

ELIMINACIÓN DEL EFECTIVO EN EL CANAL TRADICIONAL:

Percepción de tenderos frente a los medios de pago digitales



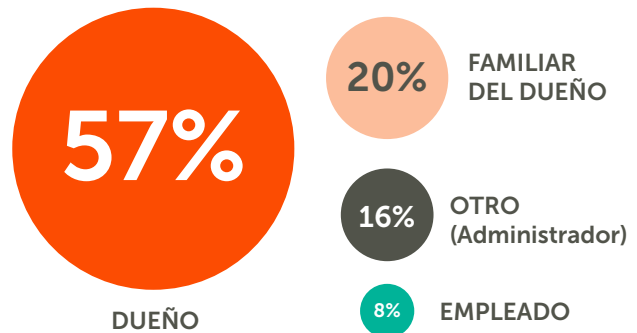
Encuesta realizada a **51 tenderos** de la ciudad de Bogotá en el mes de agosto

Tendero

(57%) de los encuestados son dueños de la tienda, quienes a su vez cumplen el rol de administrador.

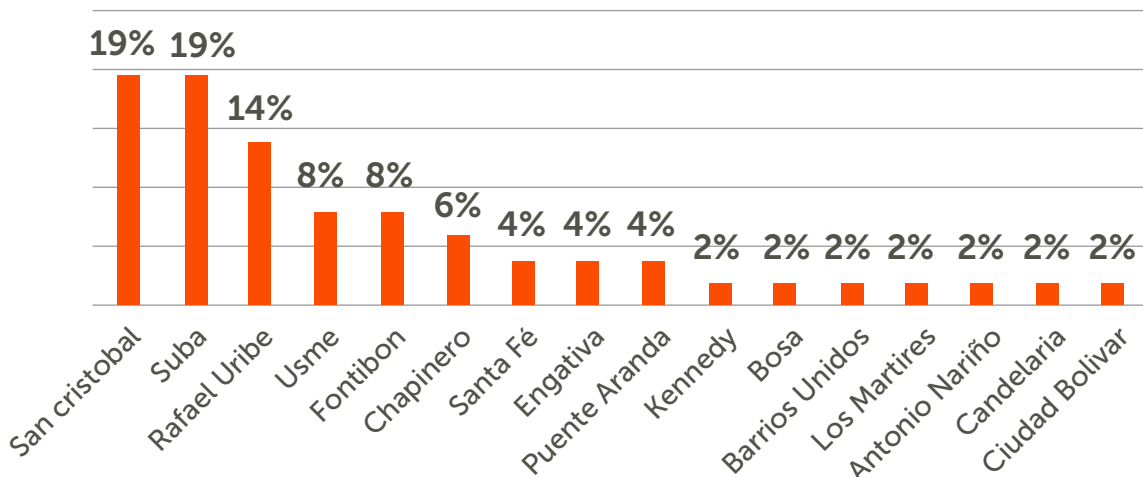
Solo el 16% de tiendas cuentan con un administrador en su equipo de trabajo.

Rol en la tienda



Las tiendas encuestadas se concentran en las localidades de **San Cristóbal y Suba (19% cada una)**, seguido por la **localidad Rafael Uribe correspondiente al 14%**.

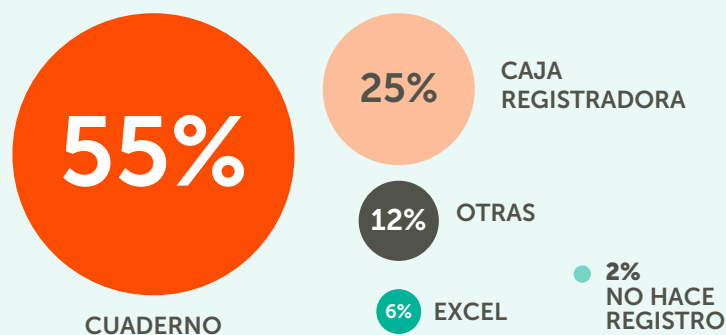
Localidad



Registro de **ventas**

El 55% de los tenderos en Bogotá llevan su registro de ventas a través de un cuaderno.

Como consecuencia de esta práctica se dificulta la gestión y control de los ingresos e inventario.



Perspectiva Tendero - Proveedor

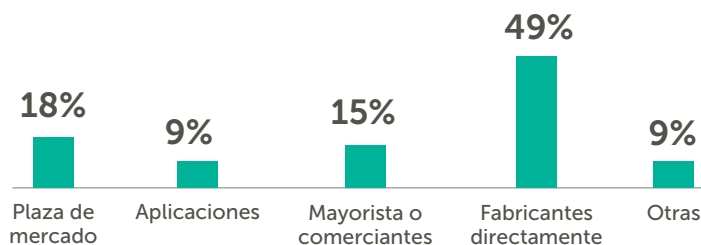


En Bogotá el 49% de las tiendas tradicionales son provisionadas por fabricantes directamente.

Los fabricantes realizan visitas 1 o 2 veces por semana a cada tienda y es de esta manera que el **57% de los encuestados se comunican con ellos para realizar el pedido.**

¿Cómo provisiona **actualmente su tienda?**

**Esta pregunta fue de respuesta múltiple*



Implementar herramientas que faciliten las transacciones diarias de los tenderos es un reto al que se enfrentan las grandes industriales que los proveen, pues el **47 de los 51 tenderos encuestados realiza pagos en efectivo con sus proveedores.**

Adicionalmente, el 63% nunca ha utilizado una aplicación para proveer su tienda. El 37% restante ha utilizado al menos una vez aplicación como: Tienda App, Quqo, Tienda en línea Bavaria, entre otras, para realizar sus pedidos.

¿Cuál/es de los siguientes medios utiliza para el pago a su proveedor?

*Esta pregunta fue de respuesta múltiple



CONSIGNACIÓN BANCARIA



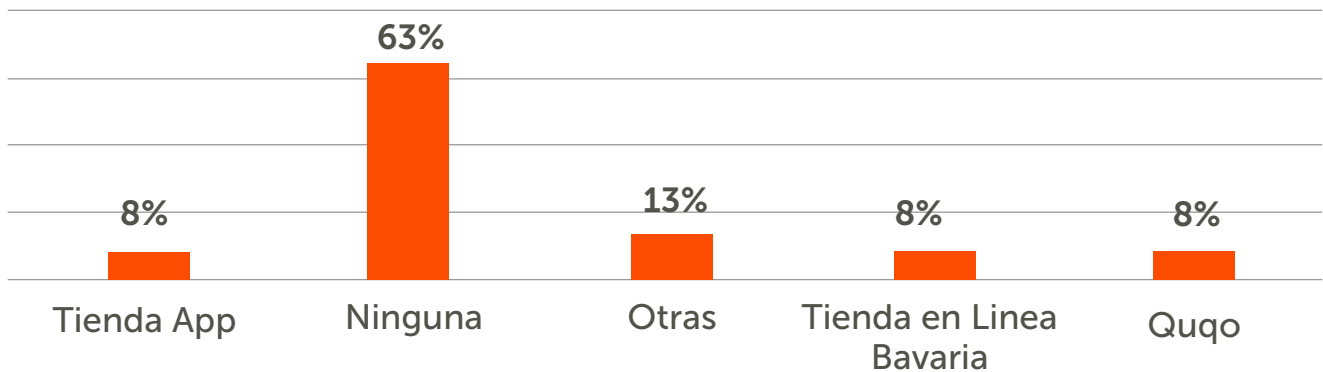
TRANSFERENCIA BANCARIA

2 DATAFONO (Tarjeta débito/crédito)
Tenderos

2 DAVIPLATA / NEQUI
Tenderos

2 OTRAS
Tenderos

¿Cuál aplicación utiliza para realizar sus pedidos?



¿Cuál es la razón por la que **no utiliza otro medio de pago** con sus proveedores?

Respecto a las principales razones por las cuales prima el efectivo en este canal están relacionadas con la costumbre, el desconocimiento de aplicaciones que permitan realizar transacciones a proveedores y la oferta por parte de los proveedores.



Perspectiva Tendero - Consumidor



El **49%** de las tiendas de **barrio** encuestadas no recibe otros medios de pago diferentes al efectivo, esto principalmente por temas culturales (relacionados con cobros adicionales) y seguridad en las transacciones.

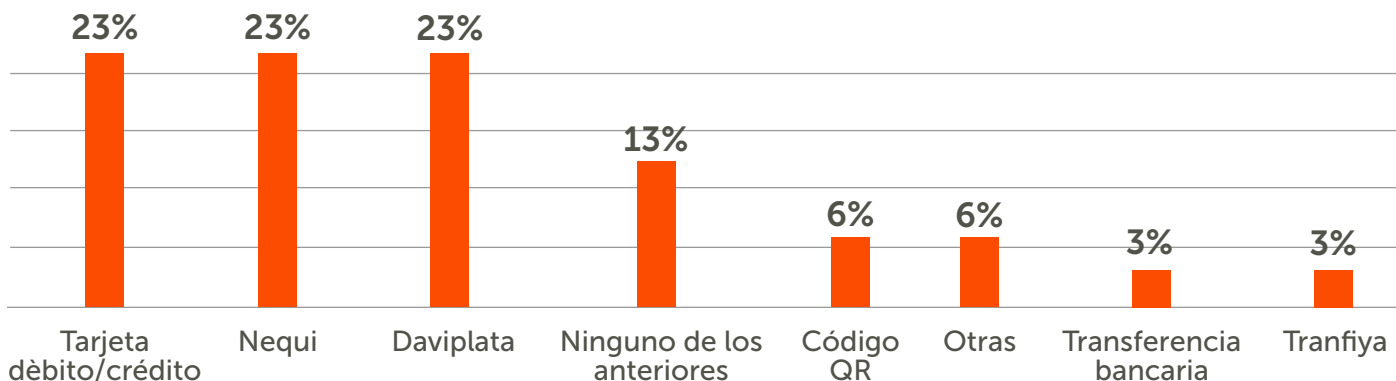
Razones por las que **no recibe otros medios de pago**



De los tenderos que emplean algún medio de pago para realizar transacciones con sus clientes, **utilizan Tarjeta de crédito o débito, Nequi y Daviplata, cada uno con 23% de participación.**

Frente al conocimiento de herramientas para pagos*, **43 tenderos encuestados conoce el datáfono como medio de pago, 32 tenderos conoce Daviplata, 25 tenderos conoce Nequi y los 20 tenderos restantes conocen otras herramientas de pago (Código QR, PSE, Transfiya, entre otras).**

¿Cuál de los siguientes **medios de pago emplea para pagos con sus clientes?**



*Esta pregunta fue de respuesta múltiple

Las principales razones por las que los tenderos emplean herramientas digitales para pagos es para recibir pagos de sus clientes (60%)

¿Por qué razón emplea medios de pagos digitales?



RECIBIR PAGO DE CLIENTES



TRANSFERENCIAS PERSONALES



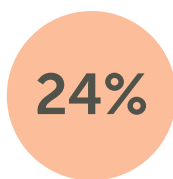
PAGOS SERVICIOS/FACTURAS

De acuerdo con los tenderos encuestados, las características indispensables al momento de seleccionar una herramienta de pago digital esta relacionado con tres factores: seguridad, facilidad de uso y que sea gratuita.

¿Que características debería tener una herramienta digital de pagos para que la use en su establecimiento?



SEGURA



FACIL DE USAR



CON PAGO RÁPIDO



GRATUITA



OTRAS

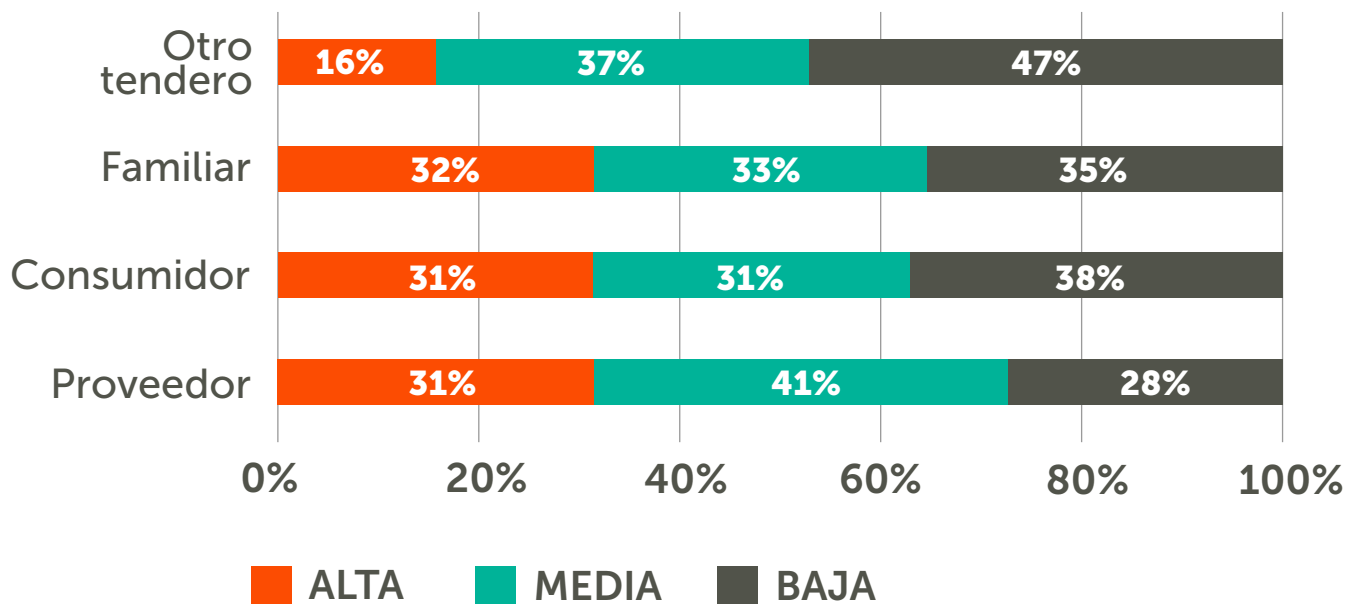


TENGA INFORMES

La probabilidad de que un tendero utilice una herramienta digital para pagos se incrementa cuando es el proveedor quien la recomienda (72% con probabilidad alta y media).

Esto es una oportunidad considerando que los montos manejados entre estos dos actores son de aproximadamente \$200.000 a \$400.000 mensuales para el 46% de los tenderos encuestados.

¿Cuál es la probabilidad de **usar una herramienta digital para pagos**, dependiendo de quien se la recomiende?



La principal barrera que se identifica en el uso de herramientas de pago digitales Tendero – Consumidor es la usabilidad por parte de sus clientes.

Adicionalmente, quienes han considerado implementarlas o ya las utilizan, saben que es una oportunidad de negocio y que estar a la vanguardia tecnológica repercute de manera positiva en las ventas.

¿Cuál es la razón por la que **no utiliza otro medio de pago con sus clientes?**

Crecimiento
Desconfianza
Oportunidad
Usabilidad
Recomendación ^{Gratuita}
Reconocimiento
Desconocimiento
Seguridad