

Movimentado Comércio de Sucos Naturais Obtém Sucesso, Reduzindo o Tempo de Espera e Simplificando as Operações com o Ponto de Venda Móvel



AJUDANDO UMA QUIOSQUE DE SUCOS NATURAIS A CRESCER COM UM SERVIÇO DE ATENDIMENTO MAIS EFICIENTE

A missão do Rootbar é trazer os benefícios nutricionais de sucos de alta qualidade para os sul-africanos. No comércio de balcão único na Cidade do Cabo, os clientes podem passar e escolher um suco natural ou outros alimentos saudáveis. O Rootbar está tornando o procedimento de pagamento rápido e simples para clientes com pouco tempo, aceitando cartões de débito e crédito no sistema de ponto de venda móvel (PDV Móvel). Agora, o Rootbar pode atender a mais clientes diariamente, já que o tempo gasto com o processo de pagamento ficou mais rápido.

Desafio

Por conta da conveniência, os sul-africanos preferem pagar usando o cartão. Antes, o Rootbar usava terminais tradicionais de pagamento, mas buscava uma solução mais barata e que se integrasse com o software para restauração existente.

Solução

O Rootbar escolheu a solução de PDV Móvel da Yoco pela facilidade de implementação e maior velocidade de transação. O leitor de cartão da Yoco se integrou mais facilmente com o software de PDV da iKentoo que o Rootbar já usava nos iPads.

Resultados

O tempo de processamento de pagamento caiu de 60 segundos para 10 segundos por transação. Com uma média de 150 transações feitas por dia, o Rootbar está economizando duas horas diárias com tempo de processamento do pagamento, permitindo que o estabelecimento atenda a mais clientes.

O Rootbar atende a clientes de forma mais rápida e diminuiu o tempo diário de processamento das transações em

2 HORAS

Estudo de Caso: Ponto de Venda Móvel

Desafio

O Rootbar foi fundado por três empreendedores que vislumbraram a demanda crescente por sucos naturais baseados em suas experiências como personal trainers. Quando abriram o pequeno comércio, achavam que levariam meses para fazer o negócio crescer, mas em questão de dias eles já tinham mais clientes do que conseguiam atender. O Rootbar usava terminais tradicionais para pagamentos com cartão, mas que acarretavam custos mensais adicionais de aluguel e não se integravam ao software de PDV da iKentoo que eles usavam nos iPads da loja. Eles precisavam de um jeito de simplificar o processo de pagamento.

Solução

Conforme mais restaurantes, bares e cafeterias aderem aos sistemas de software de PDV em tablets, buscando agilidade e conveniência, também é necessário que tenham soluções de cartão que se integrem com esses sistemas com a mesma facilidade, flexibilidade e rentabilidade. Em comparação com terminais tradicionais, as soluções de PDV Móveis oferecem vantagens importantes para pequenos comerciantes, incluindo:

- Menor custo total de propriedade, sem custos fixos adicionais
- Oportunidade de integrar o pagamento com outros aplicativos do negócio
- Portabilidade e facilidade de configuração e uso
- Interfaces do usuário simples para o comerciante e o cliente
- Relatórios on-line para rastrear vendas com facilidade e emitir reembolsos quando necessário

O Rootbar substituiu seus terminais tradicionais pela solução de PDV Móvel da Yoco, fornecedora líder na África do Sul e que participa do programa Mobile POS da MasterCard. O aplicativo de PDV Móvel da Yoco e os leitores de cartão sem fio se integram com o software de PDV do Rootbar, trazendo importantes benefícios como velocidade de processamento, acesso a dados e facilidade de uso.

Resultados

Bryan Walter, um dos donos do Rootbar, tem diversos motivos para recomendar o PDV Móvel para outros comerciantes em expansão:

“Com a solução de PDV Móvel da Yoco, a aceitação de cartão ficou muito mais rápida e os clientes não precisam mais esperar tanto. Conseguimos atender a mais clientes por dia.”

“Nossos negócios ficaram mais eficientes. Mesmo quando não estou na loja ainda consigo ver o que está sendo vendido e qual funcionário está processando as transações.”

Bryan Walter, Sócio, Rootbar

Transações mais rápidas – Com a solução de PDV Móvel, o tempo de processamento do pagamento no Rootbar diminuiu de 60 segundos para 10 segundos por transação. Com um processamento de 150 transações ao dia, o Rootbar economiza até 2 horas diariamente, reduzindo o tempo de espera do cliente e permitindo que o comerciante atenda a mais clientes.

Aumento das transações – Quando o Rootbar foi aberto, havia uma média de 30 transações com cartão por dia usando o terminal tradicional. Desde então, os negócios aumentaram em 500%. A solução de PDV Móvel permitiu que os funcionários lidassem mais facilmente com o grande volume de transações e com mais eficiência em comparação com o lento terminal tradicional.

Implementação fácil e rápida – Walter precisou de apenas 15 minutos para fazer o pedido on-line da solução de PDV Móvel da Yoco. Em dois dias o leitor de cartão da Yoco chegou. Walter só precisou emparelhar o leitor com o iPad e, uma vez que a solução da Yoco já estava integrada com o software de PDV, o Rootbar já estava pronto para aceitar pagamentos com cartão.

Menus custos, mais flexibilidade – A Yoco não só ajuda o Rootbar a economizar dinheiro ao eliminar as taxas mensais de aluguel do terminal tradicional, mas também não exige que o Rootbar assine um contrato por tempo determinado.

Acesso aos dados em qualquer lugar e a qualquer momento – Todos os dados de vendas do Rootbar, incluindo os de pagamento com cartão, são automaticamente armazenados on-line logo após a venda. Os donos do Rootbar só precisam acessar um portal seguro para encontrar todas as transações. Isso reduz a burocracia e simplifica a reconciliação.

Facilidade de uso – Os funcionários lidam facilmente com a moderna solução de PDV Móvel da Yoco e os clientes gostam dessa conveniência. “Qualquer pessoa consegue usar”, afirma Walter.

O JEITO ECONÔMICO DE ATENDER AO NÚMERO CRESCENTE DE CLIENTES QUE “NÃO USAM DINHEIRO”

Assim como no mundo todo, os sul-africanos querem poder usar seus cartões nas compras cotidianas. Espera-se que o volume mundial de transações com pagamento móvel tenha um crescimento de US\$ 717 bilhões até 2017.¹ Os pequenos comerciantes estão vendo nas soluções de ponto de venda móvel uma forma conveniente e rentável de absorver essa demanda, atender os clientes de maneira eficiente e expandir seus negócios dentro da economia atual que “sem dinheiro”.

1. Forbes, “Will Credit Card Companies Reap The Benefits Of Growing Mobile Payment Market? (As empresas de cartão de crédito conseguem aproveitar os benefícios do crescente mercado de pagamento móvel?)” 13 de março, 2015. <http://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2015/03/13/will-credit-card-companies-reap-the-benefitsof-growing-mobile-payment-market/>

Para mais informações, entre em contato com mobilepos@mastercard.com

