

## **El futuro del eCommerce y de la multicanalidad, protagonistas de la Primera edición del Partners Club de Worldline**

**Worldline celebró el 17 de marzo, la primera edición de su Partners Club, un evento híbrido cuyo objetivo es impulsar la colaboración con partners actuales y futuros en el momento que comienza la post pandemia, donde el mercado se enfrenta a nuevos y múltiples desafíos que determinarán éxito y el futuro de todo tipo de empresas y negocios**

El evento contó con la participación de Sharan Shah, director europeo de Conectividad y Plugins de Worldline y de José Luis Ferrero, Commerce Lead Iberia de Publics Group.

La pandemia de COVID-19 ha acelerado la transformación digital de instituciones, empresas y negocios e impulsado cambios de todo en ámbitos como la educación, el trabajo, la sanidad, el consumo, el ocio, etc. Entre todos, destaca el fuerte crecimiento de “todo lo online” y la multicanalidad. Dos fenómenos que son temas centrales del evento, potenciados gracias a los desarrollos de Plugins, los facilitadores de las integraciones para los comercios.

Jose Luis Ferrero, comparte “Desde Publicis Groupe, valoramos especialmente la proximidad con nuestros partners y que tengamos una comunicación cercana; mi experiencia personal con Worldline es que siempre están disponibles en el momento que hay que estarlo. Especialmente con la plataforma de pagos solo hay una oportunidad de hacerlo bien. Por lo que, valoramos no solo la amplitud de servicios que ofrece Worldline, sino también su capacidad de respuesta y atención al partner”.

Por su parte, Sharan Shah señala “Gestionar un motor de pagos es como dirigir una escudería de Fórmula 1. Para ganar el campeonato mundial no solo necesitas un coche campeón, sino también dos pilotos excelentes. Siempre hemos tenido un piloto ganador en todos nuestros Partners, y ahora hemos rediseñado nuestro motor ganador y fichado a un nuevo piloto que representará las integraciones plug&play de nuestro moderno stack tecnológico”.

Según Worldline, el momento de pago es un factor crítico en el proceso de venta; en él se frustran muchas compras. Los merchants lo saben y reclaman soluciones de pago sin fricción, que ofrezcan una experiencia Premium a sus clientes.

Por ello, Worldline facilita la creación y la unión de ecosistemas robustos a través de sus asociaciones. Gracias a la integración de desarrollos tecnológicos ofrecidos por diversos actores del sector, como los proveedores de software (ISV), organizaciones de ventas independiente (ISO), agencias digitales e integradores de sistemas, se garantiza el éxito de las ventas online y la experiencia de pago que exigen los clientes.

## Ecosistema Worldline

El ecosistema de Worldline aporta know how y máximo expertise en pagos y soporte, una experiencia de pago altamente satisfactoria para los consumidores, una pasarela de pagos y servicios de adquirencia y liquidación de fondos líder, máxima estabilidad de la plataforma, protección antifraude y la gama más amplia del mercado de métodos de pago y conexiones de adquirencia.

## Partner preferido

Desde hace años Worldline es el partner preferido de profesionales y empresas que participan directa o indirectamente en el ecosistema de pagos, colaborando en el crecimiento de sus negocios y su éxito. En este objetivo, Worldline ayuda a sus partners a llegar a más clientes, aumentando el rendimiento de los pagos y brindándoles soporte en su día a día. Y lo hace uniendo las ofertas y trabajando con ellos para proporcionar el mejor servicio a sus clientes.

Mercedes Gómez Varela, Iberia Senior Channel Manager de Worldline destaca “nuestra filosofía de partnerships se basa en dos pilares: el WIN-WIN y las relaciones a largo plazo. Nos dedicamos a crear un ecosistema de Partners con la misma visión, facilitar la operativa de los eCommerce y empujar su crecimiento desde nuestras diferentes áreas de expertise”.

Además de asegurar un rápido crecimiento, Worldline ofrece a sus partners oportunidades exclusivas de formación, con vídeos, webinars, documentación técnica... También facilita soporte especializado basado en su experiencia técnica y control del fraude y proporciona leads y oportunidades de marketing conjuntas a la vez que recompensan las prescripciones. A todo ello se añaden las actualizaciones constantes de su plataforma, con las últimas novedades y cambios normativos.

## Partners satisfechos

Según una encuesta reciente, los partners de Worldline destacan la flexibilidad y adaptabilidad de la plataforma, la integración inmediata de nuevos métodos de pago, la comunicación directa y rápida y una gama de soluciones de pago que responden a las necesidades de los comercios en diferentes sectores y países, un soporte rápido y con capacidad de respuesta, que encuentra soluciones a los problemas en el 99% de los casos y la posibilidad de integración con otras plataformas que permite a ambas partes acceder a una gama de clientes a los que sería difícil acceder de otra forma.

La estrategia de partners de Worldline quiere llegar a todos los actores del sector e informar al ecosistema de socios sobre las características, funcionalidades, ventajas y beneficios de su plataforma para que puedan ofrecerla a sus clientes: los merchants, acabando así con una visión reducida y, a menudo, sesgada de los servicios de pago que perjudica a los comercios.

## Optimizar la conversión

Worldline ofrece un entorno de pago amigable, intuitivo, fácil de usar y sin fricciones, diseñado y con las funcionalidades adecuadas para optimizar la conversión. La pantalla permite textos y look & feel personalizados, tiene diseño responsive, dispone de botón “recuérdame” y está disponible en 28 idiomas, unas características que facilitan una conversión probada y optimizada.

La plataforma ofrece métodos de integración rápidos, flexibles y seguros, que incluyen plugins de las principales plataformas de eCommerce, página de pago alojada y API personalizada para casos de uso avanzados. Además, si se requieren métodos de integración adicionales, Worldline los da. A todo lo anterior su suma un cumplimiento estricto con la normativa PCI-DSS, con PSD2 / SCA y con GPDR.

**Datos de contacto:**

Jennifer

620 059 329

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas E-Commerce Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>