

Introducción a iPos

iPos ofrece soluciones de gestión empresarial y de punto de venta potentes pero asequibles, diseñadas para satisfacer las complejas necesidades de los restaurantes actuales.

Lo que distingue a iPos es su enfoque unificado y todo en uno. Más allá del procesamiento de pagos básico, iPos ofrece una única solución coherente para todos los aspectos de la gestión de una empresa. Desde pedidos y entregas en línea hasta inventario, análisis y más, su sólido conjunto de funciones se integra perfectamente en un solo sistema.

Con iPos, no es necesario hacer malabarismos con múltiples aplicaciones de terceros ni pagar costosas tarifas adicionales.

Las experiencias del cliente en el área de atención, el área de producción y las plataformas digitales están unificadas y optimizadas de manera nativa desde el primer momento.

Este enfoque permite a los restaurantes escalar de manera eficiente sin complejidad ni compromiso. Las tarifas de suscripción mensual siguen siendo asequibles para presupuestos de todos los tamaños, sin cargos por cancelación. Lo mejor de todo es que se incluye soporte continuo para garantizar que maximice todo el poder de iPos.

Presentación de ventas

Ejemplos iniciales de presentaciones D2D

Este es un ejemplo del discurso utilizado para el marketing directo actual en la empresa.

Ejemplo

Buenos días/ Buenas tardes,

¿Eres el dueño/a de este restaurante?
(Dígalo a cualquiera con quien hable primero)
¿Está aquí el dueño o el gerente por casualidad?

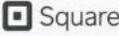
¿Actualmente ofrecen entregas?
¿Cuentan con sus propios repartidores o usan plataformas de terceros (UberEats, DoorDash, etc.)?
¿Cuánto pagan actualmente por estos servicios?
¿Les ayudan a aumentar las ventas y el marketing?

Mi nombre es (nombre) y represento a iPos.
Actualmente estamos asociados con Uber para poder brindarles a restaurantes como el suyo el mismo servicio de entregas pero sin costo.

¿Cómo retienen clientes actualmente?
Explique el perfil de GMB, las herramientas de marketing, el sitio web y los puntos de lealtad, todos incluidos en su Sistema de Punto de Venta

Parece muy ocupado en este momento, ¿le gustaría reunirnos en algún momento de esta semana y repasar más detalles sobre cómo funciona el sistema?

Análisis Competitivo

Soluciones de Punto de Venta	 iPos Point of Sale	 Square	 clover	 toast
Plan Estándar	\$69.00/mes	\$60.00/mes	\$59.95/mes	\$69.00/mes
Ordenes Online	✓	Incluye plan básico gratuito	✓	✓
Website	✓	✓	✓	✓
Sistema de Entregas	✓	Agrega integración con aplicaciones de terceros que empiezan en +\$75/mes	Integración de Doordash con Clover: \$6.49 por orden + tarifa por despacho de \$1.00 por orden	Agrega integración con aplicaciones de terceros por +\$75/mes
Programas de Lealtad	✓	Agrega +\$45/mes	✓	Agrega +\$50/mes
Software de Soluciones de Cocina (KDS)	✓	Agrega +\$20/mes	✓	Agrega +\$25/mes
Gestión de nóminas y empleados	✓	Agrega +\$20/mes \$6.00 por empleado	✓	No disponible en este plan
Hardware Básico	iPos Light Station (iPad 10.2" + Lector 3 en 1 + Impresora térmica de recibos)	Square Stand Kit (Tablet + Lector 3 en 1 + Impresora de recibos)	Station Solo (Tablet + Lector 3 en 1 + Impresora de recibos)	Toast Flex (Tablet + Lector 3 en 1 + Impresora de recibos)
Total/anual	\$2,127	\$3,800	\$4,919.4	\$5,472 (No incluye Gestión de nóminas y empleados)



Toast

1. Toast es uno de los sistemas de Punto de Venta más conocidos del mercado. Está más orientado a restaurantes de servicio completo. Ofrecen terminales portátiles, sistemas de visualización de cocina, pedidos en línea, puntos de fidelidad y tienen múltiples integraciones de terceros.
2. Toast cobra una suscripción mensual por cada servicio, licencia, equipo, software e integraciones y los usuarios gastan cientos de dólares al mes y tienen un contrato no cancelable.
3. Los cargos por procesamiento suelen estar entre el 3% y el 4% del monto de la venta para el restaurante. Toast no ofrece el módulo de descuento en efectivo.
4. El apoyo al cliente es uno de los puntos débiles principales, con clientes esperando horas para resolver algún problema y comunicarse con un representante de soporte.



Square POS

1. Square es un sistema de punto de venta que se utiliza principalmente para pequeños restaurantes y tiendas minoristas. Ofrece préstamos para negocios, pedidos en línea, sitio web, sistemas de visualización de cocina, terminales táctiles y algunas integraciones con terceros.
2. Square tiene diferentes planes, un software de registro básico sin tarifas mensuales y un software de registro con otras integraciones desde \$200/mes. Sin contrato.
3. Las tarifas de procesamiento suelen ser del 2,60 % + 10 centavos por transacción para tarjetas presentes y del 3,5 % + 30 centavos para transacciones no presentes.
4. El soporte de Square se realiza principalmente a través de correo electrónico y los problemas con el equipo pueden tardar días en resolverse.



Clover

1. Clover es un sistema de punto de venta utilizado para pequeños negocios. Vendido por muchos bancos, ofrece pocas funciones incluidas en el software, operando principalmente a través de terceros.
2. Clover cobra tarifas de software, tarifas de hardware y cada integración tiene una tarifa de suscripción y una tarifa de integración. Los negocios suelen estar bajo arrendamientos y contratos de 3 años.
3. Las tarifas de procesamiento suelen ser del 2,3% + 10 centavos por transacción para tarjetas presentes y del 3,5% + 30 centavos para transacciones no presentes. Clover ofrece un programa de descuento por pago en efectivo.
4. El soporte de Clover puede tardar horas en resolver un problema.

Información de ventas de software iPos

Aquí encontrará enlaces y materiales de venta que le ayudarán a comprender, capacitar y vender iPos POS.

Sitio web principal: <https://iposos.com/>

Descripción general del producto

- [Punto de venta para restaurantes](#)
- [POS portátil](#)
- [Sistema de monitor de cocina](#)
- [Pedidos móviles y auto-pedido con código QR](#)
- [Pedidos en línea](#)
- [Servicios de entrega](#)

Páginas de información

- [Precios](#)
- [Equipos](#)
- [Por qué iPos](#)

Materiales de marketing

Materiales que te ayudarán a vender

1. [Imágenes, vídeos y marca](#)
2. [Folleto en inglés](#)
3. [Folleto en español](#)
4. [Historias de éxito de clientes](#)
5. [Vídeo de iPosEats](#)

Soporte

Recursos para ayudarle a triunfar:

1. [Presentación del punto de venta](#)
2. [Vídeo introductorio](#)
3. [Aumente los ingresos con iPos](#)
4. [Soluciones iPos En español](#)
5. [Soluciones iPos en inglés](#)

Opiniones de clientes

Escuche directamente de los clientes de iPos sus experiencias al administrar un negocio con nuestro sistema:

Powering Growth: [Las Viñas BBQ, nuevo restaurante cubano.](#)

- [Reseñas de Google](#)

Documentos de capacitación

Accede a las instrucciones en cualquier momento

1. [Capacitación de software de Punto de Venta](#)
2. [Ejemplo de iPosEats](#)
3. [Directrices del MPA](#)
4. [MPA](#)
5. [Soporte de software de YouTube](#)

¿Cuáles son las funciones más vendidas?

1. Creación de sitio web: crearemos un sitio web básico con pedidos en línea (\$0).

2. Pedidos en línea: crearemos un menú de pedidos en línea en su sitio web (iPosEats), con la capacidad de Recogida y Entrega. Donde todos los pedidos irán directamente a su Sistema Punto de Venta iPos. Todo sin coste alguno para el negocio. Precios en línea: cuando los clientes de los negocios realicen pedidos en línea, se les cobrará una tarifa de conveniencia del 7 % más una tarifa de entrega, si corresponde. ¿Qué cobran otras empresas? UberEats, GrubHub y Doordash cobran al comerciante un total del 30% por cada pedido, una tarifa de conveniencia del 15% más los gastos de envío al cliente que realiza el pedido. Una gran diferencia entre nosotros y las demás empresas, además de ser los más económicos, es que la base de datos de clientes pertenece al comerciante y no a la plataforma. Con la base de datos de clientes, el cliente puede exportar y reorientar a sus clientes leales con promociones.

3. Entregas: Con iPos, cualquier comerciante ahora puede ofrecer y promover entregas. El sistema asignará y se comunicará automáticamente con la red nacional de conductores de Uber para entregar cualquier pedido desde el sitio web o mediante un pedido telefónico. Donde tanto el comerciante como el cliente podrán rastrear la ubicación del conductor. Los gastos de envío se cobrarán a los clientes del negocio.

4. Mensaje de texto para pagar: Ideal para pedidos telefónicos y eventos, el software POS de iPos permite que el establecimiento envíe facturas a los números de contacto de los clientes, para que estos puedan revisar, agregar propina y pagar un pedido mientras este se está preparando.

5. Recordatorios de texto: permite a los lugares informar a sus clientes cuando un pedido está listo para ser recogido.

6. Programa de recompensas: ayuda a las ubicaciones a obtener más visitas de clientes leales. Permite que el local cree promociones donde el cliente pueda ganar un punto por cada dólar gastado. Ejemplo: una vez que el cliente alcanza un límite (100 puntos), el local le dará \$10 o 10% de descuento en la siguiente comida.

7. Tarjetas de regalo digitales: Convierte a cada cliente en un socio referente, permitiendo que los clientes del comercio compartan sus experiencias con familiares y amigos. Las tarjetas de regalo digitales también se pueden utilizar para promociones de cantina, planes de comidas y rifas.

8. Base de datos de clientes: Cuando un cliente hace un pedido en línea, por teléfono, se inscribe en un programa de puntos de fidelización o compra una tarjeta de regalo, se creará un perfil de cliente. Todos estos datos pertenecen al negocio, y pueden descargarse y cargarse fácilmente en eventos o campañas de marketing.

9. iGallery: Ayuda a los restaurantes y sus meseros a recomendar especiales con videos apetitosos.

10. Propina con Emojis: Ayuda a los restaurantes y sus meseros a recomendar especiales con videos apetitosos.

11. POS móvil: Permite a los restaurantes hacer pedidos, actualizaciones y pagos sobre la marcha. Reduciendo tiempos de espera en mesas y filas.

12. Sistema de visualización en cocina: Ayuda a eliminar tickets perdidos y conectar de forma sencilla la cocina y el frente de casa. Ayuda a notificar a los meseros cuando un pedido está listo para servirse.

13. Doble tarifa: Elimina las comisiones de procesamiento del comerciante, dando la opción al cliente de pagar en efectivo o en tarjeta.

Otros servicios:

1. **Configuración e incorporación del menú:** nuestro equipo importará y creará menús en línea y verificará que se realicen todos los ajustes para que se ajusten a las operaciones comerciales.
2. **Instalación y capacitación:** Dependiendo del área, el equipo de iPos instalará el equipo y capacitará de manera presencial o virtual.
3. **Soporte 24/7:** El cliente tendrá un grupo de WhatsApp accesible para videollamadas personalizadas, mensajes de texto y soporte por llamada telefónica.

¿Preguntas frecuentes de los clientes?

1. **¿Cuánto me costará?** iPos cobra solo una tarifa de software de \$69/m con acceso a todas las funciones desarrolladas para mejorar el negocio. El único otro costo que tendrá el comerciante es comprar el equipo deseado.
2. **¿Cuáles son los porcentajes (tarifas de procesamiento) en la ubicación?**
(0%) para el comerciante cuando se habilita el descuento en efectivo. Donde un Total de (3.89%) se cobrará al cliente si paga con tarjeta de crédito.
3. **¿Cuánto tiempo tarda en instalarlo?** El equipo tarda entre 4 y 5 días hábiles en completar la configuración de la cuenta (incluye menú, sitio web, configuración y otros). Después de eso, el equipo se comunicará con el comerciante para programar el mejor momento para la instalación.
4. **¿Qué hacer si tengo un Arrendamiento/Contrato?** Podemos investigar su acuerdo contractual y cuáles son las tarifas de cancelación. Verificar con el cliente cuánto dinero está gastando con el POS actual (tarifas de software, tarifas de mantenimiento, tarifas de soporte, tarifas de procesamiento, arrendamiento de hardware y otras tarifas varias) Mostrar al cliente cuánto dinero se ahorrará el negocio y cuánto podría ganar con iPos POS.