

“La complejidad de cobrar se ha multiplicado, teniendo que integrar varias tecnologías para hacer lo mismo”

Jaime de Villa CEO de Wannme

Wannme es una plataforma de pago cuyo objetivo es que cualquier empresa o negocio pueda construir su solución de pago personalizada y cubrir todas sus necesidades actuales y futuras

La complejidad para cobrar y conciliar se ha multiplicado con la aparición de nuevos canales, opciones de cobro y necesidades, lo que implica múltiples integraciones, tiempo y dinero (impensable para la mayoría de las empresas y complicado para el resto). Por ello, Wannme integra diferentes tecnologías on demand para que cualquier empresa pueda modular y personalizar con total flexibilidad su cobro. Nos cuenta más sobre ello Jaime de Villa, CEO de Wannme.

Para las grandes empresas, hoy en día, con un usuario cada vez más exigente y que cuenta con un gran abanico de alternativas, a veces cobrar los trabajos es más complicado que el trabajo en sí... Una pequeña (gran) ayuda siempre viene bien, ¿verdad?

A raíz de la pandemia, los casos de uso y las necesidades de los comercios se han vuelto mucho más complejos y hace falta un software de pagos, frente a los TPVs tradicionales. Ahora el cliente llega al comercio por varios canales (tienda física, e-commerce, venta telefónica, etc.) lo que añade la primera complejidad.

Las suscripciones o pagos aplazados ya es algo habitual que ofrecen muchas empresas. Por tanto, es necesario tener una tecnología que permita el pago en varias veces con cuotas fijas o flexibles, periodicidad fija o flexible, que permita cobros puntuales, etc. Es decir, a la complejidad de los nuevos canales, se añade los múltiples tipos de pago, y necesitas una tecnología que se adapte a todo.

Y no acaba aquí, a estas complejidades se suman los métodos de pago: hoy nadie se plantea no ofrecer Bizum, tarjeta, domiciliación, Paypal, financiación instantánea, etc... Y todo esto multiplicado por el número de países en los que operes, ya que existen múltiples métodos de pago locales.

Y, ¿qué ocurre con el dinero una vez cobrado? A veces necesitas repartirlo entre varios destinatarios, por tanto, necesitas una solución que controle la división de

pagos, asigne y transfiera fondos entre las cuentas de los comercios o participantes de manera automática, sencilla y segura.

Como vemos, en unos años, la complejidad de cobrar se ha multiplicado, teniendo que integrarte ahora “con 9 tecnologías” para hacer lo mismo.

¿Qué servicios ofrecéis a vuestros clientes?

Ofrecemos todas las bondades de un SaaS y de un Payments on demand/pagos a la carta. Podrás conectar y controlar todos tus pagos y construir sus flujos de pago ideales de forma autónoma desde cero. Ya que, no solo lo damos integrado, sino que, además, lo “orquestamos” y añadimos funcionalidades propias, pudiendo así hacer combinaciones que se adapten a múltiples casos de uso.

“No solo lo damos integrado, sino que, además, lo ‘orquestamos’ y añadimos funcionalidades propias, pudiendo hacer combinaciones que se adapten a múltiples casos de uso”

Al final, el comercio lo que quiere es cobrar y el cliente pagar con las mayores facilidades. Nuestra ambición es que el comercio pueda ofrecer métodos y tipos de pago (pagos únicos, recurrentes, merge payments, Split payments, pay by link, etc.) para que todos los clientes puedan pagar en función de sus hábitos o situación (ya sea por ejemplo por bizum, financiado, por transferencia PSD2, por tarjeta o en cash) a través de una sola API.

Pero esto parece que sea más trabajo para las empresas... ¿Es así?

Eso es lo que pretendemos evitar. Nosotros somos los que lo integramos todo y se lo damos al comercio o empresa a través de un único API. Tenemos todo apificado o, incluso, lo pueden utilizar manualmente a través de nuestro panel de control web.

El comercio o empresa puede ir activando o desactivando, añadiendo o quitando funcionalidades según sus necesidades, casos de uso, evolución de negocio o internalización.



Nuestro objetivo es abstraer al comercio de todo lo necesario para cobrar y dárselo fácil y a golpe de clic. Y si algo no le funciona, lo desactiva sin tener que haber invertido tiempo y dinero. Fácil.

¿Y para poder acceder a Wannme? ¿Es complicado?

Acceder a Wannme es muy sencillo, a través de un proceso de onboarding digital desde nuestra web, los clientes pueden crear su cuenta en Wannme (<https://web.wannme.com>).

Con la ayuda de nuestro equipo técnico y comercial, el cliente podrá configurar y personalizar todas las opciones y métodos de pago disponibles, así como integrar Wannme con facilidad en cada canal o sistema que se necesite (web, App, ERP, Marketplace, etc.) sin esperas ni grandes inversiones.

Parece que todo son ventajas... ¿Qué aceptación está teniendo por parte de los usuarios y qué planes tenéis para el futuro?

La aceptación está siendo muy buena. Estamos viviendo una revolución tecnológica que, lejos de ser una opción, es una necesidad. Tras la pandemia, los hábitos de los consumidores han cambiado mucho, demandando cada vez pagos más digitales, instantáneos, a plazos... Esta situación ha motivado el ingreso de múltiples soluciones de pago, pero ninguna que aú-

“El comercio o empresa puede ir activando o desactivando, añadiendo o quitando funcionalidades según sus necesidades, casos de uso, evolución de negocio o internalización”

ne todo de manera modular. Ahí es donde entra en juego Wannme.

La adopción masiva y de golpe de los canales digitales hace que las empresas tengan que adaptarse a esta revolución y sea necesaria una profunda transformación tecnológica de los modelos de negocio. Y en este punto es crítico que, el pago lo acompañe, ya sea pasando del pago único al pago recurrente, o a los pagos internacionales.