

La
TRIBUNA

consejo internacional
expertos

¿Por qué te interesa aceptar transferencia bancaria en tu tienda online?

Womenízalo

Recomendar

Tweet

0

0

Share



Por **Ana Rosiris Castro**, especialista en marketing, comercio electrónico y experta en el Consejo Internacional de Expertos de Womenalia.

El pago estrella en el comercio electrónico es la **tarjeta de crédito**, pero existe un gran número de personas que pagan con transferencia. A pesar de que desde mi punto de vista es engorroso e inseguro para el cliente, te recomiendo que lo aceptes en tu tienda.

¿Qué quiere tu cliente en el momento de pagar?

El momento justo donde tu cliente selecciona el **método de pago** es algo crucial. Allí es donde le entran los nervios y hace una reflexión sobre si se siente seguro o no. Y en gran medida allí puedes ganar o perder una venta. Sobre todo en personas que están comenzando a comprar en internet, la **transferencia** bancaria les ofrece una falsa seguridad. Creen que de ese modo no te darán su número de tarjeta de crédito o débito y así no podrás hacerles cargos fraudulentos. Por ello **se sienten seguros** pagando con transferencia bancaria.

¿Cómo es el **proceso** cuando alguien paga con **transferencia**?

Éste es un caso típico, que dependiendo de la tienda podrá variar.

La
TRIBUNA
consejo internacional
expertos

Como Cliente una vez que le damos al botón pagar:

1 Introduzco mis **datos**.

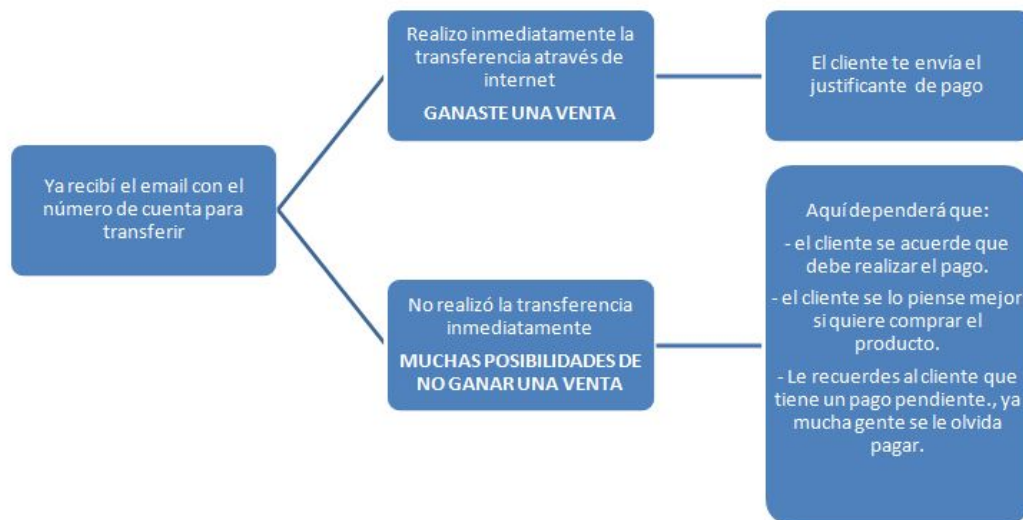
2 Selecciono **método de envío**.

3 Selecciono **método de pago**, en este caso transferencia bancaria.

4 **Confirmo** el pedido y hago clic en pagar.

5 Me llega un correo electrónico con el **número de cuenta** al que debo transferir. Y si la tienda está peor montada no envía el email sino que lo solo muestra en pantalla para que lo copie.

... Aquí hay 2 situaciones que pueden pasar:



Si el cliente pagó y te lo comunica deberás comprobarlo antes de realizar el envío.

Como verás hay posibilidades que la transacción no se realice, pero a pesar de ese riesgo te recomiendo que aceptes entre tus formas de pago la transferencia bancaria.

¿Por qué?

Porque los nuevos clientes que aún no confían en ti y que sientan esa falsa seguridad al pagar con transferencia, se sentirán confiados y te pagarán con esta forma de pago. Sino la tuvieras probablemente no te comprarían.

Además:

Para ti no hay riesgo, sino te pagan no envías. No supone un coste para ti.

Si tienes una tienda bien montada esta aceptará varios métodos de envío, por lo que no tendrás que hacer nada especial tu tienda.

¿Por qué algunas empresas ofrecen descuentos si el cliente paga con transferencia bancaria?

Entre tú yo, lo que más te conviene es que te paguen por transferencia porque tiene **0 comisiones** para ti (en la mayoría los casos). Y puede ser una ventaja competitiva ofrecer un descuento a cambio que te paguen con transferencia. En el caso que quieras hacer una promoción calcula que el descuento sea menor que la comisión que pagarías si cobras con tarjeta de crédito.

Lee este pequeño análisis de las otras formas que tienes para cobrar, y reflexiona:

Paypal, podrás cobrar con tarjeta de crédito pero la comisión es de 3,4% +0,35€ por transacción (tarifa publicada en su web 06/05/2013). Lo que supone que si vendes un producto de 100€ tendrás que pagar a Paypal 3,75€, y tu dinero no estará en tu cuenta bancaria hasta que solicites a Paypal que te lo transfiera.

TPV Virtual que te proporcione tu banco. Aquí negocias las condiciones, en algunos casos tendrás que hacer un pago mensual y en otros no, pero la comisión por lo general es menor que Paypal. Supongamos que tienes un 2,5% negociado con el banco, entonces para un producto de 100€ pagarás 2,5€ + el prorrateo del pago mensual en el caso que lo tengas. El dinero pasará a tu cuenta pero en caso de reclamaciones te lo podrían descontar de tu cuenta.

Contrareembolso: para ti el peor de todos, porque tienes el riesgo de pagar el envío y que el paquete venga de vuelta con lo que perderás dinero. La mensajería te pagará dependiendo de lo que tengas negociado, por lo general 1 vez al mes.

Otros intermediarios bancarios estilo Paypal como puede ser **Google Checkout**, MooneyBooker (ahora **Skrill**) entre muchos que existen.

Pago telefónico: en este tienes posibilidades que tu cliente se arrepienta de pagar como en la transferencia, además que tendrás que tener un TPV que te permita el pago telefónico, una persona que atiendas las llamadas y un horario de atención al cliente. Las comisiones y condiciones las negocias con el banco como en el caso del TPV Virtual.

En resumen...

Ventajas

- El dinero lo tendrás en tu **cuenta bancaria** y no podrán sacarlo de tu cuenta a menos que así tú lo decidas.
- No tiene costes para ti. **0 comisiones.**
- El **riesgo** lo corre el **cliente.**
- Podrías usar estas ventajas para **ofrecer descuentos** si te pagan con transferencia.
- Tienes **más posibilidades** que te compre el novato en compras por internet y gente que no tiene tarjeta de crédito.

Desventajas

- La venta es posible que **no se cierre** porque el cliente se arrepienta o se le olvide pagar.
- Supone una **gestión extra** para ti, porque si pasados un día o 2 el cliente no te ha enviado el justificante de pago lo recomendable es que lo contactaras.

Tú decides, y sé feliz vendiendo en Internet.

Consulta a la experta



Ana Rosiris Castro, miembro del Consejo Internacional de Expertos de Womenalia, es se define como Impulsadora de Negocios en Internet. Asesora a sus clientes a abrir o mejorar su tienda online; a fidelizar y captar más clientes para negocios en Internet y resolver dudas sobre curso online.

*Los artículos que aparecen en La Tribuna del Consejo van firmados por sus respectivos autores, que son los responsables exclusivos de las opiniones allí vertidas. Womenalia no tiene por qué suscribirlas.

Womenízalo

Recomendar

Tweet 0

0

Share

Con la colaboración de:



Secciones

- Inicio
- Perfil
- Grupos
- Eventos
- Empleo
- Guía

Más información

- Sala de Prensa
- Condiciones de uso
- Política de privacidad
- ¿Cómo nace Womenalia?
- Nuestra misión
- El equipo de Womenalia
- Publicidad en Womenalia

Síguenos



Facebook



Twitter



Youtube



LinkedIn

Sello de confianza

