
8 PUNTI CHIAVE
PER SCEGLIERE
IL MIGLIOR
GATEWAY DI
PAGAMENTO PER
LA TUA AZIENDA

ÍNDICE

01	Introduzione	2
02	Scegliere il miglior gateway di pagamento per la tua azienda	3
01	Verifica il costo del servizio	3
	Informazioni da avere a portata di mano quando parli con un fornitore	4
	Costi tipici associati ai processori di pagamento	4
	Chiedi quando e come riceverai i soldi	5
02	Considera l'integrazione e l'usabilità	6
03	Assicurati che l'elaboratore di pagamento fornisca un servizio o offra un valore aggiunto al tuo settore o verticale	7
04	Cerca fornitori che supportino i tuoi processi e le tue operazioni commerciali	8
05	Informati sulla sicurezza e la prevenzione delle frodi	9
06	Fai domande sul suo supporto internazionale	11
07	Studia la sua gestione del processo di pagamento	11
08	Valuta il servizio clienti	12
03	Conclusione	13

01

INTRODUZIONE

Sai già quanto sia importante offrire diversi metodi di pagamento nell'e-Commerce?

Sai già quanto sia importante offrire diversi metodi di pagamento nell'e-Commerce?

Una delle domande principali nel processo di creazione di un'attività di e-commerce è: quale gateway di pagamento scegliere? In questo e-Book chiariremo tutti i tuoi dubbi su questo processo attraverso una guida chiara.

Ricorda che un cliente soddisfatto sarà sempre quello che troverà il suo metodo di pagamento preferito e che meglio si adatta alle sue esigenze.

Se non ha familiarità con i metodi che offri, molto probabilmente abbandonerà l'acquisto.

Trasmetti fiducia, semplicità e chiarezza nei tuoi metodi di pagamento online!

SCEGLIERE IL MIGLIOR GATEWAY DI PAGAMENTO PER IL TUO BUSINESS

02

Come scegliere il miglior gateway? Ecco una guida pratica per aiutarti a decidere quale sia l'opzione migliore per il tuo business:

1. Verifica il costo del servizio

Una delle prime domande che ci poniamo è quanto costerà il servizio. Tutto dipende dalla piattaforma del tuo negozio online e dalla sua capacità di adattamento, così come la difficoltà del processo di integrazione.

Prenditi il tempo necessario per la ricerca dei fornitori e passa in rassegna le tue operazioni commerciali e le finanze in modo da poter negoziare le migliori tariffe e condizioni.

Informazioni che dovresti avere a portata di mano quando vai a parlare con un fornitore

Nel determinare o nel negoziare le tariffe, l'elaboratore di pagamento vi farà probabilmente diverse domande sulla vostra attività. Per avere una conversazione fluida e utile è bene avere a disposizione le seguenti informazioni prima di parlare con un provider:

- Reddito annuale o mensile.
- Volume mensile di elaborazione delle carte di pagamento.
- Importo medio per transazione (Nota: se hai già un provider, è meglio avere una copia dell'estratto conto con il processore. Ciò consentirà ai potenziali fornitori di eguagliare o addirittura migliorare le loro tariffe).

Costi tipici associati ai processori di pagamento



Quota di installazione: A volte chiamata tassa di avviamento, si tratta di un costo una tantum associato alla creazione del tuo conto dell'elaboratore di pagamento. Non tutti i fornitori addebitano questa tariffa, e i pochi che lo fanno di solito sono disposti a rinunciare ai costi di installazione se vengono soddisfatti determinati requisiti (ad esempio, utilizzando un fornitore preferenziale del punto vendita, stipulare un contratto a lungo termine ecc.).



Commissioni di installazione: Uno dei modi in cui un elaboratore di pagamenti guadagna denaro è quello di prendere una parte di ogni transazione che elabora. Le commissioni di transazione dipendono solitamente da fattori quali il volume delle vendite, i tipi di pagamenti da elaborare e le carte accettate (Visa, Mastercard, ecc.).



Abbonamento mensile: In alcuni casi, un fornitore può addebitare un canone mensile per i suoi servizi. Anche in questo caso, non tutti i processori di pagamento lo fanno - ma se lo fanno, come costo aggiuntivo alle loro spese di transazione, vale la pena chiedere loro di rinunciarvi...



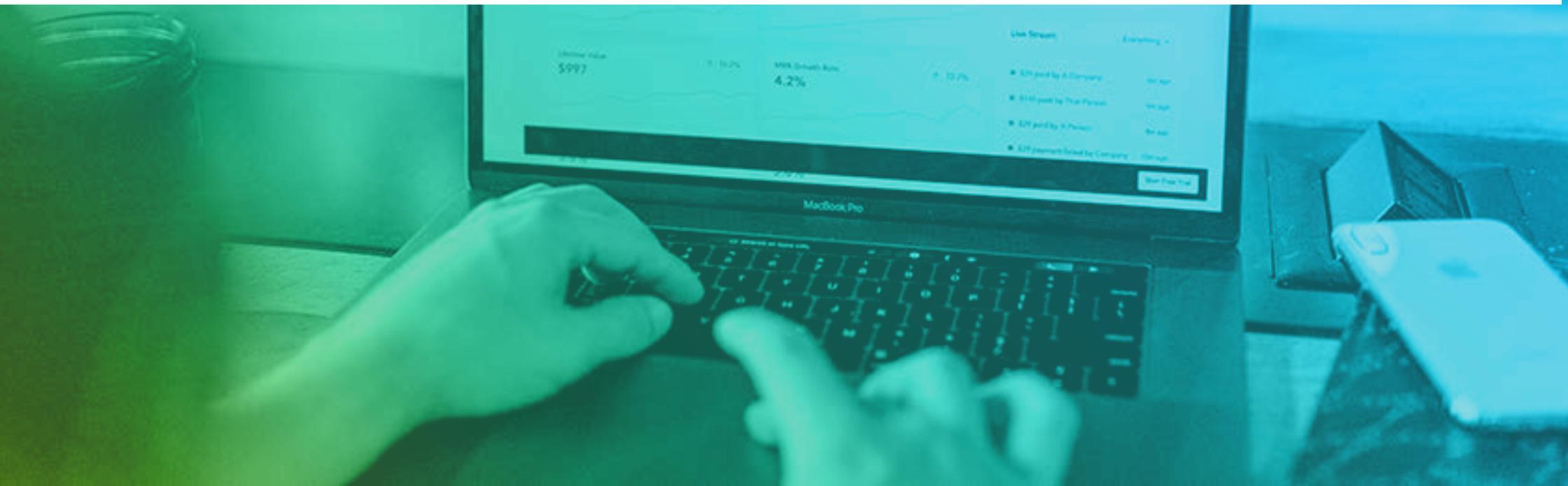
Spese di cancellazione: Un'unità di elaborazione dei pagamenti può anche addebitare una tassa se si sceglie di cancellare i servizi. Informati su questo punto durante il colloquio con il tuo provider, in modo da tenerne conto al momento di decidere.



Costi dell'hardware: Potrebbe essere necessario erogare fondi aggiuntivi per l'hardware. Queste tariffe possono essere sotto forma di una tassa mensile per il terminale o di un pagamento anticipato. In entrambi i casi, tieni conto dei costi delle attrezzature e del numero di unità necessarie per la tua attività.

Informati su quando e come riceverai i tuoi fondi

Quando si gestisce un'azienda, non ricevere i fondi in tempo può portare a un disastro. Quindi, quando discuti i termini per un processore di pagamenti, dovresti anche sollevare la questione di quando vedrai i tuoi fondi depositati sul tuo conto.



2. Valuta l'integrazione e l'usabilità

È importante tenere conto del fatto che il metodo di pagamento scelto deve essere quello che meglio si adatta alla tua attività e alle preferenze dei tuoi clienti. Quindi, fatti domande come questa: avrò bisogno di un plug-in o di un'estensione per integrare il gateway? Non ha senso scegliere un metodo di pagamento che non puoi integrare nel tuo business.

Altra questione importante: l'elaboratore di pagamento si integra con il tuo POS esistente o con la soluzione che stai considerando? Ti consigliamo vivamente di scegliere un fornitore che funzioni perfettamente con la tua soluzione POS.

I pagamenti POS integrati consentono che le vendite fluiscano direttamente dal tuo sistema POS al tuo lettore di carte di credito. Questo fornisce diversi benefici, tra i quali:

Un processo di pagamento più rapido e sicuro: con i pagamenti integrati non è necessario inserire manualmente le informazioni della transazione nel lettore di carte. Questo rende più facile e veloce l'annullamento delle vendite ed elimina anche il doppio ingresso e la probabilità di errore umano.

Non c'è bisogno di riconciliazioni: l'integrazione dei pagamenti elimina la necessità di effettuare riconciliazioni alla fine della giornata, liberando tempo che si può utilizzare per far crescere il proprio business e far felici i clienti.

Risparmi finanziari: in molti casi, i processori di pagamento offrono tariffe speciali ai commercianti che utilizzano i loro partner preferiti, in modo da poter potenzialmente ottenere tariffe migliori scegliendo un fornitore che si integri con il tuo punto vendita.

Migliore visibilità delle tue operazioni: il fatto che le tue tecnologie di pagamento e di vendita lavorino congiuntamente rende più facile per te ottenere dati e dettagli sulla tua attività. Le aziende che utilizzano questa ricchezza di dati generati migliorano i loro risultati in media del 35%.

Supporto per le più recenti tecnologie e misure di sicurezza: la maggior parte delle aziende POS esamina i processori di pagamento prima di stabilire una partnership, quindi se un fornitore di pagamento è altamente raccomandato dal vostro fornitore POS, potete essere abbastanza sicuri che il processore sia affidabile e supporti le più recenti tecnologie e misure di sicurezza.

3. Assicurati che i servizi dell'elaboratore di pagamento offrano un valore aggiunto al tuo settore

Alcuni processori di pagamento non forniscono servizi alle aziende "ad alto rischio", quindi se la tua azienda rientra in questa categoria, trovare un fornitore può diventare una grande sfida.

Se operi in un settore associato ad alti tassi di rendimento, chargeback e frode, allora un fornitore di pagamenti potrebbe mettere la tua attività nella categoria ad alto rischio. Lo stesso vale se vendi prodotti o servizi che sono al limite dell'illegalità. Altri fattori sono l'aver una storia di cattivo pagatore, l'impiego di tattiche di vendita o marketing poco solidi e accettare diverse valute.

È importante notare che i fornitori di servizi di pagamento calcolano il rischio in modo diverso, quindi il fatto che un fornitore ti consideri "ad alto rischio" non significa che sia così. Detto questo, esamina e parla con diversi processori per verificare se funzionano con il tuo tipo di attività.

Inoltre, e ancora più importante è il fatto che il PSP può offrire servizi a valore aggiunto per il tuo settore o la tua industria.

Alcune nicchie che possiamo citare come esempi sono:

- Hotel: verifica dell'identità e rapporto automatico alla polizia dal POS.
- Taxi: prenotazione e chiamata del taxi da WeChat.
- Beni di lusso: rapporto alla polizia per operazioni costose su gioielli e simili
- Commercio al dettaglio: Sondaggi di soddisfazione, coupon per la fidelizzazione, ecc.



4. Cerca fornitori che supportino i processi e le operazioni della tua attività

Oltre a discutere dei tipi di prodotti che vendi, dovresti anche dire dove e come vendi i tuoi prodotti o servizi.

Ad esempio, se hai un sito web di e-commerce, il processore potrebbe chiederti ulteriori requisiti prima di approvare la tua richiesta.

È inoltre importante verificare che il PSP si integri bene con gli altri sistemi esistenti (ad es. contabilità). Questo potrebbe non essere un fattore decisivo per tua scelta, ma potrebbe essere un punto di interesse.

5. Indaga sulla sicurezza e la prevenzione delle frodi

La violazione dei dati e l'hacking sono il peggior incubo di un commerciante. Danneggiano la credibilità, distruggono la fiducia del consumatore e costano milioni di euro alle imprese. Ecco perché è incredibilmente importante lavorare con un processore di pagamento che utilizzi le più recenti e sicure tecnologie disponibili sul mercato.

Chiedi ai potenziali PSP le misure che adottano per salvaguardare i dati dei consumatori e prevenire le violazioni e gli attacchi informatici. Sono conformi alle linee guida degli standard di sicurezza dei dati del settore delle carte di pagamento (PCI)? Offrono soluzioni di sicurezza aggiuntive come la crittografia e la tokenizzazione end-to-end?

Se ti trovi negli Stati Uniti, dovresti anche menzionare EMV. Sviluppato da Europay®, Mastercard® e Visa®, lo standard di pagamento EMV utilizza le chip card, un tipo di carta di debito e di credito più sicuro delle tradizionali carte a banda magnetica in possesso della maggior parte dei consumatori statunitensi.

A differenza di una carta a banda magnetica, che memorizza le informazioni statiche del titolare della carta, una carta EMV ha incorporato un chip, che crea un codice unico che cambia per ogni transazione. Questo lo rende meno suscettibile alle frodi, perché anche se un hacker dovesse ottenere una clonazione di una carta con il chip, il codice di transazione originale non può essere riutilizzato e la carta verrebbe rifiutata.

Si consiglia di scegliere un provider di pagamento che supporti EMV, poiché questo consente di elaborare i pagamenti in modo più sicuro e contribuisce a proteggere l'utente da responsabilità in caso di frode con carta di credito o di debito.

Infine, chiedi al provider quali misure ha adottato per prevenire le frodi e cosa succede all'esercente in caso di frode o di violazione dei dati. Ci saranno commissioni o multe? Cosa devi fare se si verifica una violazione?

Nessuno vuole pensare di essere hackerato, ma è importante discutere di questi problemi con i potenziali fornitori e avere un'idea chiara del supporto che saranno in grado di offrire in caso di violazione della sicurezza.

I gateway sono un metodo sicuro al 100%. Di solito hanno esperti sempre al tuo servizio

*"Allora non pensavamo ai numeri,
ma sapevamo che dal commercio ele?ronico si poteva
costruire qualcosa di grande".*

Binny Bansal

6. Fai domande sul loro supporto internazionale

Quali valute accetta la tua azienda? Qui diventano importanti l'accettazione di valute di diversi paesi e il servizio clienti.

Il tuo negozio vende prodotti a utenti di diversi paesi?

E' meglio prediligere un gateway di pagamento che comprende diversi metodi adatti ai modi in cui i tuoi clienti pagano di solito.

Per esempio: **WeChat** o **Alipay** per i turisti cinesi.

Scegli tu!

7. Indaga sulla gestione del processo di pagamento

Quando si sceglie un gateway è fondamentale conoscere i vantaggi delle API con cui si lavora per garantire il controllo dei pagamenti, migliorare il posizionamento, gestire le informazioni e migliorare l'esperienza dell'utente.

Tra le opzioni più ricercate ci sono le API che consentono il pagamento sullo sito di e-Commerce , senza la necessità di portare il cliente su una pagina diversa fornita da una terza parte. Questa caratteristica o capacità di alcuni gateway di pagamento è nota come "Seamless payments", ed è una delle caratteristiche a valore aggiunto che influiscono di più sulla conversione.

Un'altra caratteristica molto apprezzata è il cascading, che significa che se la transazione viene "rifiutata", "scaduta" o addirittura "fallita", può essere reindirizzata a un'altra opzione di pagamento per evitare rifiuti e aumentare significativamente il tasso di conversione.

8. Valuta il servizio clienti

A meno che tu non sia un guru della tecnologia di pagamento, probabilmente hai bisogno di aiuto per configurare il tuo conto e il team di pagamento. Vorrai utilizzare un processore che abbia un buon supporto clienti e che garantisca che tutto ciò che riguarda i pagamenti nella tua azienda funzioni senza intoppi.

Prenditi quindi il tempo necessario per valutare il servizio clienti di ogni fornitore di servizi di pagamento.

Quali sono i loro orari di servizio al cliente? Hanno un account manager dedicato? Cosa dicono di loro le altre aziende?

Individua un fornitore di pagamento che offra il tipo e il livello di supporto adatto alle tue esigenze. Ad esempio, se preferisci le comunicazioni telefoniche, assicurati che il tuo contratto preveda l'assistenza telefonica.

(Nota: alcune società possono richiedere un costo aggiuntivo per i gestori di account dedicati e per l'assistenza telefonica, quindi discuti di questi costi prima di andare oltre).

Un buon modo per valutare l'assistenza clienti di un fornitore è osservare come comunica con te.

Quanto velocemente risponde alle tue domande? Ti contattano immediatamente o riuscire a parlarci è un'impresa impossibile?

Queste sono solo alcune delle cose su cui dovresti concentrarti.

03 CONCLUSIONE

In generale, quando un consumatore acquista un prodotto in un negozio online e arriva il momento di pagarlo, sceglie il sistema che meglio si adatta alle sue esigenze, fornisce i dati che tu, come venditore, richiedi e spera che questo sia un processo comodo, veloce e semplice. Tuttavia, a volte capita che il gateway che soddisfa le migliori condizioni non sia quello più utilizzato dai nostri clienti.

Il processo di scelta del tuo fornitore sarà molto più semplice se seguirai le raccomandazioni di questo eBook passo dopo passo. Senza dubbio, otterrai un processo di accredito veloce, sicuro e personalizzato che offrirà valore sia alla tua azienda che ai tuoi clienti.

Come hai già letto, un gateway di pagamento è uno strumento fondamentale per il successo di un business online..

Scegliete il vostro e fornite il miglior servizio agli utenti!

A person in a blue shirt is holding a smartphone in their hand. In the background, another person is holding a credit card and a laptop. The scene is a business meeting.

GRAZIE

pay:pert