

Как бизнесу играть по новым правилам, чтобы оставаться в плюсе

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

Дата публикации: 2.02.2023

г. Москва

Дата мероприятия / события: 2.02.2023

Рассказываем, как LIFE PAY задает тренды в мире приема платежей в быстромеменяющихся условиях. А также, какие новые решения компания предлагает для бизнеса уже сегодня.

Не «Миром» единым

После того как некоторые российские банки отключили от SWIFT, расплачиваться картами Visa и Mastercard, выпущенными в иностранных банках, стало невозможно. Бизнес потерял не только прибыль, но и лояльных клиентов, которые могли оплачивать услуги только картами иностранных банков. Среди них те, кто проживает на территории России, в том числе иностранцы, и те, кто уехал, например, эмигранты.

LIFE PAY один из первых на рынке отреагировал на сложившуюся ситуацию и предложил решение проблемы: платежный шлюз, который позволяет возобновить прием оплат из за рубежа. Для этого нужно подключить [интернет-эквайринг от LIFE PAY](#). С его помощью можно принимать онлайн-платежи картами Visa и Mastercard, выпущенными не в России, по самой низкой процентной ставке на рынке — от 8,5%.

Телефон снова в деле

Экономические сложности 2022 года задают не только вектор развития, но и обращают внимание бизнеса на новые платежные инструменты. Это особенно актуально после того, как Россию покинули PAY-сервисы, к которым привыкли и предприниматели, и их клиенты. Да, сервисы ушли, но пользовательская привычка оплачивать покупки с помощью телефона — нет. Клиенты до сих пор забывают носить карту с собой, что останавливает их от покупок.

LIFE PAY предлагает принимать оплаты по [NFC-микрочипу через Систему быстрых платежей \(СБП\)](#). Чип работает по сценарию ушедших Apple и Google Pay: приложил телефон — оплатил покупку. NFC-чип поможет компании не потерять потенциального покупателя, который снова забыл карту дома. Кроме того, ставка по эквайрингу составляет 0% до конца 2023 года.

Оплата в своем приложении

Можно ошибочно предположить, что в сложившихся обстоятельствах стараются сэкономить только малый и средний бизнес. Большим игрокам тоже непросто. Например, для того, чтобы вывести новое приложение на рынок, в котором можно и продавать, и принимать оплату, требуются серьезные вложения. В первую очередь это, конечно, траты на команду разработчиков.

LIFE PAY предлагает бизнесу крупных масштабов внедрить в уже существующее приложение [платежное ядро Checkout](#). Так можно существенно сэкономить на издержках, расширяя уже существующий функционал и не создавая ничего самостоятельно. Платежный модуль позволяет принимать оплату на месте у клиентов любым способом, в соответствии с 54-ФЗ: клиент получает электронный чек, а налоговая — отчетность. Для работы с заказами — получение данных, отслеживание статуса, построение маршрута до клиента — курьер использует свое приложение, а для приема оплат — Checkout внутри него. Платежное ядро бесшовно интегрируется и автоматически вызывается при нажатии кнопки «Принять оплату».

LIFE PAY быстро реагирует на меняющуюся действительность и предлагает бизнесу в любой сфере новые платежные решения. Клиенты LIFE PAY держат статус независимости от банков и вендоров: условия договора не меняются в зависимости от оборота и новых условий.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/149578/>