



## **Hot Sale en tiempos de COVID-19: ¿Cómo prepararse para el incremento de las ventas online?**

**CIUDAD DE MÉXICO. 14 de abril de 2020.-** Comprar en línea es hoy un nuevo hábito adquirido por los mexicanos. Actualmente, entrar a plataformas online y adquirir productos es algo cotidiano y cuya adopción crece día a día en México, un país con más de 56 millones de personas con acceso a internet, según Adyen, plataforma de pagos internacional elegida por las empresas de mayor crecimiento en el mundo.

Ante ello, eventos de venta en línea como el Hot Sale, que se llevará a cabo del 22 de mayo al 1 de junio, representan un buen momento para dar ese paso hacia las plataformas digitales. Cabe destacar que el aislamiento recomendado por las autoridades sanitarias debido al brote del COVID-19 ha incrementado el interés de las personas por comprar productos en línea. Prueba de ello, es que el comercio online para la industria de retail se incrementó alrededor de 40% durante el primer trimestre del año, [de acuerdo con datos de Adyen](#).

Ese aislamiento, al que se han apegado 6 de cada 10 personas que planean comprar en el Hot Sale, representa una amplia oportunidad para los negocios de vender sus productos en línea, en donde además, el 62% de los mexicanos prefieren comprar al encontrar mejor precios y descuentos, así como por la posibilidad de comparar costos y por las facilidades de pago que en línea se ofrecen, según la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO)

Es necesario que las empresas cuenten con soluciones que les permitan optimizar sus estrategias de pago y proveer una experiencia de compra que genere lealtad entre los compradores desde sus plataformas online.

Adyen recomienda a los negocios contar con una infraestructura de pagos online que sea simple para el usuario, que no incluya la necesidad de entrar a una web diferente para finalizar la transacción y evitar formularios que representen una oportunidad perdida de venta. La firma ayuda a sus clientes a generar una óptima experiencia de compra en línea mientras apoya al ecosistema de pagos electrónicos en México.

### **¿Qué métodos de pago se utilizarán?**

Ante el alto interés de compra en línea actual, los negocios requieren contar con soluciones para hacer cualquier transacción mediante distintos métodos, desde las tradicionales tarjetas bancarias hasta las modalidades *contactless*, billeteras digitales, y otros con alto potencial en la actualidad.



*“En México hay una transformación importante en el ecosistema de pagos dadas las exigencias que el comercio electrónico ha generado. En el país el crecimiento en cuanto a e-commerce ha sido mayor que en cualquier otro país en Latinoamérica y previo al Hot Sale vemos que la preferencia de consumo favorece a estos métodos de pago digitales. Esto presupone una oportunidad importante para los retailers que debe atenderse con tecnología de punta para satisfacer a los compradores regulares y nuevos”,* consideró Erick McKinney, Key Account Manager de Adyen México.

Las tarjetas de crédito y débito siguen siendo los principales métodos de pago en línea entre los mexicanos previo al Hot Sale. Pero existen otros métodos que año tras año ganan terreno como las tarjetas digitales bancarias, seguidos de otros métodos como tarjetas departamentales.

Las soluciones de Adyen permiten a sus clientes brindar los métodos de pago más útiles a los consumidores y proveer tecnología de punta para crear mejores experiencias de compra. Las transacciones que Adyen procesa son seguras y rápidas, además de que permite a las empresas conectarse con clientes a nivel local y de otros países sin importar su ubicación.

Datos de Adyen señalan que en México el número de compradores en línea se ha incrementado de 10.1 millones a 21.1 millones desde 2014 y se estima que el 24% compran hasta 8 veces al año desde plataformas online, lo cual representa una clara oportunidad para los retales y negocios durante este periodo de ventas especiales.

# # #

### **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)