Propuesta de solución · Retail y automoción

# Venta Asistida Phygital

## Crédito y seguros cerrados en tienda, con un experto financiero remoto en cada punto de venta.

Por Video Quiosco o tableta. Electrodomésticos, telefonía y concesionarios.

---

Preparado para

**[Nombre de la empresa]**

Octubre 2026



IntPowers

El reto

# La venta se decide en el pasillo; el crédito se pierde en el mostrador

El cliente ya ha elegido el producto. Lo que falta es que alguien cualificado cierre la financiación y el seguro en ese momento.

## El recorrido de hoy

1 **Elige el producto**
con el vendedor, en el pasillo

2 **Pregunta por cuotas y seguro**
el vendedor improvisa o remite

3 **Mostrador de financiación**
una persona, una cola

4 **«Lo pienso»**
la venta sale de la tienda

### El vendedor no es financiero

Explica cuotas, seguros y condiciones sin ser su trabajo, con errores y sin cobertura normativa.

### El experto no está en todas las tiendas

La financiera o la aseguradora solo tiene presencia en las tiendas grandes y en horario de oficina.

### La espera enfría la venta

Sábado por la tarde: cola en financiación, el cliente «lo piensa» y no vuelve.

### El seguro no se ofrece

Protección, extensión de garantía o seguro del terminal: sin personal habilitado, no se vende.

**El resultado:** financiación que se cierra fuera de la tienda, o no se cierra, y seguros que nunca se ofrecen.

La solución

# El vendedor vende; el experto remoto financia y asegura

Una tableta en el puesto o un Video Quiosco en la zona de financiación. Al otro lado, un experto habilitado que cierra crédito y seguro en vídeo.

**Hoy**

Cliente → Vendedor → Mostrador de financiación → Sale sin cerrar

Cada paso es una espera y una ocasión de perder la venta.




- El vendedor hace de financiero
- Un solo mostrador de crédito y una cola
- El experto, solo en tiendas grandes y en horario
- El seguro se queda sin ofrecer

- El vendedor pasa al cliente al experto, sin moverse
- Varios puntos atendidos por el mismo equipo
- Cobertura en todas las tiendas y todo el horario
- Seguro ofrecido por personal habilitado, en cada venta

Cómo funciona

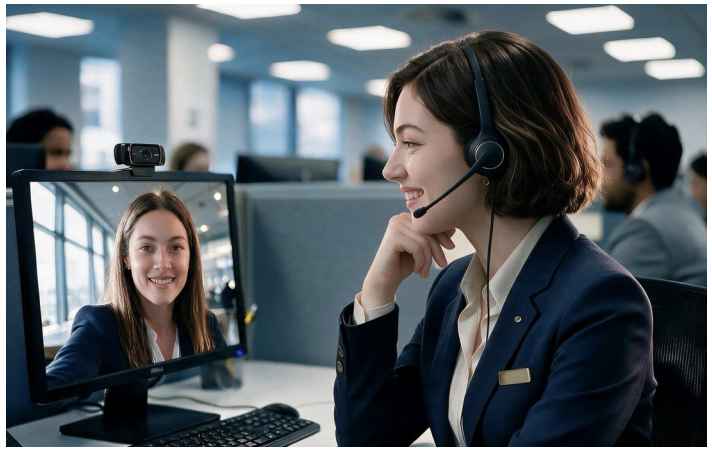
# El vendedor conecta, el experto cierra

La distribución inteligente conecta cada punto de venta con el primer experto disponible del producto que toca: crédito, seguro o renting.



### 1 · En la tienda

El vendedor cierra el producto y pasa al cliente a la tableta o al Video Quiosco.



### 2 · El experto remoto

De la propia cadena, de la financiera o de la aseguradora. Atiende varias tiendas a la vez.



### 3 · Cierre en pantalla

Simulación de cuotas, identidad verificada, firma y grabación de la venta.

---

**No es autoservicio**

Al otro lado siempre hay una persona habilitada.

**No sustituye al vendedor**

Le quita la parte financiera y le deja vender.

**Venta conforme y grabada**

Identidad, consentimiento y grabación con custodia de grado bancario.

Dónde se aplica

# Tres sectores, el mismo punto de venta asistida

Cambia el producto que se financia o se asegura; no cambia el mecanismo ni el equipo remoto.

### Electrodomésticos y hogar

Crédito al consumo en el pasillo, extensión de garantía y seguro de producto en la misma venta.

### Telefonía y electrónica

Financiación del terminal, seguro de pantalla y robo, alta de línea y portabilidad con un experto.

### Concesionarios

Financiación, renting, seguro del vehículo y garantía ampliada desde la mesa del asesor o el escaparate.



La tableta del vendedor: el formato con el que se empieza.

## Tres formatos, una sola red

| | |
|---|---|
| **Tableta en el puesto** | El vendedor la gira hacia el cliente. |
| **Video Quiosco** | Zona de financiación o escaparate. |
| **QR en el expositor** | El cliente conecta desde su móvil. |

El modelo

# La tienda pone el punto; la financiera pone el experto

Interactive Powers conecta a los dos en una sola red. El equipo remoto puede ser de la cadena, de la financiera, de la aseguradora o compartido.

## La cadena o el concesionario

**Pone el punto de venta**

- Tableta o Video Quiosco en tienda
- El vendedor conecta al cliente
- Más crédito y seguro cerrados en el momento
- Menos ventas que «lo piensan»

## La financiera o aseguradora

**Pone el experto**

- Presencia en todas las tiendas sin plantilla en cada una
- Personal habilitado en cada venta
- Operación verificada, firmada y grabada
- Un equipo para toda la red

## Interactive Powers

**Pone la red**

- Distribución inteligente por producto e idioma
- Vídeo, identidad, firma y grabación
- Integración con los sistemas de crédito y CRM
- En producción en banca y seguros desde 2015

**El cliente** sale de la tienda con el producto, el crédito y el seguro resueltos, sin volver otro día.

Cómo empezamos

# De unas tiendas a toda la red, en cuatro pasos

Cada paso se decide con los resultados del anterior. Nada se amplía sin datos.

1

## Diagnóstico

Revisamos tiendas, flujo de financiación, tasa de cierre y horarios descubiertos.

**Se decide** · Qué tiendas y qué productos

2

## Piloto

Tabletas o Video Quioscos en un grupo de tiendas, con objetivos de cierre medibles.

**Se decide** · Si funciona y cuánto vale

3

## Red de tiendas

Un equipo remoto para toda la red, con horario comercial completo.

**Se decide** · Equipo propio, de la financiera o mixto

4

## Más productos

Seguros, renting, tarjetas y servicios de socios sobre la misma red.

**Se decide** · Qué socios y con qué reparto

| Modelo de servicio | Cuota base | Variable | KPI medidos |
|---|---|---|---|
| sin licencias ni infraestructura | por capacidad de atención o por punto | sobre operaciones cerradas por vídeo, opcional | esperas, cierre y venta por punto |

Próximo paso

# Elijamos las primeras tiendas

Una reunión de 45 minutos para elegir las tiendas, los productos y el equipo remoto del diagnóstico.

### Para aterrizarlo, ayuda traer

- Tiendas candidatas y su volumen de financiación
- Tasa de cierre de crédito y seguro hoy, por tienda
- Horarios y días en que falta el experto
- Quién sería el equipo remoto: cadena, financiera o aseguradora


**Interactive Powers**

Atención Phygital y video contact center

interactivepowers.com

Madrid · Miami


IntPowers


Documento confidencial preparado para [Nombre de la empresa]. Base de conversación, no oferta vinculante. Octubre 2026.