



CompañíaHasar



IMARKET – POS VIRTUAL

La línea de cajas en línea

Introducción

En la actualidad, los consumidores buscan cada vez más opciones para realizar sus compras. La tecnología ha permitido que los compradores puedan realizar sus compras en línea, sin necesidad de salir de casa, y también tener la opción de visitar una tienda física para realizar sus compras de manera tradicional. Por esta razón, tener una tienda de supermercados omnicanal es una gran ventaja para los minoristas.

En primer lugar, tener una tienda de supermercados omnicanal permite llegar a una audiencia más amplia de compradores. Al ofrecer la posibilidad de comprar en línea, se puede atraer a aquellos consumidores que prefieren hacer sus compras desde la comodidad de su hogar o no tienen tiempo para visitar una tienda física. Al mismo tiempo, se puede seguir atendiendo a los clientes que prefieren hacer sus compras en persona.

En segundo lugar, una tienda de supermercados omnicanal permite aumentar la lealtad de los clientes. Al ofrecer una experiencia de compra más completa, se puede generar una conexión más fuerte con los consumidores. Por ejemplo, si un cliente puede realizar un pedido en línea y recogerlo en la tienda, se siente más valorado y apreciado como cliente. Además, una tienda omnicanal permite ofrecer una experiencia de compra más personalizada, gracias a la información que se puede recopilar a través de las compras en línea.

En tercer lugar, una tienda de supermercados omnicanal permite ofrecer una mayor variedad de productos. Al tener una plataforma en línea, se puede ofrecer una gama más amplia de productos que tal vez no estén disponibles en la tienda física. Al mismo tiempo, se pueden ofrecer productos que se venden mejor en línea, lo que permite aumentar la oferta de productos y la rentabilidad del negocio.

Pos virtual HASAR

POSVIRTUAL es la solución perfecta para aquellos minoristas que buscan ofrecer una experiencia de compra omnicanal completa a sus clientes. Al ser una caja más de la línea de cajas física, pero corriendo en un servidor, POSVIRTUAL permite atender los pedidos del e-commerce de manera eficiente y sin interrupciones.

Completamente integrado a I-CHAIN se nutre de sus ABM centralizados, y configurarlo es igual a hacerlo como una sucursal más de tu cadena. Esto significa que podrás establecer diferentes promociones y descuentos para cada POSVIRTUAL el cual pasa a ser una sucursal virtual, y así ofrecer una experiencia de compra más personalizada a tus clientes. Creando tantas sucursales virtuales como lo desees.

Una de las principales ventajas de POSVIRTUAL es que ofrece la posibilidad de replicar las mismas ofertas, promociones y convenios con la misma exactitud que en las tiendas físicas. Esto significa que los clientes que realicen sus compras en línea tendrán acceso a las mismas condiciones que los que realizan sus compras en la tienda física. Esto genera una sensación de igualdad y equidad para todos los clientes, independientemente de la forma en que elijan realizar sus compras.

Lo que no es menos importante, es que podrás tener un control total sobre tus operaciones desde un mismo lugar. Esto te permitirá realizar un seguimiento exhaustivo de todas las transacciones que se realizan en tus diferentes sucursales (físicas o virtuales), y así tomar decisiones más informadas y eficientes en la gestión de tu negocio.

¿Por qué es importante mantener las mismas condiciones de venta, independientemente del canal?

- En primer lugar, tener las mismas condiciones comerciales en todos los canales de venta ayuda a generar una experiencia de compra uniforme y consistente para el cliente. Si el cliente sabe que puede obtener el mismo producto o servicio, con las mismas condiciones, sin importar si lo compra en línea o en la tienda física, se sentirá más confiado y satisfecho con su experiencia de compra. De lo contrario, si las condiciones varían según el canal de venta, esto puede generar confusión y frustración en el cliente.
- Tener un método de facturación diferente para cada canal puede generar problemas de consolidación de información para la rendición de impuestos. Si el comerciante tiene diferentes métodos de facturación para diferentes canales, es probable que deba llevar un control separado de cada uno de ellos. Esto puede generar problemas al momento de consolidar la información para la rendición de impuestos, ya que el comerciante deberá dedicar más tiempo y recursos para hacerlo.



CompañíaHasar

