

Garantizando Cada Transacción con MISOFA.MX

Métricas de éxito

100%

de aceptación de compra

30%

de aumento en ventas

Pese a ser una marca muy nueva, MISOFA.MX está respaldada por 30 años de experiencia en la fabricación de salas y sillones. Manuel Pérez Rocha y su equipo solían fabricar exclusivamente para las principales mueblerías de México y algunas del extranjero, pero en noviembre de 2019 encararon el reto de comercializar ellos mismos vía internet.

El Reto

Encontrando al procesador de pagos ideal.

Tras un tiempo considerable de planeación, MISOFA.MX salió al mercado a finales de 2019 con un sitio que le permite al cliente personalizar su sofá a su gusto. Sin embargo, el sistema de pagos que habían implementado presentó varias fallas desde el principio. Durante los siguientes días y meses intentaron varias soluciones, pero hasta el 50% de las transacciones seguían fallando por diversas razones.

Solución

Aliándose con un nombre reconocido para garantizar cada transacción.

Muchos clientes habían preguntado por PayPal como método de pago. Manuel y Juan Jo Hernández (Director de Estrategia) encontraron que implementar PayPal podría ser un proceso sencillo y que podían ofrecer Meses sin Intereses. En Mayo de 2020, decidieron hacer el cambio.

Resultados

Transacciones garantizadas y aumento en ventas

A partir de implementar PayPal, las transacciones rechazadas por fallas técnicas se convirtieron en un problema del pasado. Además, aunado al incremento de demanda por los días de Hot Sale, las ventas de MISOFA.MX incrementaron en un 30% desde la implementación. Para Agosto del 2020, las ventas por PayPal ya representaban un 30% de la facturación total de la compañía, pese a haber hecho el cambio solo meses antes.

“ Con PayPal vimos un cambio radical... nos trajo un 100% de aceptación de compra, contra un 50% de nuestro proveedor de pagos anterior. ”

Juan Jo Hernández – Director de Estrategia, misofa.mx