

## **El pago aplazado online, la respuesta para no perder ventas**

Una de las debilidades de las pymes a la hora de tener una tienda online es poder luchar contra las ofertas que lanzan los grandes gigantes de la venta online en Internet. Además cuentan con líneas de financiación que muchas veces no están al alcance de los pequeños negocios. Pero implantar el pago aplazado online puede ser la respuesta para no perder ventas, ya que es algo que la pequeña empresa también puede facilitar.

Especialmente es de utilidad a medida que el coste de venta es más elevado. Lógicamente para una tienda online cuya venta media se sitúa en 20€ no va a suponer una gran diferencia, pero si para aquellos que venden productos o servicios de un valor más alto. Los clientes que hasta ahora accedían a estas tiendas online podían buscar dividir el pago en varias cuotas a través de la financiación de la propia tarjeta, pero no suelen ser unas condiciones muy ventajosas.

También se puede acudir a algún tipo de crédito rápido, pero siempre tienen gastos de apertura, comisiones elevadas, etc. Pero sobre todo supone una decisión de compra aplazada, que el cliente no toma justo en el momento en que desea adquirir el producto. Quiere comprar algo, pero no puede o no le va bien afrontar el gasto total en un sólo pago.

Es en estos casos cuando abrir una línea de financiación que nos permita ver que podemos adquirir dicho producto, pagarlo en 3, 6, 12 cuotas y que el desembolso mensual que vamos a realizar es mucho menor acaba por convencer a muchos clientes en la web. El deseo del cliente hace que el pago que va a realizar le duela menos en el bolsillo, aunque realmente pagará más que si hiciera un único pago.

Lo interesante es que el cliente pueda acceder de una forma rápida a dicha financiación, sin tener que aportar una gran cantidad de documentación y con un interés que no sea muy elevado. A veces para las cantidades pequeñas, puede parecer una cantidad moderada, pero si lo traducimos a porcentaje puede resultar algo disparatado.

Este tipo de herramientas nos permiten aumentar ventas, pero también el valor medio de los pedidos. Por último se puede utilizar también como una herramienta de marketing en determinados momentos, al igual que hacemos con la política de envíos, creando campaña de envío de paquetes gratuitos, se pueden subvencionar los intereses total o parcialmente para que resulten más atractivos para el cliente final.

La noticia El pago aplazado online, la respuesta para no perder ventas fue publicada originalmente en Pymes y Autonomos

**Datos de contacto:**

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>