

Повышение продаж через улучшение платёжного пути клиента

paygine

Как удобные и быстрые платежи
могут стать драйвером роста бизнеса



Артём Журавлёв
директор продукта Method
Компания Paygine

Платёжный путь клиента, как конкурентное преимущество

Ускорение и упрощение процесса оплаты напрямую влияют на конверсию и повторные покупки

Интеграция нескольких способов оплаты: сохранённые карты, пэи, QR-коды, BNPL

Разнообразие и удобство в оплате превращают платёжный путь в конкурентное преимущество



Ускорение покупок за счет оптимизации каждого шага

Чем быстрее и безопаснее платёж —
тем выше вероятность успешной транзакции

- Быстрые платежи минимизируют возможность отказа
- Инструменты: СБП и мгновенные банковские переводы сокращают время транзакции
- Интеграция современных средств защиты данных (3D Secure) для повышения доверия



Уменьшение количества «брошенных корзин»

Причины отказов: сложные
или неудобные процессы

Решение: BNPL и разделенные
платежи снижают порог входа

Простота и гибкость оплаты значительно уменьшают число «брошенных корзин»

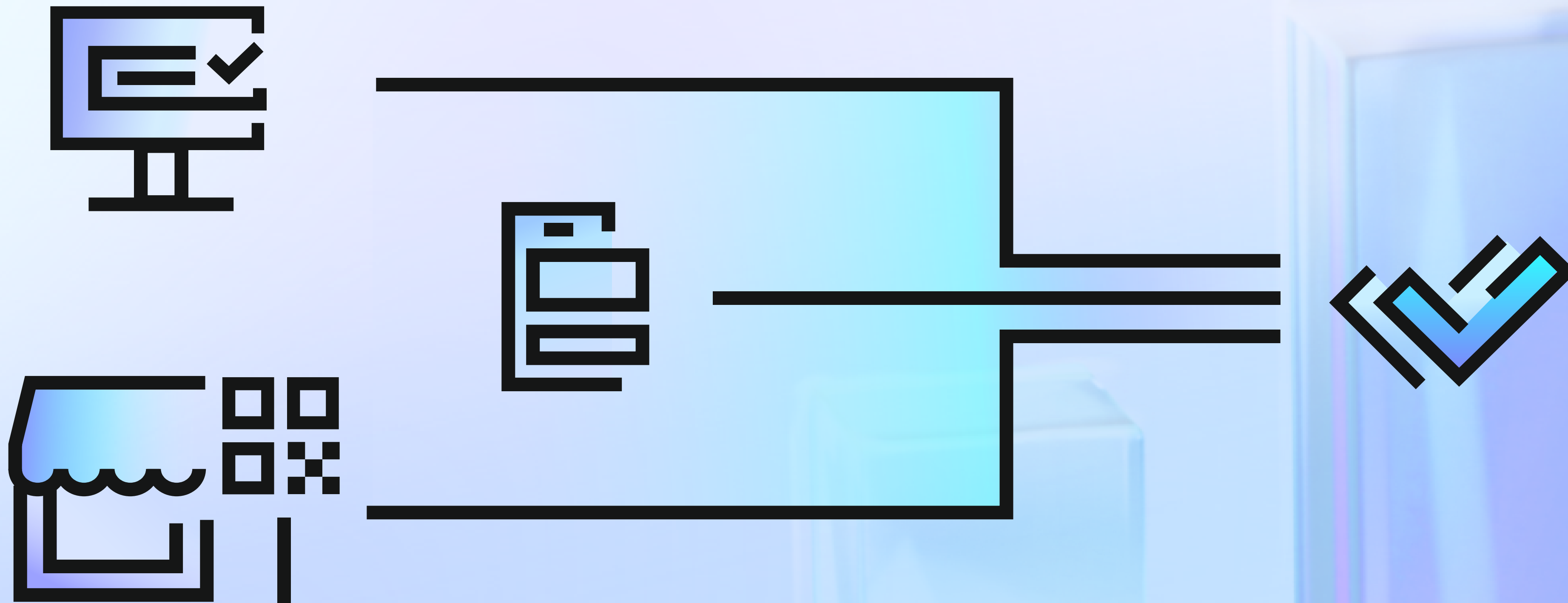


Интеграция с эквайрингом для роста продаж

Мгновенные подтверждения транзакций
и сниженные комиссии

Омниканальность: оплата онлайн,
через мобильное приложение
или QR-коды в офлайне

Удобные варианты оплаты на всех этапах взаимодействия с клиентом ведут к росту продаж

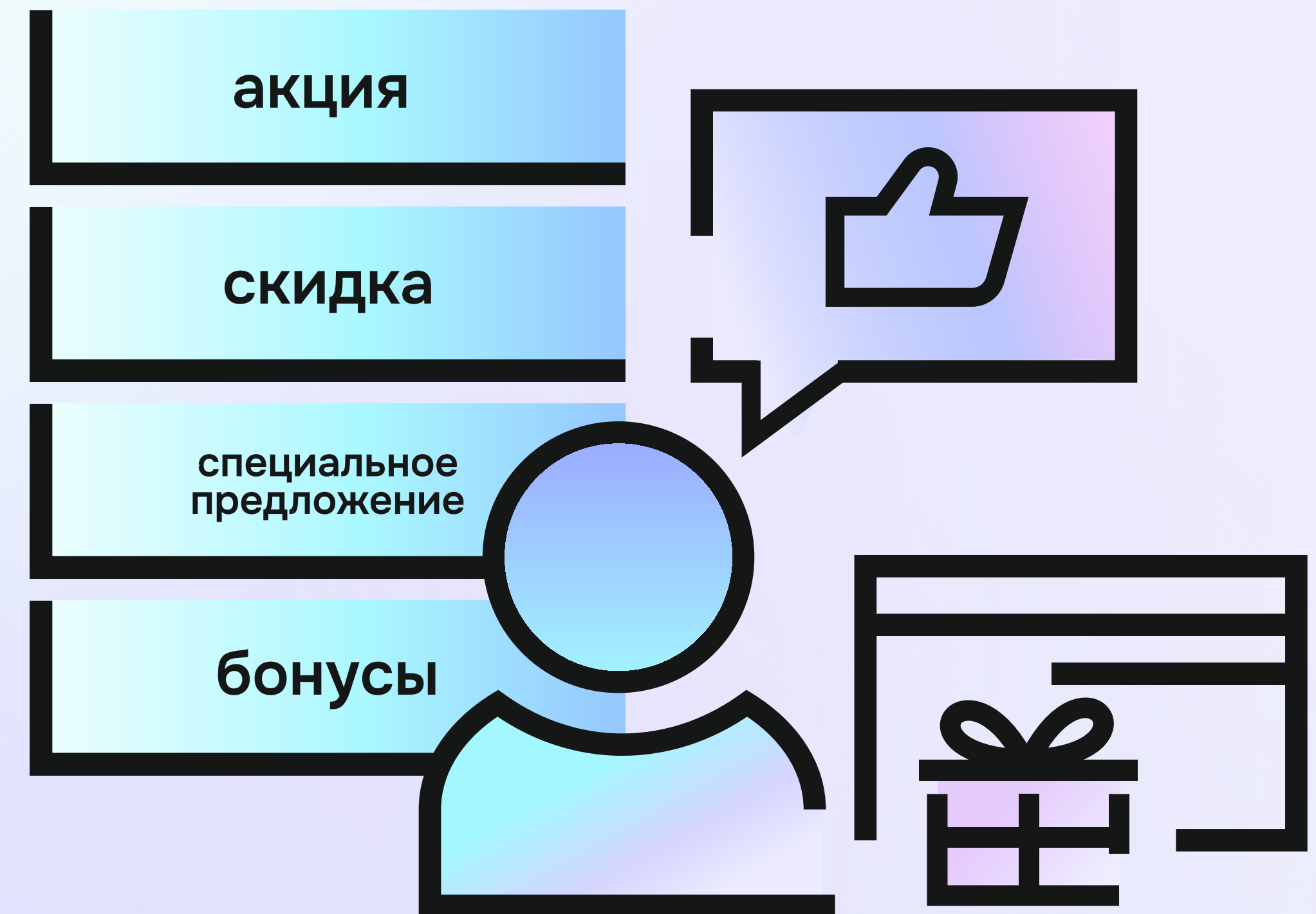


Повышение лояльности через новейшие финансовые решения

Лояльность через программы
кэшбэка и бонусов

Персонализация платежных
предложений с использованием ИИ

Лояльные клиенты, получающие персонализированные
предложения и бонусы, чаще совершают покупки



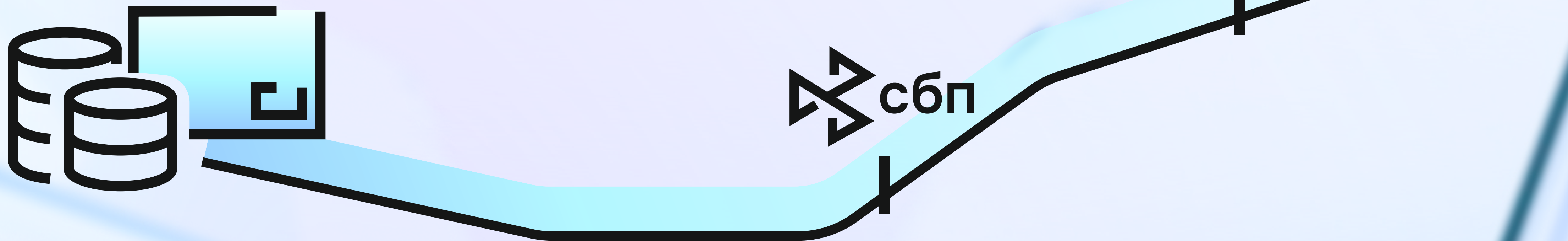
Успешные кейсы

Пример 1:

Рост продаж онлайн-магазина электроники на 33% благодаря внедрению СБП и BNPL

Пример 2:

Увеличение конверсии на 15% у туристического агентства за счет удобных вариантов оплаты



Пошаговый план внедрения

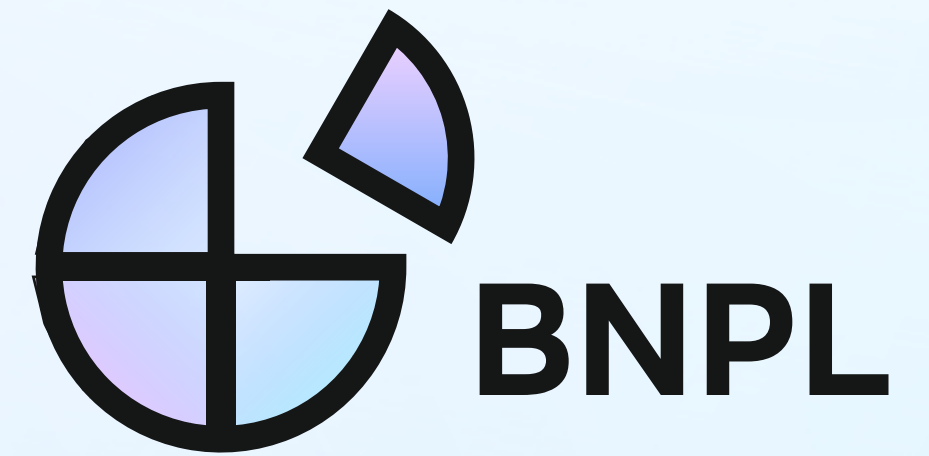
paygine

Шаг 1:
Анализ текущего
платежного пути и
выявление узких мест

Шаг 2:
Интеграция современных
платежных решений
(PAY, СБП, BNPL)

Шаг 3:
Персонализация
предложений и
отслеживание
показателей
эффективности

Шаг 4:
Постоянное улучшение
и адаптация под
потребности клиентов



PAY

Удобный и гибкий платежный путь – улучшение клиентского опыта и значительный рост продаж



Трансформируйте платежный путь ваших клиентов, ваши конкуренты уже это делают!