

## tbi bank și easySales lansează un parteneriat strategic

**tbi bank și platforma easySales lansează împreună un pachet de beneficii personalizate, care include și Buy Now Pay Later, pentru afacerile din eCommerce, într-un climat economic dificil. Acest pachet de beneficii a fost creat pentru a-i ajuta mai bine pe consumatori, în contextul în care tot mai mulți își amână achizițiile și renunța la anumite tranzacții.**

„Atunci când vorbim despre cumparaturi, comercianții și clienții au același obiectiv: mai multe opțiuni și o experiență cât mai simplă. Din păcate, unii retaileri nu au acces la soluții adecvate, de aici și nevoia de îmbunătățiri în acest domeniu. De aceea, am decis să ne asociem cu unul dintre cei mai buni jucători din sectorul multichannel, easySales, pentru a oferi tuturor beneficiarilor cele mai bune opțiuni posibile”, spune **Ionuț Sabadac**, VP *Merchant Solutions*, tbi bank.

tbi bank oferă magazinelor online integrarea unei noi metode de plată, *Buy Now Pay Later* (BNPL), prin intermediul unei experiențe complet digitalizate. tbi bank a reușit să crească rata de conversie cu până la 1,5% în ultimul an, prin utilizarea produsului BNPL, iar valoarea medie a coșului de cumparaturi a crescut cu peste 45%, cu ajutorul noii soluții. tbi bank oferă instrumentul de plată în rate fixe, cuprinse între 4 și 60 de luni.

„Ne propunem să oferim clienților o experiență de shopping cât mai simplă și o mai bună oportunitate de creștere pentru comercianții online, iar parteneriatul cu tbi bank vine ca un pas firesc către obiectivul nostru. Ajutăm magazinele online să crească și să se extindă, gândim întotdeauna în perspectiva și suntem încântați să oferim clienților noștri posibilitatea de a beneficia de popularitatea în creștere a fenomenului BNPL”, a declarat **Ciprian Cazacu**, CEO, *easySales*.

Anul trecut, retailerii au redus cu 50% timpul alocat publicării produselor pe marketplace-uri relevante. De asemenea, timpul de gestionare a comenzilor a scăzut cu 85% prin automatizarea fluxului de procesare, datorită soluțiilor easySales. Tot mai mulți vânzatori aleg platforma de automatizare, eficiența din punct de vedere al costurilor, ca o soluție fiabilă pentru nevoile lor de business, în special în contextul economic dificil actual, în care măsurile de reducere a costurilor sunt esențiale.

easySales este o soluție SaaS (Software as a Service) multichannel pentru comercianții online care doresc să crească vânzarile pe mai multe canale, să lucreze centralizat și să ofere cele mai bune opțiuni clienților lor. Cu easySales, comercianții online au posibilitatea de a automatiza, în câteva minute, activitatea de listare a produselor și de gestionare a comenzilor prin intermediul unor integrări API (interfețe de programare a aplicațiilor) gata făcute. Platforma integrează diferite sisteme într-un singur loc, cum ar fi magazine online, marketplace-uri, curieri, software de facturare, servicii SMS, servicii de e-fulfilment. Cu easySales, comercianții online își pot vinde produsele pe marketplace-uri relevante din România, Ungaria, Bulgaria, SUA, Marea Britanie, Polonia.

Din 2019, prin intermediul easySales, retailerii au listat 10 milioane de produse, au emis 3 milioane de facturi, au generat 3 milioane de AWB-uri și au tradus 900.000 de descrieri de produse, în mod automat.