

Telesign ofrece verificación telefónica para OfferUp



ESTUDIO DE CASO

OfferUp

"Aunque la verificación de un número de teléfono durante nuestro proceso de registro es opcional, vemos que más de dos tercios de nuestros nuevos usuarios la eligen".

Michael Pezely

Jefe de Confianza y Seguridad

Industria

Mercado en línea

Producto

Verification

Acerca de OfferUp

OfferUp se fundó en el 2011 como el mercado móvil más simple y confiable del mundo. OfferUp se enfoca completamente en el mercado estadounidense, pero lo que los diferencia es su innovación en el espacio entre pares. Concebido originalmente como un marketplace, OfferUp se expandió a pagos y envíos. Recientemente, OfferUp presentó una nueva característica para colocar dinero en custodia en una retención de hecho. Esto protege al vendedor contra los compradores que se retractan de una compra. También protege a un comprador que podría sentirse más cómodo al mantener una transacción completa en la plataforma. Cuando un comprador reserva un artículo a través del botón Hold offers (Retener ofertas) en la aplicación, se marca como vendido. En ese momento, OfferUp autoriza una tarjeta de crédito asociada a fin de asegurarse de que el dinero esté allí para pagar. Cuando se produce la reunión para intercambiar el artículo, el comprador muestra un código QR que el vendedor escanea. Los usuarios pueden vincular sus cuentas de OfferUp con tarjetas de crédito o servicios móviles, como Samsung Pay, Apple Pay y Google Pay.

Estos avances de vanguardia han creado nuevos flujos de ingresos para OfferUp, pero también nuevos problemas de seguridad. En el momento, son una de las empresas emergentes más valiosas del noroeste del Pacífico. Sin embargo, lo más alentador es la cantidad de tiempo que los usuarios pasan en la aplicación, lo que ha sido comparable con las principales redes sociales. OfferUp también ha ganado una increíble penetración en sus mercados de enfoque del oeste de Estados Unidos, ya que más del 15% de los adultos en esos mercados utilizan la aplicación con frecuencia. OfferUp sigue enfocándose en la expansión agresiva mientras conserva la seguridad de su plataforma y sus usuarios, que es donde Telesign aparece en la escena.

El desafío

Los artículos vendidos en OfferUp pueden variar en valor, desde un par de dólares hasta varios miles, con personas que venden una amplia gama de artículos, desde antigüedades hasta automóviles clásicos. Por lo tanto, con OfferUp expandiéndose al procesamiento de pagos móviles, las retenciones y el envío, fue fundamental encontrar una nueva forma de registrar y

Telesign cumplió



Implementó un proceso de verificación móvil con autenticación de dos factores (2FA)



Mejóro el KYC con inteligencia de datos



Mejor experiencia y seguridad del usuario

verificar a sus usuarios. OfferUp había estado utilizando la verificación por correo electrónico, pero estaba empezando a ver que las apropiaciones de cuenta (ATO) se convirtieron en un problema. A medida que OfferUp crecía, también aumentaba el interés en ellos, por lo que decidieron buscar a un socio que proporcionara una capa adicional de seguridad para poder mantener su intachable reputación como el mercado móvil más confiable.

La solución

Después de una búsqueda exhaustiva, OfferUp decidió asociarse con Telesign en una solución de verificación que aprovechara la 2FA con un mensaje SMS y un código de acceso único. La idea detrás de esta solución es que los usuarios ahora tienen su número de teléfono como un anclaje de confianza. Cuando se proporciona algo que se conoce (contraseña) y algo que se tiene (dispositivo móvil), se agrega una capa adicional de seguridad a la plataforma de OfferUp. Además, en caso de un flujo de restablecimiento de contraseña, los códigos de acceso únicos (OTP) a un dispositivo son mucho más seguros que el correo electrónico. Mediante la implementación de esta solución simple, OfferUp redujo los ataques de apropiación de



cuentas (ATO) considerablemente. También se aseguraba de que estuvieran protegidos contra leyes futuras, como la Ley de Privacidad del Consumidor de California (CCPA). Además, OfferUp aprovechó una solución de identidad móvil de Telesign que se basa en datos de operadores e inteligencia telefónica para proporcionar a la empresa cierta información sobre sus usuarios. En este caso, OfferUp eligió la API de información del dispositivo Phone ID, que puede indicar a una plataforma qué tipo de dispositivo tiene su usuario. Por supuesto, esto puede ayudar por razones de experiencia del usuario (UX), pero también por razones de seguridad. Si un usuario se encuentra normalmente en un iPhone, pero luego realiza una compra de varios miles de dólares en un dispositivo Android, la API de información del dispositivo puede marcar una revisión de seguridad. En resumen, OfferUp tuvo una implementación perfecta de soluciones de Telesign. El fraude se elimina, la empresa sigue creciendo y esperamos ver lo que ofrece OfferUp cuando finalmente se expanda a nuevos territorios, donde todos sus nuevos usuarios estarán tranquilos sabiendo que OfferUp se encuentra bajo la manta de seguridad de Telesign.

