

Доступность в квадрате



Альтернативные платежи, мобильные сервисы и их влияние на рынок

Сергей Тулаев, i-Free



Продажа радости

- Сиюминутность и спонтанность спроса
- Модель «дай рубль»
- Два основных фактора: доступность для покупателя и доступность для продавца
- Покупатель должен расставаться с деньгами без усилия



Привычные платежные средства и альтернатива

	Продавец	Покупатель
Платежные карты	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Электронные деньги	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Альтернативные платежи, мобильная коммерция	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>



Создание рынков

- **Заработал сам – дай другим (бизнес-модель + контент)**
 - Дейтинг
 - Игры
 - Цифровая дистрибьюция контент
 - Взрослые сервисы
- **Формирование привычки платить**



Создание рынков

- Доступные деньги во многом позволили создать нерекламные бизнес-модели
- Модель равно применима для бизнесов с оборотом \$10-10 млн
- Movable, SMS-Копилка/SMS-замок (более 70000 клиентов)



Привычные платежные средства

- Платежные карты: ~3% эмитированных карт использовалось для безналичных платежей
- WebMoney: ~4,4 млн аккаунтов, ~80000 транзакций в сутки
- Яндекс.Деньги: ~650 тыс аккаунтов, ~25000 транзакций в сутки



SMS-микрорплатежи

- 2007-Q2 2008 г – более 8 миллионов уникальных пользователей – около 30% месячной аудитории Рунета
- 120000 транзакций в сутки
- 1 пользователь совершает 1,2 платежа в месяц
- Прогноз на 2008 г - \$100-120 млн



Проблемы и решения

- **Высокая комиссия: запуск программ мобильной коммерции**
- **Правовая неопределенность: однозначного решения пока нет**
- **Незащищенность покупателей и продавцов: вопрос организации**



Неплатежные модели

- Деление доходами от WAP-трафика (МТС, Украина) – 30-50% дохода
 - Livejournal
 - Mamba
- URL-тарификация
- Подписочные модели



Спасибо за внимание!

- Рассказывал Сергей Тулаев
- <http://company.i-free.ru>
- st@i-free.ru

