

# Soluciones de Zebra para puntos de venta

Modernice la experiencia de pago para responder a las necesidades del comprador actual





## Los compradores de las tiendas tienen más expectativas que nunca

Si bien las compras en línea se han convertido en la norma, el 80 % de las ventas minoristas a nivel global se siguen realizando en la tienda, y el 82 % de los compradores de todas las edades saben por qué: la experiencia de compra siempre es mejor cuando pueden ver, tocar o probar un producto antes de comprarlo<sup>1</sup>. Sin embargo, las formas de comprar y las expectativas de los clientes han cambiado. Para ganar una venta es necesario ofrecer un alto nivel de servicio al cliente, y el punto de venta (POS) es su última oportunidad de optimizar la experiencia de compra.

Hoy en día, lo más importante es proporcionar un proceso de pago confiable y sin demoras. Los tiempos de espera aumentaron un 30 % en 2022<sup>2</sup>. Y los costos generados por las filas largas y las demoras fueron más altos que nunca. El 82 % de los consumidores evitan ir a un comercio si ven que hay fila para pagar o, incluso, si creen que tendrán que hacer fila<sup>2</sup>. El 68 % se va de la fila antes de que llegue su turno<sup>2</sup>. Solo cerca de la mitad de esos compradores regresan a la tienda para completar la compra o lo hace en línea. El 40 % decide irse a una tienda de la competencia<sup>2</sup>.

Eliminar las filas y los largos tiempos de espera para pagar mejora enormemente la experiencia del cliente y aumenta su lealtad. Ya sea que su cliente quiera pagar en una caja tradicional, en una terminal de pago por autoservicio o directamente en las góndolas al momento en que decide comprar un producto, existe una modalidad de POS perfecta para cada uno. No importa qué tipo de servicio de POS desee ofrecer, Zebra lo hace realidad.

# En cada rincón de la tienda reina la conveniencia... en especial al momento de pagar



La tienda se ha vuelto el reino de la conveniencia. Más de la mitad de los compradores actuales vuelven a las tiendas físicas justamente por la conveniencia de llevarse las compras a casa<sup>3</sup>. Es el motivo por el cual casi todos los compradores (el 93 %) dicen que es más probable que compren en una tienda específica<sup>4</sup>. Y es una de las causas principales de la pérdida de ventas: el 97 % de los compradores no realizan una compra por la falta de conveniencia<sup>4</sup>.

¿En qué parte de la tienda se valora más la conveniencia? En la caja<sup>5</sup>. Hay muchas modalidades disponibles que permiten brindar un proceso de pago más conveniente para los clientes: puntos de venta tradicionales/fijos, puntos de venta móviles (mPOS), compra en línea con retiro en la tienda (BOPIS), compra en línea con retiro fuera de la tienda (BOPAC), terminales de pago por autoservicio, estaciones de POS híbridas y soluciones de escaneo mientras compra. Zebra tiene todo lo que necesita para todas las modalidades.

# Quando se trata de opciones de pago, todo lo que necesita está en Zebra

Zebra ofrece soluciones de pago variadas y completas para cubrir las necesidades de cualquier comercio minorista, desde cadenas de hipermercados y tiendas de mejoramiento del hogar hasta comercios de ropa, tiendas de alimentos, parques de diversiones y agencias de alquiler de vehículos.

Sin importar lo que venda o el tamaño de la tienda, con Zebra como socio es fácil planificar, implementar e instalar cualquier modalidad para que sus compradores puedan pagar cuando, donde y como quieran. Como auténtico proveedor de servicios integrales, Zebra ofrece todas las tecnologías que necesita para crear sus soluciones, desde puntos de venta móviles, híbridos y fijos hasta soluciones de pago por autoservicio y escaneo mientras compra. Entre las tecnologías disponibles, se incluyen las siguientes:

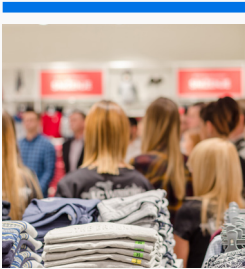
- Computadoras de mano, dispositivos personales para escanear mientras compra, tabletas, escáneres e impresoras diseñadas para durar muchos años
- Un paquete de soluciones de software
- Un extenso canal de socios distribuidos geográficamente para ayudar a los comercios minoristas de cualquier lugar con cualquier aspecto de sus soluciones de pago
- Servicios de soporte que mantienen las soluciones de pago de Zebra en su máximo nivel de capacidad

En cuanto a las características de los dispositivos, tienen todo lo que necesita para crear una solución de pago confiable de clase empresarial que ofrece un desempeño sólido a cada minuto:

- Diferentes niveles de resistencia que se adaptan a las exigencias de sus operaciones
- Procesadores Qualcomm® de alta potencia y velocidad diseñados para ejecutar múltiples aplicaciones con grandes volúmenes de datos
- Tecnología de escaneo de clase empresarial líder en la industria que captura cualquier código de barras en cualquier condición la primera vez, siempre
- Opciones de conectividad inalámbrica: wifi (incluido wifi 6 y 6E), celular (incluido 5G), Bluetooth y redes privadas<sup>5</sup>
- Mobility DNA: herramientas exclusivas de Zebra que maximizan la productividad de los trabajadores y simplifican la implementación y el soporte de los dispositivos a cada minuto del ciclo de vida

Deje que Zebra lo ayude a hacer realidad su estrategia de pago moderna. Para obtener más información, visite [www.zebra.com/pos](http://www.zebra.com/pos)

# Zebra ofrece soluciones de pago flexibles para cualquier punto de venta en cualquier lugar



## Hipermercado

- Puntos de venta móvil
- BOPIS/BOPAC
- Pago por autoservicio
- Punto de venta híbrido
- Punto de venta fijo
- Escaneo mientras compra



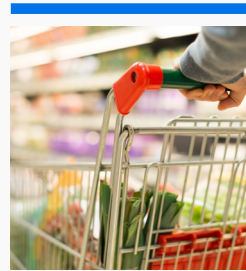
## Tienda de mejoramiento del hogar

- Puntos de venta móvil
- BOPIS/BOPAC
- Pago por autoservicio
- Punto de venta híbrido
- Punto de venta fijo
- Escaneo mientras compra



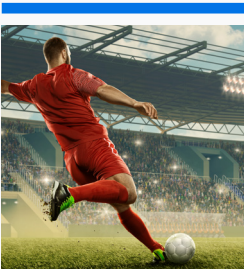
## Indumentaria

- Puntos de venta móvil
- BOPIS/BOPAC
- Pago por autoservicio
- Punto de venta híbrido
- Punto de venta fijo
- Escaneo mientras compra



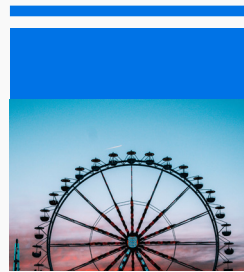
## Tienda de alimentos y tienda de conveniencia

- BOPIS/BOPAC
- Pago por autoservicio
- Punto de venta fijo
- Escaneo mientras compra



## Deportes y entretenimiento

- BOPIS/BOPAC
- Pago por autoservicio
- Punto de venta híbrido
- Punto de venta fijo
- Estaciones temporales



## Parque de diversiones

- Puntos de venta móvil
- Pago por autoservicio
- Punto de venta híbrido
- Punto de venta fijo
- Estaciones temporales



## Transporte y tránsito

- Venta de tickets
- Pases de estacionamiento
- Ventas temporales
- Tienda minorista en terminal (aeropuerto, tren)



El 97 % de los comerciantes minoristas piensan implementar puntos de venta móviles antes de 2027<sup>6</sup>.

## Punto de venta móvil (mPOS)

**Dos de cada tres compradores quieren poder pagar en cualquier lugar de la tienda<sup>7</sup>**

Convierta los dispositivos móviles de Zebra que usan sus empleados para asistir a clientes y completar tareas en la tienda en puntos de venta móviles para procesar pagos en cualquier momento y lugar.

### Beneficios:

- Los empleados pueden procesar pagos en el momento justo de la decisión de compra
- Los pagos más rápidos maximizan la conveniencia del comprador
- La reducción de filas evita que haya congestión y que las personas se vayan sin finalizar su compra
- Se elimina la necesidad de instalar más puntos de venta fijos, lo que reduce los costos de capital
- Se habilitan más casos de uso para los dispositivos móviles de Zebra, lo que aumenta su valor y maximiza el retorno de la inversión

### Qué necesita:

- Una computadora de mano o tableta de Zebra
- Una impresora móvil de Zebra para imprimir recibos
- Una solución de pago como Zebra Pay™

# Zebra Pay™



El 96 % de los comerciantes de alimentos encuestados han implementado terminales de pago por autoservicio. Los comerciantes de otras áreas los están alcanzando: el 77 % ofrece pago por autoservicio<sup>8</sup>.

## Pago por autoservicio

**El 73 % de los compradores prefieren las terminales de pago por autoservicio antes que hacer fila en las cajas atendidas por personas<sup>7</sup>.**


La conveniencia sigue impulsando la aceptación de las terminales de pago por autoservicio. Esta importante modalidad de pago permite a los compradores escanear, pagar y embolsar sus artículos, una ventaja tanto para ellos como para las tiendas.

### **Beneficios:**

- Habilita el pago sin contacto para ofrecer a los clientes actuales las opciones convenientes que desean
- Reduce la necesidad de cajeros y, así, los costos de personal
- Aumenta la productividad del personal existente para que pueda enfocarse en tareas vitales para la tienda, como el reabastecimiento y la limpieza
- Aumenta la satisfacción del cliente: tienen varias opciones de POS para que puedan elegir la más rápida

### **Qué necesita:**

- Un escáner con balanza MP72 Series o un escáner de plano único SP72 Series para procesos de pago de alto rendimiento, o una tableta ET40 de Zebra en un soporte con Workstation Connect
- Periféricos de POS nuevos o existentes, como una pantalla grande, un escáner de mano, una terminal de pago, una impresora, un teclado, un mouse y más
- Una cámara a color opcional para aplicaciones de visión artificial e inteligencia artificial como prevención de pérdidas y reconocimiento de productos



Curbside  
Pickup

El 50 % de los  
compradores en línea  
utilizan métodos de  
compra en línea y retiro  
en tienda (BOPIS)<sup>9</sup>.

## Compra en línea con retiro en la tienda/ fuera de la tienda (BOPIS/BOPAC)

Las compras en línea con recogida en la tienda o fuera de ella están ganando popularidad rápidamente por su gran conveniencia: se trata de una modalidad que combina la experiencia digital y física, y permite que los clientes retiren su mercancía en tan sólo unas horas. Sin embargo, requiere que sus empleados realicen una tarea que antes se limitaba a los trabajadores del almacén: el cumplimiento de pedidos. Equipe a sus empleados con herramientas que les permitan preparar pedidos sin errores y con eficiencia para que los clientes reciban todo lo que compraron y tengan su pedido listo al momento que pasan a retirarlo.

### Beneficios:

- Habilita el pago sin contacto para ofrecer a los clientes actuales las opciones convenientes que desean
- Minimiza el tiempo de compra para sus clientes
- Aumenta los pedidos en línea con retiro en el mismo día
- Mejora la precisión en el inventario
- Brinda al cliente una nueva conveniencia y aumenta así su satisfacción

### Qué necesita:

- Una computadora de mano o tableta de Zebra con escáner complementario para acceder a pedidos y escanear artículos
- Una impresora móvil de Zebra para etiquetar el pedido con su código de barras y el nombre del cliente a fin de garantizar que lo reciba quien corresponda
- Un kiosco de autoservicio para el retiro en tienda (no requerido para la recolección fuera de la tienda)





El mismo dispositivo que sus trabajadores usan para asistir a los clientes se puede convertir en un POS al instante para aportar doble funcionalidad y valor a sus dispositivos móviles de Zebra.

## Punto de venta (POS) híbrido

**Cree un POS a demanda con el mismo dispositivo de Zebra que usan sus trabajadores para asistir en ventas y otras tareas.**

Con un POS híbrido, sus trabajadores podrán tan solo conectar su dispositivo de Zebra al soporte para que se convierta en un POS completo que recibe pagos. Cuando se completa el pago, los trabajadores simplemente retiran el dispositivo y lo siguen usando para acceder a información y contestar preguntas de clientes, habilitar la venta asistida, acceder a listas de tareas, confirmar la finalización de tareas y comunicarse con colegas y gerentes si hace falta.

### **Beneficios:**

- Elimina la necesidad de tener estaciones de trabajo para puntos de venta y reduce los costos de capital
- Se habilitan más casos de uso para los dispositivos móviles de Zebra, lo que aumenta su valor y maximiza el retorno de la inversión
- Reduce las filas para minimizar el tiempo de espera y evitar así el abandono de ventas
- Permite el pago en el momento de la decisión de compra para reducir el tiempo de los clientes en la tienda y evitar la posibilidad de que se pierdan ventas

### **Qué necesita:**

- Una computadora de mano o tableta de Zebra
- Un soporte Workstation Connect o Connect Hub de Zebra y la aplicación Workstation Connect
- Periféricos de POS nuevos o existentes, como una pantalla grande, un escáner de mano, una terminal de pago, una impresora, un teclado, un mouse y más



## Puntos de venta (POS) tradicionales

**Ideal para cajas atendidas por personas y terminales de autoservicio en tiendas grandes.**

El moderno escáner con balanza MP72 Series de Zebra ofrece el desempeño más rápido hasta el momento, velocidad de escaneo premium y facilidad de uso que garantizan una operación rápida y fluida para los clientes. Entre sus características innovadoras incluye una cámara a color opcional que habilita aplicaciones de visión artificial para simplificar el proceso de pago por autoservicio y evitar problemas, además de minimizar las pérdidas de inventario. Además, cuenta con un bajo consumo de energía, un tiempo de actividad superior y una integración fácil con la infraestructura existente.

### **Beneficios:**

- Escaneo más fácil con campos de visión hasta dos veces más amplios que los lectores biópticos de la competencia para escaneos rápidos e intuitivos
- Hasta un 50 % menos de energía que otros escáneres con balanza
- Confiabilidad superior y tasa de error probada inferior al 0,5 %, lo que minimiza el tiempo de inactividad y los costos de reparación

### **Qué necesita:**

- Escáner con balanza MP72 Series
- Los modelos cortos, medianos y largos están diseñados para adaptarse a su mobiliario existente, lo que minimiza el tiempo y costo de instalación
- Cámara HD a color opcional para reconocimiento de productos, prevención de pérdidas y más

Obtenga un desempeño de última generación en los puntos de venta tradicionales de gran volumen para minimizar las filas incluso en los días más concurridos.



El POS fijo moderno se integra con otros sistemas clave de la empresa, es más flexible y cuesta menos instalarlo, configurarlo y mantenerlo.

## Punto de venta (POS) fijo flexible

**Instale estaciones POS fijas económicas y con todas las funciones, donde y cuando las necesite, sin necesidad de gabinetes personalizados.**

Ya sea que necesite más estaciones de POS fijas en un departamento nuevo o para responder a un volumen creciente de compradores, Zebra lo hace fácil. No necesita costosos gabinetes personalizados o conexiones de red: puede conectar de forma inalámbrica la estación a sus aplicaciones POS de backend a través de la conectividad wifi o celular del dispositivo de Zebra. Con Zebra, puede crear un POS fijo que casi no ocupa lugar en cualquier lado: en un mostrador o carrito, en cualquier lugar que tenga un tomacorriente, adentro de la tienda o en áreas de compras al aire libre como, por ejemplo, un departamento de jardinería.

### **Beneficios:**

- Estaciones de POS fijas más flexibles y fáciles de instalar
- Tiempos de espera más cortos
- Menos ventas abandonadas
- Menos costos de capital

### **Qué necesita:**

- Una tableta de Zebra con soporte de presentación, Workstation Connect Hub y software de Workstation Connect
- Periféricos de POS nuevos o existentes, como una pantalla grande, un escáner de mano, una terminal de pago, una impresora, un teclado, un mouse y más



Se prevé que para el 2027 la cantidad de tiendas que usan dispositivos personales de escaneo se triplicará<sup>10</sup>: el 97 % de los comercios minoristas planean ofrecer un dispositivo de autoescaneo propio<sup>6</sup>.

## Escaneo mientras compra

**El 77 % de los compradores estarían más dispuestos a comprar en una tienda si tienen la opción de usar la modalidad de escaneo mientras compra<sup>11</sup>.**

Ofrezca a sus compradores una experiencia de compra conveniente y sin contacto con la solución de escaneo mientras compra de Zebra. Los clientes podrán escanear y embolsar sus artículos con un dispositivo de Zebra diseñado para que agilicen el pago. Puede personalizar la experiencia de compra de cada cliente con sugerencias de artículos en oferta y productos complementarios según los productos escaneados. Y puede ofrecerle más conveniencia al cliente con la opción que busca la ubicación del producto.

### **Beneficios:**

- Reduce el tiempo de compra de los clientes
- Reduce a un instante el tiempo de pago
- Aumenta el tamaño de las compras con ventas cruzadas y promociones
- Reduce los costos de personal con menos cajeros dedicados al procesamiento de pagos

### **Qué necesita:**

- Un dispositivo de escaneo personal de Zebra para que usen los clientes, como el asistente de compras PS30
- Kiosco de pago, terminal de pago por autoservicio o solución de pago con un solo toque en un dispositivo de compra personal



## Más que un medio de pago: el mundo sin contacto de las billeteras móviles

**Más de 3400 millones de personas usan billeteras móviles. Y quieren usarlas en su tienda<sup>12</sup>.**

Las tarjetas de pago son solo una de las razones por las que sus clientes usan las billeteras móviles. También ofrecen un mundo de facilidades no relacionadas con pagos, desde tarjetas de programas de lealtad hasta permisos de estacionamiento, viajes en tren y más. Cuando sus clientes entran a la tienda, pretenden que acepte todos los medios de pago de sus billeteras móviles. Y con los dispositivos móviles de Zebra, podrá hacerlo. Los dispositivos móviles de Zebra ofrecen soporte integrado para Apple VAS y Google Smart Tap, las tecnologías que respaldan las secciones no relacionadas con pagos de las billeteras móviles. Y las actualizaciones de Android no afectarán su funcionalidad.

### **Beneficios:**

- Cumpla con las expectativas de los clientes y aumente su satisfacción y lealtad
- Implemente con rapidez: reduzca el tiempo de desarrollo a la mitad con el kit de desarrollo de software (SDK) de Zebra para Apple VAS/Google Smart Tap
- Capture artículos en la billetera móvil con la rapidez y facilidad con que lo hace con los códigos de barras

### **Qué necesita:**

- Una computadora móvil o tableta de Zebra compatible

Para 2026, el 60 % de la población mundial usará billeteras móviles<sup>12</sup>.  
¿Su empresa está preparada?

## Los productos: resumen de soluciones de pago de Zebra

Esta tabla le ofrece un resumen de los productos de Zebra que se pueden usar para crear cada modalidad de pago.

Método	Computadoras de mano	Tabletas	Escáneres	Impresoras	Soluciones
<b>Punto de venta móvil (mPOS)</b>	TC5x Series TC7x Series	ET4x Series	CS60	ZQ320 Plus ZQ620 Plus	Pagos móviles con Zebra Pay
<b>Pago por autoservicio</b>		ET4 Series con soporte de presentación	DS8178 con MP72 SP72-H CC600/CC6000	ZD400 Series ZD600 Series	Terminal de pago
<b>BOPIS/BOPAC</b>	TC5x Series TC2x Series	ET4x Series	Opcional: RS5100, RS6100 o CS60	ZQ320 Plus ZQ620 Plus	Pagos móviles con Zebra Pay
<b>Punto de venta híbrido</b>	TC53/TC58 TC73/TC78	ET4x Series	DS8100 DS9900 DS9900	ZQ620 Plus ZD400 Series ZD600 Series	Workstation Connect Terminal de pago
<b>POS tradicionales</b>			MP72, SP72, DS8100, DS4600, DS2200, DS9900, DS9300, CS60		
<b>Puntos de venta fijos flexibles</b>		ET4 Series con soporte de presentación	SP72 DS8100, DS9300 DS9900	ZD400 Series ZD600 Series	Aplicación para POS
<b>Escaneo mientras compra</b>	Asistente de compras PS30				Zebra (CPOC)
<b>Estaciones expendedoras temporales</b>	TC58 TC57x TC78	ET45	No es necesario Opcional: CS60	ZQ320 Plus ZQ620 Plus	Pagos móviles con un toque (CPOC)



Los productos y soluciones de esta guía representan solo una parte de las soluciones integrales de Zebra para el comercio minorista, que pueden variar según la región. Para obtener una visión completa de las soluciones de Zebra y la información más reciente, visite

<https://www.zebra.com/us/en/solutions/industry/retail.html>

#### NOTAS AL PIE

1. 16.º Estudio Global del Consumidor 2023: Más allá del carrito de compras: lo que realmente quieren los compradores en su experiencia en retail, Zebra Technologies, 2023.
2. Estudio: Long lines will cost retailers business — and consumer loyalty; Deena Amato-McCoy, Directora del Programa SPECS, Chain Store Age; 23 de junio de 2023; <https://chainstoreage.com/study-long-lines-will-cost-retailers-business-and-consumer-loyalty>
3. Mood: Media Shopper Sentiments; página 6; junio de 2021; <https://us.moodmedia.com/2021-shopper-sentiments>
4. Growing Emphasis on convenience for today's consumers; National Retail Federation; 14 de enero de 2020, <https://nrf.com/media-center/press-releases/growing-emphasis-convenience-todays-consumers>
5. Solo disponible en EE. UU., según el modelo
6. El mundo ha cambiado; 15.º Estudio Global Anual del Consumidor; Zebra Technologies
7. Self-Checkout Is Not a Failed Experiment; Kiosk Industry; diciembre 2023; <https://kioskindustry.org/self-checkout-is-not-a-failed-experiment/>
8. Global Study on Self Checkout in Retail: Use, Impact and Control; Adrian Beck; ECR Retail Loss; marzo 2022
9. 25 Buy Online, Pick Up In-Store (BOPIS) Statistics; Agatha Aviso; Fit Small Business; 3 de enero de 2024
10. Self-scanning stores to triple by 2027: Report; Tatiana Walk-Morris; Retail Dive; 3 de agosto de 2022; <https://www.retaildive.com/news/global-self-checkout-stores-triple-2027-report/628630/>
11. 77% of Shoppers Would Be More Willing to Shop at a Store if It Offers a Scan-and-Go Option; 11 de enero de 2022; Business Wire; <https://www.businesswire.com/news/home/20220111005954/en/77-of-Shoppers-Would-Be-More-Willing-to-Shop-at-a-Store-if-It-Offers-a-Scan-and-Go-Option>
12. Comunicado de prensa: Digital Wallet Users to Exceed 5.2 Billion Globally by 2026, as Digitization accelerates cashless transition/ Over 60% of Global Population to Use Digital Wallets in 2026; agosto de 2022; Juniper Research



**Sede principal corporativa  
y de América del Norte**  
+ 1 800 423 0442  
[inquiry4@zebra.com](mailto:inquiry4@zebra.com)

**Sede principal  
de Asia-Pacífico**  
+ 65 6858 0722  
[contact.apac@zebra.com](mailto:contact.apac@zebra.com)

**Sede principal de EMEA**  
[zebra.com/locations](https://zebra.com/locations)  
[contact.emea@zebra.com](mailto:contact.emea@zebra.com)

**Sede principal  
de América Latina**  
[zebra.com/locations](https://zebra.com/locations)  
[la.contactme@zebra.com](mailto:la.contactme@zebra.com)