

El rápido crecimiento de Bolt y la potencia de PayPal revolucionan el mundo.

En 2013, Markus Villig, fundador de Bolt, vio la oportunidad de transformar el sector del taxi en Estonia y solucionar los problemas de transporte de los usuarios. Este joven emprendedor de 19 años pidió un préstamo a sus padres para desarrollar un nuevo e innovador software de servicios de transporte privado.

Poco después, Villig lanzó la app de transporte Bolt y fichó personalmente a los primeros 50 conductores. En estos momentos, Bolt es la empresa tecnológica de mayor crecimiento en la historia de Europa, con más de 100 millones de clientes en 45 países.

Además de los servicios de transporte privado, ahora

Bolt ofrece la posibilidad de alquilar patinetes y bicicletas eléctricas, así como la opción de compartir coche y la entrega de comida y productos básicos.

Con Bolt, millones de emprendedores están ayudando a acelerar la transición del transporte privado a la movilidad compartida. El objetivo de la empresa es ofrecer una alternativa universal al vehículo particular y contribuir a crear un futuro en el que exista plena libertad de movimiento.

Kadi Pung, directora de producto de Bolt para las integraciones de pago, nos explica cómo PayPal ayuda al extraordinario crecimiento internacional de Bolt.



Bolt irrumpe en nuevos mercados con una solución de pago segura.

“ Cada día nuestro negocio despierta más interés. Es esencial que ofrezcamos la mejor experiencia posible a nuestros clientes, y eso incluye a PayPal.

Kadi Pung

Directora de producto de Bolt para las integraciones de pago

Cuando Bolt se expandió a Europa Occidental, las necesidades relativas al procesamiento de pagos se volvieron más complejas. El equipo tuvo que plantearse opciones de pago alternativas para satisfacer a su creciente base de clientes al mismo tiempo que cumplía los requisitos normativos de la UE.

A la hora de buscar un proveedor que respondiera a estas necesidades, el equipo de Bolt optó por integrar la opción de Pago exprés de PayPal para su lanzamiento en Alemania.

Desde el lanzamiento de Bolt en Alemania, PayPal ha conseguido una cuota de mercado del 50 %, y son más las personas que optan por PayPal al pagar en vez de por las tarjetas de crédito.* Además, la tasa de aprobación de Bolt aumentó hasta el 98 % con PayPal.*



“ Sabíamos que teníamos que ofrecer una mayor variedad de formas de pago, no solo para captar nuevos clientes, sino para ofrecer una mejor experiencia a los ya existentes, y PayPal nos lo proporcionó.

Kadi Pung

Directora de producto de Bolt para las integraciones de pago

En la Unión Europea, los pagos electrónicos de más de 50 € deben contar legalmente con una autenticación reforzada del cliente (SCA, por sus siglas en inglés).

A medida que Bolt fue creciendo, necesitaron incorporar la SCA a su proceso de pago. Los procesos seguros de PayPal cumplían con la normativa y satisfacían todos los requisitos de la SCA con garantías de futuro. Esto ayudó a Bolt reducir los posibles problemas en el momento del pago y a aumentar la conversión.

“Para nosotros, trabajar con PayPal es sin duda una ventaja a la hora de cumplir la normativa, ya que podemos satisfacer las necesidades de un público más amplio en distintos países”, afirma Pung.

*Fuente: PayPal, 2022. Es posible que estos resultados no sean representativos y que varíen considerablemente según el negocio. Este contenido tiene únicamente fines informativos. Se recomienda recabar asesoramiento empresarial, fiscal, financiero y legal independiente antes de tomar cualquier decisión empresarial.



Bolt cambia el mundo innovación a innovación.

Añadir nuevas líneas de negocio a los mercados existentes y aumentar al mismo tiempo la base de usuarios en nuevos mercados supone un reto para algunas empresas. Sin embargo, el equipo de Bolt tiene confianza plena en sus posibilidades y está preparado para triunfar. No solo disponen de los sistemas necesarios, sino que también cuentan con el apoyo de los equipos de asistencia de PayPal.

“Cuando necesitamos ayuda o información sobre los mercados, el equipo de PayPal tiene las respuestas. Sé que podemos



MÉTRICAS DE ÉXITO

82 %

82 % clientes de PayPal que hacen compras recurrentes.*

50 %

50 % cuota de mercado con PayPal.*

*Fuente: PayPal, 2022. Es posible que estos resultados no sean representativos y que varíen considerablemente según el negocio. Este contenido tiene únicamente fines informativos. Se recomienda recabar asesoramiento empresarial, fiscal, financiero y legal independiente antes de tomar cualquier decisión empresarial.

confiar en ellos”, señala Pung. “Nos impresionó mucho el proceso de incorporación a PayPal. Es la primera vez que vemos un proceso legal tan rápido y eficiente”.

Como con PayPal Checkout los pagos ya son rápidos y sencillos, el equipo de Bolt no tiene que preocuparse de crear un proceso de pago más intuitivo, lo que les permite centrarse en la experiencia del usuario. Con PayPal, sus clientes disfrutaban de la tranquilidad y la confianza necesarias a la hora de pagar. De hecho, casi el 82 % de los clientes que usaron PayPal para pagar los servicios de la empresa la primera vez, siguen utilizando PayPal en sus visitas posteriores.*

Bolt se encuentra en un momento emocionante de rápido crecimiento y expansión, ya que al fusionar la tecnología con el transporte, ha cambiado el concepto de movilidad.

A pesar de que el futuro sea incierto, PayPal lo tiene todo listo para prestar su asistencia. PayPal Checkout se acepta ya en más de 200 países/regiones y es compatible con 25 divisas. Esto le garantiza a Bolt un terreno firme para mantener su rápida trayectoria de crecimiento.