Ejemplo de uso de uShip

Cómo uShip utiliza una solución de pagos a través de un marketplace B2B (business-to-business, empresa a empresa) para crecer su nuevo negocio B2B



¿Qué sucede cuando un marketplace B2C (business-to-consumer, empresa a consumidor) exitoso se expande a ofertas B2B?

uShip, una plataforma en línea que conecta transportistas de artículos grandes y voluminosos (¡como un duende de jardín de 5.5 metros y 318 kilos!) con transportistas de otros países, sabía que su experiencia de compras B2B tenía que superar las expectativas; sin embargo, su solución de pago actual solo aceptaba tarjetas de crédito, lo que limitaba a los compradores B2B que querían atraer.

Como parte de una estrategia de métodos de pagos en un marketplace B2B, uShip quería ofrecer términos netos en tiempo real y BNPL (buy now pay later business, compra ahora, paga después). Además, necesitaba incluir precios dinámicos en el flujo de pago, ya que era una parte clave de su proceso de ventas.

uShip eligió asociarse con TreviPay, al basarse en nuestra experiencia comprobada en soluciones de pago B2B creadas específicamente. Además, ofrecemos todo lo que uShip necesitaba, que incluye una experiencia de pago sin problemas, soluciones de crédito comercial instantáneas, flujo de efectivo predecible y la escalabilidad para gestionar el crecimiento futuro.

- **Pagos sin problemas**
- **Soluciones de crédito comercial instantáneas**
- **Flujo de efectivo predecible**
- **Escalable para el crecimiento futuro**

“Los compradores B2B exigen condiciones de pago porque, cuando se repiten grandes compras, las tarjetas de crédito simplemente no son prácticas. uShip se originó como un negocio centrado en el consumidor y necesitaba adaptarse al B2B. Elegimos a TreviPay como socio de confianza para ayudarnos a adaptarnos”.

Chris Neely
Controlador | uShip



Y crecieron... ¡rápidamente!

Después del lanzamiento de la solución de pagos B2B de TreviPay, uShip experimentó un crecimiento que se produjo más rápido de lo esperado. En tan solo 10 meses, el gasto promedio de cada cuenta aumentó increíblemente un 450 % de un mes a otro.

Afortunadamente, su solución TreviPay fue capaz de seguir el ritmo, lo que dio tiempo al equipo de uShip para centrarse en la expansión de su negocio de envíos. Brooks Lyford, gerente de producto de uShip, lo resumió de manera sencilla, “si no tuviéramos TreviPay ahora mismo, seguiríamos generando la misma cantidad con los mismos socios”.

450 % de aumento

En tan solo 10 meses, el gasto promedio de cada cuenta aumentó increíblemente un 450 % de un mes a otro.

Acerca de TreviPay

TreviPay es una empresa global de pagos B2B que facilita 6 mil millones de USD en transacciones por año en 18 divisas para clientes en más de 27 países. Nos especializamos en el aglobo de pagos y créditos, al sentar las bases para el futuro de los pagos B2B omnicanal mediante la ampliación de los plazos, la gestión de la facturación y de los cobros.

Obtenga más información en TreviPay.com →