

CÓMO BREEZE A TRAVÉS DE LOS MERCADOS SE CONVIRTIÓ DOS PIES CUADRADOS EN 'LIBRE DINERO'

Al reemplazar dos pies cuadrados de espacio en tus tiendas convenientes, el espacio que anteriormente vendía periódicos, Breeze Thru Markets ha encontrado una fuente de ingresos mensual garantizada, además de un nuevo tráfico peatonal.

Fundada por veteranos de las principales cadenas de tiendas de conveniencia, Breeze Thru Markets actualmente opera casi dos docenas de ubicaciones repartidas en North Carolina.

Breeze Thru se considera una empresa emergente en la industria de tiendas de conveniencia, y su objetivo era crear una empresa ágil que no se viera obstaculizada por la estructura típica de las principales cadenas de tiendas a nivel nacional



Esa agilidad es importante para Mark Smith, vicepresidente de Breeze Thru Markets, porque a medida que el mercado comenzó a cambiar, reconoció que BreezeThru necesitaba cambiar. "Como los márgenes de combustible se hacían más estrechos y los consumidores eran cada vez más diversos, comenzamos a buscar oportunidades", explicó Smith. "Al ser ágiles, realmente podemos centrarnos y hacer cosas que otros no pueden hacer. Si quiero poner a RockItCoin en una cadena de 545 tiendas, eso podría tomar de seis meses a un año. Pero aquí en Breeze Thru, sucedió en una tarde.

El camino a Rock It Coin

La innovación ha sido una palabra de moda en los negocios desde hace varios años, y cada industria está buscando formas de evolucionarse. Las tiendas de conveniencia no son una excepción.

"Miramos nuestros datos constantemente e identificamos que el centro de la tienda de conveniencia en este mercado ya no vende como lo hacía hace 10 años", señaló Smith. "Entonces, si pudieras eliminar 16 pies de lo que actualmente llevas, ¿qué otros artículos llevarás en ese espacio?"

Buscando formas de separarse de la competencia, Smith dijo que Breeze Thru comenzó a investigar las tendencias en el comercio minorista en general, no solo en las tiendas de tipo C.

"Me encontré con máquinas bitcoin", dijo. "Todos hemos oído hablar de bitcoin. No lo entiendo - no es algo que yo haría, pero otras personas lo hacen. Y en mi mundo, si la gente está dispuesta a hacerlo, y es una manera para llevar gente en mi tienda, estoy dispuesto a mirarlo"

Smith y su equipo investigaron y encontraron solo tres cajeros automáticos de bitcoin en su mercado. A continuación preguntó: "¿por qué no podemos hacer eso en nuestras tiendas?"

Smith investigó y descubrió RockItCoin, una compañía que coloca quioscos de bitcoin (cajeros automáticos de bitcoin) en ubicaciones host. Juntos discutieron opciones, y después de haber entendido el bajo riesgo, Breeze Thru decidió de probar algo nuevo.





Un gran retorno con bajas expectativas

"mi opinión personal era que esto no iba a funcionar, pero está bien, podemos probar", admitió Smith."Luego, cuando empecé a extraer datos, fue increíble lo que ví. Fue realmente increíble. La idea funcionó tan bien que luego comenzamos el proceso para expandirlo a otros negocios."

Lo que fue también impresionante para Smith fue el tráfico que conducían los quioscos. Él esperaba el uso cerca de los campus universitarios y en los más jóvenes, pero se sorprendió al ver un alto uso de tiendas donde no lo confiaba, como las de áreas de bajos ganancias, áreas racialmente diversas y lugares caracterizados por una población más anciana.

"Ensayando de encontrar algo nuevo- algo así interesante que los millennials, los adolescentes y GenZ pudieran utilizar, aprendimos que realmente son personas de mi edad (Smith es un Baby Boomer) que usan las máquinas", dijo.

'Dinero gratis' y otros beneficios

Al colocar los quioscos RockItCoin en sus tiendas beneficia a Breeze Thru en dos maneras importantes.

"Tomamos una cuota de colocación", explicó Smith. "Renunciamos a dos pies cuadrados de espacio en la tienda por una tarifa de renta. Esa tarifa de alquiler es sólo dinero gratis para mí."

El área en la que Breeze Thru colocó los quioscos de bitcoin era anteriormente donde vendía periódicos (que ya no se venden en sus ubicaciones)



El otro beneficio principal de los cajeros automáticos RockItCoin es el aumento del tráfico de clientes, por supuesto.

"Mi deseo es que los clientes de RockItCoin que entran a la tienda gasten dinero en otra cosa también, y creemos que eso sucede", dijo Smith.

Si bien es difícil poner datos empíricos detrás de esto, Smith no tiene dudas de que los usuarios del quiosco RockItCoin se quedan para gastar dinero adicional en sus tiendas.

'No te sorprendas'

Las ganancias de los ingresos mensuales garantizados por la tarifa de colocación, más el beneficio del tráfico adicional, son razones suficientes para que Smith se sienta seguro sobre su decisión de tomar el riesgo en los quioscos de bitcoin. Pero también se ha sentido estimulado por su experiencia, a saber, lo bien que ha sido.

"Prometieron, y entregaron lo que prometieron", dijo Smith sobre RockItCoin. "Para mí, eso significa el mundo. Pagan a tiempo cada mes sin duda. Eso vale la pena ser dedicado a RockItCoin, incluso si hay otras opciones."

Smith también aprecia la naturaleza de manos libres para sus empleados, señalando que RockItCoin promueve activamente y brinda un excelente servicio al cliente, alentando a los usuarios a tratar con rockitcoin en sí en lugar de breeze thru.

"Quieren que los clientes llamen a su soporte. No quieren que seamos los expertos", dijo. Smith

No quieren que seamos los expertos", dijo. Smith reconoce que Breeze Thru probablemente no tendrá una esquina en el mercado de los quioscos de bitcoin de tiendas de conveniencia para siempre, pero no está preocupado por que los competidores los agreguen. Espera que sus usuarios muestran una afinidad similar a muchos clientes de cerveza, que comúnmente compran en sus tiendas preferidas. De hecho, le dirá a cualquiera que le pregunte que hacer espacio para los quioscos RockItCoin vale la pena.

"Le digo a la gente: si crees que no funcionará, no te sorprendas cuando lo haga. Pusimos estas máquinas en las tiendas y no pensé que tendrían ninguna actividad. Y ellos lo hicieron. Entonces, no seas tímido. Si crees que estás interesado, lo haría"

Host a Bitcoin ATM

Monthly cashflow.
Zero Hassle.

www.rockitcoin.com
(877) 4 BTC ATM | (877) 428-2286

