

**UW EENVOUDIGE
GIDS VOOR
ONLINE BETALINGEN**



INHOUD

Inleiding	Pagina 3
Betalingsverwerking	Pagina 4
Betaalmethoden	Pagina 7
Betalingslinks	Pagina 10
Winkelwagentjes	Pagina 11
Betaalconversie	Pagina 13
Verordeningen en PSD2	Pagina 19
Fraude voorkomen	Pagina 21
Een betaalpartner kiezen	Pagina 22
Contact met ons opnemen	Pagina 23

WAAROM BETALINGEN BELANGRIJK ZIJN

E-COMMERCE ZIT IN DE LIFT

**€ 717
MILJARD**

online verkopen
in de EU in 2020

83%

meer online
verkopen bij
winkeliers met een
fysieke winkel

**1,9
BESTELLINGEN**

online per shopper,
per maand

53%

heeft het afgelopen
jaar besteld op
een internationale
website

Betalingen maken deel uit van ons dagelijks leven, of u nu winkelier bent of klant. Maar hoeveel weet u eigenlijk over betalingen? En weet u wat er allemaal komt kijken bij een vlekkeloze betaalervaring?

Bij elke online transactie zorgt een groot aantal partijen ervoor dat het geld van de shopper op de bankrekening van de winkelier terechtkomt en dat het hele proces snel en veilig verloopt. Met een goed inzicht in dit proces kunt u verbeteringen doorvoeren voor een betere klantervaring en bij een probleem op het juiste moment ingrijpen. Hierdoor hebt u uiteindelijk minder storingen en lagere kosten.

U kunt de conversie en omzet aanzienlijk verhogen door de juiste betaalmethoden voor uw doelgroep aan te bieden en de klantervaring te verbeteren.

BETAAL- VERWERKING

DE BETALINGSSTROOM OPTIMALISEREN

HOE WERKT HET?

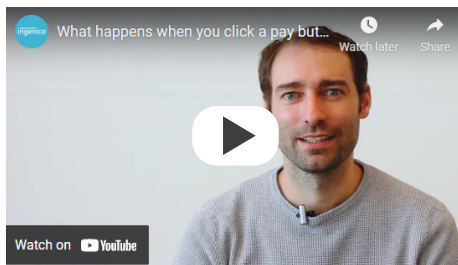
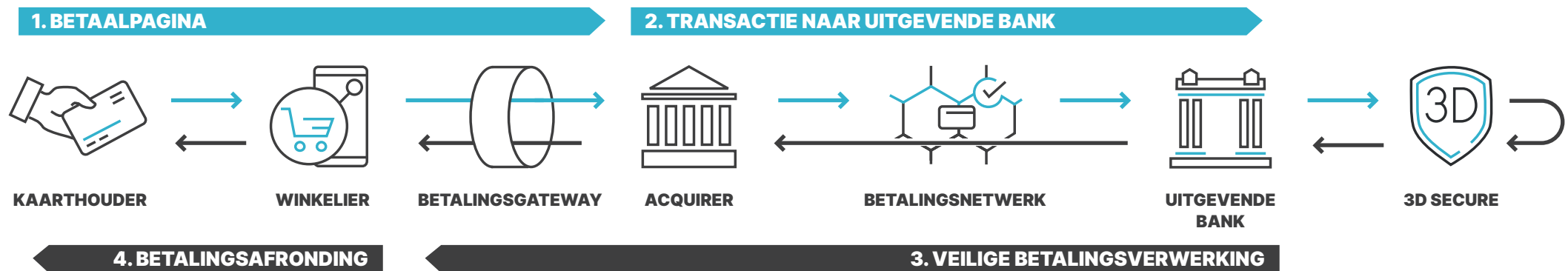
Simpel gezegd worden in het betaalproces de transacties tussen een winkelier en een klant verwerkt. Bij het uitvoeren van een betaling worden betaalgegevens, zoals creditcardgegevens, doorgestuurd van de klant naar de voorkeursbankrekening van de winkelier.

Laten we, om te begrijpen hoe het betaalproces in zijn werk gaat, eens kijken naar de verschillende partijen en hun rol in dit proces.

Voor elke verkoop is het essentieel dat er op 'Betalen' wordt geklikt, want dat bepaalt uiteindelijk het succes van een bedrijf. Toch weten veel winkeliers niet hoe het geld door de betalingscyclus gaat. Bij elke online transactie werken een groot aantal partijen samen om het geld van de klant snel en veilig naar de bankrekening van de winkelier te sturen.

BETAAL- VERWERKING

WAT GEBEURT ER NADAT DE KLANT OP BETALEN HEEFT GEKLIKT?



Wat er gebeurt als u op Betalen klikt

ingenico.com/payments/performance

- ✓ **1** Als de klant op Betalen klikt, wordt hij doorgeleid naar een betaalpagina waar hij zijn kaarthoudergegevens invoert. De betaalpagina maakt vervolgens verbinding met de betalingsgateway, die een betaalverzoek aanmaakt en dat naar de acquirer verzendt.
- ✓ **2** De acquirer ontvangt het betaalverzoek van de betalingsgateway en verzendt de transactie vervolgens via het kaartnetwerk naar de uitgever. De uitgever keurt de transactie goed en verzendt de verkoopprijs naar de acquirer.
- ✓ **3** De winkelier wordt vervolgens uitbetaald door de acquirer na aftrek van de transactiekosten. Bij deze kosten zijn de afwikkelingsvergoeding van de uitgevende bank en de acquirervergoeding inbegrepen.
- ✓ **4** De verkoopprijs wordt afgeschreven van de rekening van de klant en het bedrag wordt bijgeschreven op de bankrekening van winkelier.

BETAAL- METHODEN

VERHOOG DE CONVERSIE-RATIO DOOR DE JUISTE BETAALMETHODEN AAN TE BIEDEN

Creditcards, debetkaarten, bankoverschrijvingen, mobiele wallets, bij het opzetten van een webshop is het essentieel dat u bepaalt welke betaalmethoden u gaat aanbieden. Niet alleen omdat de klant kan kiezen uit verschillende methoden, maar ook omdat u met bepaalde methoden uw omzet kunt optimaliseren.

Als u internationaal verkoopt, is het bovendien essentieel dat u de (zeer uiteenlopende) voorkeursbetaalmethoden van de desbetreffende landen kent. In Frankrijk bijvoorbeeld wordt voor ruim 80% van de betalingen een kaart gebruikt, terwijl dat in Duitsland en Nederland nog geen 15% is.

Lees meer over de verschillen tussen de betaalmethoden en welke methoden het meest geschikt zijn voor uw e-commercebedrijf.

BETAAL- METHODEN

CREDITCARDS

INTERNATIONALE CREDITCARDS

Internationale creditcards blijven de meest gebruikte online betaalmethode. Daarom zouden winkeliers en bedrijven die internationaal willen verkopen creditcards als betaalmethode moeten aanbieden.

Creditcards - De kaarthouder ontvangt een krediet van de uitgever. Er is sprake van een voortschrijdend saldo, dat maandelijks wordt vereffend.

Debetkaarten - Het bedrag van de aankoop wordt afgeschreven van het beschikbare saldo op de rekening van de kaarthouder. Als er onvoldoende geld op de rekening staat, wordt de transactie door de kaartuitgever geweigerd.

Prepaid creditcards - Er wordt van tevoren geld op de kaart gezet, zodat het saldo kan worden uitgegeven.

NATIONALE CREDITCARDS

Nationale creditcards werken hetzelfde als internationale kaarten, maar worden alleen in een bepaald land gebruikt. Deze betaalmethoden zijn meestal debetkaarten of creditcards die in samenwerking met VISA of Mastercard worden uitgegeven, zodat klanten ze ook buiten de landsgrenzen kunnen gebruiken.

Ondanks deze co-branding is het binnenlandse merk vaak dominant in een land. In België bijvoorbeeld worden Bancontact-kaarten in samenwerking met Visa of Maestro uitgegeven, maar omdat de meeste consumenten Maestro niet kennen, kiezen ze voor het binnenlandse merk.



BETAAL- METHODEN

WALLETS, BANKIEREN EN FACTUREN

**‘TOT 42% VAN DE
CONSUMENTEN ZAL
AFHAKEN EN OP
ZOEK GAAN NAAR
ALTERNATIEVE
WEBSITES ALS HUN
VOORKEURSBE-
TAALMETHODEN
NIET WORDEN
AANGEBODEN BIJ
HET AFREKENEN.’**

WALLETS

Wallets worden internationaal steeds meer gebruikt. Het is een gebruiksvriendelijke en handige betaalmethode. Omdat wallets de leverings- en factuurgegevens bevatten, kunnen ze klanten bij het online betalen in één stap verifiëren.

Er zijn twee verschillende soorten wallets:

Betaalwallets

Deze wallets verifiëren de klant en verwerken de betaling. Bekende voorbeelden van wallets zijn PayPal en Alipay.

Containerwallets/authenticatiewallets

Containerwallets verifiëren de klant en sturen betaalgegevens door voor verwerking van de online betaling via een bekende betaalmethode, zoals VISA en MasterCard. Daarom moet u als winkelier ook een overeenkomst met een acquirer hebben, zodat de online betaling kan worden verwerkt.



OFFLINE BANKOVERBOEKING

Met een offline bankoverboeking kunnen klanten betalen via een betaalreferentie die ze bij de aankoop hebben ontvangen – autorisatie gebeurt echter niet onmiddellijk. Als u offline bankoverboekingen toestaat als betaalmethode moet u goederen pas verzenden wanneer u het geld op uw rekening hebt ontvangen.

AUTOMATISCHE INCASSO

Terwijl de meeste populaire betaalmethoden op push-basis werken, berust automatische incasso op het principe van pull-betaling: de winkelier schrijft bij deze manier van betalen geld af van de rekening van de klant voor het betalen van facturen of voor andere terugkerende betalingen.

OPEN FACTUUR EN GESPREIDE BETALING

Bij deze betaalmethode betaalt de klant voor zijn aankoop na levering, soms in één transactie en soms in termijnen. De klant deelt bij daarbij informatie voor facturering en levering, maar verstrekt geen creditcard- of andere betaalgegevens (bv. Klarna).

Klarna.

BETAAL- METHODEN

ANDERE METHODEN

INTERNATIONAAL VERKOPEN?

DOWNLOAD ONZE GIDS OVER
INTERNATIONAAL VERKOPEN



ingenico.com/crossborder

REALTIME BANKIEREN

Oplossingen voor realtime bankieren (RTB) zijn heel populair in Europa. De klant kan via zijn eigen bank online betalen om iets te kopen of om direct geld over te maken. Het is een zeer gebruiksvriendelijke manier van betalen omdat betaling plaatsvindt in de online bankomgeving of bankierenapp van de eigen bank.



CONSUMENTENKREDIET

Bij een consumentenkrediet kan de klant een financiële overeenkomst sluiten om artikelen op krediet te kopen. Deze betaalmethode is populair in Zuid-Europa (Frankrijk, Spanje en Italië, bijv. Oney en Cofidis).



PREPAID- EN CADEAUKAARTEN

De klant zet geld op een kaart of ontvangt een cadeaubon, die hij vervolgens kan gebruiken om een product te kopen. Deze kaarten worden onmiddellijk online geautoriseerd (bv. Fashioncheque, Illicado en PaySafeCard).



CONTANTE BETAALMETHODEN

De klant koopt een product of dienst online en ontvangt een unieke referentie om zijn aankoop te betalen via een gelieerde outlet, winkel of geldautomaat (bv. MultiBanco).



BETAAL- LINKS

**ER ZIJN MEER
MANIEREN
OM DIGITALE
BETALINGEN TE
ACCEPTEREN
DAN ALLEEN VIA
UW WEBSITE**

Wanneer u betalingen van klanten aanvraagt of leveranciers via e-mail factureert, is Payment Link een geweldige manier om uw cashflow te stabiliseren of te vergroten. Voeg eenvoudig een betaalbutton toe aan e-mails, zodat uw klanten en leveranciers gemakkelijk directe betalingen kunnen doen.

Onze oplossingen zijn afgestemd op de behoeften van de klant en bieden daardoor ultieme flexibiliteit en resultaten voor uw bedrijf. Of u nu eten wilt bezorgen of dat klanten iets op komen halen in een van uw winkels, u kunt snel een veilige betaallink sturen via uw favoriete verkoopkanaal (sms, e-mail, instant messaging of sociale media).

Alle betalingen worden in realtime verwerkt, zodat u meteen zeker bent van een veilige autorisatie.

BELANGRIJKSTE VOORDELEN



EENVOUDIG EN SNEL TE INSTALLEREN

Geen extra hardware of software nodig.
Geen webshop nodig.



EFFICIËNTERE MANIER VAN WERKEN

Controleer, beheer en reconcilieer betalingen snel en eenvoudig met realtime transactiegegevens en een uitgebreide rapportagesuite.



GEBRUIK UW FAVORIETE KANAAL

Verzend de link via uw gebruikelijke communicatiekanaal: sms, e-mail, sociale media of instant messaging.

WINKEL- WAGENTJES

VERHOOG DE CONVERSIE-RATIO DOOR DE JUISTE BETAALMETHODEN AAN TE BIEDEN

Een winkelwagentje is software waarmee eenvoudig een product of dienst kan worden gekocht in een webshop. Winkelwagentjes zijn de schakel tussen winkelen en kopen. Daarom is het essentieel dat uw e-commercebedrijf met de beste winkelwagensoftware en betaalpartner werkt.

Plug-ins (ook wel extensies genoemd) zijn specifieke softwarecomponenten waarmee uw e-commerceplatform wordt verbonden met ons vertrouwde betalingssysteem. Worldline heeft de volgende winkelwagenplug-ins ontwikkeld, waarmee u snel en veilig betalingen van uw klanten kunt ontvangen.

Opmerking: Al onze plug-ins voldoen aan PSD2.

WINKEL- WAGENTJES

PLUG-INS VOOR TOONAANGEVENDE E-COMMERCEPLATFORMS

PLUG-INS

BEHEERD DOOR WORLDLINE



COMMUNITY-PLUG-INS

BEHEERD DOOR ONZE VERTROUWDE PARTNERS



HOE TE INTEGREREN MET WORLDLINE?



ACTIVEER UW ACCOUNT

Maak vandaag nog een gratis testaccount aan en ontdek zelf de voordelen van Worldline als betaalpartner.



INSTALLEER DE JUISTE PLUG-IN

Zoek en download uw extensie of e-commerce-plug-in.



VERBIND DE TWEE PLATFORMEN

Om uw e-commercesoftware te verbinden met ons betaalplatform voert u in uw Worldline-account gewoon de instellingen van de plug-in in.

BETAAL- CONVERSIE

DE BETALINGSSTROOM OPTIMALISEREN

'EEN OP DE VIJF TRANSACTIES WORDT AFGEBROKEN IN DE BETAALFASE'

Door de betaalconversie te optimaliseren, genereert u meer inkomsten per bezoeker en zal de klanttevredenheid verbeteren. En met een probleemloos betaalproces verbetert u de klantervaring en daarmee de klanttevredenheid en klantenbinding.

Tijdens de levenscyclus van een transactie zijn er kansen om daarvoor te zorgen: vanaf het moment dat de klant op de betaalknop klikt tot het moment waarop hij de betalingsbevestiging ontvangt.

BETAAL- CONVERSIE

WAT WORDT BEDOELD MET BETAALCONVERSIE?

Wanneer een klant een online aankoop doet, gaat de transactie door vier fasen:



BETAALPAGINA

Waarin de klant zijn betaalgegevens invoert en op de betaalknop klikt



AUTHENTICATIE

Het proces waarin de identiteit van de klant wordt gecontroleerd; of hij is wie hij zegt te zijn



AUTORISATIE

Controle of de betaling kan doorgaan en de klant voldoende saldo op zijn rekening heeft



BEVESTIGING

De betaling is gelukt en de aankoop wordt bevestigd

WAAROM TRANSACTIES MISLUKKEN

De meest voorkomende problemen waardoor transacties mislukken en klanten geen aankoop doen, zijn:



De klant haakt af omdat er te veel stappen zijn



Technische problemen in de waardeketen



De beschikbare betaalopties



Kan de kaartgegevens niet vinden



Zorgen over de beveiliging



Onvoldoende saldo op de bankrekening van de klant

BLOG POST

How a data-driven approach can help with payments optimization

Jordan Vercauteren
Growth Analytics and Performance Manager

BLOG: Hoe u met een datagestuurde aanpak de betaalconversie kunt optimaliseren

<https://blog.ingenico.com/posts/2020/10/how-a-data-driven-approach-can-help-with-payments-optimization.html>

BETAAL- CONVERSIE

GEGEVENSOPTIMALISATIE

Welk soort bedrijf u ook hebt en welk soort transacties u ook verwerkt, het is altijd waardevol om naar de gegevens te kijken om zo uw betaalproces te optimaliseren. Lees op pagina 18 hoe u met onze Business Intelligence-tool MyPerformance waardevolle inzichten krijgt in de redenen waarom klanten hun transactie afbreken.

AUTORISATIEPERCENTAGES

Autorisatiepercentages kunnen sterk verschillen tussen aanbieders, met directe gevolgen voor uw groei en succes. Worldline Full Service biedt in heel Europa toonaangevende autorisatiepercentages

CARTES BANCAIRES 0,7% hoger dan het marktgemiddelde

iDEAL 4,9% hoger dan het marktgemiddelde

BANCONTACT 1,2% hoger dan de grootste concurrent



UX – BEST PRACTICES

DE CONVERSIERATIO VERBETEREN

Wanneer uw klanten in het smalste deel van de funnel zijn aanbeland, kan de juiste betaalpagina de omzet doen stijgen en de conversie tot wel 35% verhogen. Er zijn een aantal belangrijke maatregelen die u kunt nemen om uw betaalpagina te optimaliseren:



Maak de pagina gebruiksvriendelijk – gebruik begrijpelijke tekst en gekleurde pictogrammen



Wek vertrouwen – plaats vertrouwenswekkende onderdelen op uw betaalpagina, zoals de logo's van vertrouwde beveiligingspartners



Beperk het aantal stappen zoveel mogelijk – laat klanten sneller betalen door hun betaalgegevens op te slaan met tokenisatie



Ontwerp voor mobiel – zorg ervoor dat uw betaalpagina mobiel responsief is



Lokaliseer uw betaalpagina – bied lokale betaalmethoden en prijzen in lokale valuta



Geef gebruikers een gevoel van controle – met een duidelijk besteloverzicht, annuleringsopties en alternatieve betaalmethoden



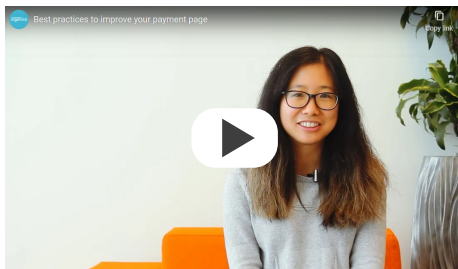
ZIE ONZE UX-TIPS OM UW BETAALPAGINA TE VERBETEREN

<https://support.direct.ingenico.com/best-practices/payment-page>

EN HET ALLERBELANGRIJKSTE: BLIJF UW BETAALPAGINA TESTEN BIJ ECHTE KLANTEN EN ANALYSEER DAARBIJ ZOWEL KWALITATIEVE ALS KWANTITATIEVE GEGEVENS OP BASIS VAN HUN ERVARINGEN.

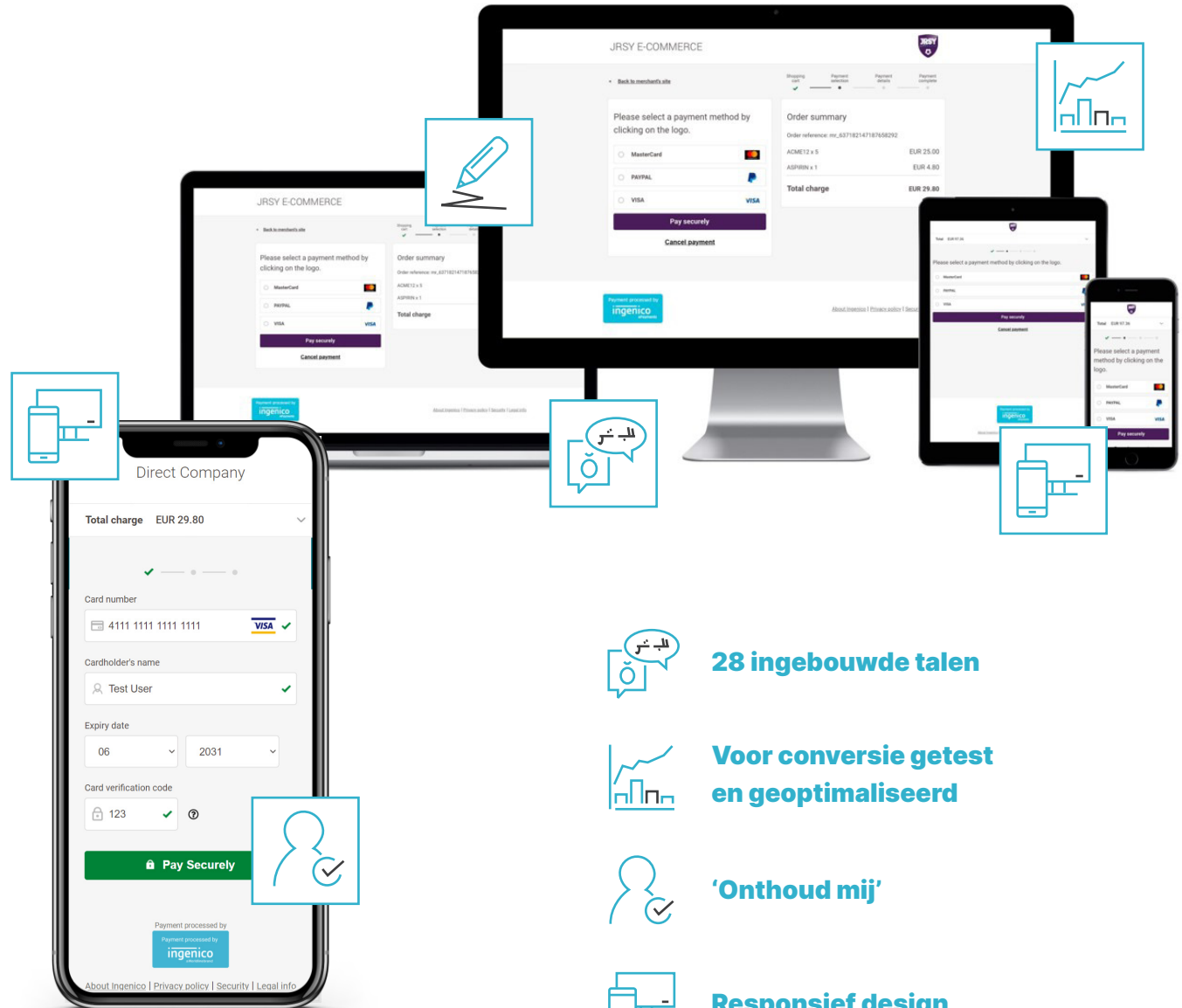
UX – BEST PRACTICES

EEN VOOR CONVERSIE GEOPTIMALISEERDE BETAALERVARING



Best practices om uw betaalpagina te verbeteren

ingenico.com/payments/performance#page



28 ingebouwde talen



Voor conversie getest en geoptimaliseerd



'Onthoud mij'



Responsief design



Aangepaste uitstraling en tekst

MY

PERFORMANCE

EENVOUDIGER INZICHT IN GEGEVENS

Met onze Business Intelligence-tool **MyPerformance** krijgt u op één intuïtief platform inzicht in de betaalresultaten. U hebt direct toegang tot essentiële meetwaarden door de tijd heen, zoals de gemiddelde transactiewaarde, 3D Secure-verzoeken, conversieratio en redenen voor afwijzing.

U ziet bovendien het percentage afgebroken transacties, waardoor u inzicht krijgt in de redenen waarom klanten hun transactie afbreken.

Verder ziet u in welke regio's de transacties zijn uitgevoerd, zodat u weet welke lokale betaalmethoden, valuta's en talen u op de betaalpagina moet implementeren.



Bekijk de stromen en de conversieratio door de tijd heen



Direct een overzicht van de essentiële meetwaarden



Analyseer de invloed van de gemiddelde transactiewaarde (inhoud van winkelwagentje) op de betaalresultaten



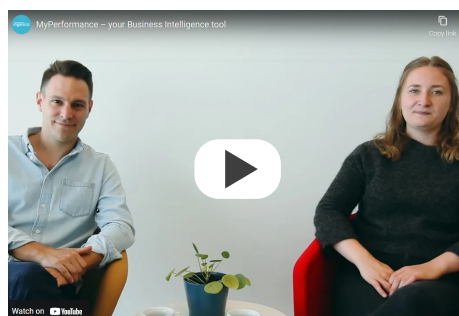
Krijg inzicht in de redenen voor afgebroken transacties



Bekijk de impact van 3D Secure-authenticatie op transacties



Analyseer en vergelijk de resultaten van uw betaalmethoden, rechtspersonen (PSPID's) en landen van klanten.



**Maak kennis met
MyPerformance**

ingenico.com/payments/performance#insights



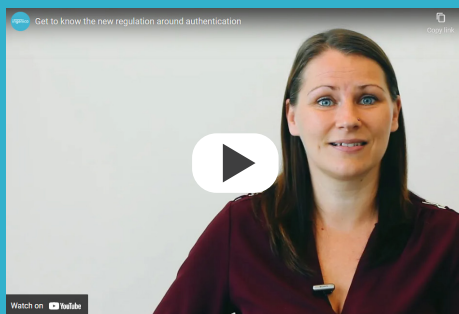
PSD2 EN SCA

VERHOOG DE VEILIGHEID EN VERBETER DE BETAALRESULTATEN

WAT IS PSD2?

PSD2 staat voor Payment Services Directive, een richtlijn van de Europese Commissie om door regulering van Europese transacties, acquirers en uitgevers te zorgen voor consumentenbescherming bij alle betaalmogelijkheden en ter bevordering van een nog opener en concurrerender betaallandschap.

De Europese Bankautoriteit heeft de termijn voor de SCA-eis (Strong Customer Authentication, SCA) echter verlengd. Voor EU-handelaren is de uitvoeringstermijn op 31 december 2020 afgelopen en Britse handelaren moeten op 14 september 2021 volledig gevolg eraan hebben gegeven.



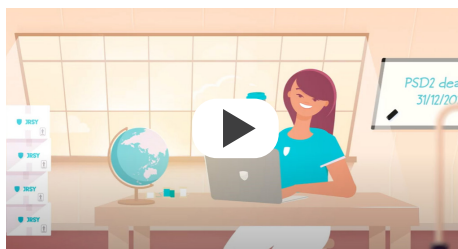
**Maak kennis met de
nieuwe betalingsrichtlijn**

[ingenico.com/payments/
performance#authentication](https://ingenico.com/payments/performance#authentication)

PSD2

EN SCA

VERHOOG DE VEILIGHEID EN VERBETER DE BETAALRESULTATEN



Uw webshop PSD2-conform maken

https://www.youtube.com/watch?list=TLGG_tl-39pSAIcyMjAyMjAyMQ&v=HXbKqSF2Os&feature=emb_logo



BLIJF OP DE HOOGTE VAN HET LAATSTE PSD2-NIEUWS

<https://epayments-support.ingenico.com/en/news/3dsv2/>

SCA EN VRIJSTELLINGEN

In de praktijk betekent SCA dat klanten bij het verrichten van een online betaling met een kaart hun identiteit moeten bevestigen aan de hand van ten minste twee van de volgende drie factoren:



Kennis (d.w.z. een wachtwoord of pincode die alleen de klant kent)



Bezit (d.w.z. de kaart of telefoon van de klant)



Inherentie (met behulp van biometrische kenmerken, zoals gezichtsherkenning of vingerafdruk)

PSD2 staat bepaalde vrijstellingen van de SCA-eis toe. Deze worden altijd verleend door de kaartuitgevende bank.

U maakt meer kans op vrijstelling door aanvullende gegevens naar de PSP te sturen, bijvoorbeeld consumentengegevens, IP-adres, eerdere koopgegevens of verzendinginformatie. De uitgevende bank kan dan met meer vertrouwen de extra authenticatiestappen wegnemen, zodat het proces soepeler verloopt en de conversie toeneemt.

WAT IS 3D SECURE?

De kaartnetwerken hebben besloten het beveiligingsprotocol 3D Secure te gebruiken om SCA te verwerken voor elke aankoop die met hun kaarten wordt gedaan. In de praktijk betekent 3D Secure dat de kaarthouder behalve zijn kaartgegevens ook een wachtwoord moet invoeren om zijn betaling te voltooien.

Met PSD2 kan de uitgevende bank transacties betwisten. Voor u als winkelier betekent dit dat geldige transacties kunnen worden geweigerd als u 3D Secure niet hebt geactiveerd. Zorg er dus voor dat u 3D Secure hebt geactiveerd, anders kunnen transacties van klanten worden geblokkeerd.

WE STAAN VOOR U KLAAR OM U MET ALLES TE HELPEN.

Worldline is er trots op al vanaf het begin aan PSD2 te voldoen. Als u onze betaalpagina gebruikt, beheren we die namens u, zodat u zich geen zorgen hoeft te maken over compliance.

FRAUDE

VOORKOMEN

NAARMATE E-COMMERCE EEN HOGERE VLUCHT NEEMT, DOET FRAUDE DAT OOK



WAT U KUNT DOEN OM FRAUDE TE VOORKOMEN

- Zorg voor 3D Secure 2.0 in uw webshop.
- Gebruik fraudepreventietools.
- Voeg velocity checks toe als een fraudepreventiemechanisme.
- Vergelijk het land waarin de kaart is uitgegeven met het leveringsadres en het IP-adres.
- Let op onnatuurlijke kooppatronen en voeg barrières in.
- Zet bepaalde BIN-nummers van kaarten, kaartlanden, IP-adressen en kaarthouders op de zwarte lijst.

Fraudeurs stellen winkeliers voor nieuwe en steeds veranderende uitdagingen. Daarom is de authenticatie van uw klanten een cruciale stap in de betalingsstroom. Er is een sterk verband tussen het verhogen van acceptatiepercentages en het voorkomen van fraude. Beide komen voort uit de analyse van uw betalingsgegevens.

WIJ HELPEN U

Onze toonaangevende fraudedetectedietools en experts hebben meer dan 20 jaar ervaring in de branche en in de regio. In nauwe samenwerking met u ontwikkelen, implementeren en beheren ze een complete fraudeoplossing.

Wij bieden een complete suite van flexibele producten, geavanceerde technologieën en expertise, zodat u de oplossing kunt kiezen die het best bij uw behoeften past.



WIJ MAKEN HET FRAUDEURS MOEILIK EN NEMEN U IN BESCHERMING.

ONZE MANAGED FRAUD-TOOLS BIEDEN TAL VAN MOGELIJKHEDEN, ZOALS:



Digitale authenticatie



Realtime gedragscontrole



IP-geolocatie



Industrie- en sectorspecifieke risicoprofielen en regels



Parameteroverschrijdende controles



Informatie van meerdere winkeliers



Door de winkelier beheerde regels

Met deze tools, de wereldwijde dekking en de lokale expertise kunt u fraude beperken, acceptaties maximaliseren, terugboekingen minimaliseren en de bedrijfskosten verlagen, terwijl u uw klanten een soepele online winkelervaring biedt.

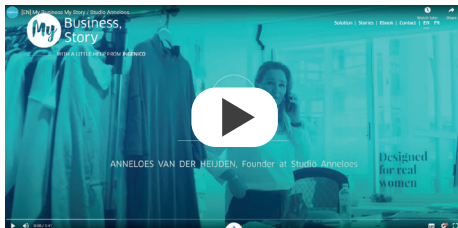
EEN BETAALPARTNER

KIEZEN

WAAR U OP MOET LETTEN

**'SINDS WE
SAMENWERKEN,
ZIJN ONZE
INTERNATIONALE
BESTELLINGEN MET
75% TOEGENOMEN,
IS ONZE
CONVERSIERATIO
MET EEN HALF
PROCENT
GESTEGEN EN IS ONS
RETOURPERCENTAGE
MET 10% GEDAALD.'**

STUDIO ANNELOES



Klik hier voor het hele verhaal

<https://mybusiness.ingenico.com/blog/testimonial/studio-anneloes/>

TRADITIONEEL VERSUS FULL SERVICE

In traditionele modellen zou u een contract sluiten met elke bank, technische gateway, acquirer en betaalsysteemaanbieder. U zou dan meerdere betaalmethoden moeten integreren, met meerdere rapportageformats en betaalvoorwaarden moeten werken en bij problemen met meerdere personen contact moeten opnemen.

Met ons Full Service-aanbod krijgt u een complete betaaloplossing met één contract en één aanspreekpunt om uw bedrijfsgroei te ondersteunen.

WAAROM WORLDLINE?

Bij Worldline weten we alles over betalingen.

We bieden winkeliers een uitgebreid en innovatief pakket diensten en oplossingen, waarmee complexiteit verdwijnt en consumenten snel, probleemloos en veilig aankopen kunnen doen.



Flexibele en veilige integratie

Beveiligde plug-ins, in-app-betaalmodules en API-gebaseerde maatoplossingen.



Ultieme stabiliteit

Een ongeëvenaarde uptime en een jaarlijkse verwerking van miljarden transacties.



Ongeëvenaarde fraudebescherming

Dankzij onze inzichten in echte winkeliers- en fraudegegevens nemen onze algoritmen betere en slimmere beslissingen.



Grensoverschrijdende betalingen

Wij kunnen u helpen met uw internationale uitbreiding.



Toegang tot betaalexperts

Doe uw voordeel met deskundige begeleiding.



Lokale ondersteuning

Onze experts bevinden zich over de hele wereld.



In overeenstemming met PSD2

Wij regelen PSD2 voor u, zodat u zich op uw bedrijf kunt richten.

LATEN WE PRATEN

BELGIË

+32(0)2 585 56 80
salesbe@ingenico.com

FRANKRIJK

+33 (0)1 72 43 15 65
salesfr@ingenico.com

GROOT-BRITTANNIË

+44 (0)207 949 45 98
salesuk@ingenico.com

NEDERLAND

+31 (0) 23 808 00 33
salesnl@ingenico.com

SPANJE

+34 (0) 91 312 74 00
saleses@ingenico.com

DUITSLAND

+49 (0)221 455 30 180
salesde.ecom@ingenico.com

**DIGITALE BETALINGEN
VOOR EEN VEILIGERE WERELD**

Worldline is de Europese marktleider in de betalings- en transactiele-dienstensector en de op 4 na grootste speler wereldwijd.
Worldline biedt zijn klanten duurzame, vertrouwde en beveiligde oplossingen in de hele betalingswaardeketen. © Worldline 2021

Worldline