

pigułki wiedzy, tv

Jaki sposób płatności wybrać dla swojego sklepu internetowego?

biznes

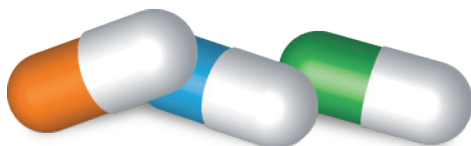
9.1. Przelew bankowy

Zalety:

1. Wpłaty przekazywane są bezpośrednio na rachunek bankowy sklepu.
2. Za przyjmowanie wpłat nie są pobierane opłaty od właściciela sklepu.
3. Wpłata pojawia się na rachunku szybciej niż przy korzystaniu z usług pośrednika.
4. Dodatkowy kanał płatności oznacza zwiększenie liczby klientów.

Wady:

1. Mało wygodne śledzenie wpłat.
2. Zamówienie realizowane jest dopiero po zaksięgowaniu wpłaty na rachunku sklepu. W przypadku wpłaty w urzędzie pocztowym może minąć kilka dni, zanim pieniądze pojawią się na rachunku sklepu. Im dłuższy czas re-



alizacji zamówienia, tym mniejsze może być zadowolenie klienta.

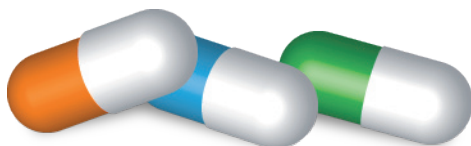
9.2. Płatność za pobraniem

Zalety:

1. Realizacja zamówienia może nastąpić zaraz po jego złożeniu. Nie jest konieczne oczekiwanie na wpłatę od klienta.
2. Klient płaci u doręczyciela. Nie musi posiadać rachunku, wykonywać przelewu. Płaci dopiero, gdy towar do niego dotrze.
3. Dodatkowy kanał płatności oznacza wzrost liczby klientów.

Wady:

1. Wpłata księgowana jest na rachunku sklepu dopiero po kilku dniach od doręczenia przesyłki.
2. Klient może nie odebrać przesyłki. Sprzedawca musi ponieść dodatkowy koszt



za odesłanie przesyłki do nadawcy.

3. Wyższa cena przesyłki. Za przyjęcie gotówki i wykonanie przelewu na rachunek sklepu firma doręczająca pobiera dodatkowe opłaty.

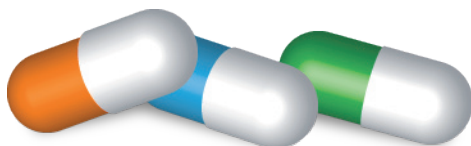
9.3. Błyskawiczny przelew internetowy

Zalety:

1. Wpłata dociera na rachunek sprzedawcy błyskawicznie. Sklep może natychmiast po złożeniu i opłaceniu zamówienia przystąpić do jego realizacji.
2. Dodatkowy kanał płatności oznacza wzrost liczby klientów.

Wady:

1. Akceptacja e-przelewów związana jest z ponoszeniem kosztów na rzecz pośrednika.



9.4. Karta płatnicza

Zalety:

1. Operacje rozliczne są przez pośrednika. Sklep nie gromadzi danych o numerach kart, a jedynie dostaje informację o zrealizowanej sprzedaży.
2. Dodatkowy kanał płatności oznacza wzrost liczby klientów.

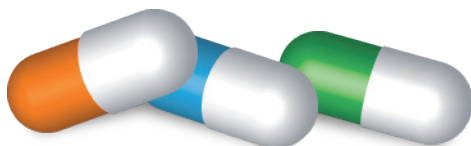
Wady:

1. Sklep ponosi koszty obsługi płatności w wysokości 1,9–2,9% kwoty transakcji.

9.5. Gdzie i jak szukać serwisów obsługi płatności

Serwisy obsługujące płatności znajdziesz w sieci pod następującymi adresami:

- ▶ www.dotpay.pl
- ▶ www.ecard.pl



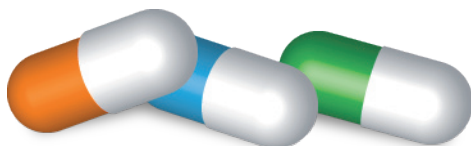
- ▶ www.paypal.pl/pl
- ▶ www.payu.pl
- ▶ www.przelewy24.pl

Zastanów się, które z nich mogą preferować twoi klienci. Za meble raczej nikt nie będzie płacił SMS-ami.

9.6. Koszty wygody

Firmy obsługujące płatności nie działają charytatywnie. Za usługę pobierają opłatę. Może ona się składać z części stałej i procentu od kwoty transakcji. Opłaty są uzależnione od kanału płatności. Sprawdź, ile pieniędzy pobierze pośrednik od każdej opłaty wniesionej przez klienta. W zależności od wartości transakcji i częstotliwości wykonywania przelewów na konto bankowe sklepu, różne mogą być miesięczne koszty użytkowania serwisu. Składają się na nie:

1. Opłata za przelew na rachunek bankowy sklepu.
2. Opłata za założenie konta.
3. Prowizja od płatności e-przelewami.



4. Prowizja od płatności kartami płatniczymi.

9.7. Motywacyjna rola płatności

Plusem pracy na etacie jest pewność otrzymania pensji na koniec miesiąca. O podwyżce za usprawnienie możesz raczej zapomnieć.

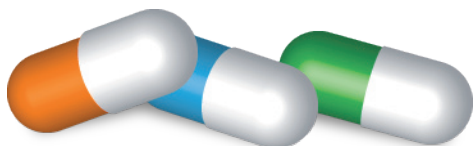
We własnym sklepie nagrodę dostajesz niemal zaraz po wprowadzeniu w życie trafnego pomysłu.

Minusem prowadzenia sklepu jest okres zastoju. Sprzedajesz i nagle... cisza. Zaczynasz się zastanawiać, co jest tego powodem. Oferta konkurencji? Niepochlebne opinie w prasie o produktach, które sprzedajesz? Zła pogoda?

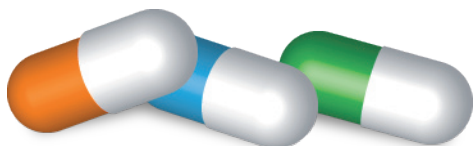
Na pocieszenie powiem ci, że cisza przychodzi tak samo nagle, jak przychodzi prawdziwy sztorm.

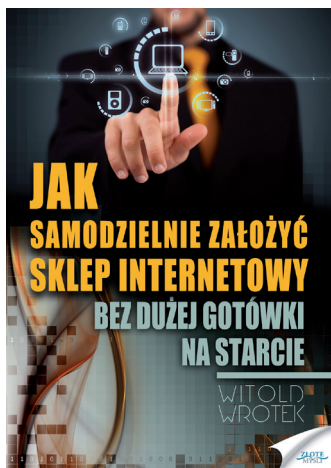
Banki mają określone godziny, w których realizują przelewy. Bywa, że wstaję rano, włączam komputer i żal serce ściska, bo opłaconych transakcji jest kilka.

Przygotowuję przesyłki, jadę na pocztę, wracam, ponownie włączam komputer i BINGO! –



deszcz zamówień. Utwierdza on w przekonaniu, że towar jest atrakcyjny, ceny dobrze skalkulowane, formy dostawy adekwatne do oczekiwań klientów.





Jak samodzielnie założyć sklep internetowy?

Jakie są gotowe rozwiązania na ominięcie przeszkód w prowadzeniu własnego dochodowego sklepu internetowego? Dzięki tej publikacji m.in.: poznasz pięć sposobów na wybranie najlepszej dla siebie branży sklepu; poznasz wszystkie z trzynastu niezbędnych elementów biznesu, związanego z prowadzeniem sklepu internetowego, które mają decydujący wpływ na jego skuteczność; dowiesz się, jak łatwo tworzyć skuteczne opisy produktów. Sklep internetowy możesz uruchomić w dowolnym momencie. Nie musisz rzucać pracy, by zacząć budować własny, niezależny biznes. Dzięki tej publikacji poznasz drogę, która może cię doprowadzić do realizacji twojego celu. Czy nią pójdziesz – to już zależy od ciebie.

*Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:
<http://sklep-internetowy.zlotemysli.pl>*