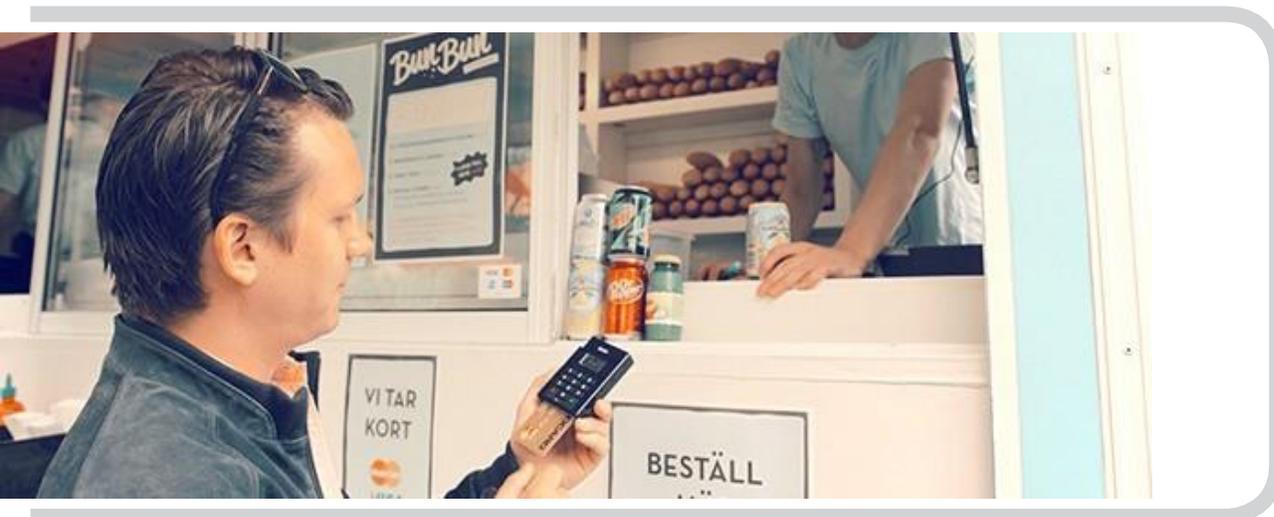


Al convertir las tabletas en terminales de punto de venta móviles, un vendedor de comida ambulante reduce significativamente los costos de operación



COMPRAS MÁS RÁPIDAS Y CONVENIENTES PARA LOS COMERCIANTES

Los amantes de la comida que se vende en la vía pública de Estocolmo, en Suecia, saben a dónde ir para degustar unos deliciosos sándwiches: al camión Bun Bun. Especializado en los sándwiches *banh mi* inspirados en la cocina Vietnamita en baguettes francesas, Bun Bun sirve el almuerzo durante la semana y opera en los mercados y festivales de música los fines de semana. Bun Bun trabaja completamente sin dinero en efectivo; acepta pagos con tarjetas de débito y de crédito utilizando una solución de aceptación de tarjetas registrada en el Programa punto de venta móvil (Mobile POS) de MasterCard.

Desafío

Los suecos sin dudas prefieren pagar con tarjeta de crédito o débito en lugar de efectivo. El comerciante móvil Bun Bun necesitaba una solución de aceptación de tarjetas que funcionara sin problemas, independientemente de su ubicación, que fuera fácil de usar para los empleados y que coincidiera con el “factor cool” de su camión de comida de vanguardia.

Solución

Los propietarios de Bun Bun eligieron la solución de pagos de iZettle, que consiste en una aplicación que se instala en una tableta con conectividad inalámbrica, un lector de tarjetas con chip en el que los consumidores insertan sus tarjetas y un sistema de elaboración de reportes en línea que facilitan la administración del negocio.

Resultados

Con una solución de pago de manos libres, Bun Bun no necesita una persona adicional en el camión para manejar el dinero en efectivo. Esto reduce los costos de mano de obra en un 33 %, al tiempo que reduce los gastos operativos y los riesgos de seguridad asociados con el manejo de efectivo.

Con una solución de pago de punto de venta móvil de manos libres, Bun Bun redujo los costos de mano de obra en un

33%

Estudio de casos: Punto de venta móvil

Desafío

Los propietarios de Bun Bun, Kristofer Lund, Anders Gabrielsson y Martin Lagerberg, tienen una década de experiencia en el negocio de los restaurantes. Cuando lanzaron su negocio de camiones de comida Bun Bun, necesitaban una forma de aceptar pagos con tarjeta, la manera preferida de los suecos para pagar. Las terminales de punto de venta tradicionales no funcionaban bien en el negocio de camiones de comida móviles para “ir a cualquier parte” y estos equipos pueden ser voluminosos y caros. Bun Bun necesitaba una solución móvil de aceptación de tarjetas que fuera de bajo costo, ligera y rápida y fácil para los clientes y los empleados.

Solución

Las tecnologías de punto de venta de aceptación de tarjetas que utilizan los teléfonos inteligentes, las tabletas y los organizadores personales están creciendo en popularidad, en especial para las pequeñas empresas que necesitan una manera para aceptar pagos con tarjeta de bajo costo y libre de preocupaciones.

En comparación con las terminales de punto de venta tradicionales, las soluciones de punto de venta móviles ofrecen distintas ventajas para los comerciantes más pequeños, por ejemplo:

- Menor costo total de adquisición sin cuotas mensuales fijas
- Portabilidad y facilidad de instalación y uso
- Interfaces de usuario sencillas para el comerciante y el consumidor
- Generación de informes en línea para rastrear ventas y hacer reembolsos de manera sencilla (en caso de ser necesario)
- Flexibilidad para adaptarse a cualquier tipo de negocio

Bun Bun ha seleccionado el punto de venta móvil de iZettle, una compañía de pagos móviles conocida con sede en Suecia que se encuentra registrada en el Programa de puntos de venta móviles de MasterCard. Después de descargar la aplicación iZettle, Lund cargó en la aplicación de iZettle la información de sus sándwiches de forma fácil y rápida; y otros artículos a la venta en el inventario de la aplicación. A la hora del almuerzo, un empleado de Bun Bun simplemente sincroniza el lector de tarjetas con chip de iZettle con una tableta a través de Bluetooth; para un público más amplio en los festivales, se utilizan dos lectores y dos tabletas para manejar el mayor número de transacciones.

Para gestionar su flujo de caja y las finanzas, los propietarios de Bun Bun simplemente inician sesión en el sitio web de iZettle para acceder a los resúmenes diarios de transacciones, saldos y depósitos a través de un sitio web de administración protegido por contraseña.

“Nos encanta la sencillez de la aceptación móvil de tarjetas. Es la forma moderna de aceptar pagos: conveniente para los clientes y es más rentable para nosotros”.

“Bun Bun es una organización muy pequeña con recursos limitados. Hemos ahorrado mucho en problemas de administración, horarios, dinero y seguridad con nuestra solución de punto de venta móvil”.

Kristofer Lund, Bun Bun

Resultados

Kristofer Lund, uno de los propietarios de Bun Bun, recomendaría el uso de una solución de punto de venta móvil a cualquier pequeño comerciante. Los beneficios son muchos:

Costos de mano de obra y de administración reducidos – Como Bun Bun funciona sin efectivo y los pagos con tarjeta se gestionan prácticamente con el sistema manos libres, el camión no precisa que una persona se dedique a manejar el dinero por razones de higiene. Eso significa que se necesitan sólo dos empleados en lugar de tres; lo que disminuye los costos laborales por camión en un 33 por ciento. Los costos administrativos son más bajos también, de modo que nadie tiene que contar el dinero y hacer depósitos.

Aumento de las ventas – La velocidad de las transacciones de punto de venta móvil ayuda a que Bun Bun se mantenga con una alta demanda durante las horas complicadas del almuerzo y durante los festivales. Como no tienen que contar el cambio, pueden atender a más clientes.

Potencial para cantidades de transacciones más elevado – Al aceptar pagos con tarjeta, el comerciante se beneficia de un mayor volumen de ventas, ya que los consumidores no están restringidos al efectivo que tienen en el momento.

Mayor seguridad – Para un pequeño comerciante como Bun Bun, la sustitución o eliminación de las ventas en efectivo pueden mejorar los beneficios mediante la reducción de dinero perdido o robado.

Perspectivas para mejorar la gestión empresarial – La solución de iZettle incluye la elaboración de informes, resúmenes diarios disponibles en la aplicación e informes que permiten a los propietarios de Bun Bun analizar las ventas por producto, gasto promedio y más; en un sitio web seguro de iZettle.

Factor cool – Los consumidores ven a Bun Bun como un lugar divertido y de moda para almorzar. La tecnología de punta de aceptación de tarjetas de puntos de venta móviles hace que la experiencia del consumidor sea aun más conveniente y satisfactoria.

LA MANERA DE BAJO COSTO PARA ATENDER A LOS CONSUMIDORES “SIN EFECTIVO” DE LA ACTUALIDAD

La aceptación móvil de tarjetas es ahora un negocio de \$ 5,7 mil millones en todo el mundo y es la tendencia de más rápido crecimiento en los comercios minoristas.¹ Desde el café de la mañana hasta los sándwiches del almuerzo, los consumidores esperan poder pagar sus transacciones diarias con tarjeta de crédito o débito en lugar de efectivo. Para satisfacer esta demanda, a los pequeños comerciantes les está resultando más fácil y rentable transformar los dispositivos móviles existentes, por ejemplo teléfonos inteligentes y tabletas, en soluciones de punto de venta móviles para garantizar transacciones seguras y convenientes.

1. IHL Group, Mobile POS: Hype to Reality, May 2013.

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

