

Как продавать в онлайн сегодня: новые возможности и оплата иностранными картами

Тематика: **IT и телекоммуникации**
Статьи и исследования

Дата публикации: 10.01.2023

г. Москва

Дата мероприятия / события: 10.01.2023

Рассказываем про платежные инструменты, которые помогут продвигать онлайн-бизнес сегодня.

Онлайн-образование

ТАdviser приводит [данные](#) исследования Data Insight: в 2021 году россияне потратили на онлайн-образование 226 млрд рублей, а на офлайн-уроки – 214 млрд. Онлайн-школы продолжают расти в сегменте интернет-ритейла: студенты стали больше вкладываться в свое развитие и обучение, делая ставку на языки и IT-специальности. Предприниматели в разных сферах не отстают – повышают свою квалификацию на онлайн-классах. Несмотря на кризис и неопределенное время, потребитель предпочитает вкладывать деньги в себя и в знания, которыми он сможет сразу воспользоваться.

Однако санкции повлияли и на этот сегмент. Когда SWIFT отключили от некоторых российских банков, принимать к оплате карты Visa и Mastercard, выпущенные не в РФ стало невозможно. Онлайн-школы потеряли возможность продавать свои услуги клиентам, держателям иностранных карт. Это и те студенты, которые эмигрировали, и иностранцы, которые остались в России.

LIFE PAY предлагает решение: подключить интернет-эквайринг на страницу онлайн-школы. С помощью него можно принимать онлайн-платежи как российскими картами “МИр” и Visa и MasterCard, выпущенными в российских банках, так и картами, открытыми за рубежом. Возвращение привычных платежных инструментов позволит повысить продажи курсов для студентов из разных стран.

Магазины: соцсети и рекуррентные платежи

Несмотря на то, что Instagram* заблокировали, многие предприниматели продолжают продвигать свои товары в этой соцсети (используя VPN), а потребители – покупать. Однако основной проблемой остаются “брошенные лайки”. Клиент приходит в профиль бренда в социальной сети, выбирает покупки, но чтобы купить товар, ему необходимо перейти на страницу сайта. Это неудобно, и зачастую покупатель бросает понравившиеся товары без покупки.

LIFE PAY предлагает направлять ссылки на оплату прямо в директ соцсети. Менеджер магазина во время консультации в том же чате прикрепит ссылку, а клиент – оплачивает, перейдя по ней. Платежная форма, которая

появляется при переходе по ссылке, позволяет расплачиваться банковской картой или по QR-коду через Систему быстрых платежей (СБП). Для этого достаточно подключить [интернет-эквайринг от LIFE PAY](#).

Подписка на услуги и сервисы также помогает выгодно развивать онлайн-бизнес. По [данным](#), которые приводит компания Zuora, сферы бизнеса, которые используют рекуррентные платежи (ежемесячное списание суммы платежа) в продвижении своих услуг и товаров – расширились, а рынок в целом вырос практически в шесть раз.

Выгодные условия при подписке на услуги играют первую роль при выборе компании. Например, интернет-магазин по продаже зоотоваров может настроить рекуррентные платежи в личном кабинете от LIFE PAY и предлагать клиентам привозить корм для питомца один раз в месяц. Деньги будут автоматически списываться с карты покупателя. Рекуррентные платежи в качестве приема оплат можно использовать в разных сферах онлайн-бизнеса, в том числе и при продаже интеллектуального контента: книги, кино и музыка.

*Instagram – запрещенная в России соцсеть, так как принадлежит к компании Meta, которая признана террористической организацией.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/149109/>