PRINCIPAIS OPÇÕES DE PAGAMENTO PARA SUA EMPRESA

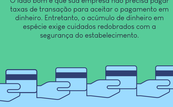
Os meios de pagamento não devem ser pensados somente como uma maneira de receber o dinheiro dos clientes, mas sim, como um diferencial competitivo perante os concorrentes. Diversificar as formas de pagamento pode ser uma maneira de aumentar as suas vendas e atrair mais clientes!

Estamos vivendo em uma era de constantes novidades tecnológicas, o que influencia diretamente na forma de fechar negócios e efetuar pagamentos. Mesmo que alguns clientes ainda optem pelas opções de pagamento mais convencionais, como dinheiro ou boleto, os mais antenados podem querer utilizar meios mais modernos, práticos e convenientes.

Assim, é importante pensar nas formas de pagamento como uma estratégia para a sua empresa!

A seguir, apresentamos os principais meios de pagamento que você pode adotar em sua empresa.

DINHEIRO:



É a forma mais tradicional de pagamento e ainda é muito utilizada em estabelecimentos físicos, especialmente para compras pequenas e por pessoas que não possuem conta em bancos.

O lado bom é que sua empresa não precisa pagar taxas de transação para aceitar o pagamento em dinheiro. Entretanto, o acúmulo de dinheiro em espécie exige cuidados redobrados com a segurança do estabelecimento.

CARTÃO DE DÉBITO:

Muitos clientes preferem trocar o dinheiro pelo cartão de débito, devido à facilidade na hora do pagamento e de uma maior segurança ao não precisar andar com dinheiro em espécie na carteira. Além disso, se comparado com o cartão de crédito, o uso do débito oferece um maior controle de gastos para o cliente.

Para a sua empresa, o aluguel da máquina de cartão e o possível pagamento de taxas podem trazer alguns custos, mas oferecer essa facilidade

CARTÃO DE CRÉDITO:

Oferece uma enorme facilidade de pagamento aos clientes, especialmente para compras de valores mais altos, pela possibilidade de parcelar o valor e, assim, não ter peso no orçamento mensal.

Para compras on-line, ele é essencial, necessitando que sua empresa contrate um software de pagamento que conecte o seu e-commerce com o banco ou, ainda, utilize intermediários, como o PayPal ou o PagSeguro.

Assim como os pagamentos com cartão de débito, os pagamentos realizados com cartão de crédito acabam ocasionando despesas extras com taxas. Entretanto, vale a pena oferecer esse método de pagamento ao cliente.

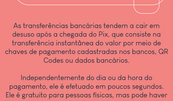
BOLETO BANCÁRIO:

É mais comum no e-commerce e consiste na emissão de um boleto com código de barras de forma que o cliente possa pagar a compra em um caixa eletrônico, uma lotérica ou por meio do aplicativo de algum banco.

Existem taxas que podem incidir nessa forma de pagamento, mas elas tendem a ser mais baratas do que as taxas cobradas pelas operadoras de cartão.

O lado bom é que os clientes que não possuem cartão de crédito se sentem mais seguros em efetuar pagamentos em sua loja on-line com o boleto. Entretanto, o lado ruim é que ele pode demorar até 3 dias para ser compensado, por isso, sempre informe esse prazo aos seus clientes.

TRANSFERÊNCIA BANCÁRIA:



Consiste em, simplesmente, informar os dados bancários de sua empresa para que o cliente faça a transferência ou o depósito do valor e apresente o comprovante para provar o pagamento da compra.

Também é mais utilizado para compras on-line. Para quem recebe, não há o pagamento de taxas, mas o cliente pode ter que pagar, a depender do banco que utiliza. A compensação do pagamento também pode levar um tempo, dependendo do horário em que foi feito ou da modalidade escolhida pelo cliente.

PIX:

As transferências bancárias tendem a cair em desuso após a chegada do Pix, que consiste na transferência instantânea do valor por meio de chaves de pagamento cadastradas nos bancos, QR Codes ou dados bancários.

Independentemente do dia ou da hora do pagamento, ele é efetuado em poucos segundos. Ele é gratuito para pessoas físicas, mas pode haver taxas para pessoas jurídicas, a depender do banco utilizado. Ainda assim, os custos de transação são baixos.

Outras vantagens consistem na dispensa do uso de intermediários e máquinas de cartão, facilitando o pagamento não apenas on-line mas, também, de serviços realizados fora do estabelecimento da empresa.

Informe-se melhor sobre todas as opções de pagamento e quais são as preferidas e mais requisitadas pelos seus clientes. Vale a pena investir naquelas mais procuradas, mesmo que haja eventuais pagamentos de taxas. Ter uma diversidade de opções garante o fechamento de mais compras e pode atrair novos clientes!

Leia os conteúdos do Sebrae sobre pagamentos digitais e confira como você pode oferecer comodidade e segurança para os clientes da sua loja virtual.

Acesse o site

http://www.5deocredito.com.br

e confira diversas informações sobre finanças e serviços financeiros para sua empresa!