

Para ir da teoria à prática, omnichannel exige solução inédita de pagamento

Com parceria da CloudWalk, Pagar.me leva infraestrutura de pagamento online para as máquinas de cartões em pontos de vendas

16/09/2016 13:37:13

A expressão omnichannel é cada vez mais comum entre os varejistas brasileiros, mas a teoria não acompanha a prática: os principais players do país enfrentam dificuldades para implementar o conceito de integrar todos os canais, sobretudo na área de pagamentos. A tecnologia é o principal entrave para a união entre os mundos offline e online.

Ao todo, 67% das pessoas iniciam a compra em um canal e finalizam o pedido em outro, segundo o levantamento da WorldPay. Dessa forma, é essencial contar com uma infraestrutura de pagamentos totalmente integrada para atender essa demanda crescente e rentável: um consumidor omnichannel tende a gastar até 300% a mais do que um cliente tradicional.

“Apesar de ser amplamente discutido, o mercado brasileiro ainda não consegue aplicar o conceito por conta da limitação tecnológica. Quando vislumbramos a oportunidade de encarar esse desafio, não pensamos duas vezes. Queremos mostrar a todos que omnichannel não é um projeto para o futuro, mas algo que pode ser aplicado agora”, explica Henrique Dubugras, sócio-fundador do Pagar.me.

A empresa, fundada em 2014 para oferecer soluções de pagamento online, desenvolveu uma ferramenta que oferece a mesma infraestrutura disponibilizada para e-commerces dentro de um POS (a famosa maquininha de cartão). Assim, funcionalidades como split de pagamento ou assinatura recorrente também pode ser feitas por varejistas offline.

O recurso é inédito no mercado brasileiro e só foi possível graças à parceria com a CloudWalk, empresa responsável pelo software que permite criar aplicações em um POS. Com isso, o Pagar.me pôde migrar seus serviços para a maquininha do cartão e permite que o próprio cliente crie novas funções no modelo white label (parcerias em que uma companhia fornece tecnologia e know-how para outras poderem oferecer o mesmo serviço) e integradas com o mundo online.

“O mundo físico ainda é mais de dez vezes maior do que o mundo online e pede por uma solução

que permita uma integração com os negócios digitais. Há uma parcela muito grande de empresas que necessitam dessa solução para resolverem seus problemas mais complexos”, conclui Dubugras.

Confira os principais usos para a solução omnichannel de pagamentos do Pagar.me:

- Cardápio e pagamento: restaurantes podem utilizar o POS para exibir cardápios, registrar pedidos individualizados e efetuar a transação dos clientes.

- Split de pagamento no mundo físico: um local que abriga diferentes PJs, como um salão de cabeleireiros, consegue na mesma hora transferir o valor para o profissional no momento do pagamento por cartão.

- Emissão de ingressos: empresas que trabalham com ingressos e entradas para shows podem utilizar vendedores com POS para imprimir os ingressos e aumentar as vendas.

- E-commerce com maquininha: players que possuem loja e site disponibilizam a opção de pagamento em seu ponto de venda.