

10 советов для успешного приема платежей в интернете

1. Работайте с профессионалами. Экономия сотен рублей на первом этапе может вылиться в потерю тысяч из-за человеческого фактора. Отзывы и первое впечатление позволят принять решение, работать ли с _ в принципе. Не судите о дизайнере по его визитке, а о программисте - по большому количеству специальных терминов в его речи.

Первое, что должен продемонстрировать специалист — понимание задачи, даже (особенно!) когда у вас нет ТЗ. Если есть понимание, остальные этапы вы одолеете вместе.

2. Будьте презентабельны. Важен не столько дизайн сайта, сколько его наполнение. «Продающие» тексты должен писать профессионал, а не «оптимизатор». Также на сайте должен быть максимум контактов, условия оплаты/доставки/возврата, полезны любые ссылки, составляющие «резюме» вашего магазина или сервиса: «Паспорт» Вебмани, Отзывы на Яндекс.Маркет, группа Вконтакте ...даже ветка на форуме. Если у вас были довольные клиенты еще до сайта/сервиса/магазина — они лучшие кандидаты оставить первые отзывы.

3. Читайте, исследуйте. Не стесняйтесь использовать поиск по сайту агрегатора или платежной системы, поиск по профильным форумам, много информации можно получить из фирменной Wiki (справки). Важно знать, как функционирует тот или иной инструмент, чтобы уметь его применять. Надо сказать, что перед тем как «изобретать велосипед», еще ДО выбора агрегатора стоит поискать уже имеющиеся в наличии решения. К примеру, для провайдеров и хостеров уже имеется несколько готовых решений уже подключенных к Onpay.ru (Rootpanel, ISPManager).

4. Экспериментируйте. Никакой отзыв не заменит собственного опыта. Наличие успешно функционирующего сервиса не отменяет поиск новых решений. Сравнивайте CMS и платежные модули, сравнивайте Кабинеты агрегаторов и их тарифы, используйте A/B тестирование для продающих страниц. Все познается в сравнении.

5. Не экономьте на мелочах. Цены на хостинг сейчас способен «потянуть» любой, а выделенный Интернет позволит работать с комфортом. На бесплатном хостинге и без собственного IP могут возникнуть проблемы на этапе интеграции и модерации, да и доверие покупателей к «скрягам» меньше.

6. Всегда оставляйте запас времени. Как известно, время на сегодня для многих является ценнейшим ресурсом. Важно уметь не «экономить» время, а «распределять» его. К примеру, при подключении к платежной системе или агрегатору, нужно планировать следующие этапы

- изучение рынка, выбор, регистрация
- подача заявки на модерацию
- (возможны одна или несколько итераций по доработке «сырого» сайта)
- активация и прием платежей.

То, что у одного займет 1 день, у другого может вылиться в неделю.

7. Оставляйте запасной ход. Если ваше благосостояние (и бизнес) зависит от вашего сайта или конкретной платежной системы, думайте на шаг вперед. Совершенно нормально не только регулярно «сливать» всю информацию в backup, но и

- иметь несколько кошельков и счетов для вывода средств
- иметь несколько карточек для оплаты рекламы
- иметь рекламу в нескольких сетях

- подключиться к 2-3 агрегаторам
- иметь запасной сервер и/или хостинг, второй домен
- запасной e-mail, телефон и проч.

8. Диверсифицируйтесь. В продолжение темы «не складывать все яйца в одну корзину» - чем бы вы ни торговали, какие бы услуги ни поставляли, зависеть от одного поставщика — значит безынициативно ждать, когда твоя тема «пойдет на спад». Используйте ваши имя, связи и опыт для установления новых партнерских отношений. Под лежащий камень вода не течет.

9. Оставляйте обратную связь. Не стесняйтесь информировать ваших партнеров о проблемах и задавать вопросы. Никакие фокус-группы не могут симитировать ваши проблемы и ваши задачи. И никто кроме вас не сможет донести полную информацию о них до платежной системы или агрегатора. Пишите неторопливо и внятно, снимайте скриншоты, рисуйте «стрелочки» в Paint. Если проблема объективно есть, для ее решения нужно только описание и ТЗ. Если вы напишете внятное описание, по нему можно сделать внятное ТЗ и проблема будет решена в разумные сроки.

10. Дерзайте. Это самый простой совет и самое сложное решение. Дерзайте — и все у вас получится. Нет смысла начинать проект, если не намерен довести его до конца. Нет смысла решать пять проблем, чтобы бросить все на шестой. Если у вас нет начального капитала — договоритесь о бартере. Если у вас нет наличности — договоритесь об отсрочке. При помощи Google и LinkedIn можно найти людей, которые еще вчера были недоступны. Дерзайте!

From:

<http://wiki.onpay.ru/> - **Onpay.ru Wiki**

Permanent link:

http://wiki.onpay.ru/doku.php?id=10_advice

Last update: **2013/10/22 11:25**

