

Estudo de Caso: Ponto de Venda Móvel

Pontos de Venda Móveis Ajudam Supermercados a Melhorar Seu Fluxo de Caixa e a Deixar os Clientes Mais Satisfeitos



PAGAMENTOS COM CARTÃO PERMITEM QUE SUPERMERCADOS OTIMIZEM SEUS RECEBIMENTOS E ATENDA ÀS DEMANDAS DOS CONSUMIDORES

A Saravana é um supermercado de bairro em Chennai, na Índia, que também oferece o serviço de entrega em domicílio de água engarrafada. A maioria dos clientes da Saravana são jovens profissionais de TI que preferem usar cartão, seja para pagar por apenas alguns produtos ou para pagar pela compra do mês. Além disso, os clientes de entrega de água nem sempre têm dinheiro suficiente em mãos para pagar a conta. O dono da loja, Senthil Kumar, começou a oferecer aos clientes a conveniência e segurança dos pagamentos com cartão com um ponto de venda móvel (POS Mobile). Não demorou muito para que ele percebesse melhoras consideráveis no fluxo de caixa porque deixou de perder tempo cobrando o dinheiro devido. O volume de vendas também aumentou. E os clientes passaram a comprar mais produtos por vez sabendo que podiam pagar com cartão.

DESAFIO

Os principais clientes do Saravana em Chennai, na Índia, preferem pagar com cartão para evitar a necessidade de carregar dinheiro em espécie ou ir até um caixa eletrônico. Para aumentar as vendas e melhorar o fluxo de caixa, o dono do supermercado, Senthil Kumar, precisava de uma maneira conveniente e segura de coletar os pagamentos dos clientes imediatamente, tanto na loja quanto nas entregas.

SOLUÇÃO

O dono do supermercado Saravana, Senthil Kumar, trabalhou com a Bijilipay, fornecedor líder em soluções de pagamento, para obter o PosMate, um ponto de venda móvel (Mobile POS) portátil produzido pela Spire Payments. A solução oferece uma interface simples, muito segura, com a habilidade de aceitar pagamentos no local, na hora da compra.

RESULTADOS

A solução de POS Mobile ajudou Senthil Kumar a oferecer aos seus consumidores uma maneira conveniente de pagar por compras das lojas e entregas sem dinheiro em espécie. O novo serviço aumenta a fidelidade dos consumidores, atrai novos compradores e melhora muito o fluxo de caixa do estabelecimento e o volume de vendas.

Agora que o supermercado Saravana aceita cartão com o Mobile POS, a média de vendas aumentou

19%

Estudo de Caso: Ponto de Venda Móvel

DESAFIO

Senthil Kumar é dono de um supermercado com serviço de entrega de água em Chennai, na Índia. Com suas portas abertas desde 2000, ele só aceitava dinheiro em espécie, sendo que nunca tinha considerado aceitar pagamento com cartões. No entanto, conforme o setor de TI de Chennai foi se tornando cada vez mais bem sucedido, a maioria dos seus consumidores eram jovens profissionais do setor, que preferiam pagar com cartão. Então, Senthil achou que seria bom oferecer o cartão como forma de pagamento na loja para evitar perder vendas quando os consumidores não tinham dinheiro em espécie em mãos. Nesses casos, os consumidores frequentemente deixavam as compras para trás ao invés de ir até o caixa eletrônico mais próximo. O serviço de entrega de água do supermercado Saravana também oferecia outro desafio, na medida em que os funcionários de Senthil frequentemente precisavam voltar até as casas dos clientes para coletar o dinheiro devido. Assim, ele precisava de uma maneira de receber os pagamentos imediatamente tanto na loja quanto nas entregas, um jeito que fosse fácil e conveniente para seus funcionários e consumidores.

SOLUÇÃO

As tecnologias de POS Mobile que usam smartphones e tablets são especialmente úteis para pequenos negócios, na medida em que acomodam a preferência crescente dos consumidores por pagamentos com cartão e oferecem aos estabelecimentos uma maneira confiável de coletar o total dos pagamentos na hora da compra. As soluções de POS Mobile oferecem:

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

O dono do supermercado Saravana sabia que precisava começar a oferecer o pagamento com cartão para seus consumidores, mas não sabia por onde começar. Ele achava que seria um serviço complexo e caro, até que conversou com um vendedor da Bijiipay e se deu conta de como um POS Mobile seria simples e barato.

Bijiipay é um fornecedor de soluções de pagamento com foco em mercados emergentes como a Índia. A empresa oferece o PosMate, um 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, oferecendo aos consumidores do Saravana uma maneira fácil de pagar com cartão, a qualquer hora e em qualquer lugar.

Facilidade de uso, taxa de aluguel mensal baixa, nenhum requisito colateral e ausência de limite de transações ajudaram Senthil KUmara a oferecer o pagamento com cartões aos seus consumidores. Além disso, o POS mobile tornou mais segura a operação de negócios do Senthil, na medida em que eliminou a necessidade dos funcionários carregarem grandes quantidades de dinheiro em espécie durante as entregas.

RESULTADOS

O dono do supermercado Saravana, Senthil Kumar, está animado com o crescimento das vendas desde que introduziu o POS Mobile da Bijiipay e se sente feliz em recomendar o serviço da empresa para outros estabelecimentos da vizinhança.

Os benefícios incluem:

Aumento de fluxo de caixa Pagamentos na hora e no local contribuem para um melhor fluxo de caixa, o que significa que Senthil tem mais fundos disponíveis para gerenciar sua loja e fazer crescer o seu negócio.

Operações mais eficientes Com o POS Mobile, Senthil e seus funcionários podem arrecadar os pagamentos no local, economizando tempo e recursos, sem precisar voltar várias vezes para coletar o dinheiro devido.

Pedidos maiores O POS Mobile torna mais fácil para os consumidores encherem seus carrinhos de compra ou aumentarem seus pedidos de entrega pois não precisam se preocupar se terão ou não o dinheiro suficiente em mãos. Seja um pedido grande ou apenas alguns produtos, os consumidores podem pagar com cartão na hora da compra.

Maior fidelidade dos consumidores Ao oferecer uma maneira conveniente e confiável de pagamento aos clientes, o POS Mobile atende às demandas de estilo de vida de profissionais ocupados e aumenta sua fidelidade como consumidores.

Aumento da base de consumidores Com o boca a boca na vizinhança, a conveniência do POS Mobile traz novos consumidores para o supermercado Saravana.

Contabilidade simplificada Os pagamentos dos consumidores vão direto para a conta de Senthil, então, não há mais a necessidade de ir até o banco ou depositar o dinheiro ao final do 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. Conforme os consumidores ficam cada vez mais familiarizados com a tecnologia e têm cada vez menos tempo, eles esperam poder pagar pelas compras do dia a dia com seus cartões de crédito ou débito ao invés de usarem dinheiro. Para atender a essa demanda, os estabelecimentos estão descobrindo que é fácil e eficiente em termos de custo transformar aparelhos mobile 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

“Ficou muito fácil coletar pagamentos altos dos meus consumidores regulares que fazem compras para o mês todo. Essa conta de crédito é algo que a maioria dos supermercados como o meu precisa fazer para manter seus consumidores fieis. No entanto, coletar o dinheiro pode ser difícil para nós e atrasos afetam nosso fluxo de caixa.”

Senthil Kumar Dono do supermercado Saravana