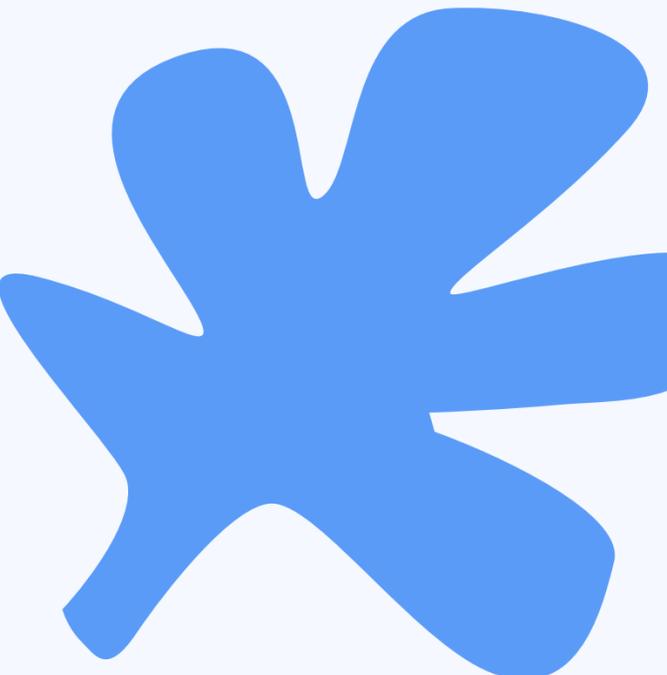




Тегро.Мoney

Весь платежный мир в одном хабе

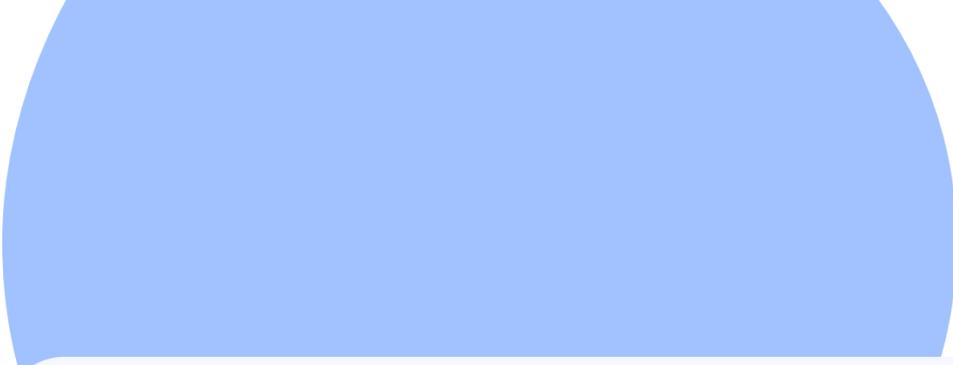




01

Проблема





Малые предприятия и индивидуальные предприниматели сталкиваются с проблемой сложности и высоких затрат при подключении к интернет-платежным системам. Это особенно актуально для физических лиц, поскольку многие из существующих платежных систем предоставляют свои услуги только юридическим лицам.





02

Задачи



- ☑ Упрощение процесса подключения к платежным системам.
- ☑ Сокращение затрат на интеграцию и регистрацию в различных платежных системах.
- ☑ Предоставление решения, доступного как для юридических, так и для физических лиц.
- ☑ Автоматизация взаимодействия между предпринимателями и банковскими или интернет-эквайринговыми системами.



03

Решение



Tegro.Money предоставляет упрощенное и автоматизированное решение для взаимодействия между предпринимателями и банками или интернет-эквайрингами. Одно из главных преимуществ Tegro.Money заключается в предоставлении комплексного инструмента для приема и обработки платежей без необходимости регистрироваться и интегрироваться с множеством различных платежных систем.

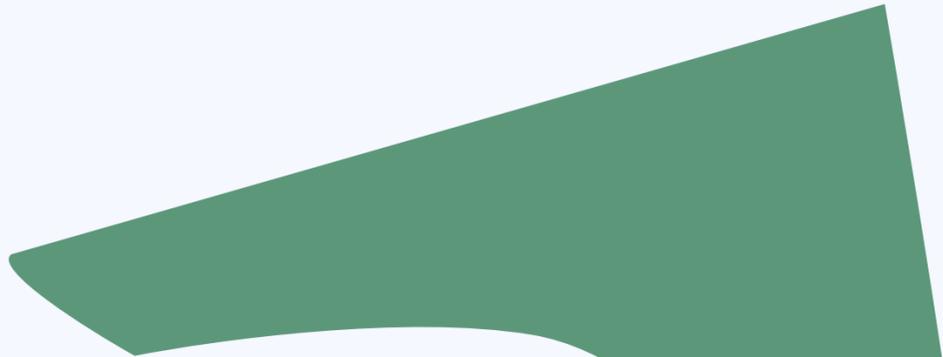
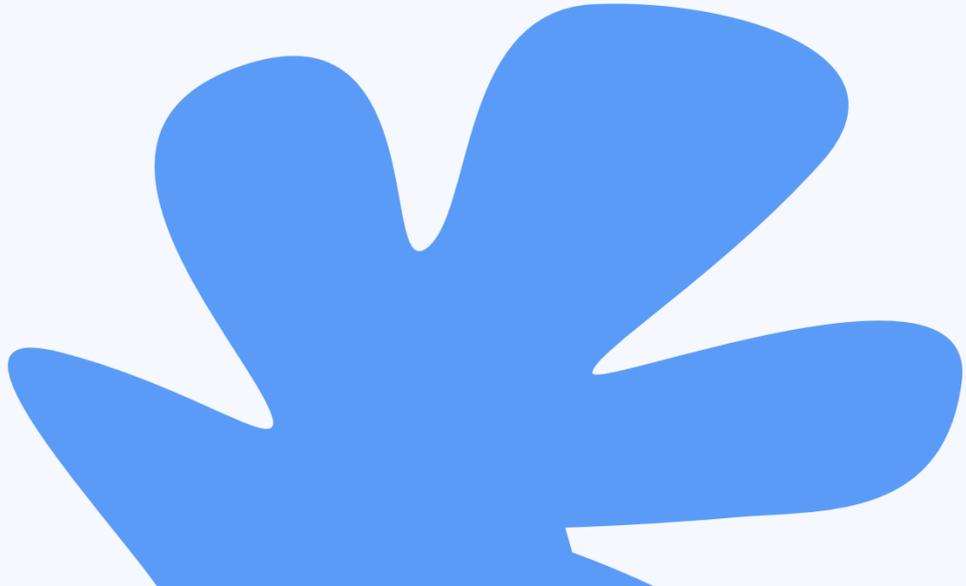
Это может быть особенно полезно для малых бизнесов и индивидуальных предпринимателей, которые часто сталкиваются с препятствиями при попытках подключиться к различным интернет-платежным системам из-за сложности интеграции, высоких затрат на подключение и ограничений.

Кроме того, Tegro.Money предоставляет готовые модули для интеграции с различными банковскими системами, включая карты МИР и систему быстрых платежей. При этом доход CRM-системы генерируется за счет комиссий, взимаемых с транзакций интернет-магазинов.



04

РЫНОК



В реестре зарегистрировано 56 записей об операторах платежных систем, из которых действующих – 24 системы. Из них 13 платежных систем признаны национально значимыми, 3 – социально значимыми и 1 – системно значимой.

Количество операторов услуг платежной инфраструктуры осталось неизменным с начала года: на данный момент функционирует 24 операционных центра, 25 платежных клиринговых центров и 23 расчетных центра.

Тем не менее, следует отметить, что количество переводов денежных средств в рамках платежной системы Банка России в 1 квартале 2023 года составило 1648,0 млн ед., что на 90,6% больше, чем в 1 квартале 2022 года.

Количество операторов по переводу денежных средств на 1 июля 2023 года

363

Действующих платежных систем из 56 зарегистрированных

24

Число транзакций по сравнению с 1 кварталом прошлого года выросло на

185,4%

Объем операций по сравнению с 1 кварталом прошлого года вырос на

124,1%



05

Конкуренты



	Прямые/косвенные	Посещаемость сайта в день, чел.	Как давно на рынке, год
Free-kassa	Прямые	73,330	2012
enot.io	Прямые	21,900	2019
Unitpay	Прямые	12,700	2013
Ю-kassa	Прямые	36,600	2013
WalletOne	Косвенные	17,260	2007
CloudPayments	Косвенные	31,530	2014

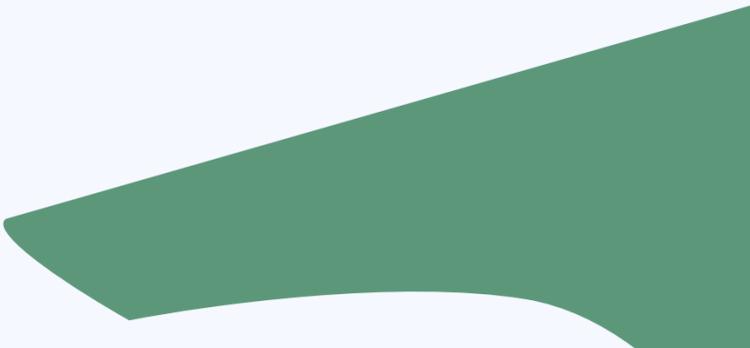
06

Бизнес-модель



Тегро.Монеу зарабатывает за счёт комиссий на предоставляемые услуги, например, за каждую проведенную транзакцию.

Когда компании или предприниматели используют Тегро.Монеу для принятия платежей, система берет определенный процент или фиксированную сумму за транзакции.





07

Преимущества Tegro.Money



Tegro.Money предоставляет мерчантам надежную CRM-систему для управления финансовыми потоками в различных точках продаж.

Этот инструмент обеспечивает аналитику движения денежных средств по нескольким счетам, показывая информацию о проведенных транзакциях за день и позволяя настраивать оповещения о важных событиях.

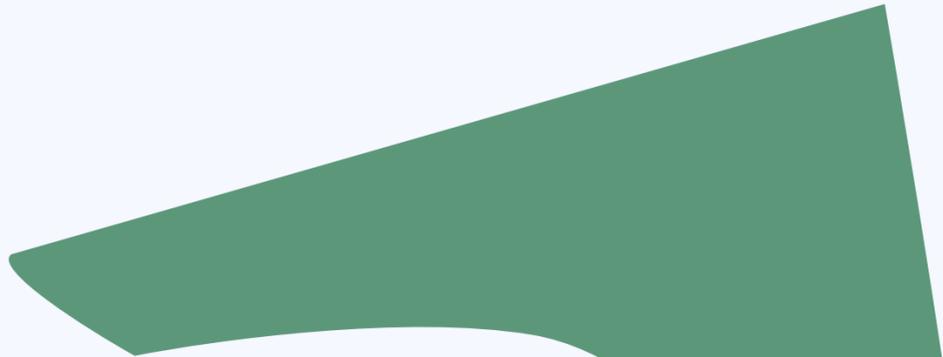
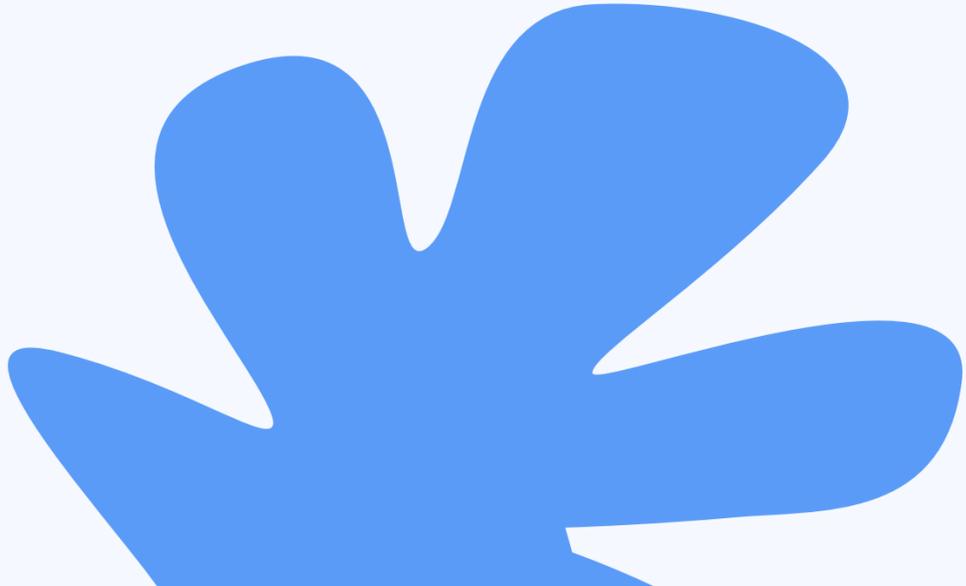
С использованием CRM-системы Tegro.Money вы можете проводить сравнительный анализ различных периодов и анализировать эффективность управления вашим бизнесом.

Инструмент также позволяет отслеживать коэффициенты конверсии в различные периоды, что помогает оценить общую эффективность и производительность платежных операций.



08

Возможности Tegro.Money



Инструмент управления торговлей Tegro.Money предоставляет клиентам следующие возможности:

Анализ структуры ваших финансовых операций

Получение отчетов для анализа эффективности вашего бизнеса

Сегментация данных и обеспечение независимости рабочих процессов для различных организаций

Отслеживание всех транзакционных данных

Удобное управление повседневными задачами в единой точке доступа

Загрузка настраиваемых или стандартных отчетов с подробной информацией о всех платежах



09

Маркетинг



Маркетинг Tegro.Money на 2024 год

Q1

Привлечение клиентов через популярные социальные сети

Разработка уникального контента и проведение целевой рекламы на различных платформах для привлечения внимания потенциальных клиентов.

Q2

Расширение усилий по привлечению клиентов B2B через социальные сети.

Активное участие в профессиональных группах и сообществах, обмен полезной информацией и установление контактов с потенциальными партнерами и клиентами.

Q3

Привлечение клиентов через различные медиа-ресурсы, включая блоги, онлайн-порталы и новостные сайты

Размещение контента и рекламы на популярных ресурсах для расширения аудитории и повышения узнаваемости бренда.

Q4

Активное привлечение клиентов через поисковые системы с использованием Яндекс Ключ для оптимизации контента.

Запуск рекламной кампании во ВКонтакте для достижения целевой аудитории и привлечения новых клиентов.



10

Команда



Участники команды

Гусев С.О.

Директор по продукту

Сургучев А.Д.

UI-дизайнер

Нестеренко О.А.

Тестировщик

Тукин В.О.

Системный аналитик

Планы по развитию



Развитие интернет-эквайринга

Усиление безопасности: Улучшение мер безопасности и антифродовых систем. Это может включать в себя использование искусственного интеллекта и машинного обучения для обнаружения подозрительной активности.

Бесшовная интеграция: Развитие и оптимизация API для интеграции с различными онлайн-платформами и платежными системами, чтобы предоставить пользователям больше возможностей для проведения транзакций.

Усовершенствование UX/UI: Работа над удобством и простотой интерфейсов для улучшения пользовательского опыта, включая адаптивный дизайн для различных устройств.

Расширение методов оплаты: Внедрение новых методов оплаты, включая криптовалюты, и другие цифровые формы оплаты.

Интернационализация: Предложение мультивалютного и мультиязычного эквайринга, чтобы обслуживать клиентов по всему миру.

Развитие CRM-платформ

Улучшение аналитики: Интеграция с дополнительными источниками данных и усиление аналитических возможностей для предоставления более глубоких и полезных инсайтов о клиентах.

Интеграция с другими системами: Настройка бесшовной интеграции CRM-системы с другими бизнес-платформами, например, ERP, CMS и т. д.

Обогащение функционала: Разработка дополнительных функций для улучшения взаимодействия с клиентами, например, автоматизированного маркетинга, управления лидами, улучшенного обслуживания клиентов.

Использование AI и ML: Внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации рутинных задач и повышения эффективности.

Мобильность: Разработка мобильных версий или приложений для обеспечения доступа к CRM-системе в любое время и в любом месте.

Персонализация: Возможность глубокой настройки CRM-системы под специфические потребности и процессы конкретного бизнеса.



Спасибо