

Compra ahora, paga después: ¿Por qué debes ofrecer este método de pago en Hot Sale?

CIUDAD DE MÉXICO. XX de mayo de 2022.- El Hot Sale 2022 está a la vuelta de la esquina y es, sin duda, una enorme oportunidad de ventas para todos los negocios del eCommerce en el país.

Una muestra clara son las cifras de la [Asociación Mexicana de Ventas Online \(AMVO\)](#): el año pasado 11.6 millones de mexicanos compraron en el Hot Sale. Esto es algo así como 126 veces el [Estadio Azteca](#) lleno cuando juega la selección.

Todos esos compradores generaron ventas por \$18,500 millones de pesos, ¿sabes todo lo que podrías comprar con ese dinero? Sí, es muchísimo, como para comprar poco más de mil [departamentos en Polanco](#).

De todos esos consumidores, el 37% dicen que en este Hot Sale, del 23 al 31 de mayo, quieren utilizar nuevos métodos distintos a los tradicionales al momento de pagar. Esos usuarios quieren que las marcas tengan a su disposición formas de pago digitales que hagan de su experiencia algo cada vez más fácil, rápido y simple.

De hecho, la misma AMVO dice que el 37% de los mexicanos quiere comprar en tiendas que tengan métodos de pago distintos al efectivo y al crédito tradicional.

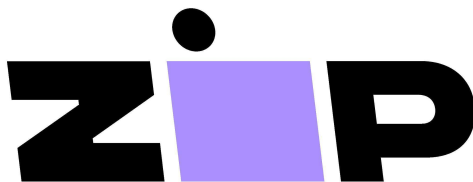
Una de esas opciones, es que los negocios cuenten con *Buy Now, Pay Later* (BNPL). Se trata de un método de pago *trendy* por las facilidades que le da al usuario de comprar a pagos diferidos, sin necesidad de endeudarse con los intereses ni poner en riesgo sus finanzas.

- **¿Por qué tenerlo en el Hot Sale?**

- 1. Incrementa la oportunidad de compra a tu usuario.**

Cuando un usuario ve que puede pagar sus productos a plazos sin intereses en lugar de desembolsar todo el dinero al instante, no lo duda y compra. De hecho un estudio de [PayPal](#) dice que el 74% de los usuarios mexicanos quiere comprar a meses sin intereses.

Pero ojo, la mayoría de las marcas, para poder pagar a plazos, le piden al usuario que tenga una tarjeta de crédito disponible, y la cuestión es que el 63.1% de los mexicanos no tienen acceso a una según el [Instituto Mexicano de la Competitividad \(IMCO\)](#).



¿Cómo pueden acceder a los pagos diferidos esos usuarios que no tienen un crédito del banco convencional? Aquí es donde métodos como Zip le dan oportunidad al cliente de comprar con su tarjeta de débito a plazos, pagando al inicio solo el 25% del monto total de la compra, para luego realizar tres pagos restantes del 25% cada uno.

Además, esto le ayuda a las marcas a ampliar su audiencia de usuarios, ya que al poder atender a todos esos clientes desatendidos por las tiendas con métodos de pago tradicionales.

2. Aumenta las ventas y ticket promedio.

Ofrecerle a la gente opciones de pago diferidos, es prácticamente sinónimo de lealtad y ticket promedio más altos: de hecho, un estudio de [Cardify](#) indica que casi la mitad de quienes utilizaron BNPL en 2020 incrementaron su gasto promedio entre un 10% y 40%.

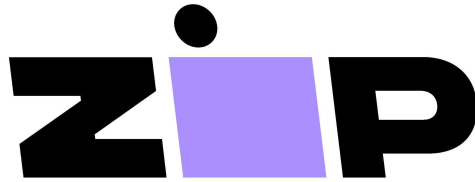
Al sumar métodos como Zip, de acuerdo a los datos de la misma compañía, los comercios garantizan un incremento del 30% en sus ventas, crecimiento del 70% en el valor del pedido (ticket promedio) y un 80% más en tasa de recompra.

3. Ofrece practicidad y efectividad.

¿Te has puesto a pensar cuánto tiempo pasan las personas en su celular hoy en día? Pues de todo ese tiempo, una buena parte la utilizan para hacer compras. Tan solo el año pasado, el 98% de los usuarios del *eCommerce* del país compraron desde un teléfono móvil según la [AMVO](#).

El beneficio de tener una opción de 'compra ahora, paga después, como Zip es que le da mucha practicidad al cliente porque puede elegir y comprar directo desde su smartphone, de una forma rápida y sencilla y con solo un registro de no más de 2 minutos. Hacerlo desde el móvil hace que este proceso sea rápido y fácil, una de las principales demandas actuales en los consumidores.

Por eso no basta con seguir los pasos anteriores, sino que los negocios deben avisar al usuario, desde antes del Hot Sale, que tendrán disponible la opción de BNPL durante esa temporalidad. De ese modo pueden atraer su atención y hacer que la posibilidad de diferir su compra sea el detonante que haga que un usuario indeciso tome acción y elija a un negocio por encima de su competencia.



####

Acerca de Zip

Zip Co Limited (Z1P: ASX), que cotiza como ASX, es una de la empresa líder 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.

Zip, es la empresa líder de BNPL de más rápido crecimiento a nivel mundial, la cual tiene más de 11 millones de clientes activos. En diciembre de 2020, la empresa registró un aumento de 171 % en el crecimiento de las transacciones a nivel mundial en comparación con diciembre de 2019, con un volumen de transacciones anualizado de \$7.5 mil millones dólares y con ingresos por más de \$480 millones de dólares.

Fundada en Australia en 2013 y con operaciones en 14 territorios como Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido y Estados Unidos, y Zip ahora cuenta con un equipo de más de 1,000 personas en todo el mundo. La empresa es un proveedor de crédito autorizado y regulado.

Para más información, visita: www.zip.co

Contacto para prensa

another

Liliana Mora, PR Manager

55 1474 3311

liliana.mora@another.co