

Critérios e mais critérios

Falamos durante o curso, que há dois modelos de contratação para sua loja virtual. Direto com as adquirentes e com o gateway ou via intermediador. Os seguintes pontos devem ser considerados para adoção de um ou outro modelo:

Selecione uma alternativa

A A amplitude de alternativas que o modelo oferece ao cliente. Temos que ter boletos, transferências, por exemplo. Isto é o que faz diferença para o cliente e é isto que deve ser considerado.

B O olhar do cliente, as taxas, prazos de recebimento, integração com a sua plataforma assim como os recursos necessários para a administração do modelo escolhido.

C Se há ou não a possibilidade de antecipação do valor vendido e se há antifraude embutido. Assim não perco dinheiro numa eventual fraude e se precisar do dinheiro antes se precisar.

D Somente o prazo para receber minhas vendas visto que isto pode impactar meu fluxo de caixa e a sobrevivência financeira da minha empresa. Quanto antes receber o dinheiro, melhor.