Araiqa
Simplify.Elevate. أرايقة

نقاط البيع والتجزئة

Nuqta
نقطة

بيع أسهل عند الصندوق، ورؤية أوضح لكل فرع

اربط عملية البيع بالأسعار والعروض ومتابعة المتجر اليومية.



تصوّر توضيحي لواجهة نقطة البيع. الجهاز وعملية البيع المعروضان لأغراض التوضيح.

منظومة أعمال التجزئة

أعمال مترابطة. قرارات أوضح.

تربط أرايقة نقطة صندوق البيع بعمليات المتجر وولاء العملاء والمخزون والمالية. يجمع أمين الصندوق في واجهة مهيّأة للمس البحث عن الأصناف وتطبيق العروض وتحصيل المدفوعات وإدارة الصندوق. هكذا يتابع معاملة العميل في مكان واحد، بينما يطّلع مديرو الفروع على المبيعات والمخزون وحركة النقد عبر منافذ البيع.

منظومة أعمال التجزئة

صندوق البيع في قلب عمليات المتجر

تربط نقطة معاملة البيع بأربعة جوانب من أعمال المتجر.



صندوق البيع، وعمليات المتجر، وولاء العملاء، والمخزون، والمالية.

لوحة متابعة التجزئة

لوحة واحدة تضع كل فرع في الصورة

تابع مبيعات اليوم وعدد العمليات ومتوسط قيمة السلة، ثم قارن بين الفروع واطّلع على طرق الدفع والأصناف الأكثر مبيعًا.

متابعة 12 فرعًا

مبيعات اليوم	عمليات البيع	متوسط قيمة السلة	أعضاء برنامج الولاء
SAR 286,450	4,218	SAR 67.90	38,120
زيادة 9.6% عن الأسبوع الماضي	عبر 31 صندوق بيع	زيادة 3.2% عن الأسبوع الماضي	412 عضوًا جديدًا اليوم

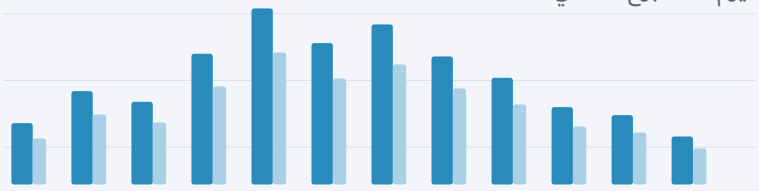
توزيع طرق الدفع

4,218 عملية

مدى: 41%، نقدًا: 24%

المبيعات حسب الساعة

اليوم / الأسبوع الماضي



أعلى الفروع مبيعًا اليوم

الفرع	المبيعات SAR	العمليات	متوسط السلة SAR	الحالة
العليا مول	48,920	612	79.90	مفتوح
النخيل	39,410	548	71.90	مفتوح
كورنيش جدة	36,780	503	73.10	مفتوح
الدمام سيف	31,250	472	66.20	مفتوح
وسط القصيم	22,640	386	58.60	قيد الإقفال

الأصناف الأكثر مبيعًا

قهوة عربية، 250 غرامًا	1,240	تمر سكري، 1 كجم	980
مياه، 12 عبوة × 330 مل	860	لبن، 1 لتر	742
زعفران، 1 غرام	318		

الواجهة والبيانات توضيحية، ولا تمثّل نتائج فعلية للعملاء.

ما الذي يميّز نقطة؟

من تجربة العميل إلى متابعة الفروع

1 خطوات بيع واضحة عند الصندوق

ينتقل أمين الصندوق من العثور على الصنف إلى تطبيق العرض ثم تحصيل المبلغ، ضمن مسار واحد يوافق ترتيب مهامه اليومية.

2 أسعار وعروض تتبع قواعد موحّدة

اضبط الأسعار والعروض مركزيًا، وحدّد الفروع أو الصناديق التي تسري فيها. يُطبّق على كل عملية بيع ما خُصّص لها من قواعد.

3 علاقة بالعميل تتجاوز عملية الشراء

اربط سجل العميل بفئته ونقاط ولائه وقسائم هداياه لتقديم عروض تناسبه وتشجّعه على العودة.

4 متابعة يومية عبر المتاجر

راجع المبيعات والنقد والاستثناءات في صناديق الفروع، وتتبع أثر كل عملية على المخزون والمالية.

أدوات العمل اليومي

البحث عن الصنف وتسعيره وخدمة العميل



Nuqta
نقطة

1

البيع والبحث عن الأصناف

امسح الرمز الشريطي أو ابحث في دليل الأصناف بالاسم أو الرمز. يدعم مسار البيع أجهزة الوزن وطباعة الإيصالات وفق الأجهزة والإعدادات المعتمدة.

2

الأسعار والخصومات والعروض

أدر الخصومات وبرامج العروض والحملات الموسمية مركزيًا، وخصّص قواعدها لفروع أو صناديق بيع محددة.

3

العملاء والولاء والقسائم

اعرض سجل العميل وفئته وشروط الدفع الخاصة به. أضف نقاط الولاء أو استبدلها، وبِع قسائم الهدايا أو اقبلها وسيلةً للدفع.

تشغيل المتجر

النقد والصلاحيات وأثر البيع على المخزون

1 المدفوعات ونقد الصندوق

اقبل النقد والبطاقات والمحافظ وقسائم الهدايا بحسب طرق الدفع المهيّأة. يمكن تقسيم المبلغ بين أكثر من وسيلة دفع، مع تتبّع فئات النقد وحركاته لكل صندوق.

2 صلاحيات أمين الصندوق والاستثناءات

حدّد من يُسمح له بتعديل السعر أو الكمية أو إلغاء بند بيع، ثم راجع تقارير الاستثناءات ضمن إقفال اليوم.

3 رؤية مشتركة للفرع والمخزون والمالية

تابع مبيعات الفروع وملخّصات نهاية اليوم، واربط عمليات البيع بحركات المخزون والقيود المحاسبية.

لكل دور في فريق المتجر

لأصحاب متاجر التجزئة ومديري الفروع وأمناء الصناديق في السوبرماركت والبقالات ومتاجر الأزياء وسلاسل الفروع التي تتشارك الأسعار والعروض وتحتاج إلى رؤية موحّدة للمخزون.

أصحاب المتاجر

تقارير الفروع، والتسعير، ومتابعة المخزون.

مديرو الفروع

العروض الترويجية، والورديات، وإقفال اليوم.

أمناء الصناديق

البحث السريع، وتقسيم المبلغ بين طرق الدفع، وطباعة الإيصال.

مسار العمل

من أول صنف إلى إقفال اليوم

1 تحديد الصنف

امسح الرمز الشريطي، أو زِن الصنف عند تهيئة الميزان، أو ابحث عنه بالاسم أو الرمز.

2 تطبيق العرض

طبّق العرض الترويجي أو خصم العميل أو ميزة الولاء وفق قواعد البيع المهيّأة.

3 تحصيل المبلغ

أكمل البيع بوسيلة دفع متاحة، واقسم المبلغ بين عدة وسائل عند الحاجة.

4 إصدار الإيصال وتحديث السجلات

أصدر إيصال العميل واربط البيع بحركة المخزون والترحيل المحاسبي.

5 إقفال الصندوق ومراجعة اليوم

راجع النقد في الصندوق وملخّص نهاية اليوم وتقارير الاستثناءات قبل إتمام الإقفال.

مثال تطبيقي

عرض موسمي يجمع المتجر وصندوق البيع

يطلق تاجر تجزئة سعودي عرضًا موسميًا في فروع مختارة. يستدعي أمين الصندوق سجل العميل، ويمسح الأصناف، ويطبّق العرض ثم يحصّل المبلغ. تنعكس المبيعات على المخزون والقيود المالية، ويتابع مدير الفرع النقد والاستثناءات. وعند نهاية الدوام، يراجع الفريق ملخّص الإقفال ليحدّد أولويات المتجر لليوم التالي.

تطبيق العرض

استفاد العميل من العرض المخصّص للفرع.

تحديث المخزون والمالية

ارتبطت عملية البيع بحركة المخزون والترحيل المحاسبي.

الجاهزية لإقفال اليوم

أصبح ملخّص اليوم متاحًا للمراجعة.

مثال توضيحي؛ تختلف الخطوات بحسب الإعداد المتفق عليه.

قراءة الأداء

أربعة أسئلة تساعدك على اتخاذ القرار

1 كيف كان أداء الفروع؟

قارن المبيعات بين الفروع لتفهم أداء العمليات اليومية وتناقش النتائج مع مسؤولي كل متجر.

2 هل تُطبّق العروض وفق القواعد؟

راجع قواعد العروض المهيّأة مركزيًا والفروع التي تشملها قبل تمديد العرض أو تغييره.

3 ما العمليات التي تحتاج إلى مراجعة؟

استخدم تقارير الاستثناءات لمراجعة التعديلات وعمليات الإلغاء في ضوء صلاحيات أمين الصندوق ونشاط الوردية.

4 هل يطابق النقد المعدود رصيد الصندوق؟

قارن فئات النقد وحركاته بملخّص نهاية اليوم عند مراجعة إقفال كل صندوق.

نقطة في قطاعات التجزئة

طرق بيع مختلفة، ومنصة واحدة

تخدم نقطة سلاسل التجزئة ذات القنوات الإلكترونية والمتاجر الفعلية، وكذلك المطاعم والفنادق ومنافذ الوجبات السريعة، من منصة مشتركة.

السوبرماركت والبقالات

ربط الموازين، وتنظيم مسارات الصناديق، وتسريع إتمام البيع.

المطاعم والمقاهي

تسجيل الطلبات بسرعة، وإحالتها إلى المطبخ، ومتابعة نقد كل وردية.

الأزياء ومتاجر نمط الحياة

إدارة تنويعات الأصناف، والأسعار الموسمية، وفئات العملاء.

أسئلة شائعة

ما الأجهزة التي يمكن توصيلها بنقطة البيع؟

يلزم التحقق من توافق قارئات الرموز الشريطية والموازين وشاشات العرض وطابعات الإيصالات. اتفق مع الفريق على طراز كل جهاز وطريقة توصيله قبل بدء التشغيل.

ما طرق الدفع التي يمكن تقديمها عند الصندوق؟

تعتمد الوسائل المتاحة على مزوّد الدفع المعتمد لديك، والأجهزة المتوافقة، ونطاق التكامل المهيّأ للمتجر.

هل يمكن إدارة العروض عبر عدة فروع؟

نعم، يشمل النطاق التسعير المركزي والعروض وفئات العملاء. تُهيّأ صلاحيات الفروع وتُضبط قواعد العرض لتحديد أين يسري وعلى من ينطبق.

منصة سحابية سعودية

من تحديد الاحتياجات إلى بدء التشغيل

الوصول عبر المتصفح

يصل فريقك إلى المنصة عبر متصفح الويب.

أرايقة كخدمة سحابية

تعمل نقطة ضمن منصة أرايقة للبرمجيات كخدمة.

الاستضافة في المملكة

تُحدّد ترتيبات الاستضافة في السعودية ضمن اتفاقية الخدمة.

تخضع مستويات الخدمة وترتيبات النسخ الاحتياطي ونطاق التكامل لاتفاقيتك.

أربع مراحل لتهيئة المتجر

1

تحديد النطاق

الاتفاق على المتطلبات والبيانات والمسؤوليات.

2

التهيئة

ضبط إعدادات المتجر والفروع والصناديق وفق النطاق المتفق عليه.

3

التحقق

تنفيذ اختبارات القبول المتفق عليها قبل الإطلاق.

4

بدء التشغيل

تشغيل الحل بعد التحقق من الجاهزية واستيفاء معايير القبول.

اتفق مع الفريق على المتطلبات والبيانات والمسؤوليات واختبارات القبول قبل بدء التشغيل.

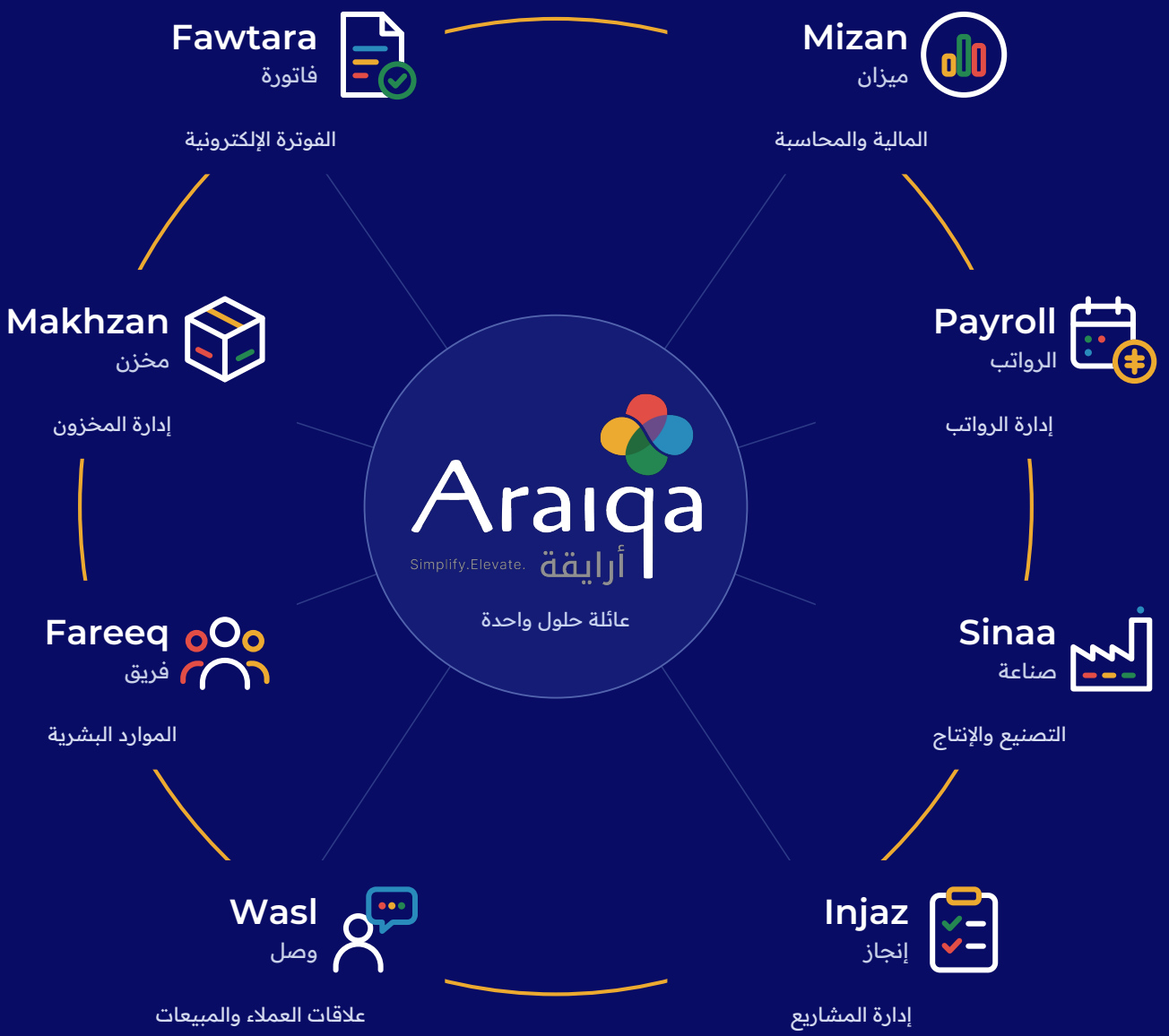
www.araiqa.sa

Araiqa
Simplify.Elevate. أرايقة

عائلة منتجات أرايقة

حلول أخرى، وإمكانات أكثر

ثمانية حلول أخرى لتواكب الخطوة التالية في أعمالك.



تواصل معنا

شركة مايبرو سوفت جلوبال إنوفيشنز

MAIPRO SOFT GLOBAL INNOVATIONS Company

www.araiqa.sa | www.maiprosoft.sa

sales@araiqa.sa | info@maiprosoft.sa

+966 55 095 4779

جلف سبيسز، مكتب 009، الطابق الثالث، مبنى 3539
شارع نعيم بن حماد، حي الوزارات، الرياض 12622، المملكة العربية السعودية

اكتشف نقطة