



Grænseløse betalinger: Fremtidens drivkraft for global handel



Indhold

| | |
|--|-----------|
| 1. Bryd fri fra betalingskompleksiteten med det grænseløse betalingsnet | 4 |
| 1.1 Markedsførende integrationer | 6 |
| 1.2 Uovertruffen fleksibilitet | 7 |
| 1.3 Friktionsløse betalinger | 8 |
| 1.4 Betroede handelsinteraktioner | 9 |
| 1.5 Forbundet global handel | 10 |
| 2. Hvordan det grænseløse betalingsnet driver problemfri global handel | 11 |
| 2.1 Demokratiser betalingsoplevelsen | 12 |
| 2.2 Fjern barrierer for handel mellem flere lande | 14 |
| 2.3 Forny handelsprocessen | 16 |
| 2.4 Opnå omnichannel-drømmen | 17 |
| 3. Fremtiden for betalinger er grænseløs | 19 |

Forestil dig dette scenarie: En ny husejer begynder sin møbelsøgning på en forhandlers hjemmeside, hvor han kigger på eksklusive sofaer, borde og glas. Han laver omhyggeligt sin ønskeliste online, men da det er dyre møbler, besøger han butikkens nærliggende fysiske butik, før han forpligter sig fuldt ud.

Han er overbevist om, at hans indkøbsoplevelse vil fortsætte, hvor onlinerejsen sluttede, men i stedet ender han med at vandre formålsløst rundt i butikken for at finde de produkter, han er interesseret i. Desværre er butikken løbet tør for en af de vigtigste ting på hans ønskeliste. Da han beder en medarbejder om hjælp, har denne ingen kendskab til hans onlineaktivitet eller indkøbskurv, og kan ikke tilbyde at levere varen eller foreslå et alternativ baseret på hans præferencer.

Han bemærker, at priserne på de varer han fandt, er højere i butikken end online, men han beslutter sig for at betale prisen. Lige som han tror, at forhindringerne er overstået, er der endnu et problem ved kassen: Butikken har ikke hans loyalitetsnummer, og han kan ikke huske det på stående fod. Salgsstedets terminal giver ingen mulighed for at finde hans konto. Systemet ved ikke, at dén kunde, som omhyggeligt har lavet sin ønskeliste online, er den samme person med et betalingskortet i hånden, som klar til at foretage et vigtigt køb.

Desværre sker der versioner af dette scenarie hver dag, når forbrugerne forsøger at handle på tværs af kanaler. Dagens handelsoplevelse er fragmenteret,

usammenhængende og upersonlig. Det skyldes i høj grad, at betalingsøkosystemet er lige så usammenhængende. Flere betalingsmuligheder har ført til større kompleksitet og skabt en vedvarende "betalingskompleksitetsfælde". Ældre systemer og siloopdelt teknologiinfrastruktur har begrænsede betalingstyper og forældede butiksoplevelser, der ikke lever op til kundernes forventninger. Integrationsspredning, der involverer flere gateways, terminaler og markedspladser, fungerer som barrierer for betalingsaccept, og globale huller i overholdelsen betyder, at mange forhandlere og handelsudbydere ikke kan opfylde lokale og regionale betalingspræferencer.

Alt dette har resulteret i en betalingsoplevelse, der er begrænset og som ikke er nogen nævneværdig oplevelse. Men betalingsoplevelsen er et vigtigt kontaktpunkt for en succesfuld handel. Det er her, forbrugernes præferencer opfyldes, tillid opbygges, kundeintimitet opnås, penge flyder gnidningsfrit, og barrierer for nye markeder forsvinder.

For at omdanne betalinger fra en løbende friktionskilde til en strategisk redskab for vækst, loyalitet og oplevelse har forhandlere og handelsudbydere brug for en ny type betalingsinfrastruktur – et samlet, globalt økosystem, der reducerer kompleksiteten og gør dem i stand til at trives i en tid med forandringer.

Verifone driver verdens grænseløse betalingsnet – et fremtidsklart økosystem, der nedbryder barrierer mellem kanaler, geografier og teknologier for at muliggøre virkelig problemfri omnicommerce.

Forhandlere og handelsudbydere har brug for en ny type betalingsinfrastruktur

–
et samlet, globalt økosystem, der reducerer kompleksiteten og gør dem i stand til at trives i en tid med forandring.

Bryd fri af betalingskompleksitet med det grænseløse betalingsnet

I løbet af de sidste 50 år har betalingslandskabet gennemgået en voldsom forandring.

Vi er gået fra kontanter og checks til mobilbetalinger, white label-kort, kryptovaluta og endda QR-kode-betalingsystemer.

Selvom alle disse ændringer er sket meget hurtigt, står vi på tærsklen af den næste bølge af betalingsforandringer. Flere forstyrrende kræfter er på vej, som vil omforme betalingslandskabet yderligere, og forhandlere og handelsudbydere skal være klar.

Omnicommerce kræver, at vi omfavner et nyt betalingsparadigme – grænseløse betalinger.

Det Verifone-drevne grænseløse betalingsnet muliggør et skift fra vores begrænsede status quo – kendetegnet ved manglende integration mellem salgskanaler, begrænsede betalingsmuligheder, begrænset fleksibilitet, dybt forankrede siloer og handelsbegrænsninger – til en grænseløs betalingstilstand, der forener omnichannel, opfylder enhver forbrugerpræference, fungerer som en indtægts- og loyalitetsskabende faktor og driver bemærkelsesværdige handelsoplevelser.

For at nå frem til denne ideelle tilstand og bryde ud af betalingskompleksitetsfælden skal virksomheder samles om fem succeskriterier:

5 trin til at bryde fri af betalingskompleksitet

- | | |
|---|---|
| 1. Gør transaktionen nem for forbrugere og giv dem valgmuligheder | Udnyt flere betalingsformer og -modaliteter til at fremme forbundet handel. |
| 2. Fjern kompleksitet og barrierer for vækst | Lås op for et globalt fodaftryk af integrationer og lokale betalingsmetoder med individuel adgang. |
| 3. Arbejd med sikkerhed | Udnyt den indbyggede sikkerhed og kontinuerlige svindelbekæmpelse til bedre at beskytte kundernes betalingsdata. |
| 4. Vær hurtigere end markedet, og vær klar til det næste | Integrér enhver betalingsinnovation – kontantløs, omnichannel, biometri, AI og meget mere – for at være på forkant med et marked i udvikling. |
| 5. Udnyt den globale ekspertise inden for betalinger | Udnyt dyb teknisk erfaring, global viden og eksperter i regionen for at imødekomme forbrugernes betalingspræferencer på tværs af kanaler og opfylde forskellige compliance-krav i forskellige jurisdiktioner. |

Ved at drive det grænseløse betalingsnet leverer Verifone alle værktøjerne, som virksomheder har brug for til at opfylde disse fem principper. Det understøtter en ny ramme for, hvordan forhandlere, partnere og forbrugere interagerer via:

Markedsledende integrationer

I stedet for lukkede systemer er det Verifone-drevne grænseløse betalingsnet forankret i åben integration. Verifone har mere end 2.500 partnerintegrationer på verdensplan, 160 indløsningsendepunkter og mere end 12 alternative betalingsmetoder, der bringer de bedste løsninger og partnere sammen for at eliminere “betalingskompleksitetsfælden”.

2,500

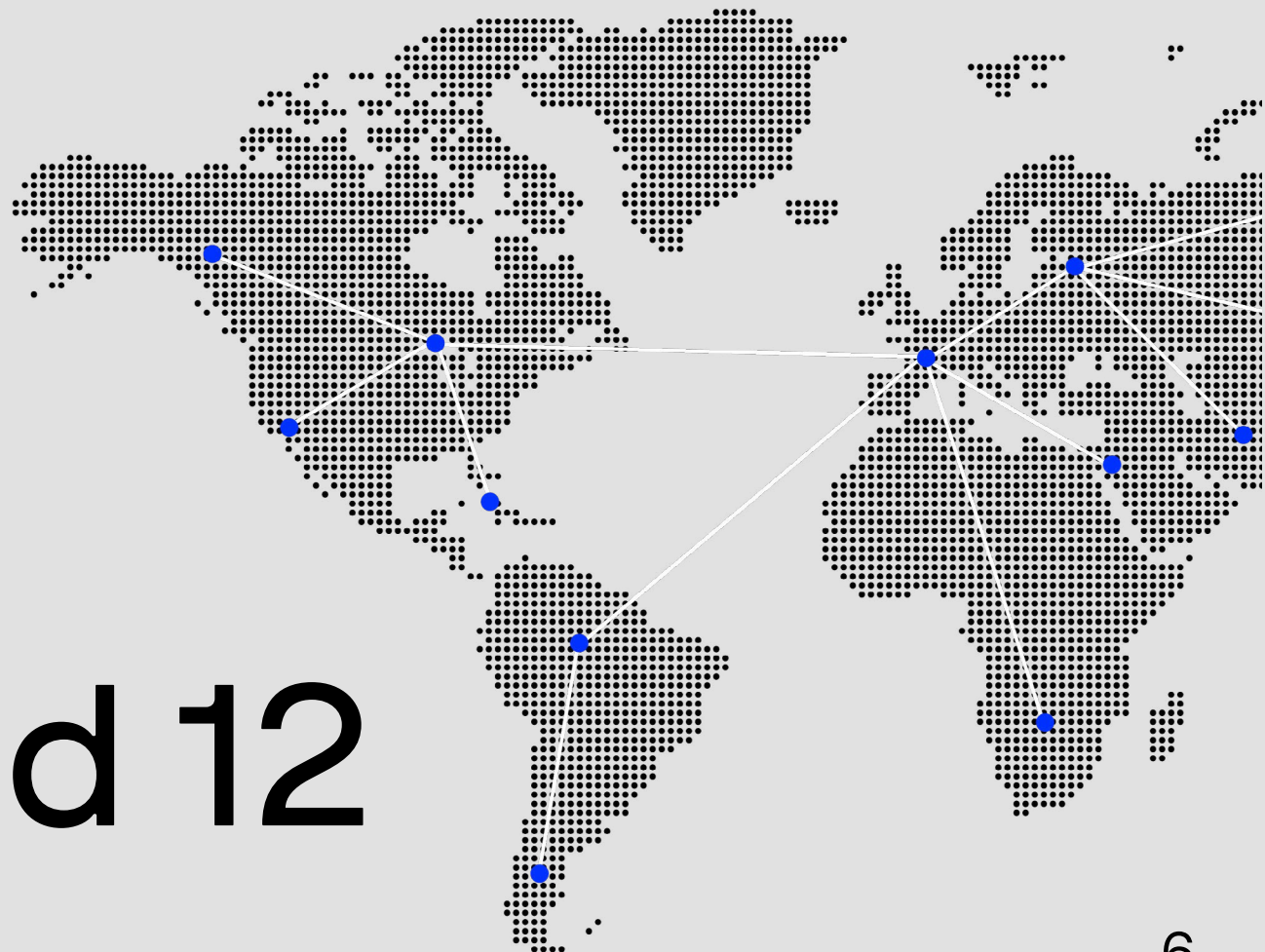
partnerintegrationer på verdensplan

160

koblinger til indløserne

mere end 12

alternative betalingsmetoder



Uovertruffen fleksibilitet

I stedet for stive, siloopdelte betalingsløsninger giver Verifones betalingsnettet både forhandlere og handelsudbydere mulighed for at være fleksible, når nye betalingstyper, præferencer og teknologier dukker op. Det giver mulighed for global ekspansion med en enkelt integration og understøtter mange betalingsmetoder, kanaler, gateways, enheder, processorer, indlødere og meget mere, herunder:

Betalingsorkestratorer:



Globale fintechs:



Indkøbere:



Betalingsmetoder:

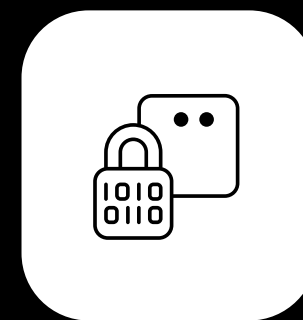


Gavekort

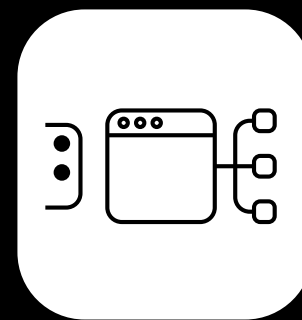
VaVærdiforøgende tjenester:



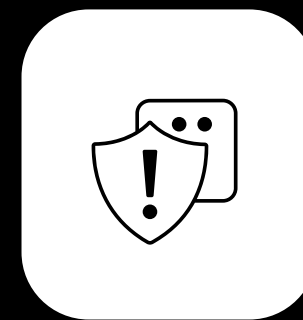
Digitale kvitteringer



Tokenisering



Smart routing



Bedrageri

Friktionsløse, ensartede betalinger

Nettet skaber en enkelt åbning, eller single point of access, for strømlinet værdiudveksling mellem forbrugere og de forhandlere og partnere, der orkestrerer deres betalingsoplevelse.

Gennem nettet kan forhandlere og handelsudbydere benytte sig af hundredvis af sammensatte integrationer på ét sted, hvilket giver dem adgang til globale og hyperlokale betalingsmetoder, der åbner op for nye markeder. De får også støtte fra erfarne Verifone-teknikere i marken, der er forankret i lokale markeder, så de kan innovere uden friktion.



Betroede handelsinteraktioner

Nettet udnytter uovertruffen tekniske og betalingsmæssig ekspertise fra betroede, velkendte brancheledere til at hjælpe forhandlere og partnere med at navigere i et compliance-miljø, der er under udvikling.

Vores avancerede sikkerheds- og svindelforebyggelsesløsninger, som kombinerer tokenisering, svindelanalyse og tilpasselige blokeringsregler, hjælper med at minimere risici for forhandlere og partnere, samtidig med at de reducerer friktionen ved kassen og antallet af afbrudte indkøbskurve. Verifone leverer brancheførende beskyttelse af betalingsdata, understøttet af PCI Level 1-certificering og overholdelse af lokale markedsstandarder over hele verden.



Tokenisering



Analyse af svindel



Tilpasselige
blokeringsregler



Forbundet global handel

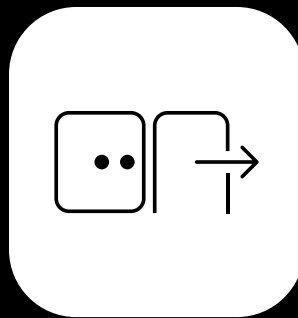
Betalingsnettet udnytter Verifones årtier lange betalings-DNA, mange års samarbejde med handlende og partnere om at løse udfordringer i den virkelige verden og en række globale og regionale betalingssoftware- og hardwareløsninger for at skabe et meget sikkert økosystem, der fremmer handel i butikker og andre steder.



Betalingsenheder
Flersporede, uovervågede, mobile, bærbare og biometriske hardwareløsninger.



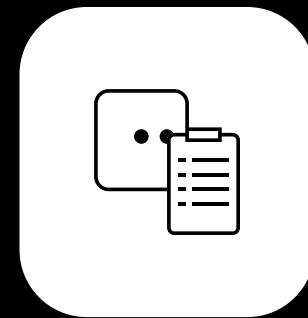
Betalingsapps
Globale og regionale betalingsapps og Verifone Tap til kontaktløse betalinger.



Betalingsgateways
Globale og regionale gateways med adgang til merværditjenester som tokens, digitale kvitteringer, afsløring af svindel, abonnementsstyring og mere.



Betalingsbehandling
Indløsningstjenester og digital betalingsbehandling



Administrerede tjenester
Forenklet boarding, rapportering og analyse samt kundesupport.

Hvordan det grænseløse betalingsnet driver problemfri global handel

Ved at drive det grænseløse betalingsnet flytter Verifone betalinger fra en backend-funktion til et uundværligt element i den forbundne handel og leverer den næste generation af betalingsinfrastruktur, som forhandlere og handelsudbydere har brug for til at nå fire vigtige mål:

- Demokratisér betalingsoplevelsen
- Fjern barrierer for handel i flere lande
- Forny handelsprocessen
- Opnå omnichannel-drømmen

Demokratisér betalingsoplevelsen

Alle handlende bør kunne tilbyde deres kunder den betalingsoplevelse, kunderne foretrækker. I dag er spillereglerne ikke de samme for store virksomheder og mindre forhandlere.

Komplekse integrationer, store omkostninger og manglende mulighed for at skalere skaber barrierer for mindre virksomheder. Flere betalingsmuligheder skaber også flere muligheder for store og små forhandlere – og deres betalingsudbydere – for ikke at leve op til forbrugeres forventninger:

- **85 % af forbrugere** vender ikke tilbage efter en dårlig betalingsoplevelse
- **75 % af forhandlere** kæmper med at skalere betalingsløsninger i takt med, at deres kundebase vokser

Handlende i alle størrelser har brug for værktøjer til at håndtere et stigende antal betalingsmuligheder, og handelsudbydere har brug for enkle, effektive måder at understøtte dem bedre på. Det grænseløse betalingsnet giver dem begge denne mulighed.

Nettet tilbyder et enkelt adgangspunkt, der låser op for hundredvis af komponerbare, API-ledede integrationer, der spænder over globale og hyperlokale modaliteter, betalingsmetoder, kanaler, gateways, enheder, servicepunkter (POS), processorer, indløser og meget mere. Det skjuler

integrationskompleksiteten, og holder handlende og partnere på forkant med betalingsinnovation, samtidig med at det fjerner barrierer for nye markeder og teknologier.

Verifone kan levere denne betalingsdemokratisering i stor skala, fordi vi er en af de mest betroede leverandører på markedet.

85%

af forbrugerne vender ikke tilbage efter en dårlig betalingsoplevelse

75%

af forhandlere kæmper med at skalere betalingsløsninger, når deres kundebase vokser

Med denne skala kan både små og større virksomheder bedre understøtte betalinger online, personligt og i apps, nye betalingsoplevelser som digitale tegnebøger, QR-koder og “køb nu, betal senere” (BNPL) og oprette forbindelse til et bredere udvalg af gateways, processorer, POS-systemer og indløsende banker.

Hvordan ser det ud i den virkelige verden? Med Verifones betalingsnet kan en førende møbel- og boligindretningsforhandler udvide sine betalingsmetoder for at øge salget i butikken og e-handlen ved at udnytte Verifones alternative

betalingsmetode (Alternative Payment Method, APM)-platform og partnerens PayPal-kapacitet til at implementere en BNPL-løsning.

En pizzakæde kan behandle mobilapp-transaktioner og muliggøre køb med ét klik for kortholderinitierede transaktioner med registrerede legitimationsoplysninger, mens mistænkelige transaktioner blokeres direkte baseret på regler, der er indstillet af forhandleren, såsom dem, der er indstillet til købsbeløb, kundenavn eller IP, blandt mange andre.

Et fitnessstudie kan acceptere digitale tegnebøger og kontaktløse betalinger ved hjælp af Verifone Tap, hvilket gør det nemt for kunderne at betale for drop-in-timer, samtidig med at det forenkler afstemningen og sparer virksomheden værdifuld tid på betalingsadministration.

Det er den værdi, virksomheder kan høste med et mere fleksibelt, integrationsstyret betalingsøkosystem – hurtigere integrering, udvidede betalingsmuligheder og større skalerbarhed på tværs af kundernes kontaktpunkter og kanaler.



Fjern barrierer for handel i flere lande

Det globale betalingslandskab er utroligt fragmenteret.

Betalingsmetoder og -præferencer varierer meget fra land til land. Reglerne ændrer sig også konstant, hvilket skaber et forstyrrende compliance-miljø, som er svært at navigere i. Desuden er der indbyggede problemer med at håndtere flere valutaer og integrere forskellige betalingsystemer.

At drive handel i flere lande er så udfordrende, at det bremser væksten for mange forhandlere. I en [2024-undersøgelse](#) sagde næsten halvdelen af lederne af små virksomheder, at kompleksiteten i internationale betalinger var en stor barriere for global ekspansion. Omkostningerne ved at gøre forretninger internationalt er også en stor hindring. Små og mellemstore virksomheder mistede 800 millioner dollars for skjulte gebyrer på internationale betalinger i 2023, viste den samme undersøgelse.

Men selv med al denne kompleksitet kan forhandlere øge deres konkurrencefordel, når de tager lokale betalingspræferencer og -metoder til sig. Undersøgelser viser, at forhandlere, der ikke understøtter lokale betalingspræferencer, er mere tilbøjelige til at miste kunder ved kassen: [13 % af kunderne forlader deres indkøbskurve](#) når deres foretrukne betalingsmetode ikke er tilgængelig.

Nettet strømliner betalingsinnovation for at hjælpe forhandlere og partnere med at håndtere handel i flere lande mere effektivt.

Verifone har længe været døren til global handel. Vores grænseløse betalingsekspertise – understøttet af en investering på mere end 2,5 milliarder dollars og store, modige satsninger i løbet af det sidste årti – accelererer tiden til værdi og driver kritiske forretningsresultater. Med en tilstedeværelse i mere end 165 lande behandler vi hvert år ca. 8 billioner

dollars i betalingstransaktioner på verdensplan. Ud af de 100 største detailhandlere bruger 74 vores løsninger, hvilket bekræfter den centrale rolle, vores teknologier og tjenester spiller i den daglige handel.

**Over 2,5
milliarder dollars**
investeringer i løbet af det
sidste årti

75%
af de største detailhandlere
bruger Verifone-løsninger

Over 165
lande med Verifone
-løsninger

**8 billioner
dollars**
i betalingstransaktioner
behandles globalt hvert år

Vores platform er også integreret med 160 globale indlødere og betalingsbehandlere, 16 globale og regionale betalingsgateways og mere end 2.000 POS-udbydere for at drive sikre, personlige transaktioner med kort. Desuden understøtter vi mere end 20 lokale betalingsmetoder, alternative betalingsmuligheder og flere valutaer, f.eks. Dankort, Forbrugsforeningen, Alipay, Klarna, WeChat, iDEAL i Holland, indenlandske kredittkort i Brasilien og populære mobilbetalingsystemer i Japan.

Robust, indbygget sikkerhed er grundlaget for vores globale betalingskapacitet. Vi tilbyder effektive krypterings- og sikkerhedsfunktioner, såsom PCI-validerede P2PE-enheder og miljøer, der krypterer følsomme data offsite, så de aldrig kommer ind i en forhandlers POS-system.

End-to-end-kryptering og tokenisering på tværs af alle betalingstyper og vores platforms integrerede styringsfunktioner sikrer overholdelse af lokale databeskyttelseslove. Vores partners løsninger lever også op til de højeste sikkerhedsstandarder, så virksomheder, der kobler sig på nettet, kan være sikre på, at de leverer den mest beskyttede betalingsoplevelse, især når de udvider deres fodaftryk internationalt.

Verifone integrerer med:

160

globale indlødere og betalingsbehandlere

16

globale og regionale betalingsgateways

Over 2000

POS-udbydere til at drive transaktioner

Rigtige kunder, rigtige resultater

Modeforhandler

En verdenskendt multinational modeforhandler bruger Verifones butiksløsninger på tværs af sine mere end 80 globale markeder. Med Verifone som et unikt integrationspunkt, der fungerer som en enkeltstående dør til handel, forbinder modevirksomheden sig med et netværk af globale og lokale indlødere og strømliner sikre, kundevenlige transaktioner i sine forretninger ved hjælp af fremtidssikrede Verifone Android-enheder.

Restaurant med hurtig betjening

En markedsledende quick-service-restaurant med et globalt butiksnetwork har en moderne betalingsinfrastruktur, der drives af Verifone, og som glæder kunderne ved disken og i drive-throughs. Topmoderne Verifone Android-enheder, en semi-integreret arkitektur og brandede brugerrejser under betaling udgør ryggraden i deres skalerbare, optimerede, digitale first-brugeroplevelse, der får kunderne til at vende tilbage for at få deres yndlingsdrikke.

Forhandler af tøj og boligmode

Det lykkedes en multinational tøj- og boligforhandler at opgradere sin betalingsinfrastruktur i mere end 3.500 butikker i USA og Canada sammen med Verifone. Op til 250 butikker blev implementeret på ugentlig basis ved hjælp af Verifones driftstjenester, teknikere i marken og lagerfaciliteter. Verifone tog ansvar for hver trin på rejsen på forhandlerens vegne og håndterede installationer på stedet, åbning af nye butikker og overholdelse af P2PE-sikkerheden, samtidig med at forhandlerens interessenter havde fuldt overblik over processen.

Udbyder af betalingsteknologier

I samarbejde med Verifone omdefinere en førende softwareleverandør af selvbetjeningsløsninger betalingsprocesser uden opsyn på tværs af markeder. Softwareplatformen forenkler udendørs betalinger og reducerer leverandørkompleksiteten i en lang række brancher, så som opladning af elbiler, bilvask og salgsautomater, med en standardiseret løsning, der er bygget oven på Verifones alt-i-en Android-betalingsenhed.

Forny handelsprocessen

Skiftet til grænseløse betalinger vil motivere forhandlere og handelsudbydere til at skabe en mere sammenhængende handelsproces på tværs af berøringspunkter i butikken og online.

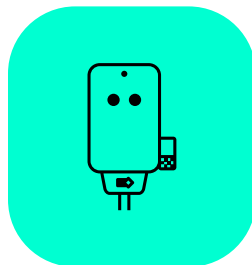
AI og biometrisk autentificering – fra smarte kiosker og anbefalinger i realtid i butikken til kontaktløse betalinger og ansigts- og håndfladevenegenkendelse – forandrer allerede betalinger og vil spille en central rolle i den forbundne handel. [87 % af detailbutikker](#) har allerede implementeret AI i et område af deres forretning, og biometri vil autentificere over [3 billioner dollars i mobilbetalinger på verdensplan](#) i 2025.

AI og biometri fremmer nemhed, sikkerhed og personalisering. Disse teknologier vil forankre den næste bølge af betalingsændringer, som vil forandre, hvordan forhandlere og partnere ser på og driver værdiudveksling. Den værdiudveksling vil ikke kun handle om betalinger. Den vil omfatte en end-to-end-oplevelse, der forstår kundens ønsker og behov, før de overhovedet træder ind i en butik.

Det vil binde en bredere handelsproces sammen, som omfatter engagement før købet gennem loyalitetstilbud og friktionsfri betalingsøjeblikke ved kassen. Den vil skabe et bedre kundeforhold efter købet med opfølgende incitamenter, der taler til en forbrugers tidligere købsadfærd og indkøbsinteraktioner både online og offline.

For den nye boligejer, der vandrede formålsløst rundt i den eksklusive møbelforretning, betyder det,

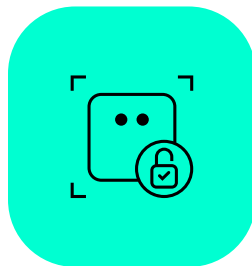
at der ikke er behov for at huske deres loyalitetskortnummer eller spørge en medarbejder, hvorfor møbler på deres ønskeliste er prissat højere i butikken end online. Forhandleren ville allerede have knyttet kundens onlineprofil til deres besøg i butikken, automatisk anvendt alle relevante loyalitetsbelønninger og tilbudt samme pris på tværs af kanaler – og dermed have skabt en problemfri shoppingoplevelse.



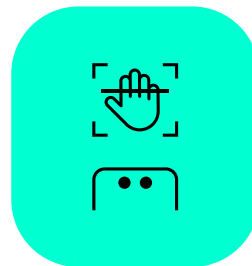
Smarte kiosker



Kontaktløse betalinger



Ansigtsgenkendelse



Genkendelse af håndfladevenner



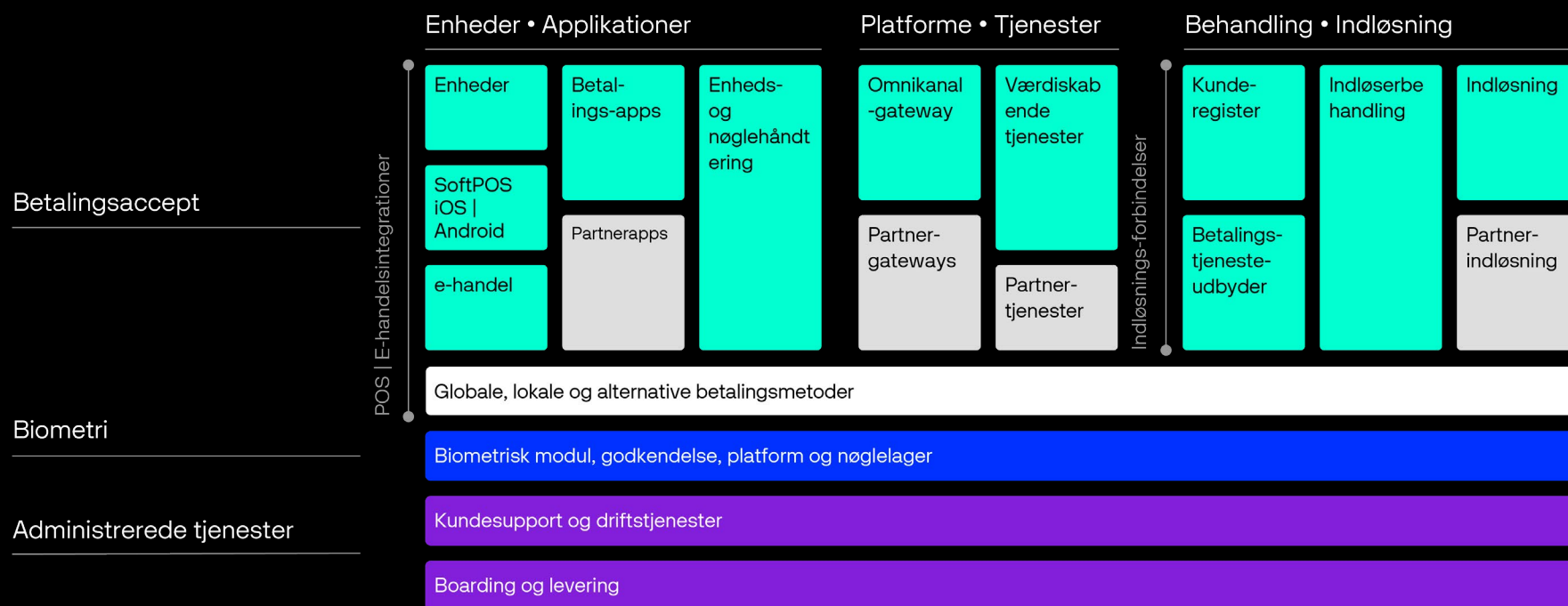
Opnå omnichannel-drømmen

Omnichannel er ikke bare en nice-to-have-mulighed – det er en forretningsmæssig nødvendighed. Virksomheder med omnichannel-kundeengagement oplever en gennemsnitlig **omsætningsstigning på 179 %** sammenlignet med virksomheder, der ikke anvender denne strategi. Og for at gøre det klart, så er betalingsoplevelse vigtigt for kundeengagement. En mislykket eller besværlig

transaktion kan være afgørende for, om en kunde handler hos en bestemt forhandler igen. Kompromitteret sikkerhed i betalingsflowet kan underminere tilliden, og begrænsede betalingsmuligheder på tværs af kanaler kan føre til, at kunden forlader indkøbskurven og forhandleren mister omsætning.

Det grænseløse betalingsnet reducerer disse risici og gør forhandlernes og handelsudbydernes omnichannel-drømme til virkelighed. Gennem nettet supplerer vi vores partners allerede stærke kapacitet og etablerede ekspertise inden for omnichannel med en kombination af POS-software og -tjenester, der muliggør grænseløse betalinger og tilfredsstillende forbrugernes forskellige betalingspræferencer.

Grænseløst betalingsnet drevet af Verifone



Vores hardware-diversitet og unikke evne til at levere både fysiske og digitale betalingsmuligheder muliggør kanalagnostiske handelsoplevelser, der gør det muligt for forhandlere at sælge overalt – og for partnere at imødekomme deres nuancer og skiftende behov. Uanset om det drejer sig om en ladestation til elbiler eller en Michelin-restaurant, kan vi, ved at kombinere vores førende salgsstedsteknologier med vores partners mobile og digitale betalingsløsninger, skabe en problemfri handel.

Flere kunder udnytter allerede disse muligheder. Et tøjmærke har brugt vores tokeniseringstjenester til at tilbyde omnichannel-oplevelser – såsom køb online, afhent i butikken og køb online, returner i butikken – uden at skulle revidere deres eksisterende butikssystemer.

En anden virksomhed, en stor quick service-restaurant (QSR), har været i stand til at opbygge et dynamisk betalingsmiljø, der forbinder betalingsoplevelsen i butikken og i mobilappen. Virksomheden integrerede en mobil POS-løsning fra Verifone i sin drive-through og i butikken ved kassen. Løsningen består af håndholdte, Android-baserede enheder, der fungerer som betalingsterminal; en sikker applikation, der håndterer alle betalingstyper, herunder kreditkort, betalingskort, gavekort og andre elektroniske muligheder, og gateway-tjenester, der sikkert dirigerer betalingstransaktioner via en større indløser. Den har også avanceret kryptering og

tokenisering, der giver robust betalingsikkerhed og funktioner til enhedsstyring, der gør det muligt for virksomheden at fjernovervåge, opdatere og styre alle sine betalingsenheder.

Disse eksempler illustrerer, hvordan nettet åbner en helt ny verden af betalingsmuligheder for forhandlere, og gør det muligt for partnere at levere nemme, forbundne og sikre oplevelser, der driver fremtidens omni-handel.



Verifones hardwarefunktioner:

- Tilbyder fysiske og digitale betalingsmuligheder.
- Muliggør kanalagnostiske handelsoplevelser.
- Gør det muligt for handlende at sælge overalt.
- Gør det muligt for partnere at imødekomme deres nuancer og skiftende behov.
- Driver problemfri handel.



Fremtiden for betalinger er grænseløs

Vi forestiller os en fremtid, hvor betalingskompleksitet ikke længere begrænser forretningspotentialet – og hvor teknologien styrker, snarere end hæmmer, forholdet mellem forhandler og forbruger.

Det grænseløse betalingsnet driver denne fremtid. Ved at kombinere en fleksibel betalingsplatform med åbne integrationer og uovertruffen betalingsekspertise hjælper vi forhandlere og handelsudbydere med at navigere den voksende betalingskompleksitet og trives i en tid med forandringer.

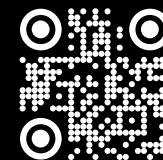
Vi har skabt et enkelt adgangspunkt for at give forhandlere og handelsudbydere alle de muligheder, de har brug for til at opfange betalingsinnovationer og sikkerhedsfremskridt og udnytte formålstjenlige formfaktorer, flere modaliteter og andre nye teknologier til at levere oplevelser, der glæder forbrugerne, skaber loyalitet og løfter enhver handelsproces på tværs af alle kanaler.

Betalinger er ikke længere transaktioner – de er en central del af handelsoplevelsen. Med det grænseløse betalingsnet kan forhandlere og partnere gøre betalinger til mere end blot en udveksling af værdi. De kan gøre det til en ægte forlængelse af kundeoplevelsen og møde kunderne, uanset hvor de er, og hvor i verden der handles.

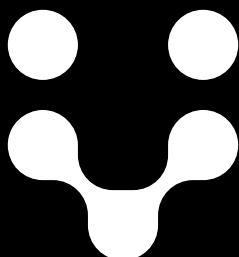
Betalinger er ikke længere transaktioner – de er en central del af handelsoplevelsen. Med det grænseløse betalingsnet kan forhandlere og partnere gøre betalinger til mere end blot en udveksling af værdi.



Verifone
817 Broadway Ste 100
New York
NY 10003, USA
Fax: 4545 2333
Telefon: 001 454 2333



www.verifone.com



Verifone er en førende, global leverandør af betalingsteknologi, som verdens største brands har tillid til. Vi driver det grænseløse betalingsnet og muliggør markante, problemfri betalingsoplevelser for forhandlere, fintech-virksomheder og finansielle institutioner – uanset hvor handlen foregår. Vores fleksible platform, åbne økosystem med mere end 2.500 integrationer og årtiers ekspertise inden for betalinger hjælper med at eliminere kompleksitet, åbner op for nye markeder og udvider, hvad der er muligt med hver eneste transaktion. Verifone opererer i 165 lande og behandler 8 billioner dollars i årlig transaktionsværdi – vi er hoveddøren til global handel i et betalingslandskab i hastig forandring.

Læs mere på www.verifone.com

WP202505BPG | Udgivet maj 2025

