

4 aspekty przy wyborze partnera dostarczającego usługi płatnicze

RAPORT



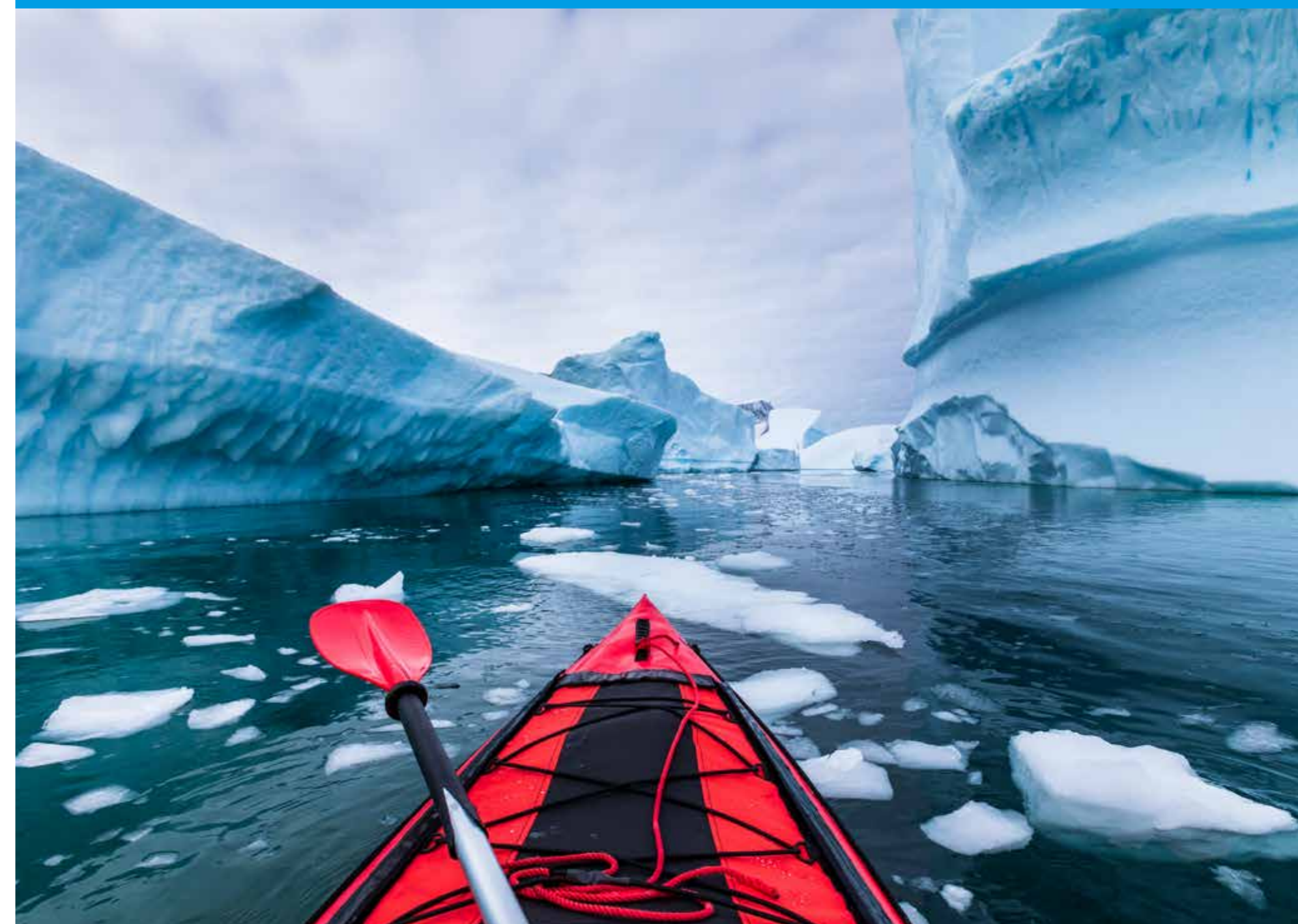
Zachowanie przewagi nad konkurencją w coraz bardziej wymagającym środowisku jest kluczowe dla sukcesu zarówno Twojej firmy, jak i Twoich klientów. Współpraca z doświadczonym, innowacyjnym dostawcą technologii płatniczych to najszybszy i najprostszy sposób na wprowadzenie rozwiązania Twojej firmy na rynek.

Właściwy partner dostarczający usługi płatnicze będzie wspierał nowe innowacje i najnowsze trendy – niezależnie od tego, czy chodzi o płatności z użyciem kodu PIN, technologię zbliżeniową czy narzędzia optymalizacji płatności. Taki partner zapewni komfort i poczucie pewności w kwestii bezpieczeństwa danych i żmudnego zadania walidacji i utrzymania zgodności ze standardami PCI DSS, spełniając jednocześnie wymogi regulacyjne drugiej dyrektywy w sprawie usług płatniczych i bezpiecznego uwierzytelniania klientów. Naruszenia danych oraz wynikające z nich straty finansowe i szkody wizerunkowe sprawiają, że przyjęcie warstwowego podejścia do bezpieczeństwa płatności staje się koniecznością.

Dążenie do dostarczania lepszych rozwiązań jest dodatkowo związane z presją ich szybkiego wprowadzenia na rynek, aby wyprzedzić konkurencję i rozszerzać kanały sprzedaży w sposób organiczny. Ważne jest, aby znaleźć odpowiednie rozwiązanie dla swojej firmy już teraz, ale jednocześnie mieć możliwość skalowania lub przejścia na nowy poziom partnerstwa w przyszłości.

Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, ważniejsze niż kiedykolwiek jest wybranie partnera z udokumentowanym doświadczeniem w branży usług płatniczych w całej Europie, który pomoże Twojej firmie zmaksymalizować potencjał i utrzymać przewagę.

Poniżej **znajdziesz cztery kluczowe czynniki**, które należy uwzględnić, aby zapewnić szybkie wdrożenie strategii GTM i natychmiastowy efekt w postaci poprawy wyników finansowych.



1. Programy, dopasowane do specyfiki działalności

Istnieje wiele sposobów, aby zaoferować klientom możliwość akceptacji płatności, w zależności od indywidualnych potrzeb i celów Twojej firmy. Jeśli chcesz zintegrować płatności z posiadanym rozwiązaniem, wybierz partnera, który zapewnia wiele opcji integracji, w tym bezpośrednią certyfikację, rozwiązania częściowo zintegrowane, hostowane i oparte na bramce płatniczej.

W zależności od wymaganego poziomu integracji, warto szukać narzędzi, które pomogą stworzyć rozwiązanie dostosowane do Twoich potrzeb, takich jak elastyczne interfejsy API, które można łatwo zintegrować z posiadaną już usługą, urządzeniem lub platformą, rozbudowany portal dla programistów oraz możliwość integracji z bramkami, koszykami na zakupy i aplikacjami mobilnymi.

Oprócz sposobów przyjmowania płatności, warto rozważyć opcję wielowarstwowego podziału przychodów, która pozwoli wybrać to, co jest najlepsze w danej chwili dla Twojej firmy, a jednocześnie zaoferuje szereg wariantów w miarę zmiany lub ewoluowania celów biznesowych. Elastyczne programy partnerskie dają większe możliwości rozwoju i zwiększania rentowności.



2. Wdrożenie i rozwiązania techniczne

Oferowanie klientom różnych sposobów dokonywania płatności ułatwia im życie i zwiększa ich zadowolenie. Warto więc zapytać swojego partnera dostarczającego usługi płatnicze o różne sposoby wdrożenia klientów oraz czy zapewnia proste i intuicyjne doświadczenie cyfrowe. Czy partner zapewnia dobrze zdefiniowaną strukturę wsparcia wdrożenia, czyli jasne i zoptymalizowane procesy – a w razie potrzeby także wsparcie - od samego początku?

Choć wygodne i możliwie najszybsze wdrożenie klientów jest ważne, równie istotny jest bieżący wgląd w raporty i analizy. Konieczny jest dostęp do swojego portfela online, w dowolnym czasie i z dowolnego miejsca, aby monitorować wyniki swoich klientów.

Łatwy w użyciu, kompleksowy portal internetowy to miejsce, w którym spotykają się wszystkie strony ekosystemu partnerskiego. Czy partner dostarczający usługi płatnicze zapewnia szybkie i inteligentne interakcje za pomocą portalu samoobsługowego pozwalającego na zdobycie wiedzy niezbędnej do podejmowania najlepszych decyzji, w tym: podstawowe informacje dotyczące codziennej działalności, wgląd w finanse i wydajność oraz skuteczne raporty i pulpity nawigacyjne?

Partner powinien też rozumieć kluczową rolę underwritingu ubezpieczeniowego i posiadać zasoby umożliwiające oferowanie kompleksowego, proaktywnego procesu wsparcia. Warto jest więc zapytać go, czy zapewnia proaktywną analizę ryzyka ubezpieczeniowego dla Twoich klientów.



“

Dla klientów ważne jest szybkie
otrzymywanie środków finansowych.

”





3. Obsługa i wsparcie na najwyższym poziomie

Czy dostawca usług płatniczych daje Ci poczucie kontroli nad firmą i klientami?

Twój partner może dostarczyć najlepsze w branży programy podziału przychodów i rozwiązania obniżające koszty, ale bez najwyższej klasy obsługi i wsparcia Twoja firma i Twoi klienci nie przyspieszą tempa osiągnięcia przychodów. Oceniając partnerów dostarczających rozwiązania płatnicze, należy zapytać o następujące obszary usług i wsparcia, aby mieć pewność, że są oni zaangażowani w sukces Twojej firmy:



Personalizowane szkolenia i wsparcie

Czy partner oferuje inkubator technologiczny, usługi premium, wsparcie sprzedaży partnerskiej i dedykowanych opiekunów?



W 100% własne, lokalne wsparcie

Czy partner zleca usługi wsparcia podmiotom zewnętrznym?



Najnowocześniejsze narzędzia wdrożeniowe

Zapytaj o łatwość wdrożenia, wraz z platformami cyfrowymi, dzięki którym nowi klienci mogą obsługiwać płatności w ciągu zaledwie kilku godzin.



Kompleksowe systemy raportowania

Jakie narzędzia Twój partner oferuje Twojej firmie i klientom? Czy masz bezpośredni, natychmiastowy dostęp do swoich raportów i analiz oraz czy możesz przeglądać portfolio swoich klientów, aby zobaczyć ich wyniki?



Kontrola nad własnymi cenami

Czy możesz kontrolować własne ceny? Czy możesz tworzyć własne pakiety?



Dedykowany opiekun partnera

Czy partner zapewnia dedykowanego opiekuna handlowego? Czy oferuje doradztwo strategiczne, wspólną strategię i planowanie, a także pomoc w zakresie regulacji Urzędu Nadzoru Finansowego (Financial Conduct Authority) i/lub Centralnego Banku Irlandii?



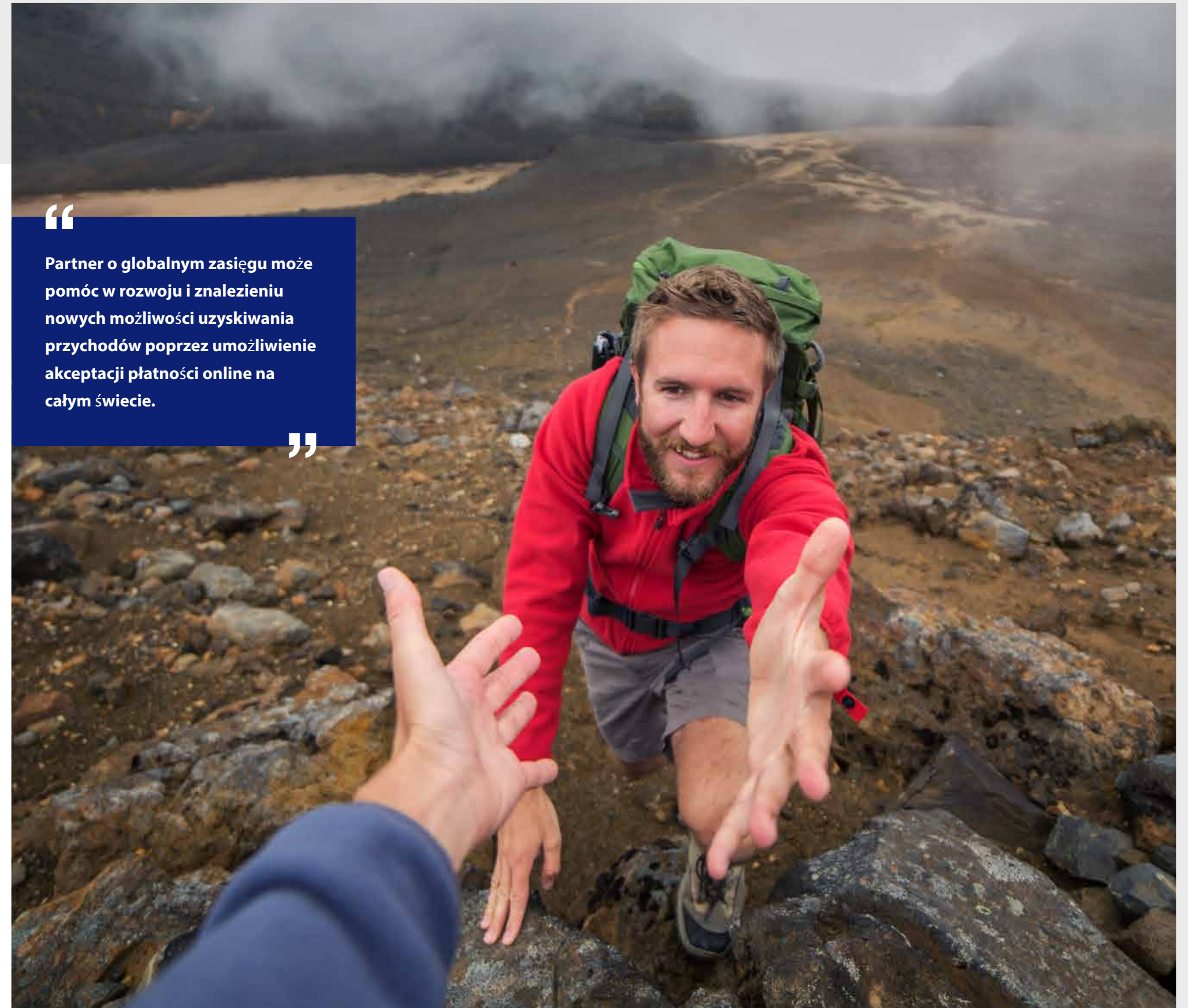
Właściwy partner dostarczający usługi płatnicze może również pomóc w rozwijaniu i wzmacnianiu relacji z klientami. Warto też zapytać, czy partner oferuje usługi, które przynoszą korzyści Twoim klientom w ich codziennej pracy, takie jak dostęp online do ich własnych kont, raportów i zestawień płatności oraz tutoriale wideo ułatwiające rozwiązywanie typowych problemów.

4. Siła, zasięg i stabilność finansowa

Wybór dostawcy usług płatniczych może być wyzwaniem. Dlatego tak ważne jest, aby wybrać silną i doświadczoną firmę specjalizującą się w obsłudze płatności, która pomoże Ci osiągnąć nowy poziom sukcesu. Niezależnie od tego, czy chodzi o proste, czy zaawansowane rozwiązania, które rozwijają się i dostosowują do zmieniających się oczekiwań konsumentów i stale ewoluujących technologii płatniczych, partner powinien być na tyle elastyczny, aby dostosować strategię płatności do rozwoju Twojej firmy.

Niektórzy partnerzy oferują więcej niż tylko podstawowe wsparcie, zapewniając usługi dodatkowe, które mogą pomóc osiągnąć strategiczne cele – takie jak rozwój firmy i dotarcie do nieobsługiwanych rynków.

Partner o globalnym zasięgu może pomóc w rozwoju Twojej firmy i znalezieniu nowych możliwości uzyskiwania przychodów poprzez umożliwienie akceptacji płatności online na całym świecie. Dostęp do dedykowanego zespołu, który jest dobrze zorientowany w branży płatności, może wesprzeć działania związane z generowaniem potencjalnych klientów, w tym kampanie promocyjne, a także zapewnić szybkie wdrożenie klientów. Wzmocnij pozycję swoich klientów dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym, które zapewniają przydatne dane umożliwiające usprawnienie działalności biznesowej i pomiar kluczowych wskaźników wydajności.



“

Partner o globalnym zasięgu może pomóc w rozwoju i znalezieniu nowych możliwości uzyskiwania przychodów poprzez umożliwienie akceptacji płatności online na całym świecie.

”

Właściwy partner będzie stale współpracował z Twoją firmą, zapewniając ciągłe wsparcie i pomagając być na bieżąco z najnowszymi informacjami z branży:

- Doradztwo i konsulting w zakresie strategii i rozwiązań marketingowych
- Wsparcie w zakresie rozwoju oferty
- Wsparcie w tworzeniu kampanii, treści i materiałów sprzedażowych
- Dostęp do naszej centralnej biblioteki zasobów informacyjnych
- Aktualne informacje na temat regulacji i rynku wraz z najnowszymi raportami



Innym cennym narzędziem jest własny dział ekspercki. Dedykowany zespół z dogłębną wiedzą na temat branży może zapewnić przewagę konkurencyjną, wskazując trendy branżowe oparte na wymaganiach użytkowników kart:

Dla tego sektora...

Może to oznaczać...

Restauracja

Analizy, które pozwolą zaoferować alternatywne formy płatności przed konkurencją

Opieka zdrowotna

Wsparcie klientów w dostosowaniu się do preferencji płatniczych pacjentów i przyspieszenie płatności

Sektor hotelowy

Oferowanie różnych sposobów płatności online i osobiście, wraz z szeregiem usług walutowych

Handel detaliczny

Oferowanie kompleksowych rozwiązań dla punktów sprzedaży, jak również integracja z wiodącymi rozwiązaniami i platformami stosowanymi w całej Europie

Sektor usługowy

Prosta i bezproblemowa obsługa płatności: poprzez kliknięcie linka w e-mailu, przez telefon, online czy osobiście

Transport

Integracja płatności zbliżeniowych



“

Ważne jest, aby znaleźć partnera oferującego specjalistyczne wsparcie w świecie płatności, dzięki czemu można skupić się na rozbudowie swoich możliwości biznesowych.

”

To, co najważniejsze

Niezależnie od tego, czy interesuje Cię zostanie partnerem referencyjnym, certyfikacja ISO czy integracja naszej technologii płatności, ważne jest, aby znaleźć partnera, który zaoferuje specjalistyczne wsparcie w świecie płatności, dzięki czemu możesz skupić się na rozbudowie swoich możliwości biznesowych, zwiększaniu potencjału przychodów i umożliwianiu swoim klientom współpracy z Twoją firmą.

Dlaczego właśnie Elavon?

Elavon to innowacyjny, bezpieczny i globalny partner w zakresie obsługi płatności, niezależnie od tego, czy klienci korzystają z Twoich usług online, przez telefon komórkowy czy osobiście. Przy wsparciu U.S. Bank, silnej i stabilnej instytucji finansowej uznawanej za jedną z najbardziej etycznych firm na świecie, obsługujemy płatności ponad dwóch milionów klientów na całym świecie i ponad 1000 partnerów.

Rozpoczęcie współpracy z nami jest naprawdę łatwe. Oferujemy najnowocześniejsze narzędzia wdrożeniowe, w tym podpis elektroniczny na tablecie oraz aplikacje online typu „kliknij, aby potwierdzić”, które zapewniają szybkie wdrożenie i przyspieszenie wzrostu przychodów. Akceptacja ze strony sprzedawców na poziomie **97%** oraz personalizowane szkolenia i wsparcie to kolejne dowody na to, że Twój sukces jest naszym priorytetem.

Oferujemy również przyspieszone i skonsolidowane finansowanie, szybką i prostą rejestrację akceptantów w systemie Elavon oraz niestandardowe kampanie i wsparcie sprzedaży obejmujące generowanie potencjalnych klientów i nowych źródeł przychodów. Nasz wielojęzyczny zespół obsługi klienta, który pracuje 24 godziny, 7 dni w tygodniu, 365 dni w roku, zawsze służy pomocą.

Nie oferujemy uniwersalnych rozwiązań. Wręcz przeciwnie, każdego partnera traktujemy indywidualnie, zapewniając, że zawsze będzie trzymał rękę na pulsie wydarzeń, będzie o krok przed konkurencją i co najważniejsze będzie wychodził naprzeciw potrzebom swoich klientów. W ten sposób rozwijamy nasze relacje i możemy pomóc rozwijać Twoją firmę.

Nasza platforma, Twoje rozwiązanie.

Dowiedz się więcej o tym, jak Elavon może pomóc Ci przenieść Twoją firmę na wyższy poziom.

Aby dowiedzieć się więcej o naszych programach partnerskich, zapraszamy do odwiedzenia strony www.elavon.pl/partnerzy



Elavon Financial Services Designated Activity Company (Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością o Wyznaczonym Przedmiocie Działalności) Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie, ul. Puławska 17, 02-515 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 287836, numer REGON 300649197, NIP 2090000825, kapitał zakładowy Elavon Financial Services Designated Activity Company 6.400.001,00 euro.

Elavon Financial Services DAC prowadzi działalność gospodarczą pod nazwą Elavon Merchant Services i podlega nadzorowi Centralnego Banku Irlandii.



4 aspekty przy wyborze partnera dostarczającego usługi płatnicze

RAPORT

