

Nyhet från Ecster ökar köp- och försäljningsmöjligheterna

Nu lanseras Ecster Pay Link som skapar nya försäljningsmöjligheter för företag och ger kunder möjlighet att välja samma betalsätt – oavsett var köpet sker.

Med ökat fokus på omnikanal förändras förutsättningarna för handeln. Det gäller att få samspelet mellan den fysiska och digitala miljön så sömlös som möjligt - att övergången mellan kanalerna känns naturlig och enkel för kunderna.

– Idag kan vi se att allt fler konsumenter rör sig mellan olika typer av kanaler under köpprocessen. Det blir som en resa mot själva köpet där man till exempel tittar på en vara i datorn hemma, jämför priser i mobilen på bussen och sen gör själva köpet i en fysisk butik. Ett annat exempel är när kunden kontaktar företagets kundtjänst för att få personligt stöd med kompletterande inköp till ett tidigare nätköp. Här gäller det för handeln att fokusera på kunden och att jobba med en "kundresa" som spänner över flera olika kanaler, säger Urban Höglund, chef produkt- och affärsutveckling på Ecster.

För att förbättra samspelet mellan kanalerna och skapa nya försäljningsmöjligheter för företag, lanserar Ecster betallänken – Ecster Pay Link. Ecster Pay Link löser betalningen i många olika situationer och passar företag som till exempel vill komplettera sin butiks- och nätförsäljning med fler kanaler eller erbjuda ökad service med betalning vid hemleverans eller vid installationer

Bättre köpmöjligheter för kunden

Med Ecster Pay Link kan kunden betala var de än befinner sig och kan välja på flera betalsätt oavsett kanal. Dessutom slipper kunden lämna ifrån sig känsliga uppgifter via telefon eller i butik.

- Betallänken innebär att företag nu kan erbjuda kunden samma betalningsalternativ oavsett var köpet sker. Det är ett stort mervärde att kunden kan välja sitt betalsätt på ett enkelt och säkert sätt. Det stärker köpupplevelsen och ökar försäljningen, säger Urban Höglund.

Betallänken kan även användas till exempel vid betalning i fysiska butiker med hjälp av en surfplatta alternativt vid självbetjäning, eller hemma i soffan under samtalet med kundtjänst.

- I den fysiska butiken innebär detta en möjlighet för personalen att fokusera på att sälja och ge service istället för att ta betalt och varför inte använda kundtjänst som en försäljningskanal när du har kunden på tråden istället för att skicka kunden vidare till en fysisk butik eller e-handel för att avsluta köpet. Detta är bara några exempel på situationer där Ecster Pay Link tillför värde, förklarar Urban Höglund.

Så fungerar det

Företaget skapar en varukorg med de inköp som kunden har valt, antingen genom Ecsters gränssnitt eller i företagets eget system som integrerats med Ecster Pay Link. Därefter skickas en betallänk – Ecster Pay Link, till kunden via sms eller mejl där kunden väljer betalsätt för sin varukorg och identifierar sig med hjälp av BankID.

Om Ecster

Ecster erbjuder betallösningar för alla kanaler. Tillsammans med våra kunder och partners utvecklar och förfinar vi våra produkter och tjänster för att skapa bättre köpupplevelser. Idag har

vi en bred palett av betallosningar for hundratusentals konsumenter och saljforetag. Det ger konsumenter mojlig het att betala allt fran de sma vardagskopen till de storre investeringarna pa miljontals inkopsstallen, varlden over. Ecster ar ett helagt dotterbolag till Handelsbanken.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Urban Höglund

Produkt och affärsutvecklingschef Ecster

urho01@ecster.se

070-768 13 48

Sanna K Augustsson

Presskontakt Ecster

sawi02@ecster.se

070-630 43 40