

La transición de vajilla desechable a vajilla reutilizable impregna todos los sectores del consumo fuera del hogar y es una revolución comparable y simétrica a la introducción de la misma desechable en la década de 1950. Para hacer frente a la contaminación insostenible generada por esto, los operadores del mercado y los consumidores están llamados a cambiar su comportamiento y el diseño de lógicas de servicio completo para garantizar que los platos se laven y reutilicen en lugar de desecharlos. PCUP es una startup innovadora que ha decidido apostar por este cambio de época, por un lado, agilizando la gestión de las vajillas reutilizables en depósito (Deposit Return Systems), y por otro, explotando su potencial como herramientas de marketing y fidelización. PCUP lo hace gracias a una tecnología patentada que combina Internet de las cosas, fintech y diseño interactivo: cada vajilla está identificada por una etiqueta NFC, asociada a una billetera electrónica para pagos electrónicos y una variedad de información en la plataforma, que aloja bebidas, productores y distribuidores, organizadores de eventos, puntos de venta y consumidores. Al escanear la etiqueta de la vajilla con lectores especiales para operadores comerciales y con aplicaciones móviles para consumidores, se puede activar una variedad de procesos de TI para simplificar y optimizar el trabajo de los operadores y crear nuevas formas de socialización y entretenimiento para los consumidores.

Facilitar el re-uso

Los sistemas de seguridad garantizan una dispersión de platos en el entorno inferior al 2% (fuente: Plataforma Reloop) e importantes ingresos: en el caso de vasos de marca para eventos, entregados como depósito de 3 o 5 euros, más del 50% de las personas no devuelve el vaso sino que lo guarda como recuerdo, generando un margen de más del 100% para la organización: sobre volúmenes de miles de piezas, estas cifras impactan en el modelo de negocio del evento. Pero cualquiera que haya manejado vajilla retornable vacía conoce las dificultades inherentes al canje de fianzas, conteo, lavado, almacenamiento y reposición de las piezas. Los altos ingresos potenciales se ven obstaculizados por un minucioso control del ciclo de vida de cada plato, para evitar grandes pérdidas de tiempo y dinero. Muchas tiendas no tienen la fuerza y la competencia para estructurarse en este sentido, por lo que PCUP proporciona un sistema de depósito totalmente sin efectivo que se puede integrar de inmediato en la contabilidad ordinaria, ahorrando al operador todos los costos de gestión financiera e información del cliente. Gracias a la vajilla inteligente y al software de gestión dedicado de PCUP, el operario podrá gestionar todo el ciclo de vida del aspirador retornable en tan solo dos clics desde una aplicación móvil.

A estos problemas técnicos se suma el gran y clásico problema del vacío retornable: los flujos de caja de los operadores. El desechable es un pequeño pero continuo coste operativo "ahogado" en el precio de venta del producto, mientras que una gama de vajillas duraderas es una inversión que, aunque se amortiza a corto plazo y genera grandes ingresos prospectivos, requiere un desembolso inmediato. La gestión informatizada del ciclo de vida del depósito abre una variedad de posibilidades comerciales, incluido el préstamo gratuito que permite que cualquiera se quede en blanco para devolver sin incurrir en ninguna inversión.

Comprometerse con los consumidores

La nulidad de la devolución bajo fianza crea un fuerte vínculo de confianza entre el operador y el consumidor: el operador confía sus bienes al consumidor pidiéndole un pequeño depósito, que le devolverá cuando reciba el producto de vuelta. Este compromiso mutuo es una lealtad intrínseca del cliente, que se prepara para volver a la tienda en el futuro para devolver el bien. A partir de aquí PCUP partió para el desarrollo de un alma digital de vajilla lavable, que al leer la etiqueta NFC indica cuánto CO2 y material desechable ya se ha ahorrado, permite acceder a descuentos y promociones en productos que se pueden adquirir en la tienda, da acceso a la comunidad de personas en el club o en el evento para mensajería privada y para ofrecer una bebida con un clic. La vajilla vacía retornable inteligente se convierte así en el punto de acceso privilegiado a un canal de comunicación directo con el consumidor, para conocer sus gustos e involucrarlo en campañas de venta adaptadas a su perfil. Las herramientas de visualización de datos, históricos y en tiempo real, y la publicidad de costo por acción permiten a los productores, distribuidores, patrocinadores y puntos de venta desarrollar una relación única e inmediata con la comunidad de referencia, haciendo de la práctica virtuosa una mecánica de conversión a compra.