GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Debit2Go, suscripciones para ópticas

Actualidad Empresarial | 12/05/2021 | 00:00

Debit2Go es una plataforma de gestión de suscripciones para pymes y autónomos, fundada por Damián Carpintero Román. Es una solución...

Debit2Go es una plataforma de gestión de suscripciones para pymes y autónomos, fundada por Damián Carpintero Román. Es una solución muy eficaz y versátil para controlar pagos y facturas, permitiendo una mayor organización sobre el producto o servicio que se ofrece. Por esta razón, los centros ópticos apuestan cada vez más por este servicio, que garantiza al cliente un proceso 100% automatizado en los pagos.

Ventajas para las ópticas que utilizan la plataforma de gestión de suscripciones

El formato de suscripción es cada vez más utilizado por los centros ópticos para vender gafas y lentillas. Es una tendencia avalada por los clientes, quienes pueden obtener unas gafas o lentillas de máxima calidad, gracias a una cuota mensual o suscripción.

En el caso de Debit2Go, además, es posible realizar todos los cobros a través de cualquier banco nacional. De esta manera, ofrece una mayor comodidad y seguridad para ambas partes en el momento de realizar cada transacción. Esto se traduce en un cobro automático sin ningún tipo de contratiempo. Un ejemplo de ello es la Óptica El Altet, en Alicante, creando planes de suscripción todo en uno, donde por desde 12€/mes, se puede disfrutar de las lentillas o gafas.

La automatización de la gestión de cobros y de la contabilidad ofrece una mayor organización de las transacciones recurrentes a las ópticas y permite ahorrar mucho tiempo. La plataforma Debit2Go también almacena los detalles de los pagos en una base de datos y estructura y segmenta los clientes. Es una buena opción para negocios de venta al cliente, como son los centros ópticos.

Estas facilidades posibilitan la obtención de un mayor rendimiento en el trabajo, ya que todos los procesos son automatizados y se minimizan los errores que puedan ser ocasionados por una persona.

Por otro lado, es importante remarcar que este tipo de herramientas no solo benefician al profesional, sino que también el cliente resulta favorecido al no tener que gestionar dinero en efectivo. Por esta razón, el software se concibe como una oportunidad de marketing alternativa.

¿Cómo poner en marcha las suscripciones?

Para comenzar a implementar el software en el oficio, el primer paso que se debe realizar es definir el tipo de negocio. Seguidamente, se procede al diseño de un plan de suscripción mediante la ayuda de asesores altamente calificados que guían al usuario en todos los pasos a seguir.

Las suscripciones pueden ser adaptadas al estilo de cada negocio, utilizando colores, logos y agregando alguna descripción del servicio. Asimismo, los planes se adaptan al tipo de empresa que contrate el servicio. Debit2Go dispone de la tarifa pymes, growth y enterprise lab. Es gratuito si el negocio no ingresa más de 1.500€ al mes.

El uso de la plataforma es muy intuitivo, cualquiera puede controlar las suscripciones desde un panel de control y estadísticas simplificadas. A partir de esta opción, el usuario puede crear nuevos planes, ver las estadistas de suscriptores reales, seguir el control de los ingresos mensuales y recibir notificaciones por email.

En definitiva, Debit2Go es una opción recomendada para ópticas, ya que trabaja con casi todos los bancos, mediante un sistema informático bancario avalado desde hace años y abre un sinfín de oportunidades y beneficios para la empresa que quiera comenzar a utilizarlo.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/149095-debit2go-suscripciones-para-opticas.htm