



# Ferramentas de pagamento que vão ajudar o seu negócio em tempos de crise

O [SEBRAE](#) (Serviço Brasileiro de Apoio às micro e pequenas Empresas) realizou um estudo que mostra que **600 mil micro e pequenas empresas encerraram suas atividades** e 9 milhões de pessoas perderam seus empregos por conta da crise causada pela pandemia da COVID-19.

Sabemos que diversos negócios tiveram que fechar as portas para ajudar a conter a disseminação do vírus, por determinação do governo. Restaurantes, por exemplo, só estão podendo funcionar no sistema de *delivery*, academias estão fechadas e disponibilizando aulas via redes sociais.

Porém, muitas empresas não tinham caixa para passar por tudo

isso e nem conseguiram sustentar as vendas de seus produtos ou serviços em um modelo online.

Mas, também, há quem esteja se reinventando e dando um jeito de continuar funcionando. Muitos negócios estão remodelando a forma de vender. Pensando em novas formas de oferecê-los *online*, logística de entrega e pagamento.

Por isso, listamos algumas **ferramentas de pagamento** que vão ajudar a sua empresa neste momento de crise. Continue acompanhando o texto para descobrir quais são!

## Ferramentas de pagamento que vão ajudar o seu negócio

Existem diversas ferramentas de pagamento que podem ajudar precisa vender. Plataformas completas para fazer a gestão dos recebíveis da sua empresa, realizar a emissão de notas fiscais, boletos, emitir relatórios, anti fraudes e muito mais.

Hoje, listamos **4 ferramentas essenciais** para ter sucesso nas vendas.

### 1. Gateway de pagamento

O nome parece um pouco complicado, principalmente, para quem está começando a vender *online* agora. Mas um **gateway de pagamento** é essencial para que você consiga realizar suas vendas de forma segura na internet.

Na vendas digitais, você não vai ter a famosa maquininha. Por isso, precisa de um gateway para realizar a comunicação entre sua loja e as operadoras (como, por exemplo, Cielo, Rede, Stone e outras).

Isso nada mais é do que o caminho que as informações sobre o pagamento percorrem para saber se aquela compra foi aprovada

ou recusada, se é uma fraude ou não, se o comprador tem saldo suficiente. Tudo isso, em poucos segundos, e de forma segura.

Ao utilizar um gateway, você pode escolher em qual operadora deseja realizar cada cobrança, a chamada multiadquirência, uma ótima opção para quem vive na guerra das taxas. Você tem mais segurança contra fraudes no seu negócio e muitos outros benefícios.

## 2. Checkout de pagamento

A **página de checkout** é uma das grandes responsáveis pelo sucesso das vendas finalizadas. Mas, para isso, o cliente precisa sentir-se seguro para colocar seus dados pessoais e de pagamento ali. Caso contrário, ele irá abandonar o carrinho e você vai perder a venda.

Por isso, é importante ter um **checkout de pagamento personalizado**. Nada de transferir seu consumidor para um outro domínio ou outra página.

Siga algumas dicas para personalizar a página, como colocar o logo da sua empresa e adicionar selos de segurança que sua loja possui, como um anti fraude, por exemplo.

Tenha um ambiente seguro e transmita isso para o seu cliente. Lembre-se de pedir apenas dados essenciais, a burocracia também é uma inimiga na hora do fechamento de uma venda.

## 3. Retentativa de cobrança

Toda empresa possui uma **taxa de inadimplentes**. Acontece das empresas priorizarem outras despesas mais urgentes ou, até mesmo, atrasarem o pagamento do produto ou serviço.

Para resolver isso, recomendamos o uso de uma ferramenta chamada **retentativa de cobrança**. Como o próprio nome diz, ela realiza outras tentativas, em dias diferentes, para que aquele pagamento seja realizado.

As chances de sucesso são muito altas e evita o desgaste de ter que ligar para o cliente cobrando. Uma situação bem chata para a empresa e para o consumidor, sem contar a perda de tempo que sua equipe teria em fazer todo esse processo de forma manual, certo?

## 4. Link de pagamento

Essa ferramenta é o diferencial para grandes negócios e pode se tornar a salvação do pequeno.

Neste momento, sabemos que muitos empreendedores não têm tempo, nem dinheiro para grandes soluções. Mas, precisam continuar vendendo.

Nada melhor, do que o poder das redes sociais, como Facebook, Instagram e WhatsApp, para divulgar os produtos e serviços. Mas, como realizar a cobrança através desses canais?

Com um simples [link de pagamento](#), uma ferramenta que pode ser enviada por e-mail, SMS ou chat, totalmente segura, o consumidor coloca os dados de pagamento referentes à sua compra.

Uma maquininha online, mas sem fronteiras e com a vantagem de ser multiadquirente. Ou seja, é possível escolher em qual operadora deseja que a cobrança seja feita. Além de aceitar qualquer bandeira, é uma grande vantagem para conseguir aumentar sua rede de consumidores e suas taxas de conversão.

O link de pagamento pode ser utilizado por qualquer segmento, seja ele B2B ou B2C. Muitas consultorias acabam utilizando o link para realizar a cobrança de seus clientes. Empresas SaaS, ou seja, que oferecem acesso a um software, também são muito adeptas e este tipo de ferramenta para cobrar seus clientes. Basta enviar um e-mail para o financeiro da empresa com o link e a cobrança é efetuada.

Uma ferramenta simples, segura e que facilita a vida tanto do

vendedor, quanto do consumidor.

## Link de pagamento é a alternativa mais buscada

Ao realizar uma busca rápida na ferramenta do Google, o Google Trends, notamos que **a pesquisa por link de pagamento cresceu e muito nos últimos meses.**

Os empresários estão procurando por alternativas efetivas para driblar a crise. E querem oferecer uma nova forma de pagamento simples, segura e rápida. Já que as pessoas estão evitando sair de casa e ter contato físico com maquininhas, por exemplo.



Gráfico Google Trends – Pesquisa sobre link de pagamento nos últimos 5 anos

Os benefícios do link de pagamento são inúmeros. Como citamos acima, o pequeno e o grande empresário pode utilizá-lo tanto para venda de produtos, quanto para a venda de serviços.

É possível realizar vendas em todo território nacional e cobrar utilizando o link de pagamento, via WhatsApp, e-mail, redes sociais ou SMS.

## Veja exemplos de como utilizar o link de pagamento

Para quem pensa que o link é útil somente para B2C, se engana! Algumas agências de publicidade e consultorias utilizam a ferramenta para cobrar seus clientes, já que é possível emitir a nota fiscal através da plataforma integrada.

Outros exemplos são empresas que oferecem planos e mensalidades. Podemos incluir neste nicho SaaS, como CRM ou

ferramenta de gestão de marketing. Esses negócios também podem utilizar o **link de pagamento** para cobrança.

Esses segmentos citados acima ainda têm uma grande vantagem: **seu modelo de vendas é recorrente**. Isso significa que, além conseguirem facilitar a cobrança com o link de pagamento, eles também conseguem ter maior previsibilidade de caixa, uma vez que suas vendas são realizadas de forma constante.

É um modo mais fácil e prático de chegar até o seu consumidor, já que não existe barreira física. E, podemos dizer que, no momento, até mais segura, já que evita o contato físico.

Até mesmo aqui na Vindi, temos mais de 6.000 clientes e utilizamos o link de pagamento para realizar a cobrança dessas empresas.

Mais um benefício do link de pagamento é a **redução da inadimplência**. Um estudo feito na base da Vindi, mostra que a utilização do link de pagamento como forma de cobrança, as empresas conseguiram **reduzir 70% as taxas de inadimplentes**. Um número bem alto, não é mesmo?

Outra vantagem da utilização do link são as **opções de pagamento**: é possível cobrar via cartão de crédito ou boleto bancário, flexibilizando ainda mais para seu cliente na hora de pagar.

## **O que podemos aprender com as ferramentas de pagamento**

Por fim, notamos como uma estratégia online, principalmente, em relação a **ferramentas de pagamento** podem e estão salvando negócios em meio a crise.

E que nem tudo é complicado para quem está começando. Vimos que recursos, como o link de pagamento são simples, porém muito efetivos para as pequenas, médias e para as grandes

empresas.

Sabemos que é um momento muito difícil, mas existem alternativas para conseguir salvar e dar um gás nas vendas da sua empresa e nós estamos aqui para te ajudar!

*Este post foi produzido pela Vindi, plataforma completa para gerenciar recebíveis da sua empresa. Além deste, também fizemos um conteúdo muito bacana explicando mais sobre link de pagamento, para acessar, basta [clique aqui](#)*