**Conheça 5 soluções de pagamento para oferecer a melhor experiência ao seu cliente e vender mais neste fim de ano**

*De atendimento automatizado a pagamento por aproximação, Getnet explica como fidelizar o consumidor durante o período*

O mês de dezembro é um dos meses mais valiosos para o varejo. Com o Natal e Ano Novo à vista, compras de presentes, para amigo oculto e ceias devem movimentar o comércio e injetar mais de R$ 66 bilhões na economia, de acordo com estimativas do SPC Brasil (Serviço de Proteção ao Crédito) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas.

Estar preparado para o período, seja com estratégias de vendas definidas, produtos em estoque e promoções é essencial para o sucesso. Mas, além disso, a diversidade de produtos, serviços e soluções de pagamento oferecidas garantem que o consumidor tenha a liberdade de escolher como prefere realizar uma compra, levando consigo uma experiência que pode garantir a fidelidade em próximas aquisições e gerar uma maior margem de vendas ao lojista.

Pensando nisso, **Mayra Borges, VP de Negócios da Getnet Brasil**, elenca 5 opções de soluções digitais para quem quer oferecer a melhor experiência ao seu cliente e vender mais neste fim de ano. Confira:

**1 - Link de pagamento:** ele traz conveniência, segurança e agilidade para aqueles que têm ou não uma loja virtual. Com o link de pagamento é possível realizar vendas de qualquer local, utilizando os canais de preferência do consumidor, como WhatsApp, Facebook e Instagram, por exemplo. De forma segura, o link de pagamento permite que o cliente preencha os dados do cartão de crédito ou débito e finalize a compra, sem precisar acessar o seu e-commerce ou ir até uma loja física. Além disso, é uma solução plug&play, ou seja, o lojista, após contratar uma solução de link de pagamento, na maioria das vezes consegue gerar e enviar links a partir de um aplicativo, sem precisar fazer integrações complexas com seu sistema de caixa. Algumas soluções de link de pagamento são bem completas, e disponibilizam outras formas de pagamento como PIX ou Boleto.

**2 - Loja virtual:** essa opção é ótima para garantir uma vitrine de todos os produtos para seus consumidores e futuros clientes, gerando um alcance que independe da barreira geográfica. Ter uma loja virtual ajuda a ampliar as vendas. Contudo, é fundamental que a loja online conte com ferramentas de antifraude, para garantir uma compra segura para você e seus clientes. Existem várias plataformas no mercado que permitem a construção e publicação de sua loja virtual no modelo “faça você mesmo”, com preços acessíveis aos pequenos comércios. Mas o segredo para sua loja digital dar certo é buscar soluções que estejam conectadas com ferramentas que tragam fluxo para o seu site, como buscadores ou conexões com grandes marketplaces. Por isso, a dica é avaliar esse ponto na hora de escolher qual ferramenta contratar.

**3 - Pagamento por aproximação:** tenha opções de maquininhas que ofereçam tanto PIX por QR Code como pagamento por aproximação. Ambos os formatos ganharam força durante a pandemia, já que apenas com aproximação de uma carteira digital - que pode estar em celulares e smart watches, o consumidor pode realizar uma compra, evitando levar cartões de débito e crédito ao estabelecimento. Entre as tecnologias oferecidas pelas carteiras digitais, estão a leitura por QR Code e a leitura pela Near Field Communication (NFC).

**4 - Pix:** criado pelo Banco Central do Brasil, o Pix é um dos meios de pagamentos favoritos do consumidor hoje em dia e foi muito utilizado durante a Black Friday este ano. De acordo com a Febraban (Federação Brasileira de Bancos), de 16 de novembro de 2020, data em que o Pix começou a funcionar no país, até o último dia 30 de setembro, foram mais de 26 bilhões de operações feitas, movimentando cerca de R$ 12,9 trilhões. Disponibilizar o pagamento via Pix, seja na máquina de pagamento ou no e-commerce, mostra ao consumidor que ele tem a liberdade de escolher a melhor forma para realizar suas compras. É colocar o cliente como tomador de decisão. No caso do uso da máquina de pagamentos, o QR code pode ser um aliado nesse modelo, sendo igualmente rápido, atualizado, seguro e gratuito para o seu cliente. Além disso, disponibilizar o Pix na máquina de pagamentos facilita a integração com o extrato e a conciliação, melhorando a gestão do caixa.

**5 – Ferramentas de Automação comercial: c**ontar com soluções de automação comercial ajudam a agilizar as vendas e facilitar a gestão do negócio. Entre essas ferramentas estão comandas eletrônicas, cardápios digitais e aplicativos de vendas que permitem que o próprio consumidor lance seus pedidos e solicite entregas pelo celular, sem a necessidade de fazer o download do app.

Outra facilidade para o lojista é a utilização de uma frente de caixa móvel, integrada aos meios de pagamentos e emissão do documento fiscal (NFC). Com esta solução, o comerciante não precisa de um computador ou de um caixa físico.

**Sobre a Getnet Brasil**

A Getnet é uma empresa global PagoNxt, desenvolvida para criar oportunidades para comerciantes em todo o mundo. A companhia tem o objetivo de melhorar a simplicidade, velocidade e segurança dos pagamentos em gateway, gerenciamento de risco, processamento, entre outras soluções. A Getnet oferece acesso a pagamentos multicanais, sempre sob os melhores padrões antifraude. Em 2021, a empresa tinha mais de 1,2 milhão de clientes e processou € 115 bilhões em cerca de 5,7 bilhões de pagamentos. A Getnet tem a terceira maior base de clientes e faturamento entre as empresas de pagamentos comerciais da América Latina. Líder de e-commerce no Brasil, a empresa atua também no México, Chile, Argentina, Uruguai e Europa. Com sede operacional e centros de tecnologia em Madri, Munique, Dubai, Chennai e Porto Alegre, a Getnet possui mais de 2.300 funcionários em todo o mundo. Mais informações em [https://getnet.com.br/](https://site.getnet.com.br/).

**Contatos para a imprensa**

**Claudia Hercog**

[claudia@hercogcomunicacao.com.br](mailto:claudia@hercogcomunicacao.com.br)

**Olivia Moderno**

[olivia@hercogcomunicacao.com.br](mailto:olivia@hercogcomunicacao.com.br)