

La presente guía le ayudará a entender mejor las capacidades de nuestra solución, a la vez que le permitirá cuestionarse aspectos fundamentales respecto al ciclo de recepción de pagos con tarjeta crédito, débito y los nuevos medios electrónicos. Por favor tómese unos minutos para contestarla, estamos seguros que será de gran utilidad.

Una vez que tenga contestada esta guía por favor entréguela a su ejecutivo Santander quién la compartirá con nuestro grupo de expertos consultores en sistemas de pagos los que le solicitaran una cita para profundizar en sus necesidades.

Guía de Aceptación



I. Información General

Nombre de la Empresa	Giro	Número de Sucursales
Calle y número	Colonia	Código Postal
Delegación o Municipio	Estado	

Información de Contacto (persona con quien podremos coordinar una visita)

Nombre completo	Correo electrónico	Teléfono (incluir Lada)
-----------------	--------------------	-------------------------

Información del responsable del llenado de esta guía (En caso de ser distinto al anterior)

Nombre completo	Correo electrónico	Teléfono (incluir Lada)
-----------------	--------------------	-------------------------

II. Aceptación

Con nuestra solución usted podrá cobrar en todos sus canales de ventas tanto físicos como virtuales bajo una misma plataforma, por lo que no tendrá que implementar una solución diferente por cada canal de comercialización.

Si actualmente realiza ventas con tarjeta presente, por favor indique los dispositivos que utiliza:
(marque todas las que apliquen)

- Terminales fijas Terminales móviles Dispositivos conectados a su PC

En caso de que realice ventas con tarjeta no presente, indicar Canales de Venta

- Ventas telefónicas Comercio electrónico

II. Aceptación (cont.)

En caso de que opere ventas telefónicas, ¿nos podría decir cómo captura la información de la tarjeta?

- Terminal punto de venta Software dentro de la PC del representante telefónico

Si su empresa vende a través de internet y cobra con tarjeta, ¿nos podría indicar? (marque sólo una)

- ¿Si efectúa el cargo en línea? ó ¿Captura la información de la tarjeta posteriormente?

Los cargos automáticos son una función que facilita considerablemente el cobro recurrente de servicios, ahorra gastos de cobranza y contribuye a la permanencia de clientes.

	SI	NO
Respecto a cargos automáticos ¿requiere esta función?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Actualmente procesa cargos automáticos?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

III. Información

Con **CENTRO DE PAGOS** usted obtiene en línea toda la información de los cobros recibidos en el preciso momento en que se ejecutan, lo que le permite monitorear el nivel de aceptación de pagos con tarjeta y detectar posibles desviaciones. Al tener la información centralmente no es necesario que usted almacene, recapture o transmita la información de pagos pues tiene acceso permanente a ella, además toda la información se encuentra almacenada bajo los más altos estándares de seguridad disponibles, cumpliendo así con la normas internacionales de protección de información PCI (Payment Card Industry).

	SI	NO
¿Usted realiza algún proceso de captura de información para generar reportes o hacer la conciliación?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Almacena información relacionada con los cobros recibidos con tarjeta?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Requiere tener información en línea para liberar algún proceso comercial?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

IV. Manejo de aclaraciones

Es frecuente que los bancos emisores soliciten la presentación de un pagaré bancario (voucher) con firma, como prueba del cobro a tarjeta cuando algún cliente no reconoce el cargo en su estado de cuenta. En este sentido, **CENTRO DE PAGOS** integra una plataforma electrónica de aclaraciones (E-gestor®), a través de la cual Santander le informa que debe presentar un pagaré. Mediante E-gestor® usted “sube” su pagaré digitalizado y es enviado automáticamente a las áreas bancarias correspondientes. Por este mismo medio se le informa la procedencia o improcedencia de la controversia.

¿Actualmente cuenta con un sistema electrónico de gestión de aclaraciones o lleva a cabo este procedimiento manualmente?

- Con sistema electrónico Manualmente

V. Prevención de Fraudes

Sin duda el comercio electrónico es una gran oportunidad para incrementar las ventas y acceder a nuevos mercados, que debe ser aprovechada por todos los comercios. Sin embargo algunas empresas aún no experimentan los beneficios de esta nueva forma de comercialización por el temor al fraude. **CENTRO DE PAGOS** incorpora novedosas herramientas que actúan entre sí para detectar de forma ágil cuando una operación de venta es sospechosa, notificándole electrónicamente del riesgo de fraude. El modelo de prevención que hemos seleccionado no interviene con su proceso comercial por lo que sus clientes no serán “estorbados” al momento de efectuar una compra electrónica.

- | | SI | NO |
|--|-----------------------|-----------------------|
| ¿Tiene operaciones de comercio electrónico? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| ¿Utiliza herramientas de prevención, tales como verificación de domicilios, 3DS? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| ¿Ha recibido pagos con tarjeta que resultaron fraudulentos? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

VI. Ingresos Adicionales

Procurar ingresos extras sin distraer recursos materiales y económicos es algo que podrá obtener con **CENTRO DE PAGOS**. A través de nuestra plataforma y sin inversiones adicionales, usted podrá recibir pagos de otras instituciones como gobiernos, televisión por cable y aseguradoras, entre otras, percibiendo una comisión por ello. También podrá vender tiempo aire electrónico sin la necesidad de pre pagar, ni de tener personal extra para mantener el control de esta operación.

- | | SI | NO |
|---|-----------------------|-----------------------|
| ¿Actualmente ya recibe comisiones por la venta de servicios y/o recepción de pagos de terceros? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| ¿Estaría interesado en recibir ingresos adicionales? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

VII. Nivel de ventas (considere todos los medios de pago)

¿Nos podría indicar el rango de ventas mensuales de su empresa?

- de 1 a 5 mdp 5 a 8 mdp 8 mdp o más

¿Cuál es el ticket promedio de venta?

- \$ _____ menor a \$200 entre \$200 y \$500 mayor a \$500

Para ser llenado por el ejecutivo Santander

Nombre completo

Regional

Teléfono (incluir Lada)

Correo electrónico

_____/_____/_____
Fecha

*Favor de enviar esta guía contestada por el cliente a
comercial@mitec.com.mx*