EJE

PUNTO DE VENTA

UN SISTEMA ZIMPLE

¿GANÓ PLATA HOY?

Son las 10:47 de la noche. *¿Ganó plata hoy?*

Todo gira desde aquí.

SOFTWARE COLOMBIANO DESDE 2019

Zimple Tecnologia

Manizales, Colombia

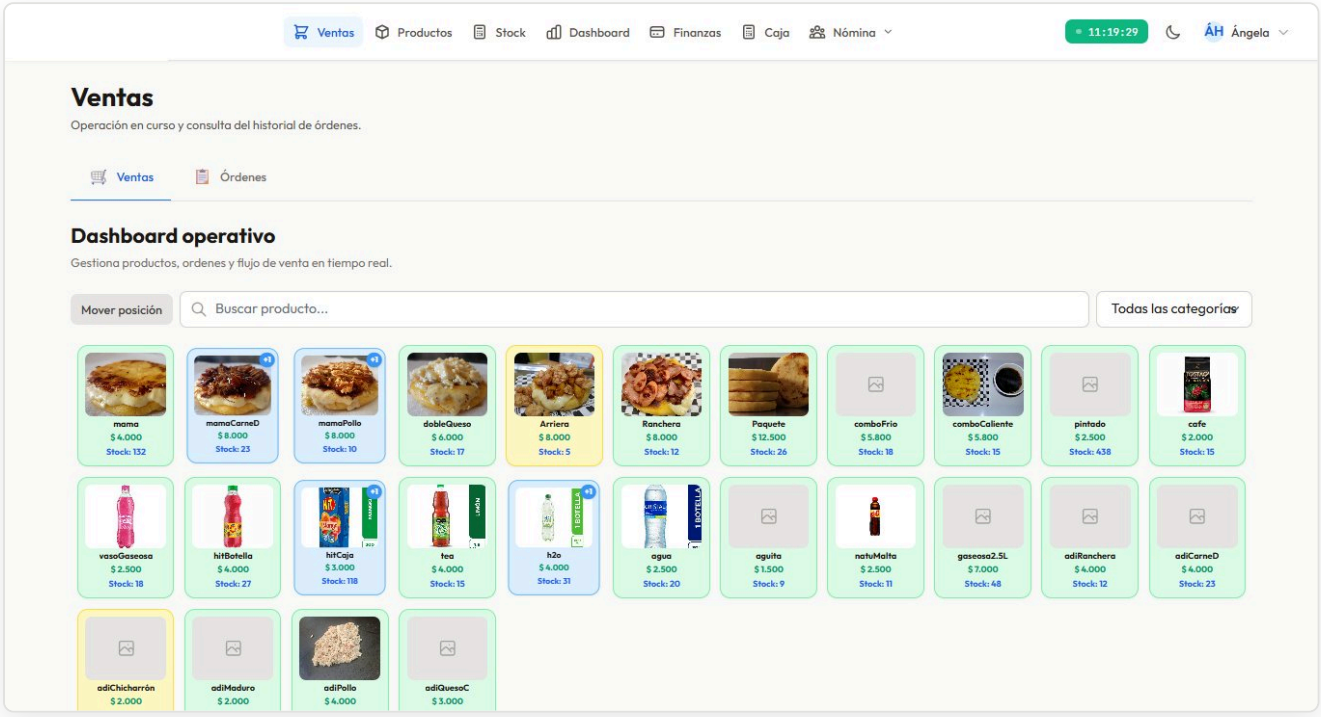
zimple.uno/pos

Septiembre de 2026

EL PUNTO DE PARTIDA

Vende bien.
Pero, ¿ganó plata hoy?

La caja no cuadra, el inventario se va sin explicación, la nómina se lleva en un cuaderno, los domicilios salen de la caja sin registro y el WhatsApp del negocio es un caos de pedidos. El problema nunca fue facturar.



La venta: catálogo con foto, precio y stock de cada producto.

Restaurantes y cafeterías

Mesas, domicilios y cocina con su cola.

Minimercados y panaderías

Catálogo, stock y caja al día.

Fábricas de alimento

Recetas, insumos y costo por producto.

EJE

PUNTO DE VENTA

LO QUE NADIE MÁS ENCADENA

Vende una arepa. El sistema mueve seis cosas.

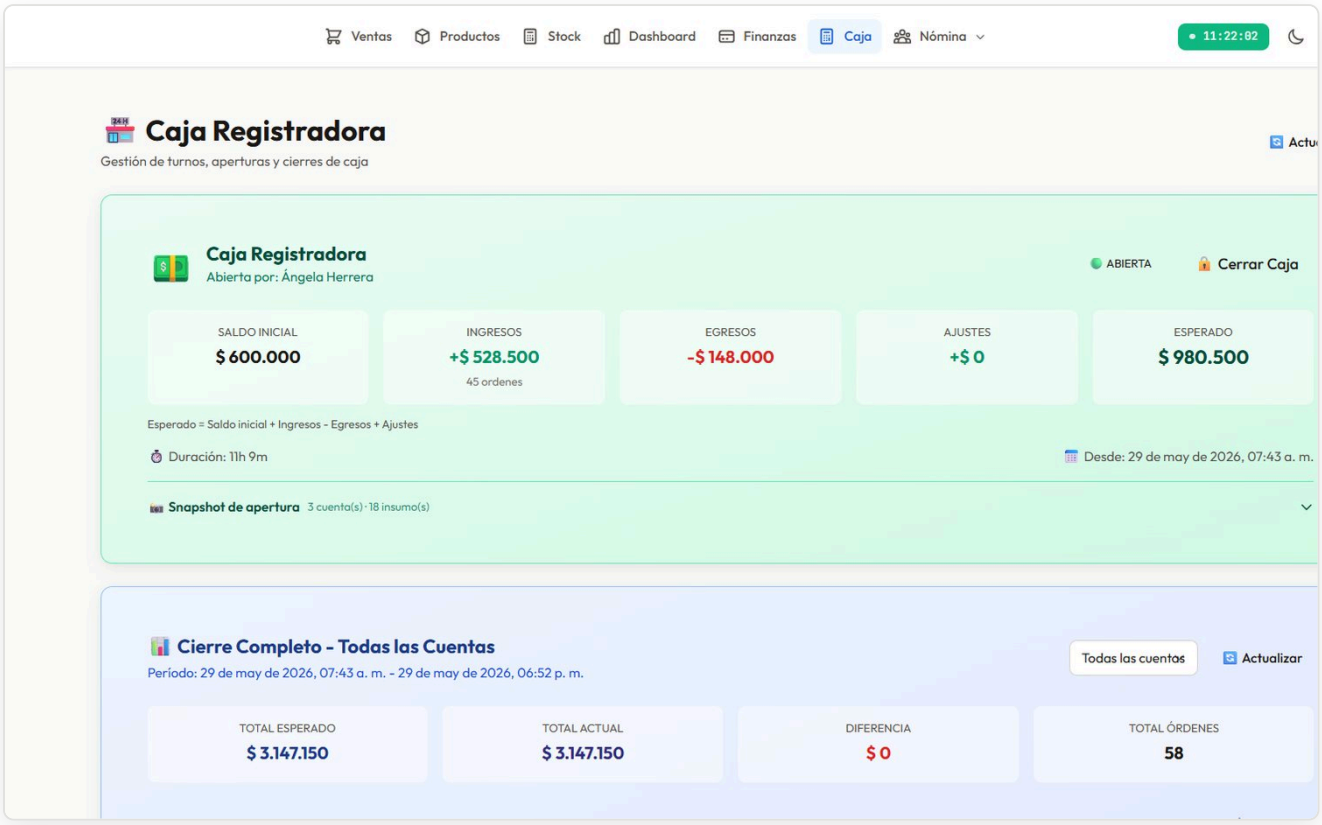
01	**Inventario**	Descuenta maíz, queso y empaque según la receta.
02	**Costo**	Calcula el costo del producto y su margen.
03	**Cliente**	Suma a su historial y actualiza su ficha.
04	**Caja**	Entra al turno abierto, con su medio de pago.
05	**Domicilio**	Si va a domicilio, genera el egreso al repartidor.
06	**Analítica**	Alimenta el mapa de calor y el top de productos.

Y si el insumo baja del mínimo, el tablero lo marca. Sin que nadie revise el almacén: el sistema mira el stock cada vez que se vende.

4	68	29	9
NEGOCIOS	TABLAS	MÓDULOS DE PERMISOS	MEDIOS DE PAGO

EL DÍA CUADRADO

Al cerrar, el sistema dice cuánto debería haber. Usted cuenta.



Turno con saldo inicial, ingresos, egresos y el esperado calculado por el sistema.

Conteo por denominación

Cuántos billetes de cincuenta y cuántos de veinte. No un total a ojo.

Si no cuadra, alguien firma

El sistema exige el motivo por escrito, con nombre y hora.

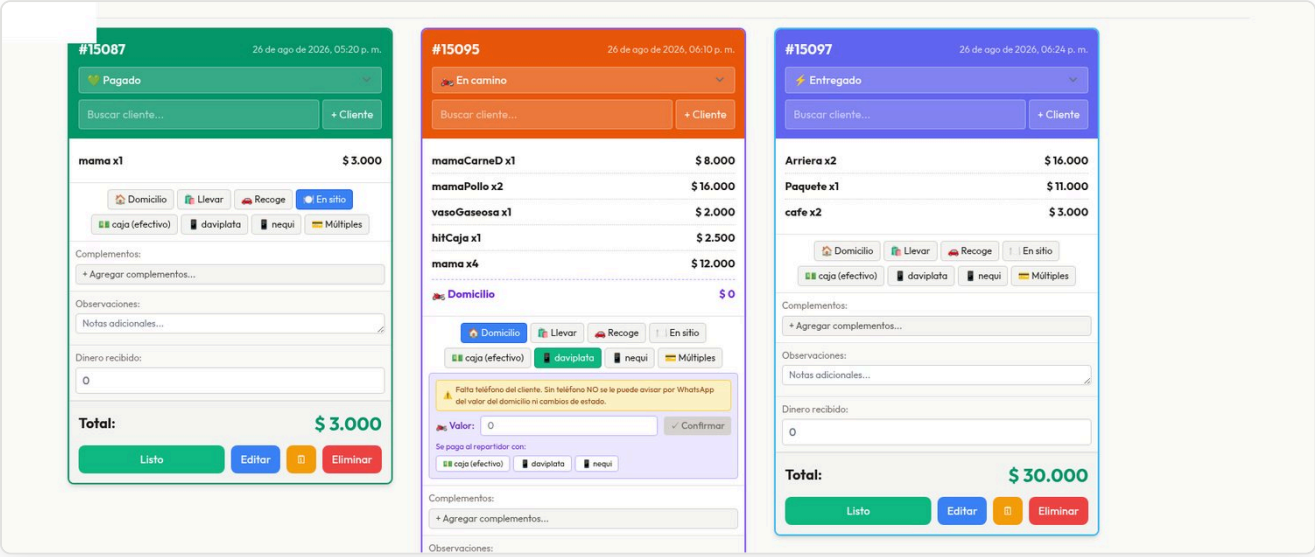
Todas las cuentas

No solo el efectivo: Nequi, Daviplata, tarjeta y banco, al abrir y al cerrar.

LA OPERACIÓN EN CURSO

Todas las órdenes del turno, cada una en su estado.

El ciclo no es el mismo para todas: un domicilio pasa por «en camino»; una mesa, no.



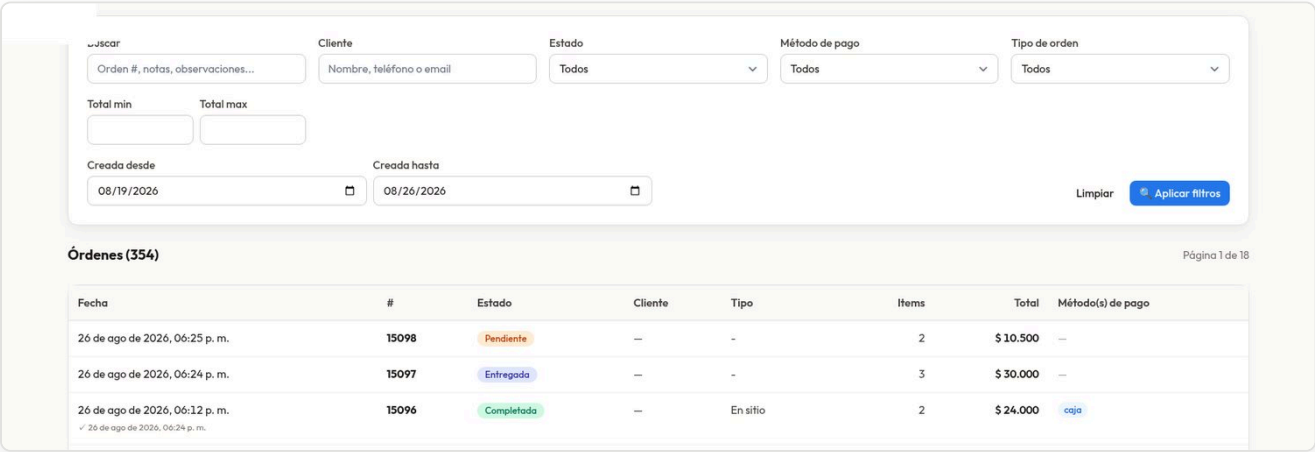
Las órdenes abiertas del turno, con su estado, su tipo de entrega y su medio de pago.

EL CICLO CAMBIA SEGÚN CÓMO SE ENTREGA

En sitio pendiente › entregado › pagado › completado

Recoge o llevar pendiente › preparado › entregado › pagado › completado

Domicilio pendiente › preparado › **en camino** › entregado › pagado › completado



El historial, filtrable por estado, medio de pago, tipo y monto.

EJE

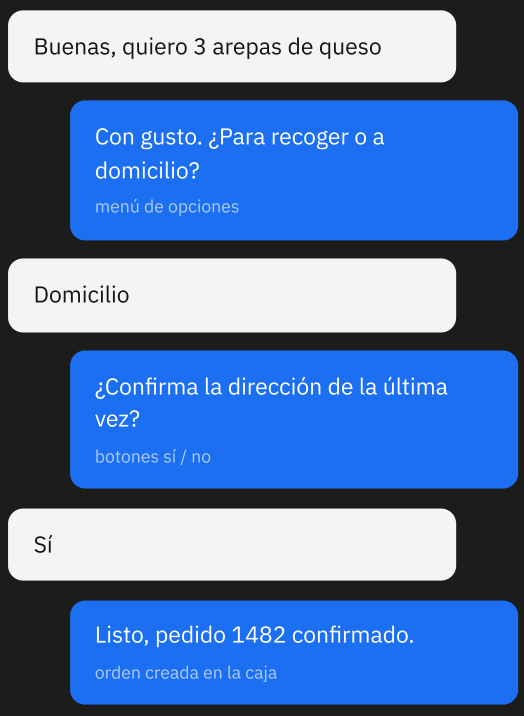
PUNTO DE VENTA

EL DIFERENCIADOR · PLAN CADENA

El WhatsApp del negocio toma el pedido solo.

No es un chatbot de fuera: el CRM conversacional es parte del sistema. El pedido que entra por chat es la misma orden que ve la caja.

ILUSTRACIÓN DEL FLUJO



La IA solo clasifica la intención. La respuesta al cliente nunca la redacta el modelo.

Y en la caja, sin que nadie teclee

- La orden entra a la cola de cocina
- Con su tipo de entrega y su dirección
- El inventario se descuenta por receta
- El cliente suma a su ficha comercial
- Si algo se sale del guion, escala a una persona

El bot se puede pausar, retomar y responder a mano. Cada cambio de control queda auditado.

Ficha automática

Cuánto gastó, cada cuánto viene, qué pide y su riesgo de no volver.

Cuatro flujos listos

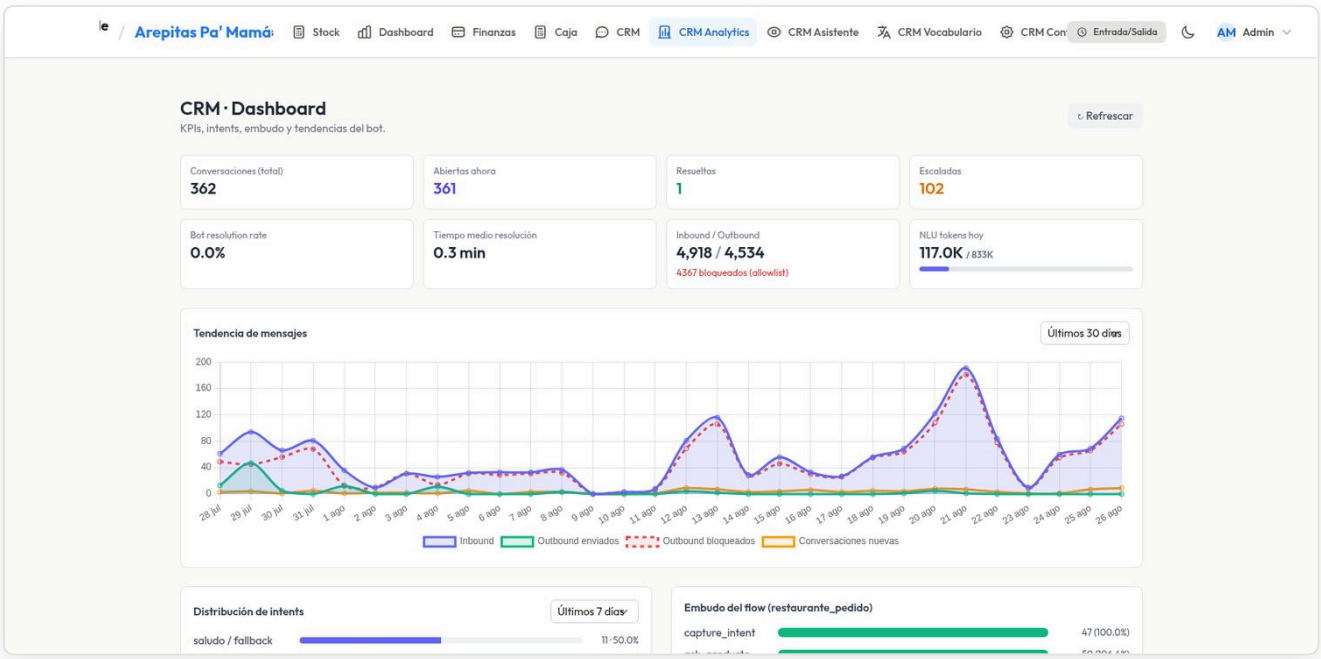
Restaurante, cafetería, minimercado y comida rápida. Se ajustan, no se programan.

Con freno

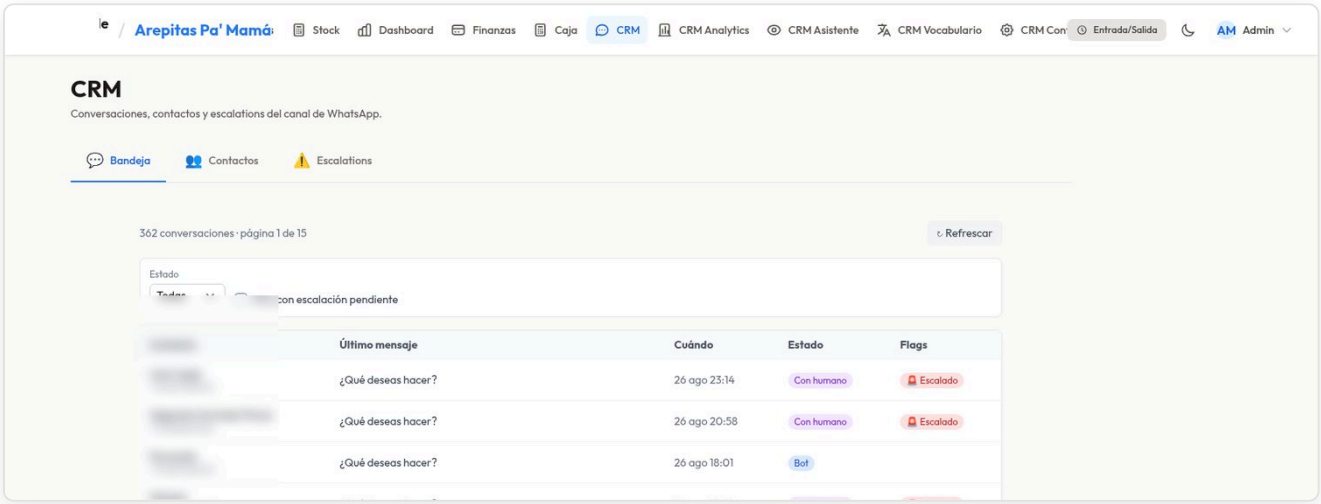
Palabras prohibidas, umbral de confianza y presupuesto de IA por negocio.

EL CRM, FUNCIONANDO

362 conversaciones de un negocio real.



Conversaciones, escaladas, tendencia de mensajes, intenciones y embudo del flujo.



La bandeja: quién habla con el bot y quién pasó a una persona. Los datos de los clientes van difuminados.

Bot o persona, a la vista

Cada conversación dice quién la lleva, y se cambia con un clic.

Escala cuando toca

Si el cliente se sale del guion, entra una persona con la respuesta sugerida.

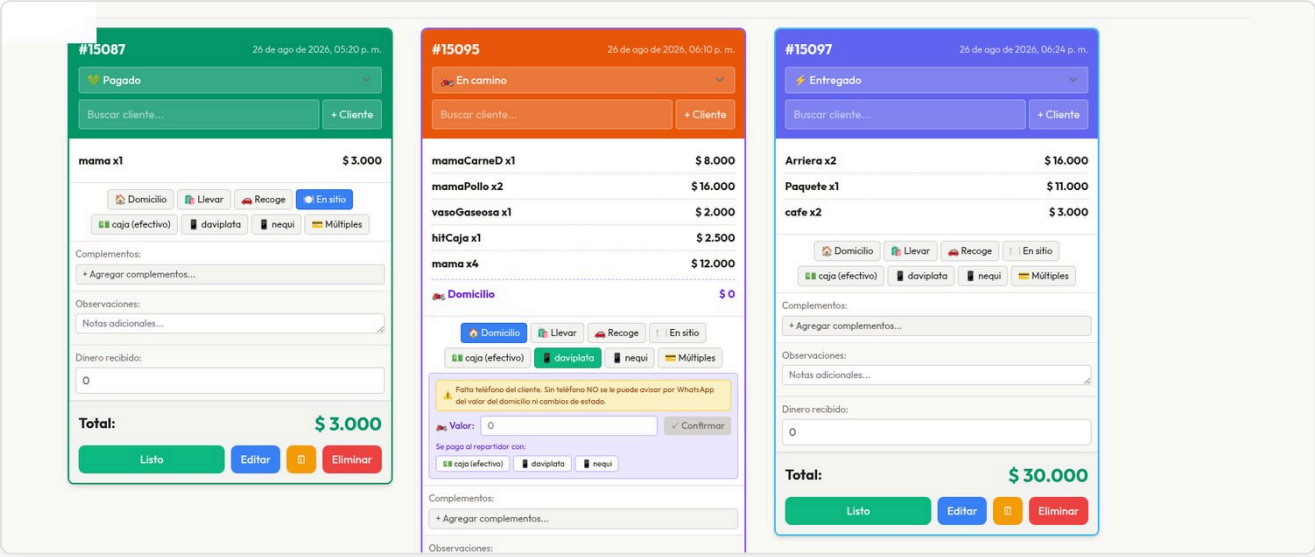
Con tope de gasto

Si el presupuesto de IA se agota, el flujo sigue sin el modelo.

EL INVENTARIO

Cada venta descuenta su receta. Sin cuadernos.

Vender una arepa descuenta maíz, queso y empaque. Si algo no cuadra, el ajuste queda escrito con motivo, costo y usuario.



El tablero del negocio: ventas, flujo de caja, gastos y stock del periodo.

Recetas de insumos

Vender una arepa descuenta maíz, queso y empaque, con su costo.

Historial completo

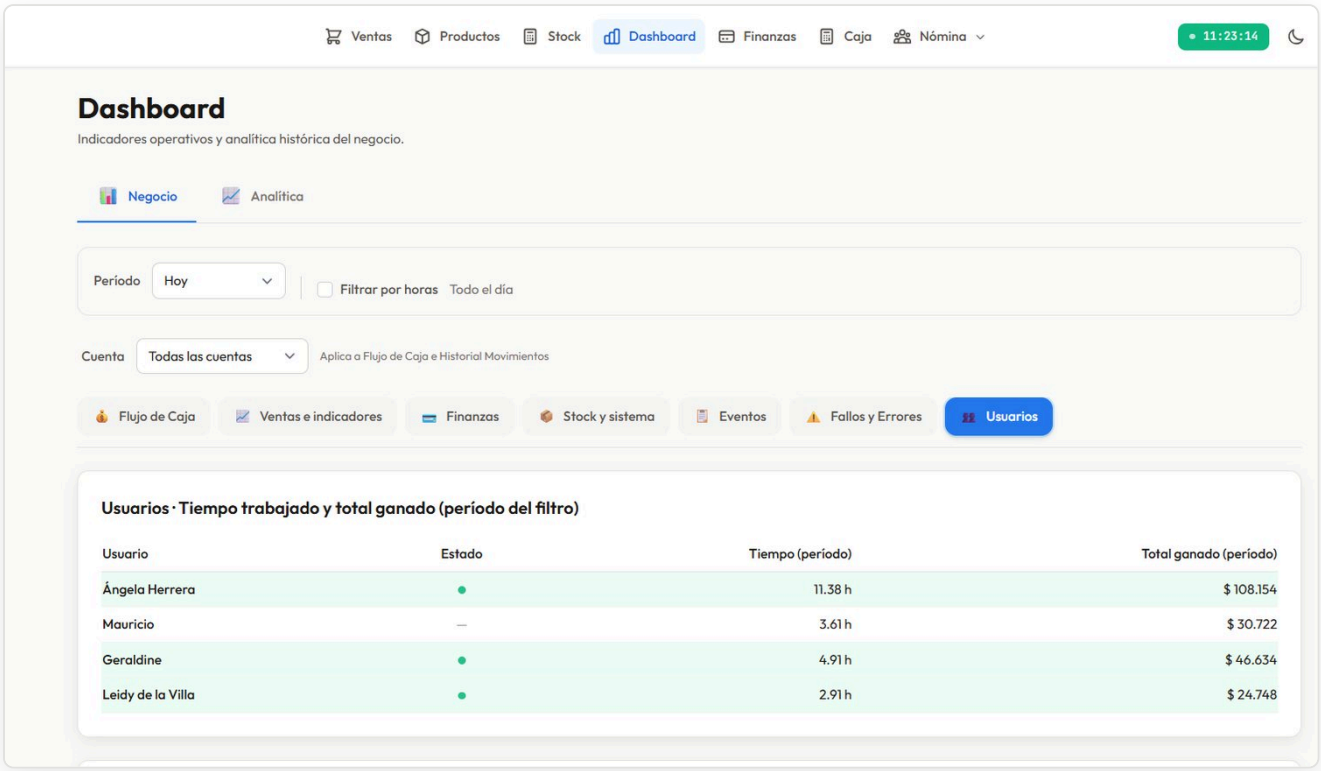
Cuánto había, qué cambió, cuánto quedó, por qué y quién.

Stock mínimo

Cada insumo con su mínimo; el tablero marca los que bajaron.

LA GENTE · DESDE EL PLAN NEGOCIO

Cuánto le debe a cada uno, calculado solo.



Por persona: tiempo trabajado en el periodo y lo que lleva ganado.

Tipos de hora propios

Ordinaria, extra, nocturna, dominical y festiva, con su tarifa.

Se devenga al cerrar turno

El sistema apunta lo ganado sin que nadie lo calcule.

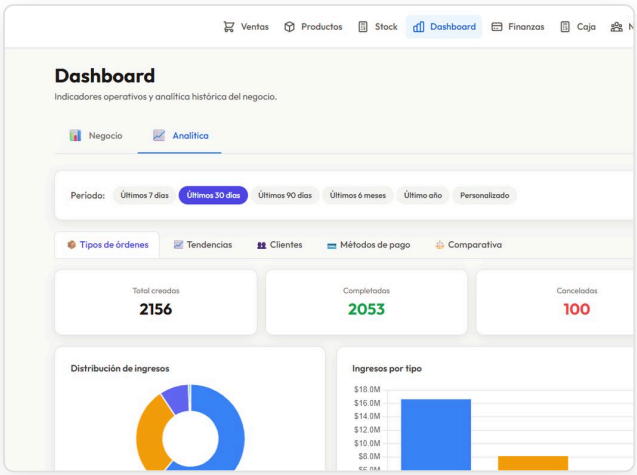
Adelantos y bonos

Lo que mueve dinero real sale de una cuenta, con su registro.

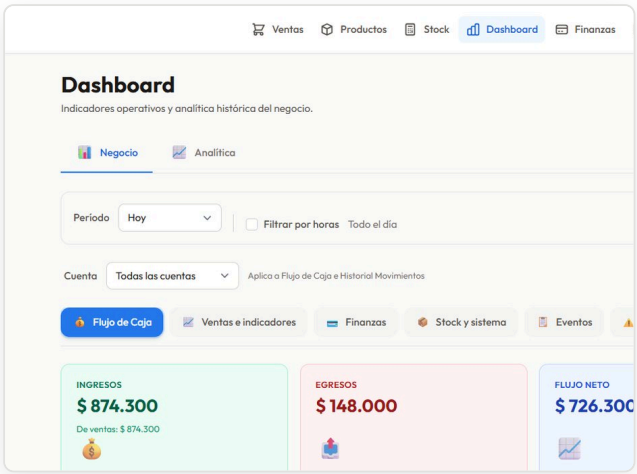
Nunca se sobrescribe. Corregir un movimiento de nómina es anularlo y crear el nuevo, con motivo. El libro queda íntegro.

LOS NÚMEROS

A qué hora vende de verdad y con qué le pagan.



Órdenes, canceladas e ingresos del periodo.



Ingresos, egresos, flujo neto y saldo por cuenta.

Mapa de calor

Día por hora: cuándo vende de verdad, no cuándo cree que vende.

Comparación de periodos

Este mes contra el anterior, con la instantánea guardada.

Top de productos

Qué se vende, qué deja margen y qué solo ocupa sitio.

EL ALCANCE

Todo lo que ya viene dentro

VENDER

- Sitio, domicilio, llevar y recoge
- Pagos mixtos con 9 medios
- Descuento del cajero y promociones
- Complementos configurables
- Cola de cocina reordenable
- Aviso de pedido duplicado

INVENTARIO

- Recetas de producto a insumo
- Combos y productos compuestos
- Ajustes con motivo y costo
- Margen y costo por producto
- Fecha de vencimiento
- Alertas de stock bajo

CAJA Y DINERO

- Turnos con arqueo
- Conteo por denominación
- Cuentas y libro de movimientos
- Egresos con estado de pago
- Transferencias entre cuentas
- Anulación con motivo

PERSONAS

- Turnos con marcación
- Tipos de hora y festivos
- Horario por empleado
- Bonificaciones
- Libro mayor de nómina
- Liquidación programada

CLIENTE

- CRM conversacional de WhatsApp
- Flujos por tipo de negocio
- Ficha comercial automática
- Escalamiento a persona
- Plantillas de documento

CONTROL

- Permisos: 29 módulos y 12 acciones
- Tareas y calendario
- Biblioteca de medios
- Analítica en seis pestañas
- Auditoría de movimientos
- Hora de Colombia, siempre

INVERSIÓN

Se paga por sedes y cajas. La factura electrónica, dentro.

Los tres planes traen ventas con factura electrónica, cobro con QR, inventario con recetas y caja con arqueo. Ventas y órdenes, ilimitadas. Pesos colombianos, sin IVA, por mes.

Punto

Un punto de venta con control real de inventario, costos y caja.

$100.000
COP / MES

1 sede	1 caja	2 usuarios

- **Factura electrónica: 1.000 al mes**
- Ventas, pagos mixtos y QR
- Insumos con receta y caja con arqueo
- Vende sin internet y cierra la caja con motivo
- — Nómina y promociones

Soporte en 24 h hábiles

EL QUE ELIGEN

Negocio

Varias cajas, turnos y el negocio avisando solo.

$250.000
COP / MES

1 sede	3 cajas	6 usuarios

- Todo lo del Punto
- **Factura electrónica: 3.000 al mes**
- **Nómina por horas y electrónica**
- **Alertas de stock bajo**
- Promociones y reportes programados

Soporte en 8 h hábiles

Cadena

Varias sedes y el WhatsApp del negocio tomando pedidos.

$400.000
COP / MES

3 sedes	Sin límite cajas	Sin límite usuarios

- Todo lo del Negocio
- **WhatsApp con IA que toma pedidos**
- **Factura electrónica: 8.000 al mes**
- Consolidado entre sedes y Power BI
- Gerente de cuenta

Soporte en 4 h hábiles

ADICIONAL, AL MES	VALOR
Caja adicional, en Punto y Negocio	$35.000
Sede adicional, en Cadena desde la cuarta	$90.000
Usuario adicional, en Punto y Negocio	$15.000
Nómina por horas en el plan Punto	$60.000
CRM de WhatsApp que toma pedidos, en Punto y Negocio	$90.000
Documentos electrónicos adicionales, desde 500	desde $25.000

PUESTA EN MARCHA Y CONDICIONES

Se cobra una vez, con acta y con garantía.

Cargar productos, insumos y recetas, configurar tipos de hora y capacitar al equipo de caja es trabajo profesional. Queda escrito en un acta de arranque. Si a los 60 días el negocio no opera como dice el acta, devolvemos el valor de la puesta en marcha.

PLAN	INCLUYE	VALOR
Punto	Hasta 100 productos con recetas; medios de pago y tipos de orden; facturación electrónica habilitada; 1 sesión	$200.000
Negocio	Hasta 300 productos, nómina configurada con tipos de hora y festivos, promociones, 2 sesiones	$400.000
Cadena	Carga por sede sin tope de productos, CRM de WhatsApp con el flujo del negocio y número vinculado, 3 sesiones, 30 días de acompañamiento	$800.000

Sin permanencia

Mensual anticipado. Se cancela con 30 días de aviso y se lleva el respaldo de sus datos.

Pago anual

Paga 11 meses y usa 12. La puesta en marcha, a mitad de precio.

Soporte humano

WhatsApp y portal de tickets, L–V 8:00–18:00. Si el sistema cae en hora pico, 24/7.

Funciona en lo que ya tiene

Computador, tablet o celular, y se instala como aplicación. Si se cae el internet, sigue vendiendo.

Hora de Colombia

El «hoy» del negocio y los cortes de nómina se calculan en hora de Bogotá.

Seguridad

Base de datos en red privada, aislada por negocio, auditoría con valores antes y después, respaldo diario.

Valores en pesos colombianos, sin IVA, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2026.

ANTES DE DECIDIR

Lo que ya viene dentro

Sigue vendiendo sin internet

Si se cae la conexión en plena hora pico, la caja sigue vendiendo y sincroniza cuando vuelve la señal.

La factura electrónica en cada venta

El documento sale a la DIAN a través de proveedor tecnológico autorizado, sin pasos extra para el cajero.

EJE

PUNTO DE VENTA

UN SISTEMA ZIMPLE

Cerramos con usted una caja de prueba. Media hora, con su carta y sus insumos sobre la mesa.

SITIO
zimple.uno/pos

CORREO
zimple.tecnologia@gmail.com

WHATSAPP
+57 321 513 4974

SOFTWARE COLOMBIANO DESDE 2019

Zimple Tecnologia