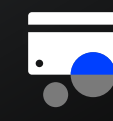


Tien dingen die je moet weten voor je een betaalpartner kiest

Als online retailer is het kiezen van de juiste payment service provider (PSP) essentieel voor de groei van je bedrijf. Een goede payment processor biedt je alle hulpmiddelen die je nodig hebt om ervoor te zorgen dat je klanten met een gerust hart kopen, en zorgt ervoor dat transacties efficiënt en veilig verlopen. Waar moet je op letten bij het kiezen van een PSP? Hier zijn tien dingen die een betaalpartner moet bieden.

Moeiteloze betalingen met Mollie

Onze toonaangevende betaaloplossing biedt een custom-branded checkout, alle lokale en toonaangevende Europese betaalmethoden, snelle verwerking, geavanceerde beveiliging, meertalige ondersteuning en alle andere tools die je nodig hebt om je bedrijf te laten groeien. We zijn actief in heel Europa en bieden onze klanten de best mogelijke service. Ontdek meer op www.mollie.com/be



1. Alle relevante betaalmethoden

Om conversie te optimaliseren is het van vitaal belang de betaalmethoden aan te bieden die je klanten verkiezen. Met de juiste PSP integreer je verschillende betaalmethoden in één klik.



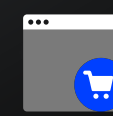
2. Integraties die je helpen groeien

Plugins kunnen ervoor zorgen dat je bedrijf sneller groeit. Zorg ervoor dat je PSP de juiste tools biedt, en dat ze gemakkelijk te integreren zijn.



3. Transparante prijzen en flexibele contracten

Geen minimumkosten, verborgen toeslagen of lock-in contracten. De beste PSP's brengen je geen extra kosten in rekening.



4. Een veilige, custom-branded checkout

Een goede PSP tovert je betaalpagina om tot een professionele, merk-gebonden ervaring die vertrouwen wekt en verkopen stimuleert.



5. Snelle verwerking

Wanneer betalingen vlot verwerkt worden, zijn je inkomsten en uitgaven altijd up-to-date. Zo neem je snel en met vertrouwen bedrijfskritische beslissingen.



6. Geavanceerde beveiliging

Volledig PCI-DSS level 1-gecertificeerd, onafhankelijke compliance- en audit-officers en beveiligde datacenters bewaakt door deskundige teams: dat is het minimum dat je PSP moet bieden om ervoor te zorgen dat alles veilig verloopt.



7. Toegewijde, lokale support

Goede business heeft geen grenzen, dus goede support ook niet. Je PSP moet lokale ondersteuning bieden, met toegewijde customer success managers en sales engineers die jouw taal spreken.



8. Realtime technische en functionele monitoring

Soms zijn storingen onvermijdelijk. Een goede PSP houdt je op de hoogte van eventuele problemen.



9. Supersnelle onboarding

Het liefst wil je meteen kunnen starten met verkopen. Daarom moet jouw PSP een snel en soepel onboardingsproces bieden, inclusief specialisten die je hierbij kunnen helpen als het nodig is.



10. Realtime insights over je bedrijf

Een goede PSP stopt niet wanneer een betaling is voltooid, maar helpt je je betalingen te beheren en levert handige realtime rapporten.