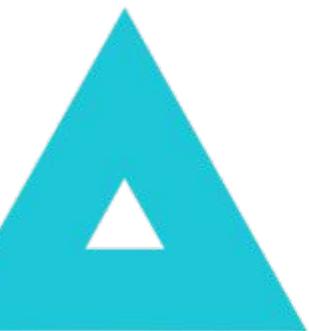
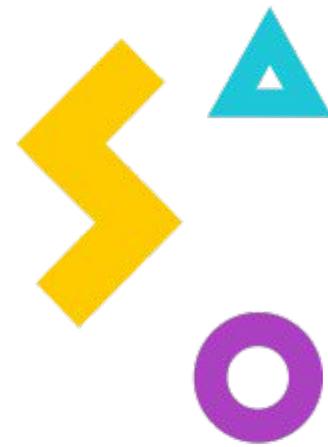


**Повышение конверсии, среднего чека
и увеличение числа повторных платежей**





**Прайс-поинты в онлайн играх
и синдром «обменника».
Примеры хороших интерфейсов.**



Как организовать страницу с платежным интерфейсом?

Существует два способа:

Первый – можно показать пользователю калькулятор “отдаете рублей / гривен” – “получите игровой валюты”.

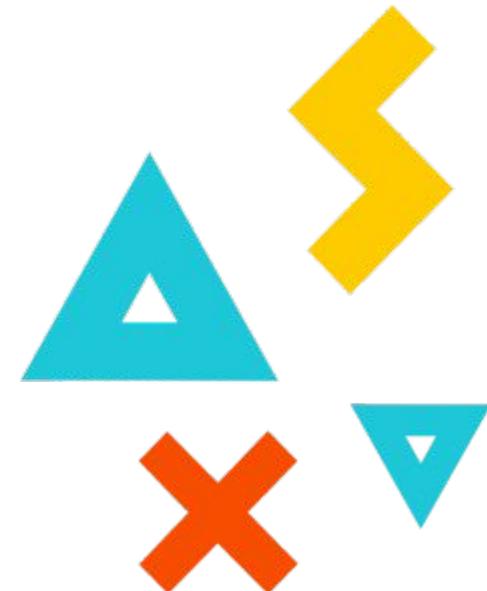
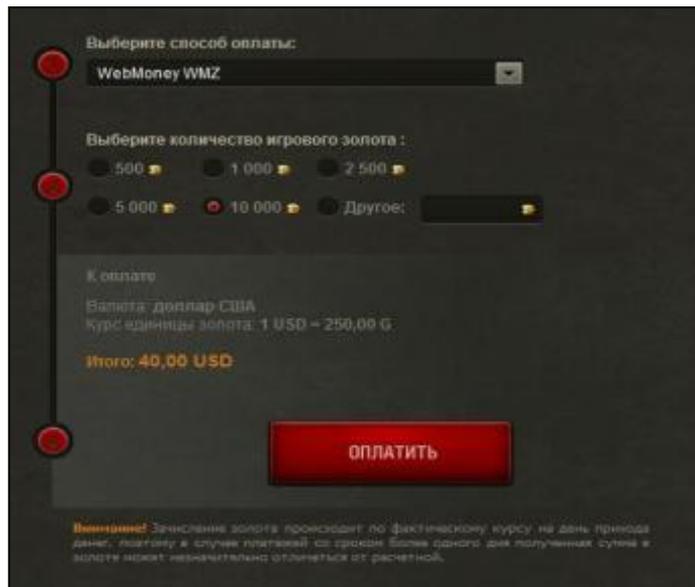


— Сумма к оплате 1000 RUR	
— Минимум: 5 Золото	
Терминалы России	<input type="text" value="E-port"/>
Номер игрока	<input type="text" value="00001"/>
Оплачиваете:	<input type="text" value="1000"/>
Получаете:	<input type="text" value="500"/>
E-mail для связи	<input type="text" value="serjgavriyuk@gmail.com"/>
<input type="button" value="Далее"/>	
Инструкция	
	1. Заполните форму и нажмите далее. Вы получите Ваши 2pay-номер и Xsolla-номер
	2. В терминале нажмите кнопку Xsolla и введите Xsolla-номер.
	3. Если в терминале нет кнопки Xsolla, найдите кнопку 2pay и введите Ваш 2pay-номер.
	4. Внесите деньги в терминал и подтвердите платёж.



Второй способ:

Можно сформировать для пользователя пакеты игровой валюты –
или прайс-поинты

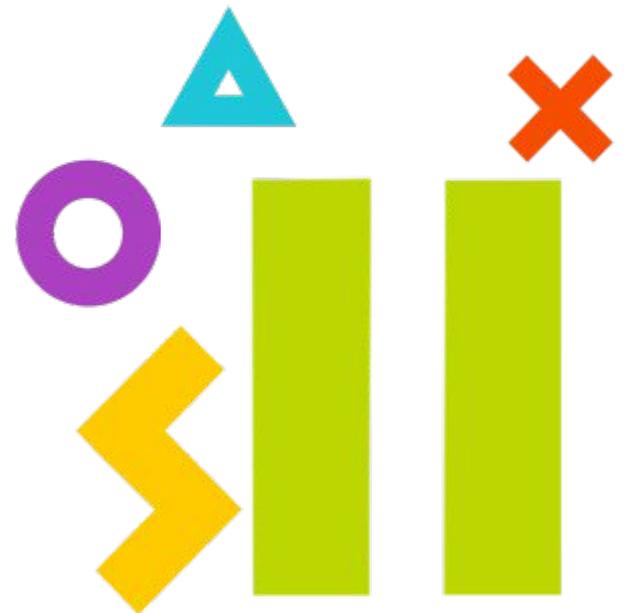


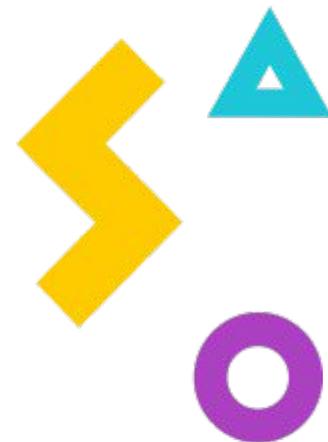


Рекомендация:

**Вместо калькулятора “отдаете - получите” -
инструмент с прайс-поинтами.**

Повышение оборота на 50-100%





Особенности приема платежей в странах СНГ и Восточной Европы

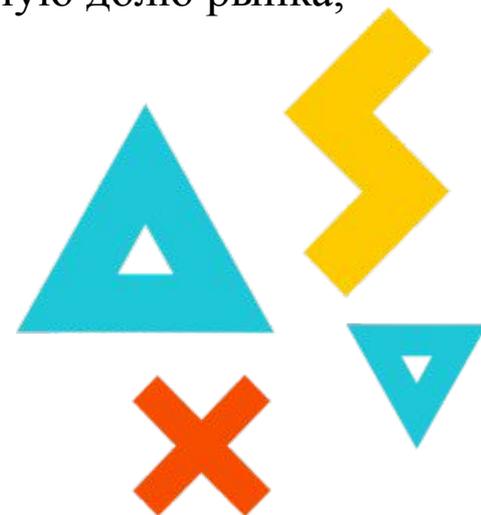




Мы не можем выставлять конкретную сумму, поскольку терминальные сети по-прежнему остаются одним из лидирующих способов оплаты.

Поэтому у игры должна быть возможность вычислять количество валюты для зачисления, в зависимости от количества перечисленных игре реальных средств.

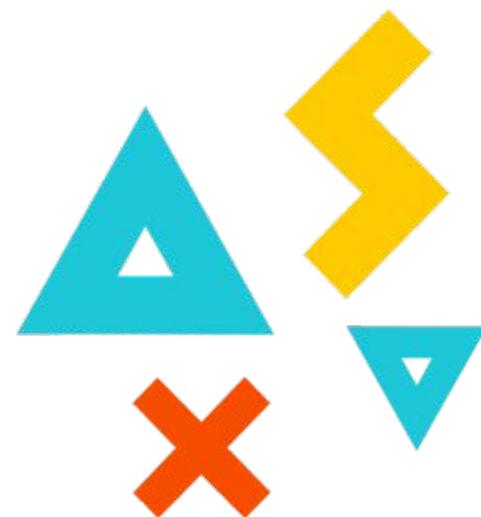
До той поры как терминалы и различные пункты приема наличных средств будут иметь существенную долю рынка, игра должна принимать любые платежи.



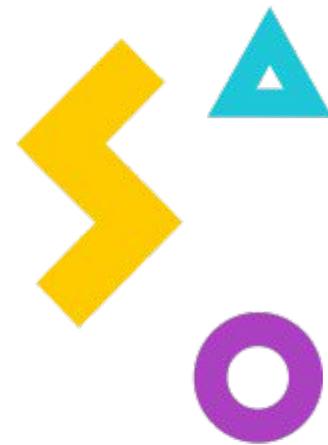


Рекомендация:

реализовать возможность приема к оплате любой суммы.



**Порог комфортной оплаты
для пользователей
в привязке к региону**





Большая часть покупок в онлайн играх импульсивная.

Есть комфортная для пользователя сумма,
которую он готов потратить на развлечения.

В Америке и Европе порог составляет порядка \$15,
в России порядка 300 рублей,
что касается Украины, то здесь - 70 гривен.

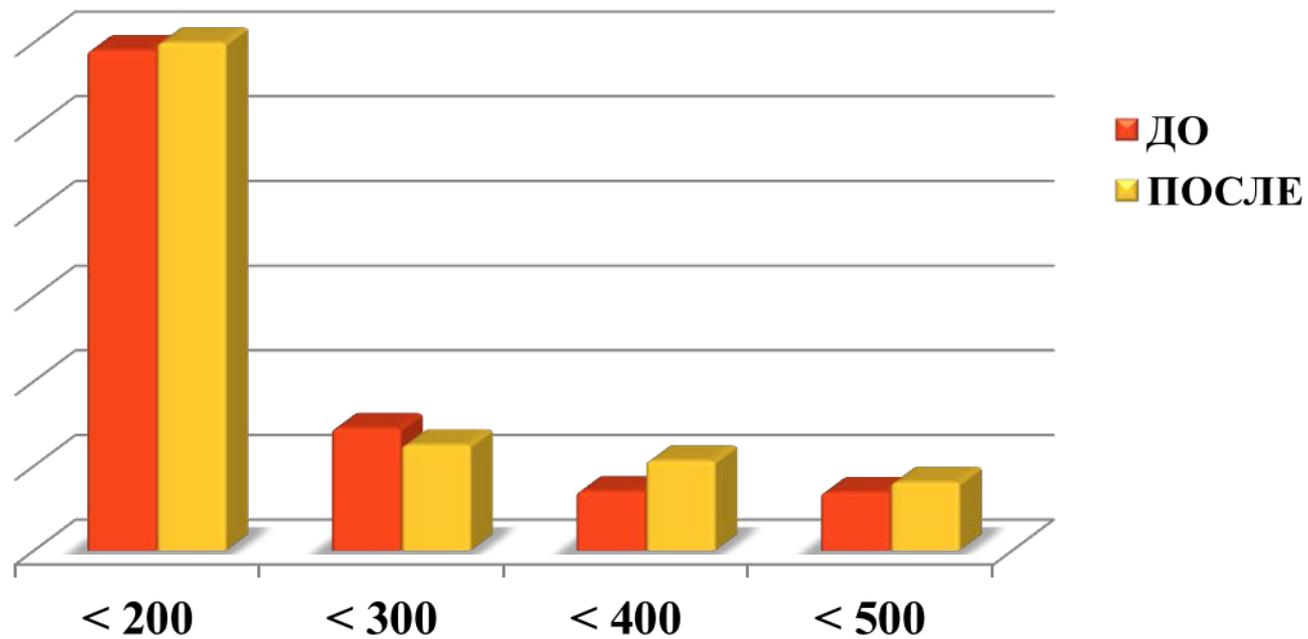
Как стимулировать пользователя платить больше?

Вводить бонусы при пополнении на суммы
более комфортного порога платежей.





Количество платежей по группам до и после эксперимента



Рекомендация:

бонус при платеже выше комфортного порога

приводит к увеличению среднего чека



**Сколько нужно платежных систем, чтобы
обеспечить максимальное покрытие?**

Что делать с комиссией платежных систем?

Зачем нам более дорогие способы оплаты?





Варианты оплаты пользователем игровой валюты:

- Мобильные платежи
- Кредитные карты
- Электронные платежные системы
- Терминалы и пункты приема наличных
- Онлайн банкинг и банковские переводы



Что делать с комиссией платежных систем?

Есть несколько вариантов:

- Переложить всю комиссию на пользователя
- Покрывать всю комиссию платежных систем за счет игры
- Частично покрывать комиссию за счет игры, остаток перекладывать на пользователя.



Рекомендация:



определить некоторый порог,

до которого игра покрывает комиссию платежных систем



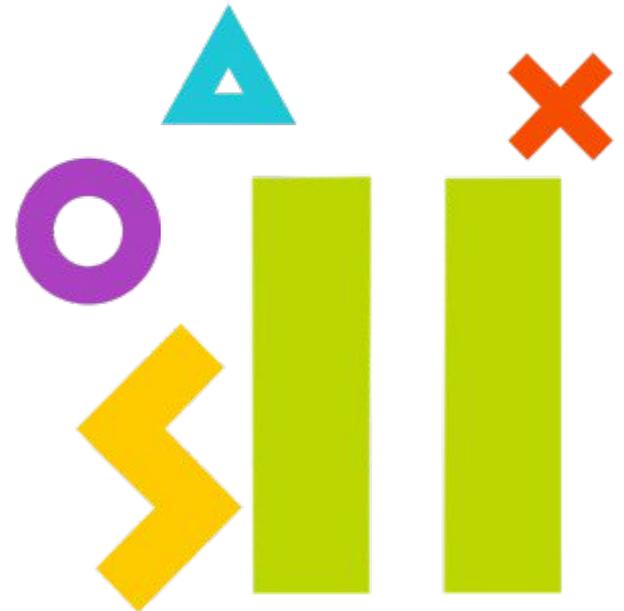


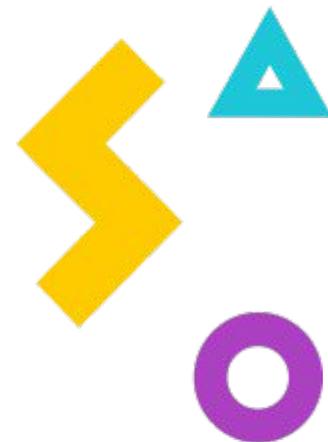
Некоторые известные приемы по повышению среднего чека





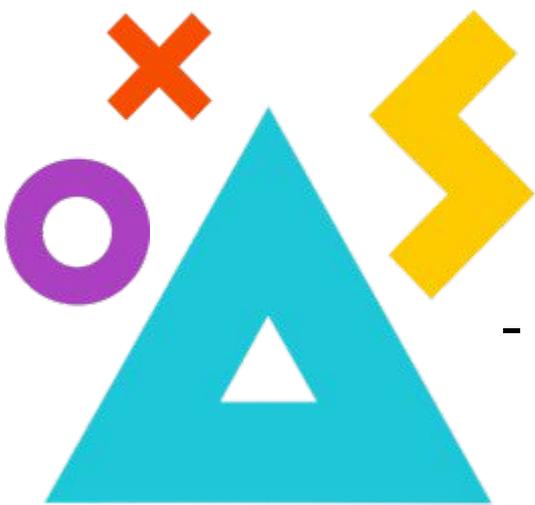
- Перевод цен в национальную валюту,
с учетом местных платежных систем.
- Использование красивых, круглых цифр на прайс-поинтах,
либо применение записей вида \$1.99
- Бонусы и акции на крупных платежах.





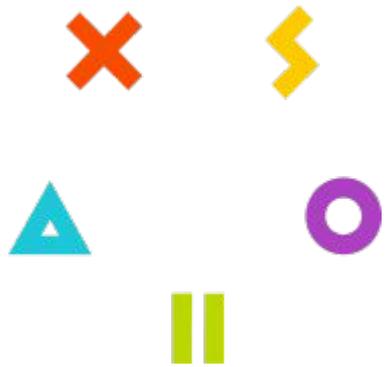
Инструменты для повышения числа повторных платежей





- Внедрить в игру микрооперации
- Запоминать выбранные пользователем платежные инструменты и данные при предыдущих оплатах
- Стабилизировать цены при оплате одним и тем же способом
- Не перегревать экономику игры





Итоговые рекомендации:

- прайс-поинты
- акции и бонусы при крупных платежах
- микротранзакции для первых платежей
- разбивка платежных систем

по категориям и регионам



Спасибо за внимание!

