



Paga en 4 plazos acelera el crecimiento de Deporvillage

Objetivo

Como uno de los líderes del mercado de equipamiento deportivo en España, Deporvillage quería ampliar su ventaja competitiva en Francia.



Solución

Integraron Paga en 4 plazos en su sitio de comercio electrónico francés y añadieron banners en las páginas de los productos para ayudar a dar a conocer esta nueva opción de pago flexible.



Según mi punto de vista, la posibilidad de ofrecer la solución de Paga en 4 plazos sin ningún coste adicional para el cliente ni para el vendedor, además de la facilidad de implementación, son puntos clave que impulsan nuestro éxito.

Álex Reina

Responsable financiero y de operaciones
Deporvillage



Queremos integrar esta solución en todos los países donde esté disponible. Hemos comprobado que nuestra tasa de conversión y el importe de los pedidos han aumentado, además, no hay ningún coste adicional de integración porque PayPal se ocupa de ello. A nuestros clientes les gusta poder disfrutar de la opción cómoda y flexible de Paga en 4 plazos.

Álex Reina

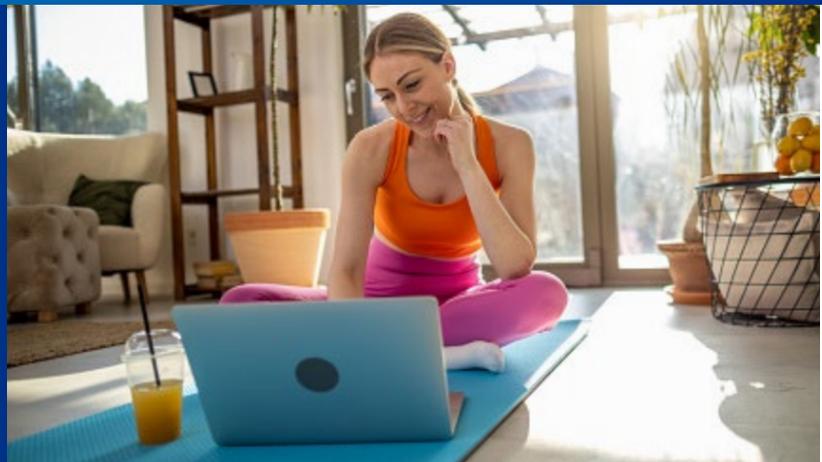
Responsable financiero y de operaciones
Deporvillage

Resultados

120 %

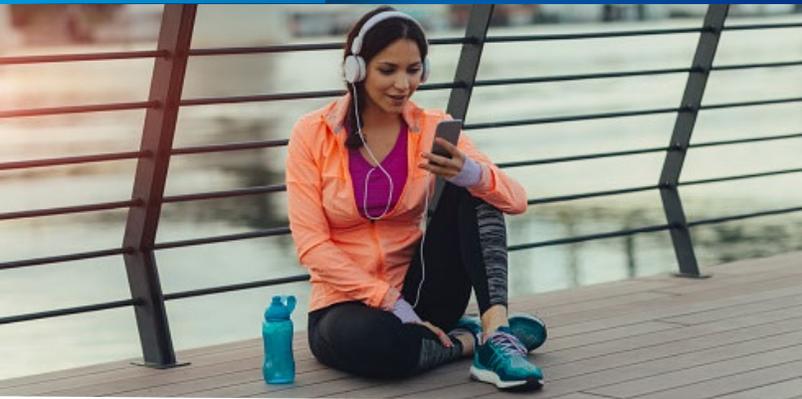
Aumento de las ventas

interanual entre abril de 2020 y abril de 2021*



14 %

Aumento de la conversión en el sitio web**



Nota: De acuerdo con los datos de PayPal y del vendedor entre 2020 y 2021; los resultados pueden no ser representativos y variar sustancialmente en función del negocio.

** Comparando los datos de las ventas totales de abril de 2020 con los de abril de 2021.*

*** Comparando los datos de PayPal de febrero de 2021 con los de abril de 2021 en el sitio web en general (página de productos, página móvil y sitios web).*