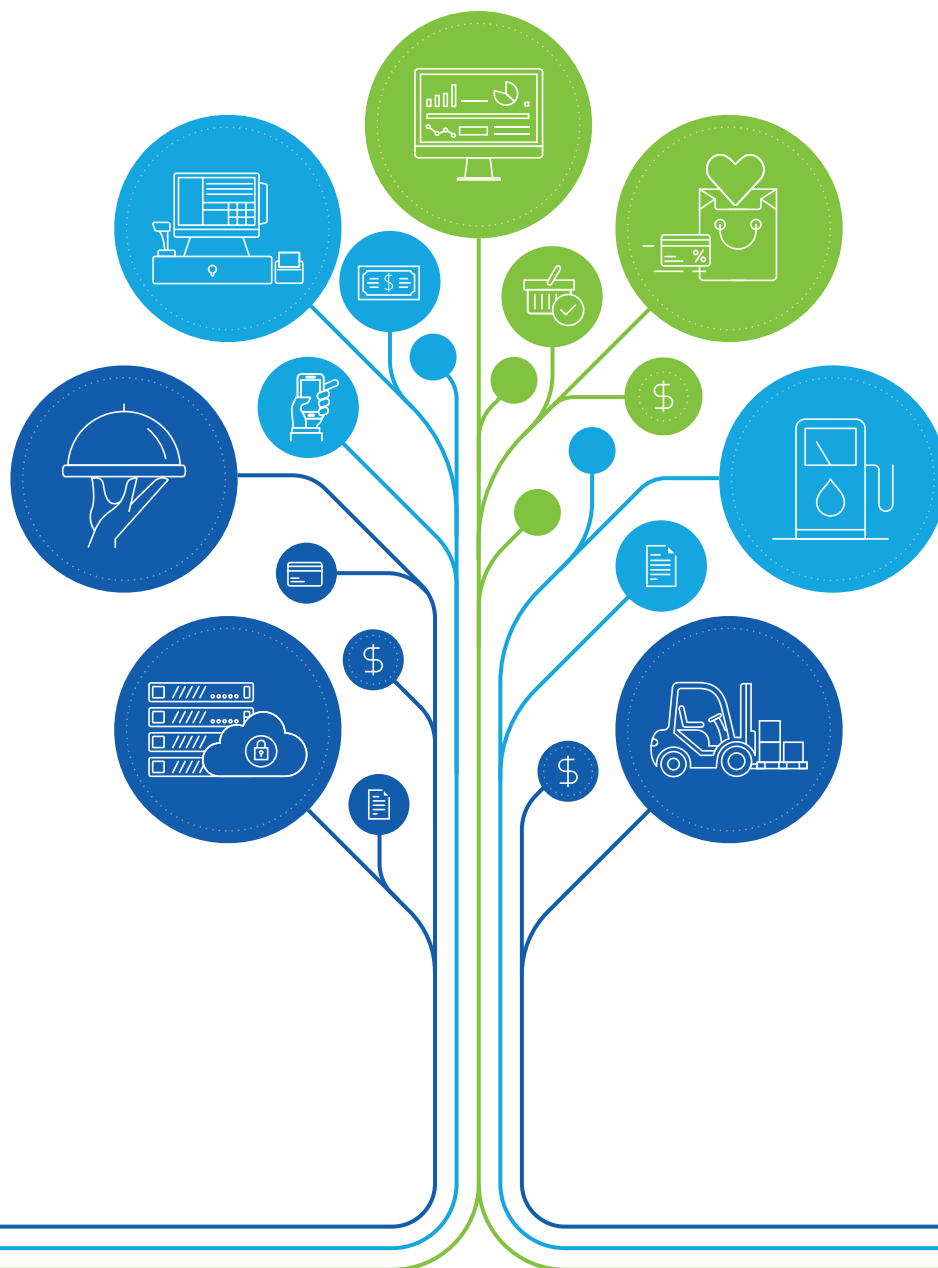


ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ
РОЗНИЧНЫХ И ТОПЛИВНЫХ ЭКОСИСТЕМ

СТАНЬТЕ ЧАСТЬЮ ЭКОСИСТЕМЫ



Компания Petrosoft предлагает вам платформу, объединяющую в себе программное и аппаратное обеспечение и его обслуживание. Варианты интеграции, технологии и услуги, предоставляемые компанией, нацелены на использование технологических достижений в данной сфере, эффективное использование систем прошлого поколения, построение партнерских связей внутри индустрии, реагирование на изменения спроса и обеспечение беспрепятственной интеграции в современную экосистему розничной торговли.

Технологии компании нацелены на принесение клиентам компании прибыли от инвестированного капитала, так как решения компании сосредоточены на мониторинге продаж и прибыли от них в рамках ежедневных операций предприятия. Узнайте больше о вариантах интеграции, POS-терминалах, системах общественного питания, бэк-офисе, системах управления топливом и партнерских решениях от компании Petrosoft.

ЛОКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

С помощью платформы Petrosoft возможно интегрировать все решения внутри розничной экосистемы и настроить обмен данными между ними. Благодаря открытой архитектуре системы, также возможна интеграция с большинством систем предыдущего и нового поколений. Добавление в систему нового функционала теперь быстро и экономично, и не требует реконструкции системы. Также можно получить максимальную пользу от внутренних и внешних данных, обеспечивая необходимую гибкость для регулирования масштабов индустрии или бизнеса при меняющихся условиях.



POS-ТЕРМИНАЛ

Учитывая большую текучесть кадров, рост заработной платы и растущие потребности клиентов в свежеприготовленной доступной пище, обеспечение подходящего оптимального уровня обслуживания клиентов затруднительно как никогда прежде. Компания Petrosoft помогает оптимизировать розничные операции с помощью своего решения SmartPOS, а также путем интеграции POS с системами управления АЗС от следующих производителей: Verifone, NCR, Wayne, Bulloch и Gilbarco. Данное решение также интегрируется с бэк-офисом и терминалами самообслуживания по продаже продуктов быстрого питания.

Все системы SmartPOS предлагаются как комбинация программного и аппаратного обеспечения в режиме «включай и работай» (конфигурируется автоматически при включении). Решение включает в себя сам интерфейс, и алгоритмы работы, нацеленные на удобство использования, коммуникацию, точность и возможность проведения рекламных мероприятий. SmartPOS также уменьшает время обучения работе устройством и увеличивает скорость проведения транзакций. Ключевыми возможностями решения являются: моментальный справочник цен (прайс бук), электронный журнал, поиск наименований, кнопки быстрого доступа, автоматическое оповещение, управление ролями пользователей и продажа наименований с ограничениями.

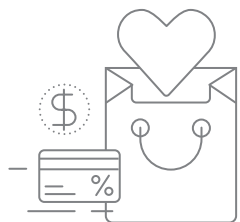


СИСТЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПО ЗАКАЗУ И ПРИГОТОВЛЕНИЮ ПИЩИ

Удовлетворение растущего спроса на быстродоступную свежеприготовленную пищу, может быть проблематичным в данной индустрии с высокой текучестью кадров. Система общественного питания Qwickserve от компании Petrosoft помогает наладить оптимальный процесс заказа и доставки пищи как со стороны продавца, так и со стороны потребителя.

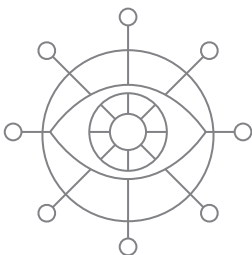
Qwickserve помогает сократить ошибки в процессе работы и обмена данными, создавая беспрепятственную передачу данных между мобильными устройствами, терминалами самообслуживания, POS-терминалами, кухонными устройствами по приему заказа и системой бэк-офиса. Так как Qwickserve интегрирован с облаком, операторы на стороне бэк-офиса могут управлять меню, наименованиями, настройками администрирования, а также отслеживать данные по продажам, рабочим сменам, инвентаризации, чистой валовой прибыли, истории заказов и себестоимости рецептурных блюд.

ЛОКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Компания Petrosoft предлагает несколько способов управления программами лояльности и данными посредством POS-терминала, систем общественного питания и бэк-офиса с настройками системы лояльности. Компания предлагает брендированные и небрендированные программы лояльности для увеличения продаж, средней суммы чека и возвращения клиентов. Компания также поддерживает обмен данными лояльности, чтобы помочь представителям розничной торговли интегрировать сторонние программы лояльности с бэк-офисом Petrosoft.

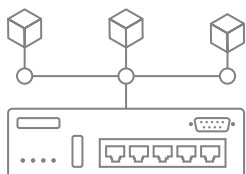


СИСТЕМА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ УЩЕРБА

Аналитическая система по предупреждению ущерба – это революционный способ, с помощью которого розничные торговцы могут получить прозрачность в управлении своими операциями и выявить доказанные случаи краж или ошибок персонала. Это решение присутствует как в POS-терминале, так и в аналитическом модуле бэк-офиса.

С помощью данного решения, розничные торговцы могут получить доступ к точным и своевременным данным, которые ранее было трудно или невозможно получить в данной индустрии. Данный продукт помогает предотвращать кражи, так как факт кражи легко доказуем, а также выявляет слабые места в подготовке новых работников и помогает быстро выявить потенциально небезопасные транзакции и оправданность претензий работников. Решение предлагает революционный подход к получению, контролю, валидации и учету данных.

Аналитическая система по предупреждению ущерба от компании Petrosoft включает в себя облачный интерфейс, с помощью которого представители розничной торговли могут получить доступ к сводкам данных любого магазина и посмотреть видео запись каждой транзакции с помощью любого устройства, имеющего подключение к Интернету. Данные можно фильтровать по дате, месту расположения, сотруднику, наименованию, типам событий и транзакций.



РАБОТА С СЕТЯМИ

Компания Petrosoft предлагает сетевые решения под названием Direct Connect. Текущие модели устройств – DC-301 и DC-501. Direct Connect объединяет в себе сетевое, аппаратное и программное решение. Это быстрый, надежный и безопасный способ, с помощью которого розничные предприятия могут автоматически передавать свои видео записи, данные о продажах в системе общественного питания POS-терминала, топливных модулей (ATG) на бэк-офис и в модуль аналитики. Любые санкционированные компанией обновления могут распространяться как на все устройства, так и на конкретный POS-терминал и системы бэк-офиса. Так как Qwickserve интегрирован с облаком, операторы на стороне бэк-офиса могут управлять меню, наименованиями, настройками администрирования, а также отслеживать данные по продажам, рабочим сменам, инвентаризации, чистой валовой прибыли, истории заказов и себестоимости рецептурных блюд.

РЕШЕНИЯ ДЛЯ ГЛАВНОГО ОФИСА РОЗНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



БЭК-ОФИС

Компания Petrosoft предлагает облачное решение, C-Store Office, используемое тысячами розничных точек для управления и контроля за наличными средствами, инвентаризацией, ценами, специальными предложениями, закупками, выплатами и стоимостью оплаты труда. Система автоматически отслеживает ключевые показатели, такие как продажи топлива и товаров, прибыль, товарооборот, потери и порчу товаров. Решение помогает сделать процесс эффективным, автоматизируя сбор данных, выделяя среди них частные случаи, и создать задачи для оценки данных, полученных с интегрированного POS-терминала системы общественного питания и сторонних систем из цепочки снабжения. Путем налаживания процессов и интеграции с различными финансовыми системами, налаживается коммуникация, ввод и согласование данных, прогнозирование.

С помощью C-Store Office представители розничной торговли получают больше контроля над своим бизнесом и положительно влияют на баланс своего предприятия путем регулирования ежедневных розничных операций. Данное решение доступно в формате подписки, и доступ к нему можно получить с любого устройства, подключенного к Интернету, или через мобильное приложение CSO mobile



УПРАВЛЕНИЕ ТОПЛИВОМ

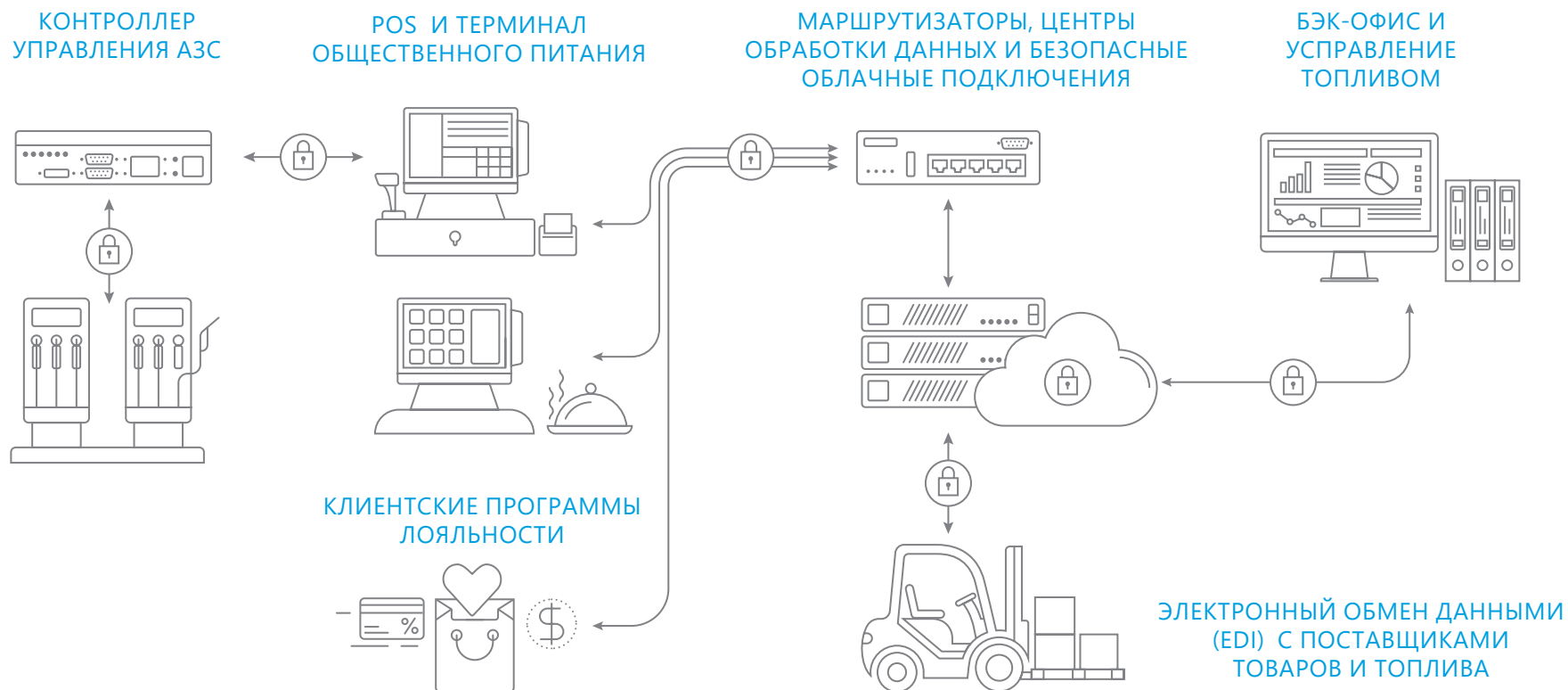
Компания Petrosoft предлагает облачное решение для управления топливом Fuel-Central для оптимизации ежедневных операций в сфере топливного распределения и продажи. Решение позволяет топливным диспетчерам отслеживать количество топлива на точках, а также улучшать расписание работы водителей, в то время как работники бухгалтерии получают больше контроля над циклом получения прибыли. Топливные поставщики, в свою очередь, получают возможность отслеживать и предсказывать состояние топливных запасов своих клиентов, составлять расписания доставки топлива для каждого водителя, отслеживать доставки клиентам и уровни топлива в подземных цистернах. Работники бухгалтерии могут контролировать топливные накладные, счета и проплаты. И, наконец, данное решение предназначено для ускорения ввода данных, составления расписания, оплаты счетов и сбора оплат. При этом повышается точность данных и уменьшается риск того, что у клиентов закончится топливо, уменьшаются случаи возвратных рейсов и отрицательного баланса с клиентами и поставщиками.



УСЛУГИ

Компания Petrosoft предлагает платные услуги своим клиентам. Компания также сотрудничает с партнерами в данной отрасли, чтобы предложить дополнительные услуги по настройке финансовооборота, наладке и настройке бэк-офиса предприятия. Petrosoft предлагает услуги клиентской поддержки, программы обучения, обработки данных, настройку автоматического обмена данными, бухгалтерские услуги, настройку справочника цен (прайс бука), настройку меню для системы общепита, и бизнес анализ. Многие из этих услуг, а именно, настройка, поддержка и обучение, могут быть предоставлены как дистанционно, так и на стороне клиента. Клиенты также получают доступ к бесплатной онлайн библиотеке с руководствами пользователя, обучающими видео, советами и базой знаний.

КАК МОДУЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ МЕЖДУ СОБОЙ: ЭКОСИСТЕМА PETROSOFT



«Для меня главную роль при выборе C-Store Office сыграла облачная вычислительная система. Все работает просто прекрасно из любой точки мира! У меня несколько бизнесов, которые территориально удалены друг от друга, и мне очень нравится, что я могу иметь полный доступ к данным своих магазинов в любое время вне зависимости от моего расположения.»

К. В. Roowalla, MetroGas, Лос Анжелес, Калифорния

ОБЛАЧНАЯ ПЛАТФОРМА PETROSOFT

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ

Зачем вам эта головная боль с локально встроенными решениями? Поставщики облачных решений могут предложить весь свой обширный опыт и существенную экономию затрат по сравнению с локальными решениями. Для того, чтобы успешно использовать облачные решения, от представителя розничной индустрии не требуется никаких специфических знаний в сфере IT. На какую же экономию и консультацию в IT направлении может рассчитывать клиент Petrosoft? Для компаний, работающих по принципу «программное обеспечение как услуга» (SaaS), которой и является Petrosoft, подписка на решение подразумевает следующее:

- Программное обеспечение в режиме подписки, подразумевающее минимальные капитальные вложения
- Автоматические обновления ПО
- Надежное и безопасное сетевое оборудование и архитектура
- Хранение и резервное копирование данных
- Соответствие нормативам безопасности данных
- Беспрепятственный и надежный доступ к данным
- Автоматическое включение резерва и/или управление нагрузкой
- Поддержка и управление системой представителями IT
- Безопасный ввод в эксплуатацию

Подписка на облачное решение

Подписка на ПО

Настройка

Установка

Обучение



Лицензия и обслуживание встроенного решения

Лицензия на ПО

Подгонка

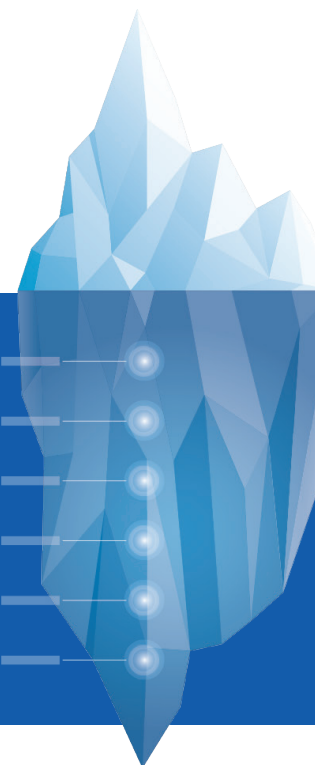
Установка

Обучение

Оборудование

Персонал

Обслуживание



ОБЛАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ PETROSOFT

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ PETROSOFT

За последние 15 лет облачные решения Petrosoft приспособились под нужды розничных продаж, предвосхищая изменения законодательства, экономики и вектор развития индустрии. На данный момент компания Petrosoft помогает тысячам розничных точек хранить, управлять и создавать резервные копии своих данных, обеспечивая при этом их сохранность и необходимое клиенту распределение. Так как доступ к решению осуществляется в режиме подписки, клиенты компании могут получить доступ к управлению своими данными и возможность воплощения важных решений из любой точки мира. Единственным требованием является наличие доступа в интернет.

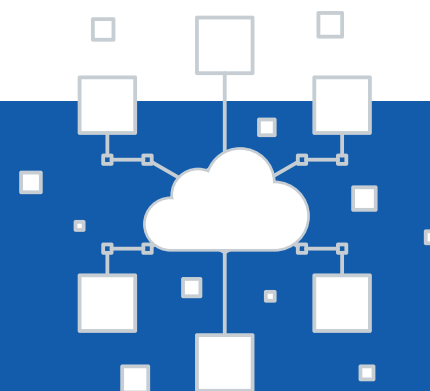
Облачный подход Petrosoft способствует автоматизированию, организации и централизации информации систем общественного питания, розничной торговли и топливной дистрибуции. Petrosoft предоставляет центральное облачное хранилище для создания, накопления, исследования, оценки и распространения данных внутренне или внешне по всей розничной экосистеме. В качестве примера можно рассмотреть управление кассовыми аппаратами и POS-терминалами, системой общественного питания, аналитической системой предупреждения ущерба, бэк-офисом и системой управления топливными операциями. После интеграции с бэк-офисом, управление инвенторизацией розничных и топливных товаров, создание заказов и выставление счетов упрощается во много раз. Розничным предприятиям и IT персоналу очень удобен такой подход.

Для нас одним из ключевым факторов, повлиявших на наше решение начать работать с C-Store Office стал тот факт, что это финансово доступное, веб-ориентированное решение. Под этим мы подразумеваем простое, легко настраиваемое решение, не бьющее по карману, так как мы только начинаем свой бизнес. Наша организация рабочего времени стала намного эффективнее с C-Store Office, и нам очень нравится индивидуальный подход технических специалистов из службы поддержки.

Tom Cook, Jump Start Markets, Озарк, Миссури

«Изначально мы решили начать работать с C-Store Office из-за его легкой настройки. У нас тридцать две станции. И на то время у нас не было справочника цен, сканирование не проводилось, не было бэк-офиса. За две недели они настроили нам сканирование товаров на тридцати двух станциях! Мы продолжаем с ними сотрудничать потому, что нам нравится, как они ведут бизнес. У них не предусмотрен долгосрочный контракт. Это ежемесячная оплата, и поэтому каждый месяц они не должны ударить в грязь лицом, у и них это выходит.»

Michael Harrell, Duckthru Convenience Stores, Ахоски, Северная Каролина



РЕШЕНИЯ PETROSOFT СОГЛАСНО СЕГМЕНТАМ ИНДУСТРИИ

	Розничные продажи	Рестораны	Минимаркеты	Заправки	Топливный дистрибьютор / джоббер
SmartPOS	•	•	•	•	
Qwickserve	•	•	•		
Direct Connect	•	•	•	•	•
C-Store Office	•	•	•	•	
Программы лояльности	•	•	•	•	
Ввод данных и др. услуги	•	•	•	•	•
Fuel-Central					•

«Раньше мы думали, что у нас все под контролем до начала работы с C-Store Office. Сейчас же, с единым справочником цен, мы действительно можем быть уверены, что наши цены одинаковые на всех станциях и кассовых аппаратах. C-Store Office также помогает нам управлять специальными предложениями и заказами, так как мы действительно можем отслеживать и управлять нашими товарами откуда угодно. Наши потери сократились на 75% к концу нашего первого года и еще на дополнительные 50% в 2014 году. Все, что я могу добавить, - это то, что это действительно работает!»

Leslie Smith, Исполнительный директор, Fisher Stores, Inc., Нью Берн, Северная Каролина

SMARTPOS



СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ

	125	400	800
Дисконтные магазины, магазины одной цены и другие магазины с высоким покупательским трафиком		●	
Закусочные и рестораны быстрого обслуживания	●	●	
Небольшие продовольственные магазины и бакалейные лавки	●	●	
Специализированные торговые магазины по продаже сигарет, товаров для домашних животных, обуви, товаров для хобби и спорта и магазины по продаже модной одежды	●	●	
Газетные киоски и торговые точки в аэропортах	●	●	
Терминалы самообслуживания, передвижные киоски, временные торговые точки	●		
Мини-маркеты при АЗС		●	●

Компания Petrosoft предлагает вашему вниманию собственную линейку POS- терминалов под торговой маркой SmartPOS. С использованием этих современных технологий розничной торговли вы сможете существенно снизить риски, увеличить продажи и повысить эффективность управления товарными запасами.

Универсальные системы SmartPOS представляют собой программно-аппаратный комплекс, выполненный в виде готового решения по принципу «включай и работай» с возможностью интеграции с другими комплексными системами. Комплект для розничной торговли SmartPOS помимо POS-терминала может быть дополнен ручным 2D-сканером штрих-кода, чековым принтером, банковским терминалом и выдвижными кассовыми ящиками.

Демонстрировать качество обслуживания клиентов на стабильно высоком уровне в условиях повышенной текучести кадров, роста заработных плат и в то же время растущего потребительского спроса на свежеприготовленное и доступное питание – никогда прежде не было такой сложной задачей.

Программное решение SmartPOS – это удобная и простая в использовании кассовая система, легко интегрируемая с системами аналитики, системами оказания услуг питания, бэк-офисными системами, программами лояльности клиентов и терминалами автозаправочных станций. Совместимость SmartPOS с действующими системами учёта других торговых предприятий позволяет применять единую политику ценообразования, оптимизировать товарные запасы и обеспечивать высокое качество обслуживания клиентов. Интеграция с аналитической системой предупреждения ущерба повышает степень информированности о процессе продаж, так как предоставляет руководителям ценную информацию о том, где и в какое время происходят продажи, позволяя своевременно выявлять, корректировать и предотвращать потери по итогам анализа достоверных данных.

Программное решение SmartPOS предусматривает гибкую систему обучения и меры обеспечения безопасности ваших данных. Вы сможете настроить работу кассиров в соответствии с торговой политикой вашей компании с соблюдением действующих правил по продажам и обработке денежной наличности, а также платёжных регламентов. Для этого SmartPOS предлагает ряд полезных функций, таких как ограничение максимально возможной суммы денежных средств на кассе, проверка цен на товары, проверка продаж товаров с возрастными ограничениями, продажа групп товаров с ограничениями по времени, электронный журнал регистрации и просмотра событий повышенного риска (открытие кассового ящика без совершения продажи, возвраты, отмены).

Программное решение имеет также другие полезные функции, обеспечивающие непрерывность процесса обслуживания. Среди них – функция поиска по наименованиям, кнопки быстрого доступа, управление заказами в очереди.

Свяжитесь с вашим представителем от Petrosoft для приобретения сканера, банковского терминала и других дополнительных решений от Petrosoft

SMARTPOS ПОМОЖЕТ ПОВЫСИТЬ

- Степень уверенности владельца бизнеса
 - Уровень доверия к работе кассиров
 - Удовлетворённость клиентов
 - Контроль соблюдения требований по работе с наличностью
 - Контроль соблюдения требований по работе с кассовыми операциями
 - Контроль результативности и эффективности рабочего процесса
 - Скорость обработки транзакций
 - Точность транзакций
 - Эффективность методов продвижения товара
 - Эффективность обучения
 - Целостность данных
 - Гибкость интеграции с другими системами
- Интеграция с топливным оборудованием АЗС
 - Интеграция с контроллером Fusion компании Wayne и электронной платёжной системой EPS
 - Интеграция с контроллером Commander Site Controller компании Verifone и электронной платёжной системой EPS
 - Встроенный модуль заказа услуг быстрого питания
 - Расширенный модуль управления деятельностью ресторана
 - Моментальный справочник цен, позволяющий сократить время на автообновление цен в соответствии с отраслевыми и территориальными стандартами
 - Управление заказами в очереди, что повышает производительность работы кассиров и удовлетворённость клиентов благодаря непрерывному процессу обслуживания
 - Управление дисплеями клиентов, что повышает эффективность продаж сопутствующих товаров, предлагаемых скидок и акций и способствует получению оперативной обратной связи от клиентов для владельцев бизнеса, продавцов и производителей
 - Управление мгновенными лотереями с системой повышенного контроля за запасами лотерейных билетов и их возможных хищений, которая позволяет отслеживать номера билетов и оперативно оповещать о случаях их хищения
 - Электронный журнал и интеграция с аналитической системой предупреждения ущерба от Petrosoft на уровне совершения транзакций, которые позволяют анализировать события повышенного риска и улучшают уровень подотчётности и контроля
 - Видеофиксация и ведение журнала видеозаписей
 - Контроль и мониторинг процесса продажи товаров с ограничениями по возрасту и другими ограничениями, что позволяет уменьшить риск нарушения норм действующего законодательства
 - Управление ролями пользователей и настройка работы с двумя кассовыми ящиками, что позволяет уменьшить риск нарушения действующих требований
 - Интеграция с современными решениями в области оказания услуг питания, программами лояльности и бэк-офисными системами, что позволяет оптимизировать обмен данными внутри торговой экосистемы
 - Административное управление и резервное хранение данных с использованием облачных технологий, что повышает гибкость, целостность и доступность данных
 - Поддержка нескольких языков и разных типов валют
 - Отдельно выделенная группа технического обеспечения и поддержки, что позволяет сократить сроки внедрения программных решений и повысить удовлетворённость клиентов
 - Гибкая система обучения, включающая в себя тренинги с терминалом, бесплатные еженедельные онлайн-сессии и запись нужных тренингов по запросу
 - Круглосуточная техническая поддержка
 - Многофункциональные программные комплексы, работающие в режиме «включай и работай», позволяющие сократить время на установку и повысить надёжность работы конечного оборудования
 - Контроль исполнения политики управления наличными денежными средствами

* Внимание! Имеются ограничения. Свяжитесь с вашим представителем от Petrosoft для приобретения сканера, банковского терминала и других дополнительных решений от Petrosoft

КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ МОДЕЛЕЙ SMARTPOS*

125 400 800

Интеграция с топливным оборудованием АЗС	≠	≠	●
<ul style="list-style-type: none"> • Интеграция с контроллером Fusion компании Wayne и электронной платёжной системой EPS • Интеграция с контроллером Commander Site Controller компании Verifone и электронной платёжной системой EPS 	≠	≠	●
Встроенный модуль заказа услуг быстрого питания	≠	○	○
Расширенный модуль управления деятельностью ресторана	≠	○	○
POS-терминал, многофункциональный программно-аппаратный комплекс, работающий в режиме «включай и работай»	●	●	●
Банковский терминал, поддерживающий стандарт EMV (Europay, Mastercard, Visa), сканер штрих-кодов и выдвижные кассовые ящики*	●	●	●
Централизованное и защищённое управление POS-терминалом и резервное копирование данных с использованием облачных технологий*	●	●	●
Клиентские дисплеи с диагональю от 17,78 см (7") до 22,86 см (9")	●	●	●
Интеграция с большим количеством бэк-офисных систем	●	●	●
Интеграция с приложениями для оказания услуг питания	○	●	●
Интеграция с модулями предотвращения потерь	○	●	●
Моментальный справочник цен	○	●	●
Электронный журнал с маркировкой событий и закладками	●	●	●
Видеофиксация и ведение журнала видеозаписей	○	●	●
Управление мгновенными лотереями	○	●	●
Оперативное выявление хищений мгновенных лотерей	○	○	●
Контроль исполнения политики управления наличными денежными средствами	○	●	●
Добавление товаров и групп товаров в избранное	○	●	●
Управление заказами в очереди	○	●	●
Управление продажами товаров с ограничениями по возрасту	○	●	●
Хранение данных по продажам, о товарах и скидах без ограничений по объёму*	●	●	●
Поддержка нескольких языков и разных типов валют	●	●	●
Помощь и тренинги по работе с терминалом	●	●	●
Отдельно выделенная группа технического обеспечения и поддержки	●	●	●
Авторизованный доступ и управление ролями пользователей	●	●	●

● = стандартная встроенная функция ○ = дополнительная функция ≠ = функция недоступна

SMARTPOS



МОДЕЛЬ 800 ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЙ КОМПЛЕКС



МОДЕЛЬ 800 И ПЕРИФЕРИЙНЫЕ УСТРОЙСТВА



МОДЕЛЬ 400 ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЙ КОМПЛЕКС



МОДЕЛЬ 400 И ПЕРИФЕРИЙНЫЕ УСТРОЙСТВА

*Внимание. Технические характеристики могут быть изменены без уведомления. Для уточнения актуальных параметров свяжитесь с вашим представителем от Petrosoft.



МОДЕЛЬ 125 ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЙ КОМПЛЕКС



МОДЕЛЬ 125 И ПЕРИФЕРИЙНЫЕ УСТРОЙСТВА



ПЕРИФЕРИЙНЫЕ УСТРОЙСТВА:

БАНКОВСКИЙ ТЕРМИНАЛ, ВЫДВИЖНОЙ ЯЩИК-КАССА, КУХОННЫЙ ПРИНТЕР, ПРИНТЕРЫ ДЛЯ ЧЕКОВ И ЭТИКЕТОК



Qwickserve

← Pizza Margherita Pizza **NEXT →**

Base **Cheese** Vegetables Sauce

You Can Choose Up to 4 Items

\$1.00 95kcal	\$1.00 110kcal	\$1.00 80kcal	\$1.00 83kcal	\$1.00 118kcal
Fresh Mozzarella	Parmesan	Brie	Ricotta Cheese	Cheddar

Qwickserve

Order #3255 Vincent Doe | 412-306-0640 11:50 AM 10m
Terminal 17 2025 Greentree Road, Pittsburgh, PA 15220 **PENDING**

1777 Margherita Pizza - Small 10" Thin Crust **Start**

QTY 2

Olive Oil	1/2 oz	Base Recipe Also add custom items and follow the special instructions below. Remember to leave a 2" border with all ingredients. Unless otherwise noted: 1. Drizzle the olive oil over the pizza crust. 2. Evenly place the finely chopped garlic. 3. Evenly place the mozzarella and parmesan cheese. 4. Evenly place the thinly sliced tomatoes. 5. Lightly salt and pepper the tomatoes. 6. Place the pizza in the oven, allowing it to cook for 9 - 10 minutes. 7. Remove from the oven and garnish with the basil leaves. Notes / Instructions - No garlic please !
Garlic	1-oz	
Basil leaves	1 oz	
Tomato	4 oz	
Fresh Mozzarella	1 oz	
Parmesan	1 oz	
Salt	1 oz	
Pepper	1 oz	
+ Fresh Mozzarella	1 oz	
+ Parmesan	1/2 oz	
+ Tomato	4 oz	

Total \$ 26.98

1524 Pepsi Diet 12 oz **Start**

QTY 2

Paid **Cancel** **Total \$33.14**

Q PIZZA

Margherita Pizza 1319kcal **\$12.99**

You Can Choose Up to 4 Items

95kcal	1	\$1.00
110kcal	0	\$1.00
83kcal	0	\$1.00
80kcal	0	\$1.00
118kcal	0	\$1.00

Qwickserve
FOOD SERVICE SIMPLIFIED



В современном мире с развитыми цифровыми технологиями клиенты привыкли контролировать каждый этап процесса исполнения своих заказов. Рестораны, сети быстрого питания и доставки стремятся соответствовать высоким требованиям рынка, адаптируя свои внутренние процессы под более эффективные методы оформления, подготовки, доставки заказов и оперативного взаимодействия на каждом этапе.

Новые технологии дают возможность максимально учитывать предпочтения клиентов при формировании индивидуальных заказов через терминалы самообслуживания, онлайн или с помощью мобильных устройств. Клиент получает полную информацию о влиянии на свой организм состава продуктов выбранного им блюда с указанием их пищевой ценности. Он также может свободно выбрать, где, когда и каким образом завершить процесс получения заказа.

Система общественного питания Qwickserve от компании Petrosoft помогает наладить оптимальный процесс заказа и доставки пищи как со стороны продавца, так и со стороны потребителя. Решение Petrosoft удовлетворяет растущий клиентский спрос на удобную доставку свежеприготовленной доступной пищи Qwickserve позволяя клиентам заказывать и оплачивать еду через сенсорный экран торгового терминала или на своем собственном цифровом устройстве. Поступление и обработка заказов происходит в режиме реального времени и сопровождается эффективным взаимодействием между клиентом и персоналом. Высокая точность данных и их оперативный учёт позволяют поставщикам услуг питания повышать качество обслуживания, отслеживать продажи и управлять издержками для оптимизации прибыли и поощрения повторных и последующих визитов клиентов.

«После установки Qwickserve объемы наших продаж в сфере услуг питания увеличились на 10-15%»,

-Mandy Campbell, Kristyaks Korner



ТЕРМИНАЛ САМООБСЛУЖИВАНИЯ QWICKSERVE

*Внимание. Технические характеристики могут быть изменены без уведомления. Для уточнения актуальных параметров свяжитесь с вашим представителем от Petrosoft.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

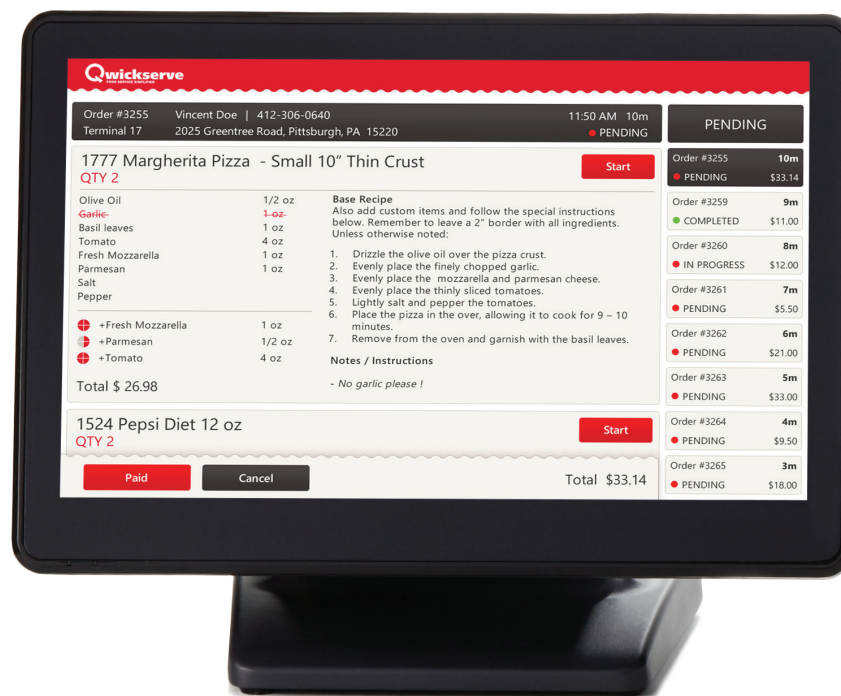
- Быстрое и точное оформление заказов, удовлетворяющее потребности клиентов в получении качественных услуг быстрого питания и способствующее росту числа повторных и последующих визитов
- Составление индивидуального (своего собственного) меню, персонализация настроек оформления заказов и увеличение продаж
- Информация о стоимости и пищевой ценности состава продуктов представленных блюд, картинки с их изображениями, способствующая более рациональному выбору блюд при оформлении заказа
- Быстрые и гибкие механизмы оплаты, позволяющие увеличить продажи и сократить потери от краж
- Настройка интерфейса по оформлению заказов в соответствии с корпоративным стилем и фирменным дизайном поставщика услуг питания
- Продажи в режиме реального времени, ведение отчётности о закрытии смен, об инвентаризации, о валовой прибыли, оптимизация внутренних процессов
- Эффективная адресация заказа на соответствующий кухонный дисплей для оптимизации процесса приготовления заказа
- Интеграция с современными кассовыми терминалами, программами лояльности клиентов и бэк-офисными системами для розничной сферы, обеспечивающая эффективное взаимодействие и точность расчёта себестоимости блюд

ПРЕИМУЩЕСТВА САМООБСЛУЖИВАНИЯ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАКАЗОВ

Терминалы самообслуживания, заказы в режиме онлайн и с помощью мобильных устройств обеспечивают бесперебойный режим работы и индивидуальный подход в процессе оформления заказа. Самообслуживание позволяет избежать спешки, которая зачастую сопровождает процесс оформления заказа непосредственно у стойки для заказов или по телефону. Заказывая самостоятельно, клиент может спокойно изучить информацию о действующих акциях, просмотреть меню с изображениями блюд и добавить то, что ему понравилось, к своему заказу. В случае изменений в заказе клиент сразу же получает соответствующее уведомление об изменении цены или пищевой ценности выбранных блюд. Наличие действующих программ лояльности и различных способов оплаты способствуют увеличению объёма заказов и упрощают процесс принятия решения клиентом

ПРЕИМУЩЕСТВА КУХОННЫХ ДИСПЛЕЕВ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ЗАКАЗОВ

В сфере оказания услуг питания наблюдается высокая текучесть кадров, что усложняет процессы обучения персонала. Кухонные дисплеи для обработки заказов (далее – кухонные дисплеи) повышают качество обслуживания клиентов, позволяя вашим работникам отслеживать процесс оформления заказов и получать всю нужную информацию для их оперативного и точного исполнения.



КУХОННЫЙ ДИСПЛЕЙ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ЗАКАЗОВ QWICKSERVE

*Внимание. Технические характеристики могут быть изменены без уведомления. Для уточнения актуальных параметров свяжитесь с вашим представителем от Petrosoft.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

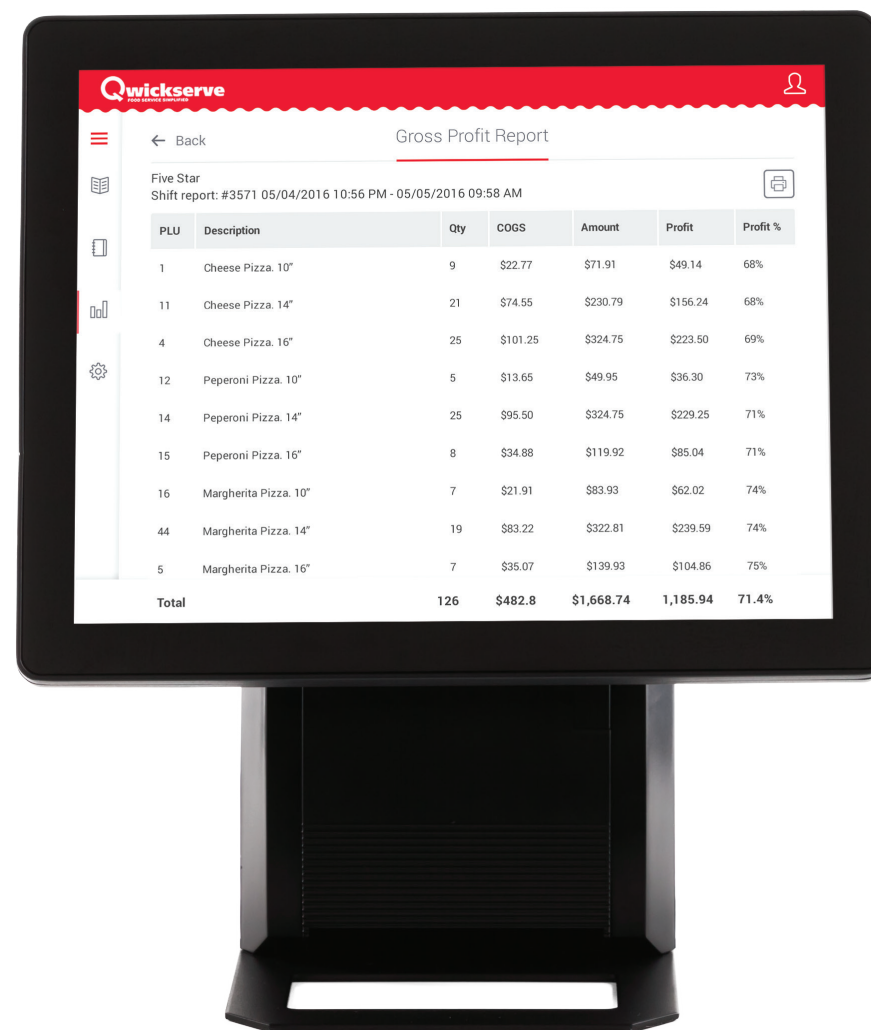
- Программное решение Qwickserve
- Бэк-офисная система C-Store Office
- Программы лояльности
- POS-терминал SmartPOS
- Партнёры платформы Petrosoft

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА QWICKSERVE

- Терминал самообслуживания со встроенным принтером для печати чеков
- Кухонный дисплей для обработки заказов
- Кухонный принтер для печати заказов
- Мобильное клиентское приложение для заказов
- Интеграция с POS-системами
- Интеграция с бэк-офисными системами

По итогам 2015 года сфера оказания услуг питания заняла второе место по самому высокому уровню текучести кадров с показателем в 72%. Тот же показатель в сфере розничной торговли составил около 56%.

Министерство труда США



ОТЧЕТЫ С ДАННЫМИ ДОСТУПНЫ КАК ЧЕРЕЗ ОБЛАКО, ТАК И ЧЕРЕЗ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ИНТЕРФЕЙС ТЕРМИНАЛА САМООБСЛУЖИВАНИЯ И КУХОННОГО ДИСПЛЕЯ

*Внимание. Технические характеристики могут быть изменены без уведомления. Для уточнения актуальных параметров свяжитесь с вашим представителем от Petrosoft.



LOSS PREVENTION ANALYTICS



PETROSOFT ANALYTICS

Cash Register Video Journal

Saved Filters: 09/01/2016 - 09/21/2016, 12:00 AM - 11:59 PM; Locations: 23

Print | Email

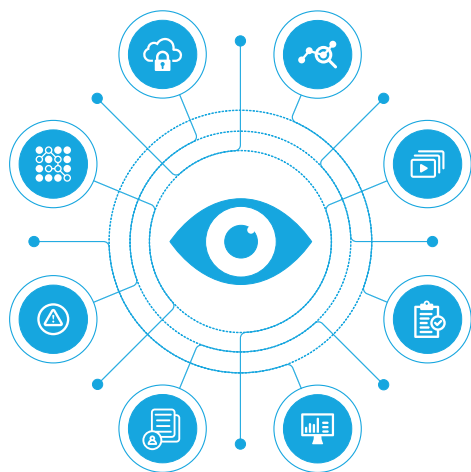
Date/Time	Loc / Empl	Event	
06:13:12 AM 09/21/2016	Cochran John Doe	#642373 User checked in	
06:12:44 AM 09/21/2016	Sunoco Amada Doe	#642372 Pay point open	
06:11:12 AM 09/21/2016	Cochran John Doe	#642371 Sale	\$8.17
06:10:49 AM 09/21/2016	Cochran John Doe	#642370 Pay point open	
06:09:10 AM 09/21/2016	Cochran John Doe	#642369 Sale	\$25.50
06:08:18 AM 09/21/2016	Cochran John Doe	#642368 Sale	\$15.50
06:07:21 AM 09/21/2016	Sunoco Amada Doe	#642367 Sale	\$5.50
06:07:21 AM 09/21/2016	Sunoco Amada Doe	#642367 Sale	\$5.50

Event Details

UPC	Description	QTY	Each	Total
1200000131	MT DEW 20oz	1	\$1.45	\$1.45
1200000131	MT DEW 20oz	1	\$1.44	\$1.44
1200000131	MT DEW 20oz	1	\$1.45	\$1.45
1200000131	MT DEW 20oz	1	\$1.44	\$1.44
2840060189	MA SHP ORIG S	1	\$1.99	\$1.99

Event ID: #741481
Date/Time: 06:11:12 AM 09/21/2016
Business Date: 09/21/2016
Cashier: John Doe
Location: Centre
Register: 101

Subtotal: \$7.77
Tax: \$0.40
Total: \$8.17
Cash: \$20.00
Change: \$11.83



ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ УЩЕРБА

Будучи точкой сосредоточения розничных продаж, POS-терминалы являются потенциальным источником ошибок и основной мишенью злоумышленников. Риски растут прямо пропорционально объемам продаж. Таким образом, предупреждение, раннее выявление, урегулирование и исправление являются крайне важными мерами для снижения рисков. Это, однако, требует нового подхода к получению и интерпретации данных. Аналитическая система предупреждения ущерба от компании Petrosoft как раз и предоставляет необходимые легко проверяемые данные. Это решение присутствует как в POS-терминале, так и в аналитическом модуле бэк-офиса.

Благодаря четкой картине всех операций и возможности предоставления неоспоримых доказательств хищений персонала или ошибок, система предупреждения ущерба произвела революцию в том, как представители розничной торговли управляют своими операциями. С помощью данного решения, наши клиенты получают доступ к точным, а главное своевременным данным о своем магазине, что раньше было крайне затруднительно. Система собирает данные из нескольких источников, автоматически совмещая данные о транзакциях с записями видео устройств. Далее, система

анализирует полученные совмещенные данные и, согласно выбранным настройкам, производит документирование и сводки данных для предупреждения, раннего обнаружения, расследования и решения проблем. Данный продукт помогает предотвращать кражи, так как факт кражи легко доказуем, а также выявляет слабые места в подготовке новых работников и помогает быстро выявить потенциально небезопасные транзакции и оправданность претензий работников. Решение предлагает революционный подход к получению, контролю, валидации и учету данных.

Аналитическая система по предупреждению ущерба от компании Petrosoft включает в себя облачный интерфейс, с помощью которого представители розничной торговли могут получить доступ к сводкам данных любого магазина и посмотреть видео запись каждой транзакции с помощью любого устройства, имеющего подключение к Интернету. Данные можно фильтровать по дате, месту расположения, сотруднику, наименованию, типам событий и транзакций.

3 СПОСОБА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ УЩЕРБА

Проверка продаж товаров с возрастным ограничением. Продажи всех товаров с возрастным ограничением помечаются, совмещаются в соответствующей видео записью и передаются в модуль аналитики, где управляющие, внутренние или сторонние аудиторы могут легко отсортировать и просмотреть нужные транзакции убедившись в добросовестности работников и соблюдении законодательства.

Предотвращение краж. Анализ событий повышенного риска, таких как открытие кассового ящика без совершения продажи, возвраты, отмены, могут помочь обнаружить факт кражи. Совмещение же этих событий с видео записью и обработка их модулем аналитики, поможет эту кражу не допустить. Решение предоставляет неоспоримые доказательства того, что на самом деле произошло во время данных событий повышенного риска. Более того, помимо расследования, система также помогает найти слабые места в процессе подготовки персонала и улучшить внутренние процессы, включая соблюдение порога накопления максимальной суммы средств на кассе.

Улучшение процессов подготовки персонала и внутренних процедур. Касается ли это продаж наименований с возрастным ограничением или риска совершения кражи, аналитическая система предупреждения ущерба предоставляет сотрудникам и внутренним аудиторам действенный инструмент для улучшения работы сотрудников и оптимизации процессов. Управляющие получают новые данные. Система также наглядно демонстрирует, как текущие процессы, процедуры и оборудование используются, и как это влияет на прибыльность предприятия.

ОТЧЕТЫ: ХРОНИКИ ПРОДАЖ И СОБЫТИЯ ПОВЫШЕННОГО РИСКА



DIRECT CONNECT

НАСТРОЙКА СЕТЕЙ И ОБЕПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДАННЫХ

Последнее поколение устройств Direct Connect имеет широчайшие возможности подключения, гибкость и удобство. Представители розничной индустрии получают безопасный доступ к данным своего магазина в режиме реального времени, а также возможность двухстороннего обмена данными, чтобы поддерживать в актуальном состоянии данные по ценам, наличию товаров и информацию в системе предупреждения ущерба. Любые санкционированные компанией обновления могут распространяться как на все устройства, так и на конкретный POS-терминал.

Модели текущего поколения Direct Connect – DC-301 и DC-501 – это быстрый, надежный и безопасный способ, с помощью которого розничные предприятия могут автоматически передавать свои видео записи, данные о продажах в системе быстрого питания POS-терминала, топливных модулей (ATG) на бэк-офис и в модуль аналитики. DC-501 является единственной моделью, которая поддерживает облачное решение Petrosoft – аналитическую систему по предупреждению ущерба.

Обе модели Direct Connect имеют систему резервного копирования, доступ в Интернет, серийные порты, возможность подключения к POS-терминалу и топливному модулю ATG для автоматического сбора, хранения, резервного копирования и безопасной передачи данных о продажах, изменениях в справочнике цен и ассортименте магазина в бэк-офис через безопасное VPN подключение. Эти зашифрованные данные можно впоследствии легко восстановить из резервной копии в случае повреждения данных на кассовом терминале.



КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- Быстрая дистанционная настройка и отладка
- Большой контроль над данными системы быстрого питания, POS и топливного терминалов, видео записей благодаря автоматизации сбора данных и резервного копирования
- Повышение целостности данных благодаря возможности двухстороннего обмена данными между POS-терминалом и системой бэк-офиса
- Снижение затрат на обслуживание благодаря возможности дистанционной поддержки и автоматическому отслеживанию систем POS и топливного терминалов
- Снижение затрат на обслуживание благодаря металлическому корпусу промышленной прочности
- Упрощение работы системы благодаря защищенному блоку, собирающему данные с касс с последующей их передачей по зашифрованному каналу. Кодирование осуществляется 256-битным ключом



МОДЕЛЬ DC-301

*Внимание. Технические характеристики могут быть изменены без уведомления. Для уточнения актуальных параметров свяжитесь с вашим представителем от Petrosoft.

CSTORE OFFICE™



Location	Refunds	No-Sales QTY
Vada	\$4,138.37	0
Scottsdale	\$693.56	763
Avondale	\$1,522.06	489
Peoria	\$1,442.76	0
Cort	\$310.30	\$15
Bismarck	\$155.25	0
Waco	\$42.80	0
Urbana	\$53.61	1
Naperville	\$26.91	781
Coffey	\$58.41	13
New Orleans	\$25.54	7
Highland	\$57.78	1
Metro	\$1,887.87	0
	\$1,501.26	0
	\$15,286.66	0
	\$16,523.14	0

Облачное решение программного обеспечения бэк-офиса от компании Petrosoft, C-Store Office, создано для увеличения эффективности операций и скорости ввода, проверки и прогнозирования данных для оптимизации продаж товаров, пищевых продуктов и топлива, а также повышения прибыли, товарного оборота, уменьшения убытков и количества списанных продуктов. Это решение поможет Вам сэкономить на затратах в сфере IT и уменьшить время ввода данных при помощи централизованного справочника цен, отчетов и интеграции с POS-терминалами и решениями для сферы быстрого питания от компании Petrosoft, а также POS-партнерами, такими как Verifone, NCR, Wayne, Bulloch и Gilbarco. Данное решение также интегрируется системами бухгалтерского учета, производителями и поставщиками топлива, товаров и информации.

При помощи данного решения, созданного для воздействия на наиболее важные области ежедневных торговых операций, представители розничной торговли имеют возможность обрести наибольший контроль над своим бизнесом и повлиять на его экономические показатели. Так как пользование продуктом C-Store Office осуществляется по принципу ежемесячной подписки, пользователи могут иметь доступ к своему счету с любого устройства, имеющего доступ в Интернет, либо через CSO Mobile, мобильное приложение C-Store Office. Узнайте больше о том, как функционал C-Store Office может улучшить экономические показатели розничного предприятия.

СЕТЕВЫЕ ПОДКЛЮЧЕНИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ ДАННЫХ

Предприятия розничной торговли устанавливают рабочие процессы на основе внутренних нужд своего бизнеса, передовой отраслевой практики и нормативных требований. Когда данные процессы цикличны, имеют тенденцию к ошибкам и / или занимают слишком много времени, автоматизация поможет усовершенствовать торговые операции и сэкономить на стоимости рабочей силы.

C-Store Office помогает представителям розничной торговли использовать их время с наибольшей эффективностью, принимать более обоснованные решения и обрести наибольший контроль над их наличными средствами, ценовой политикой, заказами, прибылью и затратами. Автоматизация рабочего процесса, обработки данных, прогнозирования, системы оповещения и отчетов помогает сделать операции розничной торговли более эффективными.

ПРИМЕРЫ РУЧНЫХ ПРОЦЕССОВ

- Ручная проверка и подсчет товаров в наличии
- Ручное составление заказов
- Приемка и ручная проверка заказов
- Ручной ввод накладных

РЕЗУЛЬТАТЫ РУЧНЫХ ПРОЦЕССОВ

- Некачественные данные и отчеты
- Слабый инвентарный контроль
- Отсутствие проверки значимости заказов

ПРИМЕРЫ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ПРОЦЕССОВ

- Заказы создаются на основе прогнозов
- Запрещенные товары автоматически блокируются
- Самые ходовые товары всегда в наличии
- Точные накладные на уровне единицы товара генерируются автоматически

РЕЗУЛЬТАТЫ РУЧНЫХ ПРОЦЕССОВ

- Оптимальное качество инвентаризации
- Точный уровень товарного запаса
- Полноценная верификация результатов

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВЫМ СПРАВОЧНИКОМ

Розничные продавцы товаров и продуктов общественного питания имеют возможность контролировать свои цены, что ведет к оптимизации доходов и прибыли при помощи централизации администрирования их ценового справочника из интерфейса C-Store Office. Независимо от того, имеет ли продавец два POS-терминала или несколько сотен, актуальность цен является критичной для увеличения доходов и поддержания прибыли на оптимальном уровне. Розничные торговцы могут управлять своим централизованным ценовым справочником при помощи беспрепятственной передачи ценовой информации через портативное инвентаризационное сканирование, передачи накладных от поставщиков через электронный обмен данными (EDI), в том числе иерархические отношения (единица к упаковке) и списки и / или глобального ценового справочника, включенного в состав данного решения. Продавцы также могут приспосабливать свой ценовой справочник к особенностям региональной ценовой политики. Дополнительные примеры того, как данное решение помогает управлять ценообразованием, включают:

- Установка, добавление, редактирование, удаление и перемещение товарных наименований между отделами и категориями
- Регулирование цен на уровне ценовых групп, индивидуальных групп, ценовых зон, магазина, отдельной торговой точки или подразделения
- Регулирование рецептурных цен для продавцов сферы общественного питания
- Создание индивидуальных мета-тэгов и групп, например, «витрина» или «холодильник 1»
- Использование отчетов исключенной стоимости для нахождения различий в стоимости
- Заблаговременная настройка ценовых изменений
- Автоматическое удаление устаревших товарных наименований с кассовых аппаратов и POS-терминалов
- Внесение всеобщих изменений в ценовой справочник
- Управление специальными предложениями
- Создание полочных тэгов
- Мгновенный ценовой справочник и импорт нового товарного наименования

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА C-STORE OFFICE

- Увеличение товарооборота
- Увеличение прибыли
- Увеличение продаж
- Увеличение эффективности торговых операций
- Увеличение постоянства ценообразования
- Увеличение рекламных возможностей
- Устранение мертвого товара
- Уменьшение переизбытка и дефицита товаров
- Уменьшение потерь и списания скоропортящихся продуктов
- Увеличение эффективности обучения и поддержки
- Увеличение эффективности торговых операций
- Контроль затрат средств и времени на установку
- Уменьшение временных затрат на проверку
- Уменьшение временных затрат на отчетный цикл
- Уменьшение ручного ввода данных и ошибок
- Уменьшение временных затрат на передвижение

УПРАВЛЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ

Знаете ли Вы, как Ваши специальные предложения влияют на общую сумму продаж и сумму среднего чека? Обсудив условия специального предложения с поставщиком, необходимо удостовериться, что спец предложения правильно настроены и учтены POS-терминалами и бэк-офис системой. С помощью C-Store Office представители розничной индустрии могут настраивать спец предложения заранее, устанавливая на них временные рамки, а также применять их на кассовых аппаратах предыдущего поколения, не поддерживающих спец предложения комбинированного типа. Это свойство является большим преимуществом при обсуждении условий спец предложения с поставщиками.

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

Управляющие розничным магазином или сетью могут значительно оптимизировать свой процесс работы с товарными запасами, поддерживая при этом адекватную прибыль благодаря процессам по организации топливных и товарных запасов, предлагаемых C-Store Office. Они могут отслеживать товары на уровне товарной единицы и контролировать ингредиенты на основе розничных или закупочных цен. Контролируйте свои товарные запасы, прогнозируя закупки, управляя прибылью и оптимизируя продажи, отказавшись от плохо продающихся или не продающихся наименований.

- Контролируйте каждую единицу товара, назначив ей категорию, подразделение, ценовую группу, спец предложение, тэг или уровень риска
- Найдите все плохо и хорошо продающиеся наименования, а также наименования без движения с помощью углубленных отчетов
- Контролируйте потери с помощью отчетов на уровне единиц товаров, а также аналитической системы предупреждения ущерба от Petrosoft
- Найдите товары с избыточными и недостаточными закупками
- Контролируйте процессы аудита и циклической инвентаризации
- Рассчитывайте стоимость готовых блюд на уровне ингредиентов для получения точных данных о стоимости и прибыльности каждого блюда
- Используйте автоматическую систему помощи при совершении закупок, чтобы повысить качество заполнения товаров, избавиться от непродаемых наименований и избежать чрезмерных закупок, которые ведут к крахам и порче
- Используйте десятки полезных отчетов для определения оптимального количества товара в наличии, пересчета стоимости товарных запасов, обнаружения несоответствий в ценах, вычисления товаров с самой низкой прибылью и поставщиков с самой низкой закупочной стоимостью

САМЫЕ ПОЛЕЗНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ C-STORE OFFICE

- Подписная система лицензирования
- Полностью облачное решение
- Более 200 отчетов
- Прогнозирование продаж
- Инвентаризация на уровне единицы товара
- Управление кассовыми аппаратами
- Управление ценовым справочником
- Управление специальными предложениями
- Управление поставщиками
- Льготы от поставщиков на продажу товаров
- Управление лотерейными билетами
- Настройка процессов на системном уровне
- Интеграция с бухгалтерским ПО
- Интеграция с программами лояльности
- Интеграция с системами быстрого питания
- Интеграция с POS-терминалами
- Централизованная система оповещения и назначения заданий
- Централизованная система хранения данных и документации
- Мобильные приложения
- Дистанционное и выездное обучение
- Услуги по настройке и наладке
- Интеграция с системами электронного обмена данными (EDI)
- Обработка накладных

CSTORE OFFICE

УПРАВЛЕНИЕ ТОПЛИВНЫМИ ЗАКУПКАМИ И ПРОДАЖАМИ

Поставщики топлива могут использовать C-Store Office для полного ведения их бизнес-процессов по продаже топлива, начиная с управления товарно-транспортными накладными, счетами для оплаты и заказами, заканчивая отслеживанием продаж, прибыли и данным по хранилищу, чтобы принимать решения по инвентарю и процессам. Модули C-Store Office помогают станциям избежать полного отсутствия наименований топлива, а также поддерживать здоровую прибыльность соответствуя при этом всем нормативам данной индустрии.

Автоматизирование процесса ввода накладных и счетов может существенно сэкономить время и трудозатраты поставщиков топлива. Например, C-Store Office автоматически создает черновик счета на оплату каждый раз, когда в систему поступает новая накладная. После того, как счет принят, объемы топлива в наличии, закупки и расчёты по прибыли автоматически пересчитываются. Данная транзакция также автоматически появляется в бухгалтерском модуле C-Store Office.

Отчеты о наличии видов топлива, закупочным и продажным ценам, помогают поставщикам быть в курсе не только в контексте динамики изменений этих показателей, но и дают возможность прогнозировать спрос.

ПРОДАЖИ МАГАЗИНА по сегментам	ОБЩИЕ ПРОДАЖИ				
	1-10 Магазинов	11-50 Магазинов	50-200 Магазинов	200-500 Магазинов	Более 500 Магазинов
Топливные продажи	75%	75%	75%	78%	69%
Продажи товаров	23%	23%	26%	20%	26%
Продажи в сети быстрого питания	4%	4%	5%	3%	9%

Прибыль магазина по сегментам	ПРИБЫЛЬ				
	1-10 Магазинов	11-50 Магазинов	50-200 Магазинов	200-500 Магазинов	Более 500 Магазинов
Топливные продажи	9%	9%	9%	10%	8%
Продажи товаров	26%	27%	26%	28%	27%
Продажи в сети быстрого питания	45%	46%	49%	38%	56%

*данные отчета о состоянии индустрии от NACS (данные 2015 года) и отчета о розничных топливных продажах 2015

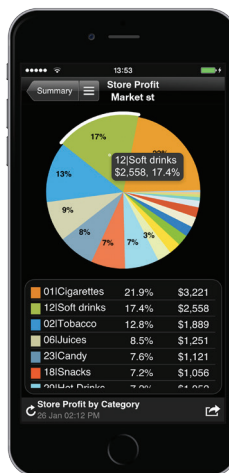
Данные с топливного контроллера (ATG) используются в C-Store Office в форме отчетов, необходимых поставщикам для принятия управленческих решений и оценки соответствия нормативам индустрии. Ввод данных автоматизирован с помощью подключения к топливному контроллеру или POS-терминалу. Отчеты с топливного контроллера показывают текущее количество топлива в каждом хранилище наряду с датой, объемом и стоимостью последней погрузки, и средней стоимостью топлива в наличии.

НАЛИЧНЫЕ СРЕДСТВА И ВЫПЛАТЫ

C-Store Office предоставляет модуль сверки кассовой наличности для учета всех входящих и исходящих транзакций. Система также предоставляет отчеты о следующих процессах предприятия: продажи и их группировка по местам и методам оплаты (наличные, кредитные и дебитные карты, талоны, чеки, запись на личный счет и другие методы оплаты).

БУДЬТЕ МОБИЛЬНЫ

Представители розничной индустрии могут контролировать свои операции с любого месторасположения в любое время. Как только закупочные цены возросли или уровень наполнения товарами снизился, с помощью мобильного приложения CSO Mobile сотрудники или управляющие своевременно получают актуальную информацию для быстрого реагирования на возникшие проблемы.



РАБОЧИЕ ПРОЦЕССЫ

Автоматизация рабочих процессов помогает удостовериться, что работники выполняют свои задачи, поддерживается должный уровень наполненности товарами, данные по закупкам и продажам актуальны и денежные остатки учтены.



«Будучи одновременно и управляющим директором и менеджером справочника цен, меня очень беспокоил процесс своевременного получения данных их наших сорока девяти точек, и контроль над ценами тоже очень актуален. C-Store Office дает мне нужные данные для успешного ведения бизнеса, а система по вводу данных позволяет контролировать учет цен поставщиков».

Rizzy Mohammed, сеть AMI, Панама, Флорида

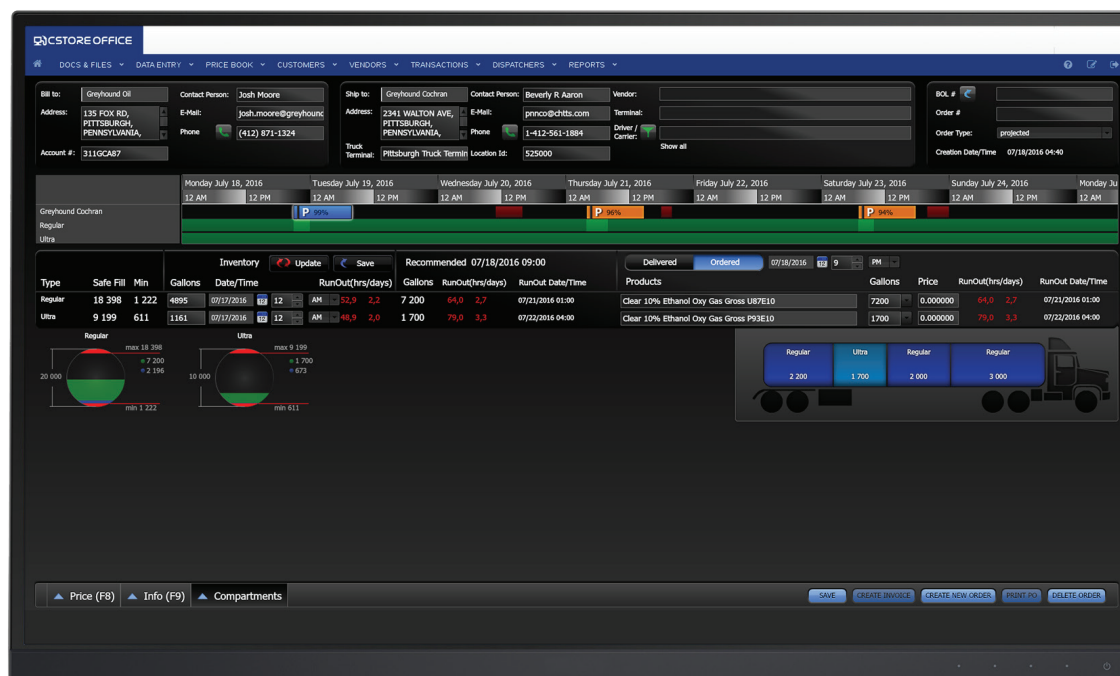
FUEL-CENTRAL



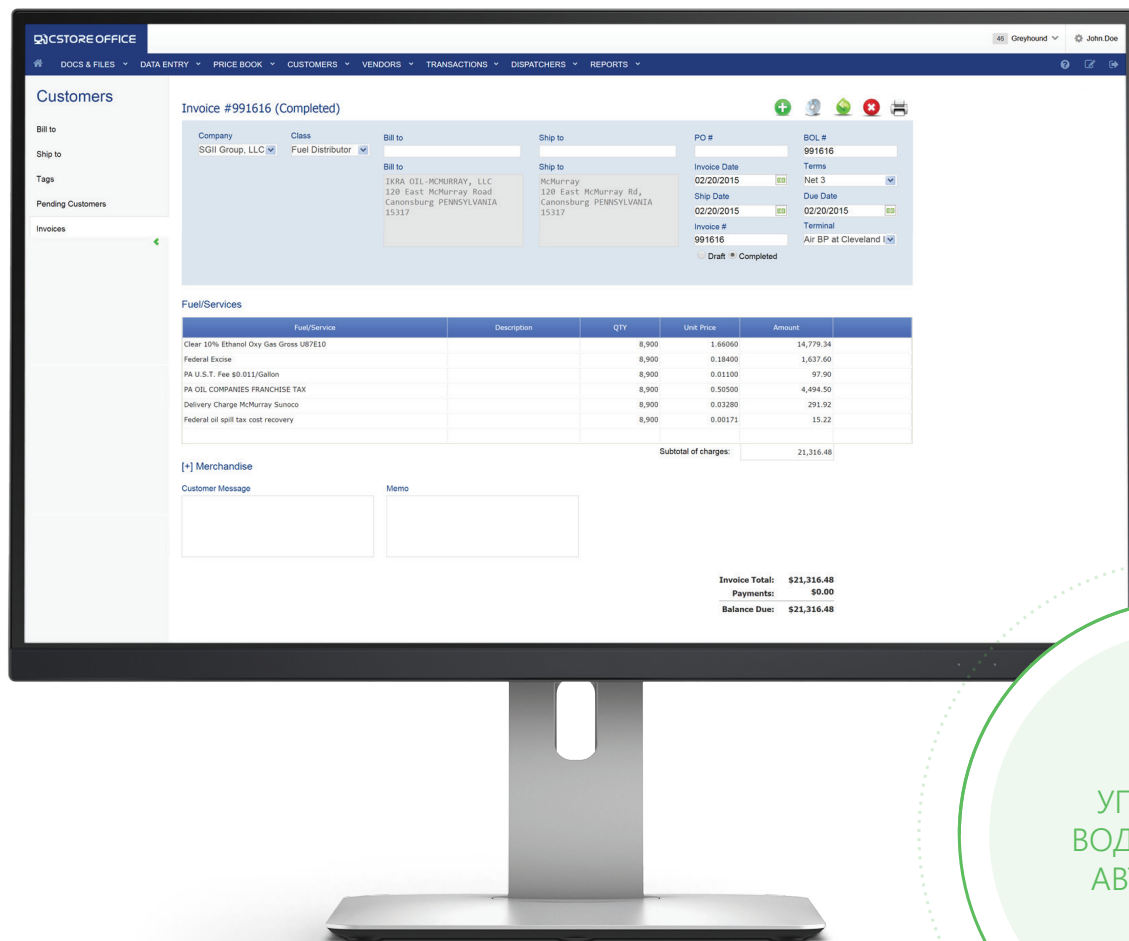
Fuel-Central – это облачное программное обеспечение для управления процессами организации топливных поставок, которое повышает продуктивность и уменьшает затраты. Разработанное для оптовых продавцов топлива, дистрибьютеров и поставщиков, Fuel-Central сэкономит вам время и деньги, при этом уменьшая ошибки и бумажную работу. Это комплексное технологическое решение, которое интегрирует данные поставщиков, дистрибьютеров и дилеров в единое безопасное виртуальное хранилище.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- Быстрый сбор платежей
- Отслеживание ценовых изменений комиссионных агентов
- Доступ к топливному инвентарю в режиме реального времени
- Доступ к ежедневным отчетам о продажах
- Полные или разделенные транспортные накладные
- Соединение с POS-терминалами
- Соединение с топливными модулями ATG



ДИСПЕТЧЕРСКИЙ ИНТЕРФЕЙС



УПРАВЛЕНИЕ
ДЕБИТОРСКИМИ
ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ



УПРАВЛЕНИЕ
ВОДИТЕЛЯМИ И
АВТОПАРКОМ

УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕНТАРЕМ И
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
ПОСТАВОК



УСЛУГИ

УСЛУГИ

Petrosoft предлагает бесплатные и платные услуги, включающие в себя финансирование, установку и настройку программного и аппаратного обеспечения, клиентскую поддержку, обучение, обработку данных, а также консалтинговые услуги для организаций розничной торговли. Данные услуги помогают клиентам в следующем:

- Минимизация капитальных расходов (CAPEX) и первоначальных затрат
- Эффективное использование систем и данных прошлого поколения
- Возможность быстрого и здорового перехода на новые технологии
- Возможность оперативной адаптации к новым технологиям
- Поддержание должного уровня квалификации сотрудников с возможностью поддержки высокого уровня текучести кадров, а также организаций с большой географической разбросанностью

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Petrosoft предоставляет различные лизинговые программы для своих продуктов, не основанных на ежемесячной подписке. К таким продуктам относятся линии продуктов SmartPOS, Direct Connect и Qwickserve. Компания также работает с партнерами по отрасли для обеспечения дополнительных вариантов финансирования.

УСТАНОВКА И НАСТРОЙКА

Petrosoft предлагает бесплатные и платные дистанционные и выездные установочные услуги по программе быстрого внедрения. Вне зависимости от того, какой вид установки выбирает клиент: самостоятельную установку или полный спектр установочных услуг, он может рассчитывать на быстрый запуск и начало работы в кратчайшие сроки.

Полный спектр услуг по установке включает в себя работу с менеджером проекта, который изучает существующий процесс управления организацией клиента и определяет риски. Полная программа установки, интеграции и адаптации создана с целью удовлетворения потребностей клиента с минимальным вмешательством в процессы деятельности организации. Индивидуально составленная программа может включать в себя операционный консалтинг, индивидуальную интеграцию, установку, отчеты, обмен данными и обучение.

КЛИЕНТСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Petrosoft предлагает несколько вариантов клиентской поддержки. Они включают интерактивную систему подачи заявок, поддержка по телефону горячей линии, удаленный доступ, поддержка на месте нахождения клиента, а также видеотека и библиотека статей, советов, и руководств.

ОБУЧЕНИЕ

Высокая текучесть кадров обычна для отрасли магазинов товаров первой необходимости и отрасли общественного питания, что усложняет процесс обучения персонала. Учитывая эту отраслевую особенность, Petrosoft предлагает несколько вариантов обучения персонала.

Клиенты Petrosoft могут посещать еженедельные вебинары, иметь доступ к интерактивной библиотеке видео записей, посещать обучающие сессии в нашем головном офисе в городе Питтсбург в Соединенных Штатах Америки, либо мы можем приехать на место нахождения клиента. Также доступны индивидуально составленные обучающие семинары, посвященные удовлетворению потребностей того или иного продавца розничной торговли.

БИЗНЕС УСЛУГИ

Petrosoft предлагает дополнительные профессиональные услуги, такие как обработка данных, бухгалтерский учет, составление справочника цен, составление меню для предприятий общественного питания и бизнес-анализ.

УСЛУГИ: ОБРАБОТКА ДАННЫХ

УСЛУГИ ПО ОБРАБОТКЕ ДАННЫХ И НАКЛАДНЫХ

Эффективная обработка данных требует правильных инструментов, технологий и персонала. Эти инструменты могут помочь управлять временем и рабочими процессами, оптимизируя время ввода данных, уменьшая количество ошибок и распространяя своевременную и точную оперативную информацию среди подразделения, организации и / или цепочки снабжения. С подпиской на полный спектр услуг C-Store Office клиенты могут сэкономить массу времени, потраченного на бумажную работу, отслеживая расходы и инвентарь на уровне единицы товара. Мы также даем возможность менеджерам магазинов распоряжаться своим временем наиболее эффективно с помощью услуг электронного обмена данными и услуг по интеграции отраслевых данных.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

- При помощи услуг ввода данных, бумажные накладные сканируются и / или загружаются пользователями C-Store Office с использованием модуля Docs Scanner. После загрузки, специалист по вводу данных Petrosoft вводит данные накладной и отправляет их в папку клиента с ожидающими накладными. После этого клиент может утвердить ожидающие накладные, что автоматически обновит инвентарные и бухгалтерские записи.
- При помощи услуг интеграции данных, электронные накладные автоматически отправляются в папку электронных ожидающих накладных в интерфейсе C-Store Office организации клиента.



ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ C-STORE OFFICE: ПРОЦЕСС ОБРАБОТКИ НАКЛАДНЫХ

- ✓ УМЕНЬШЕНИЕ БУМАЖНОЙ РАБОТЫ НА 75%
- ✓ УВЕЛИЧЕНИЕ ИНВЕНТАРНОЙ ТОЧНОСТИ НА УРОВНЕ ЕДИНИЦЫ ТОВАРА
- ✓ УМЕНЬШЕНИЕ СТОИМОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

«Я использую C-Store Office по причине того, что он делает мою работу невероятно легкой. В C-Store Office есть все необходимые мне инструменты для управления моим бизнесом так, как мне это удобно, и это позволяет мне сэкономить огромное количество времени. Той огромной кучи бумаги, которая лежала на моем рабочем столе каждое утро, больше нет!»

V.J. Patel, сеть минимаркетов Stop N Go

ПАРТНЕРЫ ПО КАНАЛАМ ПРОДАЖ, ТЕХНОЛОГИИ И БИЗНЕСУ

ПАРТНЕРЫ ПО КАНАЛАМ ПРОДАЖ

Petrosoft имеет растущую базу внутренних и глобальных партнеров. Компания состоит в партнерских отношениях с платежными системами, агентами, дистрибьютерами, перепродавцами и дилерами с опытом работы в промышленности и с развитой сетью в розничной торговле, сфере общественного питания и / или сфере товаров первой необходимости. Наши партнеры по каналам проходят подготовку для продвижения, представления, а также время от времени поддержки полной линии продуктов Petrosoft's, включающей в себя:

- POS-терминалы
- Терминалы самообслуживания по продаже продуктов быстрого питания
- Аналитическая система по предупреждению ущерба
- Сетевое оборудование
- Бэк-офис
- Системы управления топливом

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И БИЗНЕС ПАРТНЕРЫ

Компания сотрудничает с ведущими поставщиками программного и аппаратного обеспечения и услуг в сфере розничной торговли, такими как Heartland Payment Systems, BlueFin, Bulloch Technologies, Comdata, Gilbarco, Intuit, Microsoft Dynamics, Sage, NCR, Sharp, Verifone и Wayne. Компания также участвует в отраслевых мероприятиях и комитетах региональных и национальных организаций отрасли розничной продажи, таких как NRF, NRA, NACS и Conexxus.

Данные партнерские отношения помогают гарантировать, что наши клиенты могут использовать свои данные и устаревшие системы с наибольшей эффективностью, используя преимущества достижений в области кассовых аппаратов, решений для отрасли общественного питания, бэк-офиса, системы управления топливом и интеграционных решений.



«Раньше мы думали, что у нас все под контролем до начала работы с C-Store Office. Сейчас же, с единым справочником цен, мы действительно можем быть уверены, что наши цены одинаковые на всех станциях и кассовых аппаратах. C-Store Office также помогает нам управлять специальными предложениями и заказами, так как мы действительно можем отслеживать и управлять нашими товарами откуда угодно. Наши потери сократились на 75 % к концу нашего первого года, и еще на дополнительные 50% в 2014 году. Все, что я могу добавить, - это то, что это действительно работает!»

Leslie Smith, Исполнительный директор, Fisher Stores, Inc., Нью Берн, Северная Каролина

ИСТОРИЯ УСПЕХА НАШИХ КЛИЕНТОВ

SANEHOLTZ-MCKARNS, INC.

Цель: оптимизация и автоматизация торговых операций

Основное преимущество решения: удобство использования

Saneholtz-McKarns, Inc. из Монтпилиера, Огайо является продавцом топлива и управляет магазинами товаров первой необходимости в северо-западных районах Огайо и южных районах Мичигана. Компания владеет и управляет 16-ю розничными точками. Генеральный менеджер компании, Jeff Erb, хотел оптимизировать и автоматизировать торговые операции компании, но его опыт работы с системами бэк-офиса заставил его быть очень осторожным и внимательным при выборе поставщика услуг.

«Мы провели очень тщательное исследование и посмотрели на несколько различных бэк-офис систем,» - Говорит Erb. «Мы хотели начать вести инвентарный учет на уровне товарных единиц и искали систему, которая дала бы нам полный комплекс отчетов о всех аспектах нашего бизнеса.»

Опыт научил Erb быть осторожным с выбором программного обеспечения. «В прошлом мы пользовались другим программным обеспечением,» – упомянул Erb, - «Но оно было настолько сложным, что в итоге мы тратили на него больше времени, чем на выполнение наших торговых операций вручную. У него были все необходимые нам функции, но нам было очень трудно с ним работать.»

Erb потратил немало месяцев на исследование различных бэк-офис систем, в том числе C-Store Office. После просмотра демонстраций он обнаружил, что многие системы удовлетворяли его требования по функционалу, но не удовлетворяли по удобству использования.

«В конце концов, после всех проведенных исследований мы продолжали возвращаться к C-Store Office,» - говорит Erb. «Он понравился нам больше всех, потому что он был очень удобен в использовании. У него был весь функционал, который мы искали, но также у него был очень легко осваиваемый интерфейс. Я был полностью уверен в том, что мои

менеджеры смогут быстро изучить C-Store Office и что они будут им успешно пользоваться. Это был основной фактор: мы должны были удостовериться в том, что наши менеджеры будут эффективно его использовать.» Erb доволен тем, как C-Store Office был принят его работниками и что они видят те результаты, которые они ожидали. «C-Store Office делает нашу цель ведения инвентаризации на уровне единицы товара возможной и практически осуществимой. Наши менеджеры могут успешно его использовать для выполнения работы, которую мы от них требуем, в разумные сроки.»

Когда компания начала внедрять C-Store Office на своих торговых точках, их ждали несколько приятных сюрпризов. «Одной неожиданной вещью оказалось то, насколько возрос наш контроль над нашими поставщиками,» - заметил Erb. «Благодаря тому, как C-Store Office работает с накладными, мы можем с легкостью уловить ошибки поставщиков. Наша компания ориентирована на прибыльность, и C-Store Office отображает прибыль на каждую единицу товара в каждой накладной, и это позволяет нам немедленно замечать ошибки.»

Сегодняшняя стратегия Saneholtz-McKarns' – автоматизировать бизнес настолько, насколько это возможно, используя C-Store Office и постоянно автоматизируя торговые операции. «Я могу видеть, как C-Store Office также может сыграть роль в улучшении наших торговых операций и в других областях тоже,» - предложил Erb. «Следующим шагом будет настройка взаимодействия между C-Store Office и QuickBooks, чтобы мы также смогли начать автоматизировать наши бухгалтерские операции. C-Store Office дает нам много возможностей по увеличению эффективности нашего бизнеса, и мы планируем все их использовать.»

ИСТОРИЯ УСПЕХА НАШИХ КЛИЕНТОВ

WASEEM PETROLEUM

Цель: автоматизация сбора данных

Основное преимущество решения: гибкость

Когда Ejaz Rahim, операционный директор Waseem Petroleum, начал поиски нового технологического решения, он знал, что ключом к достижению его бизнес целей была гибкость найденного решения. Бизнес его компании разносторонен. Waseem Petroleum владеет и управляет магазинами товаров первой необходимости, несколькими автозаправочными станциями, а также состоит в партнерских отношениях с 7-Eleven в регионе северного Нью-Джерси. Дистрибьютеры брендов The Madison, New Jersey Shell, и BP хотели автоматизировать сбор данных и отойти от другой технологии, используемой на их торговых точках. Компания имеет сетевые и несетевые топливные модули (ATG), набор различных POS-систем, а также обособленные POS-системы на торговых точках 7-Eleven. В целом, Waseem Petroleum имеет более 70 торговых точек в Нью-Джерси и Нью-Йорке.

«Мы просто очень выросли в объеме, чтобы отслеживать наши топливные продажи и инвентарь вручную,» – говорит Rahim, «Однако, поиски цифрового решения, которое смогло бы совместить все наши различные виды бизнеса, оказались настоящим испытанием. Нам очень нужно было автоматизировать сбор данных, но мы никак не могли найти ни одного подходящего решения. Мы не знали нашей реальной совокаупной прибыли на различных торговых точках, и получение своевременных инвентаризационных данных для составления расписаний доставок было для нас проблемой.»

В это время Rahim нашел Petrosoft и решил связаться с компанией.

Petrosoft имеет возможность удовлетворить потребность в гибком решении, т.к. компания предлагает различные продукты программного и аппаратного обеспечения для различных секторов торгово-топливной отрасли. Как раз благодаря такой гибкости, Waseem Petroleum может

использовать программу i49 для сбора информации и отчета о топливных продажах, стоимости, ценах и данных маржинальной прибыли, а также составлять расписание поставок.

Компания может использовать отчет статистической инвентарной сверки (SIR, от английского "statistical inventory reconciliation"). Direct Connect модели DC 101 – продукт компании Petrosoft – связывает всю эту систему воедино. Это умное и быстрое фирменное оборудование, которое соединяет сети компьютеров и Интернета в 70-ти торговых точках с корпоративным офисом Waseem Petroleum.

«Petrosoft может извлекать данные из касс и сетевых датчиков Veeder-Root либо позволять ручной ввод с компьютера,» - говорит Rahim, - «и мы получаем все необходимые нам данные через интернет по невероятно низкой цене.»

Все продукты Petrosoft являются совместимыми, поэтому по мере своего развития, Waseem Petroleum рассматривает расширение своего опыта работы с продуктами компании Petrosoft, где это допустимо.

«Эти модули могут совмещаться, как строительные блоки,» – заметил Rahim. «В наших магазинах товаров первой необходимости мы планируем сделать обновление до полной бэк-офис системы, и она будет отлично работать с программным и аппаратным обеспечением, уже имеющимся на наших торговых точках. Это система дает нам четкий курс в будущее.»

О ПЕТРОСОФТ

Основатель компании Petrosoft является розничным торговым оператором и инженером, который изначально разработал облачную бэк-офис систему в 2002 году. Сейчас компания предлагает платформу, возможности интеграции, программное и аппаратное обеспечение и услуги. Эти решения созданы для извлечения выгоды из достижений современных технологий, учитывая изменения покупательского спроса и позволяя незаметные соединения внутри современной экосистеме розничной торговли.

Технологии компании направлены на предоставление измеримого показателя окупаемости инвестиций (ROI) для розничных продавцов, поскольку они сфокусированы на том, где происходит реализация продаж и доходов в рамках ежедневных торговых операций. Компания постоянно стремится создать инновационные решения, позволяющие розничным операторам управлять их операциями на торговых точках и из бэк-офиса наиболее эффективно. Розничные торговцы могут использовать данные решения для уменьшения риска, управления системами прошлого поколения и оптимизации инвентаризации, продуктивности, продаж и прибыли.

Из своего головного офиса в Питтсбурге компания поддерживает свои линии продуктов POS-терминалов, продуктов по управлению системами быстрого питания и топливными системами, бэк-офис систем, а также их интеграцию с ведущими технологическими партнерами отрасли. Компания предлагает полный спектр услуг также, как и гибкие варианты обучения, такие как обучение на стороне клиента, в классе в офисе компании, интерактивные сессии и записанные уроки



© 2016 Petrosoft LLC. Все права защищены.

Товарные знаки являются собственностью компании Petrosoft и их владельцев. Патенты находятся на стадии рассмотрения. Спецификации могут быть изменены без уведомления. Компания Petrosoft не несёт ответственности за какие-либо ошибки или упущения. Компания Petrosoft не предоставляет никаких гарантий и не берёт на себя никаких обязательств по выпуску новых продуктов или их последующих версий.