GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

La startup Orain se convierte en Frekuent

Comunicados | 07/03/2025 | 00:00

La compañía marca el inicio de una nueva etapa con una identidad renovada y una estrategia centrada en la innovación y la recurrencia en los pagos

La compañía marca el inicio de una nueva etapa con una identidad renovada y una estrategia centrada en la innovación y la recurrencia en los pagos

La adopción de la marca Frekuent representa una evolución que va más allá de la identidad visual. Desde su origen, la compañía tenía muy clara su visión, muy enfocada en el usuario y en esas acciones recurrentes diarias. Ahora, con esta evolución, Frekuent refuerza su visión "Turning one-time buyers into lifetime clients", pasando de un modelo B2B a B2B2C, donde la recurrencia y fidelización del usuario se convierten en el eje central de su estrategia.

Una compra no se realiza solo en un acto, lo transforman en la oportunidad de iniciar la siguiente y, en eso, justamente es en lo que se centrará su estrategia, en dar herramientas que sean transversales en múltiples sectores y en los que el usuario sea el protagonista. Facilitarán e incentivarán la fidelidad y recurrencia de los clientes en los servicios que usa o puede usar, frecuentemente, siendo conscientes de que es un beneficio para todas las partes implicadas.

"Esta transformación responde a nuestra ambición de seguir innovando y ofreciendo soluciones que no solo faciliten los pagos, sino que también impulsen relaciones duraderas entre empresas y consumidores. Queremos que cada pago no sea solo una transacción, sino una oportunidad para generar la siguiente", afirma Xavier Sans, CEO & Fundador.

Más que un entorno de pagos, una herramienta de fidelización

Frekuent no ofrece dispositivos de pago, ofrece puntos de relación con el cliente. La compañía permite a los usuarios:

Transformar pagos individuales en suscripciones y vales: Comprar 20 cafés de una sola vez con descuento, en lugar de pagar uno a uno.

Recibir incentivos de forma automática: Cashback, descuentos o beneficios sin necesidad de tarjetas de fidelización.

Vincular cualquier método de pago: Permite vincular todas tarjetas u otros formatos de pago, en una forma única para que pagues con lo que pagues, se aplique directamente la promoción de fidelización que tengas. Se han terminado las tarjetas fidelización por comercio y empezar a aplicar beneficios sobre la tarjeta, directamente.

Este modelo permite que las empresas fidelicen a sus clientes con una experiencia de pago más flexible, eficiente y personalizada.

Alianza estratégica con Visa: el futuro de los pagos digitales

Como parte de esta evolución, Frekuent ha firmado un acuerdo estratégico con Visa, líder en pagos digitales, lo que permitirá a la compañía procesar pagos a través de su plataforma VISA Acceptance Platform. Esta colaboración refuerza su compromiso con la seguridad, eficiencia y digitalización de los pagos automatizados, ofreciendo soluciones aún más ágiles y avanzadas.

Una identidad creada junto a Firma

Para materializar esta transformación, Frekuent ha trabajado de la mano con Firma – Branding & Innovation Agency, quien ha acompañado a la compañía en todo el proceso, plasmando a la perfección su visión estratégica en una identidad renovada que refleja la innovación, la recurrencia y la evolución del negocio.

Con esta nueva marca, Frekuent se posiciona como un actor clave en la industria de los pagos automatizados, ofreciendo una experiencia innovadora y eficiente que convierte cada transacción en una oportunidad para fidelizar clientes. En las próximas semanas presentarán nuevos productos y soluciones que redefinirá la relación entre pagos y fidelización.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/263253-la-startup-orain-se-convierte-en-frekuent.htm