



# ZWIĘKSZ SPRZEDAŻ I POPRAW JAKOŚĆ OBSŁUGI KLIENTA DZIĘKI TECHNOLOGII MPOS

MPOS



Komputer mobilny wyposażony jest w wiele funkcji, pozwalających usprawnić procesy w firmie, ale w połączeniu z modułem do przetwarzania płatności wszystkimi rodzajami kart – debetowymi, kredytowymi, lojalnościowymi, upominkowymi – jest jeszcze praktyczniejszy. Na mobilny punkt sprzedaży (MPOS) składają się: komputer mobilny z dostępem do lokalnej sieci bezprzewodowej, moduł do przetwarzania płatności oraz – jeśli zachodzi taka potrzeba – nieduża, przenośna drukarka przypinana do paska i komunikująca się z komputerem za pośrednictwem łącza Bluetooth.

## WYZWANIE: WPŁYW PUNKTÓW SPRZEDAŻY (POS) NA JAKOŚĆ OBSŁUGI KLIENTA

Jakość obsługi to fundament biznesu. Sklep detaliczny może obniżyć ceny. Restauracja może każdego wieczoru przygotować inną ofertę specjalną. Organizator imprezy sportowej może rozdawać bony, za które można kupić napoje sprzedawane na stadionie. Najważniejsze jest jednak wrażenie, jakie klient odniesie podczas pobytu w sklepie czy w restauracji. Długie kolejki i niska jakość obsługi mogą zniechęcić nawet najbardziej lojalnego konsumenta. Wrażenie to zależy w dużej mierze od tego, jak klient zostanie obsłużony w punkcie sprzedaży (POS).

Ostatnią czynnością przed wyjściem ze sklepu czy restauracji jest uregulowanie należności. To ostatnia szansa, aby zrobić na kliencie dobre wrażenie i by wpłynąć na jego zadowolenie z wizyty w lokalu. Możliwość kontrolowania poziomu obsługi w punkcie sprzedaży POS ma decydujące znaczenie. Tradycyjny punkt sprzedaży jest wąskim gardłem w procesie sprzedaży, gdyż musi tu zostać obsłużony każdy klient – w sklepie, na terenie obiektu sportowego lub wesołego miasteczka, czy też w restauracji. Kolejki przed kasą wydłużają się i skracają w zależności od nasilenia ruchu. W godzinach szczytu klienci muszą niekiedy długo czekać na swoją kolej.

HANDEL DETALICZNY

## NOWY POMYSŁ NA OBSŁUGĘ W MAŁYM SKLEPIE DETALICZNYM PRZY WYKORZYSTANIU MOBILNEGO PUNKTU SPRZEDAŻY MPOS

Kierownictwo sieci butików postanowiło zrezygnować ze stałych punktów sprzedaży na rzecz urządzeń nowej generacji, umożliwiających spersonalizowaną, elastyczną obsługę, w ramach której sprzedawca może odpowiedzieć na każde pytanie i sfinalizować transakcję nie odchodząc od klienta ani na chwilę. Jane wchodzi do sklepu i rozgląda się za upatrzonym wcześniej swetrem. Uprzejmy sprzedawca wczytuje numer jej karty lojalnościowej i sprawdza, czy przysługują jej dziś jakieś zniżki. Po naciśnięciu kilku przycisków wie już, co jest w magazynie, i przekazuje pracownikowi zaplecza informację o potrzebnym rozmiarze i kolorze swetra. W międzyczasie pracownik zauważa w bazie danych informację, że Jane lubi biżuterię. Pokazuje jej więc nowy naszyjnik, który idealnie pasuje do swetra. Jane decyduje się na zakup obu produktów. Sprzedawca rejestruje transakcję przy użyciu urządzenia mobilnego, przeciąga przez nie kartę lojalnościową, aby uwzględnić rabat przysługujący stałym klientom, następnie robi to samo z kartą upominkową, aby pobrać z niej pozostałą do wykorzystania kwotę i wreszcie przeciąga przez terminal także kartę debetową, aby pobrać kwotę pozostałą do zapłaty. Jane podpisuje się na ekranie komputera mobilnego i wychodzi ze sklepu po kilku minutach, niosąc w torbie to, co chciała kupić, a nawet więcej. Jane spodobał się taki sposób robienia zakupów. Przy obiedzie opowiada o tym przyjaciółkom, zapewniając sklepowi reklamę, jakiej nie kupi się za żadne pieniądze!

Przewodowy punkt sprzedaży POS ma także inne mankamenty. Na przykład sprzedawca w sklepie umiejętnie zachęcił klienta do zakupu, ale gdy tylko kupujący oddali się, aby zapłacić w punkcie sprzedaży POS, może się jeszcze rozmyślić – może go zniechęcić długa kolejka albo może dojść do wniosku, że potrzebuje więcej czasu na podjęcie decyzji. Inny przykład: gdy kelner w restauracji zabiera kartę kredytową do punktu sprzedaży POS, pojawia się niebezpieczeństwo, że karta może się zgubić albo nieuczciwy pracownik może zeskanować dane z karty. Wreszcie, jeśli mobilny punkt sprzedaży na stadionie przyjmuje tylko gotówkę, klient, który chciałby zapłacić kartą kredytową lub debetową, musi opuścić trybunę i udać się do kasy lub zrezygnować z zakupu.

## **ROZWIĄZANIE: MOBILNY PUNKT SPRZEDAŻY MPOS – WIELOFUNKCYJNE URZĄDZENIE, UMOŻLIWIĄJĄCE PRZYJMOWANIE PŁATNOŚCI W MIEJSCU, W KTÓRYM KLIENT PODEJMUJE DECYZJĘ O ZAKUPIE**

Dostępna dziś technologia mobilna pozwala firmie uwolnić się od przewodowych punktów sprzedaży i przyjmować płatności tam, gdzie klientom jest najwygodniej. W przeciwieństwie do kasy stacjonarnej, mobilny punkt sprzedaży MPOS oferuje klientom wiele udogodnień, wydatnie przyczyniając się do poprawy jakości i zwiększenia szybkości obsługi. Klient może uregulować należność w dowolnym miejscu, praktycznie dowolną kartą. Płatności można przyjmować w sklepie, na parkingu albo na ulicy w deszczowe lub chłodne dni, czy też w kiosku ustawionym w centrum handlowym. Możliwości są nieograniczone. W restauracji gość może zapłacić bezpośrednio przy stoliku. Podczas imprezy sportowej można prowadzić sprzedaż przekąsek i napojów, przyjmując płatności kartą kredytową i debetową na samych trybunach.

### **JAK TO DZIAŁA?**

Mobilny punkt sprzedaży MPOS składa się z komputera mobilnego z nasadką do odczytu kart płatniczych oraz lekkiej podręcznej drukarki. Aby sfinalizować transakcję, wystarczy przeciągnąć kartę przez urządzenie – może to być karta magnetyczna, karta z mikroprocesorem (Chip&PIN), debetowa, upominkowa lub lojalnościowa. Dane odczytane z karty klienta są szyfrowane i przesyłane przez lokalną sieć bezprzewodową (WLAN) lub sieć WWAN w celu ich natychmiastowej weryfikacji. Gdy transakcja zostanie zaakceptowana, klient składa podpis na ekranie komputera mobilnego lub wprowadza PIN przy użyciu specjalnej klawiatury. Pracownik może nawet na miejscu wydrukować paragon, a także wysłać jego kopię pod wskazany

przez klienta adres e-mail. Technologia MPOS może całkowicie zastąpić tradycyjne kasy przewodowe lub stanowić uzupełnienie przewodowych punktów sprzedaży POS.

## **MPOS W SKLEPIE DETALICZNYM**

W sklepie detalicznym technologia MPOS ma wiele zastosowań:

### **„PEŁNA OBSŁUGA PRZEZ JEDNEGO PRACOWNIKA”**

Dysponując technologią MPOS, kierownik sklepu może wyeliminować przewodowe punkty sprzedaży POS i delegować wszystkich pracowników do bezpośredniej obsługi. Każdy pracownik może się teraz zająć klientem od momentu wejścia do sklepu aż do wyjścia, zapewniając prawdziwie profesjonalną obsługę. Wprawdzie wiele firm decyduje się zachować jedną lub dwie tradycyjne kasy dla klientów, którzy wolą płacić gotówką lub czekiem, ale wszystkie firmy, które wdrożyły technologię MPOS odnotowały znaczne oszczędności i wzrost wydajności pracy. Posługując się tylko jednym komputerem mobilnym, pracownik może sfinalizować transakcję natychmiast po podjęciu przez klienta decyzji o zakupie. Może sprawdzić cenę i stan zapasów, zlecić przyniesienie produktu z magazynu, sprawdzić, czy inny sklep nie ma towaru, którego akurat zabrakło, i zarezerwować produkt dla klienta, a także zaproponować inne produkty lub akcesoria, a nawet zlecić dostawę produktu z witryny internetowej sklepu do domu klienta. Obsługa jeszcze nigdy nie była tak szybka – ryzyko, że klient się rozmyśli, zostało zminimalizowane.

### **WALKA Z KOLEJKAMI PRZED TRADYCYJNYMI PRZEWODOWYMI PUNKTAMI SPRZEDAŻY POS**

W godzinach nasilonego ruchu w sklepie pracownicy mogą pomóc w rozładowaniu kolejek, oferując klientom możliwość uregulowania należności na miejscu, bez czekania – i bez ryzyka, że kupujący się rozmyśli i zrezygnuje z transakcji. Mobilny punkt sprzedaży MPOS może pomóc w rozładowaniu kolejek na dwa sposoby. Ponieważ jest to w pełni funkcjonalne urządzenie do przetwarzania płatności, można zaimprovizować w sklepie dowolnie wiele dodatkowych punktów sprzedaży. Pracownik może też użyć swojego komputera mobilnego, aby zeskanować towary znajdujące się w koszyku klienta podczas oczekiwania w kolejce. Po zeskanowaniu wszystkich produktów, sprzedawca drukuje tymczasowy paragon z jednym kodem kreskowym, który klient wręczy kasjerowi. Po dojściu do kasy pozostaje do wykonania już tylko jedna czynność. Wystarczy, że kasjer zeskanuje kod kreskowy z tymczasowego paragonu, aby wczytać od razu całą listę produktów i przedstawić klientowi rachunek końcowy. Po chwili transakcja jest zawarta i klient może odejść od kasy.

## HANDEL DETALICZNY

# MOBILNE PUNKTY SPRZEDAŻY MPOS POMAGAJĄ ZWIĘKSZYĆ OBROTY DUŻEJ SIECI SKLEPÓW Z MATERIAŁAMI BUDOWLANYMI

Jedna z największych na świecie sieci sklepów z materiałami budowlanymi wyposaża mobilnych pracowników z ponad 2000 sklepów w 30 tysięcy komputerów mobilnych MC75 z funkcją MPOS firmy Motorola Solutions. Celem implementacji była poprawa jakości obsługi. Pracownicy mogą teraz sprawdzić stan zapasów i cenę, zadzwonić do menedżera lub pracownika z innego działu i sfinalizować transakcję bezpośrednio przy półkach z towarami – wszystko za pomocą jednego urządzenia. Rezultat? W ciągu zaledwie 3 miesięcy zawarto ponad milion transakcji w alejkach sklepowych i dzięki temu zrealizowano jeden z celów, jaki postawiła sobie ta gigantyczna sieć handlowa – skrócono czas, jaki zajmuje płacenie za zakupy. Oczekuje się, że inwestycja zwróci się przed upływem roku.<sup>1</sup>

## RÓŻNORODNE KORZYŚCI Z ZASTOSOWANIA MOBILNYCH PUNKTÓW SPRZEDAŻY MPOS W HANDLU DETALICZNYM

Firma handlowa może odnieść wiele korzyści z mobilnych punktów sprzedaży MPOS:

- **Zindywidualizowane usługi.** Dzięki temu, że pracownicy mogą zapewnić pełną obsługę w dowolnym miejscu, zakupy są łatwiejsze i zajmują mniej czasu. Klienci nie są już odsyłani przez sprzedawcę do kasjera. Sprzedawcy mogą budować silniejsze relacje z kupującymi, przyczyniając się do zdobycia lojalnych klientów. Lepsza, bardziej zindywidualizowana obsługa zaczyna być kojarzona z marką sieci handlowej, zwiększając jej przewagę konkurencyjną.
- **Wygodne zakupy – z każdą kartą w każdym miejscu.** Niektórzy klienci chcą płacić kartą kredytową, inni wolą skorzystać z karty debetowej. Niektórzy mają karty lojalnościowe, uprawniające do zniżek lub otrzymania punktów premiowych. Jeszcze inni mogą chcieć zapłacić kartą upominkową. Mobilny punkt sprzedaży MPOS gwarantuje swobodę i elastyczność w wyborze karty i metody płatności w dowolnym miejscu w sklepie.
- **Wyeliminowanie długich kolejek przed kasą.** Gdy wszystkie kasy są już czynne, a mimo to czas oczekiwania jest zbyt długi, każdy pracownik wyposażony w komputer mobilny może otworzyć dodatkowy wirtualny punkt sprzedaży POS w dowolnym miejscu sklepu. Klienci już nigdy nie będą narzekać na kolejki: dzięki szybkiej i sprawnej obsłudze nie będą tracić cennego czasu.
- **Wzrost sprzedaży.** W drodze do kasy klient może zrezygnować z zakupu. Może się rozmyślić, stwierdzić, że jeszcze chce poszukać lepszej ceny, albo po prostu uznać, że nie warto czekać w długiej kolejce. Jeśli natomiast może zapłacić od razu u sprzedawcy, w miejscu, w którym podejmuje decyzję o zakupie, to nie ma ryzyka, że zrezygnuje z zakupu.

Ponadto rozwiązanie problemu długich kolejek także może przyczynić się do zwiększenia obrotów. Gdy klienci przekonają się, że w sklepie nigdy nie ma kolejek, to nie będą unikać zakupów w godzinach nasilonego ruchu z obawy przed długim oczekiwaniem przed kasą.



Klienci nie będą już wychodzić ze sklepu po kilku sekundach na widok kolejek przed kasami. Nie będą porzucać koszyków, gdy zabraknie im czasu lub cierpliwości. Sklep bez kolejek to nie tylko większe obroty, ale także ważny element marki i wynikająca z tego przewaga konkurencyjna.

- **Możliwość zmiany układu sklepu – szybko i tanio.**  
W dynamicznej branży handlu detalicznego nieustannie pojawiają się nowe koncepcje i kierunki, od których może zależeć optymalny rozkład przestrzenny i dekoracja sklepu. Przeniesienie przewodowych punktów sprzedaży POS jest kosztowne – stanowiska te są zazwyczaj traktowane jako element nieruchomości. Ponieważ mobilne punkty sprzedaży MPOS nie wymagają żadnych przewodów, nie ma też potrzeby zmiany okablowania sieciowego i położenia gniazdek elektrycznych. Można więc łatwo przemeblować sklep, przestawiać półki z towarami, dostawić nowe regały, zmienić dekorację i rozkład alejek sklepowych na okres świąteczny, by poprawić wyniki sprzedaży oraz poziom satysfakcji klientów.
- **Optymalne wykorzystanie powierzchni sklepowej.**  
Celem każdego sprzedawcy jest zwiększenie liczby stałych klientów. Jeśli jednak ruch w sklepie znacząco wzrośnie, to uniknięcie kolejek przed kasami będzie wymagało otwarcia większej liczby punktów sprzedaży POS. Mobilne punkty sprzedaży MPOS umożliwiają dynamiczne regulowanie liczby stanowisk kasowych w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby – bez ograniczania cennej powierzchni przeznaczonej na ekspozycję towarów lub wystawy promocyjne. Mobilny punkt sprzedaży MPOS jest tak odporny na trudne warunki pracy, że może być eksploatowany na otwartej przestrzeni nawet przy złej pogodzie, przyczyniając się do dalszej poprawy wydajności pracy i jakości obsługi, a także zwiększenia sprzedaży. Sprzedawca może na przykład pomóc klientowi wybrać choinkę na placu przed sklepem, na miejscu sfinalizować transakcję i pomóc zapakować choinkę do samochodu. A jeśli wszystkie tradycyjne punkty sprzedaży POS zostaną zastąpione przez mobilne punkty sprzedaży MPOS, to nie będzie już potrzeby wydzielania części sklepu dla stanowisk kasowych. Zaoszczędzone miejsce można lepiej wykorzystać i zwiększyć dzięki temu obroty bez ponoszenia dodatkowych kosztów wynajmu powierzchni handlowej.
- **Niższe koszty w przeliczeniu na jeden punkt sprzedaży POS.** Eksploatacja mobilnego punktu sprzedaży MPOS jest dużo tańsza niż w przypadku tradycyjnego punktu sprzedaży POS. Nie trzeba kupować stanowisk kasowych, ani instalować okablowania i gniazdek. W miejscu, które

wcześniej zajmowały kasy, można wystawić więcej towarów, a przez to wzbogacić asortyment i zwiększyć sprzedaż.

Ponadto w przeciwieństwie do wyposażenia tradycyjnego punktu sprzedaży POS, zapasowe moduły MPOS są niedrogie i nie zajmują wiele miejsca na zapleczu. W razie awarii nie trzeba już prosić klientów o przejście do innej kasy lub nawet innej części sklepu. Pracownik może po prostu pobrać sprawne urządzenie z magazynu i w ciągu kilku minut uruchomić stanowisko.

- **Bezpieczeństwo.** W sklepach z materiałami budowlanymi klienci kupujący produkty o dużych gabarytach – płyty gipsowe, deski, belki, gotowe elementy stolarki itp. – mogą powodować zatory przy kasie. Wózki wyładowane takimi produktami tarasują alejki, zmuszając innych kupujących do obchodzenia ich – co może zagrażać bezpieczeństwu. Pracownik wyposażony w przenośny punkt sprzedaży MPOS może skierować klientów z dużymi wózkami do części sklepu, gdzie będą mogli bezpiecznie zapłacić za zakupy; przyczyni się to do zwiększenia bezpieczeństwa i skrócenia kolejek przed kasami.

## MPOS W RESTAURACJI

Kelner wyposażony w terminal MPOS może poświęcić więcej czasu klientom, gdyż nie musi chodzić do punktu sprzedaży POS, aby zamówić napoje, przekąski, dania główne i desery – albo przyjąć należność. Komputer mobilny zapewnia także dostęp do wielu informacji – na przykład o wprowadzonych przed chwilą zmianach w jadłospisie, albo o składnikach użytych w potrawie – a także pomaga sprawnie przyjąć zamówienie i udzielić odpowiedzi na pytania zadawane przez gości (co do tej pory często wymagało wizyty w kuchni) – na przykład, czy dana potrawa zawiera gluten albo orzechy.

## RÓŻNORODNE KORZYŚCI Z ZASTOSOWANIA MOBILNYCH PUNKTÓW SPRZEDAŻY MPOS W RESTAURACJI

Zastosowanie mobilnych punktów sprzedaży MPOS w restauracji może przynieść wiele korzyści:

- **Wysoka jakość obsługi: aby ostatnie wrażenie było dobrym wrażeniem.** Nawet jeśli goście zjedli wspaniałą kolację i zostali wzorowo obsłużeni, to długie oczekiwanie na rachunek może zniweczyć te pozytywne wrażenia. Wystarczy jednak wyposażyć każdego kelnera w przenośny punkt sprzedaży MPOS, a żaden klient nie będzie czekać. Rachunek można uregulować na miejscu kartą kredytową

## RESTAURACJA

# TECHNOLOGIA MPOS W RESTAURACJI POZWALA POPRAWIĆ JAKOŚĆ OBSŁUGI I ZWIĘKSZYĆ BEZPIECZEŃSTWO KART PŁATNICZYCH

Kelner jest przygotowany na każdą okoliczność. Mając komputer mobilny, może przesłać zamówienie przez sieć bezprzewodową bezpośrednio do kuchni, dzięki czemu goście nie będą czekać na potrawy i napoje. Urządzenie aktywnie pomaga mu w przyjęciu zamówienia i zanotowaniu wszystkich szczegółów – od rodzaju przekąsek po informację, czy befszyk ma być krwisty, średni czy dobrze wysmażony. Dzięki przekazywanym na bieżąco informacjom z kuchni kelner wie, kiedy danie jest gotowe do odebrania – może je więc podać prawie natychmiast po przygotowaniu. Mając na ekranie spis składników potrawy, może udzielić odpowiedzi na pytanie klienta (na przykład, czy danie zawiera produkty nabiałowe) bez chodzenia do kuchni. Gdy przychodzi moment płacenia rachunku, gość może to zrobić przy stoliku kartą kredytową lub debetową, nie spuszczając z niej wzroku ani na chwilę. Dzięki eliminacji konieczności podchodzenia do punktu sprzedaży POS, kelner może się skoncentrować na obsłudze – i otrzymywać wyższe napiwki od zadowolonych klientów.

lub upominkową – kelner nie musi ani na chwilę odchodzić od stolika. A jeśli klient ma również kartę lojalnościową, to kelner może także zarejestrować transakcję, dzięki czemu nabywca otrzyma punkty lub prawo do rabatu. Ponieważ zintegrowana klawiatura terminalu MPOS umożliwia wprowadzenie numeru PIN bez odchodzenia od stolika, klient może również zapłacić kartą debetową, oferując tym samym jeszcze większy wybór metody płatności.

- **Bezpieczeństwo karty kredytowej.** Mając możliwość uregulowania należności na miejscu, przy stoliku, klient nie będzie się niepokoić o swoją kartę kredytową, gdyż ani na chwilę nie straci jej z oczu. Przechwycenie danych z karty nie będzie już możliwe. Nie będzie również możliwe niezamierzone obciążenie karty dwa razy. Karta nie trafi też przez pomyłkę do rąk innego klienta.
- **Większa wydajność pracy kelnerów.** Eliminując konieczność chodzenia do punktu sprzedaży POS, technologia mobilna przyczynia się do zwiększenia wydajności pracy kelnerów. Ten sam personel może więc zapewnić wyższy poziom usług mimo większej liczby stolików, co pozwoli zredukować koszty pracy bez wpływu na jakość usług. Zmniejszy się również rotacja personelu, gdyż pracownicy będą mogli otrzymać w tym samym czasie więcej napiwków.
- **Wzrost sprzedaży.** Skrócenie czasu obsługi stwarza możliwości zwiększenia obrotów w lokalach o potencjalnie dużym ruchu. Ponadto rejestrowanie zamówień przy użyciu komputera mobilnego pozwala kelnerowi zaproponować gościom dodatki. Zwiększa się więc nie tylko liczba klientów, ale także przeciętna wartość transakcji.

## FUNKCJONALNY, ELASTYCZNY PUNKT SPRZEDAŻY POS TO INWESTYCJA, KTÓRA SZYBKO SIĘ ZWRÓCI

Z każdym dniem technologia mobilna staje się powszechniejsza i dlatego mobilny punkt sprzedaży MPOS stanowi naturalny etap w ewolucji POS. Mobilność pozwala uwolnić się od ograniczeń tradycyjnego przewodowego punktu sprzedaży POS i załatwiać wszystkie lub niektóre formalności płatnicze w dowolnym miejscu, a dzięki temu poprawić lub utrzymać wysoką jakość obsługi – czy to przez sfinalizowanie transakcji, czy tylko zeskanowanie produktów w koszyku podczas oczekiwania w kolejce przed kasą.

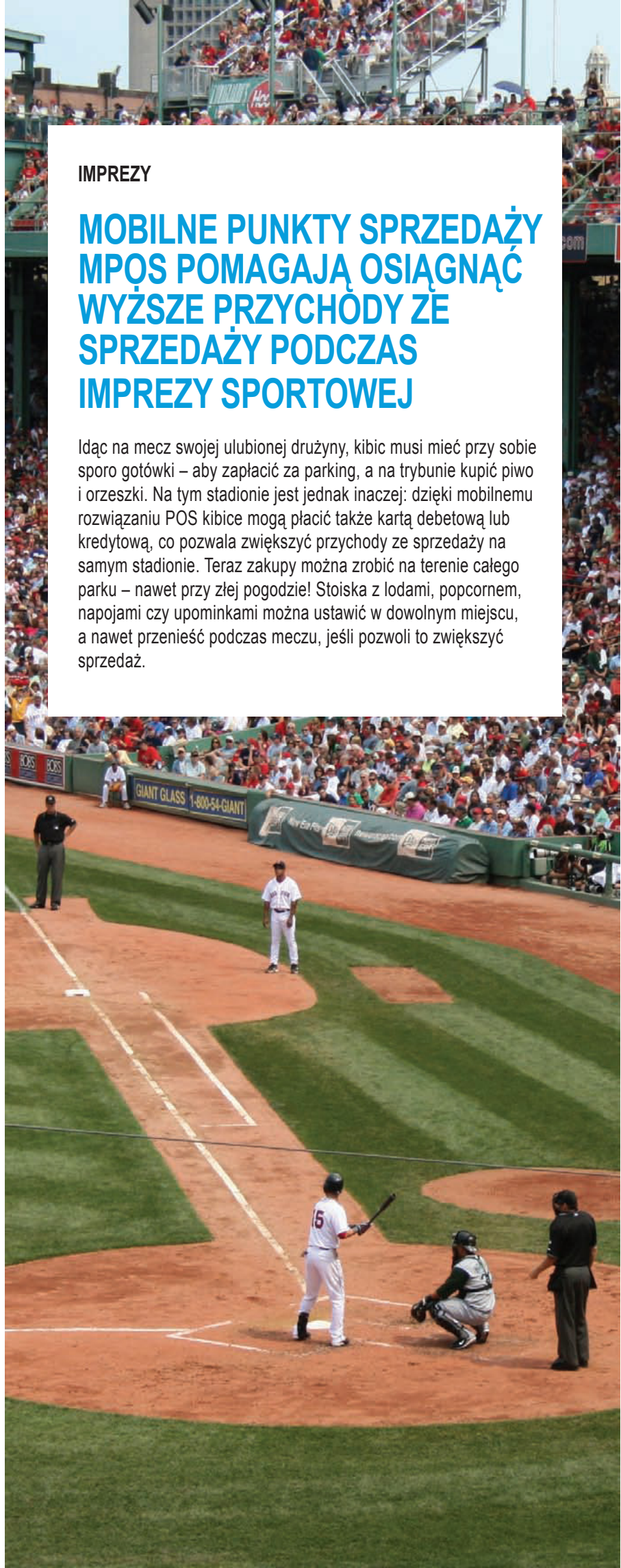
MPOS ma jeszcze jedną ważną zaletę – w przeciwieństwie do POS, jest to rozwiązanie elastyczne i wszechstronne. Komputer mobilny, stanowiący główny element punktu sprzedaży MPOS, jest urządzeniem wielofunkcyjnym, które może służyć do różnych celów. Oprócz tego, że pracownicy mogą za jego pomocą przyjmować płatności i korzystać z dostępu do przydatnych informacji, to samo urządzenie może być użyte po zamknięciu sklepu do przeprowadzania inwentaryzacji, spisania produktów na półkach, zmiany cen, przyjęcia i rozliczenia dostawy, zaprogramowania elektronicznych nośników reklamy (signage), a nawet komunikacji głosowej w trybie „naciśnij i mów” z pracownikami wyposażonymi w urządzenia obsługujące technologię TEAM firmy Motorola Solutions. A zatem, liczba urządzeń, które trzeba zakupić – a potem zapewnić ich sprawne działanie – jest mniejsza. Mniejsza jest również liczba urządzeń, które muszą mieć przy sobie pracownicy. Wystarczy jeden komputer mobilny, używany praktycznie przez cały czas – taka inwestycja zwróci się bardzo szybko.

Więcej informacji o zastosowaniach technologii MPOS można znaleźć na stronie [motorolasolutions.com/MobilePOS](http://motorolasolutions.com/MobilePOS) lub uzyskać kontaktując się z nami pod jednym z adresów wymienionych na stronie [www.motorola.com/enterprise/contactus](http://www.motorola.com/enterprise/contactus)

## IMPREZY

# MOBILNE PUNKTY SPRZEDAŻY MPOS POMAGAJĄ OSIĄGNAĆ WYŻSZE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY PODCZAS IMPREZY SPORTOWEJ

Idąc na mecz swojej ulubionej drużyny, kibic musi mieć przy sobie sporo gotówki – aby zapłacić za parking, a na trybunie kupić piwo i orzeszki. Na tym stadionie jest jednak inaczej: dzięki mobilnemu rozwiązaniu POS kibice mogą płacić także kartą debetową lub kredytową, co pozwala zwiększyć przychody ze sprzedaży na samym stadionie. Teraz zakupy można zrobić na terenie całego parku – nawet przy złej pogodzie! Stoiska z lodami, popcornem, napojami czy upominkami można ustawić w dowolnym miejscu, a nawet przenieść podczas meczu, jeśli pozwoli to zwiększyć sprzedaż.



**PROSPEKT**  
**MOBILNY PUNKT SPRZEDAŻY**

1. Sieć sklepów Home Depot zawarła już milion transakcji przy użyciu mobilnych punktów sprzedaży POS; Adam Blair; Retail info Systems (RIS); 03/01/11; <http://risnews.edgl.com/retail-best-practices/home-depot-quickly-hits-1-million-mark-for-mobile-pos-transactions70927?referraltype=newsletter>; Sieć Home Depot przeznaczą 64 mln USD na zakup rozwiązań mobilnych dla 1970 sklepów; Adam Blair; Retail info Systems (RIS); 12/07/11; <http://risnews.edgl.com/retailnews/Home-Depot-s-64-Million-Mobile-investment-Rolls-Out-to-1,970-Stores56966>

Numer części: SB-MPOS. Wydrukowano w Stanach Zjednoczonych w czerwcu 2011 roku. Logo MOTOROLA, MOTO, MOTOROLA SOLUTIONS i stylizowana litera M są znakami towarowymi lub zastrzeżonymi znakami towarowymi Motorola Trademark Holdings, LLC oraz są używane zgodnie z licencją. Wszystkie inne znaki towarowe należą do ich właścicieli. © 2011 Motorola, Inc. Wszelkie prawa zastrzeżone.

