



**nuvemshop**

# Os meios de pagamento de uma loja online



# Sumário

PRIMEIROS PASSOS PARA RECEBER PAGAMENTOS NO E-COMMERCE	-6
COMO GERENCIAR MEU DINHEIRO VIRTUAL	-14
CHECKOUT E USABILIDADE	-20
PAGAMENTO MÓVEL	-24
COMO RECEBER PAGAMENTOS USANDO O MOIP	-27
RESUMO	-37

## Introdução ao pagamento online

Ao lado da logística, do atendimento e do marketing, receber pagamentos online também é uma das etapas mais importantes no e-commerce. É através do checkout (finalização do pedido e do pagamento) que se dá a conversão ou o abandono de carrinho, e também é graças à oferta de um determinado meio de pagamento (cartão, boleto, débito, etc) que se ganha o interesse de um cliente.

Por outro lado, quando se trata de receber pagamentos online é preciso avaliar os custos por transação, a segurança de dados, a política de cancelamento, chargeback, reembolsos, etc.


Para realizar todo esse processo, o lojista precisa escolher entre contratar todas as empresas e instituições financeiras separadamente (Gestão de Risco e Fraude, adquirentes de cartão, bancos, etc) ou optar pelo que chamamos de intermediador de pagamento (empresas como Moip, PayPal e Pagseguro), que prestam todos esses serviços de forma unificada. *(Veja a diferença entre essas empresas, suas vantagens e desvantagens, no próximo tópico).*

A tendência é que o processo de receber pagamentos online se simplifique nos próximos anos. A relativa melhora no setor de serviços, telefonia e acesso à internet, a diversidade de oferta de smartphones e a aprovação de novas leis que regulamentam os negócios e o varejo online são fatores que colaboram para o desenvolvimento dos pagamentos online.

Outra estratégia emergente no setor de pagamentos é o mobile. Apesar dos investimentos tímidos das empresas nesse canal, aos poucos tecnologias que utilizam aplicações, leitores de cartão para smartphones e carteiras móveis (chamadas Mobile Wallets) já começam a ser incluídas no planejamento de empreendedores tanto do varejo físico quanto do online e também já fazem parte do cotidiano dos consumidores.

Quanto aos meios de pagamento, os cartões de crédito são os mais utilizados nas compras virtuais. Entre janeiro e novembro de 2013, o Ibope estima que 83% das compras efetuadas via internet foram realizadas a partir de um cartão de crédito. Entre as bandeiras mais usadas estão: VISA (43%), MasterCard (32%) e American Express (3%). Porém, cartões

locais focados na população de menor renda, como Hipercard e ELO, estão ganhando espaço no mercado.

The background is a light orange color with a repeating pattern of various e-commerce icons. These icons include credit cards, shopping carts, mobile phones, and coins, all rendered in a simple, line-art style. The icons are scattered across the entire page, creating a textured, thematic background.

# **PRIMEIROS PASSOS PARA RECEBER PAGAMENTOS NO E-COMMERCE**

## Entendendo a diferença entre as empresas de pagamento online

O mercado das empresas que realizam transações financeiras online, apesar de relativamente novo (cerca de 15 anos), tem se sofisticado bastante, seja por causa da demanda de compradores e vendedores por mais flexibilidade e rapidez no processo ou pela necessidade cada vez maior de proteger informações pessoais de fraudadores. A recente discussão do governo de regulamentar a internet e o e-commerce é outro sinal de que o mercado brasileiro está em plena expansão e com ele a demanda por pagamentos online. Mas afinal, quem é quem no processo de uma transação online? Confira abaixo:

**Portador:** pessoa interessada em adquirir bens ou contratar serviços pagando através do cartão de crédito. Pode ser o titular da conta de cartão de crédito (responsável pelo pagamento das faturas) ou apenas portador do cartão adicional (atrelado a conta de algum titular).

**Estabelecimento:** empresa interessada em vender ou prestar serviço recebendo o pagamento feito pelos seus clientes através do cartão de crédito.

**Adquirente ou credenciadora:** os adquirentes são empresas como a Cielo e a Rede, que fazem a comunicação da transação entre a loja e a bandeira (Visa, Mastercard, etc) e credenciam estabelecimentos para aceitação dos cartões. Para utilizar a conexão direta com os adquirentes, o varejista deve fazer um credenciamento junto ao adquirente e seguir algumas normas de cadastro de empresa (um processo que costuma ser mais rígido).

**Bandeira:** empresa responsável pela comunicação da transação entre o adquirente e o emissor do cartão de crédito. As maiores bandeiras presentes no mercado brasileiro são Visa, MasterCard, American Express, Diners, Hiper, Elo e Aura. Para identificar qual é o emissor do cartão, as bandeiras usam os 6 primeiros números do cartão, chamados de "bin-number".

**Emissor:** também chamado de empresa administradora do cartão; são instituições financeiras (geralmente bancos) que emitem o cartão de crédito, definem o limite de compras, decidem se as transações são aprovadas, emitem fatura para pagamento, cobram os titulares em caso de inadimplência e oferecem produtos atrelados ao cartão como seguro, cartões adicionais e plano de recompensas.



**Gateways:** o gateway de pagamento é mais utilizado por médias e grandes empresas devido à necessidade de ter maior controle sobre o pagamento. Os gateways prestam serviços como compra por um clique, pagamento com dois cartões e estorno de pagamentos. A desvantagem é a falta de controle de fraudes, a necessidade de ter convênios com as operadoras de cartões e bancos e em alguns casos o vendedor recebe o pagamento de forma parcelada.

**Intermediadores ou Soluções de pagamento:** além de realizarem a transação financeira em si, oferecem serviços como gestão de risco e chargeback, reembolsos, divisão de pagamentos para vários vendedores e também múltiplos meios de pagamento (cartão de crédito, débito, boleto, etc). Existem também as soluções de pagamento móvel, que permitem usar ferramentas virtuais de transferência de moeda ou dispositivos como leitor de cartões que permitem vender de forma presencial.

**Empresas de serviço antifraude:** as empresas de segurança e antifraude prestam serviços de Gestão de risco e prevenção contra compradores mal intencionados. Em geral essas empresas aplicam técnicas de triagem dos pedidos, análises manuais no caso das transações suspeitas, monitoramento de

processos de boleto, saque, verificação de conta e cadastro, análise de relatórios, entre outros.

## Vantagens e desvantagens dos meios de pagamento

A escolha dos meios de pagamento (cartão de crédito, débito, boleto, etc) depende muito do seu tipo de negócio. Vamos fazer uma comparação:

**Cartão de crédito:** forma de pagamento preferida dos brasileiros em compras na internet e também muito utilizado na contratação de serviços de assinaturas. Entre as vantagens estão: praticidade e segurança para o cliente, que fornece dados de pagamento apenas uma vez, e também a possibilidade do parcelamento sem juros. Já o vendedor tem mais certeza de que receberá o pagamento e diminui as chances da inadimplência, já que multas são cobradas dos compradores com faturas em atraso. Com a automatização da compra o vendedor também não precisa cobrar o cliente (como é o caso do cliente que esquece de pagar um boleto, por exemplo) e pode pedir a antecipação do valor parcelado para o intermediador de pagamento. Uma dica interessante

é promover ações educativas para ensinar o consumidor a fazer o bom uso do cartão de crédito.

**Débito Online:** o débito online não é muito comum no e-commerce, mas pode ser interessante para o lojista, já que funciona praticamente como uma transferência entre contas, o que faz com que o dinheiro vá instantaneamente para a conta da sua loja. Nesse processo o consumidor é redirecionado para o internet banking e passa pelos passos exigidos pelo banco para autenticar e autorizar a compra. Isso garante menor custo ao lojista, já que o banco cobra um valor fixo por cada transação bem-sucedida, não realizando descontos percentuais como no caso das operadoras de cartão. As desvantagens são: a restrição do parcelamento (alguns bancos oferecem crediário com juros), o número restrito de bancos que oferecem o débito online e a necessidade de ter uma conta bancária em cada banco onde deseja contratar o serviço.

**Cartão de débito:** já o cartão de débito pode ser mais usado em vendas presenciais (máquinas de cartão). De acordo com uma pesquisa, o uso de cartão de débito cresceu em todas as classes sociais, com uma evolução mais acentuada entre as pessoas da classe C, de 47% para 52% entre 2010 e 2012, e

das classes AB, de 71% para 76%. No geral, 62% da população brasileira possui cartão de débito. Para o vendedor, essa é uma ótima maneira de receber o dinheiro de forma rápida e com baixíssimo risco de inadimplência. Também é ideal para consumidores esporádicos que fazem grandes compras e pagam à vista ou aqueles que costumam fazer compras pequenas de forma frequente. O débito geralmente é um substituto do dinheiro e do talão de cheques e também é muito mais seguro.

**Cartão pré-pago:** esse modelo é relativamente novo e ainda está em fase de adaptação no mercado brasileiro. Parecido com o débito, é mais comum em lojas físicas e tem vantagens como ser acessível para consumidores que não podem ter crédito, seja por não possuir uma conta em banco ou mesmo por estar com o nome sujo. Estima-se que o cartão pré-pago movimentará U\$\$ 18 bilhões no Brasil entre 2015 e 2017. O volume é nove vezes maior que os atuais US\$ 2 bilhões, gastos principalmente com viagens e no pagamento de refeições. Os dados são de um levantamento realizado pela MasterCard em parceria com a Boston Consulting Group.

**Boleto bancário:** o boleto é a segunda forma de pagamento mais popular do e-commerce. É uma boa opção para quem

não tem cartão de crédito ou débito ou para aqueles que ainda têm receio de comprar pela internet. Para o comprador há a vantagem de pagar quando ele quiser e de receber descontos por se tratar de um pagamento à vista. Para o vendedor o pagamento é feito à vista e as tarifas junto ao intermediador são menores. A única desvantagem é que o cliente pode esquecer de pagar o boleto. Nesse caso é preciso recorrer a soluções como a cobrança por e-mail e a retentativa de cobrança, por exemplo.

Aceitar cartões de crédito, débito, boleto e outros meios de pagamento já pode ser considerado um pré-requisito para os e-commerces. Analisar quais desses meios é mais adequado ao seu público-alvo é fundamental para aumentar a conversão de vendas.

The background is a light orange color with a repeating pattern of various financial and e-commerce icons. These icons include credit cards, shopping carts, coins, and document folders, all rendered in a darker orange outline style.

# **COMO GERENCIAR MEU DINHEIRO VIRTUAL**

## Carteiras virtuais e contas no intermediador

Uma carteira virtual, ou e-wallet, é basicamente um software que pode ser instalado no computador, agenda eletrônica ou dispositivo móvel. A maioria delas serve para armazenar dados de cartão de crédito dos clientes, principalmente de cobrança, envio de mercadorias e realização de transferências de dinheiro. Já as contas online (criadas no Moip e PayPal, por exemplo) funcionam de forma parecida com o internet banking, com algumas funcionalidades diferentes. Permitem enviar dinheiro de forma segura tanto do computador quanto do celular, enviar cobranças de pagamento, fazer consultas de extratos e saldos, acompanhar contestações e chargeback, reembolsos, etc.

## Qual a diferença entre o moeda eletrônica e moeda virtual?

Segundo o especialista em direito digital Márcio Chaves, a moeda virtual é aquela que já nasceu no ambiente online e não tem equiparação com a moeda física. “Um bom exemplo de moeda virtual é o Bitcoin\*. É uma moeda gerada totalmente em meio eletrônico, a partir de códigos e algoritmos, não tem uma entidade centralizada ou um governo (Banco central)

que a regule e tampouco equiparação com as moedas reais”, explica Chaves.

Já a moeda eletrônica é aquela que pode ter o seu valor transformado em dinheiro real, como é o caso da moeda armazenada nas carteiras virtuais. Veja a definição da moeda eletrônica feita pelo Banco Central: “Moeda eletrônica - recursos armazenados em dispositivo ou sistema eletrônico que permitem ao usuário final efetuar transação de pagamento”.

Entre as vantagens da moeda eletrônica está a diminuição dos riscos de circular com papel moeda. Outra vantagem é que ela pode ser facilmente convertida em outras moedas, facilitando as viagens a passeio e negócios internacionais.

Veja a [lei nº nº 12.865](#) completa.

**\*Bitcoin** é uma criptomoeda baseada em códigos independentes de qualquer autoridade central. Um bitcoin pode ser transferido por um computador ou smartphone sem recurso a uma instituição financeira intermediária.



## Como posso sacar o dinheiro eletrônico e quanto tempo demora?

No caso das contas virtuais, depois que o pagamento é autorizado pelas operadoras de cartão e o dinheiro é creditado na carteira virtual do lojista, que pode transferi-lo para sua conta bancária. Há um prazo (que varia de 2 a 30 dias) para que ele possa sacar o dinheiro. O ideal é que o lojista faça poucos saques, mas com valores um pouco maiores, visto que eventualmente pode ser cobrada uma tarifa de transação da carteira virtual para a conta bancária.

Com a aprovação da lei 12.865, os intermediadores ficam obrigados a manter o dinheiro de seus clientes no Banco Central, o que garante mais segurança, mas ao mesmo tempo pode tornar o processo um pouco mais burocrático.

## O que é Chargeback?

*Chargeback* é o cancelamento de uma venda feita com cartão de crédito ou débito que acontece quando o titular do cartão não reconhece uma compra ou quando a transação não obedece as regras previstas nos contratos e termos da administradora de cartão.

Nesses casos, a transação é considerada inválida e o valor pode ser estornado ou lançado a débito - o que pode ocasionar o bloqueio de dinheiro na carteira ou conta virtual.

Veja algumas situações em que pode acontecer o chargeback:


- Erro de processamento do Banco (mais raro de acontecer);
- Erro no valor cobrado (por exemplo, era para a loja ter cobrado apenas R\$ 100,00 e veio na fatura do cliente um valor de R\$ 200,00);
- O cliente não recebeu a mercadoria conforme combinado na compra pela internet ou por telefone, então entra em contato com a administradora de cartão e solicita o cancelamento da compra;
- Fraude – o consumidor alega que não autorizou a compra (por exemplo, ocorreu roubo dos dados do cartão de crédito).

Algumas formas de evitar o chargeback: usar apenas boletos bancários na loja virtual (o que certamente diminui a conversão de vendas e não garante 100% de segurança), contratar uma ferramenta de análise de crédito (que pode representar um

custo extra para o lojista) ou utilizar os intermediadores de pagamento (Moip, Pagseguro, Paypal) que também possuem tecnologias e equipes treinadas para resolver esse tipo de conflito.

## **Processo de criação de uma contestação (no caso de ocorrer o chargeback):**

1. O comprador solicita o cancelamento da compra diretamente no banco emissor do cartão.
2. A operadora do cartão analisa o caso e faz o estorno do valor, cancelando a transação e debitando o valor.
3. O intermediador identifica a transação e cria o registro da contestação, informando ao vendedor responsável pela transação.
4. O vendedor é notificado sobre a contestação e envia a documentação necessária para tentar revertê-la.
5. O intermediador encaminha a documentação para a operadora. Se estiver tudo correto, a contestação é revertida e o valor é liberado ao vendedor.

The background is a solid light orange color with a repeating pattern of various shopping-related icons in a slightly darker shade of orange. The icons include shopping carts, credit cards, mobile phones, and circular shapes, arranged in a grid-like fashion.

# CHECKOUT E USABILIDADE

## O que é checkout e por que ele é importante?

O checkout é uma das etapas mais importantes durante o processo de venda em um e-commerce. Em poucas palavras, o checkout é o conjunto de passos para realizar o pagamento de um produto ou serviço online (desde colocar o produto no carrinho até a confirmação do pagamento). Sem um checkout eficiente, todo o investimento em marketing, pesquisas de usabilidade e captação de leads pode ser perdido, já que é justamente nessa etapa que o cliente decide se vai ou não comprar o produto. Por isso cada elemento que o vendedor inserir nesse processo deve ser cuidadosamente pensado, pois acaba sendo responsável pela venda bem-sucedida ou pela desistência do consumidor.

Segundo pesquisas da Forrester Research, checkouts complicados são responsáveis por 11% dos abandonos de carrinhos, enquanto que a obrigatoriedade de apresentar dados (formulários) é responsável por 14% das desistências. Outro item que pode “atrapalhar” a finalização de uma venda é a presença dos intermediadores de pagamento quando é necessário preencher cadastros ou ir para páginas externas

do site.

Veja abaixo algumas estratégias que ajudam a melhorar a experiência do checkout:

1. Diminuir o número de páginas do processo;
2. Exibir os itens do carrinho durante toda a compra;
3. Mostrar todas as informações na etapa de confirmação;
4. Oferecer alternativas de pagamento;
5. Ajudar o cliente a identificar os códigos de segurança;
6. Mostrar claramente os erros de preenchimento;
7. Oferecer a chance de editar o carrinho;
8. Mostrar a previsão da entrega;
9. Usar o atendimento online para tirar dúvidas do cliente

## O que é o checkout transparente?

A diferença do **checkout transparente** para os outros checkouts é que o pagamento é feito dentro do site ou e-commerce sem redirecionamentos. Desta forma, o consumidor não precisa necessariamente preencher fichas de cadastro ou criar contas em outros prestadores de serviço. Estima-se que essa estratégia aumente a conversão no e-commerce em até 30%, pois contribui para o controle do lojista sobre a transação.

## O que é compra por 1 clique?

Quando o cliente usa a Compra com 1 Clique, **o pedido dele é processado automaticamente sem passar pelo carrinho de compras**. Essa é uma vantagem grande, já que geralmente o passo a passo do carrinho de compras oferece ao consumidor o tempo da dúvida, principalmente ao apresentar informações sobre prazo de entrega, preço do produto, tipos de pagamento, parcelas, valor do frete, etc.

O cliente também pode optar pela compra por 1 clique por estar sem os dados de seu cartão no momento em que vê uma boa oferta ou caso não queira preencher formulários extensos. Para executar a compra por 1 clique certifique-se que a sua solução de pagamento oferece um ambiente seguro para armazenar e trafegar dados dos clientes.

The background is a solid light orange color with a repeating pattern of various shopping-related icons in a slightly darker shade of orange. The icons include credit cards, shopping bags, shopping carts, and coins, arranged in a grid-like fashion.

# PAGAMENTO MÓVEL



## O que é o pagamento móvel?

Além do pagamento online, que é cada vez mais comum no Brasil, agora o pagamento móvel (via dispositivos móveis como smartphones e tablets) também está ganhando força. Existem muitas formas de realizar um pagamento através desses dispositivos: tanto através de aplicativos que fazem a leitura de código de barras em boletos, de aplicativos das próprias lojas virtuais, máquinas de cartão, NFC (Near Field Communication) e até via SMS e e-mail.

## Por que aceitar pagamento móvel?

O Mobile Commerce é uma realidade no Brasil e no mundo: **70% dos internautas já utilizaram internet móvel e até 2015 haverá um dispositivo móvel por pessoa no planeta.** Quem souber como vender produtos e serviços por este canal já está em vantagem no mercado. Entre as vantagens de oferecer o pagamento móvel podemos citar: a possibilidade de capturar o cliente em vários momentos e lugares, o aumento da competitividade para pequenos empreendedores (já que esse tipo de tecnologia tende a ser mais acessível), mais facilidade para controlar as vendas através dos recursos dos

aplicativos e mais interatividade com o cliente através de redes sociais, canais de atendimento e marketing para mobile.

## É seguro vender via mobile?

Segundo especialistas e desenvolvedores, **a segurança é a mesma de fazer transações pela internet**. Em geral, os bancos e as administradoras de pagamento investem alto na segurança das operações, criando um sistema de criptografia e exigindo senhas para cada operação. Isso reduz o risco de uma cobrança ser feita duas vezes ou a operação não ser concluída, por exemplo. **Para alguns especialistas, é mais arriscado carregar um cartão de crédito na carteira, do que pode ser roubado e expor as informações do cliente.**



# **COMO RECEBER PAGAMENTOS USANDO O MOIP**

O processo para receber pagamentos no Moip é bastante simples. Primeiro é preciso criar uma conta, depois escolher uma solução adequada ao seu tipo de negócio (e-commerce, assinaturas, marketplace, venda presencial ou por aplicativos). Em seguida, o lojista pode iniciar os testes e depois começar a receber pagamentos reais. Outra opção é escolher uma plataforma parceira que já esteja homologada com o Moip e cortar essas etapas.

Na conta Moip, o lojista pode transferir o dinheiro eletrônico para uma conta bancária de mesma titularidade. O prazo médio para receber o dinheiro é de 14 dias e é feito através da Conta Moip. Nessa área também é possível acessar informações como extratos de transações, relatórios de recebimentos, pagamentos, cobranças, saldos, histórico de transações, entre outros. O Moip também foi uma das primeiras empresas de pagamento online no Brasil a disponibilizar um ambiente Sandbox para testar transações antes do lojista realizar uma transação real. Veja as soluções de pagamento do Moip:

**Moip Ecommerce:** para lojas virtuais, sites e profissionais que querem receber pagamentos; é a solução ideal para quem precisa aumentar a conversão de vendas através do checkout

(transparente), gerar botões de pagamento, diminuir o abandono do carrinho e implementar a compra por 1 clique.

**Moip Assinaturas:** para clubes e prestadores de serviço que recebem mensalidades e cobranças recorrentes; a ferramenta permite gerenciar planos, assinaturas, mensalidades e recuperar vendas através das retentativas automáticas de cobrança.

**Moip Marketplace:** para marketplaces, plataformas e empresas de venda direta; esta solução facilita o relacionamento com seus vendedores com um cadastro integrado, permite que o vendedor escolha quem paga as tarifas Moip (você ou os vendedores), divide os pagamentos da sua plataforma ou site e cobre comissões em tempo real.

**Moip Apps Mobile:** ideal para quem quer receber pagamentos dentro do seu aplicativo; esta solução é 100% pensada para Mobile e foi desenvolvida para aumentar a conversão de vendas com recurso nativo para Android e iOS.

**Vendas presenciais:** ideal para quem precisa receber pagamentos presenciais através da máquina de cartão; permite que os vendedores aceitem pagamentos com cartão

através de aplicativos.

## Passo a passo para usar o Moip

Existem duas formas de utilizar o Moip: utilizando suas APIs ou usando as funcionalidades via interface. Vamos começar pela interface:

### Usando as funcionalidades básicas:

- 1. Crie uma conta no Moip:** acesse <https://moip.com.br/>, clique em “Criar uma Conta”, escolha a opção “Para vendedores” e em seguida preencha os dados.
- 2. Configure suas preferências:** acesse a Conta Moip, clique em “Meus Dados” >> “Preferências”. Em “Recebimento de Pagamentos”, defina os meios de pagamento que quer receber, os modos de parcelamento e de transferência bancária. Em “Geral”, configure notificações para ser informado sobre alterações de status das transações e habilite a função “Receber e-mail sempre que enviar ou receber pagamentos”.

**3. Escolha o tipo de integração:** existem vários tipos de integração com o Moip que variam por nível de conhecimento: do básico, como um simples código que você inclui em seu HTML para aceitar pagamentos de valor fixo, até o nível avançado, como o checkout transparente que exige conhecimento em XML e JSON. Para consultar detalhes sobre o processo de integração solicite atendimento pelo e-mail: [integracao@moip.com.br](mailto:integracao@moip.com.br).

**4. Verifique sua conta:** por questões de segurança, você só poderá receber pagamentos por cartão de crédito se tiver uma Conta Moip para negócios verificada. Para isso, acesse “Meus Dados” >> “Limites e Verificação” >> “Verificação do usuário” e clique em “Verificação automática”. Caso não seja possível realizar a verificação automática de sua conta, será necessário enviar uma cópia de um documento de identificação, CPF e comprovante de residência. Com estas cópias o Moip fará a verificação de sua conta.

**5. Crie uma chave de segurança:** para efetuar saques da Conta Moip é preciso criar uma senha numérica de segurança. Acesse “Meus Dados” >> Em “Seguranças de Acesso” clique em “PIN”.

## Utilizando as ferramentas da Conta Moip

**Transfira dinheiro:** para efetuar um saque é preciso fazer uma transferência da Conta Moip para uma conta bancária de sua titularidade. Acesse “Transferências” >> “Transferências bancárias” (não se esqueça de cadastrar uma conta bancária válida antes). Para fazer uma transferência entre contas Moip acesse “Transferência” >> “Transferência entre Contas Moip” e informe o valor e o e-mail do favorecido.

Gere botões de pagamento e banners: você também pode gerar botões de pagamento de forma bastante simples. Basta fazer o login em sua Conta Moip, clicar em “Ferramentas” >> “Ferramentas disponíveis” >> “Botões de pagamento”. Em seguida, você deve escolher as opções de botão e habilitar o serviço clicando em: “Como funciona” >> “Cadastre o serviço” >> [clique aqui].

Você também pode gerar banners de pagamento em sua página clicando em “Ferramentas” >> “Banners de divulgação” >> “Gerar banners do Moip com formas de parcelamento”.

Envie cobrança por e-mail: se você quiser enviar uma cobrança por e-mail, faça login em sua Conta Moip, clique em



“Ferramentas” >> “Ferramentas disponíveis” >> “Cobrança por e-mail” >> “Enviar cobrança”. Em seguida, preencha os campos com e-mail do destinatário, valor e descrição da cobrança.

Crie o layout do checkout: através da Conta Moip também é possível personalizar o layout de uma página de pagamentos clicando em “Meus Dados” >> “Preferências” >> “Layout personalizado da página de pagamento”.

Acompanhe as transações: acessando o campo “Minha Carteira” >> “Relatórios”, você poderá verificar todas as movimentações através dos extratos financeiros, gerar relatórios de transações com informações do comprador, verificar os registros de recebimentos, pagamentos, cobranças e exportar relatórios em excel.

Resolva disputas e reclamações: em “Minha Carteira” >> “Central de Resoluções” você pode resolver problemas relacionadas às suas vendas usando o Moip e acompanhar o status das reclamações e contestações.

## Recebendo pagamentos via API do Moip

**Autenticando:** ao iniciar sua integração com o Moip optando pelo modelo mais simples, você vai usar a autenticação básica "Basic Authentication". Este modelo permite realizar qualquer ação na API Moip em sua própria conta.

**1. Crie uma conta no Sandbox do Moip:** acesse o formulário na url: <https://labs.moip.com.br/login/>.

**2. Habilite a API em sua conta e pegue as suas credenciais da API:** se você vai testar as APIs do Moip, o próximo passo será habilitar as APIs. Para isso, faça login em sua conta de Sandbox, acesse o menu "Ferramentas" >> "API Moip". Em "Como funciona", clique na opção indicada para habilitar a API em sua conta Sandbox. Uma vez habilitada, lá você vai encontrar a chave para utilizar a API Moip no ambiente de teste.

**3. Estude a documentação e faça a sua primeira chamada:** com suas credenciais em mãos, gere um hash base64 composto por seu token:chave, veja o exemplo abaixo:

Authorization: Basic BASE64(MOIP\_API\_TOKEN:MOIP\_API\_KEY)

**4. Homologação:** para usar as APIs é preciso solicitar a homologação junto à equipe do Moip. Durante esse processo, o Moip verificará se a integração cumpre os requisitos mínimos para começar uma transação real. Para pedir a homologação ao Moip, preencha o formulário em: <https://labs.moip.com.br/integracao/homologacao/>.

**5. Produção:** depois que o processo de homologação foi concluído, você já pode usar as APIs do Moip e começar a realizar transações com valores reais. O Moip disponibiliza três maneiras para acompanhar o status das transações:

**5.1 Notificação Automática de Status de Pagamento (NASP):** o NASP é a notificação automática do Moip que informa sobre qualquer alteração no status do pagamento no momento em que ele ocorre. Para usá-la, você deve ser integrado por HTML ou XML e cadastrar a URL de notificação. Veja a documentação completa em <https://labs.moip.com.br/referencia/nasp/>

**5.2 E-mail:** o Moip envia automaticamente um e-mail para

o vendedor assim que o pagamento é autorizado, entra em análise, é cancelado ou foi concluído.

**5.3 API Consultar Instrução:** se você quiser consultar o status e mais detalhes de um pagamento específico, é só usar a API de Consultar Instrução. O seu servidor faz um REQUEST e o Moip retorna todos os dados do pagamento.

Para configurar essas funcionalidades, acesse a Conta Moip de produção em <https://moip.com.br/>, clique em “Meus Dados” >> “Preferências” >> “Geral” >> “Notificação das transações”.

The background features a repeating pattern of light orange icons on a slightly darker orange background. The icons include shopping carts, credit cards, shopping bags, and circular items, arranged in a grid-like fashion.

# RESUMO

Neste e-book, feito em parceria entre a Nuvem Shop e o Moip, foi possível entender tudo sobre os meios de pagamento no Brasil, desde como funcionam de fato até dicas de checkout, usabilidade e mobile.

Esperamos ter te ajudado a entender um pouco mais sobre esse que é um dos pontos fundamentais do e-commerce.

Gostou? Quer colocar todo esse conhecimento em prática? Crie sua [\*\*loja teste por 15 dias\*\*](#) com a Nuvem Shop. É simples, rápido, gratuito e sem a necessidade de conhecimentos técnicos!

# SOBRE A NUVEM SHOP

A Nuvem Shop é uma plataforma de e-commerce orientada a empreendedores que querem começar a fazer suas primeiras vendas no mundo online. Essa estrutura permite que você possa escolher o layout da sua loja e divulgar seus produtos em passos simples, sem a necessidade de conhecimentos técnicos. A Nuvem Shop conta com diferentes planos acessíveis que cobrem distintas necessidades e oferecem acesso a diversas funcionalidades.

