

В предыдущей жизни Фэн Юя в Китае существовало более 1000 программ для онлайн-платежей. Но в итоге выжили лишь несколько.

У программного обеспечения для онлайн-платежей есть плюсы и минусы, и они кем-то обобщены. Фэн Юй не смеет утверждать, что он знает все, но, по крайней мере, он знает больше, чем те, кто никогда не разрабатывал такое программное обеспечение.

Одних только различных способов маркетинга платежного программного обеспечения достаточно, чтобы ошеломить эти банки!

Как Раурал продвигает себя сейчас? В настоящее время они используют рекламу в Интернете, и когда пользователь заходит на сайт eBay, он видит рекламу Раурал. Конечно, Раурал должен заплатить eBay за рекламу на их сайте.

Другим методом маркетинга является маркетинг электронной почты Раурал, который является основной формой рекламы.

Транзакции Раурал требуют от пользователя ввода его электронной почты. Когда покупатель произвел оплату, продавец получит электронное письмо.

Когда продавец захочет снять деньги, ему также необходимо зарегистрировать счет Раурал. Регистрация счета занимает меньше минуты, и продавец не будет возражать.

Этот метод быстро увеличивает число пользователей Раурал.

У eBay есть свои собственные платежные сервисы, но после того, как они разрешили Раурал предоставлять свои услуги на своем сайте, число пользователей их собственных платежных сервисов сократилось.

Теперь платежная служба eBay отделилась от eBay и объединилась с Раурал, и Раурал стал единственным способом оплаты на eBay.

Прибыль Раурал связана с eBay, но босс Раурал - Фэнг Ю, а босс eBay - Кириленко.

Когда Раурал использовал рекламу по электронной почте для продвижения своих услуг, Фэн Юй заметил, что их электронные письма недостаточно хороши. Реклама по электронной почте должна привлекать пользователей, а используемые слова должны быть краткими.

В прошлом продавцы были вынуждены использовать Раурал для продажи своих товаров, и Раурал использовал это для увеличения числа пользователей. Но этому методу не хватает инициативы.

К счастью, eBay - это сайт-аукцион. Личности покупателей и продавцов постоянно меняются, и это позволило Раурал постоянно увеличивать число пользователей.

Но теперь eBay вышел в страны, расположенные недалеко от США, и начал приобретать другие аукционные сайты для расширения. Таким образом, Раурал, как официальный платежный механизм eBay, также должен войти в эти страны.

Чтобы расширяться в другие страны, Раурал должен расширить использование различных валют.

Вы не можете сказать пользователям, что поскольку Раурал является американской компанией,

все пользователи должны использовать доллары США для транзакций. Большинство зарубежных пользователей PayPal не имеют долларов США на своих счетах.

К счастью, Фэн Юй напомнил PayPal об этой проблеме до того, как PayPal вошел в Канаду. Он дал указание PayPal подготовиться к использованию различных валют и предоставить пользователям возможность иметь различные виды валют на своих счетах. Чтобы конвертировать валюты, PayPal должен работать с банками.

Конечно, обмен валюты требует комиссионных за транзакции, и PayPal будет получать определенную прибыль от этих транзакций.

PayPal не может устанавливать слишком высокие комиссионные за транзакции, иначе пользователи будут считать, что это того не стоит. Но и слишком низкими сборы тоже быть не могут, так как это приведет к снижению прибыли PayPal. Этот баланс трудно уловить, и в будущем комиссии для разных стран будут отличаться. Но разница будет не более 1%, так как это зависит в основном от контрактов с местными банками в разных странах.

Эта особенность PayPal более удобна, чем онлайн-банки. В то же время eBay может разрешить транзакции между странами. Однако это затрудняет использование традиционного маркетинга по электронной почте.

Маркетинг по электронной почте больше всего подходит для PayPal, потому что все их счета привязаны к адресу электронной почты. Поэтому Фэн Юй установил некоторые требования для отдела маркетинга PayPal.

Маркетинг по электронной почте должен отвечать некоторым требованиям. Например, электронные письма должны вызывать у читателя желание перейти по ссылке. Вывод средств, который использовался ранее, - это способ завлечь получателей электронных писем нажать на ссылку, но этого недостаточно для пользователей, не являющихся клиентами eBay. PayPal необходимо найти новый способ завлечь читателей с помощью своих электронных писем.

Еще одним важным моментом в маркетинге электронной почты является создание настроения. Он должен дать получателю почувствовать, что вещи, упомянутые в письме, - это лучшая возможность, которую он получил.

Электронные письма должны быть привлекательными, а использование ярких цветов и картинок привлечет внимание получателя. Будет лучше, если письмо будет содержать картинки в формате GIF. Хотя формат GIF существует уже около десяти лет, из-за скорости интернета картинки получаются не очень четкими. Цвета в GIF в основном 256 и выглядят ненатурально. Но это все равно лучше, чем неподвижные изображения, и может привлечь больше внимания.

В будущем, когда интернет будет развиваться лучше, в письмо можно будет включить ссылку на видео, где читатель сможет нажать на ссылку и посмотреть видео.

Кроме того, маркетинг электронной почты PayPal и eBay будет связан вместе, образуя единую связку. Когда пользователи регистрируют аккаунт eBay, они получают приглашение зарегистрироваться в PayPal. То же самое будет сделано для пользователей, зарегистрировавшихся в PayPal. Пользователи, зарегистрировавшиеся на PayPal, будут видеть рекламные объявления eBay, а также смогут увидеть товары со скидками для распродаж.

PayPal также подписал соглашения о системе онлайн-платежей с несколькими интернет-

компаниями. Это позволит пользователям почувствовать, что с PayPal они могут использовать его на разных сайтах, и создаст впечатление, что они могут использовать PayPal для транзакций на всех сайтах в Интернете.

Конечно, это одна из целей PayPal, и она практически невозможна. Ни одно программное обеспечение для онлайн-платежей не сможет монополизировать рынок, если PayPal не снизит свои тарифы. Но это приведет к тому, что PayPal потеряет свой основной источник дохода.

.....

Alipay появился как один из вариантов оплаты на сайте Amazon, и это первый вариант в списке. Alipay также использует маркетинг электронной почты для продвижения своих услуг. Она получила список адресов электронной почты от PayPal и начала рассылать электронные письма всем, кто был в списке.

Следует отметить один важный момент: электронные письма должны стимулировать получателя с помощью стимулов с ограничением по времени.

Когда получатель увидит часы обратного отсчета, он подумает, что пропустит это предложение, если не купит его.

Когда получатель нажмет на ссылку в рекламном письме, он попадет на сайт Amazon. Справа появится всплывающее окно, которое будет "трястись", привлекая пользователя нажать на него. Это ссылка на сайт регистрации Alipay.

Реклама рассказывает о преимуществах Alipay, кредитной гарантии и совместном заявлении Фэн Юя и Кириленко. Реклама звучит так: "Вы делаете покупки, я гарантирую, безопасно, просто и быстро".

Есть также фотография Фэн Юя и Кириленко, пожимающих друг другу руки. Но Кириленко стоит лицом к камере, а Фэн Юй показал только спину.

Многие люди получили это письмо и стали обращать внимание на Alipay. Поскольку второй богатейший человек мира и богатейший человек Восточной Европы гарантируют эту платежную платформу, она должна быть безопасной. Число зарегистрированных пользователей Alipay росло с поразительной скоростью.

Alipay

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2089735>