



5 puntos para adoptar al BNPL para tu negocio en vacaciones

CIUDAD DE MÉXICO. 28 de Julio de 2022.- El verano es una importante oportunidad para cualquier comercio que busca incrementar sus niveles de venta y conseguir ganancias relevantes, debido a la alta demanda de productos y a la derrama que se genera en el periodo.

De hecho, este año la [Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México](#) estima que tan solo en la capital del país la derrama económica del verano superará los 9 mil 311 millones de pesos, 25.9% mayor a la de 2021.

Por ello, las marcas deben mirar hacia métodos de pago innovadores y digitales que incrementen el *engagement*, fomenten la lealtad, y mejoren el *customer journey*. El *buy now, pay later* (BNPL) es una alternativa simple, omnicanal, inclusiva y segura de la cual los comercios se pueden valer para ofrecer un proceso de pagos a plazos fácil, sin intereses, e inteligente.

Desde la perspectiva de Zip, los siguientes son 5 puntos por los que el BNPL es un método que va a generar beneficios para las empresas durante esta temporada vacacional:

- **Fomenta la experiencia móvil**

Los internautas mexicanos están comprando desde sus smartphones y tabletas. Datos de la [AMVO](#) indican que el 98% de los compradores del país utilizan su teléfono móvil como principal dispositivo de compra. Apenas el 37%, por el contrario, utilizan su computadora para hacerlo.

Aunque la experiencia puede llevarse a cabo en una PC, existen herramientas como el BNPL de Zip que es sumamente intuitivo y sencillo cuando se utiliza desde un móvil, en el que con pocos clics el usuario completa el proceso. Fomentar las compras desde el smartphone para las empresas es una ventaja ya que para 2025 se espera que más del 59% del gasto en comercio electrónico mundial se realizará a través de dispositivos móviles.

- **En pagos, pero con tarjeta de débito**

Tradicionalmente, para comprar a plazos era forzoso hacerlo con una tarjeta de crédito. El BNPL permite hacerlo mediante pagos directamente con la tarjeta de débito, que es el método más utilizado por la población bancarizada.



Hoy en día, del total de pagos realizados con plásticos bancarios en 2021, según [Condusef](#), el 69.9% se hicieron con tarjeta de débito. Además, en México hay 82.8 millones de tarjetas de débito activas según Banxico, contra 18.7 tarjetas de crédito.

- **Práctico y sin filas**

El BNPL no solo se limita al comercio electrónico, sino que también puede implementarse dentro de las tiendas físicas. Se trata de una forma innovadora de comprar, ya que no implica el intercambio de efectivo ni el contacto con otras personas y/o con mobiliario de las tiendas, lo cual resulta sumamente práctico y simple. Además evita que el usuario haga filas en las tiendas físicas.

De hecho el 58% de los consumidores se sienten entusiasmados con los pagos sin efectivo y [el 64%](#) con las tiendas en las que no es necesario hacer fila para pagar.

- **Seguridad**

El BNPL es un método seguro, con el cual el cliente no tiene que ingresar sus datos bancarios en cada una de las compras que realiza. Por el contrario, sus datos son recordados para que, en las compras posteriores, únicamente deba dar clic en el botón de pagar, establecer los plazos en los que liquidará el producto, y continuar.

Este es un aspecto crucial para los consumidores mexicanos actualmente. La [AMVO](#) indica que la seguridad es fundamental para el 82% de los compradores online de México; además, el 60% busca comercios en los que sus datos estén protegidos en caso de fraude electrónico.

- **Mejora la experiencia de usuario**

Sin duda los beneficios del BNPL no se limitan a la época actual. Es un método de pago que está en pleno crecimiento, que seguirá adaptándose al estilo de vida de los usuarios.

Al ser un método que todos quieren usar con mayor frecuencia, es importante que las empresas comiencen a implementarlo para estar listos cuando llegue el momento. Hoy los consumidores demandan más y mejores opciones de pago, y el BNPL es ideal para ofrecer esa agilidad que los compradores buscan, pero además una forma inteligente de cuidar sus finanzas sin dejar de comprar todo lo que quieren y necesitan.

De acuerdo con [Business Wire](#), se espera que el BNPL en México crezca un 100.3% anual, y que alcanzará un valor de USD\$2,837 millones a finales de este año. Además, [el 37% de los usuarios](#) consideran que su principal motivador para comprar en línea radica en que el



comercio ofrezca una amplia variedad de métodos de pago, además de tarjeta de débito y crédito.

Acerca de Zip

Zip Co Limited (Z1P: ASX), que cotiza como ASX, es una de las empresas líderes en la categoría de “Compra ahora, paga después” o *Buy Now, Pay Later* por sus siglas en inglés BNPL, que ofrece soluciones rápidas y perfectas que simplifican la forma de pago de las personas, en todas partes.

Zip ofrece crédito a través del pago digital para las industrias minorista, del hogar, salud, automotriz y de viajes, para brindar a los consumidores, comercios y empresas de todo el mundo acceso a crédito transparente, flexible y sin intereses.

Fundada en Australia en 2013 y con operaciones en 14 territorios como Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido y Estados Unidos. La empresa es un proveedor de crédito autorizado y regulado.

Para más información, visita: www.zip.co