

## Att tänka på när du väljer betallösning.

Något av det viktigaste för ett företag är att kunna ta betalt – själva hjärtat i verksamheten – och att skaffa en betallösning är ganska enkelt. Särskilt om du hittar en leverantör som kan hjälpa dig med alla delar. Men du behöver tänka igenom vad som passar dig nu och i framtiden. Det är ju inte bara en betallösning du ska ha, utan också en infrastruktur för tjänsterna runtomkring, som digitala kvitton, lojalitetslösningar och annat. Här har vi listat vad du behöver tänka på, från start till mål.

### Hur vill mina kunder betala?

Börja med att fundera på vilka kunder du har. Det säger något om hur de vill betala, vilket i sin tur påverkar vilken betallösning som passar dig. Ungdomar betalar gärna med Swish, medan äldre föredrar kort. Har du många utländska kunder kanske det är något speciellt kort de helst använder? Exempelvis är kinesernas vanligaste kort China Union Pay. Småsummor passar bra för kontaktlös kortbetalning, mobila plånböcker och Swish medan större summor gärna tas på faktura. Och handlar det om dyrare varor är delbetalning populärt.

Vilka övriga tjänster runt betallösningen kan du ha nytta av? Som att få kvittot digitalt, vilket många kunder tycker är bekvämt idag. Har du hotell eller uthyrningsverksamhet kanske du vill kunna förboka pengar på kundens konto. Har du café eller restaurang vill du kanske kunna skriva ut kvitto direkt vid bordet, låta gästerna betala var och en för sig och även lägga på dricks. Fundera på vilka kundbehov som är vanliga i din bransch och som har med betalningar att göra.

### Vad behöver jag för att kunna ta emot betalningar?

#### Betallösning

Betallösningen är det som kopplar ihop kundens betalning – när det gäller i princip allt utom kontanter – med en "inlösare" och i slutändan ditt konto. En del kallar det för "betalväxel" och betalterminalen är navet i den fysiska butikens betallösning, medan check-outen är navet i webbutikens. Välj leverantör med omsorg, det primära är driftsäkerheten och att du får de betalsätt som dina kunder föredrar. Det är när du inte kan ta betalt som det verkligen kostar pengar.

Det kan också vara värt att fundera över ifall du behöver en leverantör att växa med, en som har konkurrenskraftiga priser både när transaktionerna är



relativt få och när de blir många. Kanske du behöver en leverantör som kan hantera alla sorters betalningar, för såväl fysisk butik som e-handel.

#### Inlösenavtal

För att kunna ta betalt med kort behöver du ett inlösenavtal med en inlösare. Det är inlösaren som kontrollerar att kortet är giltigt och att det finns pengar på din kunds konto. Inlösaren reserverar summan och ser till att pengarna sätts in på ditt konto. Genom inlösenavtalet kan du ta emot betalningar från de vanligaste korten, oftast Visa och Mastercard, ibland fler. Inlösenavtalet gäller för både betalning i fysisk butik och webbutik. Du behöver inte ha inlösenavtalet hos din vanliga bank, kortavgifterna kan skilja sig kraftigt så jämför innan du bestämmer dig.

#### Fler avtal för ytterligare betalsätt

Om du vill kunna ta emot kort som inte ingår i ditt inlösenavtal behöver du separata avtal med dessa

kortutgivare, till exempel American Express, Diners Club och China Union Pay. Det kan också behövas separata avtal med andra betalaktörer som Swish, Klarna och Mash, om du vill erbjuda kunderna dessa betalmöjligheter.

## E-handel? Då behövs hemsida, webbshop och checkout

Vill du sälja på nätet behöver du en webbplats med webbshop och betallösningen där – checkouts. Med din inlösare tecknar du ett 3D-secure-avtal. Då får du ett redovisningsnummer som gör att pengarna från webbshopen går in på ditt konto.

Därutöver behöver du fundera på vilka betalmetoder du vill erbjuda dina kunder i webbutiken (och som din leverantör av betallösning har tillgång till), till exempel kortbetalning, direktbetalning, faktura, Swish. Kanske du även vill kunna erbjuda prenumerationsbetalning.

Om du inte redan har en hemsida, väljer du någon som kan bygga en och som kan integrera med den betallösning som du valt.

Det finns också möjlighet att ta betalt utan webbshop och checkout – med betallänk. Du skickar då en betallänk via e-post eller sms. Din kund öppnar länken och hamnar i en säker betalningsmiljö och genomför sin betalning.

## Fysisk butik? Då behövs betalterminal

Betalterminalen finns i många varianter. Ska den vara stationär eller vill du kunna bära den med dig? Vilken uppkoppling passar dig? Bredband, Wi-Fi, mobilnätet eller alltihop? Vill du ha en terminal som är integrerad med kassan, eller en fristående?

Bra att tänka på är om leverantören har hög innovationsgrad så att du snabbt kan koppla på nya tjänster som kommer i takt med teknikutvecklingen. Idag hanterar många nya betalterminaler betydligt mer än kortbetalningar, till exempel fakturabetalning, mobila plånböcker, kontaktlösa betalningar och Swish.

## Mobil eller stationär

Betalar kunden alltid på samma ställe, eller behöver du kunna flytta terminalen till kunden, som till exempel på en restaurang?

## Fristående eller kassakopplad

Med en kassakopplad betalterminal registrerar du beloppet endast i kassan, medan du med en fristående terminal behöver knappa in beloppet även i terminalen.

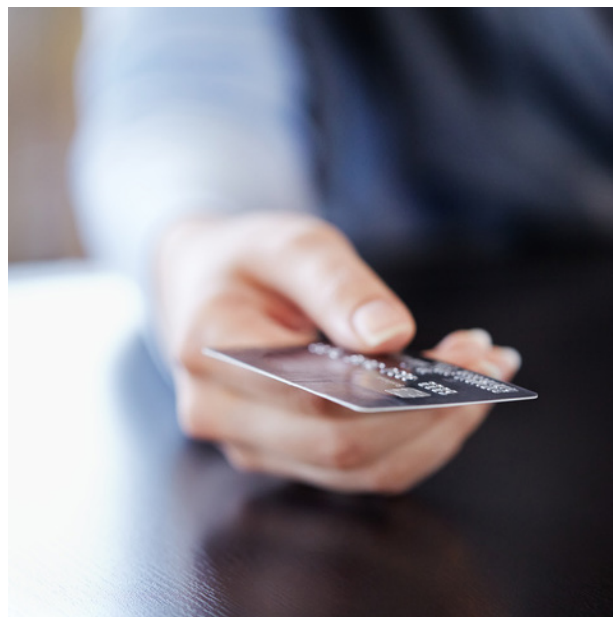


Foto: Jänner bildbyrå

## Checklista – kom igång med att ta emot betalningar:

**1.** Börja med att fundera på vilka kunder du har och vilka betalmetoder och andra kringtjänster du vill erbjuda dina kunder.

**2.** Hitta leverantör för själva betallösningen som känns trygg och som har de tjänster du behöver. Det är här de många valen och möjligheterna finns.

Leverantören av betallösning kan sedan koppla ihop dig med inlösare, kassaleverantörer, webbshopsleverantörer och annat. Om du istället börjar med inlösare kanske du får den betallösning som inlösaren rekommenderar och kan bli begränsad i dina val.

**3.** Fundera över hur skalbar och flexibel du vill ha din lösning – antal transaktioner, uppkoppling, olika betalmetoder, avtalslängd.

**4.** När du hittat ett par leverantörer av betallösning, jämför kostnaden och ta hänsyn till både själva betallösningen och inlösenavgifterna. Vissa leverantörer har ett lågt månadspris för betallösning och terminal, men högre transaktionsavgift hos inlösaren. Jämför den totala kostnaden för ett tänkt antal transaktioner för att få en tydlig bild.

### En enhet eller tvådelad

Fristående terminaler finns som en enhet eller en tvådelad. Har du en enhet knappar du in beloppet i terminalen och vänder den sedan mot kunden. Har du en tvådelad, syns beloppet som du registrerar direkt på kundens terminalenhet.

### Obemannad

Kanske du vill låta kunden betala på egen hand. Då finns det obemannade automater som kan ta kort och, när det ska gå snabbast möjligt, kontaktlösa betalningar.

### Olika typer av uppkoppling

Stationära terminaler kommunicerar oftast via det fasta bredbandet, medan mobila kräver trådlös uppkoppling. Ute på mässor och liknande är det smart med en terminal som kommunicerar via mobilnätet, eller via både Wi-Fi, 4G och Bluetooth.

### Tänk på bindningstid, support och betalmetoder Längd på avtal

Att ha ett kortare avtal kostar lite mer, men ger dig mer flexibilitet. Många gånger kan du byta upp dig i takt med att din affär växer.

### Support

Helst ska inga problem uppstå, men när det gör det vill man ha hjälp snabbt och smidigt. Då är det bra med generösa öppettider.

### Betalmetoder

Förutom kortbetalningar kan det finnas fler betalalternativ än kort till din betalterminal, som Swish, faktura i terminal (via till exempel Klarna eller Mash) och mobila plånböcker som Samsung Pay och Apple Pay. En större leverantör kan ofta snabbt erbjuda de nya betaltjänster som utvecklingen för med sig. Till din e-handel kan du ofta få kortbetalning, direktbetalning, faktura och Swish, och ibland även möjlighet till prenumerationsbetalning.

### Övriga tjänster

I vissa betallösningar ingår även rapportverktyg så att du kan se köpmönster hos kunderna, vilka betalmetoder de främst använder och andra trender.

Många gånger är det förmånligt att samla dina avtal för såväl inlösen som betallösning fysisk butik och betallösning e-handel.

## Verifones allt-i-ett-lösning från start till mål

Med Verifone kan du få hjälp med alla steg till att komma igång med betalningar – från avtal med inlösare, webbshops- och kassaleverantör till installation i butik och e-handel – eller de delar som du behöver. Det ska vara enkelt att få betalt, och vi hjälper dig hela vägen. Några saker som utmärker oss:

- Mycket stabilt system – vår betallösning ligger i topp när det gäller driftssäkerhet.
- Vi jobbar med alla inlösare men kan erbjuda förmånliga inlösenavtal via vissa partners. Då får du inlösen och betallösning till ett svårslaget totalpris.
- Olika typer av paketslösningar för såväl fysisk som digital butik, gör det enkelt att hitta rätt nivå.
- Inga dolda avgifter – du ser exakt vad din lösning kostar.
- Svensk support med generösa öppettider.
- Kan hantera många sorters betalningar, som kort, Swish och faktura (t ex Klarna, Mash och Fakturagram), i fysisk butik även kontaktlös betalning och mobila plånböcker, och i e-handel även direktbetalning, betalänk och prenumerationsstjänster.
- Ett rapportverktyg som ger dig översikt över betalningarna i såväl webbshop som fysisk butik. Du kan hantera transaktioner, se status på transaktion, få excelrapporter till bokföringen och mycket annat.

### Världsledande på betallösningar

*Verifone är världsledare på betallösningar, det som är hjärtat i varje affärsverksamhet. Betalningarna ska gå snabbt, smidigt och säkert såväl i kassan som i e-butiken. Det är vår passion, och det ger dig möjlighet att fokusera på din.*