

Siete soluciones clave de medios de pago para el éxito del Retail

Según la multinacional Worldline, líder en medios de pago, este entorno evoluciona sin parar y billones de operaciones se producirán de forma intensa, convirtiéndose en una máxima año a año para el sector

Además, la economía digital y los gobiernos impulsan la desaparición paulatina del dinero en efectivo y eso lleva a la necesidad de una reestructuración de los medios de pago, tanto a nivel de frontend como de backend.

El sector retail es uno de los más interesados en el desarrollo e implantación de soluciones clave que los lleven al éxito, que les permita destacar y también que les facilite instalarse de forma intensa en un entorno tecnológico pleno. Por todo ello, Worldline identifica como esenciales el desarrollo de siete soluciones clave para los retailers, para el aumento de las ventas, la fidelización de clientes y el pleno desarrollo de sus negocios que son: la omnicanalidad, disponibilidad de soluciones de pago internacionales, Android en terminales de cobro, interacción con los clientes (Smart Engage), comercio con movilidad (Tap On Mobile), backup de la adquirencia, y aceptación de pagos offline.

Combinar los diferentes canales de venta

Desde hace años, la omnicanalidad es una demanda emergente en el retail. La cobertura del canal in-store y e-commerce permite interactuar con los clientes en distintos canales de venta de una manera sencilla, en un momento en el que la mayoría de los comercios disponen de venta presencial y online.

La clave está en ofrecer una experiencia omnicanal holística que permita una consistencia total en los procesos de pago. Sea cual sea el canal de venta, el cliente debe disponer de todas las modalidades de pago disponibles en el mercado, disfrutando de una visión unificada y una experiencia única.

Mercado transnacional

Las grandes marcas y, cada vez más, las no tan grandes, se enfrentan a un mercado que diluye las fronteras y que permite encontrar clientes en cualquier parte del mundo. Una nueva realidad que exige disponer de soluciones de pago internacionales, integradas en los sistemas de venta del comercio, utilizando los medios de pago preferidos por los consumidores de cada país.

Los merchants demandan una solución única que les cubra todos los países de Europa, lo que les facilita una implantación y un despliegue acelerado y con menos costes, porque no tienen que integrarse con un operador local, volverse a integrar, u homologarse de nuevo, utilizando la misma solución en diferentes países.

Terminales móviles Android de venta y pago

La utilización de Apps de venta en terminales Android (smartphones, tablets, etc.) está revolucionando

los sistemas de venta, la atención al cliente y el pago. Gracias a ellas, cualquier vendedor puede iniciar y/o cerrar una venta sin necesidad de pasar por un mostrador, puede consultar disponibilidad y características del producto, emitir albaranes o facturas, o tomar comandas en un restaurante. Android ofrece un sistema operativo abierto y que permite tener en un único dispositivo el sistema de venta y el sistema de cobro del comercio. Además, permite que el merchant pueda desarrollar sus propias aplicaciones y utilizarlas en ese dispositivo.

Cliente empáticos

Smart engage es un sistema de interacción en tiempo real con el cliente mediante encuestas, basado en el propio terminal de pago, que permite crear y realizar preguntas personalizadas a los clientes, compartir códigos QR para redirigirlos a páginas web externas y descargar sus aplicaciones, y también, optimizar ofertas de marketing. De esta manera, el comercio conocerá mejor a sus clientes y logrará mayor engagement y un flujo de compra más optimizado, además podrá dotar a sus proveedores de información de valor sobre sus productos e, incluso, realizar campañas publicitarias y monetizarlas.

Los sistemas como este están diseñados para optimizar el tiempo de pago al interactuar con los clientes en el momento más adecuado y a través del terminal preferido. Smart Engage refuerza la relación con los clientes, es amigable y poco invasivo, con un lenguaje sencillo y muy gráfico: emoticonos, códigos QR, videos, fotos, publicidad, ofertas, etc.

Pago móvil

Tap On Mobile transforma cualquier teléfono inteligente o dispositivo tablet en un avanzado punto de venta. Optimiza las transacciones presenciales, mejora la satisfacción del cliente y potencia la eficacia en los procedimientos de compra y pago. Resulta ideal allí dónde el volumen de pago con tarjeta no es muy alto.

No requiere hardware adicional, al utilizar este software en los terminales de pago tradicionales. Aporta potentes herramientas y funcionalidades que mejoran el recorrido del cliente. Además de reducir colas y aumentar las ventas, mejora su fidelización, gracias a una experiencia de compra personalizada y moderna, fluida y cada vez más contactless, con diferentes opciones de pago digitales.

Backup de Adquirencia

Tras las dos caídas sucedidas de Redsys en España, en noviembre de 2023, el Backup de Adquirencia cada vez es más demandado, fundamentalmente porque da continuidad al servicio en caso de una caída que normalmente afecta a los cajeros automáticos, los sistemas de pago, Bizum, etc. Consiste en enviar las transacciones a otro centro autorizador para que se puedan efectuar. Worldline, además, puede ofrecer condiciones de adquirencia en el caso de que el banco, en ese momento, no quiera tramitar las transacciones.

Pagos offline

Es otra solución de continuidad e intermedia respecto del backup de adquirencia. En caso de que el terminal no tenga salida, por las razones que sean, se convierte en un dispositivo autónomo y es capaz de autorizar una transacción y guardarla en local que, cuando recupera conexión, se reenvía al banco.

Es una solución que existe desde hace años, pero que se utiliza poco por temas de riesgo, por ello se acuerda un límite con el banco en función del tipo de negocio, la actividad comercial, etc. Además, se incluyen otras condiciones para evitar riesgos en caso de que se produzca un fraude o una pérdida.

Los sistemas de pago offline pueden saltar, dependiendo de dónde esté la caída, en cualquiera de los pasos por donde puede pasar una transacción. Tanto el backup de adquirencia como el pago offline permiten que el comercio siga vendiendo en cualquier situación y el objetivo es lograr el mayor porcentaje de aceptación. Los grandes retailers son quienes más los demandan porque no pueden permitirse tener el local lleno y no poder cobrar a la gente.

Durante más de 40 años, Worldline ha estado mejorando continuamente los productos y servicios de pago que ofrece a sus clientes y estas siete necesidades son un foco importantísimo para sus soluciones destinadas al retail.

Datos de contacto:

Jennifer
Worldline
620059329

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

Categorías: [Nacional Finanzas Madrid Emprendedores Consumo Otros Servicios Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>