume di vendite.

SHOPIFY POS E SINTRA CONSULTING

SINTRA CONSULTING: ESPERIENZA E INNOVAZIONE

Sintra Consulting è un partner tecnologico strategico con oltre 20 anni di esperienza nel supportare brand nazionali e internazionali nella crescita attraverso soluzioni tecnologiche avanzate.

É stata una dei primi **Shopify Expert Partner** ed ha acquisito una posizione di rilievo nel panorama e-commerce e nelle strategie omnichannel, offrendo consulenza e implementazione per garantire un'integrazione fluida tra negozi fisici e digitali. La sua filosofia è orientata all'innovazione, con un focus su soluzioni scalabili che rispondono alle esigenze specifiche di ogni business.

SOLUZIONI SU MISURA PER L'OMNICANALITÀ

A differenza di altri fornitori, Sintra non si limita al supporto dell'installazione di Shopify POS, ma costruisce strategie omnicanale personalizzate, pensate per connettere ogni punto di contatto tra il cliente e l'azienda.

Grazie al proprio software di gestione Omnichannel, offre una gestione centralizzata con ERP, CMS e altri applicativi aziendali, di ordini e inventario, permettendo ai brand di sincronizzare operazioni tra e-commerce e negozi fisici. Questa visione integrata consente di ottimizzare la customer experience e di aumentare l'efficienza operativa, soprattutto per aziende D2C che operano su più sedi.

PERCHÉ SCEGLIERE SINTRA: PERSONALIZZAZIONE E SUPPORTO

Uno dei punti di forza di Sintra è la capacità di personalizzare Shopify POS per ogni cliente, integrando anche hardware di terze parti e adattando il sistema alle normative fiscali locali.

Sintra non si limita all'aspetto tecnologico ma fornisce supporto continuo ai suoi clienti, sia in fase di implementazione che di post-vendita, garantendo che il sistema sia utilizzato al massimo delle sue potenzialità.

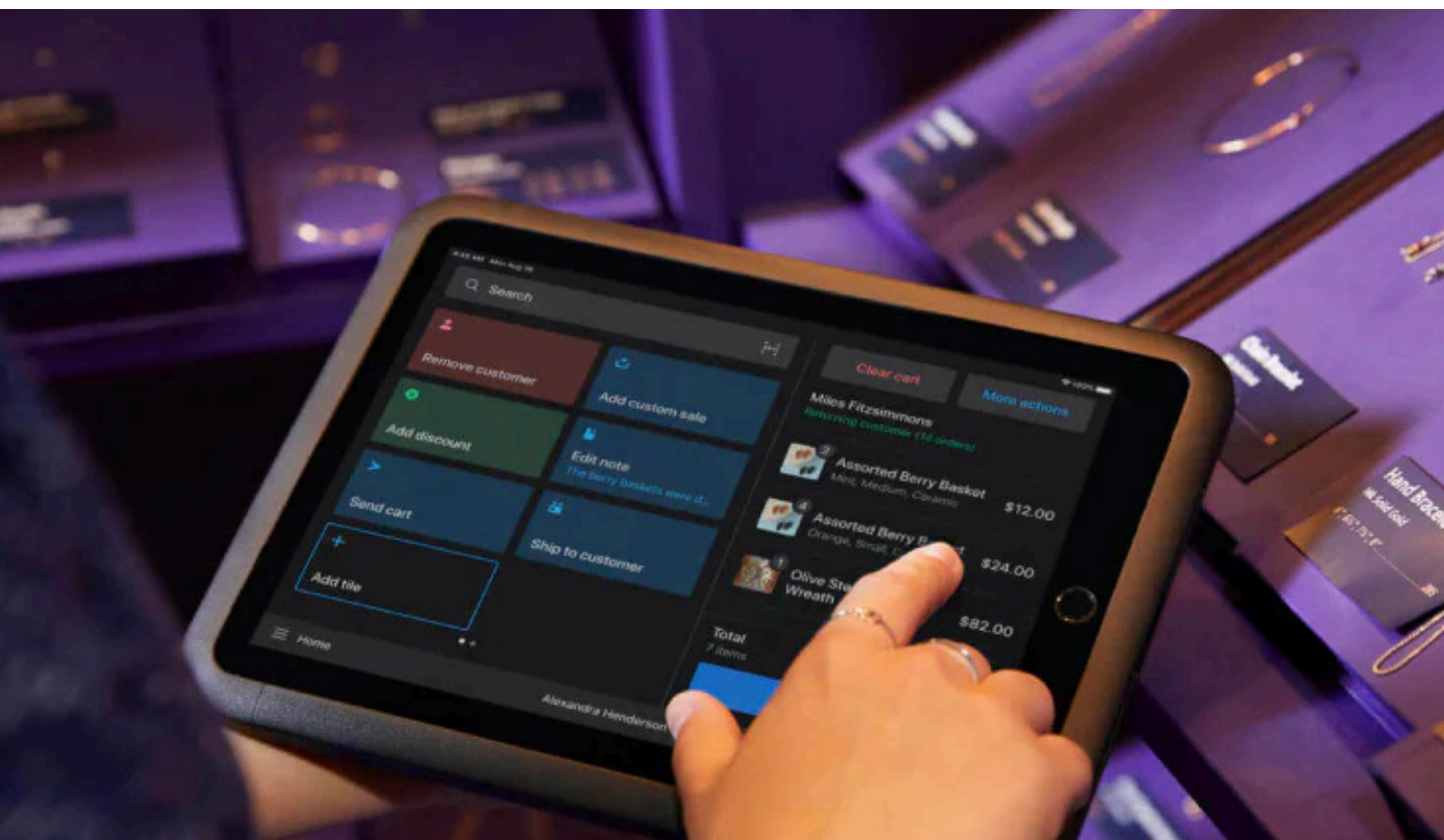
Offre anche pacchetti di manutenzione per garantire continuità di business e programmi di formazione dedicati per il personale, assicurando che ogni membro del team sia in grado di utilizzare Shopify POS in modo efficace e sicuro.

UN ECOSISTEMA PERFETTO: SINTRA E SHOPIFY POS

Sintra trasforma Shopify POS in un vero motore per la crescita aziendale, integrandolo con l'infrastruttura digitale e i punti vendita fisici.

Grazie alla **scalabilità** delle sue soluzioni, Sintra permette ai brand di adattarsi rapidamente alle sfide del mercato, migliorare la gestione dell'inventario, ottimizzare la logistica e centralizzare i dati operativi.

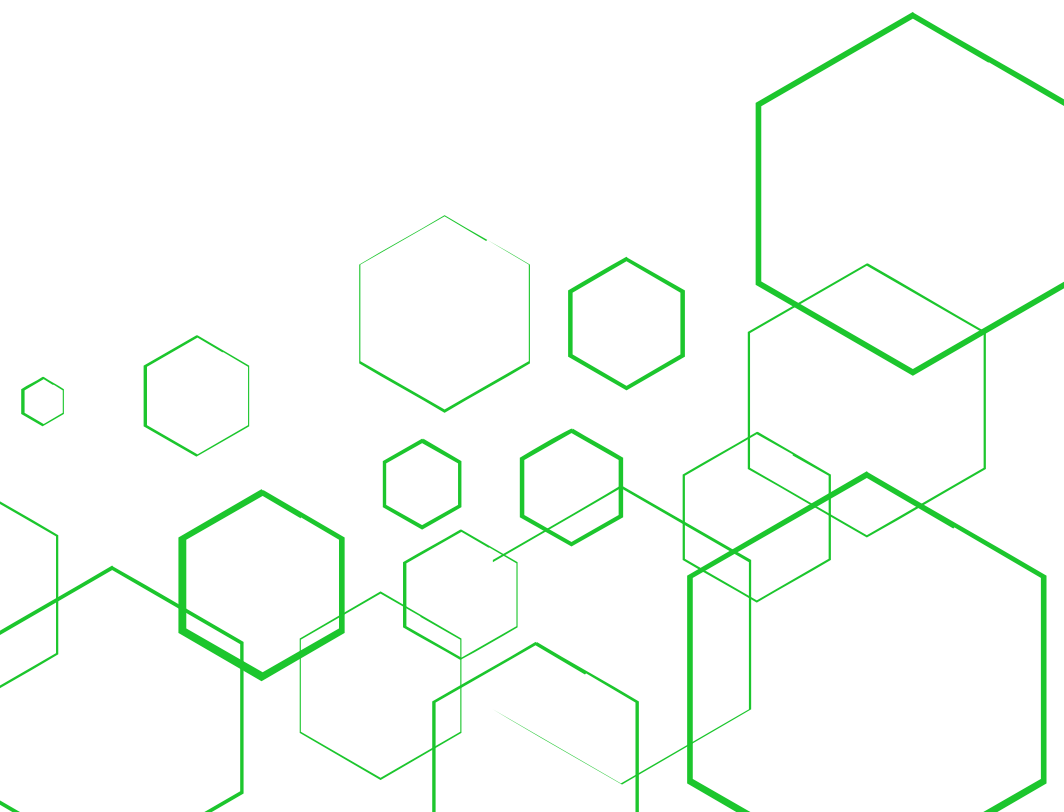
Shopify POS, grazie all'integrazione con le soluzioni di Sintra, diventa una piattaforma che evolve con il business, e si adatta ad organizzazioni di tutte le dimensioni, da piccole catene di negozi a grandi brand internazionali.



CARATTERISTICHE TECNICHE

GESTIONE DELLE TRANSAZIONI E METODI DI PAGAMENTO

- **Tipi di pagamento accettati:** Visa, Mastercard, American Express, Apple Pay, Google Pay, carte regalo.
- **Metodi di pagamento fisici:** supporto per pagamenti tap, chip e swipe tramite Shopify Payments.
- **Tempi di pagamento:** transazioni elaborate in meno di 3 secondi grazie all'integrazione diretta con Shopify Payments.
- **Capacità di gestione transazioni:** supporta migliaia di transazioni giornaliere senza limiti.
- **Valute supportate:** possibilità di accettare pagamenti in più valute, sincronizzando i tassi di cambio in tempo reale.
- **Personalizzazione del checkout:** il checkout può essere personalizzato con sconti, tasse e valute locali.
- **Ricevute personalizzate:** ricevute digitali inviate via email o SMS immediatamente dopo il pagamento.
- **Tasse e imposte automatiche:** Shopify POS calcola automaticamente tasse e imposte locali in base alla posizione del negozio.
- **Sicurezza transazioni:** crittografia end-to-end e conformità PCI DSS per proteggere tutte le transazioni.



GESTIONE DEGLI ORDINI E DELL'INVENTARIO

- **Sincronizzazione in tempo reale:** ordini e inventario sincronizzati in tempo reale tra negozi fisici e online.
- **Gestione multi-location:** Shopify POS permette di gestire l'inventario in più sedi, con report separati per ciascun negozio.
- **Tracciamento dello stato dell'inventario:** visualizzazione in tempo reale di prodotti in stock, esauriti e in arrivo.
- **Gestione ordini da altre sedi:** se un prodotto non è disponibile in negozio, può essere ordinato e spedito da un'altra sede o magazzino.
- **Ritiro in negozio (Click & Collect):** i clienti possono acquistare online e ritirare i prodotti in negozio.
- **Gestione delle varianti prodotto:** sincronizzazione precisa di varianti come taglie, colori e stili, con aggiornamenti istantanei dell'inventario.
- **Gestione dei resi:** Shopify POS gestisce resi e cambi, con la possibilità di riportare i prodotti in inventario o ordinarli nuovamente.
- **Report di vendita per sede:** report dettagliati sulle vendite per ciascun punto vendita, con monitoraggio in tempo reale della disponibilità dei prodotti.
- **Attribuzione priorità di spedizione tra le sedi:** impostazione di regole per la gestione della spedizione dei prodotti in base alle sedi.

FUNZIONALITÀ DI REPORTING E ANALISI DELLE PERFORMANCE

- **Aggiornamento in tempo reale:** la dashboard si aggiorna automaticamente con ogni nuova transazione e variazione dell'inventario.
- **Report sulle vendite:** report dettagliati per vedere le vendite giornaliere, settimanali o mensili per ogni sede.
- **Monitoraggio del personale:** tracciamento delle prestazioni di ciascun membro dello staff, inclusi numero di vendite e valore medio dell'ordine.
- **Valore medio dell'ordine (AOV):** metriche dettagliate sul valore medio degli ordini e sulle performance delle promozioni.
- **Analisi delle performance dei prodotti:** report sui prodotti più venduti e sulle categorie con le migliori prestazioni.
- **Tracciamento delle promozioni:** monitoraggio dei risultati delle promozioni, sconti e vendite speciali in tempo reale.
- **Report personalizzabili:** creazione di report personalizzati su base giornaliera, settimanale, mensile o personalizzata.
- **Confronto tra sedi:** analisi comparativa delle performance tra negozi fisici e canali online, con possibilità di monitorare metriche individuali.

INTEGRAZIONE CON L'ECOSISTEMA SHOPIFY E SCALABILITÀ

- **Supporto per multi-sede:** Shopify POS supporta la gestione simultanea di fino a 1.000 sedi fisiche.
- **Compatibilità hardware/software:** compatibile con dispositivi mobili iOS e Android, lettori di carte, scanner di codici a barre e stampanti.
- **Integrazione con Shopify Payments:** sincronizzazione immediata con Shopify Payments per semplificare la gestione delle transazioni.
- **Gestione centralizzata:** tutte le operazioni, incluse vendite, ordini e inventario, sono gestite da un'unica dashboard centralizzata.
- **Supporto per applicazioni di terze parti:** integrazione con app esterne per gestione fedeltà, programmi di sconti, e CRM.
- **Aggiornamento automatico del sistema:** Shopify POS si aggiorna automaticamente senza interruzioni delle operazioni in negozio.
- **Supporto omnichannel:** sincronizzazione tra canali online e offline con gestione unificata di inventario e ordini.
- **Flusso continuo di dati:** i dati su vendite e performance fluiscono senza interruzioni tra tutte le sedi e canali.
- **Flessibilità di pagamento:** accetta più valute e metodi di pagamento tramite una singola interfaccia integrata.

GESTIONE DELLO STAFF E SICUREZZA DEL SISTEMA

- **Gestione tramite PIN personale:** ogni membro dello staff ha un codice PIN unico per accedere al sistema, garantendo la tracciabilità delle attività.
- **Ruoli e permessi personalizzabili:** creazione di diversi livelli di accesso per limitare l'utilizzo di funzionalità sensibili, come la modifica dei prezzi o i rimborsi.
- **Tracciamento delle attività del personale:** ogni transazione effettuata dal personale è registrata, con possibilità di monitorare performance individuali.
- **Report sulle performance del personale:** report che tracciano il numero di vendite, il valore medio degli ordini e altre metriche di efficienza per ciascun dipendente.
- **Sicurezza dei dati:** Shopify POS è conforme agli standard di sicurezza PCI-DSS, proteggendo i dati sensibili dei clienti.
- **Autorizzazione per sconti:** solo il personale con i permessi appropriati può applicare sconti o modificare il prezzo dei prodotti.
- **Monitoraggio remoto:** i manager possono monitorare in tempo reale le operazioni del personale anche da remoto tramite la dashboard Shopify.
- **Gestione multi-sede del personale:** permette ai manager di gestire e monitorare lo staff in più sedi contemporaneamente, con report specifici per ogni punto vendita.
- **Formazione del personale:** Shopify POS supporta una funzione di assistenza e formazione interna per agevolare l'apprendimento delle nuove funzionalità.

STRUMENTI E HARDWARE

DA COSA È COMPOSTO SHOPIFY POS?



Per gestire vendite e operazioni nel punto vendita è necessario che la strumentazione sia integrata e garantisca sicurezza e continuità di business. L'hardware di Shopify POS è una soluzione tutto incluso che grazie all'integrazione nativa con i sistemi CMS Shopify permette operazioni veloci e continuità nel flusso di dati, senza la necessità di operazioni di conguaglio successiva.

L'hardware Shopify POS è composto da una gamma completa di dispositivi progettati specificamente per funzionare in sinergia con il software Shopify, non è necessario ricorrere all'acquisto di hardware di terze parti.

KIT COMPLETI DA BANCONE: TUTTO CIÒ DI CUI HAI BISOGNO IN UN UNICO PACCHETTO

Il Kit completo da bancone è la soluzione perfetta per iniziare a vendere nel punto vendita grazie a Shopify POS. È una soluzione completa e include tutto il necessario per gestire le operazioni di vendita al dettaglio.

Sono disponibili diverse soluzioni per andare incontro a bisogno e necessità specifici. Ad esempio il Pacchetto Da Bancone Wireless comprende un terminale POS, uno scanner per codici a barre Bluetooth, una stampante per ricevute, e un cassetto portadenaro.

Tutti questi dispositivi sono progettati per funzionare perfettamente con i tablet USB-C iOS o Android, garantendo una gestione fluida e sicura delle transazioni.

Uno dei principali vantaggi di questi kit è la sicurezza dei pagamenti. Con il supporto per i requisiti PCI DSS e la certificazione EMV, Shopify POS protegge i dati delle carte di pagamento, offrendo una protezione completa sia per il commerciante che per il cliente.

Anche in termini di esperienza di acquisto, il display dedicato al cliente nel terminale POS permette agli acquirenti di seguire ogni fase del processo di pagamento, aumentando la trasparenza e la fiducia nel servizio.



SHOPIFY POS TERMINAL



Il Shopify POS Terminal è progettato per essere il fulcro del processo di checkout nel tuo negozio. Questo dispositivo, con un design compatto e moderno, accetta pagamenti contactless, con chip e banda magnetica.

Collega il terminale al tuo tablet per un'esperienza di pagamento ottimale, con la possibilità di visualizzare le transazioni grazie a un display dedicato rivolto al cliente. Supporta la connettività WiFi ed Ethernet, offrendo una connettività affidabile per l'elaborazione dei pagamenti.

Le funzionalità del terminale POS vanno oltre il semplice pagamento: è possibile personalizzare il display con il logo del brand o immagini promozionali, creando così un'esperienza cliente personalizzata.

Il terminale è compatibile con la modalità di visualizzazione per i clienti, che consente di seguire il dettaglio dell'acquisto, inserire il PIN in sicurezza e scegliere l'opzione di ricevuta preferita.



ACCESSORI ESSENZIALI



Oltre ai dispositivi principali, Shopify offre una serie di accessori per completare la tua configurazione POS.

Dallo scanner per codici a barre Socket Mobile S720 per una scansione precisa e veloce, alla stampante per ricevute LAN Star Micronics, ogni componente è progettato per essere integrato nativamente con il sistema Shopify POS, garantendo così un'operatività impeccabile.

Anche i dettagli tecnici, come la connettività USB-C per il supporto tablet, sono pensati per offrire una configurazione semplice e sicura.

BENEFICI DELL'INTEGRAZIONE NATIVA

L'integrazione nativa dell'hardware con il software Shopify non solo semplifica l'installazione, ma riduce anche i tempi di inattività e gli errori di sistema.

Ogni dispositivo è progettato per funzionare senza problemi con l'ecosistema Shopify, offrendo aggiornamenti regolari e supporto continuo. Inoltre, con la sicurezza certificata EMV e PCI DSS, i tuoi dati e quelli dei tuoi clienti sono sempre protetti.



sintra

USO QUOTIDIANO DI SHOPIFY POS

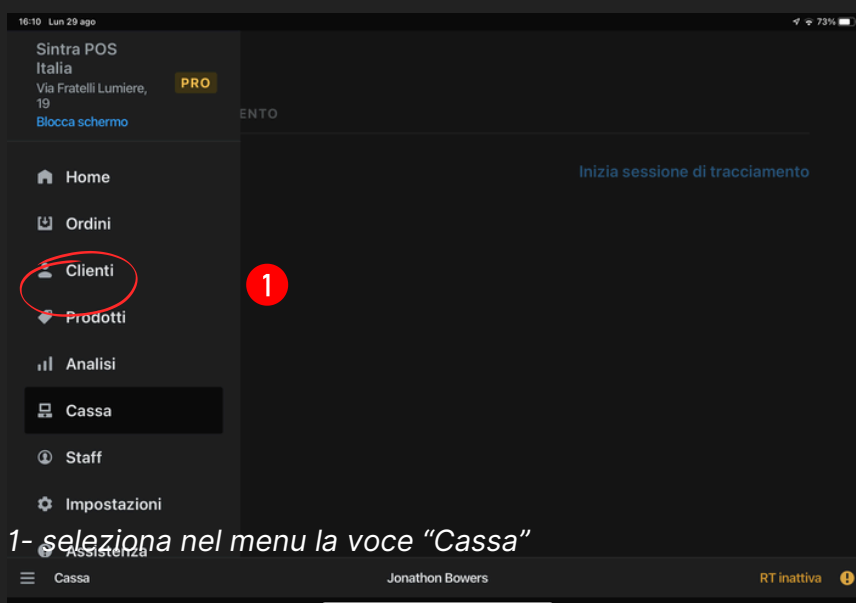
Vediamo ora come questi strumenti si integrano all'interno di una giornata lavorativa standard

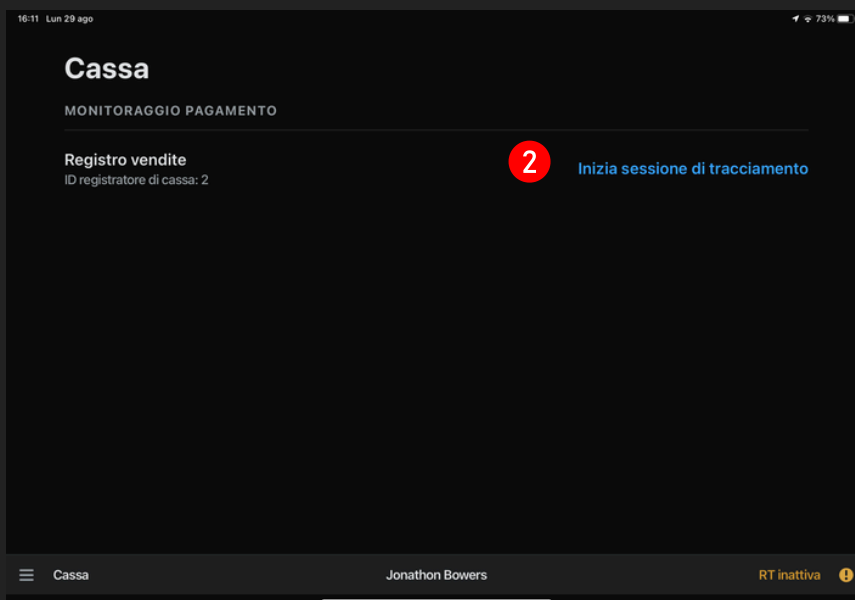
INIZIO GIORNATA

All'inizio della giornata è necessario aprire il libro cassa della giornata ed iniziare la sessione.

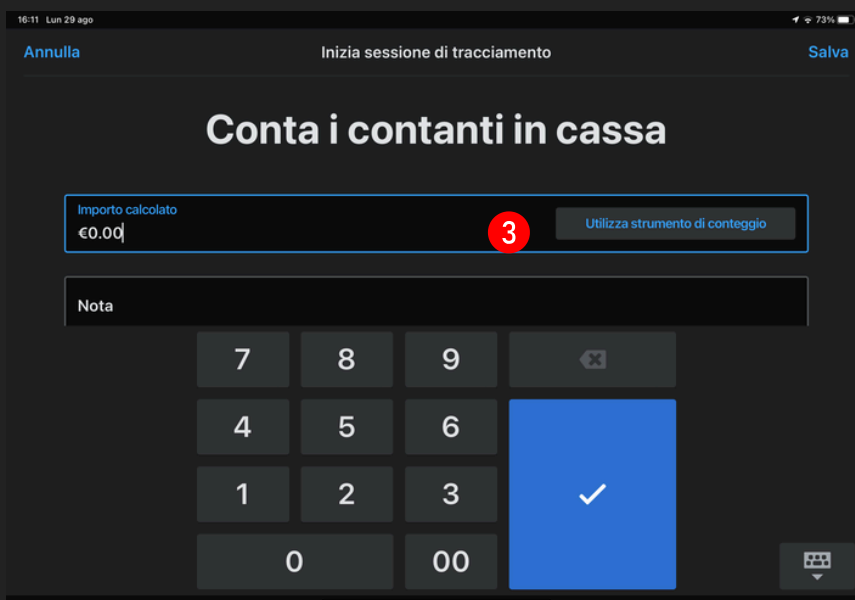
La prima cosa da fare dopo aver aperto l'app Shopify POS è andare alla voce di menu

“ **Cassa → Inizia sessione di tracciamento** ”. Per soddisfare i requisiti di legge, è necessario documentare il saldo di cassa all'inizio. Ad esempio, ci può essere un importo iniziale di € 300 sotto forma di varie banconote e monete. Per semplificare e velocizzare il conteggio, il sistema Shopify POS offre qui un aiuto per il conteggio

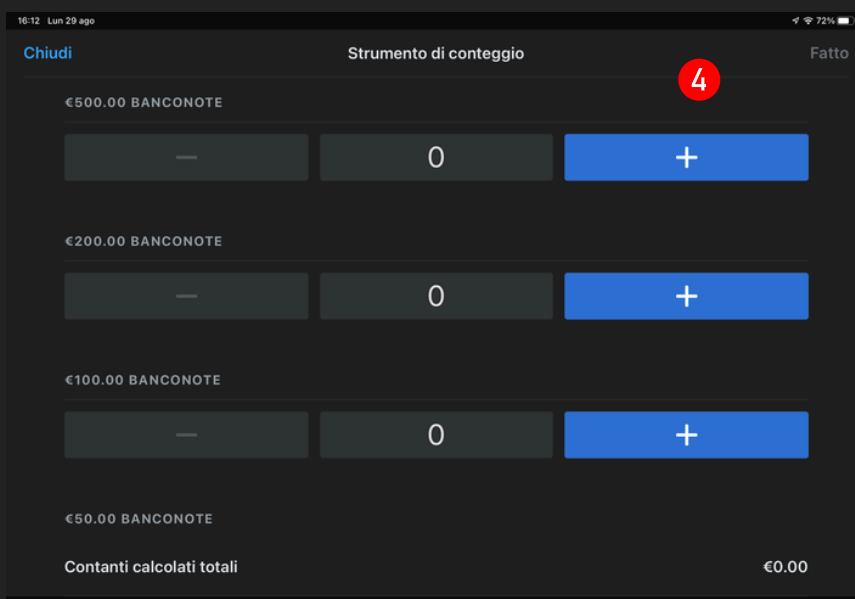




2- inizia la sessione



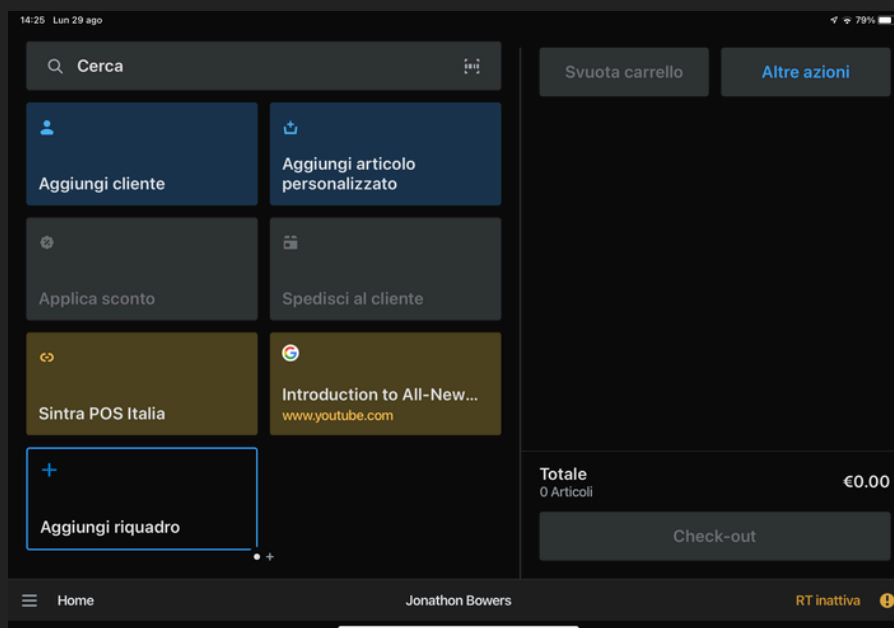
3- velocizza il conteggio con il sistema di Shopify



4- inserire le banconote e/o monete presenti in cassa

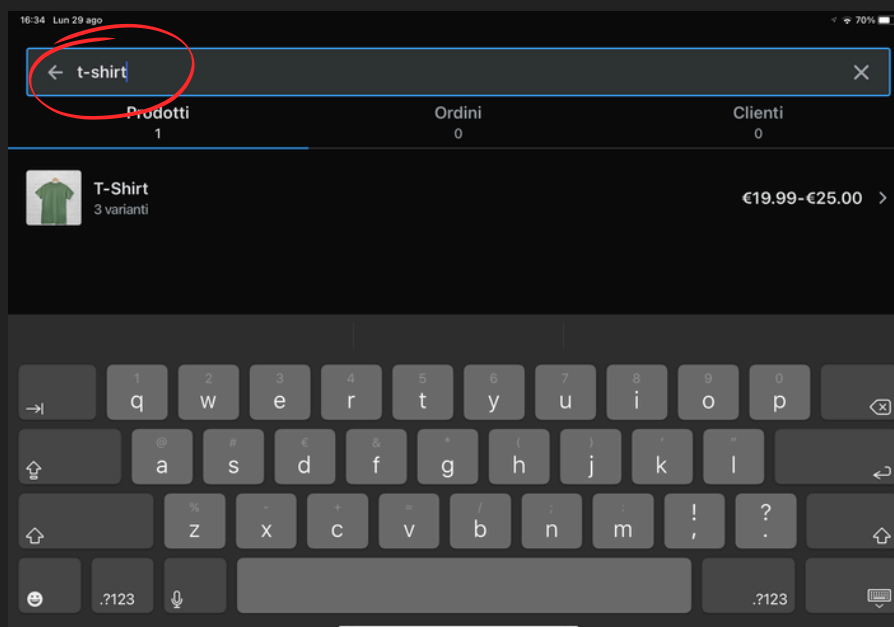
PROCEDURA DI PAGAMENTO

Il punto di partenza nell'attività quotidiana è sempre la visualizzazione della Griglia Smart nella schermata iniziale. Come già menzionato, tutti gli elementi rilevanti sono rappresentati sotto forma di un riquadro all'interno della schermata. Questo può riguardare sia i prodotti più venduti che i prodotti cross-sell in offerta, nonché sconti, buoni o punti fedeltà



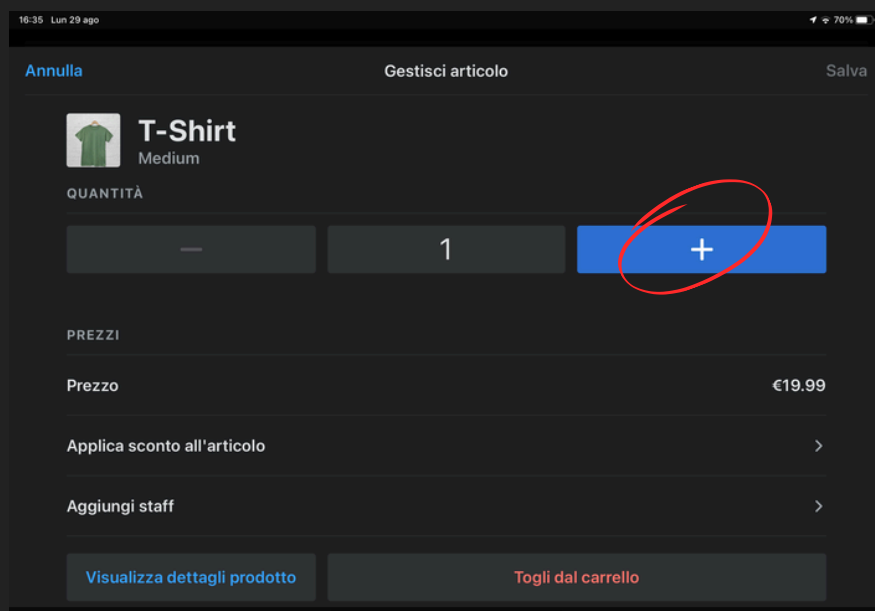
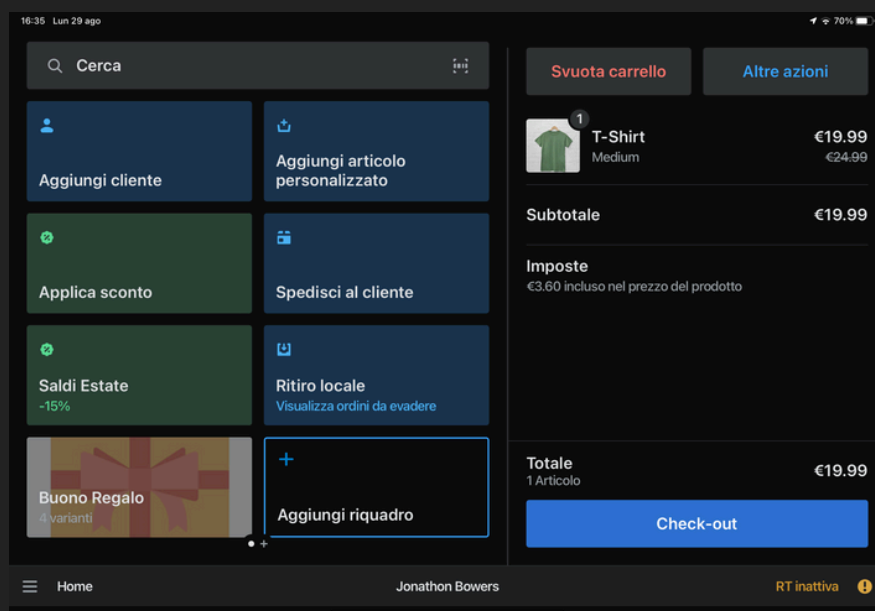
SCANSIONARE O CERCARE UN PRODOTTO

Durante il processo di vendita, per aggiungere rapidamente un prodotto al carrello potete scannerizzare il codice a barre utilizzando lo Scanner o la fotocamera del dispositivo. In alternativa, è possibile aggiungere il prodotto direttamente nell'App Shopify POS utilizzando il campo di ricerca.



QUANTITÀ

E' possibile determinare la quantità dei prodotti selezionando il prodotto nel carrello e cliccando sul tasto "+" oppure scannerizzando due volte il prodotto con lo scanner di codice a barre.

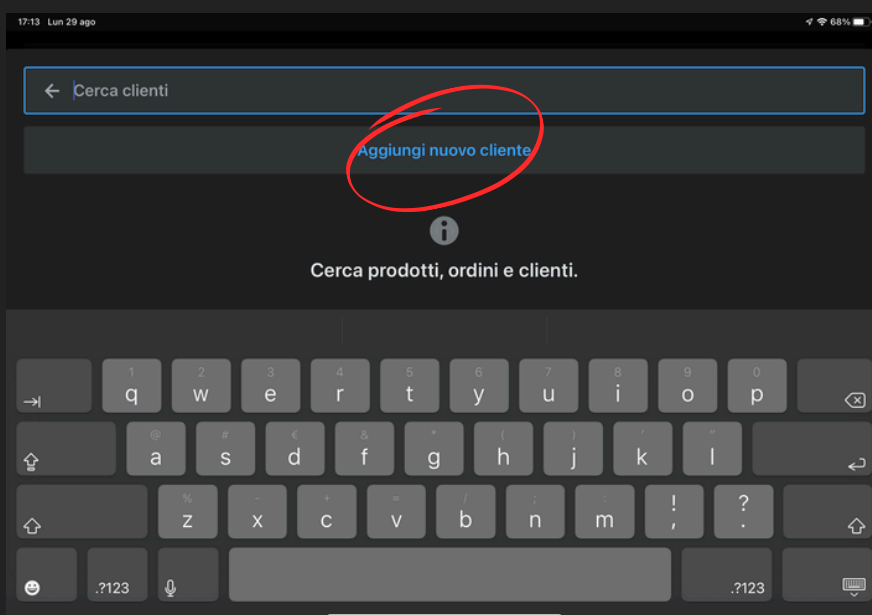
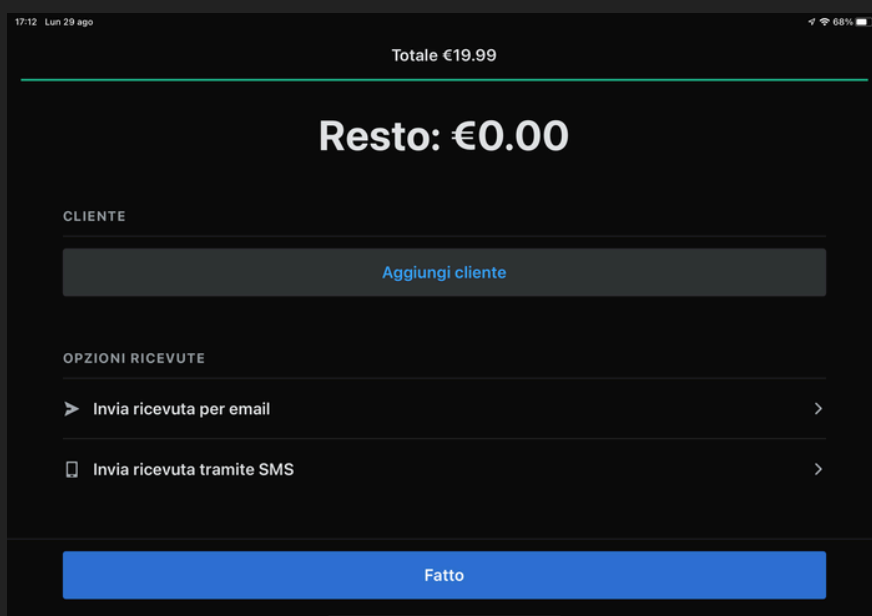


AGGIUNGERE PROFILO CLIENTI

Ad ogni ordine potete assegnare un profilo cliente. Se il cliente è nuovo potete creare il profilo durante il checkout, nel caso di clientela esistente potete fare una ricerca per email o nome e collegare il profilo all'ordine. La creazione di un profilo cliente non è assolutamente obbligatoria, è necessario che il cliente voglia condividere le sue informazioni ed è soprattutto necessario disporre di tempo.

Raccogliere tutti questi dati comporta però diversi vantaggi per voi, come per esempio:

- Farvi un'idea dei modelli di acquisto, dei gusti dei clienti, utile per upselling o consigli su misura
- Ricercare ordini precedenti se un cliente desidera acquistare lo stesso prodotto (taglia, colore, ecc.) di quello acquistato in precedenza oppure se un cliente vuole fare reso o cambio senza essere in possesso della ricevuta.



17:14 Lun 29 ago 68%

Annula Aggiungi nuovo cliente Salva

RECAPITI

Nome Obbligatorio

Cognome

Indirizzo email

Numero di telefono

Aggiungi cliente al carrello

INDIRIZZI

SCONTI

Gli sconti possono essere facilmente impostati e applicati oppure rimossi nuovamente.

17:24 Lun 29 ago 67%

Cerca

Svuota carrello Altre azioni

Aggiungi cliente Aggiungi articolo personalizzato

Applica sconto Spedisci al cliente

Saldi Estate -15% Ritiro locale Visualizza ordini da evadere

Buono Regalo 4 varianti Aggiungi riquadro

Pantaloni Jeans, W32H34 €49.99 €57.99

Cappellino Grigio €17.99 €22.99

Subtotale €67.98

Imposte €12.25 incluso nel prezzo del prodotto

Totale 2 Articoli €67.98

Check-out

Home Jonathon Bowers RT inattiva

17:24 Lun 29 ago 66%

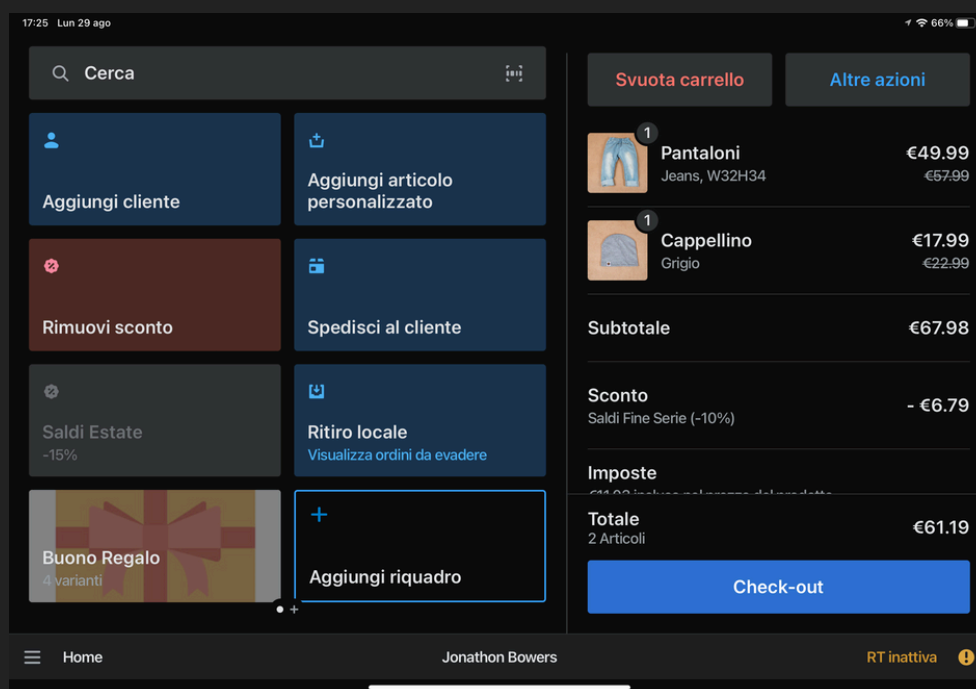
Annula Applica sconto al carrello Salva

SCONTO Cancella sconto

Importo (€) Percentuale (%) Codice sconto

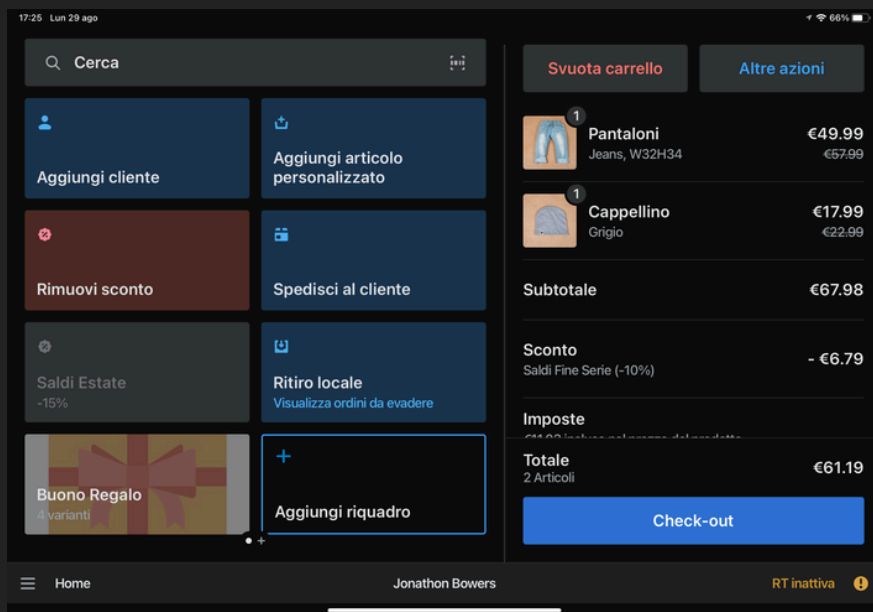
Percentuale 10% Obbligatorio

Titolo Saldi Fine Serie



CARRELLO

- **Attribuire la vendita ad un membro dello Staff** prima della conclusione dell'ordine. E' possibile attribuire un intero ordine, o un solo articolo. Visualizzando il report "Vendite al dettaglio per staff che ha gestito la vendita" o "vendite al dettaglio per staff" è possibile monitorare le performance di un team o di un singolo venditore.
- **Compra in negozio e ricevi l'ordine a casa** : opzione fondamentale per i business che si occupano di prodotti ingombranti e che possono inviare i propri prodotti disponibili in magazzino. L'ordine andrà poi contrassegnato manualmente come evaso una volta spedito.
- **Acquisto online e ritiro in negozio** : si tratta di un servizio accattivante per i clienti che potrebbero essere attirati con l'idea di risparmiare i costi di spedizione ed ottenere più velocemente i loro prodotti. Ricordati quindi di attivare l'opzione ritiro in locale per tutte le sedi in cui lo offri, da qui "**Impostazioni**" → "**Spedizione e consegna**" → "**Ritiro locale**" → **click "Gestisci" per la sede che desideri abilitare** → **Selezionare "Questa sede offre il ritiro locale"** → **Sotto Informazioni al check-out, modifica le impostazioni in base alle tue esigenze**
- **Invio del carrello via mail**: riduce la perdita di vendite per gli utenti indecisi del negozio fisico. In maniera molto facile è possibile inviare all'utente il carrello completo con tutti i prodotti visualizzati in negozio in modo tale che possa avere più tempo per decidere quali prodotti e se acquistare.
- **Salvataggio e recupero di un carrello**: Quando un cliente non può concludere l'acquisto presso il tuo negozio, per vari motivi, è possibile salvarlo per poterlo poi recuperare al suo ritorno e concludere. Quest'opzione non blocca il prodotto ne sottrae quantità allo stock ma aiuta lo staff a risparmiare tempo.



CHECK OUT

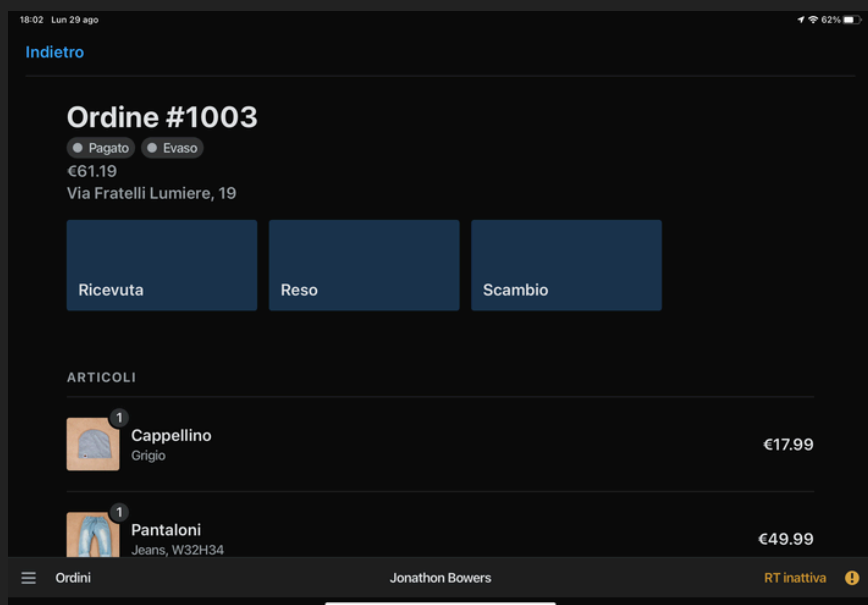
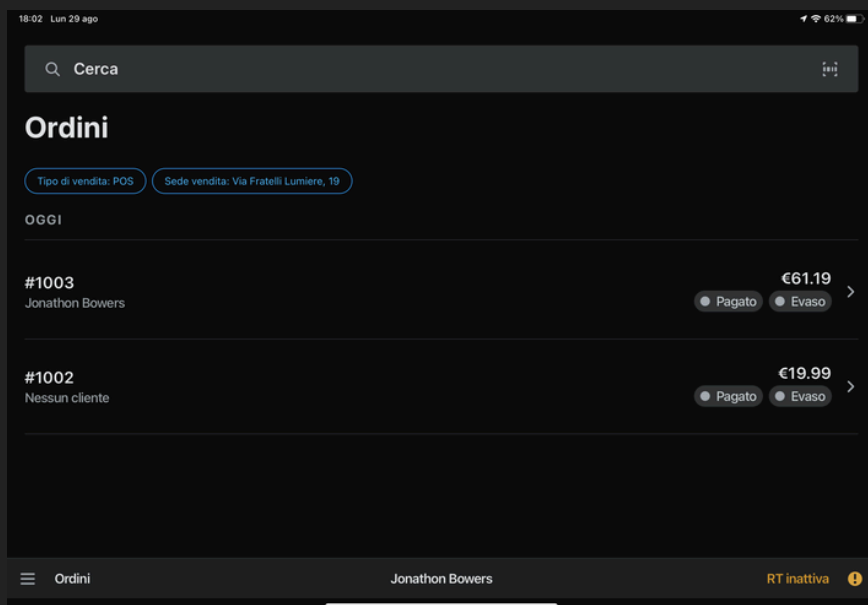
Una volta arrivato al checkout, ora si può selezionare il metodo di pagamento desiderato per il cliente, sia il pagamento in contanti che con carta, ma sono possibili anche buoni regalo, con cui si potrà poi elaborare il pagamento.



NB: Se è stato configurato correttamente il lettore di carte WisePad3, questo vi si collegherà automaticamente per accettare i pagamenti con la carta.

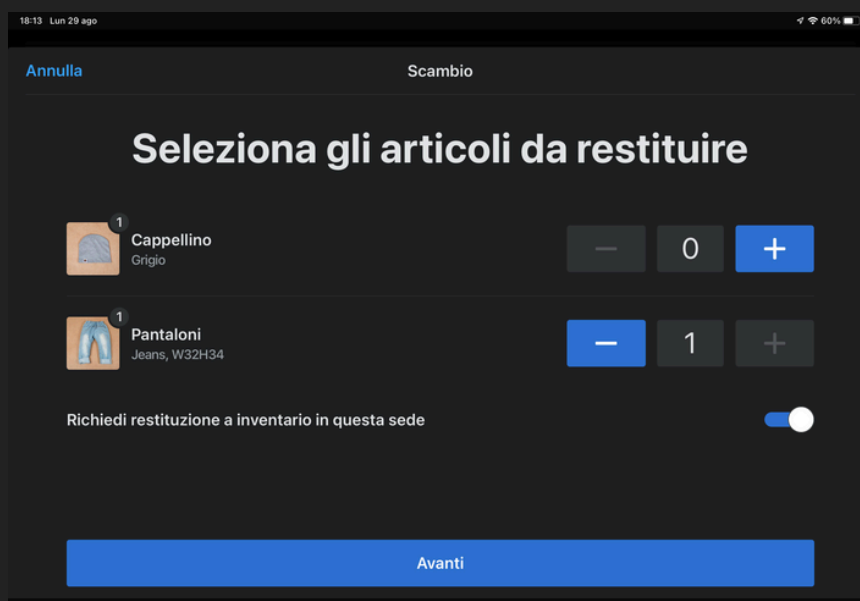
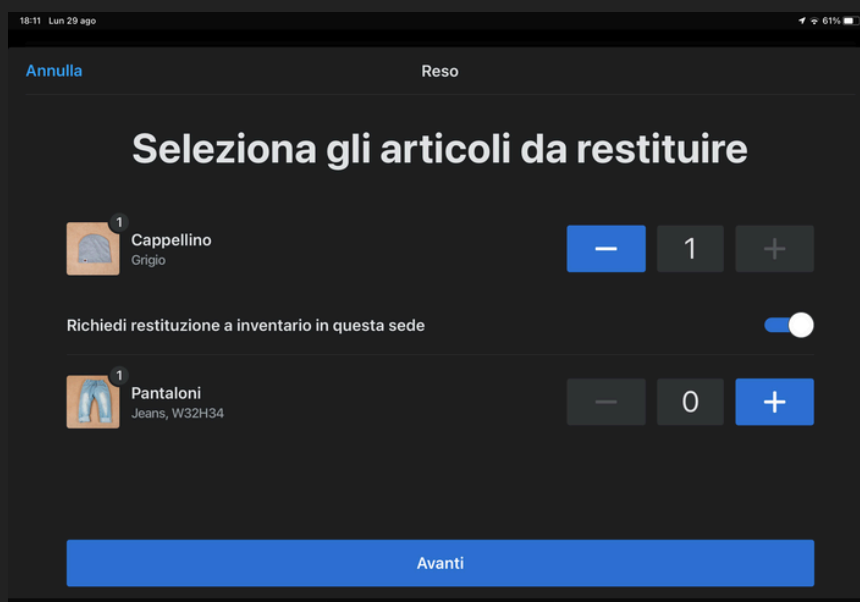
ORDINE

Non appena il pagamento è stato completato con successo, appare il riepilogo dell'ordine. Dalla schermata "Ordini" di Shopify POS è possibile visualizzare tutti gli ordini, sia online che in store. Per ognuno di questi è possibile visualizzare i dettagli, emettere una ricevuta ed inviarla via mail, effettuare un reso o un cambio e aggiungere una nota.



CAMBI E RIMBORSI

Così come per lo shopping online, possono esserci ovviamente cambi e resi anche nel negozio fisico. Affinché il rispettivo ordine possa essere trovato correttamente nell'App Shopify POS, sono richiesti i dettagli dal cliente (es. nome o email) oppure il numero d'ordine. Questo è in genere anche riportato sulla ricevuta. Un'ulteriore nota che non è del tutto irrilevante per le attività quotidiane: nel caso dei rimborsi, è al momento possibile soltanto avere l'importo da rimborsare pagato tramite Buono Regalo/Gift Card oppure tramite il mezzo di pagamento originariamente utilizzato. Se, ad esempio, un cliente paga in quel momento con una carta di debito, l'importo sarà rimborsato su questa stessa carta di debito al momento del rimborso. Il pagamento del rimborso in contanti è previsto solo se l'acquisto iniziale è stato effettuato in contanti.



18:12 Lun 29 ago 61%

Indietro Reso

Riepilogo reso

ARTICOLI

 1	Cappellino Grigio Richiedi restituzione a inventario in questa sede	€17.99 >
---	--	----------

Seleziona altri articoli

RIEPILOGO

Subtotale	€17.99
-----------	--------



Rimborso dell'ordine €16.19

18:14 Lun 29 ago 60%


Indietro Scambio

Riepilogo scambi

SCAMBIO

1	Articoli restituiti		-€45.00 >
1	Nuovi articoli		€19.99 >

IMPORTO DA RIMBORSARE [Modifica](#)

 Cash	€25.01
--	--------

Rimborso dell'ordine €25.01

18:12 Lun 29 ago 61%

Reso

Rimborso completato

€16.19 rimborsato

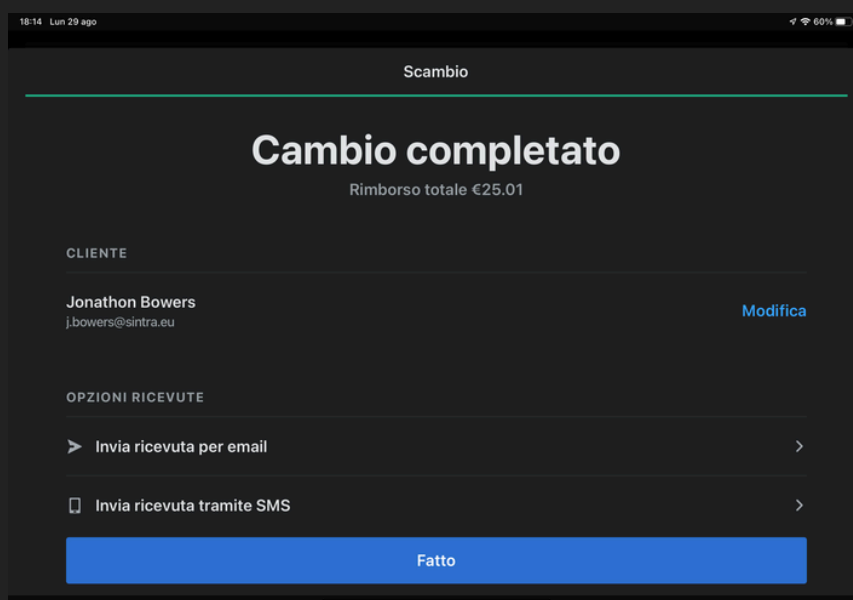
CLIENTE

Jonathon Bowers
j.bowers@sintra.eu [Modifica](#)

OPZIONI RICEVUTE

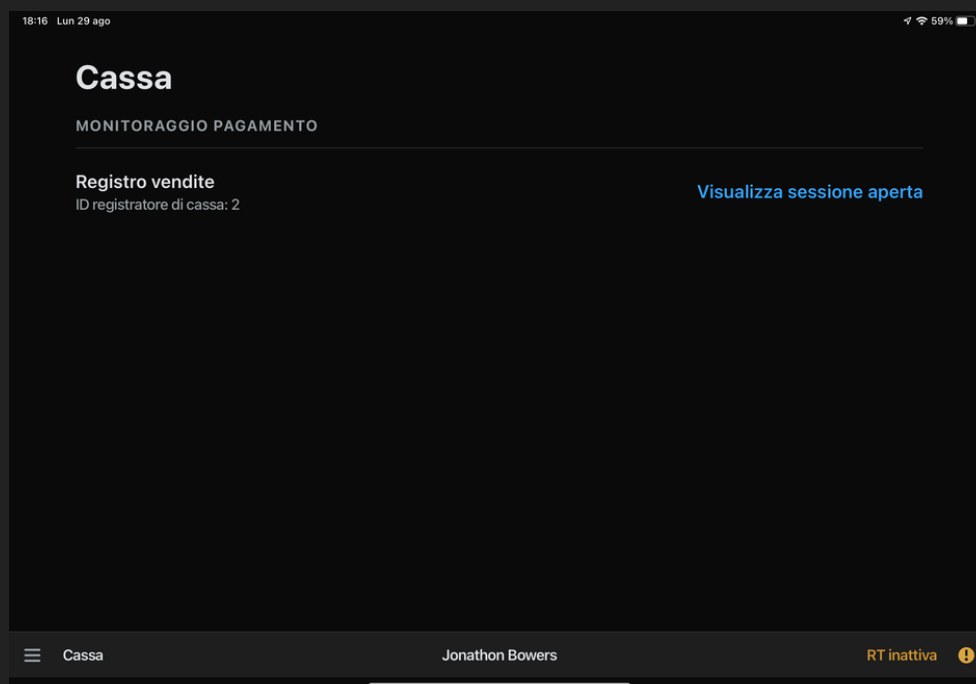
- [Invia ricevuta per email](#)
- [Invia ricevuta tramite SMS](#)

Fatto



FINE GIORNATA

A fine giornata, si riapre il libro cassa e la sessione viene chiusa. A questo punto l'importo nella cassa viene contato e annotato. Alla fine di questo processo, viene creata una stampa giornaliera di fine giornata così strutturata



STAMPA DI FINE GIORNATA

Da una parte qui vengono indicati i metodi di pagamento e quanto questi hanno generato in ciascun caso:

- Contanti
- Carta regalo (carte voucher)
- Carta (pagamento con carta, non è distinto tra carta di debito e carte di credito)
- Vendite totali

Inoltre l'attività di vendita viene mostrata dall'inizio alla fine della registrazione con questa struttura:

- Inizio (contanti in cassa all'inizio della giornata)
- Rimuovi (contanti che sono stati rimossi dalla cassa)
- Contatto (contanti conteggiati a fine giornata)
- Stop (contanti che rimangono in cassa dopo la chiusura)

18:16 Lun 29 ago ID registratore di cassa: 2

Chiudi

€39.98
Saldo in contanti previsto

Rimuovi contanti Aggiungi contanti

PAGAMENTI IN CONTANTI

Pagamenti lordi	€81.18
Rimborsi	€41.20
Pagamenti netti	€39.98

Termina sessione di tracciamento

18:18 Lun 29 ago Termina sessione di tracciamento

Indietro Avanti

Seleziona importo da lasciare in cassa

€0.00 €39.98

Altro importo
€30.00

7 8 9 ✕
4 5 6
1 2 3 ✓
0 00

18:18 Lun 29 ago 59%

Indietro Termina sessione di tracciamento Avanti

Riepilogo contanti

Importo previsto	€39.98
Importo calcolato	€39.98
Discrepanza	€0.00

Aggiungi nota

Avanti

18:18 Lun 29 ago 58%

Chiudi Riepilogo

TUTTI I PAGAMENTI

Pagamenti lordi	€81.18
Rimborsi	€41.20
Pagamenti netti	€39.98

Tipi di pagamento >

ATTIVITÀ CONTANTE

Sessione di tracciamento terminata Jonathon Bowers	Importo rimasto in cassa: €30.00 Il giorno August 29, 2022 alle ore 6:18 PM
--	---

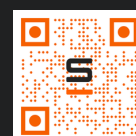
Stampa

מכון
מחקרים
מרכז
מחקרים
מרכז

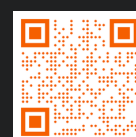
VUOI CAPIRE COME GESTIRE IN MODO UNIFICATO LE TUE VENDITE SU CANALI FISICI E ONLINE?

Non vediamo l'ora di raccontarti come funziona la nuova app Shopify POS che raccoglie ed armonizza disponibilità prodotti, giacenze magazzini, ordini e clienti tutto in un unico posto.

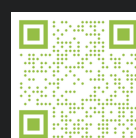
<https://sintra.eu/>



<https://sintra.eu/shopify-pos/>



<https://www.shopify.com/pos>



Per avere maggiori informazioni, scrivici!
commerciale@sintraconsulting.eu

sintra

**DIGITAL
BEAT,
HUMAN
EXPERIENCE**

Novembre 2024