

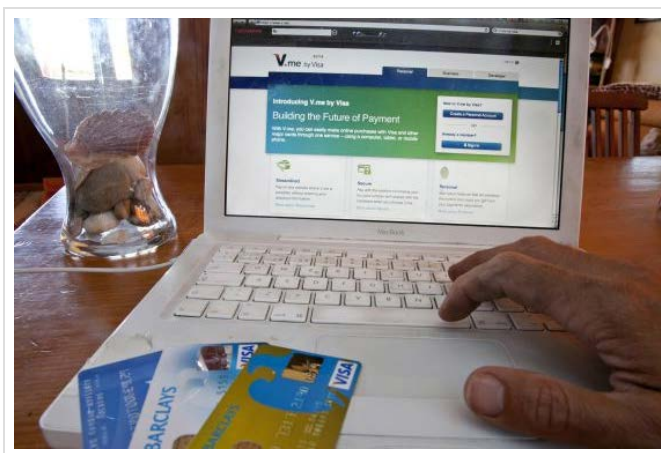
Las principales métricas sobre los sistemas de pago online

Publicado el 30 octubre, 2013 por Carlos Llopis

Compartir



Uno de los principales problemas relacionados con la **conversión del Funnel**, y que por desgracia muchas **tiendas online** todavía tienden a infravalorar es algo tan sencillo como cobrar las ventas de la forma más sencilla posible para el usuario. Existen muchas formas de **pagar en un comercio electrónico**, aunque hoy vamos a analizar las principales **métricas** sobre los **sistemas de pago online**.



Parámetros a tener en cuenta sobre los sistemas de pago online

1- Tasa de fraude online

Los amantes de lo ajeno están proliferando en Internet. La **Tasa de Fraude Online** es el porcentaje del total de la **facturación** de la compañía que ha supuesto una pérdida para la empresa debido a **operaciones fraudulentas**.

En el **pago con tarjetas de crédito**, la mayoría de los **fraudes** en los **sistemas de pago online** son ocasionados por el uso de tarjetas no autorizadas en operaciones fraudulentas, que ocasionan devoluciones de cargo por parte de los legítimos titulares de la tarjeta, lo que no significa que todas las operaciones de devolución de cargo que se producen estén vinculadas al **fraude online**, sino a incidencias de este mercado: **artículos no recibidos, productos diferentes al comprado, artículos defectuosos (o entrega del producto en mal estado), errores de facturación (cobro doble del producto,...) o devoluciones no justificadas por el comprador (vinculadas al derecho del consumidor a devolver el producto comprado en un plazo de 7 días)**.

Descárgate nuestra guía sobre

CÓMO VENDER EN INTERNET

DESCARGAR GRATIS

2- Tasa de rechazo

Es el porcentaje del total de **transacciones denegadas** en el momento de **validación** de los datos de **tarjeta de crédito**. La denegación se suele producir por diferentes motivos:



Pinterest

OzonGO.com

Te ayudamos con tu estrategia de Marketing Online

Un experto digital te llama **GRATIS**

QUIERO MEJORAR >

EBOOKS GRATIS

- Guía para conseguir clientes a través de las Redes Sociales
- Cómo vender en Internet
- No dependas sólo de Google
- Cómo conseguir clientes para tu PYME con Facebook Ads
- 5 claves para el éxito de los emprendedores
- Cómo vender en Internet si eres un emprendedor
- 24 pasos para emprender un negocio de éxito

Categorías

- Clientes
- Comercio electrónico
- emprendedores
- Marketing Online
- OZONGO.com
- pymes y autónomos
- Redes Sociales
- Smartphone & iOS

- **Problemas propios de la tarjeta de crédito** como la **solvencia** del titular, los **límites**, la **caducidad** de la tarjeta o simplemente problemas técnicos.

- El **sistema de gestión** al aplicar determinados filtros y **restricciones** a la hora de aprobar la transacción.

La **tasa de rechazo** es una métrica muy útil para medir la **rentabilidad** de nuestro **sistema de gestión de riesgo**, ya que la tasa de denegación puede aumentar, al no procesarse como correctas transacciones que antes se daban por válidas.

3- Tasa de abandono

Porcentaje de **transacciones** abandonadas por el usuario en el momento de la compra por diferentes motivos: **problemas de autenticación**, errores en el **carrito de la compra**,...

4- Tasa de Revisión Manual

Solo presente en las empresas que disponen de **sistemas de gestión de riesgo**. Es el porcentaje de operaciones que se revisan manualmente tras su **identificación** como **transacción sospechosa de fraude**.

La lucha contra el **fraude online en los sistemas de pago online** es necesario para poner freno a una de las mayores lacras que afectan actualmente a la red y que frena en muchos casos, al desarrollo de los ininidad de proyectos de comercio electrónico ¿Cómo combates el **fraude online**?

Tecnología

Últimos artículos

- 6 claves para dar el salto de una tienda offline al mundo online
- Cómo aumentar un 157% mi engagement en el mobile marketing
- Dashboards: las funciones de Google Analytics en tiempo real
- 10 plugins de WordPress que tu blog necesita
- Crisis en la relación entre marcas y consumidores

CÓMO VENDER EN INTERNET

Cómo vender en Internet

Todo lo que tienes que saber sobre el ecommerce si eres una PYME, autónomo o emprendedor

ES GRATIS

DESCARGAR

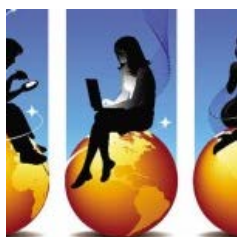
Te ha gustado este artículo? Haz clic [aquí](#) y suscríbete gratis a este blog!

Compartir

ARTÍCULOS RELACIONADOS



El proceso de compra en la tienda online de OZONGO



¿Por qué es importante conocer las necesidades de tu cliente online?



Comprar marisco online; garantía de calidad



El Corte Inglés versus tiendas online: el ROPO inverso

Publicado en [Comercio electrónico](#) | [Deja una respuesta](#)

