

ПЛАТЁККА HUB

ПО для предиктивной аналитике шлюзам эквайринга,
для оркестровки платежей.



Революционная аналитика платежных данных для платежных шлюзов и малого бизнеса

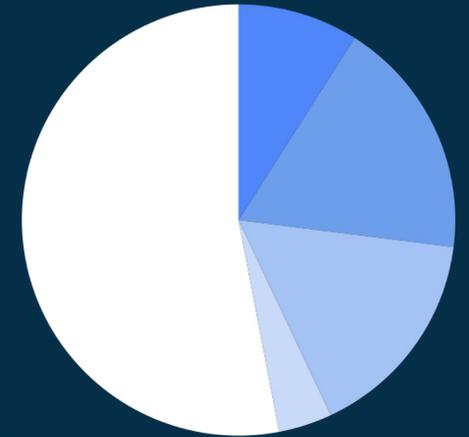
- **Проблема 1:** бизнес вкладывает много усилий в маркетинг, а покупки не происходит.
- **Причина:** недостаточное использование бизнесом единых платежных систем. (statista, 2022)
- **Как решают:** бизнес обращается к отдельным поставщикам платежных услуг для обеспечения своих потребностей в платежных шлюзах и торговых эквайерах.
- **Проблема 2:** поставщики платежных услуг предлагают шлюзы без консолидированной платежной информации.
- **Причина:** у поставщиков платежных услуг нет финансирования для разработок решения этой проблемы.
- **Как решают:** бизнес пытается создавать собственные не совершенные, слабо-защищенные и мало-функциональные решения.

В результате возникла потребность в решении, позволяющем консолидировать данные платежных шлюзов и сделать их доступными для бизнеса.

Средний показатель отказа от корзины интернет-магазина составляет 69,82%. Причины, приводящие к неудачному оформлению заказа:

- 9% - отсутствие разнообразия способов оплаты,
- 18% - недоверие к безопасности способа оплаты,
- 16% - непредвиденные расходы
- 4% - отказ от карты.

- отсутствие разнообразия способов оплаты
- недоверие к безопасности способа оплаты
- дополнительные непредвиденные расходы
- отказ от карты
- прочие причины



Statista, 2022

02

Решение



В целом программное обеспечение позволяет оптимизировать анализ платежных данных, повысить эффективность их использования и предложить доступное решение для малого бизнеса, что в конечном итоге повышает эффективность платежей и улучшает процесс принятия решений.

01

Фрагментарные платежные данные:

Программа решает проблему разрозненных данных о платежах путем консолидации и систематизации данных о платежах специально для платежных шлюзов.

Это позволяет предприятиям получить полное представление об эффективности своих платежей.

02

Недостаточное использование данных:

Многие малые предприятия недостаточно используют платежные данные из-за отсутствия решения, ориентированного исключительно на платежные шлюзы. Данное программное обеспечение позволяет предприятиям использовать данные о платежах для получения практической информации и принятия обоснованных решений.

03

Доступность и развитие:

Данное программное обеспечение является доступным решением для малых предприятий, которые могут не располагать ресурсами для разработки собственных средств анализа платежных данных. Оно устраняет необходимость в дорогостоящей разработке и сопровождении, обеспечивая экономически эффективный вариант доступа к платежным данным и их анализа.

04

Предиктивная аналитика:

Благодаря возможностям предиктивной аналитики программное обеспечение позволяет предприятиям предвидеть будущие тенденции и закономерности платежей. Это позволяет принимать проактивные решения и оптимизировать платежные процессы.

03

Решение

Платежный шлюз, становится конкурентоспособным, так как может каждому из своих клиентов предоставить аналитику для различных департаментов

Отдел бухгалтерии:

- Сверка и отчетность
- Конвертация валют и аутентификация клиентов
- Аналитика транзакций
- Доходная и финансовая аналитика
- Отчетность и информационные панели
- Аналитика мошенничества и рисков

Отдел маркетинга:

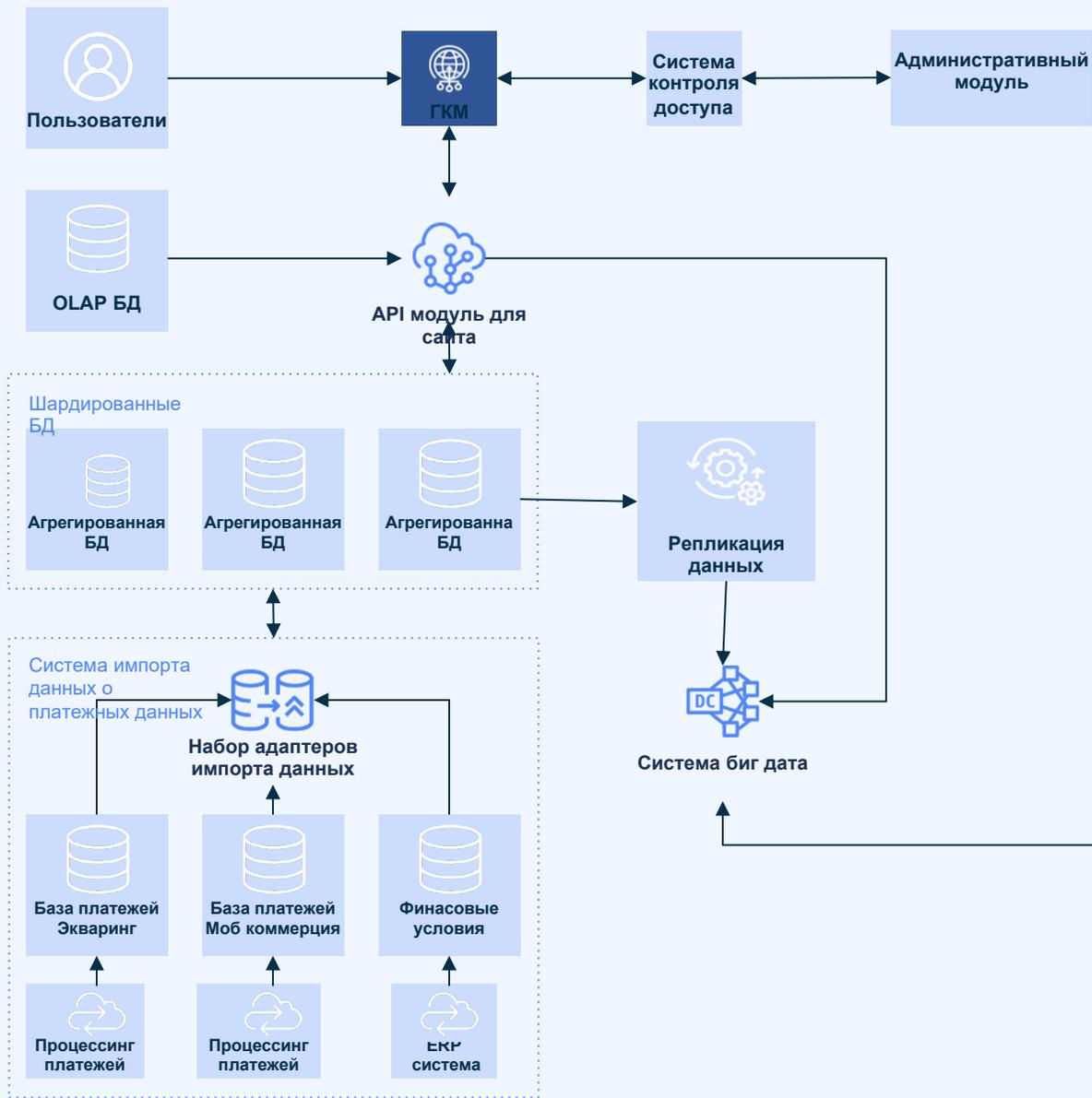
- Аналитика плательщиков
- Аналитика транзакций

Отдел продаж:

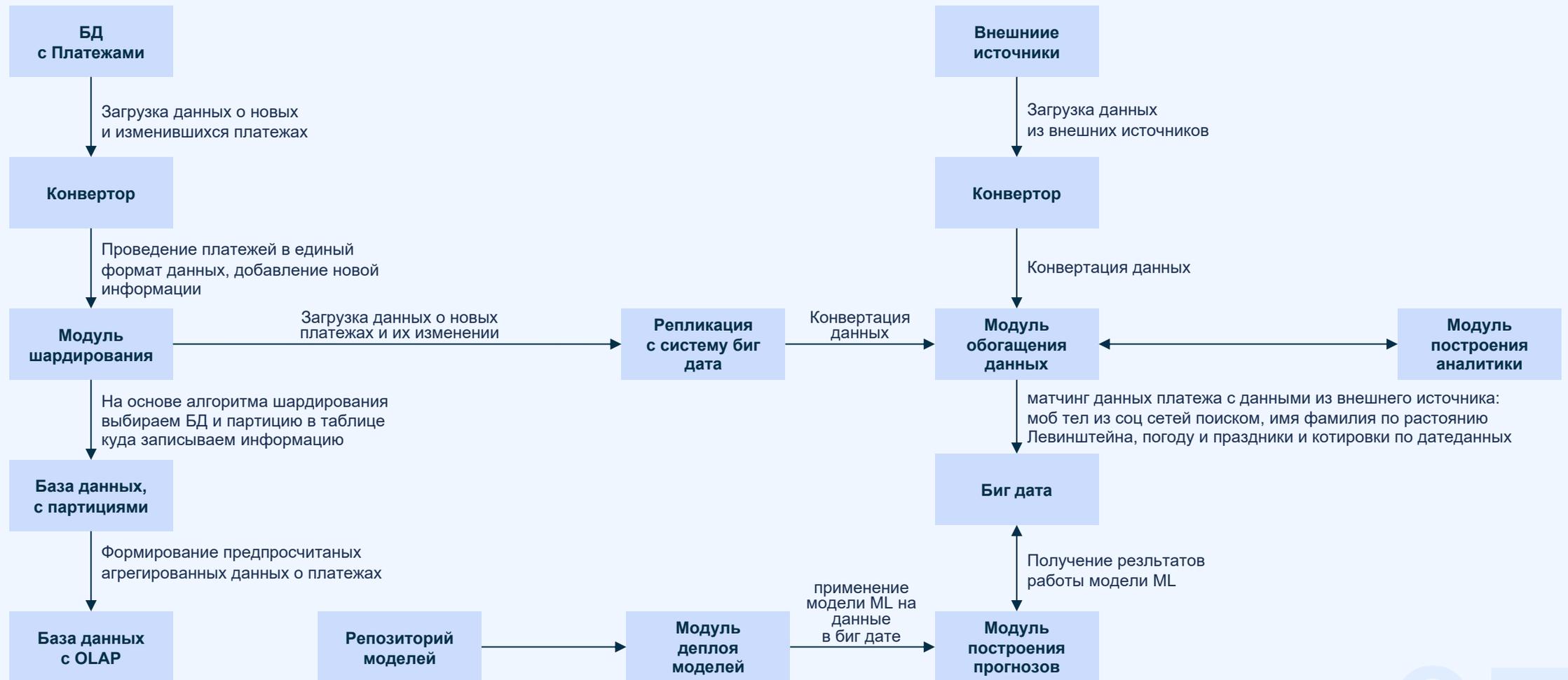
- Клиентская аналитика
- Портреты покупающих клиентов
- Прогноз

Архитектура системы





Технологический стек. Обработка данных



Технологический стек

GoLang - система API

JavaScript +React - сайт

Postgres - как бд с платежами

ClickHouse -для широких плоских таблиц
используют

Greenplum - для OLAP задач

MLflow - для центрального реестра моделей
машинного обучения

Модуль построения прогнозов основан на алгоритме **Random Forrest**, а также использует библиотеку **CatBoost**.

93%

Точность классификации
портретов пользователей

89%

Точность регрессионного
анализа при предсказании
будущего товарооборота

08

Технологическая конкуренция

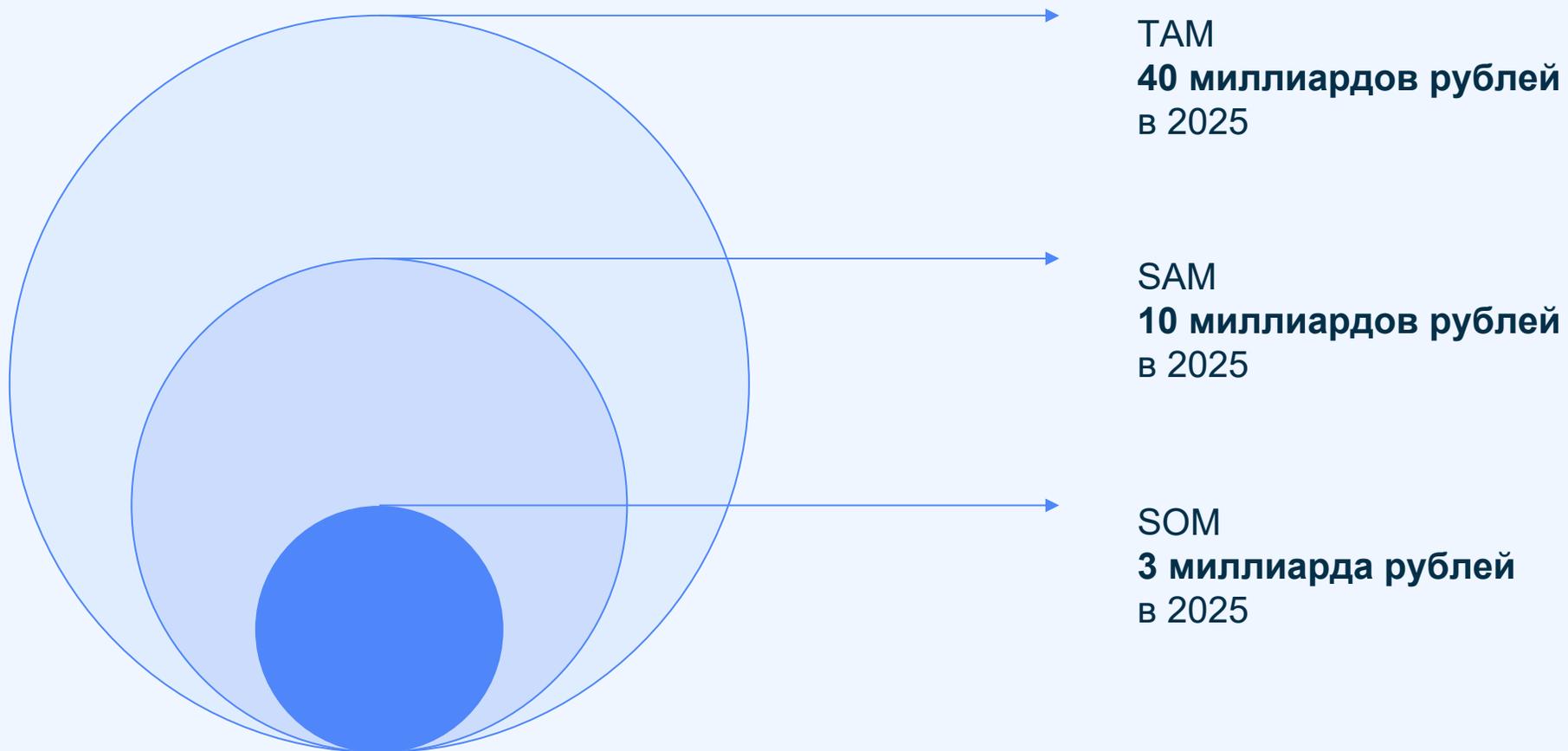
Также мы посмотрели другие аналитические решения. Большая часть их основывается не на аналитике платежей, а других действий пользователя. А те мировые гиганты, которые создали аналитику платежей, не дают возможность подключения нескольких шлюзов или эквайринговых решений, кроме собственных. В кейсах, где банк выступает эквайринговым партнером, у банка развитая аналитика, но подразумевает работу только с данным банком.

Лого	Название компании	Интеграция с платежными шлюзами	Многоканальная поддержка	Обнаружение и предотвращение мошенничества	Маршрутизация и оптимизация транзакций	Интеллектуальная маршрутизация платежей	Сверка и отчетность	Токенизация	Конвертация валют и аутентификация клиентов	Аналитика плательщиков	Аналитика транзакций	Клиентская аналитика
	Яндекс Финансовые Технологии		X	X	X	X	X			X	X	X
	КАССАКОМ	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
	ЭВОТОР ОФД		X	X			X					X
	КАСТОМЕР ДЖОРНИ											X
	ПТИР											X
	ПлатежкаHub	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Интернет - эквайеры, на примере cloud payments		X	X	X	X			X		X	X
	Банки		X	X	X	X			X		X	X

Рыночная конкуренция

Лого	Резидент Сколково	Название компании	Управление подпиской	Доходная и финансовая аналитика	Отчетность и информационные панели -	Аналитика мошенничества и отчетность -	Цены	Наличие лицензии	Положение на рынке
	ИТ	Яндекс Финансовые Технологии		X			ревшеринг 3,5% включая эквайринг от оборота	Да	Доминирующий лидер
	ИТ	КАССАКОМ		X	X	X	9 000 руб. единоразово в зависимости от типа офлайн кассы и потребности в замене фискального накопителя	Нет	Популярный
	ИТ	ЭВОТОР ОФД			X	X	От 1500 до 2300 руб./мес. за одну кассу (подписка)	Да	Популярный
	ИТ	КАСТОМЕР ДЖОРНИ			X		BI система, заказная разработка	Нет	Узкий сегмент рынка
	ИТ	ПТИР			X		BI система, заказная разработка	Нет	Узкий сегмент рынка
		ПлатежкаHub	X	X	X	X	Ревшеринг 0,2% от оборота не включая эквайринг (если я правильно помню)	Нет	Подающий надежды
		Интернет - эквайеры, на примере cloud payments		Частично		X	От 900 руб./мес. в зависимости от оборота	Да	Популярный
		Банки		Частично		X	Чаще ревшеринг	Да	Лидер

Анализ рынка: РФ, СНГ, Ближний Восток и Азия в 2025



Бизнес-модель



Формат использования продукта:

- SaaS сервис
- On-prem



Монетизация:

- Подписка = 0,2% от оборота
- Услуги по кастомизации решения*

*Стоимость доработки = стоимость человека часов*2



Каналы продаж:

- Прямые продажи



Текущие клиенты:

GWP (латвийская ИТО)

В проработке:

Mosparking

DonatePay

Calypso Pay Ltd

Motorland

Termokit

МосТех

Столото

Grapgain (Португалия)

Каури (Великобритания)

Потенциальный рынок: payment service provider, крупный ecommerce, маркетплейсы; крупные сервисные компании, работающие с физическими лицами.

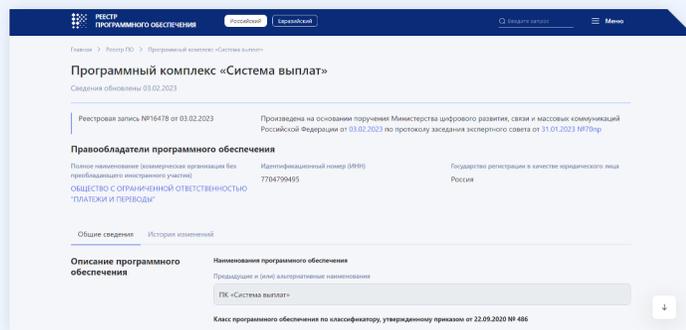
О компании

ИТО Услуги более 10 лет

Мы оказываем ИТО услуги уже почти 10 лет. Нашими клиентами являются финтех стартапы, платежные провайдеры, международные агрегаторы и банки, которые нуждаются в обработке большого количества транзакций.

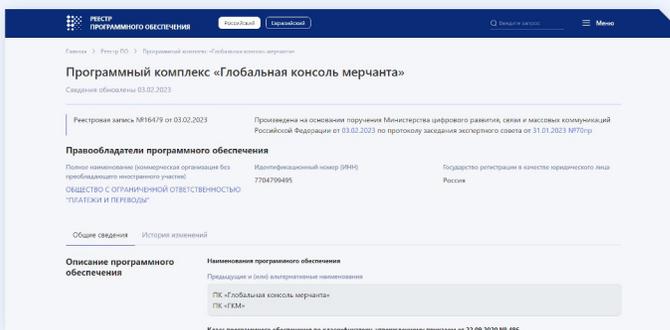
Наш продукт Программный комплекс «Система выплат» включен в Реестр Российского ПО.

[Информация на странице Реестра](#)



Наш продукт Программный комплекс «Глобальная консоль мерчанта» включен в Реестр Российского ПО.

[Информация на странице Реестра](#)



Платежи и Переводы



Платформа для приема платежей



Платформа для проведения массовых выплат



Универсальная консоль мерчанта

ПЛАТЁККА HUB

