

A Conveniência e Segurança Dos Aparelhos de Pontos de Venda Móveis Ajudam Um Taxista a Expandir Seu Negócio



OFERECER PAGAMENTO COM CARTÕES AUMENTA A FIDELIDADE E A SATISFAÇÃO DOS CLIENTES DE UM TAXISTA

Em Chennai, o quarto maior centro urbano da Índia, o trânsito é intenso e as corridas de táxi podem ser longas e caras. Isso torna pagamentos em dinheiro especialmente inconvenientes, porque tanto motoristas quanto passageiros perdem tempo e dinheiro na procura de caixas eletrônicos para pagar a corrida. Mahaligam Azhaghumuthu, um taxista independente, afiliado à empresa de táxi Fast Track, começou a oferecer aos seus passageiros a conveniência e segurança de pagamentos com cartão por meio de uma solução de ponto de venda móvel (POS Mobile). Os negócios nunca estiveram tão bons na medida em que seus consumidores habituais e visitantes internacionais fazem reserva com ele para trajetos mais longos e viagens de um dia, com a conveniência de poderem pagar pela corrida com cartão. Além disso, seus trajetos diários ficaram mais seguros, porque ele não precisa mais carregar dinheiro ou se preocupar com assalto.

DESAFIO

Pagar com dinheiro por uma corrida de táxi em Chennai, na Índia, é inconveniente, na medida em que elas podem ser imprevisivelmente longas e caras devido ao trânsito intenso. Mahaligam Azhaghumuthu, um taxista independente, precisava de uma solução que aceitasse cartões para evitar ir à caixa eletrônico para que seus passageiros pudessem pagar a corrida.

SOLUÇÃO

Mahaligam Azhaghumuthu trabalhou com a Bijiipay, fornecedor líder em soluções de pagamento, para obter o PosMate, um ponto de venda móvel (POS Mobile) portátil produzido pela Spire Payments. A solução oferece aos passageiros de Mahaligam a possibilidade de pagar com cartão usando uma interface simples.

RESULTADOS

A solução de POS Mobile ofereceu a Mahaligam Azhaghumuthu a conveniência e segurança de aceitar pagamentos em qualquer lugar. Consumidores regulares agora podem reservar viagens mais longas e ele recentemente foi recomendado para vários visitantes internacionais, o que gerou mais receita.

Depois que começou a aceitar pagamentos com cartão no seu POS Mobile, Mahaligam Azhaghumuthu aumentou sua receita em

15%

Estudo de Caso: Ponto de Venda Móvel

DESAFIO

Mahaligam Azhaghumuthu é o proprietário e o motorista de um táxi em Chennai, na Índia. Muitos dos seus passageiros são jovens profissionais de TI que contam com seu serviço para ir ao trabalho. Chennai possui o quarto maior perímetro urbano da Índia e o trânsito diário é um desafio que pode ocasionar corridas imprevisivelmente caras. Procurar um caixa eletrônico quando os passageiros estão com pressa e sem dinheiro na carteira pode tornar os trajetos ainda mais inconvenientes. Mahaligam precisava de uma solução simples e segura que permitisse aos seus passageiros pagar com cartão e evitar a frustração do tempo extra no trânsito.

SOLUÇÃO

Soluções de POS Mobile que usam smartphones e tablets são especialmente úteis para negócios que recebem pagamento em diversos locais. Elas oferecem aos donos um meio confiável de receber o valor total do pagamento na hora que o serviço é completado e podem acomodar a preferência cada vez maior dos consumidores de pagar com cartão.

Soluções de POS Mobile oferecem:

- Portabilidade e flexibilidade para aceitar pagamento com cartão “a qualquer hora e em qualquer lugar”
- Interfaces mais simples para o usuário, tanto para o estabelecimento como para o consumidor
- Risco reduzido de roubo ou perda na medida em que os funcionários deixam de carregar dinheiro em espécie
- Menor custo com uma taxa mensal fixa e acessível
- Facilidade de instalação e uso
- Relatórios online para facilmente rastrear vendas e emitir reembolsos
- Contabilidade simplificada e processamento de documentação financeira

O gerente da Fast Track recomendou a Bijlipay para Mahaligam Azhaghumuthu, um fornecedor de soluções de pagamento mobile especializado em soluções de pagamento para estabelecimentos em mercados emergentes como a Índia. A equipe da Bijlipay providenciou um workshop para a rede de motoristas da Fast Track e esses profissionais aprenderam como o serviço era simples de instalar e usar.

Bijlipay oferece o PosMate, um conveniente leitor de cartão que cabe no bolso e é fabricado pela Spire Payments, líder global em software

e hardware de POS. O PosMate se conecta com smartphones e tablets de forma segura via Bluetooth, dando ao Mahaligam uma maneira rápida de aceitar que o valor da corrida seja pago com cartão. Para ele, a combinação de facilidade de uso, baixa taxa mensal de aluguel e flexibilidade de fazer pagamentos pequenos para a taxa mensal tornou o POS Mobile da Bijlipay a opção ideal.

RESULTADOS

A Fast Track foi a primeira a começar a aceitar cartões em Chennai, e outras empresas rapidamente seguiram seu exemplo. Mahaligam Azhaghumuthu disse que ele com certeza recomendaria soluções de POS Mobile para outros motoristas, e vê a opção do cartão como o futuro dos pagamentos na Índia e dos seus negócios.

Os benefícios incluem:

Corridas mais longas O POS Mobile torna mais fácil para o passageiro pagar por corridas mais longas e mais caras sem se preocupar em quanto de dinheiro têm na carteira.

Maior fidelidade dos consumidores Os passageiros regulares do Mahaligam, muitos dos quais são jovens profissionais de TI, gostam da atitude dele de adotar a tecnologia e tornar suas vidas mais simples. A conveniência do pagamento com cartão e a habilidade de fazer reservas com antecedência por e-mail ou mensagem faz com que os consumidores sempre retornem.

Expansão em novos segmentos do mercado Agora o Mahaligam é fortemente recomendado para visitantes internacionais que fazem viagens frequentes a Chennai e reservam o seu serviço durante o tempo da estada. Para eles, o pagamento com cartão elimina a chateação de ter que tirar dinheiro e se preocupar com taxas de câmbio.

Segurança pessoal A liberdade de dirigir pela cidade sem a necessidade de carregar grandes quantidades em dinheiro diminui o risco de roubo.

Contabilidade simplificada Os pagamentos dos passageiros vão direto para a conta de Mahaligam, assim, ele não precisa lidar com os recibos nem gastar tempo com papelada ao final do dia.

Melhor fluxo de caixa Para o Mahaligam, pagamentos imediatos, corridas mais caras e reservas significam uma receita mensal maior e mais confiável. E um bônus extra é que a ausência de dinheiro no bolso impede que ele faça compras por impulso durante o dia.

A OPÇÃO DE BAIXO CUSTO PARA ATENDER AOS CONSUMIDORES ATUAIS QUE “NÃO CARREGAM DINHEIRO”

A aceitação mobile de cartões atualmente é um negócio de 5,7 bilhões de dólares no mundo todo e uma tendência que não para de crescer no varejo¹. Seja em viagens, compras ou entretenimento, os consumidores esperam poder pagar por suas transações diárias com cartões de crédito e débito ao invés de dinheiro. Para atender a essa demanda, os estabelecimentos estão descobrindo que é fácil e eficiente em termos de custo transformar aparelhos móveis existentes, como smartphones e tablets, em soluções de POS mobile, para oferecer transações seguras, simples e inteligentes.

1. IHL Group, PDV mobile: Hype to Reality (Hype para a Realidade), Maio 2013.

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

“Desde que os consumidores souberam que eu aceito cartão, eles me ligam especialmente para viagens longas. Para mim é bom porque ganho mais. Também adquiri alguns clientes internacionais regulares que preferem reservar meu táxi durante todo o período da sua estada, aproveitando a conveniência de pagar com o cartão.”

Mahaligam Azhaghumuthu Motorista e dono de táxi da Fast Track

