

## Jak zdobyć terminal POS i ile to kosztuje?

data aktualizacji: 2019.04.11



**Dla wielu przedsiębiorców terminal płatniczy jest nowością. Jednak coraz częściej płacimy kartą nie tylko za zakupy, ale także u fryzjera, kosmetyczki, w taksówce czy na poczcie. Jak zdobyć terminal i ile naprawdę on kosztuje przedsiębiorcę?**

### Jak zdobyć terminal POS?

Najprostszym, a zarazem najkorzystniejszym sposobem na zdobycie terminala, jest skorzystanie z programu „Polska bezgotówkowa”. To wspólna inicjatywa Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii, banków, agentów rozliczeniowych organizacji płatniczych Visa i MasterCard. Program skierowany jest do małych i średnich firm. Ma na celu zniesienie kosztów ponoszonych przez przedsiębiorcę na zakup terminala, instalację i jego użytkowanie. Informacje na ten temat znajdziemy na stronie: [pep.pl](http://pep.pl). Do osiągnięcia obrotu w wysokości 100 tysięcy zł, w pierwszym roku użytkowania nie płaci się żadnych kosztów. Po przekroczeniu limitu obrotów naliczane są prowizje według zawartej z agentem umowy. Długość umowy uzależniona jest od operatora - wspomniany już pep.pl zawiera z reguły umowę na okres 12 miesięcy, więc nic nie stoi na przeciwko by przetestować takie rozwiązanie. Pozostali operatorzy zazwyczaj proponują umowę na okres powyżej jednego roku, a po 12 miesiącach użytkowania opłaty naliczane są zgodnie z zawartą umową.

## Abonament

Przez pierwszy rok użytkowania przedsiębiorca zwolniony jest z opłat, chyba że przekroczy limit obrotów. Oferty poszczególnych operatorów są różne, jednak w każdym przypadku zawierają one miesięczny abonament. Jest to stała opłata, zazwyczaj wynosząca do 50 zł miesięcznie za użytkowanie urządzenia. Cena zależy od modelu terminala. Urządzenia z łączem telefonicznym lub internetowym są tańsze od łączących się z centrum autoryzacji kart za pomocą sieci GPRS, jednak połączenie jest wolniejsze. Bez opłaty abonamentowej można uzyskać terminal mobilny. Urządzenie działa poprzez Bluetooth, a obsługiwane jest za pomocą aplikacji zainstalowanej na tablecie lub smartfonie. Jest to jednak rozwiązanie bardzo drogie, dlatego też większość operatorów rezygnuje z tego rodzaju terminali.

## Prowizja

Każda transakcja zawarta przy pomocy karty płatniczej wiąże się z opłatą prowizji. To interchange – opłata wnoszona dla centrum autoryzacyjnego i stała stawka za transakcję. Intercharge uzależniona jest od wydawcy karty i wynosi średnio około 1,68% wartości transakcji. Prowizja zależna jest od długości umowy, wysokości obrotu, średniej wysokości transakcji, a także od warunków, jakie uda się wynegocjować przy zawarciu kontraktu. Stała stawka za transakcję wynosi średnio około 19 groszy.

## Czy pomimo kosztów warto zainstalować terminal?

Właściwe dobranie terminalu będzie korzystne dla przedsiębiorcy. Warunkiem jest dopasowanie oferty do potrzeb danej firmy. Inny terminal potrzebny jest w taksówce, a inny w restauracji. Terminal daje wymierne korzyści, gdyż przyciąga nowych klientów, dzięki czemu obroty wzrastają. Wiele osób korzysta z płatności bezgotówkowych – chętniej wybiorą placówkę czy usługę, gdzie nie muszą posiadać gotówki. Przedsiębiorcy daje to z kolei przewagę nad konkurencją. Dodatkowo zyskuje on na wizerunku firmy, jako nowoczesnej i przyjaznej dla klienta.

Przedsiębiorca może przez rok korzystać z terminala całkowicie za darmo i przekonać się, że jest to korzystne rozwiązanie dla jego firmy. Opłaty związane z obsługą płatności bezgotówkowych są niewielkie, natomiast korzyści dla przedsiębiorcy znaczne.

Źródło: <https://haloursynow.pl/artykuly/jak-zdobyc-terminal-pos-i-ile-to-kosztuje,11952.htm>