



 **Tendencias 2024**
*pagos y
omnicanalidad*

Según un informe de PwC, los pagos digitales en el mundo se triplicarán para el 2030.

Fuentes: Informe Payments 2025 & Beyond de PwC.

El sector e-commerce juega un papel fundamental en este crecimiento.

82% incrementarán las transacciones **mundiales** entre el 2020 y 2025.

52% es el crecimiento esperado para **latinoamerica**, entre el 2020 y 2025.

49% es la proyección para latinoamérica entre el 2025 y 2030.

África es la región con menos penetración digital, seguido por Latinoamérica y EEUU. Asia y pacífico son quienes lideran.



**El 2024 será un año de
*transición.***





El 55% de las transacciones serán digitales y el comercio electrónico tendrá un crecimiento del 17% para 2024.





**EL CLIENTE TIENE
PREFERENCIAS**

QUIERE ESCOGER

PAGAR

CÓMO

¿Qué nos motiva como colombianos a comprar en línea?

El 90% de consumidores adopta medidas para ahorrar.

El momento del pago sigue siendo un decisor crucial.



Motivadores de compra en línea

Envío gratis

57.6%

Pago ágil y sencillo

42.1%

Envío al día siguiente

41.6%

Cupones y promociones

38.7%

Reseñas de usuarios

32.9%

Políticas de devoluciones fáciles

30.2%

Programas de fidelización

28.8%

Fuente: Cámara de comercio electrónico

**Como negocios debemos
crear**
*experiencias que no generen
fricción*



1185

Step 2 PLACE SALES DRAFT OVER CARD

FOR BANKAMERICARD
AUTHORIZATION
Call 800 362-7171
Enter Merchant No.
Write Authorization Code
on Sales Draft



Un ecosistema



de pagos

10

Tendencias 2024
pagos y omnicanalidad



Tap to phone

La tecnología de pago sin contacto, con tarjetas y dispositivos wearables, permite **transacciones rápidas y seguras, simplemente acercándolo a tu celular, incluso sin tener la billetera a la mano.**

El 51% de los consumidores está usando esta tecnología.



BNPL

compra y paga después.



Las transacciones de BNPL ascendieron a \$6,4 millones de dólares, frente a los \$2,6 millones del 2022.

- ✓ Permite dividir los tickets más altos, en pagos de menor valor.
- ✓ Incrementa las posibilidades de compra.
- ✓ Se puede diferir a 3 o 4 cuotas sin pagar intereses.
- ✓ Los comercios reciben el dinero y no tienen que preocuparse por el recaudo.
- ✓ Experiencia fácil y sin mucho papeleo, con aprobación inmediata.

Fidelización y premios al pagar

Aprovechar el momento de pago para fidelizar o incluso darles descuentos para una próxima compra, o incluso en la misma.

Tener un programa de fidelización se vuelve clave:

50% escogen una marca vs sus competidores.

45% recomiendan una marca sobre otra

45% incrementan su frecuencia de compra

Punto de venta móvil

Es llevar el negocio a donde estés, una feria, dentro de tu punto de venta, activaciones y más. **Asegúrate de poder recibir todos los medios de pago.**

El uso de dispositivos móviles para realizar pagos seguirá en aumento, con tecnologías como NFC, códigos QR y billeteras digitales.



Transferencia *sbancarias*

Estos botones permiten hacer compras a través de transferencias cuenta a cuenta, **simplificando la experiencia y generando mayor penetración** con quienes aún no confían en las tarjetas.

Es uno de los medios de pago más usados en Colombia.

Paga con
 Bancolombia

 Nequi

 DAVIplata

 pse

Pagos *contraentrega*



Pagos al recibir la mercancía, esto puede ser una oportunidad para quienes tienen domicilios propios, entregando herramientas para el recaudo.

Incluso algunas plataformas logísticas lo permiten.

Participación en pagos ecommerce:

- Colombia 12%
- Perú 10%
- Argentina 4%
- México 3%
- Chile 2%



Tokenización

Pagos recurrentes o a un click



Ayuda a retener nuevos clientes y fidelizar a aquellos que ya han hecho uso de sus servicios, **minimizando los esfuerzos y optimizando las ganancias.**

1 de cada **5**
clientes que abandonan un checkout, lo hacen porque el proceso es muy largo o complicado.

- ✓ Débitos automáticos
- ✓ Pagos a un click
- ✓ Pagos recurrentes



Omnicanalidad d *conveniencia*

La omnicanalidad es sinónimo de conveniencia y facilidad.

Representa un papel fundamental, ya que la **integración de las tiendas físicas con las plataformas digitales**, permitirán crear una experiencia de compra coherente en todos los canales y ofreciendo facilidades en cada uno de ellos.



Pagos biométricos

La autenticación biométrica, como el reconocimiento facial, escaneo de retina o la huella dactilar, se utilizará cada vez más para autorizar pagos, **brindando mayor seguridad, conveniencia y agilidad en las transacciones.**



**¡Vender con
Wompi!**

En resumen

1. Tap to Phone
2. Compra y paga después
3. Fidelización y premios al pagar
4. Punto de venta móvil
5. Transferencias bancarias
6. Pagos contraentrega
7. Tokenización
8. Omnicanalidad
9. Pagos Biométricos
10. **Vender con Wompi**

1



Tenemos las tarifas más bajas el mercado

2



Recibimos tarjetas de **cualquier banco o país.**

3



Te abonamos todos los días hábiles **sin que te cueste más.**

4



Tenemos medios exclusivos como **Nequi, Botón Bancolombia** y **Puntos Colombia.**

5



Sin cláusulas de permanencia ni costos fijos **¡Solo pagas por transacción exitosa!**

6



Tenemos capacidad para procesarle a los negocios **más grandes de Colombia.**

7



Tenemos **tokenización exclusiva** para tarjetas, Nequi y Botón Bancolombia.

Con Wompi,
**aprendemos
todos**



En Wompi creamos contenidos relevantes para nuestra industria porque sabemos que el conocimiento es fundamental para vender más.



Escanea este código
y accede a nuestro contenido
totalmente gratis.



*Si quieres estar en contacto,
escribe a través de LinkedIn.
Podrás encontrarme como*

Andrés Merino Roldan



G R A C I A S