

СБП в оффлайн-ритейле: внедрять, нельзя ждать. Кейс «Дикси»

Система быстрых платежей — выгодный для ритейлера инструмент. Он позволяет значительно экономить на эквайринге. Сейчас стоимость эквайринга колеблется в пределах 1 — 2,5% от стоимости покупки. В СБП же размер комиссии составляет 0,4 или 0,7% в зависимости от типа бизнеса (на товары повседневного спроса, лекарства, транспорт и некоторые другие категории - 0,4%).

Плюс весной 2022 года все мы столкнулись с новыми вызовами в связи с санкциями. Отключены сервисы Apple Pay и Google Pay, и быстро «платить телефоном» на кассе сейчас возможности нет. Теперь СБП видится достойной альтернативой обеспечить качественный и комфортный сервис покупателям. И если до введения санкций покупателя нужно было как-то мотивировать к осуществлению платежа через СБП (дополнительные привилегии и скидки, повышенные баллы лояльности в рамках существующей программы, если такая имеется, специальные товары, которые можно приобрести только данным способом оплаты), то теперь такая возможность безналичной оплаты на кассе становится «правилом хорошего тона».

Для подключения к СБП не требуется никакое специальное оборудование. Система быстрых платежей может передавать платежную информацию в разных сценариях: например, в оффлайн-среде можно использовать динамический или статический QR-код, а в онлайн-среде можно использовать платежную ссылку или кнопку. Можно реализовать третий сценарий – встроить оплату по кнопке в собственное мобильное приложение. Это позволит сократить время обслуживания по сравнению со считыванием QR-кода.

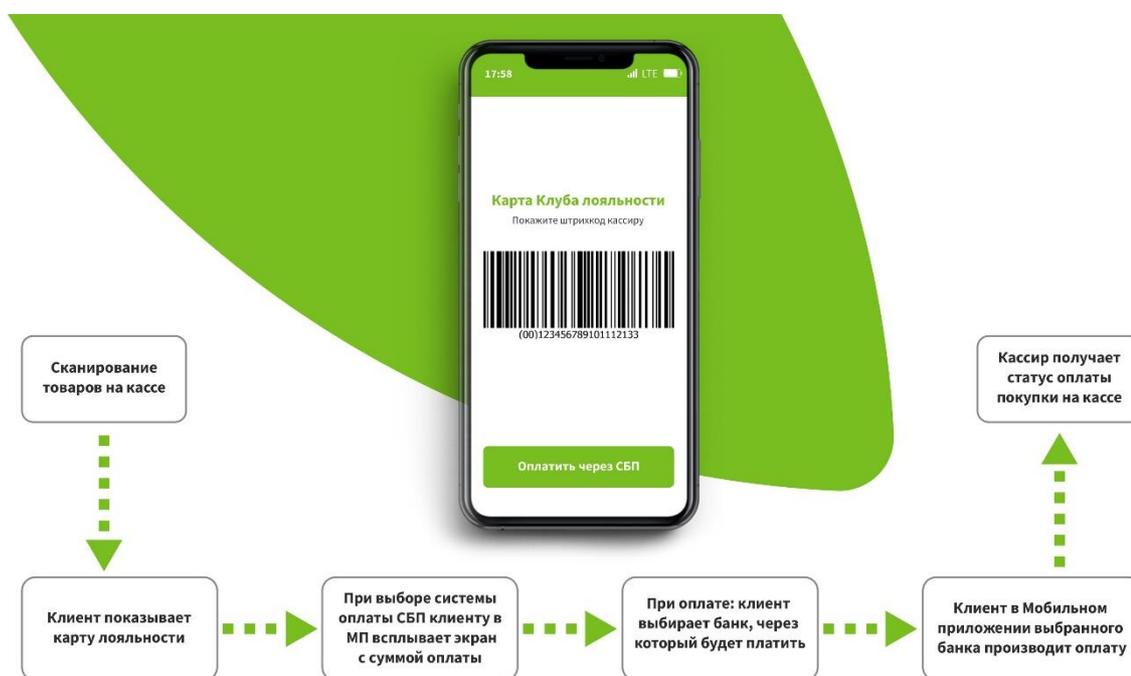


Рис.1 Сценарий оплаты через СБП в мобильном приложении «Клуб друзей Дикси»

Именно такой сценарий реализуется у федерального ритейлера «Дикси», который одним из первых внедряет новый сервис в свои магазины в партнерстве с «Газпромбанком». С помощью механизма СБП покупатели смогут оплачивать товары в пару касаний в мобильном приложении «Клуба Друзей Дикси» — для этого необходимо всего лишь

показать штрих-код виртуальной карты лояльности кассиру. Все скидки по карте будут автоматически учтены при оплате. Для покупателя это практически та же «оплата телефоном» — удобно и быстро, можно не иметь при себе наличных денег или банковской карты. Нужен только смартфон с установленным мобильным приложением программы лояльности «Дикси». Пример «Дикси» — один из возможных вариантов реализации оплаты покупок через СБП.

Программа лояльности «Клуб друзей Дикси» успешно работает с февраля 2021 года и охватывает 2600 магазинов в 25 регионах страны. Она построена на базе сервисов интеллектуальной платформы лояльности Manzana: Manzana Loyalty Online – для управления акциями и процессинга поощрений, включая персональные цены и скидки, Manzana Campaign – для целевых маркетинговых коммуникаций, Manzana CDP (Customer Data Platform) – для обогащения данных и анализа поведения покупателей, Manzana Predictive Analytics – для формирования персональных предложений с использованием инструментов машинного обучения. Платформа способна в режиме реального времени обрабатывать гигантские массивы данных по всем покупкам, ассортименту и взаимодействиям с участниками программы лояльности. Богатый функционал решений Manzana позволяет качественно и быстро реализовать самые актуальные на сегодняшний день запросы ритейлеров, будь то оплата через СБП или переход на электронные чеки.