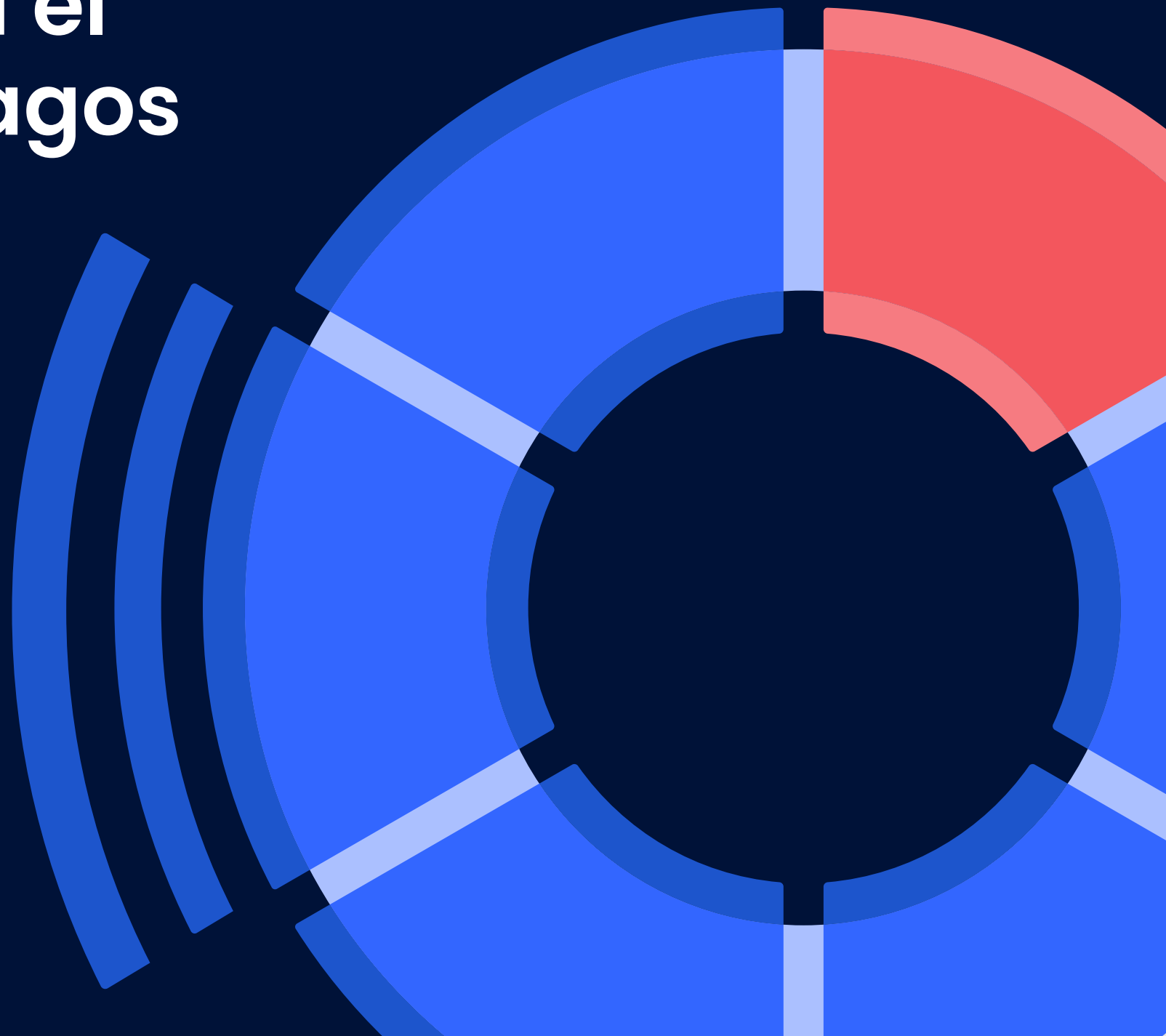


Tendencias de pagos, desafíos y soluciones:

Guía inteligente para el procesamiento de pagos en hoteles



Contenido

- 01.** Así que quieres aprender sobre procesamiento de pagos de hotel
- 02.** Cinco tendencias en pagos de hotel que debes conocer
- 03.** ¿Cómo funciona el procesamiento de tarjetas de crédito en hoteles?
- 04.** Desafíos en el procesamiento de pagos en hoteles y cómo superarlos

- 05.** Cómo reducir la devolución de cargos y proteger tu propiedad del fraude
- 06.** Cómo elegir una solución de pagos de hotel
- 07.** La mejor recompensa: mejorar la experiencia de tus huéspedes

Así que quieres aprender sobre procesamiento de pagos de hotel

¿Estás considerando cambiar de un sistema manual a una solución de pago automatizada? ¿O cambiar tu proveedor de procesamiento de pagos? ¿O incorporar una solución de pago a tu PMS?

Sin importar el motivo, entiendes que los pagos son cruciales para tu empresa. Sin revenue (o ingresos) no puedes mantener tu propiedad, pagar a tus empleados ni instalar ese dispensador comercial de vinos que siempre has querido tener junto a tu escritorio.

Sin embargo, todos los años, las empresas de hotelería pierden miles de dólares como consecuencia de la mala administración de pagos. ¿Eres una de esas empresas? ¿Crees que lo sabrías?

Desmitifiquemos el procesamiento de pagos para operadores de alojamientos

Todo lo relacionado con el procesamiento de pagos puede resultar complejo, confuso y —para ser sinceros— un poco aburrido. Pero no tiene que ser así. Veamos a continuación los aspectos más importantes de manera que resulte fácil de entender, con la intención de ayudarte a agilizar los procesos que realizas actualmente.

Los temas que repasaremos son:

- Tendencias de pagos y lo que significan para tu negocio
- Respuestas a tus preguntas sobre los participantes, los métodos y las tarifas de los pagos
- Los desafíos conocidos a la hora de realizar pagos y cómo superarlos
- Cómo prevenir y administrar devoluciones de importes y fraudes
- Cómo elegir la solución perfecta de pagos para tu propiedad



Al terminar esta guía, tendrás todos los conocimientos y la confianza que necesitas para tomar el control del procesamiento de pagos en tu propiedad y aumentar la eficiencia, el revenue, el ahorro de costos y la satisfacción de tus huéspedes.



Cinco tendencias en pagos de hotel que debes conocer.

En lo relacionado a pagar por bienes y servicios, el comportamiento del consumidor está cambiando rápidamente. El mundo se está volviendo más digital, y la industria de los viajes no es la excepción.

Aunque la pandemia aceleró el ritmo, la transformación comenzó mucho antes y continuará evolucionando en el futuro.

Ya sea que administres un hotel grande o pequeño, un hostel, una posada o un alquiler a corto plazo, ocurrirá el mismo fenómeno: si no te mantienes al día con las tendencias de la industria hotelera, perderás oportunidades importantes ante competidores más experimentados.



si no te mantienes al día, perderás oportunidades importantes ante competidores más experimentados.

Veamos cinco importantes tendencias en la forma de realizar pagos:

1.

Estar en línea es la nueva forma de desconectarse

Las compras en línea están en pleno auge. Las ventas de comercio electrónico en los EE.UU. [aumentaron un 39.1% en el primer trimestre del año 2021](#), en comparación con lo ocurrido en el mismo trimestre del 2020, para alcanzar la impresionante cifra de 215.000 millones de dólares. Esas son muchísimas entregas de Amazon. Pero esto no solo ocurrió en el comercio minorista, sino también en el sector de viajes. Se trata de una tendencia mundial. En el año 2020, el 65% de las ventas en todo el mundo relacionadas al turismo y los viajes se realizaron en línea, [según información de Statista](#). Se espera que en el año 2025 esa cifra llegue al 72%.

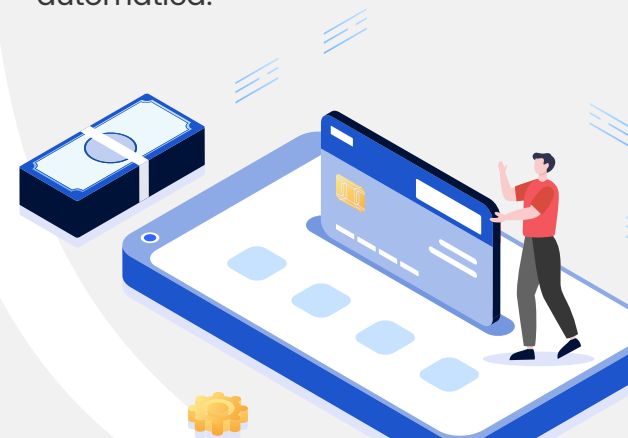


2.

El dinero en efectivo ha sido destronado

Después de un largo reinado, los pagos en efectivo abdicaron al trono, ya que cayeron hasta convertirse en 20.5% de las transacciones en los puntos de venta durante el año 2020 y se espera que continúen disminuyendo hasta 12.7% para 2024, [según Worldpay](#).

¿Quién es el nuevo rey (o reina)? Las tarjetas de débito. Y no muy lejos en la línea de sucesión se encuentran las tarjetas de crédito. Lo cual no es sorpresa, si tenemos en cuenta que las tarjetas de débito y crédito son aceptadas ampliamente, pueden usarse de manera rápida y fácil y sus pagos se realizan de manera automática.



3.

Los pagos sin contacto no son sólo una moda

En general, [las experiencias donde los huéspedes no tienen contacto con otros](#) y las formas de pago que consisten en hacer clic, escanear documentos y —en particular— usar monederos electrónicos se han vuelto muy populares en los últimos años.

No es nada personal. Las personas quieren mantener su distancia en estos tiempos. Una [encuesta de Skift](#) en el año 2021 reveló que el 50% de los viajeros esperan ver opciones de pago sin contacto en hoteles cuando vuelvan a viajar.



Veamos cinco importantes tendencias en la forma de realizar pagos:

4.

¿El nuevo elemento de lujo? La comodidad

Olvídate de los jets privados y los baños en champán, la comodidad es el nuevo servicio imprescindible. Una [encuesta realizada por la Federación Nacional de Minoristas](#) en el año 2020 reveló que el 97% de los compradores han desistido en sus intenciones de realizar una compra porque, según su opinión, no les ofrecía suficiente comodidad.

Para los huéspedes del hotel, la comodidad incluye poder pagar fácilmente en línea o de forma presencial con su método de pago preferido y no tener que esperar mientras el personal de la recepción introduce los datos de la tarjeta o cuenta el dinero en efectivo.



5.

Los fraudes y devoluciones de cargos están en aumento

Todos estos nuevos métodos de pago no están exentos de desafíos, y eso incluye un incremento en la cantidad de contracargos y fraudes que ocurren en hoteles.

Afortunadamente, el avance en las tecnologías de pagos facilita la prevención de devolución de cargos y aumenta la seguridad de la información relacionada con los pagos. En la presente guía repasaremos estos temas.



¿Cómo funciona el procesamiento de tarjetas de crédito en hoteles?

5 pasos principales en el procesamiento de pagos

Veamos lo que sucede en una transacción normal con tarjeta de crédito en la recepción de un hotel.

1

El huésped presenta su tarjeta de crédito para pagar los gastos asociados a su habitación.

2

El empleado pide al cliente que introduzca o deslice su tarjeta por la terminal de pago.

3

El procesador de pagos envía un mensaje electrónico al banco del cliente por medio de la red de tarjetas de crédito para solicitar la autorización del cargo.

4

El banco devuelve un código de autorización (o así debería ser para garantizar la seguridad del pago). El empleado anota el código y emite un recibo.

5

Mientras tanto, el banco del cliente transfiere el pago a la cuenta del establecimiento del hotel y luego lo deposita a la cuenta bancaria del hotel. Todo el mundo está satisfecho.



Es muy sencillo, ¿verdad? Bueno, desafortunadamente, las cosas no siempre salen tan bien. Más tarde repasaremos los problemas que suelen ocurrir durante los pagos y las formas en que podemos resolverlos. De momento, responderemos preguntas frecuentes sobre el procesamiento de pagos con tarjetas de crédito.



¿Quiénes son los participantes en el procesamiento de pagos en hoteles?

Además de los huéspedes y los operadores del hotel, en una transacción habitual con tarjeta de crédito también intervienen otras partes:



Empresas como Stripe, Square y PayPal pueden actuar tanto como procesador de pagos como pasarela de pagos. En el sector de hotelería, empresas de tecnología como [Cloudbeds](#) también hacen esas funciones para ayudar a los hoteles a ahorrar costos y evitar la necesidad de tener una cuenta bancaria comercial.



¿Cuáles son los principales métodos de pago?

Como mencionamos, en el negocio de alojamiento los métodos de pago que se utilizan con más frecuencia son:



Tarjeta de débito



Tarjeta de crédito



Dinero en efectivo



Monederos electrónicos



Pagos virtuales

¿Qué es un monedero electrónico o cartera digital?

Un monedero electrónico o cartera digital es una aplicación como Apple Pay, Google Pay o Samsung Pay que almacena la información del método de pago en un dispositivo móvil. Los usuarios pueden realizar pagos sin contacto con monederos electrónicos al mantener su dispositivo móvil sobre una terminal de pago. Se espera que para el año 2024, los monederos electrónicos representen un tercio de las transacciones que se realizan en puntos de venta (o POS, por sus siglas en inglés) de todo el mundo, [según Worldpay](#).

¿Qué es una tarjeta de crédito virtual?

Una tarjeta de crédito virtual (VCC, por sus siglas en inglés) es un número de tarjeta de crédito temporal emitido por un banco, que permite a usuarios y empresas realizar pagos en línea sin revelar los datos reales de la tarjeta. Las agencias de viajes en línea ([OTA](#), por sus siglas en inglés), como Booking.com y Expedia, suelen usar VCC para enviar pagos a hoteles. Las tarjetas de crédito virtuales se emiten para realizar transacciones específicas por cantidades establecidas en dólares.



¿Cuál es la diferencia entre un punto de venta y un punto de interacción?

El punto de venta (o POS) se refiere al lugar donde se procesa la transacción relacionada con un pago, como una caja registradora o una terminal de computadora. El punto de interacción (o POI, por sus siglas en inglés) se refiere a un dispositivo de pago que interactúa con la tarjeta del titular mediante una banda magnética, un chip o una aplicación móvil.

¿Cuál es la diferencia entre tarjetas de banda magnética y tarjetas con chip inteligente?

Las tarjetas de crédito con banda magnética en el reverso requieren que el cliente firme el recibo para validar su transacción. Estas tarjetas son más vulnerables al fraude porque son relativamente fáciles de leer, replicar su información y crear tarjetas duplicadas. Por ello, los emisores de tarjetas dejaron de producir tarjetas de crédito que solo tienen banda magnética. Una tecnología más segura es el chip inteligente con tecnología EMV, el cual es mucho más difícil de replicar y en numerosas ocasiones requiere que el cliente introduzca un código PIN privado.

¿Cuáles son los principales tipos de operaciones de pago?

Existen tres tipos principales de transacciones de pago.

1.

Las transacciones con tarjeta presente (o CP, por sus siglas en inglés) se producen cuando el cliente y su tarjeta de crédito están presentes de manera física en la empresa y se pagan introduciendo el chip (y el PIN, de ser necesario) para completar la transacción.

2.

Las transacciones con tarjeta no presente (o CNP, por sus siglas en inglés) se producen cuando el cliente no está presente de manera física en la empresa. Incluyen los pagos en línea y los MOTO (o pedidos por correo o por teléfono, por sus siglas en inglés). Una transacción MOTO es aquella donde el cliente proporciona los datos de la tarjeta y el empleado los introduce manualmente o usa la información almacenada.

3.

Los pagos sin contacto se producen cuando los clientes están presentes, pero no interactúan físicamente con la terminal de pago. El cliente sostiene la tarjeta o el teléfono inteligente (monedero electrónico) sobre el lector, y la información cifrada se transfiere y se lee de forma segura por el dispositivo de pago..



¿Cuáles son las principales tarifas por procesar tarjetas de crédito en hoteles?

Como acabamos de ver, en los servicios de pago hay varias partes, y cada una de ellos cobra una comisión por sus servicios.
¿Quién efectúa el pago? Bueno, en la mayoría de los casos, tú, el establecimiento comercial.

Hay tres tipos principales de comisiones por procesar tarjetas de crédito:

1.

La **comisión interbancaria** se envía a tu procesador de pagos mediante el banco emisor de tu cliente y luego se te cobra a ti, el establecimiento comercial, por cada transacción realizada con tarjeta de crédito. Esta comisión se suele calcular como porcentaje y una cantidad fija por el importe de la venta. No es negociable.
2.

Una **cuota de evaluación** se paga a la red de las tarjetas de crédito por varios servicios relacionados con dicha red. Estas cuotas varían dependiendo de diversos factores y no son negociables.
3.

Los proveedores cobran las **tarifas de procesamiento y pasarelas de pago**, incluyendo tarifas mensuales y tarifas por cada transacción. Pueden aplicarse cargos adicionales por la implementación, el alquiler de terminales y la devolución de importes. Algunas tarifas fijas pueden ser negociables.

¿Cómo varían las comisiones de tarjetas de crédito?

Estos son algunos factores que pueden influir en las tarifas o comisiones:

La red de la tarjeta de crédito:

Las comisiones suelen ser más altas para las tarjetas American Express que para las tarjetas MasterCard o Visa.

El tipo de tarjeta:

Las comisiones por las tarjetas de recompensa, corporativas y virtuales suelen ser más altas que las que se cobran por las tarjetas de débito y las tarjetas de crédito personales.

Transacciones internacionales:

Las comisiones son más altas para las transacciones que se efectúan cuando la divisa de la tarjeta es diferente a la de la transacción O el país que emitió la tarjeta es diferente al país donde se realiza la transacción.

Regulaciones específicas a cada país:

Las regulaciones específicas a cada país permiten limitar el importe que pueden cobrar a un establecimiento todas las partes que intervienen en una transacción.

Información sobre la transacción:

Las transacciones que tienen menos información en la solicitud de pago se consideran más arriesgadas que las que contienen datos para respaldar la transacción.

El establecimiento comercial:

Las comisiones pueden variar según los niveles de riesgo percibidos por la empresa y el sector del establecimiento comercial, según el Código de Categoría Mercante.

El proveedor:

Las comisiones y los planes pueden variar según el proveedor, por lo que es importante solicitar un desglose completo de gastos y comparar las ofertas de los proveedores.



Desafíos en el procesamiento de pagos en hoteles y cómo superarlos

A continuación, analizaremos los puntos débiles más comunes en el procesamiento de pagos para hoteles y anfitriones:

- | | | |
|---|--|---|
| ● El uso de sistemas de pago anticuados o manuales que son una pérdida de tiempo y conducen a errores | ● La gestión de varios sistemas y proveedores que no se integran ni se comunican entre sí | ● Los proveedores que no están allí para solucionar los problemas cuando se necesita ayuda |
| ● Las horas dedicadas a la conciliación de pagos | ● Los inconvenientes que suponen devoluciones de cargos, reembolsos y fraudes | ● El manejo de complejas estructuras de comisiones que parecen favorecer a todos menos a ti |
| ● A adaptación a nuevos métodos y preferencias de pago | ● La interminable espera para recibir pagos | ● El uso y la comprensión de las normas de devolución de importes |
| ● El cumplimiento de regulaciones de PCI, que son complejas y están en constante cambio | ● El cumplimiento de regulaciones de pago locales, que son complejas y poco precisas (por ejemplo, la Autenticación reforzada de clientes) para evitar elevadas multas | ● El intentar mantener felices a tus huéspedes mientras te vuelves un erudito en materia de pagos |



Los beneficios de una solución integrada de pagos

Aunque ninguno de los anteriores desafíos es insuperable, no se puede hacer todo sin tecnología eficiente y confiable. ¿Cuál es el escenario perfecto? Una solución de pagos que combina un procesador de pagos, una pasarela de pagos y una cuenta comercial, y que además se integra a tu PMS.

Veamos algunos de los beneficios que disfrutarás con ese tipo de configuración:

Deleita a tus huéspedes

La hospitalidad consiste en satisfacer las preferencias de los huéspedes, ¿verdad? Esto incluye la posibilidad de utilizar sus métodos de pago preferidos y ofrecer una experiencia de pago sin dificultades.

Con un moderno procesador de pagos moderno puedes ofrecer a tus clientes todas las opciones de pago más conocidas, como crédito, débito, sin contacto y monederos electrónicos.



Acelera tus transacciones

Los pagos sin contacto son hasta 10 veces más rápidos en comparación a otros métodos de pago que se efectúan de forma presencial, [según Mastercard](#). En otras palabras, los clientes no tienen que tamborilear con los dedos en la recepción mientras un empleado manipula el dinero o introduce la información manualmente.

Con un sistema de procesamiento de pagos, la información del pago se captura instantáneamente con solo introducir una tarjeta y se almacena en el perfil del huésped para futuras estadías.



Despídete de los errores en los datos

Cuando los datos de una tarjeta se introducen manualmente, el margen de error aumenta de forma significativa, al igual que las comisiones y la devolución de importes.

Un sistema de procesamiento de pagos reduce los errores que se cometen al introducir datos y efectuar cálculos. El personal dedica menos tiempo a solucionar problemas y se concentra más en atender a los huéspedes. Y eso es algo maravilloso.



Los beneficios de una solución integrada de pagos.

Descubre una conciliación fácil y sin errores

WCuando el procesamiento de pagos es manual o se divide entre sistemas, se pierde demasiado tiempo en transferencia de datos, conciliación de pagos y resolución de problemas entre los proveedores.

Con un sistema de pagos integrado, tendrás un perfil del huésped para realizar todas las transacciones y un punto de contacto para resolver problemas. Todo se automatiza y sincroniza con tu PMS, hasta los reportes.

Ahorra tiempo y dinero

Para los operadores de alojamientos, uno de los principales puntos de resistencia a los pagos con tarjeta de crédito es que se consideran más costosos que los pagos en efectivo. Sin embargo, hay que considerar el costo de no aceptar tarjetas de crédito, como menor cantidad de reservas, aumento de gastos laborales, escasez de efectivo y hasta robos.

Al asociarte con un proveedor de pagos integrado, podrás librarte de esos molestos intermediarios y obtener una mejor relación calidad-precio, además de ahorrar tiempo y costos en la capacitación de empleados en muchos sistemas.

Haz que gastar sea más sencillo para tus huéspedes

En un reciente estudio del MIT se descubrió que el uso de tarjetas de crédito estimula el sistema de recompensas del cerebro y el deseo de seguir gastando. Y los viajes son la oportunidad perfecta para animar a los huéspedes a darse un capricho, como una habitación más grande o el uso de servicio a la habitación, sobre todo cuando el proceso de pago es fácil y sencillo.

Además, con un motor de reservas en línea integrado a tu sistema de pagos y al PMS, ¡recibirás reservas directas mientras duermes! Y los pagos de estas reservas en línea se procesan con mayor rapidez y eficacia.



Cómo reducir la devolución de cargos y proteger tu propiedad del fraude

La industria de los viajes es conocida por tener uno de los mayores índices de fraude y contracargos entre los principales sectores.

¿Por qué? Por varias razones, como el alto porcentaje de transacciones sin tarjeta, el importe relativamente elevado de transacciones y el tiempo que transcurre entre las reservas y las estadías.

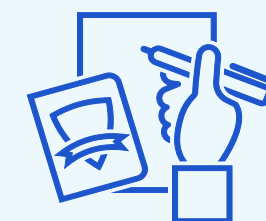
Pero, ¿qué es una devolución de cargo?

Como parte de las medidas de protección al consumidor, este puede impugnar los cargos no autorizados y fraudulentos en su tarjeta, así como las compras que no cumplan con los estándares. Las devoluciones de cargos siguen las normas de pago de las distintas marcas y favorecen ampliamente al titular de la tarjeta. Esto hace que el hotel tenga la responsabilidad de demostrar que el cargo es legítimo.

La mayoría de contracargos son el resultado de un error en la facturación, el uso no autorizado de una tarjeta de crédito, fraudes o quejas sobre la calidad del servicio. El llamado fraude amistoso se produce cuando un consumidor no reconoce el cargo o no le gustó la experiencia, y presenta una impugnación contra la empresa emisora de la tarjeta de crédito en vez de pedir un reembolso al hotel.

El costo de las devoluciones de cargos para proveedores de alojamiento

Las devoluciones de cargos no son sólo un inconveniente, sino también extremadamente costosos. Además de una tarifa de 25 dólares o más, se debe tener en cuenta los costos adicionales de la pérdida de ingresos y el tiempo dedicado a resolver el problema. Aunque impugnes correctamente un contracargo, la tarifa no es reembolsable. Y entre más contracargos recibas, más altas serán las tarifas.



Cómo los hoteles pueden prevenir y lidiar con devoluciones de cargos y fraude

Si tenemos en cuenta todo lo que está en juego, lo mejor es tomar medidas para proteger tu empresa y resolver conflictos rápidamente. Estas son algunas formas de hacerlo:



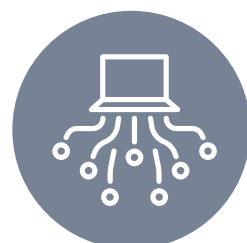
Sé honesto en tu publicidad.

Las devoluciones de cargos generalmente ocurren cuando no se cumplen las expectativas. Asegúrate que tu contenido de marketing proporciona una representación precisa de la experiencia que ofreces. Esfuérzate siempre por superar las expectativas.



Sé transparente.

Debes comprometerte con la integridad al establecer precios. Sé transparente sobre las tarifas, los impuestos y las políticas de cancelación, y debes ser MUY claro en respecto a las políticas de reembolso y cancelación. Presenta un desglose de los cargos en los recibos, incluyendo la información de contacto y el número de teléfono de tu propiedad, de modo que si los huéspedes tienen preguntas sobre el proceso de facturación se pondrán en contacto primero contigo y no con su banco.



Digitalízate.

En tu motor de reservas y durante el proceso de registro, solicita el consentimiento del huésped sobre los precios y las condiciones del servicio de tu hotel. Para las transacciones donde la tarjeta esté presente, usa una terminal EMV con tecnología de chip.



Mantente atento.

Aproximadamente un tercio de las devoluciones de cargos se realizan con tarjetas robadas, [según Expert Market](#). Es necesario capacitar al personal para que esté atento a los indicios de fraude. Cuando reciban pagos, siempre deben solicitar ver la tarjeta de crédito y un documento de identidad con fotografía, aunque la información esté archivada, y verificar que el documento de identidad coincida con la información en la tarjeta.



Cómo los hoteles pueden prevenir y lidiar con devoluciones de cargos y fraude



Guarda registros.

En el caso de transacciones donde la tarjeta no está presente, mantén un registro preciso de la información de datos personales y contacto del huésped, de los recibos y de la correspondencia que intercambies con esa persona, y anota todos los acontecimientos que ocurren durante su estadía. Asegúrate que el descriptor que aparece en los estados de cuenta de la tarjeta de crédito del huésped identifique con claridad tu propiedad con su nombre.



Sé proactivo.

Después del check-in, llama o envía un mensaje de texto a los huéspedes para garantizar que estén satisfechos con su habitación. En el proceso de salida, pregúntales cómo se sintieron durante su estadía. Capacita y prepara a tus empleados para responder preguntas sobre pagos y resolver quejas de manera satisfactoria para los huéspedes.



Evita procrastinar.

En caso de que se produzca una devolución de cargos, responde rápidamente y presenta la documentación que demuestre que el cargo es legítimo. Si se requiere un reembolso, tramítalo de inmediato para evitar que ocurra un contracargo.



Elige a tus socios sabiamente.

Encuentra a un proveedor de pagos que tenga experiencia en el sector de hotelería, ofrezca herramientas para la detección de fraudes, proporcione el mejor soporte para reducir los contracargos y cumpla con las regulaciones de información. Obtén más información sobre [pagos seguros en hotelería aquí](#).



Cómo elegir una solución de pagos de hotel

Ahora que conoces bien las tendencias, los desafíos y las soluciones para el procesamiento de pagos en hoteles, el siguiente paso es elegir un proveedor de pagos. Recuerda que no todos los proveedores son iguales. Si deseas encontrar al proveedor ideal para tu propiedad, busca las siguientes características.

- **Fácil de implementar.** Tu procesador de pagos debe configurarse rápidamente, tener un aprendizaje intuitivo y ser fácil de utilizar.
- **Hardware de última generación.** Busca un proveedor que ofrezca las terminales de pago más nuevas y seguras del mercado, las cuales te permitan aceptar las principales tarjetas de crédito y métodos de pago, incluyendo tarjetas sin contacto y con chip EMV.
- **Un sistema de pago integrado.** Simplifica tu vida buscando un proveedor que combine varias funciones en un solo sistema, incluyendo un procesador de pagos, así como una pasarela de pagos y servicios bancarios para establecimientos comerciales.
- **Una solución integrada para la administración de hoteles.** Si deseas optimizar el rendimiento, busca una plataforma de PMS en la nube que esté integrada con los principales sistemas, como un motor de reservas, un [sistema para administrar ingresos](#), un [channel manager](#) y una solución de pagos. Poder manejarlos todos con un solo clic te va a ahorrar mucho tiempo.
- **Transparencia en los precios.** Encuentra un socio que ofrezca una tasa fija, sin cargos ocultos, y que proporcione las condiciones más favorables para tu propiedad.
- **Soporte interno.** Busca un socio especializado en pagos en la industria de hotelería, que ofrezca análisis de riesgos y servicios de asesoramiento para responder a disputas y devoluciones de cargos.
- **Informes de calidad.** Los informes deben ser fáciles de comprender y proporcionarte de forma inmediata una visión clara de ventas, pagos, depósitos, tasas y rendimiento en general, todo en un solo lugar, lo que te permitirá mantener el control de tu empresa.
- **Cumplimiento con normativa PCI.** Para garantizar la seguridad de la información que proporcionan los huéspedes y proteger tu propiedad del fraude y la devolución de importes, tu proveedor debe contar con certificación PCI y cumplir plenamente con las normativas SCA, PSD2 y 3DS.



La mejor recompensa: mejorar la experiencia de tus huéspedes

Con las herramientas y los procesos adecuados, estarás en condiciones de ofrecer una experiencia de pago perfecta y centrada en el huésped . Esto te ayudará a conseguir reseñas positivas que, a su vez, atraerán a más huéspedes.

Es una espiral positiva que resolverá muchos de tus dolores de cabeza con las operaciones que se realizan cada día.

Para todo lo demás, tendrás el dispensador de vino.

Ha llegado el momento de aplicar los conocimientos que acabas de adquirir para implementar el sistema de procesamiento de pagos perfecto para tu propiedad.

¡Empieza a usar Cloudbeds Payments hoy mismo! >>>>>>>





Pagos fáciles e integrados para hoteleros y anfitriones.

Cloudbeds te permite ofrecer una experiencia ágil de pagos a tus huéspedes y empleados.

¡Empieza a usar Cloudbeds Payments hoy mismo!



Copyright © 2023 Cloudbeds. All Rights Reserved.

