



bin
from **fiserv.**

Vender mais com **bin**a com você!

Um guia rápido e prático para você
alavancar suas vendas diversificando
meios de pagamento.

Conteúdo inspirado na pesquisa Fiserv Insights - Meios de Pagamento das PMEs, realizada pela Fiserv, líder global em pagamentos e tecnologia financeira, em parceria com o Sebrae-SP.

Fiserv, a tecnologia por trás da Bin

A Fiserv, líder global em pagamentos e tecnologia financeira, ajuda os clientes a obterem os melhores resultados por meio de um compromisso com a inovação e a excelência em áreas como processamento de contas e soluções bancárias digitais; processamento de emissores de cartões e serviços de rede; pagamentos; comércio eletrônico; adquirência e processamento de negócios.

Fundada em 1984, em Brookfield, Wisconsin, conecta instituições financeiras, empresas de todos os portes e consumidores entre si, milhões de vezes por dia, de forma confiável e segura, sendo reconhecida como uma das empresas mais admiradas do mundo pela FORTUNE® por 11 dos últimos 14 anos. Listada entre as empresas mais inovadoras do mundo pela Fast Company por dois anos consecutivos.

Com a Bin, estamos prontos para oferecer ao seu negócio a melhor tecnologia, as melhores soluções de pagamento para vender no físico e online.

Vem com a gente!

Números

1.4 bilhão de contas processadas

6 milhões de estabelecimentos

10 mil instituições financeiras clientes

12 mil transações por segundos

Adaptar seu negócio ao consumidor moderno é fundamental para vender mais



A evolução dos pagamentos digitais é uma realidade que impacta na vida de empreendedores e consumidores. Novas tecnologias têm sido desenvolvidas para proporcionar cada vez mais comodidade e segurança às transações. Na Fiserv temos o orgulho de fazer parte desta evolução trazendo inovação e novas experiências para a vida das pessoas.

Com o objetivo de analisar o impacto da digitalização dos meios de pagamento nas pequenas e médias empresas do Estado de São Paulo, a Fiserv, em parceria com o Sebrae-SP, conduziu a pesquisa [Fiserv Insights – Meios de Pagamento das PMEs](#), com 1.308 participantes.

A partir dela, tivemos muitos insights de como podemos melhorar ainda mais nossos serviços e produtos para apoiar o empreendedor e, dessa forma, ajudá-lo a focar no que mais importa: o seu negócio.

Se 61% dos entrevistados têm expectativa de que os próximos 12 meses sejam iguais ou melhores que o ano passado, estamos aqui para garantir que esse otimismo, tão característico dos brasileiros, se confirme. Portanto, além do nosso trabalho diário para que você tenha acesso às melhores tecnologias de pagamento, nos inspiramos nos principais dados da pesquisa para criar esse material que vai te ajudar a **adaptar seu negócio às necessidades do consumidor moderno e alavancar as suas vendas.**

Aproveite as informações deste e-book. Boa leitura e bons negócios!

Fabiano Wohlers

Diretor de Negócios Bin da Fiserv no Brasil

Índice



Capítulo.1
página 5

Ofereça novos meios de pagamento e amplie suas vendas

[Clique Aqui](#)



Capítulo.2
página 8

Escolha a melhor maquininha para o seu negócio

[Clique Aqui](#)



Capítulo.3
página 13

Comece a aceitar Pix na maquininha

[Clique Aqui](#)



Capítulo.4
página 15

Invista nas vendas pelas redes sociais

[Clique Aqui](#)



Capítulo.5
página 19

Melhore a gestão do seu negócio com ferramentas digitais

[Clique Aqui](#)

Capítulo.1

Ofereça novos meios de pagamento e amplie as suas vendas



Ofereça novos meios de pagamento e amplie suas vendas

Capítulo.1

Os empreendedores sabem a importância de aceitar cartões em suas vendas. A grande maioria dos pequenos negócios participantes da pesquisa aceitam **cartão de crédito (98%)** e **cartão de débito (96%)**.

Os dados mostram que existe oportunidade de diversificar os meios de pagamento oferecidos e, desta forma, tornar seu negócio mais competitivo.

Conhecer e oferecer soluções que garantem segurança e agilidade no ambiente físico e online são um diferencial para o seu negócio. Veja quantas formas de pagamento você pode disponibilizar ao seu cliente além do cartão:



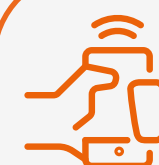
Pix na maquininha:

Com QR Code dinâmico, garante praticidade e segurança para seu cliente. Este meio de pagamento é tão importante para as PMEs, que ganhou uma tendência só dele. Leia na página 13 - capítulo 3.



Tap on Phone:

Tecnologia que transforma seu celular em maquininha para receber pagamentos por aproximação, carteiras digitais, ou Pix.



WhatsApp Pay:

Transferência feita diretamente pelo WhatsApp Business sem sair da conversa.



Link de pagamento:

Fácil e seguro para receber de seu cliente, onde quer que ele esteja.



Voucher:

Aceitação de cartões de benefícios, como vale refeição, alimentação e combustível, que podem ser pagos até com QR Code.

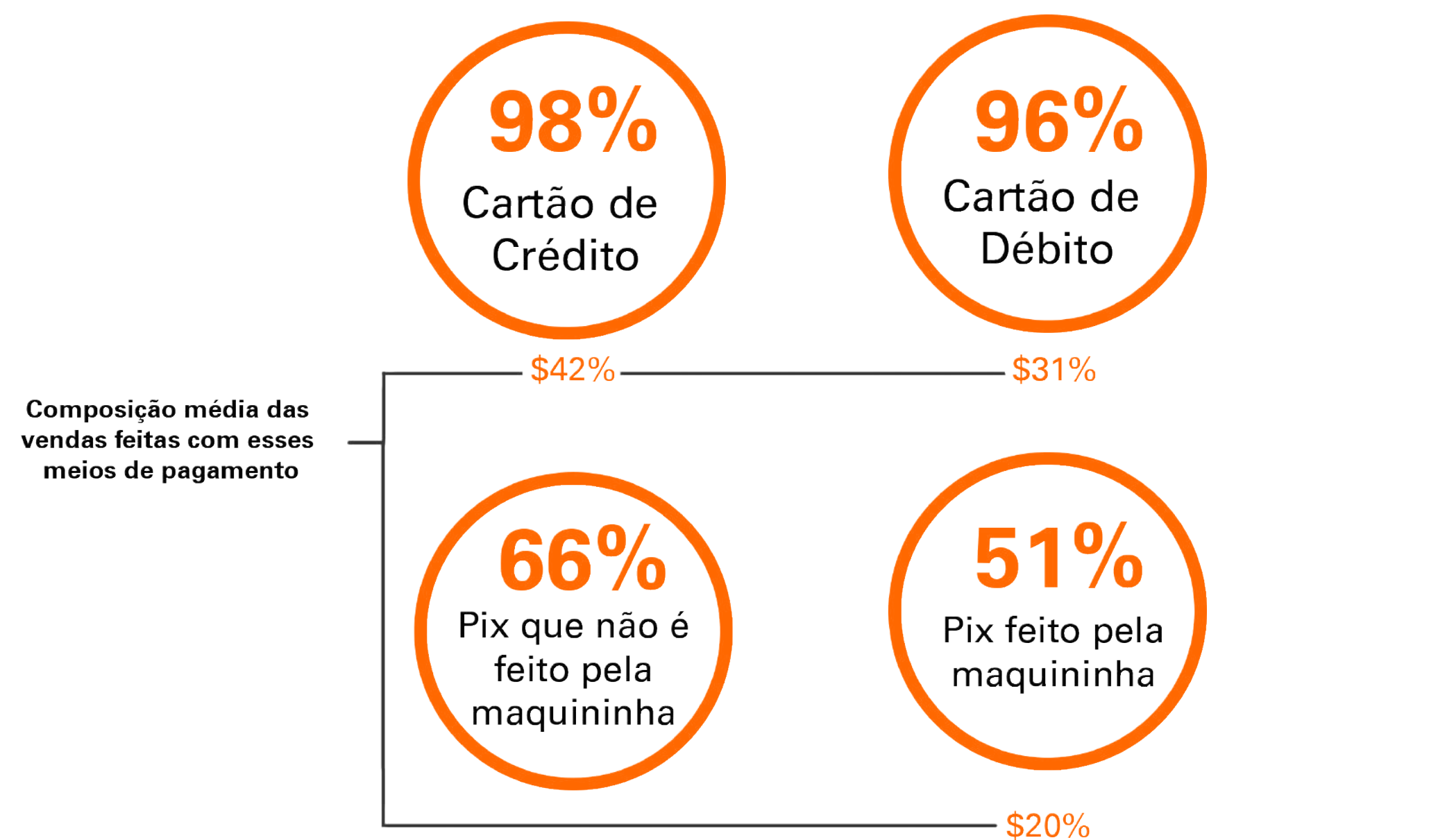


Ofereça novos meios de pagamento e amplie suas vendas

DICA BIN

Segundo o E-Commerce Brasil, 80% dos brasileiros já desistiram de uma compra online por não poder pagar da maneira que gostariam.

Métodos de pagamentos tradicionais aceitos



Fonte: Fiserv Insights - Meios de Pagamento das PMEs (2023)

Capítulo.2

Escolha a melhor maquininha para o seu negócio



Escolha a melhor maquininha para o seu negócio

Capítulo.2

Na pesquisa **Fiserv Insights** ficou clara a **preferência dos empreendedores pela aceitação de cartão**. Tendência também revelada pelo comportamento do consumidor. Segundo a OpinionBox, **80% dos brasileiros utilizam cartões de crédito na hora da compra**.

Mas as maquininhas podem oferecer muitos outros benefícios para você impulsionar seu negócio!





O que observar na hora de escolher a maquininha para seu estabelecimento comercial:

O valor da taxa importa, mas...

Ainda que, segundo a pesquisa, este seja o principal fator de escolha para os empreendedores, é preciso lembrar que a taxa sempre pode ser compensada, tanto pelas vendas, quanto pelas ações de isenção de acordo com o seu faturamento.

DICA BIN

Existem outras questões para levar em consideração:

- Variedade de bandeiras e meios de pagamento aceitos.
- Automações disponíveis que podem se integrar ao seu negócio.
- Aplicativos de gestão financeira.
- Credibilidade da empresa que fornece a maquininha. A qualidade e agilidade do suporte, e a tecnologia que garante a segurança e a eficiência do serviço também são fundamentais.



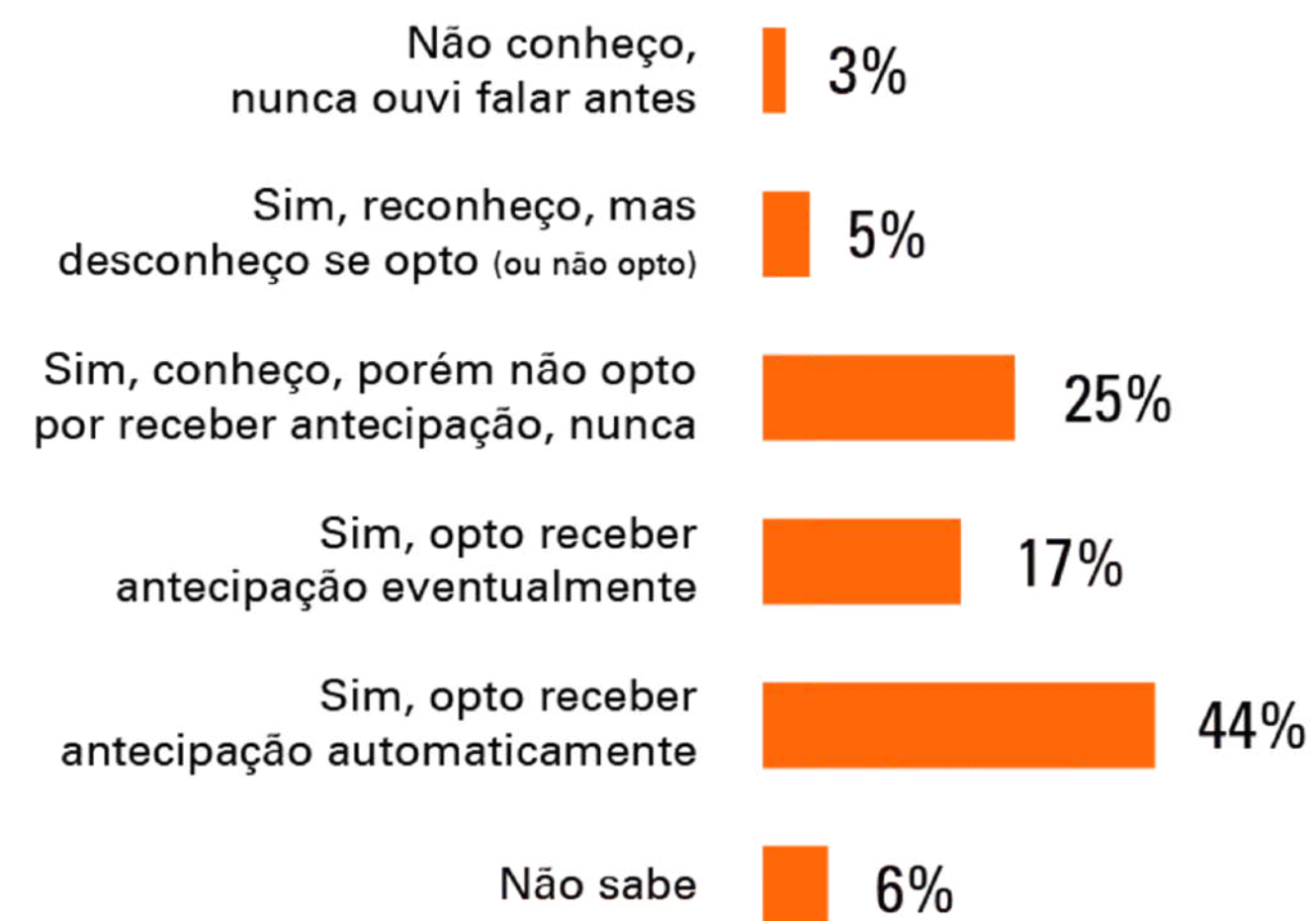
Escolha a melhor maquininha para o seu negócio

O que observar na hora de escolher a maquininha para seu estabelecimento comercial:

Regras sobre a antecipação de vendas

Entre os entrevistados da pesquisa, a maioria dos empreendedores (61%) opta por receber antecipações das vendas parceladas em suas maquininhas de cartão. Fique de olho no custo-benefício e nas facilidades de gestão oferecidas por este serviço.

Opta receber por antecipação de vendas?



Fonte: Fiserv Insights - Meios de Pagamento das PMEs (2023)



Escolha a melhor maquininha para o seu negócio

Capítulo.2

O que observar na hora de escolher a maquininha para seu estabelecimento comercial:

Parcelamento da compra

Dados do site E-Commerce Brasil mostram que 42% dos consumidores parcelam as compras sempre que podem – inclusive, 64% afirmam que o parcelamento ajuda a adquirir mais itens.

Descubra quais são as vantagens oferecidas para o seu negócio caso a maquininha permita o serviço de crediário, como o recebimento à vista e grande quantidade de parcelas para disponibilizar ao seu cliente.

Opção de pagamento parcial

A falta de limite do cartão de crédito é um problema que pode impactar a conversão de vendas. Muitas vezes, o cliente pode ter mais de um cartão ou querer dividir uma compra entre o cartão e o Pix, por exemplo.

Nesse contexto, além da diversidade de meios de pagamento, sua maquininha pode contar com o recebimento parcial de uma compra, que pode ser complementada por outro cartão (débito ou crédito), Pix, dinheiro, ou transferência bancária.

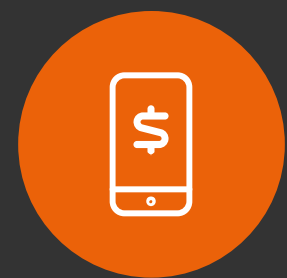


Pesquisas mostram que **mais de 80%** dos brasileiros utilizam cartões de crédito na hora da compra.

A woman with long brown hair, wearing a blue blazer over a yellow top, is seated at a table. She is holding a smartphone in her right hand and looking at it. A hand from the right side of the frame is holding a black handheld payment device, which is positioned near the smartphone. The background is a blurred outdoor setting with greenery. The image has a semi-transparent dark overlay.

Capítulo.3

Comece a aceitar Pix na maquininha



Comece a aceitar Pix na maquininha

Lançado pelo Banco Central em novembro de 2020, o Pix rapidamente caiu no gosto do brasileiro, e atualmente o Brasil tem mais de **650 milhões de chaves Pix**. São 153 milhões de usuários cadastrados, sendo 92% pessoas físicas. Apenas em fevereiro de 2023, foram realizadas 2.544.842 transações via Pix, segundo o BC.

De acordo com os dados da pesquisa Fiserv Insights, o Pix está em ascensão nos pequenos negócios: **51% já aceitam a transação via maquininha**.

Além de ser a forma mais segura de aceitação de Pix, com QR Code dinâmico, existem outras vantagens para o empreendedor, como atender diferentes grupos de consumidores e otimizar o processo de cobrança, reduzindo filas e tempo de espera, sem taxa.

Com o Pix via maquininha o pagamento presencial se torna mais fluido, rápido, preciso, dinâmico e seguro.

Em 2022, depois do PIX, os meios de pagamentos preferidos dos brasileiros foram o cartão de crédito (18,2 bilhões) e o cartão de débito (15,6 bilhões).
Dados Mercado & Consumo

A woman with glasses is looking at a tablet. A small white dog is sitting next to her. The background is a blurred indoor setting.

Capítulo.4

Invista nas vendas pelas redes sociais



Invista nas vendas pelas redes sociais

Capítulo.4



De acordo com uma matéria publicada na revista Exame, o Brasil é o terceiro país que mais passa tempo nas redes sociais no mundo. Os brasileiros também estão entre o público que mais compra pela internet. No país, 43% dos consumidores utilizam mídias sociais para fazer compras, enquanto a média mundial é de 30%. Porém, mais do que canais de atração, as redes sociais melhoram a retenção e a fidelização de clientes.

As redes sociais desempenham um papel essencial na interação com os clientes e também nas vendas.

Segundo a **Fiserv Insights**, **73% dos empreendedores usam o WhatsApp para interagir com clientes e 62% para vender. Já 61% dos entrevistados apostam em páginas nas redes sociais para interação e 36% para vendas.**



DICA BIN

Destaque seus produtos nas mídias sociais!



1. Poste com regularidade

As postagens devem ter constância e a empresa deve ser capaz de manter a frequência com a mesma qualidade em cada post.



2. Fale a linguagem do seu público

Gere conexões para além das curtidas! Entenda o universo do seu público para se comunicar com ele e descobrir a forma mais criativa de vender seu produto ou serviço.

Vale lembrar que o conteúdo nem sempre precisa ser sobre vendas. Você pode trazer dicas da sua área, servindo como uma contribuição para a rede. É o que chamamos de marketing de conteúdo.



3. Use imagens e vídeos de qualidade em publicações

Posts que oferecem uma imagem de qualidade em seu conteúdo recebem mais atenção e ganham mais engajamento. Vídeos funcionam bem porque permitem explorar a criatividade e chamam mais a atenção.



4. Monte estratégias baseadas no horário das publicações

Sua empresa já fez uma análise sobre qual o melhor horário para compartilhar um novo conteúdo? Quando o seu público-alvo está navegando pelas redes? Estes dados podem ser obtidos nas próprias mídias sociais e fazem a diferença no alcance das suas publicações.

5. Faça links para suas páginas

Estimule o engajamento com conteúdos criativos e convide o cliente a compartilhar seu post com os amigos. Incentive-o também a postar suas compras e marcar a sua página. Isso gera vendas!

Agora, se sua empresa ainda não tem página oficial nas redes sociais, não perca tempo. Investir nessas plataformas é a certeza de se manter perto do seu consumidor e ampliar as vendas.

6. Ofereça um meio de pagamento prático para esses canais

O link de pagamento é uma excelente opção para ser utilizado nas vendas pelas redes sociais. É uma solução que permite criar um checkout personalizado com os itens que o consumidor deseja adquirir. Com o checkout criado, basta enviar o link diretamente para o consumidor inserir suas informações de pagamento e efetuar a transação.

O link pode ser customizado com a identidade visual da marca e o empreendedor pode definir as formas de pagamento que serão disponibilizadas e por quanto tempo o link ficará ativo.

Capítulo.5

Melhore a gestão do seu negócio com ferramentas digitais



Melhore a gestão do seu negócio com ferramentas digitais



Aplicativos de gestão digital do negócio estão entre as ferramentas mais úteis quando se fala em organização e planejamento. Eles simplificam os processos de tomada de decisão.

Quando o empreendedor sabe lidar adequadamente com as informações, ele otimiza o trabalho, consegue compreender melhor as necessidades do negócio e gera mais resultados para a empresa.

De acordo com a pesquisa Fiserv Insights, em relação à utilização de aplicativos de maquininha de cartão, apenas 31% utilizam e 39% dos empreendedores ainda desconhecem este recurso. Então vamos falar mais sobre isso?



Melhore a gestão do seu negócio com ferramentas digitais

Confira o que as melhores ferramentas para a gestão digital podem fazer pelo seu negócio

- Acompanhamento do fluxo de caixa em tempo real na palma da mão
- Facilitação da rotina do negócio, permitindo que o estabelecimento solicite serviços recorrentes direto pelo app
- Acesso a relatórios de vendas
- Consulta de taxas e tarifas
- Antecipação de valores a receber
- Criação de link de pagamento
- Atendimento ágil para manutenções e solicitações

Aproveite essa tendência, amplie as oportunidades de venda do seu negócio e comece a vender on-line. *Veja como a Bin pode te ajudar.*



Melhore a gestão do seu negócio com ferramentas digitais

Entender como realizar a gestão financeira assertiva é indispensável, pois impede que o negócio sofra com dívidas e permite que o empreendimento consiga fazer investimento para crescer.

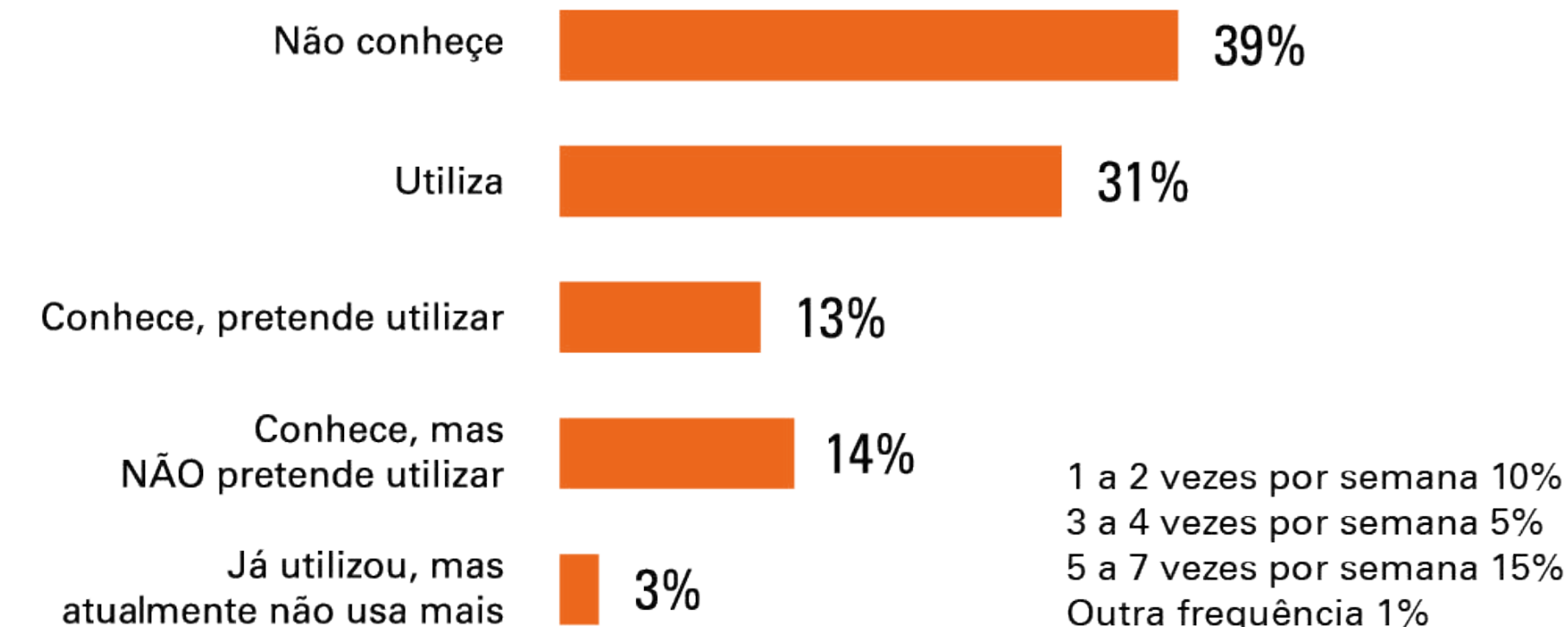
DICA BIN

Confira algumas dicas que separamos para você:

1. Contas pessoais não são contas do pequeno negócio. Não use os ganhos da empresa com os gastos da sua vida pessoal. Separe a conta PJ (pessoa jurídica) da PF (pessoa física).
2. Deixe os preços dos seus produtos alinhados com os valores que são cobrados pelo mercado, entenda como precificar aquilo que está sendo comercializado.
3. Fique atento ao fluxo de caixa. Muitos pequenos negócios acabam fechando devido à falta de atenção a esse gerenciamento. Controlar como o dinheiro está saindo e entrando é fundamental para que a empresa consiga fazer estimativas e planejamentos.
4. Realize o planejamento financeiro de forma estratégica e com detalhes, pensando a longo prazo.
5. Recorrer à tecnologia da gestão é uma ótima saída para os pequenos negócios que desejam sucesso no controle das finanças.

Os Apps de finanças disponibilizam recursos que ajudam bastante ao empreendedor a entender integralmente e de forma estratégica toda questão monetária do empreendimento.

Uso de App de gestão inteligente



Fonte: Fiserv Insights - Meios de Pagamento das PMEs (2023)



Bônus

[Clique aqui](#) e veja como garantir mais segurança para as transações financeiras do seu negócio!



Bin tem a tecnologia de pagamentos que **combina** com **qualquer tipo de negócio**. Já conhece as nossas soluções?



[Bin Tap](#)



[Link de pagamento](#)



[Aceitação de vouchers e bandeiras](#)



[Pix](#)



[Recarga de celular](#)



[Pagamento parcial](#)



[Credíário](#)

[Clique aqui para saber mais.](#)



Boas Vendas.

bin
from **fiserv.**