



# TRANSACCIONES EN EFECTIVO EN EL MUNDO MÓVIL

# TRANSACCIONES DE EFECTIVO EN EL MUNDO MÓVIL

## Introducción

Durante dos décadas, los ordenadores han reinado ante todas las soluciones de puntos de venta, operando como terminales de punto de venta instalados sobre mostradores que controlaban varios dispositivos periféricos. Sin embargo, la necesidad de soluciones operadas centralmente por un ordenador está en declive conforme emerge un modelo de punto de venta más flexible. Haciendo uso de las tecnologías móviles y basadas en la nube, este modelo es compatible con componentes habilitados con IP y de cliente ligero, como cajones de efectivo e impresoras.

El nuevo modelo es asequible, flexible y manejable, y mejora considerablemente la experiencia de compra. Al fin y al cabo, vivimos en un mundo móvil y limitar los cajones de efectivo a estaciones fijas de puntos de venta ya no tiene ningún sentido en entornos en los que los minoristas desean ofrecer la conveniencia de completar transacciones en el «punto de decisión», literalmente el lugar de la tienda en el que el cliente obtiene el producto y decide comprarlo, en vez de hacer que los compradores esperen en colas hasta llegar a un mostrador.

Para los ISV de los puntos de venta y los integradores de sistemas, este nuevo modelo representa una gran oportunidad de añadir valor a los clientes en los sectores minorista, hostelero y de restauración, entre otros, en los que se utilizan transacciones en efectivo. Los ISV y los integradores se encuentran en una buena posición para expandir su alcance en el mercado y aumentar sus beneficios por medio del diseño y personalización de sistemas habilitados con IP, y la oferta de planes de servicio a clientes con oportunidades de ingresos recurrentes.



## De cajones registradores a ordenadores



A comienzos de los años 70, las soluciones informáticas para puntos de venta comenzaron a reemplazar a los cajones registradores, una invención del siglo XIX que actualmente es más probable que se encuentre expuesta en museos, en vez de en los mostradores de las tiendas. En los años 80, IBM introdujo soluciones exclusivas basadas en ordenadores. Las primeras soluciones para puntos de venta se basaban en sistemas ROM creados por NCR, DTS e IBM, con botones táctiles que reemplazaban las llaves de los cajones registradores. A comienzos de los 90, se introdujo en el mercado el primer sistema para puntos de venta basado en Microsoft Windows, y supuso una gran revolución para los puntos de venta.

Tras esto, siguió un gran número de aplicaciones y soluciones para puntos de venta, se introdujeron nuevos niveles de personalización y funciones específicas según las necesidades de los minoristas (grandes cadenas, especialidad, tiendas más pequeñas o independientes) y hostelería (restaurantes de comida rápida, servicios de mesa y gastronomía de alta gama). En el centro de la solución típica para puntos de venta, se encontraba una estación fija basada en un ordenador equipado con un cajón de efectivo. Esta estación controlaba diversos periféricos por cable (impresoras, escáneres de códigos de barra o datáfonos) conectados a puertos específicos en la estación del punto de venta a través de interfaces de serie o USB.

El ordenador ha permanecido en el centro de estas soluciones durante años y ha actuado eficazmente como un cajón registrador informatizado que controlaba distintos periféricos. En diversos entornos de estaciones de trabajo, las estaciones de puntos de venta estaban conectadas a un servidor. Estas configuraciones típicas pueden resultar costosas, especialmente para pequeñas tiendas minoristas, y suelen requerir una cantidad considerable de configuración.



# LA REVOLUCIÓN DE LOS PUNTOS DE VENTA

## La revolución de los puntos de venta

Actualmente, estamos viviendo la revolución de las tabletas, con los sistemas operativos Android, iOS y Win10 a la cabeza. Las soluciones de «clientes pesados» centradas en un ordenador para los puntos de venta tienen los días contados gracias a la informática en la nube y las capacidades en aumento de los dispositivos móviles, como las tabletas y los teléfonos inteligentes. Esto explica por qué el estudio llevado a cabo por Boston Retail Partners en 2019 reveló que el 49 % de los minoristas consideraba la experiencia móvil de los clientes como una prioridad, con un 66 % de los minoristas que ofrecían soluciones móviles de puntos de venta en sus tiendas.

Gracias a Internet, los consumidores se han acostumbrado a comprar desde la comodidad de sus hogares y buscan esta misma comodidad en las tiendas. Los minoristas se están dando cuenta de que pueden y necesitan mejorar la experiencia de compra utilizando tecnologías móviles y basadas en la nube. ¿Por qué hacer que los clientes esperen en colas hasta llegar al mostrador cuando pueden completar la transacción en el punto de decisión? Por ejemplo, un representante de ventas puede iniciar una transacción en una tableta en los probadores, aceptar una tarjeta de crédito o efectivo, y completar la venta en un cajón de efectivo instalado estratégicamente para ofrecer una experiencia de compra móvil. Por medio de una tableta, un representante puede completar la transacción e imprimir o enviar por correo electrónico el recibo. Los compradores que disfrutan de la conveniencia y la rapidez salen de la tienda más felices y es más probable que vuelvan a comprar en el futuro.

Este nivel de conveniencia y flexibilidad es difícil de conseguir con un sistema de punto de venta limitado por estaciones de trabajo fijas. Si los componentes como los cajones de efectivo, las impresoras y los lectores de códigos de barras se comunican de manera inalámbrica y están habilitados con IP, no hay nada que detenga al comerciante para ofrecer este tipo de servicio flexible. Los cajeros de las tiendas pueden llevar a cabo transacciones desde tabletas o teléfonos inteligentes de cliente ligero. Cuando se requiera, se podrán integrar cámaras de seguridad y pantallas de señalización digital en los sistemas de puntos de venta a fin de crear una experiencia atractiva y segura para los clientes.

Los sistemas de puntos de venta con clientes ligeros y componentes habilitados con IP no son aptos para todo el mundo. Los grandes minoristas, las tiendas especializadas de gran distribución y los supermercados seguirán necesitando estaciones fijas para finalizar las compras, pero pueden utilizar la tecnología móvil en otros departamentos específicos, como en zapatos, componentes electrónicos o productos específicos, como el queso o el vino. En tiendas más pequeñas y especializadas, en las que hay mucha interacción entre el cajero y el cliente, seguro que este nuevo modelo resulta atractivo.

## Asequibilidad y familiaridad

Este nuevo modelo de puntos de venta más flexible resulta una alternativa viable para implementar sistemas de puntos de venta completamente funcionales y más rentables que los tradicionales. Aunque los precios pueden variar, una estación típica de punto de venta de «cliente pesado» cuesta en torno a 3000 £. La implementación de un sistema de cinco unidades costaría 15 000 £, un precio considerable para un minorista de menor tamaño.

En comparación, la implementación de cinco unidades con tabletas a 400 £ ascendería a casi 2000 £, y las unidades son más fáciles de utilizar o serían más económicas a la hora de sustituirlas. No cabe duda de que los componentes, como cajones de efectivo e impresoras, tienen sus propios costes; pero, al estar habilitados con IP, se necesitan menos cantidades, ya que se pueden compartir. Dando por hecho que se implementarán dos impresoras y cajones de efectivo habilitados con IP, el coste del mismo sistema de punto de venta con cinco «estaciones» sería más cercano a las 3000 £.

Además de los costes reducidos, los sistemas de puntos de venta habilitados con IP cuentan con otra ventaja: la familiaridad. Los usuarios de tabletas y teléfonos inteligentes requieren menos formación para dispositivos similares en el lugar de trabajo. Además, un punto de venta móvil permite a los minoristas destacar frente a la competencia, gracias a la mejora de la experiencia de compra, lo cual se traduce en una mayor lealtad por parte de los clientes.

# Por qué los distribuidores del Reino Unido no se pueden permitir retrasar su estrategia

¿Busca la forma de mejorar la experiencia en tienda de sus clientes? ¿Necesita reducir los tiempos de espera en colas? Estos son los motivos por los que las soluciones móviles de cajones de efectivo deberían ser una parte fundamental de cualquier entorno de ventas.

## El coste de las colas



Los largos tiempos de espera en colas causaron a los distribuidores pérdidas que ascendían **hasta 17 500 millones de euros** en ventas potenciales en 2017.



**Más de 5 minutos** supone una espera demasiado larga.



Supone una **espera demasiado larga**. comprarían en una ubicación concreta si fuera más conveniente (es decir, si no hubiera colas).

## Beneficios de los puntos de venta móviles

Los puntos de venta móviles le permitirán prestar servicios y experiencias en tienda superiores para sus clientes.



Conecte múltiples dispositivos de puntos de venta móviles simultáneamente desde la misma caja lo cual generará un **Organice eventos de temporada**.



**Organice eventos de temporada** en áreas que acogen a una gran cantidad de clientes, como centros comerciales, ferias comerciales y festivales.

Cierre ventas con clientes fuera de los **puntos de venta**; solo el 28 % de los distribuidores ofrecen sistemas de puntos de venta móviles gracias a los cuales los clientes pueden realizar compras desde cualquier parte.



28%

## Movilización de los pagos en caja



Las operaciones de efectivo suponen más de **116 billones de transacciones** al año en Europa.



El **55% de los compradores españoles** dejó de hacer una compra o la realizó en otro lugar si el minorista no ofrecía su método de pago preferido.



El **53% de todas las transacciones en España** se hicieron en efectivo.

Póngase en contacto con APG Cash Drawer para recibir más información sobre las soluciones de puntos de venta móviles.

# BENEFICIOS PARA ISV E INTEGRADORES

## Beneficios para ISV e integradores

Está emergiendo un nuevo modelo de punto de venta llamado «thinbilty», que es una combinación de cliente ligero y tecnologías móviles y basadas en la nube. Con thinbilty, aparecen nuevas oportunidades de añadir valor para los ISV e integradores de sistemas. Aquellos que se suban al carro pronto abrirán el camino y tendrán mayores oportunidades de atraer a nuevos clientes y retener a clientes actuales que deseen adoptar este modelo.

Depende de los ISV y los integradores hacer que todos los componentes del punto de venta habilitados con IP funcionen entre sí a fin de evitar las limitaciones del enfoque centrado en un ordenador, lo cual permite que los clientes ligeros se comuniquen de forma inalámbrica con los cajones de efectivo, las impresoras, los escáneres y los terminales de pago. Los ISV y los integradores también aportan un valor añadido al integrar cámaras de seguridad y pantallas de señalización digital a sistemas de puntos de venta unificados.

Además, los ISV y los integradores pueden mejorar la oferta con opciones de personalización. Los minoristas de tiendas pequeñas, restaurantes y tiendas 24 horas tienen diferentes necesidades, y poder abordar todas ellas generará beneficios. Por medio de una consulta con los usuarios, los ISV y los integradores pueden aprender las prioridades de sus clientes y diseñar sistemas en consecuencia. Por ejemplo, pueden personalizar pantallas de puntos de venta para dar prioridad a los botones más utilizados y guiar a los cajeros con rapidez a través de las transacciones.

Otro beneficio del nuevo modelo de puntos de venta es la rapidez del desarrollo, configuración e implementación. Los desarrolladores tan solo necesitan unas semanas para implementar un sistema de thinbilty, al contrario que los meses que se requieren para un enfoque centrado en un ordenador, independientemente del sistema operativo y el hardware elegido. No importa si el sistema implica clientes ligeros, tabletas, terminales o una combinación de estos: el desarrollo es rápido. Junto con la funcionalidad y la rentabilidad del sistema, la rapidez del desarrollo y la configuración ayudan a los ISV e integradores a destacar frente a la competencia, lo cual reduce posiblemente el ciclo de ventas, de forma que un cliente potencial se convertirá con mayor rapidez en una cuenta que genera ingresos.





# OPORTUNIDADES DE SERVICIO

## Oportunidades de servicio

Los sistemas de puntos de venta con ordenador ofrecen muchas oportunidades de servicio, pero estas oportunidades no desaparecen con el enfoque de thinability. Los cajones de efectivo independientes habilitados con IP tienen funciones que los proveedores de servicios pueden utilizar para crear planes de servicios para los clientes. Los controladores que habilitan los cajones con IP se pueden programar para otras funciones, lo cual brinda a los propietarios y gerentes de tiendas un mayor control sobre su uso.

La supervisión y capacidades de control en remoto permiten la gestión de excepciones y alertas que previenen malos usos y notifican a los gerentes acerca de eventos inusuales. Si un cajero abre un cajón con una llave manual, aunque se podría abrir normalmente con un comando desde la estación de trabajo, el sistema registrará esta actividad. Al revisar la información, los gerentes pueden determinar si la excepción es legítima o malintencionada.

Hay una función de supervisión más avanzada que procesa la información con una marca temporal. Un cajón de efectivo que permanece abierto durante un tiempo prolongado puede ser una señal de que hay un problema de seguridad o formación. Por ello, se envía una alerta puntual al gerente por correo electrónico o mensaje de texto para resolver el problema con prontitud. Los controladores también registran cuándo se desenchufa, se mueve o se abre el cajón por parte de alguna persona que esté asignada a un cajón diferente. Para prevenir esto, los cajones se pueden programar de forma que solo se puedan abrir por parte de los empleados autorizados. De nuevo, las excepciones se informan al instante al gerente para que pueda adoptar una acción correctiva.

El sistema del cajón recopila una gran cantidad de datos de valor que, cuando se utilizan para generar informes y análisis, pueden dar como resultado mejoras operativas y ayudar a corregir malos hábitos. Desde el punto de vista de un proveedor de servicios, esto se puede traducir en la prestación de sistemas capaces de supervisar y generar informes que se puedan convertir en planes de servicios para generar ingresos. Estos planes pueden consistir en comprobaciones periódicas del sistema, revisiones de los datos recopilados y recomendaciones para mejorar el negocio.





# CAJONES DE EFECTIVO HABILITADOS CON IP DE APG

## Cajones de efectivo habilitados con IP de APG

Los cajones de efectivo habilitados con IP son un componente fundamental del enfoque thinbility, y ofrecen nuevos niveles de funcionalidad en cualquier entorno en el que se realicen transacciones en efectivo. APG Cash Drawer LLC lidera la industria en innovación de cajones de efectivo habilitados con IP y ofrece múltiples configuraciones, tamaños, colores y aplicaciones en diversas industrias, entre las que se incluyen el sector minorista, la hostelería, restaurantes y tiendas 24 horas.

Los cajones habilitados con IP completamente personalizables de APG liberan a los negocios de su dependencia de sistemas costosos operados centralmente por ordenadores. Los kits de desarrollo de software (SDK, por sus siglas en inglés) y los programas de demostraciones detalladas se ponen a disposición de los ISV e integradores para que desarrollen y personalicen soluciones de puntos de venta según las especificaciones de los clientes, independientemente del sistema operativo o las elecciones de hardware. Para la interfaz BluePRO, hay SDK para las populares plataformas móviles de iOS y Android.

Los cajones habilitados con IP de APG se conectan a otros componentes del sistema por medio de una conexión inalámbrica o por cable Ethernet. La serie NetPro Model 480 de APG es compatible con el protocolo WebSocket y los métodos API, lo cual hace que los cajones sean compatibles con aplicaciones basadas en navegadores, una función hecha a medida para minoristas interesados en gestionar sistemas a través de una interfaz web.

Las funciones programables y las capacidades de creación de informes de los cajones habilitados con IP de APG crean grandes oportunidades de servicios para los ISV e integradores que busquen fuentes de ingresos recurrentes. Al utilizar las numerosas funcionalidades de los cajones, los ISV y los integradores disponen de oportunidades considerables para añadir valor para los clientes y fomentar sus propios beneficios.



## Conclusión

Independientemente de que la nueva solución sea móvil o de cliente ligero, el futuro ya está aquí. En el sector minorista y en cualquier lugar donde tengan lugar transacciones de efectivo, la movilidad desempeñará un papel fundamental. Los cajones de efectivo habilitados con IP y vinculados a otros componentes IP ofrecen a los negocios una solución ideal para hacer uso de la movilidad. Los ISV e integradores que presten servicios a estos negocios dispondrán de grandes oportunidades para mejorar su rentabilidad y añadir valor por medio del desarrollo de sistemas asequibles y ligeros que hagan uso de los cajones de efectivo de APG, habilitados con IP y un gran número de funcionalidades.

## Contacto



APG Cash Drawer SA Polig. Ind.  
"Los dolmenes" C/ Argentina, 17,  
Nave 2 28806 - Alcalá de Henares  
Madrid Spain



34 (0) 91-8023594



ventas@eu.cashdrawer.com

APG Cash Drawer, con más de 40 años de experiencia, fabrica una amplia gama de cajones de efectivo altamente duraderos y de confianza que se ponen a disposición del mercado con rapidez. En APG hemos logrado forjarnos la reputación de ser los mejores proveedores de soluciones de gestión de efectivo del sector de ventas al por menor, tiendas de alimentación, hostelería y servicios rápidos para miles de clientes en todo el mundo.

Ya sea con nuestros cajones de efectivo de aplicación general, nuestras soluciones diseñadas a medida o la solución de gestión de efectivo SMARTtill®, nuestros productos y marca se diferencian por la capacidad de ofrecer tecnologías innovadoras que mejoran la eficiencia y la seguridad de los puntos de venta. Si desea más información sobre nuestros productos, visite el sitio web [www.cashdrawer.com](http://www.cashdrawer.com).