

Hacer cola para pagar es una de las principales causas de abandono de la compra

Según Worldline, más del 70% de las transacciones online se frustran en el momento del pago. Una situación que se refleja en las tiendas presenciales, donde las largas colas en las cajas pueden llevar a los usuarios a abandonar su compra hasta en un 80% de los casos. Los usuarios demandan experiencias de compra rápidas y sin fricciones y su nivel de paciencia es cada vez menor

Las incipientes posibilidades tecnológicas han generado un nuevo modelo comercial donde el vendedor se transforma en asesor de compras, ofreciendo un servicio personalizado que incluye aceptar pagos en el momento, combinando la experiencia online y la física, y ofreciendo una experiencia de pago que beneficiará tanto a los comercios como a los consumidores.

Escanear y pagar

A nivel de opciones de pago basadas en el móvil, se encuentra Scan & Pay que permite al cliente escanear un código QR relacionado con el producto utilizando una aplicación. El pago se realiza a través de la aplicación del comercio, lo que elimina la necesidad de un servicio de caja y a su vez las colas, devolviéndole poder y autonomía a los clientes, siendo ellos los que deciden el tiempo que tardan en un comercio y el momento del pago.

Sistema tradicional de movilidad para pagos (MPOS)

Otra forma de ganar movilidad son los denominados sistemas MPOS (Mobile POS) que se utilizan para procesar las transacciones, pero funcionan a través de un punto de venta móvil integrado con la aplicación del comercio. Los vendedores pueden ir equipados con un dispositivo (MPOS) que actúa como un TPV, a través del cual, el cliente realiza el pago desde su móvil o con tarjeta. De esta manera, el mismo vendedor es quien ejecuta el cobro desde cualquier punto de la tienda. Pero en la práctica han sido más complejos de utilizar, ya que se debe añadir un dispositivo extra a la solución y en algunos casos se debe incluir impresoras.

Movilidad en pagos sin Hardware

Es entonces cuando surge la gran demanda de los comercios por disminuir su inversión en CAPEX. Su complejidad en el desarrollo hace que pocas empresas de pagos lo hayan puesto en marcha, pero desde 2021, Worldline dispone para sus clientes de una solución de movilidad basada en Software disponible para dispositivos Android y que ya se está implementado en diferentes clientes en Europa.

El elemento común de todas estas formas de pago es la movilidad en la tienda. Al no existir zonas de caja se evitan las aglomeraciones y las colas, permitiendo a los clientes pagar en cualquier punto de la tienda, ya sea con un asesor de ventas, a través de una aplicación móvil o de un terminal portátil.

“La movilidad en la tienda es la clave para personalizar el proceso de compra, evolucionando el rol del asesor de ventas dándole total libertad en la tienda y de este modo poder ofrecer un servicio 100%

personalizado al cliente, impactando e incluyendo en la decisión de compra”, señala Miguel Álvarez responsable de ventas de Worldline Iberia. “De esta manera, el proceso de pago trasciende de una simple transacción y se convierte en una oportunidad para forjar una relación más profunda con el cliente, mejorando y potenciando las ventas cruzadas”.

En conclusión, los consumidores continúan exigiendo formas más rápidas y convenientes de pagar en los comercios. Muchos negocios de retail ya se están adaptando para satisfacer estas solicitudes, brindando los servicios que los clientes necesitan para poder pagar sobre la marcha, sin la necesidad de esperar en una fila. Por lo tanto, inevitablemente, los días de cola están contados y los comercios que no se adapten a las demandas de los clientes, reduciendo las barreras de pago, corren el riesgo de perder ventas.

Datos de contacto:

Jennifer
620059329

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

Categorías: [Nacional](#) [Entretenimiento](#) [Consumo](#) [Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>