

# Aumentando el Ticket Promedio con Profoto

## Métricas de éxito

6 veces

más valor en el ticket promedio de venta

80%

de aumento en ventas



Profoto es un negocio que nació de la pasión por la fotografía del Ing. Pabel Rodríguez, un entusiasta de Chihuahua, México. En 2010, Al notar que no existía una solución completa para adquirir equipo profesional de fotografía en línea desde México, él decidió crearla por sí mismo.

### El Reto

#### Generando confianza en el cliente desde el principio.

Al principio, ser una empresa pequeña y casi desconocida dentro de un nicho que está concentrado primordialmente en la región Bajío del país tuvo sus complicaciones. Mucha gente dudaba al considerar comprar equipo costoso con un proveedor que aún no tenía una reputación muy establecida y no era de una de las ciudades más grandes del país.

### Solución

#### Aliándose con un nombre reconocido para ampliar las modalidades de pago.

Muy poco después de su inicio, Profoto eligió a PayPal como su proveedor de pagos debido al respaldo y confianza que esto les generaba tanto a sus clientes como a ellos, así como la posibilidad de ofrecer meses sin intereses.

### Resultados

#### El ticket promedio incrementó por 6 veces.

“PayPal hizo que fuera sencillo y cómodo para los clientes de Profoto adquirir equipo costoso gracias a los meses sin intereses”, explica el fundador, Pabel Rodríguez, “... desde la adopción de este método de pago, muchos clientes pasaron a ser compradores recurrentes, las ventas incrementaron en un 80% y el ticket promedio se multiplicó por 6 veces.”

“ Para nosotros, PayPal no es solo una herramienta o un procesador de pagos, sino un fuerte aliado comercial con el que continuamente estamos trabajando en conjunto para llegar a mejores y mayores objetivos. PayPal realmente se da a la tarea de conocer tu negocio para así entender qué herramientas pueden ser importantes y útiles para ti. ”

**Ing. Pabel Rodríguez Chao** – Fundador y Director, profoto.com.mx