**¿Cómo beneficia el aceptar pagos electrónicos en tu negocio?**

Al momento de iniciar un negocio propio por lo regular se comienza a idear cómo sería, en qué lugar estaría ubicado, la inversión inicial, el retorno de la misma, entre otros detalles. Una vez que ha iniciado y comienza a tener éxito, el crecimiento se complementa con otras necesidades, como por ejemplo, implantar un sistema administrativo, ampliar la cartera de clientes o mejorar los servicios y productos que se ofrecen.

Sin embargo, muchos dejan de lado una de las grandes razones del verdadero éxito de un negocio: la atención al cliente. Esta parte es fundamental para seguir creciendo y ampliar el gusto y aceptación que tienen los negocios.

“No existe algo como buen o mal servicio al cliente, el servicio al cliente de las empresas las hace crecer o las lleva a la quiebra. Como en otros frentes del negocio, es vital utilizar herramientas para potenciar y entregar el servicio al cliente que queremos de nuestra empresa. Estas herramientas no sólo incluyen un CRM o un canal de comunicación en redes sociales, van desde el sistema de reservas de un restaurante hasta el sistema de quejas o sugerencias, pasando por el análisis de nuestra clientela para entregar un mejor servicio”, comenta Alejandro Guízar, CEO de Billpocket.

Una buena manera de mejorar la atención al cliente es a través de la tecnología, en donde se pueden dar mayores opciones de pago si se implementan nuevos métodos de cobro.

“Al aceptar pagos con tarjetas, tanto de crédito como débito, se vuelve más fácil cerrar una venta para mí, porque es una atracción para mis clientes incluso el poder dar 6 o 12 Meses Sin Intereses. Por ello considero importante dar un trato de primera, al ofrecerles todas las facilidades del mundo para adquirir alguno de mis productos”, explica Natalia Ramírez, fundadora de Baúl Gardenia y diseñadora de joyería.

Por otro lado, siempre es necesario pensar de qué manera y a través de qué tecnología podemos ampliar la diversidad de cobros.

“Yo necesitaba una terminal que pudiera cargar conmigo en todo momento, puesto que soy médico y a veces realizo consultas a domicilio. Por ello adquirí la terminal de Billpocket, la cual acepta todas las tarjetas y se puede conectar mediante Bluetooth a cualquier dispositivo móvil”, opina el Médico General, Gerardo García.

Aunado a verificar que la terminal y producto elegido se adapte a las necesidades específicas de cada comercio, es importante asegurarse del tipo de atención, atenta y continua que ofrece la empresa con dicha terminal.

“En nuestro restaurante comenzamos a utilizar Billpocket hace 5 meses, y aunque nunca tuvimos un problema con la terminal, sí tuvimos algunas dudas sobre su uso y funcionamiento, pero el equipo de Billpocket siempre estuvo disponible en todo momento para resolver cualquier duda y brindarnos la atención más personalizada posible”, comenta Diana Cardona, gerente del restaurante Res Pública en Guadalajara.

De igual manera, se tiene que garantizar al cliente que todas las tarjetas son bienvenidas, ya que si por algún motivo alguna es rechazada eso significa que la venta puede perderse y se reduce la cartera de posibles clientes.

“En nuestra clínica realizamos tratamientos estéticos de belleza y contamos con la terminal de Billpocket, por lo cual muchas personas pagan con tarjetas y más con la famosa tarjeta de crédito que casi no se recibe en cualquier lugar. Pero aquí nosotras sí la recibimos y eso ha aumentado significativamente nuestras ventas, pues no limitamos las opciones de pago”, argumenta la Doctora Ana Cecilia Becerril, Médico Cirujano en la clínica Etherme MedSpa.

El éxito y crecimiento de un negocio depende de varios factores, y es la misma atención al cliente la que no debe dejarse de lado, siempre teniendo en cuenta la diversidad de formas en la que puede mejorarse, incluyendo la tecnología, la cual aporta al crecimiento de todos los negocios.