

Estudio de caso

Una cervecera europea crea una nueva estrategia de fidelización de clientes

Situación del cliente

Una gran empresa europea de bebidas con una facturación de EUR 1.500 millones distribuye cerveza a través de 190.000 PYMEs. Han fidelizado a sus clientes con descuentos en artículos de marca por compras garantizadas. Ahora, pretenden modernizar su estrategia de retención para convertirse en un socio de confianza, ayudando a las PYMEs a crecer, sabiendo que su éxito impulsará el éxito de la empresa.

Enfoque

Optaron por introducir una plataforma de servicios financieros de marca con Toqio exclusiva para sus clientes, ofreciendo las siguientes soluciones:

- 1. Cobro de ingresos:** para transacciones con tarjeta y en efectivo con menores costes, además de una banca flexible con acceso eficiente a cobros, facturas y préstamos a corto plazo.
- 2. Liquidez a través de préstamos:** Financiación competitiva del capital circulante para cualquier necesidad empresarial, aprovechando el conocimiento de las PYMEs.

Principales resultados

Se espera que un piloto actual con 10.000 bares (con una facturación media de 250.000 euros cada uno) genere anualmente:

EUR 2,2 millones de recaudación de ingresos

40% aumenta de ventas

20% cuota del 12% de ingresos por intereses de préstamos a corto plazo

Crecimiento previsto para todos los **190.000+ bares:**
>EUR 20 millones en ARR y mayores niveles de retención.

Acercas de Toqio

Toqio da a las empresas acceso a herramientas financieras que transforman el valor de sus redes de distribución para el crecimiento, la eficiencia y la resiliencia. No estamos convirtiendo a las empresas en bancos, solo permitiéndoles convertirse en el enlace entre sus comerciantes y las instituciones financieras que buscan nuevas oportunidades, desbloqueando el flujo de capital, mejorando la liquidez y creando canales de intercambio financiero nuevos y apropiables en sus redes.

Creemos que con el socio adecuado, las empresas pueden aprovechar todo el potencial de la financiación integrada en una plataforma de orquestación totalmente configurable, aprovechando las enormes posibilidades de crecimiento que yacen latentes en sus redes comerciales.

VISA

Inducted into Visa Innovation Program Europe

2024



**Oracle NetSuite
Rising Star**

Deloitte UK Technology
Fast 50 award, 2023



**"Accelerator"
Amazon Web Services**

AWS Global Fintech
Accelerator programme, 2023



Startups 100

#23 Ranking
2023



**Best B2B/B2C Banking
Initiative**

2022

