

Pay-By-Link: cómo comprar desde un enlace vía WhatsApp o correo electrónico

- **Uno de los principales motivos por los que los consumidores abandonan el carrito de compras es que el proceso de pago requiere demasiados clics.**

CIUDAD DE MÉXICO. 27 de abril de 2021.- En la actualidad, al realizar sus compras las personas buscan procesos de pago sencillos que impliquen pocos pasos para que se pueda concluir la transacción. De hecho, de acuerdo con datos de [Adyen](#), una de las principales razones por las que los clientes abandonan el carrito de compras sin terminar la operación se debe a que esta implica un proceso engorroso y con demasiados cambios de contexto, que involucran diferentes canales de atención: correo electrónico, teléfono, chat de ayuda, entre otros. .

Pero esos abandonos no son el único impacto negativo de una mala experiencia de compra. De acuerdo con un estudio al consumidor realizado por Adyen en 2020 señala que **el 71% de los consumidores en el mundo** no volverían a acudir a un comercio que les ofreció una experiencia que no fue satisfactoria, tanto en línea como en tiendas físicas.

“Para ganar la preferencia del consumidor, los negocios no necesitan invertir más en estrategias de marketing y publicidad, ya que hoy los compradores se irán con el comercio que les ofrezca la mejor experiencia al comprar. Para lograrlo, el momento en que el cliente paga es fundamental, ya que un proceso sencillo e intuitivo puede marcar la diferencia entre una compra positiva que genere engagement e incremente su satisfacción, contra una serie de pasos complicados que le hagan abandonar el ‘carrito’ y no volver más a esa tienda”, considera **Erick MacKinney, Country Manager de Adyen México.**

¿Cómo evitarlo con un proceso de pagos ágil y seguro?

Los comercios requieren soluciones que les permitan ofrecer al cliente un proceso de pago simple, que confirme la compra de forma rápida y segura. Pay-By-Link es una solución que ayuda a las empresas a simplificar el proceso de pagos mediante el envío de un enlace al usuario en el que se confirma la compra, en lugar de realizar el intercambio de información de pago de forma insegura exponiendo los datos bancarios o mediante sitios web que redireccionan al cliente una y otra vez por distintas páginas.

La herramienta funciona tal y como lo dice su nombre: el comercio emite la orden y envía un enlace al comprador que, al dar clic, lo lleva directamente a una página de pago en donde ingresa sus datos y concluye la transacción. Es importante mencionar que el envío del *link* de pago para confirmar y pagar puede realizarse por WhatsApp, **una aplicación utilizada por el 60% de la población mexicana** según una encuesta de [Latinobarómetro](#). También ese enlace puede enviarse por correo electrónico, mensajería instantánea (Facebook Messenger, o Whatsapp) y mensaje SMS, entre otras vías.

Una vez que hablamos de lo fácil que es utilizar este método, tanto para clientes como para empresas, es importante señalar que se trata de una solución que ofrece mayor seguridad para las compras. Por ejemplo, el cliente ya no debe compartir los datos de su tarjeta bancaria de forma insegura o escribir sus datos bancarios en un sitio web que podría no estar encriptado y del que se desconoce el nivel de medidas de seguridad.



También evita que, al comprar mediante un *call center*, el cliente deba leer y dictar los dígitos de su tarjeta por teléfono, lo que implica un alto riesgo. De este modo, los operadores de esos centros telefónicos únicamente deben pedir un número celular o correo electrónico al cliente para enviarle el link de pago y concluir la compra sin que comprometa su información. Cabe mencionar que todos los enlaces enviados pueden utilizar autenticación 3D Secure 2, para proteger las compras de posibles contracargos.

Soluciones así son fundamentales para ofrecer una experiencia de comercio contextual óptima. Los *links* de pago se pueden enviar desde distintos dispositivos y canales como altavoces inteligentes, *chatbots* y redes sociales, todo sin contacto entre personas ni con otros dispositivos. Es decir, los comercios le brindan al cliente la oportunidad de comprar y pagar desde cualquier contexto y no únicamente cuando ingresan a su tienda en línea, lo que incrementa la conversión, además de reducir el número de abandonos.

Además de los beneficios antes planteados, el resultado de ofrecer una experiencia de compra contextual como esta se traducirá en mayores ventas, ya que el **51% de los consumidores a nivel global** admiten que quieren comprar en negocios que utilicen la tecnología para comprar sin contacto y desde dispositivos móviles, de acuerdo con datos de Adyen.

Para las empresas de hoy, la velocidad y la facilidad con la que un cliente adquiere un producto es el factor que define si ese consumidor decide quedarse o ir en busca de otras opciones. Los usuarios ya no quieren perder tiempo al momento de comprar y buscan hacerlo sin el mayor contacto posible, desde los dispositivos que utilizan a diario, como su celular. Por esa razón, soluciones como Pay-By-Link constituyen una herramienta fundamental si se quiere mantener el nivel de lealtad y preferencia de los compradores hacia un negocio.

###

Acerca de Adyen

Adyen (AMS: ADYEN) es la plataforma de pagos preferida por las compañías de mayor crecimiento alrededor del mundo, ofrece una moderna infraestructura de punta a punta que elimina fronteras y entrega la mejor experiencia de compra para los consumidores, sin importar el lugar o momento. Adyen integra los servicios de entrada, software anti fraude y adquirente, abriendo así la “caja negra” con los insights que las empresas necesitan para alcanzar una mayor tasa de conversión.

Con oficinas alrededor del mundo Adyen cuenta con clientes como Uber, eBay, Spotify y Cabify, entre otras, impactando a millones de consumidores a lo largo del mundo.

Síguenos:

Facebook: <https://www.facebook.com/AdyenPayments/>

Twitter: <https://twitter.com/Adyen>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/adyen/>

Contacto para prensa:

Another Company

Salvador Sánchez/ Ejecutivo de cuenta

Cel: (+52 1) 55 4582 7151

salvador.sanchez@another.co