

Case Study: Mobile Point of Sale

Bar de Jugos Concurrido Prospera con la Reducción del Tiempo de Espera y la Simplificación de las Operaciones con Puntos de Venta Móviles



AYUDANDO AL CRECIMIENTO DE UNA CAFETERÍA MEDIANTE UN SERVICIO AL CLIENTE MÁS EFICAZ

El objetivo de Rootbar es proporcionar a más sudafricanos los beneficios nutricionales propios de los jugos de alta calidad. En la tienda de conveniencia en Ciudad del Cabo, los clientes pueden comprar sobre deliciosos jugos naturales acabados de exprimir y otros alimentos saludables. Mediante la aceptación de pagos con tarjetas de crédito y de débito utilizando una solución de puntos de venta móviles (POS móviles), Rootbar está creando una experiencia de pago rápida y simple para consumidores atareados. Rootbar ahora puede atender a más clientes por día, ya que el tiempo de procesamiento del pago es considerablemente más rápido.

Desafío

Los sudafricanos prefieren pagar con tarjeta por comodidad. Al principio, Rootbar tenía terminales de pago tradicionales, pero quería una solución menos costosa que se integrara con su software existente de punto de venta (POS) para el servicio de comidas.

Solución

Rootbar eligió una solución de POS Móviles de Yoco debido a su fácil implementación y mayor velocidad de transacción. El lector de tarjetas Yoco se integró de forma fácil con el software de POS para el servicio de comidas de iKentoo que Rootbar ya utilizaba en sus iPads.

Resultados

El tiempo de procesamiento de pagos se redujo de 60 segundos a 10 segundos por transacción. Con un promedio de 150 transacciones al día, Rootbar ahorra hasta dos horas diarias en el tiempo de procesamiento de transacciones, lo que le permite a la cafetería atender a más clientes.

Rootbar atiende a los clientes más rápido al reducir el tiempo de procesamiento de transacciones en **2 HORAS POR DÍA.**

Case Study: Mobile Point of Sale

Desafío

Rootbar fue fundado por tres empresarios que se basaron en su experiencia como entrenadores personales y reconocieron una demanda creciente de jugos recién exprimidos. Cuando abrieron una cafetería pequeña de jugos naturales, esperaban tener que pasar meses desarrollando su negocio, pero en cuestión de días recibieron a más clientes de los que podían atender. Rootbar utilizaba terminales tradicionales para aceptar pagos con tarjeta, pero esto implicaba abonar tarifas de alquiler mensuales, y estas terminales no se integraban con el software de POS para el servicio de comidas de iKentoo que se ejecuta en los iPads de la cafetería. Necesitaban encontrar maneras de optimizar el procesamiento de las transacciones.

Solución

A medida que, por razones de velocidad y comodidad, cada vez más restaurantes, bares y cafeterías migran a sistemas de software de POS basados en tabletas para servicios de comidas, son necesarias soluciones de aceptación de tarjetas que puedan integrarse a estos sistemas y que proporcionen facilidad, flexibilidad y rentabilidad similares. En comparación con las terminales tradicionales, las soluciones de POS Móviles ofrecen ventajas claras para comerciantes más pequeños, incluyendo las siguientes:

- Disminución del costo total de propiedad sin tarifas mensuales fijas
- Oportunidad de integrar los pagos con otras aplicaciones comerciales
- Portabilidad y facilidad de configuración y de uso
- Interfaz de usuario simple tanto para el comerciante como para el consumidor
- Generación de informes en línea para rastrear ventas fácilmente y emitir reembolsos en caso de ser necesario

Rootbar reemplazó sus terminales tradicionales con una solución de POS Móviles de Yoco, un proveedor líder de Sudáfrica que está registrado en el programa de POS Móviles de MasterCard. La aplicación con POS Móviles y los lectores de tarjetas inalámbricos de Yoco se integran con el software de POS para el servicio de comidas de Rootbar, mientras se logran beneficios significativos en la velocidad de procesamiento, en la accesibilidad a los datos y en la facilidad de uso.

“La aceptación de tarjetas es mucho más rápida con la solución de POS Móviles de Yoco, de manera que los clientes no tienen que esperar tanto. Atendemos a más clientes por día”.

“Hizo más eficiente el negocio. Cuando no puedo estar en la tienda, igual puedo visualizar qué se vende y qué miembro del personal está procesando las transacciones”.

Bryan Walter, copropietario, Rootbar

Resultados

Bryan Walter, uno de los propietarios de Rootbar, recomienda el uso de los POS Móviles para otros negocios en desarrollo por diversas razones:

Transacciones más rápidas: el tiempo de procesamiento de pagos de Rootbar se redujo de 60 a 10 segundos por transacción con la solución de POS Móviles. Gracias al procesamiento de aproximadamente 150 transacciones diarias, Rootbar ahorra hasta dos horas por día; de esta manera, el tiempo de espera de los clientes se reduce y el bar de jugos puede atender a más clientes.

Aumento de las transacciones: cuando Rootbar abrió sus puertas, procesaba cerca de 30 transacciones con tarjeta por día mediante una terminal tradicional. Desde entonces, el negocio creció un 500 %. La solución de POS Móviles le permite al personal de la tienda administrar con facilidad el mayor volumen de transacciones con más eficacia que la que ofrece una terminal tradicional más lenta.

Implementación rápida y simple: a Walter le llevó solo 15 minutos inscribirse en línea para la solución de POS Móviles de Yoco. En dos días, llegó el lector de tarjetas de Yoco. Walter simplemente emparejó el lector con el iPad y, dado que la solución de Yoco ya estaba integrada con el software de POS para el servicio de comidas, Rootbar ya estaba listo para aceptar pagos con tarjeta.

Costo reducido, mayor flexibilidad: Yoco no solo ayuda a Rootbar a ahorrar dinero con la eliminación de tarifas de alquiler mensuales en comparación con las terminales tradicionales, sino que además Rootbar evita firmar un contrato a plazo fijo.

Acceso a datos en cualquier momento y en cualquier lugar: todos los datos de ventas de Rootbar, incluidos los pagos con tarjeta, se almacenan en línea de forma automática al momento de la venta. Los propietarios de Rootbar simplemente acceden al portal seguro de negocios para visualizar todas las transacciones. Esto ayuda a reducir el papeleo y a simplificar la conciliación.

Facilidad de uso: la solución de POS Móviles vanguardista de Yoco fue fácil de aprender para el personal y a los clientes les gusta la comodidad que ofrece. “Cualquiera puede usarla”, expresa Walter.

LA FORMA DE BAJO COSTO PARA ATENDER A LA CANTIDAD CRECIENTE DE CONSUMIDORES “SIN EFECTIVO”

Al igual que los consumidores de todo el mundo, los sudafricanos desean utilizar sus tarjetas para las compras diarias. Se espera que el volumen de las transacciones de pagos móviles a nivel mundial alcance los 717 mil millones de dólares para el 2017.¹ Los comerciantes pequeños encuentran en las soluciones de puntos de venta móviles una forma práctica y rentable de satisfacer su demanda, atender eficientemente a los clientes y desarrollar sus negocios en la economía sin efectivo actual.

1. Forbes, “Will Credit Card Companies Reap The Benefits Of Growing Mobile Payment Market?”. 13 de marzo de 2015. <http://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2015/03/13/will-credit-card-companies-reap-the-benefitsof-growing-mobile-payment-market/>

Para obtener más información, comuníquese a mobilepos@mastercard.com

