

Planifica con sentido común para tiempos poco comunes

Cómo ayudar a que tu negocio resista y prospere durante una recesión económica con la plataforma de pago correcta.



Planificar el mañana para enfrentar la incertidumbre de hoy.

Es imposible predecir el futuro, pero sí puedes hacer planes con base en un buen análisis del presente. Si echas un vistazo a los titulares y estos te dicen que la inflación persistente y los presupuestos ajustados indican una probable recesión económica, no eres la única persona que lo nota.

Una encuesta reciente del Conference Board reveló que el 93% de los líderes empresariales se preparaban para una recesión en los próximos 12 a 18 meses.¹ Y con la inflación afectando desde alimentos hasta combustible, la confianza del consumidor se hundió a un mínimo histórico durante el verano, según un estudio de McKinsey.²

Existen factores comerciales que no puedes controlar, lo que hace que la planificación de lo que sí puedes manejar sea aún más urgente cuando las previsiones económicas no lucen del todo bien. Ahora es el momento de asegurarse de que tu plataforma de pago brinde resiliencia y fomente la innovación sin importar lo que depare el futuro.



Prioriza las necesidades de tu negocio según lo que quieran tus clientes.

La primera etapa de un proceso de planificación y priorización es decidir el orden en que se abordan los desafíos. Pero en un panorama empresarial, donde las condiciones económicas, la tecnología y las preferencias de los clientes evolucionan constantemente, establecer prioridades puede ser complicado. Cuando los objetivos son cambiantes, es difícil mantenerlos en la mira.

A veces puede ser útil saber qué quieren tus clientes antes de elaborar una lista de prioridades y asignar presupuestos.

Por otro lado, saber lo que no quieren tus clientes también ayuda bastante.

IDC encuestó recientemente a los clientes para conocer mejor sus prioridades y preferencias; los resultados pueden guiar a las empresas a adaptar su estrategia de pagos este año.³ Aplicar ajustes calculados con mayor precisión en los sistemas de pagos, permiten a los negocios obtener mayores retornos de inversión en un momento en que los presupuestos se están ajustando.

Estas son las 5 principales frustraciones para los compradores en línea:

- 1 No conocer el costo final antes de llegar a la página de pago
- 2 No poder comunicarse con el Servicio de Atención al Cliente
- 3 Falta de disponibilidad y visibilidad del inventario
- 4 Experiencias en línea que requieren demasiados clics
- 5 Que su método de pago preferido no se acepte al finalizar la compra

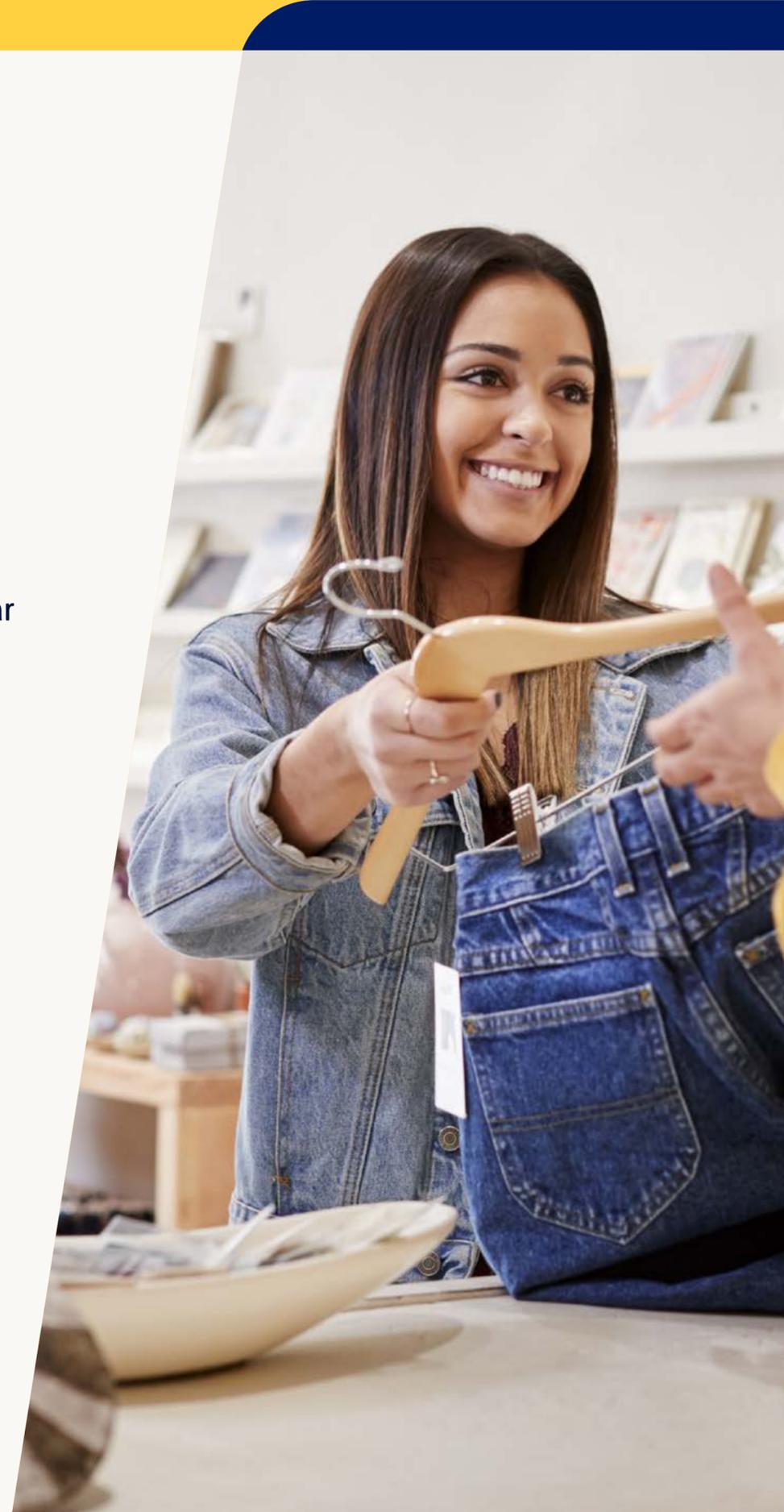
No todos los obstáculos mencionados para lograr una experiencia de compra fluida pueden resolverse con solo cambiar el sistema de pagos. Pero una solución de plataforma integral puede ayudar a las empresas a generar más conversiones, aumentar la participación y forjar vínculos de confianza más profundos con los clientes.

La gente quiere opciones. Desea una variedad de productos, canales y formas de pago.

Por eso, lo diseñamos lo más simple posible para que los negocios acepten pagos de PayPal, tarjetas de crédito, carteras digitales y pagos locales en una única integración fácil de administrar. PayPal supera a otras carteras digitales hasta en un 60% en las tasas de conversión,⁴ lo que significa que podemos ayudarte a generar ingresos a pesar de los obstáculos

económicos que amenazan con desacelerar el crecimiento.

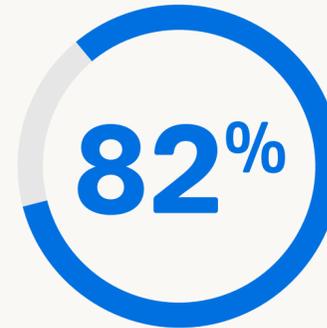
PayPal ofrece a las empresas una visibilidad integral de los pagos, así como los informes detallados necesarios para validar y confirmar las transacciones en tiempo real.



¿Por qué arriesgarte? Protege el negocio que has construido.

Si nos guiamos por los periodos anteriores de incertidumbre económica, las empresas pueden esperar un aumento en fraudes este año. No obstante, la expectativa de más delitos en los canales de compras digitales presenta a los negocios la oportunidad de reforzar la gestión de riesgos y destacarse de la competencia al ofrecer lo que buscan los clientes.

Considera los hallazgos de IDC:⁵



de las empresas confían poco o mucho en tener garantizada la seguridad de su sitio de eCommerce.



de los clientes confían en que los sitios donde compran mantienen seguros sus datos de pago.



de las empresas consideran que la seguridad de sus datos de pago es una de las prioridades de inversión en línea, a pesar de que los clientes la consideran una de las principales prioridades.

El abismo entre la prioridad del cliente y la inversión comercial es un territorio fértil para que las empresas se distingan. Al adaptarse rápidamente a los cambios en los patrones de fraude, PayPal garantiza que la seguridad no afecte a la facilidad de pago ni a las transacciones legítimas. La automatización reduce la cantidad de tiempo que los comercios invierten en disputar contracargos y, como la flexibilidad es fundamental, PayPal simplifica la integración con otros servicios antifraude y proveedores secundarios de bóvedas digitales de almacenamiento de datos.

Además, la interfaz de pagos integrada reúne los requisitos para validar el cumplimiento de la normativa PCI nivel SAQ A, mientras que la solución 3D Secure 2 ayuda a garantizar que tus transacciones cumplan con los requisitos de Autenticación reforzada de clientes de PSD2.

El fraude y el riesgo seguirán adaptándose a la par de la evolución del ecosistema digital, pero tener un socio con conocimientos extensos de datos, herramientas de Machine Learning y experiencia global, ayuda a que tu negocio se mantenga a la vanguardia.

PayPal es la marca más confiable a nivel mundial para mantener segura la información financiera.⁶

Soluciones personalizadas. Diseñadas para tu negocio.

Al igual que las condiciones económicas, los negocios también cambian y tienen diferentes necesidades en diversas fases de su evolución.

PayPal ofrece la capacidad de construir una red de comercio personalizada para esas necesidades cambiantes. Al tener a PayPal en el centro de tu infraestructura, tu empresa se posicionará para encontrar nuevas fuentes de ingresos y desarrollar resiliencia, incluso cuando incursiones en nuevos canales, mercados y socios.

Al unificar la información de pagos de todos tus canales, puedes tomar decisiones más inteligentes rápidamente gracias a los reportes de datos completos. Nuestros equipos de soporte global cuentan con experiencia técnica y comercial para brindar soluciones del mundo real adaptadas a las necesidades actuales de tu negocio.



PayPal en cifras:

+429

millones de titulares
de cuentas activas

+100

divisas

+200

mercados
globales



**La resiliencia está en nuestro ADN.
Con más de 20 años a la vanguardia
de los pagos en línea, PayPal tiene
la experiencia para ayudarte a
resistir lo que venga en el 2023.**

Visita nuestro centro de planificación
para este año y descubre más formas
de crear un negocio resiliente.



