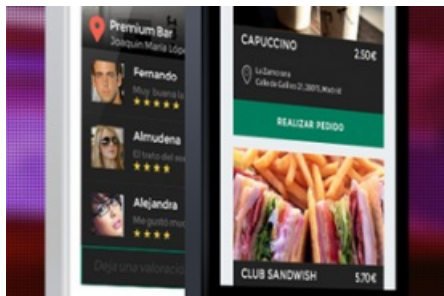


Pos2Me: Point of Sale for Social People

Madrid, EspañaMadrid, España



Ernesto Pino



Año de Fundación:
2012

Tipo de organización:

Lucrativa

Etapas del Proyecto:

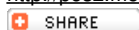
Inicio

Presupuesto:

\$1,000 - \$10,000

Website:

<http://pos2.me>



- [Business](#)
- [Social Investment](#)
- [Financial services and markets](#)
- [Information & communication technology](#)

Resumen del Proyecto

Presentación del Proyecto!

Resumen conciso: Ayúdenos a presentar esta solución! Proporcione una explicación en 3 o 4 frases cortas.

Pos2Me es el primer Servicio de Punto de Venta que conecta socialmente al consumidor con el negocio, permitiendo a los negocios acceder a las estadísticas y reportes de ventas en tiempo real y los consumidores realizar pagos sin usar efectivo ni tarjetas, además de reservas desde su smartphone.

About Project

Problema: ¿Qué problema está tratando de abordar este proyecto?

Los TPV utilizados en el sector de hostelería almacenan sus datos de forma local, por lo que carecen de la capacidad de administración y gestión del negocio de forma remota. Estos sistemas no tienen en cuenta al consumidor final, son incapaces de establecer una relación en la que ambos obtengan un beneficio y además no están preparados para aceptar pagos a través de dispositivos móviles.

Solución: cuál es la solución propuesta? Por favor sé específico!

Pos2Me es el primer Servicio de Punto de Venta que conecta socialmente al consumidor con el negocio, permitiéndole interactuar con el Terminal de Punto de Venta desde su dispositivo móvil e incluso realizar pagos sin usar efectivo ni tarjetas. Pos2Me, permite la administración y gestión del negocio en la nube, desde cualquier lugar del planeta y con cualquier dispositivo conectado a Internet; accediendo a las ventas y estadísticas del negocio en tiempo real, así como la configuración remota del Terminal de Punto de Venta.

Impact: How does it Work

Ejemplo: Guíenos a través de un ejemplo/s específico/s de cómo esta solución hace la diferencia; incluya sus actividades principales.

Mobile POS: Las funcionalidades de los Sistemas POS tradicionales ahora en un terminal móvil, muy intuitivo y fácil de usar. La formación a los empleados tardará segundos... si sabes usar un iPad, ya sabes usar Pos2Me. Gestión en la nube: Con Pos2Me todo el negocio estará en la nube, accesible desde cualquier lugar del planeta y desde cualquier dispositivo con conexión a Internet... incluido el Terminal de Punto de Venta. Pago

móvil: Deja el efectivo y las tarjetas en casa, para pagar solo basta con que lleves tu smartphone en el bolsillo. Pre-Order: No vuelvas a llegar tarde al trabajo... pide tu café con Pos2Me mientras vas de camino al trabajo y lo tendrás listo cuando llegues.

Impacto: ¿Cuál ha sido el impacto del trabajo hasta ahora? Asimismo, describa el impacto previsto en el futuro para los próximos años.

España: 2º país con mayor penetración de smartphones a nivel mundial con un 65% de la población. Mobile Payments: En 2012, el número de usuarios que utilizaron el móvil para realizar pagos fue de 212 millones en todo el planeta, se prevé que para el 2016 se duplique aproximadamente esta cifra alcanzando los 448 millones de pagos a través de dispositivos móviles. Hostelería: 358.000 establecimientos registrados, solamente en España, con una facturación de 121 mil millones de euros (7% del PIB nacional). Aceptación: El 54% de los hosteleros está dispuesto a innovar en su negocio utilizando las nuevas tecnologías para aumentar su volumen de ventas.

Sustentabilidad

Plan de Sustentabilidad Financiera: ¿Cuál es el plan para asegurar la sostenibilidad financiera de esta solución?

Se han invertido en el proyecto alrededor de unos 10.000 euros, que ha permitido construir un prototipo funcional para validar la idea a nivel técnico, grabar un vídeo de promoción y publicar nuestra web. En un corto espacio de tiempo, cerraremos una primera ronda de inversión que nos permitirá llegar a un MVP que podamos empezar a comercializar y recibir feedback de clientes con vistas a mejorar el producto y lanzar una campaña de marketing.

Mercado: ¿Quién más está abordando el problema aquí descrito? ¿Cómo difiere el proyecto propuesto de esos enfoques?

Nuestro mercado, el mercado de los Terminales de Punto de Venta para restaurantes, discotecas, bares y cafeterías; en el sector de hostelería español, se encuentra dominado en un elevado porcentaje por el sistema BDP.NET Táctil de BDP Software. Dicha empresa tiene más de 15 años de experiencia en el sector. Existen otras empresas, como iTáctil, iaTPV y TPV Galicia, que brindan este tipo de soluciones, pero no las consideramos competencia debido a su ínfima cuota de mercado. Pos2Me es más que un TPV tradicional, ya que logra cerrar el círculo entre negocios y consumidores.

Equipo

Historia fundacional

La idea nace a principios de 2010 con la salida de la primera generación de iPads. Principalmente se basaba en introducir un cambio en el sector de la hostelería en España, presentando las cartas de los restaurantes de forma digital en un iPad y que los clientes pudiesen disfrutar de una experiencia diferente y enriquecedora a la hora de tomar su pedido. A día de hoy la idea ha evolucionado hasta el punto de convertirse en un Sistema de Punto de Venta que funciona en la nube, operable desde una aplicación nativa para tablet, permitiendo el acceso en tiempo real a las ventas y estadísticas del negocio. También se integra con redes sociales, incluye un sistema de reservas y permite al consumidor pagar su pedido desde su smartphone.

Source URL: <https://www.changemakers.com/es/node306408/entries/pos2me-point-sale-social-people>