

Prosím, vyjmenujte 5 největších rizik při zavádění EET, na co si mají dát podnikatelé v segmentu HoReCa největší pozor.

Vůbec bych nemluvil o riziku, spíše o tom, na co se mají podnikatelé při výběru pokladního systému zaměřit a podle čeho mají ti, co budou potřebovat nový, vybírat.

Měli by si položit několik zásadních otázek. Kolik jsem ochoten do pokladního systému investovat a kolik mám na jeho provoz? Co od něj očekávám? Chci pouze splnit zákonnou povinnost nebo chci využít nový systém k lepší kontrole a řízení celého podnikání? Jak moc sofistikovaný systém potřebuji? Využiji propojení s dalšími systémy (účetnictví, skladové hospodářství, věrnostní program), možnost vzdáleného přístupu do pokladen, analýzy, reporting, mikromarketing, atd? Dále bych se při výběru dodavatele zajímal o rychlost a kvalitu servisu. Doporučujeme nenechávat nic na poslední chvíli, a vybrat si dodavatele na základě referencí.

Budete v době spuštění klientům nabízet nějakou horkou linku nebo speciální servis? Případně napište kontakty, web, telefon,... kde se lidé mohou poradit.

Zákaznická linka je již v provozu od 8 do 18:00 hodin pondělí až pátek, na přelomu měsíce května a června, bude v provozu 24 hodin denně, 7 dní v týdnu. Linka podpory 533 312 170 nebo poslední trojčíslí 146. Hotline je 800 605 605 Aktuálně mohou také naši zákazníci i potenciální zákazníci sledovat náš informační portál www.jaknaetrzby.cz, nebo <http://www.dotyacka.cz/cs> kde jistě naleznou mnoho odpovědí na svoje otázky anebo mohou svůj dotaz zaslat pomocí webového formuláře. Odpovědi připravuje vždy odborník na danou problematiku (účetní, daňový poradce, IT specialista, právník) Zároveň pořádáme pravidelné semináře, účastníme se konferencí, veletrhů a chystáme celorepublikovou roadshow.

Uvedte prosím 3 modelové příklady podniku (HoReCa) krok za krokem od výběru po samotné spuštění + finanční zátěž:

Malá hospůdka v horách bez stálého připojení k internetu (dosud psali vše ručně na účtenky)

Zde nabídnou rovnou naše vlastní řešení, kterým je DOTYKAČKA MOBILNÍ. Za 4999,- Kč a získají 8" dotykovou pokladnu, se kterou mají kdekoli v terénu přehled nad skladem i rezervacemi, a 58mm mobilní Bluetooth tiskárnu. Automatická aktualizace a připravenost na e-tržby je zahrnuta v ceně. Instalace, zapojení a nastavení pokladny je velice jednoduché a podle přiloženého návodu je zvládne každý sám. Začít pracovat na nové pokladně může hned tentýž den, co si ji zakoupíte. Potřebujete pouze připojení k internetu.

Restaurace, která sice má elektronickou pokladnu, ale nic víc k tomu.

Bude záležet na tom, o jaký typ elektronické pokladny jde. Zda ji lze přizpůsobit nebo nelze. Pokud to možné je, stačí oslovit dodavatele pokladny, který upgrade zajistí. Pokud budou muset vybrat pokladní systém nový, měli by si odpovědět na otázky viz. výše a podle toho se rozhodnout, jaký typ pokladního řešení zvolí.

Hotel ve větším městě, elektronické pokladny, platební terminály, stálé připojení k internetu – zkrátka moderní podnik.

Tento typ zařízení bude zřejmě disponovat pokladním systémem, u kterého bude stačit požádat dodavatele o upgrade systému a bude mít EET vyřešenou.

DALŠÍ OTÁZKY:

V čem jsou největší slabiny zavedení EET? Utáhne to server MFČR?

Bohužel na tuto otázku Vám neumíme odpovědět. Z proklamaci zástupců Finanční správy vyplývá, že připraveni budou. V Chorvatsku ani Slovinsku žádná zásadní problémy nebyly.

Je spuštění EET reálné ke konci roku 2016?

Neumíme to objektivně posoudit. Dle našich informací by ale tento termín neměl být ohrožen.

Kolik podnikatelů již zavádí tento systém? Případně stačí procenta...

Prodeje zařízení EET DOTYKAČKA rostou každý měsíc o 30 procent. Kolik procent podnikatelů však již nové pokladny zavádí. Vzhledem k tomu, že do segmentu HORECA bude potřeba zhruba 50.000 nových pokladen, je stávající poptávka stále velmi nízká a vypadá to, že mnoho provozoven opravdu odkládá nákup pokladny až na poslední chvíli, což nedoporučujeme.

Zvládnete těsně před spuštěním nápor objednávek klientů?

Ano, na zvýšenou poptávku jsme připraveni jak personálně, tak i kapitálově. Už nyní máme rozsáhlou partnerskou distribuční síť (Makro, Bidvest, Alza), máme vlastní síť obchodních zástupců, showroomy v Praze a v Brně a obchodní zastoupení v Hradci Králové, českých Budějovicích, Ostravě a Plzni. Připravujeme spuštění e-shopu.