

TIPS PARA MAXIMIZAR TUS INGRESOS EN TEMPORADA ALTA

Quizá te parezca que aún es muy pronto para ocuparte de los hot sales, los Cyber Monday, o incluso de las ventas navideñas. En realidad, hay muchas cosas que puedes y deberías hacer ahora para **maximizar tus ingresos, proteger la reputación de tu marca y mejorar la experiencia que ofreces a tus clientes.**

3 motivos por los cuales los clientes dejan de usar sus credenciales

- Rechazo de transacciones legítimas**
Esto tiene un enorme impacto tanto para los comercios como para los emisores, ya que por esta causa pierden para siempre al 43% de sus clientes. En EUA, 33% de los consumidores no están dispuestos a volver a comprar en una tienda luego de un falso rechazo.¹
- Transacciones fraudulentas**
15% de los consumidores víctimas de fraude cambia su forma de pago y/o compra menos online.²
- Mala gestión de los contracargos**
Esto genera malestar entre la persona que está comprando y el emisor o el vendedor, y hace que el cliente cambie su método de pago o no vuelva a comprar allí, lo que acarrea efectos económicos a largo plazo.



Prácticas esenciales para una experiencia de compra online segura y conveniente

ACEPTA MÁS TRANSACCIONES LEGÍTIMAS



1 Aumenta los índices de autorización de las transacciones legítimas

Emisor: Esto puede ayudarte a mejorar la satisfacción del cliente, el volumen de pagos y la cantidad de transacciones. Adopta y ajusta reglas de autorización en tiempo real periódicamente para aprobar la mayor cantidad posible de transacciones legítimas y minimizar los fraudes.

Adquirente: Implementa una solución de prevención de fraude de varias capas que impida que los cibercriminales aprovechen algún punto débil en los sistemas de pago. De este modo, ayudarás a los comercios a proteger y aumentar sus ingresos.

MINIMIZA LAS TRANSACCIONES FRAUDULENTAS



2 Evita el bloqueo de credenciales

Si los clientes tienen sus credenciales bloqueadas y no pueden usarlas para transacciones internacionales o de eCommerce, buscarán otras opciones de pago. En lugar de bloquear las credenciales, adopta servicios de token para proteger los datos de tus clientes en todos los dispositivos conectados.



3 Ofrece alertas de compra

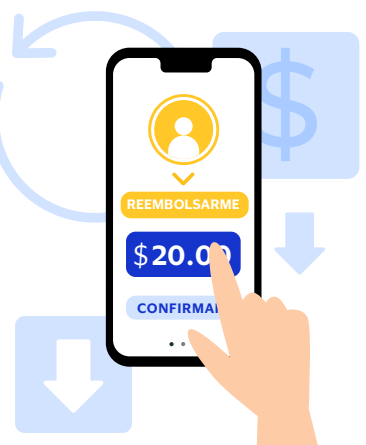
Suscribe a los consumidores a tu servicio de alertas de compra para generarles mayor confianza y permitirles identificar rápidamente las transacciones no reconocidas. Envía notificaciones de pago casi en tiempo real por mensaje de texto al móvil de los consumidores, para que puedan verificar rápidamente de qué productos y servicios se trata.

MEJORA LA GESTIÓN DE CONTRACARGOS



4 Ofrece una experiencia fluida y de autonomía al cliente

Muchas veces, tus clientes necesitan ayuda para resolver algún problema y quieren una solución rápida y sin fricción. Ofreceles servicios que faciliten la resolución de contracargos, como chats, enlaces específicos, o alguien a quien recurrir. Recuerda que, si un consumidor confía en tus políticas de devolución o cambio, comprará más productos o contratará más servicios.



5 Gestiona los contracargos con eficiencia

Dale autonomía a tu equipo de servicio al cliente con herramientas y recursos que le permitan agilizar la emisión de reembolsos, otorgar créditos o, quizás, dejar el importe de la compra en espera hasta su resolución. Resuelve las disputas con rapidez, para que las tarjetas no queden inactivas durante más de tres días. Cuando las disputas no se manejan bien, los clientes tienden a cambiar sus credenciales de pago, lo que puede perjudicar los servicios de suscripción y otros servicios que funcionan con credenciales almacenadas.

Herramientas de Visa para administrar mejor la experiencia del cliente



Visa Purchase Alerts

Servicio sin costo que envía alertas al tarjetahabiente de transacciones realizadas con tarjetas Visa elegibles. Además, al requisito de emisores a cumplir con el objetivo de ofrecer la opción de suscribirse a un servicio de alertas de transacciones.



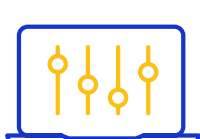
Visa Secure (EMV 3DS)

Los emisores deberían adoptar la autenticación basada en riesgo como medio fundamental para optimizar la aceptación de pagos, ya que combina robustas soluciones de puntuación de riesgo con EMV 3D Secure para autenticar y proteger las transacciones de eCommerce y móviles.



Tokenización

Los tokens reemplazan los números de cuenta primarios por un valor único que restringe el uso a un determinado entorno de transacción, dispositivo u otro dominio, e incluyen la función de actualización de cuenta.



Motor de riesgo para emisores: Visa Risk Manager (VRM)

Conjunto de herramientas web que aporta control y flexibilidad para que los emisores puedan administrar mejor sus estrategias de prevención y su tolerancia al riesgo.



Motor de riesgo para comercios y adquirentes: Decision Manager de Cybersource

Automatiza y optimiza la evaluación del riesgo de fraude. De esta manera, ayuda al comercio a lograr el equilibrio correcto entre maximizar las ventas, reducir las pérdidas por fraude y controlar los costos operacionales.



Visa Advanced Authorization (VAA)

Una potente herramienta que ofrece a los emisores un sistema instantáneo de puntuación de riesgo que permite tomar decisiones de autorización mejor informadas.

Visa está aquí para ayudarte

Contacta a tu ejecutivo de cuenta Visa y descubre cómo podemos ayudarte a optimizar tu estrategia de prevención de fraude, generar mayores ingresos y mantener satisfechos a tus clientes.

VISA

donde quieras estar

Fuentes:

1. Encuesta de Apio's de marzo de 2020. <https://www.digitalcommerce360.com/2020/07/16/33-of-us-consumers-drop-retailers-after-a-false-decline-heres-how-to-prevent-those-losses/>
2. Javelin Identity Fraud Report, 2020.

Acerca de Visa.

Visa Inc. (NYSE: V) es el líder mundial en pagos digitales. Nuestra misión es conectar el mundo a través de la red de pagos más innovadora, confiable y segura permitiendo que individuos, empresas y economías prosperen. Nuestra avanzada red de procesamiento global, VisaNet, ofrece pagos seguros y confiables en todo el mundo, y es capaz de procesar más de 65.000 millones de transacciones por segundo. El enfoque implacable de la compañía en la innovación es un catalizador para el rápido crecimiento del comercio digital en cualquier dispositivo, para todos, y en todas partes. A medida que el mundo pasa de lo analógico a lo digital, Visa pone nuestra marca, productos, personas, red y escala para remodelar el futuro del comercio. El contenido de este documento se presenta "COMO ESTÁ" y su único fin es el de informar. De ningún modo debe tomarse la información como consejos sobre operativa, comercialización, aspectos legales, técnicos, impositivos o financieros o de cualquier otra índole. Visa deslinda responsabilidad por el uso que se haga de la información contenida en la presente, (incluidos errores, omisiones, inexactitudes o falta de vigencia) o cualquier presunción o conclusión a la que se pueda llegar en virtud de la misma.

Mejores prácticas La información, recomendaciones o "mejores prácticas" contenidas en este documento se proporcionan "COMO ESTÁN", exclusivamente para fines informativos, y no deberán considerarse como asesoría de negocios, de mercadeo, operativa, comercial, financiera, legal, técnica, fiscal o de otro tipo. Los materiales de mercadeo recomendados deberán ser evaluados independientemente a la luz de sus necesidades comerciales y de las leyes y regulaciones aplicables. Visa no se hace responsable por su uso de los materiales de mercadeo, recomendaciones de mejores prácticas, u otra información, incluyendo errores de ningún tipo, contenidos en este documento.