

Klarna. Checkout.

De alles-in-één-oplossing.



Klarna.
Smooth payments.

Klarna. Checkout.

Online shoppen. Geoptimaliseerd.

89% van de Nederlanders deed in 2017 minimaal één online aankoop volgens de Thuiswinkel Markt Monitor. In 2017 werd er 56% meer gekocht met de mobiel dan in 2016. Deze groei zet zich in 2018 verder voort. Hoog tijd om je klanten een optimale mobiele user experience in de checkout te bieden. De user experience heeft een responsive design waardoor bij optimaal werkt op mobiel. De Klarna Checkout is ontwikkeld voor mobiel en biedt alle populaire lokale betaalmethoden inclusief onze Betaal nu en Betaal later betaalmethoden.



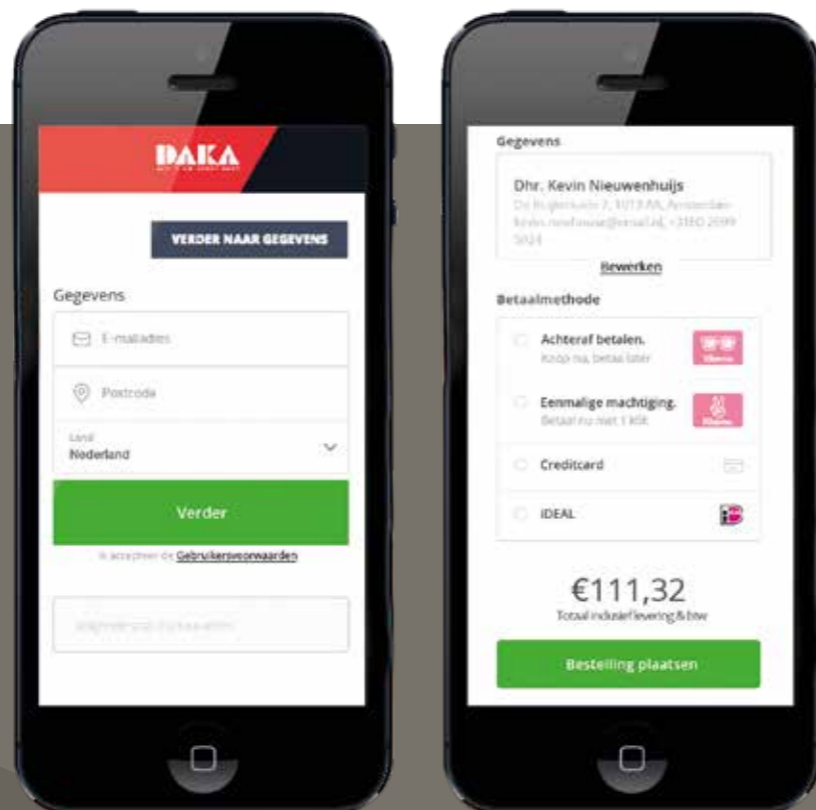
Betaal nu.

Klanten kunnen via een eenmalige machtiging met 1 klik betalen. Dat is pas smooth!



Betaal later.

Met Betaal later zorg je voor een smooth shop ervaring in de checkout. Jouw klanten kunnen het product bestellen, ervan gaan houden en het dan betalen. De factuur moet binnen 14 dagen na ontvangst van de bestelling aan ons betaald zijn.



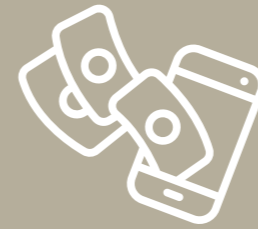
Maak van een browser een online shopper.

Een smooth shop ervaring verleidt de browsende klant tot het doen van een aankoop. Maak het hem mogelijk om met een minimaal aantal kliks zijn bestelling te doen. Wij helpen jou hierbij. Onze betaalpagina is dynamisch en intuïtief waardoor het perfect aansluit op de klantbehoefte. Hoe smooth kan je een checkout maken...

Bekijk onze online demo store op demo.klarna.com

Klarna. Checkout.

Een smooth checkout ervaring.



Ervaar een dynamische checkout.

De Klarna Checkout identificeert de klant en past deze betaalpagina aan aan de betaalbehoeften en voorkeuren op elk apparaat van desktop tot mobiel. De betaalpagina wordt continu geoptimaliseerd om zo je conversiepercentages en gemiddelde orderwaarde te verhogen.



Ervaar meer verkoop.

Elke klik telt bij conversie, vooral op mobiel en tablet. Daarom vragen wij in de checkout minder informatie en hoeft je klant zo min mogelijk te klikken. Wij maken het voor jouw klanten zo makkelijk mogelijk om aankopen te doen.

Upstream Marketing.

Omdat Betaal later vele voordelen voor jouw klanten en daarmee voor jou biedt en bijdraagt aan de omzetting van je webwinkel, bieden wij marketingmateriaal die jij kan inzetten om Betaal later bij jouw klanten te promoten. Zo bieden wij banners om in je webshop te plaatsen, hebben we filmpjes met uitleg over Betaal later die je in je nieuwsbrief kan plaatsen en nog veel meer mogelijkheden.

Interesse? Neem contact op met je accountmanager bij Klarna.

“ Klarna's complete alles-in-één betaaloplossing met dynamische betaalpagina is de beste oplossing voor onze behoefte. En past ook bij de shopervaring die wij de consument willen bieden. De 29% stijging in conversie ratio toont dat de keuze voor Klarna de juiste was. ”

– Richard Schenderling, e-commerce manager bij Daka

Download de Daka case study op www.klarna.com/nl/zakelijk/referenties

Alles is op elkaar afgestemd en doordacht.



Eén integratie.

Met Klarna heb je je totale betaaloplossing onder één dak. Je hebt één overeenkomst, één contactpunt, één betaalspecificatie, één uitbetaling. En je hebt maar één integratie nodig.



Wij nemen het risico. Jij krijgt gegarandeerd je geld.

Betaalt jouw klant met Klarna, dan krijg jij de bestelling altijd uitbetaald. Klarna neemt alle fraude- en kredietrisico's voor haar rekening.



Altijd up to date. Altijd op zijn best.

Automatische updates betekenen geen downloads of patches. Nooit meer! Door onze dynamische oplossing worden betalingen aangepast aan de lokale normen en de persoonlijke voorkeuren van elke consument. We nemen in elk stadium de hobbels weg, door gebruik te maken van data- en machine-leren om de gebruikerservaring echt gemakkelijk te maken.



24/7 Nederlandstalige ondersteuning.

Met een lokale klantenservice op mondiaal niveau bieden wij jou en je klanten een optimale service. Ook ontwikkelaars worden ondersteund door technische experts.



Wereldwijd, maar ook lokaal.

Onze dekking, ervaring en technologie betekent dat we jou een wereldwijd bereik en jouw klanten een lokale ervaring bieden. Op lokaal niveau passen we onze oplossingen aan. Deze oplossingen zijn afgestemd op de lokale regelgeving van elk land en passen ook nog eens bij de verschillende manieren waarop mensen willen winkelen en betalen.



Wij respecteren de privacy van jou en je klanten.

GDPR en PCI compliance is het begin. Klarna hecht veel waarde aan privacy en gegevensbescherming.

Over de Klarna Group

- Opgericht in 2005 in Zweden
- 70.000 webwinkeliers gebruiken Klarna
- Actief in 18 markten
- 60 miljoen consumenten shoppen met Klarna
- 650.000 transacties verwerken we per dag
- We behandelen 10% van de online transacties in Europa
- 1.700 medewerkers

Enkele van onze klanten



Klarna business partners

