

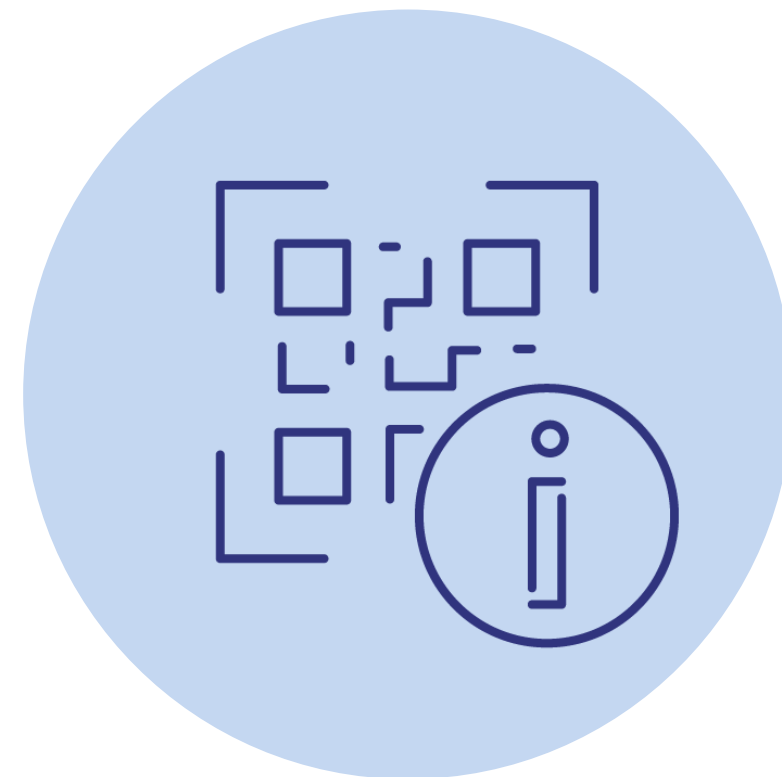


***СБП. практическая реализация  
сценариев СБП.С2В в банках***



## Что реально работает в СБП и ближайшие планы

1. С2С. Успех и слёзы благодарности в глазах граждан.
2. С2В на отдельных банках. Как решение от одного банка с интеграцией с небольшим количеством средств автоматизации бизнеса продавца.
3. СБПэй. Это трудно, но даже уже с NFC.
4. **Доверенная зона с Агентами ТСП.**
5. В2С работает, но кассовая ссылка - диковинка.
6. В2В прошли пилотные испытания.
7. G2C, C2G – ожидаются в этом году.
8. Трансграничные переводы с СБП.



## Какую проблему и как решаем?

Предприниматель пришел в банк за инструментом приёма платежей. Ему предоставляют он-лайн кассу и, далее, можно работать!

Однако, у предпринимателя есть своё решение для автоматизации бизнеса. Чтобы клиенту было удобно, ему не нужна он-лайн касса, а нужно решение, интегрированное с его CRM/miniBPM...

Так что же? Для удобства клиентов, каждый банк должен интегрироваться со всеми CRM/BPM на рынке?

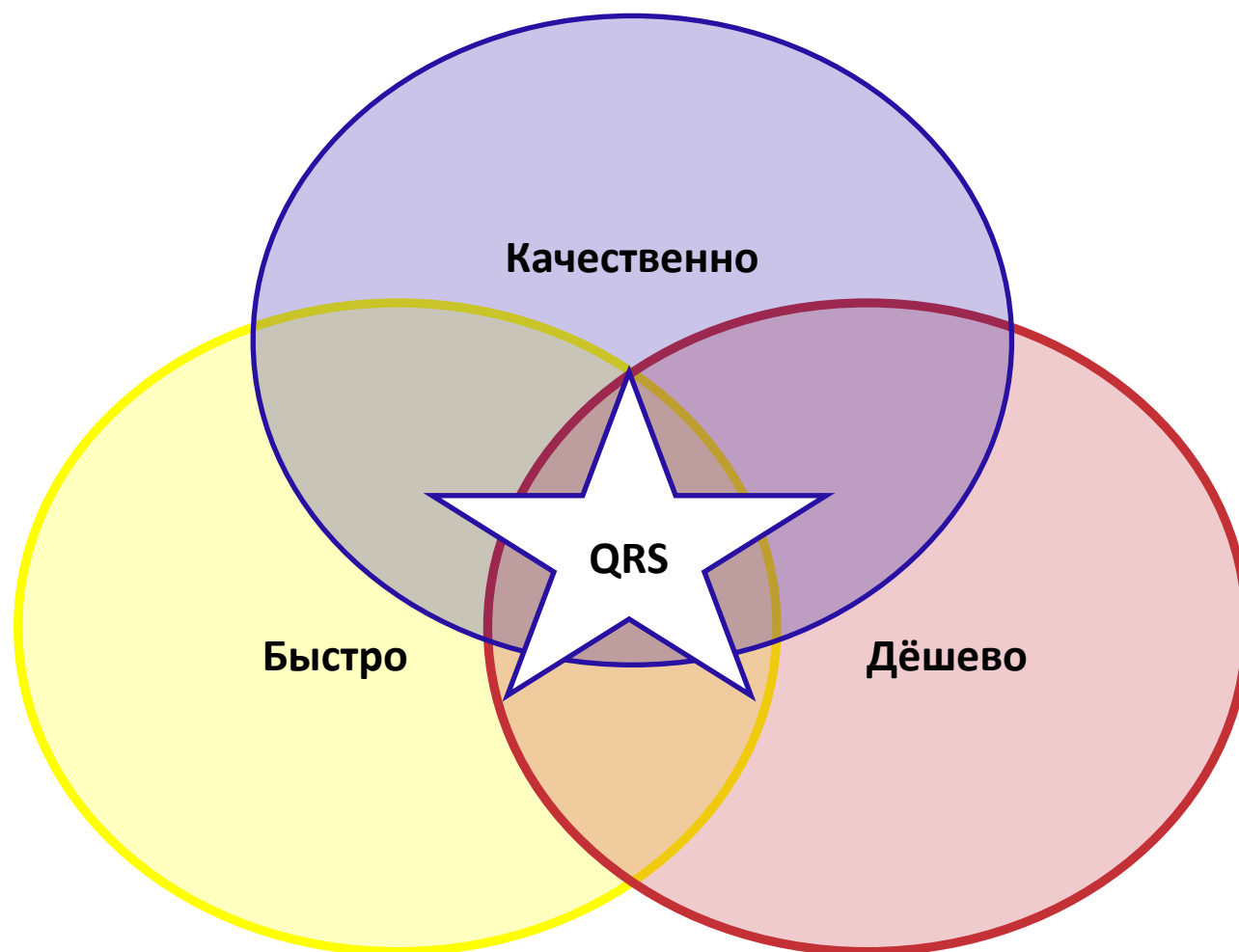
Или другой кейс - множеству розничных предпринимателей не нужны «излишние навороты» «тяжелого» торгового и интернет-эквайринга. Как им принимать средства с СБП? Переводами С2С?

**Мы предлагаем решение от Агента ТСП - QRService!**

# Доверенная зона. Зачем и с чем?



# Быстро, дешево, качественно???

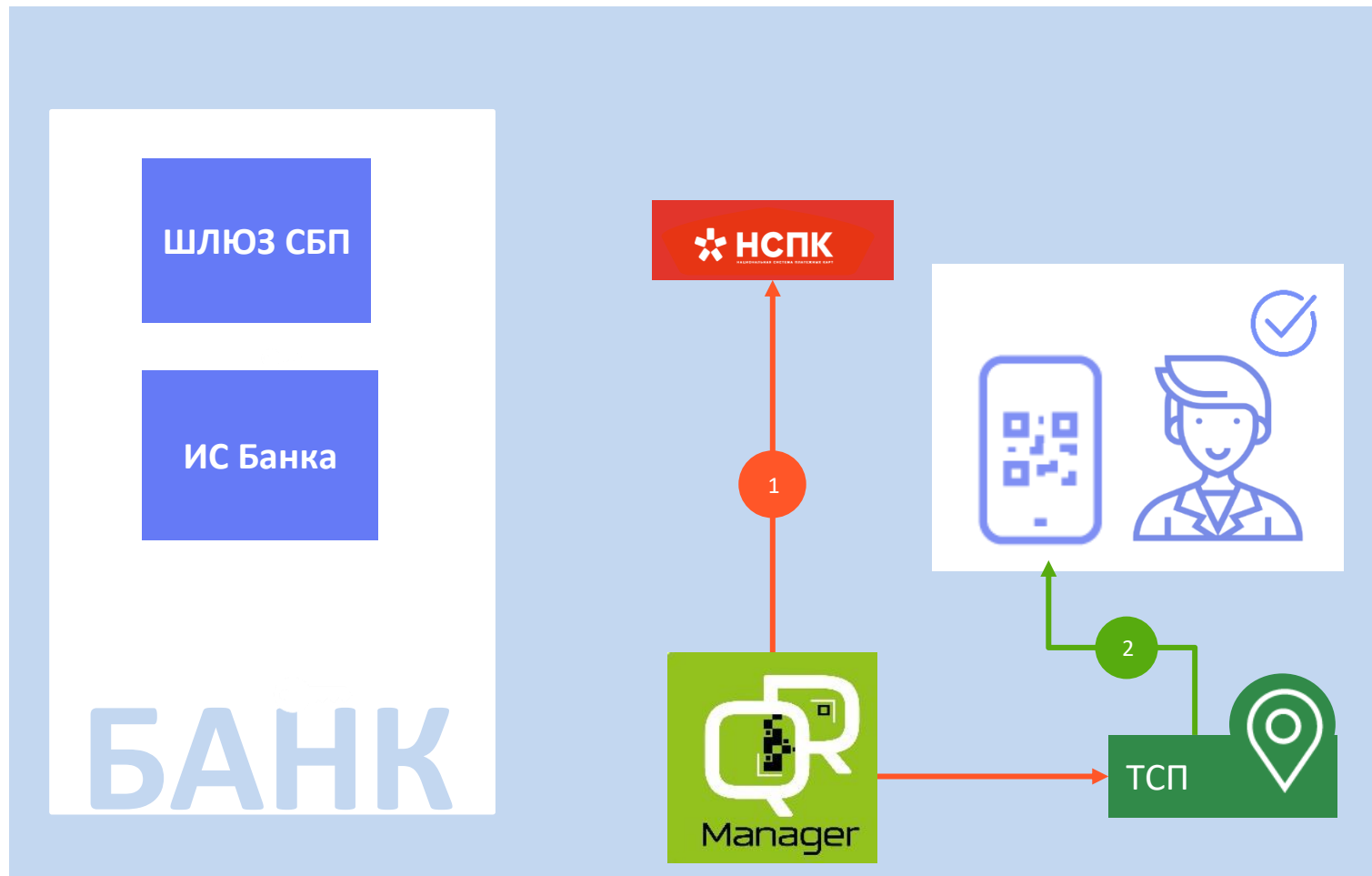


Быстро = можно **СОВСЕМ БЕЗ** интеграционных работы с QRService. 1 заявка в НСПК, повторить ТИВ, РVT

Дешево = раз не будет интеграций, **НЕ БУДЕТ** и платных взаимодействий между нами. Практически все вендоры платёжных шлюзов **УЖЕ СДЕЛАЛИ** всё, для ДЗ

Качественно = **ВАШ** клиент получит сразу много и разного хорошего, т.к. в деле мы – **QRService!**

# Агент ТСП в доверенной зоне



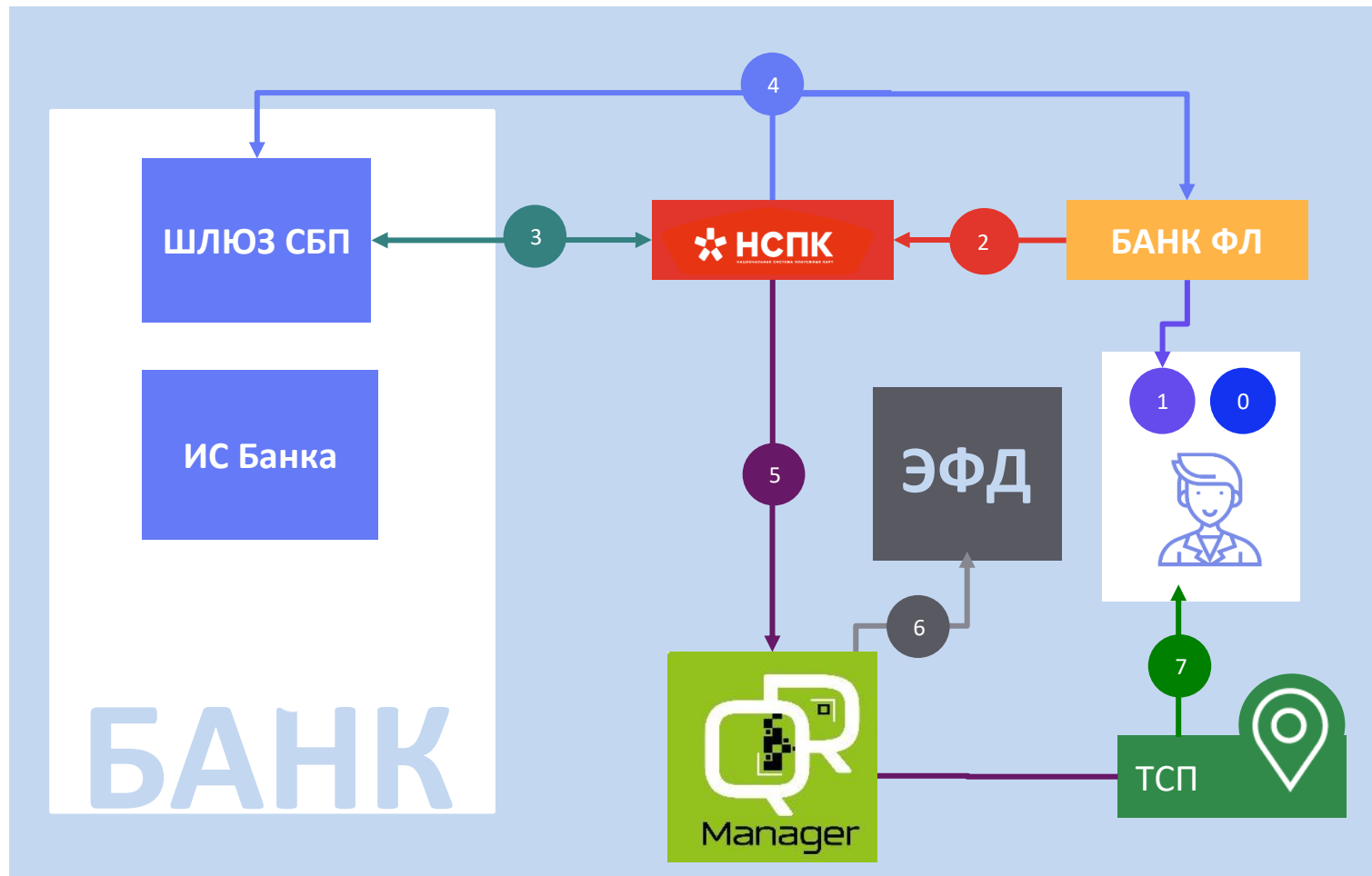
1

Регистрация QR, кассовые ссылки, возвраты, статусы

2

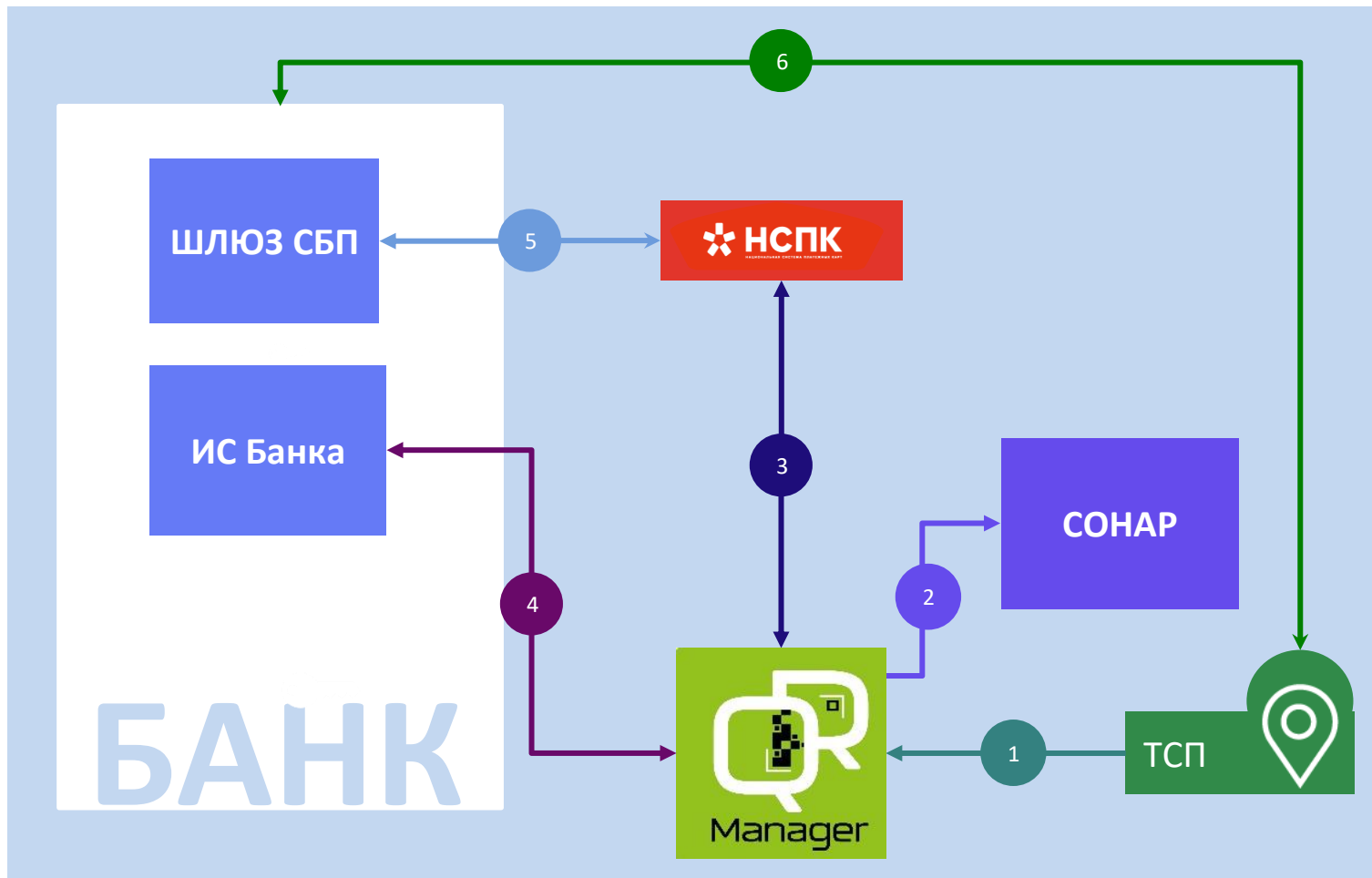
Показ QR-код, кассовой ссылки, запрос возврата

# Процесс оплаты по QR-коду



- 0 Согласие на получение ЭФД перед чтением QR
- 1 Чтение QR-кода из ДБО банка ФЛ
- 2 Запрос действительности QR-кода
- 3 Процесс взаимодействия для перевода C2B
- 4 Проведение финансовых операций
- 5 Статус оплаты по QR-коду
- 6 Формирование ЭФД
- 7 Выдача товара

# Как подключить клиента?



- 1 Хочу принимать платежи в СБП!
  - 2 Запрос сведений о ЮЛ/ИП
  - 3 Запрос сведений о ТСП в СБП
- Планируется модификация взаимодействия по дальнейшим шагам, но, пока, так:
- 4 Если сведений о ТСП в СБП нет, то передача запроса на регистрацию в банк
  - 5 Регистрация ТСП в СБП
  - 6 Передача клиенту банка сведений о регистрации в СБП



1. Личный кабинет. Настройка ТСП, персонала, номенклатура товара, отчёты за поступления по всем точкам и банкам, заявки в банки, фискализация, программа лояльности. Скоро работа с самозанятыми.
2. Он-лайн касса. Приём платежей СБП, баллы программы лояльности по номеру телефона, приём платежей soft POS.
3. Дополнительный экран кассы. Показывает всю историю приёма платежей в рамках разрешений для роли. Сопряжение со смарт часами.
4. API для интеграции в рамках любой модели бизнеса.



# Зачем это надо предпринимателю?



- ✓ Все системно значимые банки обязаны подключиться к доверенной зоне.
- ✓ Банки, самостоятельно изъявившие желание, могут подключиться к доверенной зоне.
- ✓ Предприниматель получает возможность одновременно работать с различными счетами различных юрлиц в различных банках.
- ✓ Зачисление денежных средств происходит в течении 15-ти секунд на нужный р/с, 24 часа в сутки, 365 дней в году
- ✓ Один договор-оферта и работает торговый и интернет эквайринг с единой ставкой и шикарной прозрачностью!

Это всё в рамках не обязательной единственной интеграционной задачи. Ведь её уже кто-то сделал!

## Кто, где и как зарабатывает?

1. Банк не тратит средства на дополнительное оборудование интернет-эквайринга. Профит от увеличения д/с на счетах клиентов, да и от удовлетворения их потребностей. Клиент не уйдёт!
2. Предприниматель получает такой же сервис от вашего банка, какой он давно ожидал от «большого банка».
3. Он не потратил 50..100+ тыс.денег на задачу эквайринга. Т.е. это простой доп.доход! От непотраченного на ранее необходимое...
4. Поступления на счёт круглосуточно и без выходных.
5. B2B, как решение множества вопросов!
6. Множество доп.сервисов – проверки контрагентов, Юр3ЭДО, торговые площадки и т.д. и т.п...

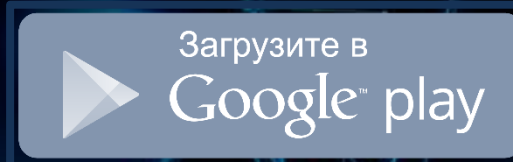
# Кейсы

---

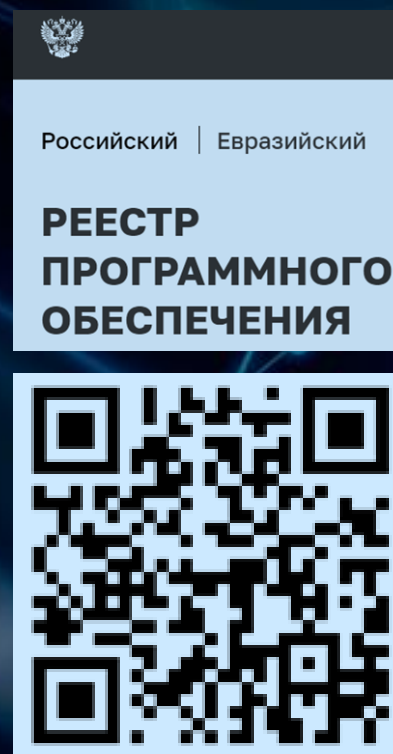
1. Предоплата через мессенджеры.
2. Оплата по QR курьеру при доставке. Интеграция с собственными решениями доступна
3. NFC метка в папку для счёта за стол
4. NFC коврик в локацию расчёта в торговой точке
5. Он-лайн касса на смартфоне в палатку с сувенирами у «Провала»
6. Чаевые, как оплата услуг «самозанятых». По упаковке этого решения есть решение!
7. Для МСБ B2B – сказка! Привёз товар, показал QR, получил навар. B2B – правильные взаиморасчёты!

## Проблемы внедрений

1. Слишком «умные» сотрудники Банка. Практика показывает, что зачастую встречаются такие толкования Стандарта, Правил НСПК, которые не просто тормозят, а блокируют подключение банка к доверенной зоне.
2. Вендоры платёжных шлюзов могут вносить свои нюансы в единый API подключения к СБП.
3. Отсутствие сведений о партнёрских взаимодействиях с Агентами ТСП во взаимодействиях с клиентами. Сайты, каналы ТГ, ВК, рассылки, новости и т.п.. – важные каналы связи с клиентами, которые не используются.
4. Предложения провести совместные маркетинговые мероприятия не получают отклика. Сортируем клиентов по ОКВЭД, приглашаем на вебинар банка, 5% от участников «сарафаном» растянут на 15...20% всех подобных клиентов...



Спасибо  
за внимание!



WWW.BSSYS.COM

