

Uma verdadeira transformação de pagamentos com dinheiro para pagamentos com cartão ajuda um salão a eliminar dívidas incobráveis e aumentar o volume de vendas



UM FLUXO DE CAIXA MAIS CONSISTENTE E MENORES CUSTOS AJUDAM COMERCIANTES A MELHORAR O DESEMPENHO DOS NEGÓCIOS

O salão Courtney Shaw Skin Care and Body Therapy é conhecido por ajudar clientes de Durban, na África do Sul, a se sentirem mimadas e relaxadas. No entanto, receber pagamentos por serviços em domicílio tinha se tornado uma tarefa estressante para a proprietária do salão, Courtney Shaw, quando os clientes não tinham dinheiro suficiente em mãos. Agora, a empresa praticamente não trabalha com dinheiro, aceitando pagamentos em cartão de débito e crédito através de uma solução de aceitação de cartões de PDV móvel registrada no programa Mobile POS da MasterCard.

Desafio

Quando os clientes não tinham dinheiro suficiente em mãos para pagar pelos serviços em domicílio, Shawn perdia tempo e receita tentando receber o dinheiro devido. Pagamentos com cartão pareciam uma boa alternativa, mas os altos custos de terminais de PDV tradicionais para aceitação de cartões eram um obstáculo para essa pequena empresa.

Solução

Shaw escolheu uma solução da iKhokha Edge que consiste em um aplicativo instalado em seu smartphone, um leitor de cartões de chip no qual os clientes inserem seus cartões, e relatórios on-line para gerenciar seu negócio. Agora, o salão pode processar transações com cartões de crédito e débito em praticamente qualquer lugar.

Solução

Agora, Shawn recebe os pagamentos em dia e as clientes gastam mais por visita. A inadimplência de clientes caiu de 10% para quase zero, enquanto as taxas da aceitação de cartões são 75% menores que as de terminais de PDV tradicionais. Para Shawn, deixar de usar dinheiro significa mais eficiência e segurança.

Com uma solução de pagamento de PDV móvel, a inadimplência de clientes caiu de 10% para quase

0%

Estudo de Caso: Ponto de Venda Móvel

Desafio

Shaw começou seu negócio em 2011, oferecendo serviços de beleza e cuidados pessoais em domicílio. Inicialmente, ela só aceitava dinheiro (ou transferências eletrônicas para sua conta bancária na ausência de dinheiro). No entanto, cerca de um em cada dez clientes não pagava no momento do serviço e resistia a seus esforços posteriores para receber o pagamento. Mesmo quando os clientes pagavam, lidar com grandes quantidades de dinheiro era pouco eficiente, criava riscos de segurança e gerava custos altos. Aceitar pagamentos com cartão foi a solução óbvia, mas os custos fixos, os custos devido as mensais de locação e as altas custos de transação de um terminal de PDV tradicional eram uma ameaça para os lucros dessa pequena empresa.

Solução

Tecnologias inovadoras que transformam smartphones, tablets e PDAs em dispositivos de ponto de venda que aceitam cartões são cada vez mais populares. Para pequenas empresas que precisam de uma forma de baixo custo de aceitar pagamentos em cartão, soluções de PDV móveis oferecem vantagens importantes em relação aos terminais de PDV tradicionais, incluindo:

- Menor custo total de propriedade, sem taxas mensais fixas
- Interfaces do usuário simples para o comerciante e o cliente
- Relatórios on-line para rastrear vendas com facilidade e emitir reembolsos quando necessário
- Portabilidade e facilidade de configuração e uso
- Flexibilidade para se adaptar a qualquer tipo de negócio

Shaw escolheu o iKhokha Edge, um leitor seguro de cartões de chip e PIN que é conectado ao smartphone. Junto com o aplicativo móvel da iKhokha, o leitor transforma o telefone em um terminal de PDV móvel seguro, que aceita pagamentos em cartões de crédito e débito. Shaw usa a solução iKhokha Edge para seus serviços em domicílio e para receber pagamentos de clientes que visitam seu salão. Ela também tem acesso a dados e análises de transações de vendas através da página administrativa do iKhokha na web, protegida por senha.

“A solução de PDV móvel da iKhokha ajuda minha empresa a ter mais sucesso. As dívidas incobráveis foram praticamente eliminadas. As clientes compram mais. Os custos da aceitação de cartões são um quarto do que eram antes. Posso usar no salão e em atendimentos em domicílio.”

Courtney Shaw, proprietária,
Courtney Shaw Skin Care and Body
Therapy

Resultados

Fim da perda de receita – Como as clientes pagam com cartões de crédito ou débito, agora elas não podem mais dizer que não têm dinheiro suficiente e, assim, adiar ou evitar o pagamento. Com isso, a inadimplência passou de 10% dos clientes a quase zero.

Fluxo de caixa previsível – Como os pagamentos com cartão são instantâneos, o salão não está mais sujeito a longos atrasos na disponibilidade de fundos.

Maior volume de vendas – Muitas clientes agendam tratamentos específicos, mas acabam adquirindo outros produtos e serviços, uma vez que não estão mais restritas pelo dinheiro que têm em mãos, o que aumenta a receita do salão.

Redução nos custos operacionais – Quando Shaw começou a aceitar cartões, ela usava um terminal de PDV tradicional, com altos custos por transação e uma taxa de locação mensal. Ao mudar para o terminal de PDV móvel, seus custos de aceitação de cartões caíram em 75%.

Maior segurança – Shaw não precisa mais carregar dinheiro, reduzindo o risco de roubos.

Gerenciamento de negócios mais eficiente – Os relatórios online permitem que Shaw exporte facilmente os números de suas vendas para uma planilha do Excel® e verifique as receitas diária, semanal e mensal. Como o dispositivo de PDV móvel é usado para visitas a domicílios ou no salão, ela pode combinar as contas dos dois canais de vendas com rapidez e precisão.

Mais tempo para o que realmente importa – Com a solução de PDV móvel, Shaw pode gastar menos tempo com os números e mais tempo pensando em maneiras criativas de desenvolver seu negócio e aumentar a satisfação das clientes.

A SOLUÇÃO DE BAIXO CUSTO PARA ATENDER AOS CLIENTES “SEM DINHEIRO” DE HOJE

Hoje, a aceitação móvel de cartões é um negócio de US\$ 5,7 bilhões em todo o mundo e a tendência que mais cresce no varejo. 1 De serviços de salão a almoços na rua, os clientes esperam poder pagar suas transações diárias com cartões de crédito ou débito, em vez de dinheiro. Para atender a essa demanda, pequenos comerciantes estão descobrindo que é fácil e econômico transformar dispositivos móveis existentes, como smartphones e tablets, em soluções de pontos de venda móveis para garantir transações práticas e seguras.

Para mais informações, entre em contato com a equipe do Mobile POS da MasterCard, em mobilepos@mastercard.com