

## Viva Aerobús incrementó 20% sus ventas mediante Pay-by-Link en los últimos seis meses

- *La aerolínea mexicana redujo de 48 horas a un día el proceso de transacción mediante agencias de viajes.*

**CIUDAD DE MÉXICO. 14 de junio de 2021.-** Una de las industrias que en la actualidad requieren agilizar sus procesos de pago y generar una mejor experiencia del cliente hacia los consumidores, es la de Turismo. De hecho, según la [Asociación Mexicana de Ventas Online \(AMVO\)](#), por categoría de servicios, **el sector de Viajes cuenta con el 76% de la preferencia de compra en canales digitales detrás de las suscripciones y banca.**

Se trata de un sector que se vio impactado de forma directa por los efectos de la pandemia. De hecho, [cifras del Reporte Financiero Anual de Adyen](#) señalan que en la segunda mitad del 2020, mientras sus transacciones totales tuvieron un incremento del 20%, las de la industria de Viajes culminaron ese periodo en un nivel 80% menor al del promedio. Es por ello que para este año, esta industria enfrenta un importante reto de recuperación, con la necesidad de atender a aquellos consumidores que vuelvan a buscar boletos de avión, reservar en hoteles, entre otros servicios.

Debido a lo anterior, la aerolínea mexicana Viva Aerobús se vio en la necesidad de hacer más ágil el proceso de venta de boletos de avión grupales, los cuales representan un porcentaje considerable de las ventas totales de la empresa.

Anteriormente, la empresa generaba el monto de la venta (el valor del boleto) y lo enviaba al solicitante para proceder al pago mediante un depósito o transferencia bancaria. En colaboración con Adyen, la plataforma de pagos preferida por las compañías de mayor crecimiento alrededor del mundo, la aerolínea implementó en 2020 la solución **Pay-by-Link (PBL)**, que permite al consumidor pagar mediante un enlace. Ahora, cuando un cliente adquiere un boleto de la aerolínea desde una agencia de viajes, la plataforma automáticamente genera un link de pago que puede ser enviado vía correo electrónico o WhatsApp, donde el usuario ingresa sus datos bancarios y se confirma el pago de una forma más sencilla y segura.

La implementación de esta tecnología al canal de venta digital trajo importantes beneficios para la empresa; el primero radica en la eficiencia de las operaciones, ya que al no haber necesidad de esperar que ocurra la transferencia bancaria de forma tradicional, la confirmación de la operación sucede en el mismo día y no en 48 horas como sucedía anteriormente. En la segunda mitad del 2020, las transacciones de la empresa utilizando Pay-By-Link tuvieron un incremento del 20% comparado con lo registrado en los primeros dos años y medio tras la implementación.



*"Pagar a través de un enlace permitió la digitalización de nuestra operación de venta de boletos grupales mediante agencias, e hizo que para nuestros usuarios sea más fácil e intuitivo completar una compra, lo cual nos parece relevante en la actualidad, ya que lo que menos quieren las personas es esperar o pasar demasiado tiempo en un proceso de compra",* dijo **Francisco Meléndez, Gerente de Pagos y Prevención de Fraudes Viva Aerobús.**

Además de digitalizar el canal de ventas para empresas y agencias de viajes que comercializan boletos de Viva Aerobús, esta implementación sirve como alternativa de la aerolínea en aeropuertos en caso de que una terminal punto de venta muestre fallas o inestabilidad.

*"Las empresas de turismo y viajes sufrieron un impacto importante en 2020, por lo que necesitan de tecnología para acelerar el proceso de recuperación en los próximos meses. Es por eso que utilizar tecnologías que vuelvan más rápido el proceso de pago es fundamental, tal y como lo demuestra Viva Aerobús, aerolínea que supo adaptarse rápidamente a nuevos escenarios mediante soluciones digitales. Hoy en día, un proceso de pago es engorroso, tardado, poco intuitivo o requiere de diversos clics, puede ser la diferencia entre una compra exitosa y un abandono anticipado por parte del consumidor",* consideró **Erick McKinney, Country manager de Adyen México.**

Este tipo de tecnología ayuda a las empresas a ofrecer una experiencia de pago más sencilla, intuitiva y ágil, lo que les permite incrementar la satisfacción de sus clientes, además de generar un mayor *engagement*.

En la actualidad, con clientes cada vez más exigentes y nuevos hábitos de compra, es importante que las compañías volteen a ver este tipo de tecnologías para evitar que las personas abandonen el carrito de compras y ofrecer las experiencias que exigen y merecen.

###

### **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 tiempo. 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](mailto:salvador.sanchez@another.co)