

Las soluciones de comercio unificado de Worldline ayudan a los retailers a optimizar sus procesos de pago para combatir la inflación

Aumentar las ventas y evitar los abandonos en el momento de pago son objetivos claves de los comercios en la actual situación de crisis que vive el retail, agravada por una inflación que no para de crecer. En España el dato se sitúa por encima de los dos dígitos, cifra que no se veía desde 1984. Según un estudio de OCU, se están produciendo subidas de más del 40% en alimentos básicos, por ejemplo, con una subida media del 15,2% de la cesta de la compra

En este contexto, Worldline como proveedor de la solución Worldline Retail Suite, permite a los retailers facilitar la experiencia de compra de los clientes y su conversión gracias a su capacidad omnicanal y a la tokenización, facilitando la venta en cualquier momento y lugar.

Esta innovación optimiza el funnel de pago, basada en una solución multivisa fiable y global, cuenta con servicios digitales y gestión del fraude, reduciendo así el volumen de abandonos de los carros de la compra, gracias a la oferta de un monedero local y métodos de pago prepagados. Actualmente, ofrece conexión con 30 adquirentes locales y transfronterizos que cubren más de 20 países en Europa.

Además, las soluciones mPOS/SmartPOS/SoftPOS Android integradas permiten realizar el pago en el punto de interacción con el cliente, sin necesidad de pasar por caja, combinando una experiencia digital y una solución de pago segura en un solo dispositivo.

Aumenta las tasas de conversión y el tamaño medio de la cesta

Tanto si se trata de un gran retailer con presencia internacional, nacional o de grandes almacenes, Worldline cubre todas sus necesidades: aceptación en tienda, online y omnicanal con capacidades de adquirencia internas y servicios de valor añadido. Además, de sus completas funcionalidades y ventajas, la solución se integra fácilmente, ofrece un manejo intuitivo y sencillo, es escalable y su coste es asumible por cualquier comercio con un retorno acelerado, al aumentar las ventas y el tamaño de la cesta.

Personalización y para todos los canales de venta

Frente a las necesidades específicas de los retailers relativas a aplicaciones de pago, tipos de transacciones o conexiones de adquirencia local, es clave una solución flexible, que personalice su plataforma interna y ofrezca soporte para cualquier integración compleja. También es crucial la integración de todos los canales de venta: tienda física, e-commerce, comercio móvil y omnicanal para mejorar la experiencia del cliente y multiplicar las opciones de venta.

Según indica Miguel Álvarez, Sales Director Worldline Merchant Services Iberia, "Worldline Retail Suite satisface el servicio de aceptación de pagos para todos sus canales de venta (tiendas físicas, e-

commerce, APP, call center) con un enfoque simplificado de proveedor único. Worldline Retail Suite presenta grandes ventajas: fácil de integrar con la caja y entornos web, precio atractivo, escalabilidad y Robustez. Ofrece una visión centralizada a través de un back office unificado, donde realizar devoluciones de cualquier canal, por ejemplo, donde consultar y extraer informes financieros, implementar procesos de reconciliación".

Datos de contacto:

Jennifer

620 059 329

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

Categorías: [Finanzas](#) [Sociedad](#) [Consumo](#) [Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>