



BeeJoyPay

сервис интернет-эквайринга

Инвестиционное предложение, 2023

О стартапе

Интернет-эквайринг - это услуга, которая позволяет бизнесу принимать платежи на сайтах, в приложениях и соцсетях.

Эквайринг выгоден для всех сторон:

Банки и платежные системы получают комиссии, покупатели - удобную форму расчётов, пользователи сервиса оплачивают услугу и получают выгоды:

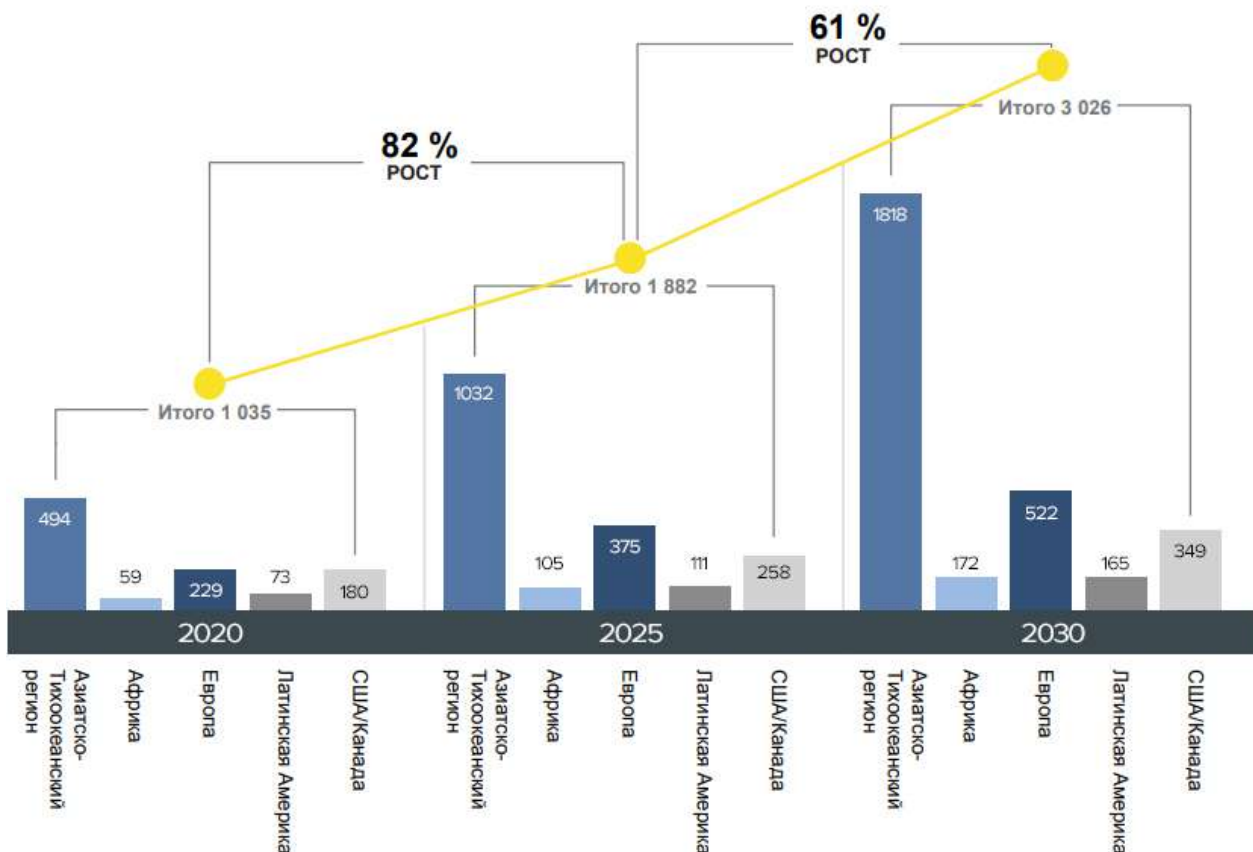
- Не потребуется покупать терминал
- Подходит для любого, даже самого небольшого бизнеса
- Безопасность расчетов для продавца и покупателя
- Повышение конверсии сайта и рост выручки
- Высокая скорость и простота оплаты
- Покупки совершаются по предоплате
- Можно подключать разные способы платежей
- Расширение географии бизнеса

Основная цель -
обработка онлайн-транзакций.
В дальнейшем планируется
мобильная коммерция.

Процесс оплаты через платежную систему BeeJoyPay



Рынок



Источник: «Навигация в мире платежей», отчёт международной консалтинговой компании PwC Strategy&, 2021 г.

х3

рост мирового объема
безналичных операций
с 2020 по 2030 г.

По убыванию темпов роста:

Азиатско-Тихоокеанский регион: +109% с 2020 по 2025 г. и +76% с 2025 по 2030 г.

Африка: +78%, +64%

Европа: +64%, +39%.

Латинская Америка: +52%, +48%

США и Канада: +43%, +35%

Конкуренты на рынке Республики Казахстан:

Onevision, Profusion, Freedom pay,

Kassa24, Interpay

Уникальное торговое предложение

Отличительные особенности услуги и ценовая политика:

1. Инновации и гибкость: платежная система "VeeJoyPay" разрабатывается на языке программирования GO, что обеспечит высокую производительность и масштабируемость. Мы сосредоточены на технологических инновациях, что позволит системе оставаться актуальной.

2. Прозрачная ценовая политика: прозрачные тарифы и гибкие условия для клиентов, что привлекательно для малых и средних предпринимателей. Низкие комиссии и отсутствие скрытых сборов. Расчет самой выгодной комиссии для мерчанта.

3. Аналитика и поддержка: расширенные аналитические инструменты для мониторинга и управления финансами клиентов. Высококачественная клиентская поддержку.

**КОМИССИЯ
от 2,2%**

Структура организации



Финансовая модель



* Все показатели накопительным итогом

— Доходы — Издержки — Дивиденды

Маркетинговая стратегия

Ключевые преимущества:

1. Ценообразование: низкая комиссия от 2,2 % за проведение транзакций
2. Ориентация на технологические инновации
3. Состав и квалификация сотрудников

Основные каналы продвижения:

- Холодные звонки
- E-mail рассылка
- Сарафанное радио
- Личное знакомство

Дополнительные каналы продвижения:

- Сайт платежной системы
- Социальные сети
- Написание статей сотрудниками на Хабр

Качественный анализ рисков

Категория риска	Риск	Период	Возможность	Воздействие	Митигация рисков
Риски безопасности	Мошенничество и кибератаки	Долгий	Низкая	Высокое	Разработка системы защиты от мошенничества и кибератак. Обучение персонала в области кибербезопасности.
	Соблюдение нормативных требований	Долгий	Низкая	Высокое	Постоянный мониторинг и анализ изменений в нормативной среде. Соблюдение всех требований и лицензий.
Технические риски	Сбои и простои	Короткий	Средняя	Высокое	Разработка резервных систем и процедур восстановления после сбоев. Регулярные тесты на прочность.
	Компенсация ошибочно холдированных сумм	Короткий	Низкая	Высокое	Разработка системы автоматической компенсации и мониторинга транзакций. Обучение сотрудников.
	Масштабируемость	Средний	Средняя	Среднее	Планирование и масштабирование инфраструктуры заранее. Оптимизация процессов для увеличения масштабируемости.
Конкурентные риски	Конкуренция	Долгий	Средняя	Низкое	Разработка уникальных предложений и стратегий маркетинга для удержания клиентов. Анализ конкурентов.
	Технологические изменения	Долгий	Высокая	Среднее	Исследование и инновации в технологической сфере. Гибкие и адаптивные технологические решения.

Качественный анализ рисков (продолжение)

Категория риска	Риск	Период	Возможность	Воздействие	Митигация рисков
Финансовые риски	Риски, связанные с комиссиями	Короткий	Средняя	Среднее	Разработка схемы комиссий и плана бюджета. Диверсификация доходов.
	Регуляторные изменения	Долгий	Средняя	Среднее	Мониторинг и анализ изменений в регуляторной среде. Адаптация к новым нормативам и требованиям.
Риски операционной деятельности	Управление рисками	Долгий	Высокая	Среднее	Разработка системы управления рисками и контрольных механизмов. Обучение персонала.
	Операционная надежность	Долгий	Средняя	Среднее	Планирование и регулярное обслуживание оборудования и инфраструктуры. Разработка планов восстановления.
Риски клиентов и рынка	Финансовая неустойчивость клиентов	Долгий	Средняя	Среднее	Мониторинг рынка и трендов. Разработка планов адаптации к изменениям в спросе.
	Изменения в рыночной конъюнктуре	Долгий	Средняя	Среднее	Соблюдение всех условий и требований для лицензий. Разработка плана действий при отмене.
Легальные и регуляторные риски	Лицензии и разрешения (отмена лицензии)	Долгий	Средняя	Высокое	Постоянное обновление знаний о законодательстве. Сотрудничество с юридическими экспертами.
	Изменения в законодательстве	Долгий	Средняя	Высокое	Разработка системы защиты от мошенничества и кибератак. Обучение персонала в области кибербезопасности.



Спасибо за внимание

Контакты:

Эрик Садгалин, CEO

e-mail: sadgalin.e@gmail.com

тел.: +7 (702) 612-71-98