

JABALI CAISSE

La caisse de votre boutique : le carnet de crédit sans papier, le stock sans surprise, et le soir, ce que la boutique a vendu, même quand vous n'étiez pas au comptoir.

Nous ne sommes pas revendeurs. Nous concevons et développons nos logiciels nous-mêmes, et c'est nous qui nous adaptons à votre métier, pas l'inverse.

ESPÈCES, WAVE, ORANGE MONEY

Chaque vente garde son moyen de paiement. Le ticket s'imprime.

LE BILAN CHAQUE SOIR

À 20 h, la journée de la boutique arrive par e-mail, même si un vendeur tenait le comptoir.

MÊME SANS INTERNET

Coupure de réseau ou de courant : la caisse continue, tout remonte ensuite.

VOS JOURNÉES, TELLES QU'ELLES SONT

FINI LE CARNET

- Si vous faites crédit, activez-le : chaque dette est notée au nom du client, avec la date et les articles. Plus de dette oubliée, plus de montant contesté.
- Vous fixez la limite. Le client règle en une fois ou petit à petit, au fil de ses recharges, et chaque versement est déduit.
- Vous savez à tout moment combien le quartier vous doit, et qui doit le plus.

VOTRE BOUTIQUE TENUE PAR UN VENDEUR

- Ouverture et fermeture de caisse par vendeur : chacun répond de sa caisse.
- Les ventes de chaque vendeur, consultables à tout moment.
- Les remboursements enregistrés avec leur motif et leur auteur.

POUR QUI ?

BOUTIQUES DE QUARTIER ET ALIMENTATION

- Boutiquiers, épicerie, alimentation générale, dépot.
- Le crédit des habitués et les produits qui partent vite.
- Du matin tôt jusqu'au soir, seul ou à deux au comptoir.

BOUTIQUES SPÉCIALISÉES

- Prêt-à-porter, cosmétiques, téléphonie et accessoires, quincaillerie.
- Un catalogue de vos articles, et le stock suivi à chaque vente.
- Une boutique, ou plusieurs suivies depuis le même espace.

FAIRE CRÉDIT SANS CAHIER

Vos habitués paient parfois plus tard. Jabali Caisse note la dette à leur nom, la règle d'elle-même à leur prochaine recharge, et vous dit à tout moment qui vous doit quoi.

C'est vous qui décidez. Le crédit s'active si vous le souhaitez, pour les clients que vous choisissez. Vous ne faites pas crédit ? Rien ne change : la caisse encaisse comme d'habitude.

COMMENT ÇA MARCHE

1

VOUS FIXEZ LA LIMITE

Un montant, et un nombre de dettes à la fois, pour chaque client ou groupe de clients.

2

LA DETTE EST NOTÉE

Le solde ne suffit pas ? Le reste est noté au nom du client, et le ticket l'indique.

3

ELLE SE RÈGLE SEULE

À la recharge suivante, la dette est réglée d'abord, la plus ancienne en premier.

4

CHACUN EST PRÉVENU

Le client voit ce qui a été pris et ce qui reste. Vous êtes averti à chaque étape.

EXEMPLE

Achat	3 500 F
Payé avec sa carte	1 000 F
Noté en dette	2 500 F

Le lendemain, il recharge 3 000 F : la dette est soldée, il lui reste 500 F. Personne n'a eu à demander.

VOTRE ÉCRAN DU CRÉDIT

- Qui vous doit, combien, et depuis quand.
- Qui doit le plus, et ce qui est déjà revenu.
- Une alerte quand un client dépasse votre seuil.
- Encaisser un règlement à la main, ou effacer le reste en notant pourquoi.
- La liste exportable, pour vous ou votre comptable.

UNE VENTE, PLUSIEURS PARTS

Carte cliente

Espèces

Wave

Orange Money

Dettes

Une même vente peut se payer en plusieurs parts : une partie sur la carte du client, l'appoint en espèces ou par mobile, le reste en dette si vous l'avez permis.

MÊME SANS INTERNET

La caisse continue. Une vente faite hors ligne est jugée selon les règles du jour où elle a été faite.

SANS MÉLANGER LES MOIS

Un crédit du 30 réglé le 2 garde la date de la vente. Un mois clos n'est jamais réécrit.

PAS DE CAHIER PERDU

Tout est au nom du client, daté, et retrouvé en un instant, même si un vendeur tenait le comptoir.

VOIR LA CAISSE JABALI EN 20 MINUTES

Démonstration en ligne : meet.sens-numerik.com

Latyr SENGHOR · WhatsApp +221 77 098 31 77
latyr.senghor@sens-numerik.com · sens-numerik.com
Ouakam, Dakar

CE QUE VOUS OBTENEZ

LE STOCK SANS SURPRISE

- Si vous activez le stock, chaque vente le met à jour : vous voyez ce qui manque avant la rupture.
- Vous appelez le grossiste avec la bonne liste.
- Inventaires pour comparer le stock réel et ce que dit la caisse.

DES CLIENTS QUI REVIENNENT

- Carte cliente prépayée, rechargée au comptoir.
- Points de fidélité, avec des règles par jour et par heure.
- Le client de passage paie normalement, sans carte.

UNE CAISSE QUI TIENT LA ROUTE

- Ticket imprimé à chaque vente.
- Catalogue de vos articles et de vos prix.
- Pendant les fêtes, Tabaski, Korité ou la rentrée, vous suivez chaque journée de près.

EN OPTION

- Solde et offres consultables sur WhatsApp.
- Recharge de la carte cliente par Wave, Orange Money ou carte bancaire.

Une caisse éprouvée : elle tourne chaque jour dans des restaurants de Dakar, dont Chez Maay et Ndellice. La caisse Jabali est conçue, développée et exploitée à Dakar par Sens Numerik : un interlocuteur sur place, qui connaît le terrain et adapte le logiciel à votre boutique.

POUR DÉMARRER

- 1 Une démonstration de 20 minutes,** en ligne ou dans votre boutique, sur vos propres articles.
- 2 Une proposition adaptée** à votre commerce : la base, et seulement les options utiles.
- 3 L'installation et la formation** de vos vendeurs, puis un suivi sur place.

UNE SEULE PLATEFORME, DES MODULES QUE L'ON ACTIVE

POUR LES SALONS

La même caisse Jabali pour les salons de coiffure et de beauté, avec les forfaits et la fidélité des clientes.

POUR LES RESTAURANTS

La même caisse Jabali, adaptée à la vente de repas, et un module en plus pour les restaurants qui servent des entreprises.

JABALI POINTAGE

Sur la même plateforme : votre personnel arrive et repart à l'heure, retards, absences et heures prêtes pour la paie.