

10 Razones Principales Para Usar El Descuento En Efectivo

1

El descuento en efectivo es totalmente compatible con las leyes federales y estatales

La Enmienda Durbin no permite que ninguna tarjeta de credito evite la capacidad del comerciante para implementar un descuento en efectivo.

2

Los Estados Unidos tienen las tasas de intercambio más altas

Las tasas de intercambio de EE. UU. no están reguladas, lo que permite que las redes de tarjetas de credito (Visa, MasterCard, etc.) puedan cobrar lo que quieran. Las tarifas subiran de nuevo en abril de 2019.

3

Elevar sus precios le cuesta a los clientes

Se ha demostrado que aumentar los precios cuesta mucho más a los clientes que implementar un programa de descuento en efectivo.

4

Compensar el aumento del salario mínimo

Los Estados Unidos están aumentando salario mínimo, especialmente en el area tri-estatal incluido Nueva York a \$ 15 la hora / y Nueva Jersey pronto hara lo mismo.

5

Los clientes reciben todos los beneficios de las tarjetas de recompensas.

Tarjetas como Capital One Savor, Chase Sapphire, Capital One Venture y Citibank Double Cash continúa ofreciendo más recompensas, lo que le cuesta a los comerciantes más del 3.5%

6

Para evitar las tarifas anuales y todas las demás tarifas innecesarias

Las tarifas anuales son solo un ejemplo de una tarifa innecesaria que cobra su procesador de tarjetas de credito tradicional.

7

Eliminación de letreros de montos minimos en compras con tarjetas de credito o debito

El descuento en efectivo elimina la necesidad de implementar letreros de montos minimos en compras con tarjetas de credito o debito.

8

Deje de enviar clientes al cajero automático , clientes que nunca vuelven

Las tarifas de cajeros automáticos son siempre más altas que el 4% de cargo por el no pago en efectivo. La penalizacion puede costarle hasta \$4 por retiro mas otras penalidades que cobra su banco.

9

Compensar los incrementos de costo por hacer negocios

Desde el aumento del aquiler los costos de inventario el gasto para los negocios estan creciendo mas cada ano y los comerciantes no tienen alivio.

10

Los clientes aprecian tener opciones

Los clientes prefieren tener opciones. A menudo se prefiere, que el cliente tenga la opcion de pagar en efectivo y ahorrar dinero, que tener que pagar precios mas altos.

En la actualidad, más del 99% de las empresas que aceptan tarjetas de crédito son clientes con el programa tradicional. Estas empresas pagan una variedad de porcentajes diferentes, que pueden ser cuotas diarias, mensuales y anuales. Adicionalmente También pagan un porcentaje por todas las ventas, solamente por el privilegio de aceptar tarjetas de credito y debito como una forma de pago. Cuando usted suma todas las cuotas y porcentajes que los duenos de negocios estan forzados a pagar, los resultados van entre un 3% al 4% del monto total de sus ventas en tarjetas de credito y debito.

Cambie a swipe4free hoy y elimine su factura completa de procesamiento de tarjetas de crédito