Мудрое народное изречение «За все нужно платить» терзает обывателя, и в то же время звучит, как музыка для предпринимателя, который хочет расширить свой бизнес путем организации пункта приема платежей.

Это может быть оплата всего, за что нужно платить – коммунальные платежи, свет, связь, телевидение, и.т.д.

Каждая операция позволяет положить в карман до 10 % от платежа, и, что самое главное – никакого лицензирования и сертификатов! Конечно, рассматривать этот бизнес в качестве основного было бы несерьезно. Но, как неплохой дополнительный источник заработка, он очень и очень перспективен.

Недавно Центробанк в своем письме подтвердил, что платежи может принимать хоть сигаретный киоск – если есть соответствующее соглашение с оператором или одним из его агентов. Это значит, что скоро люди просто перестанут платить в отделениях банка, и предпочтут расплатиться за газ, свет, и воду в ближайшей аптеке, или автозаправке.

Есть достаточно много предпосылок для развития данного вида бизнеса – повальное распространение мобильных телефонов, IP – телефонии, повышение спроса на коммерческое телевидение, необходимость простаивать в очередях, чтобы заплатить за коммунальные услуги.

Последнее – главный аргумент, позволяющий заинтересовать обывателя – зачем томиться в очереди? И зачем вообще куда-то идти? Можно ведь заплатить за все прямо в супермаркете (аптеке, булочной, заправке, газетном киоске).

Согласно статистике, которую ведут платежные операторы, в последнее время платежи плавно, но уверенно перетекают в неспециализированные точки. И этому есть простое и логичное объяснение – жизнь постоянно ускоряет свой темп, и вместе с ним растет количество необходимых платежей. Потребитель в этом случае выбирает удобство.

Как на этом заработать?

Здесь несколько вариантов – организовать свою «точку», или присоединиться к рядам субдилеров. Если вы выберете второй вариант, тогда нужно будет приобрести POS – терминалы, и заниматься перепродажей услуг платежных систем, с которыми вы заключили договор. В данном случае намного выгоднее быть оптовиком, и выплачивать субагентам комиссию, при этом не занимаясь приемом платежей напрямую.

Это и проще и выгоднее, чем устанавливать автоматы для приема платежей. Несомненные преимущества данного вида бизнеса – его исключительная «прозрачность» и простота организации. Например, в Москве, через POS – терминал платежи легко и свободно проводят бабки – продавцы.

Как устроена эта схема?

Все достаточно просто. Бизнесмен заключает договор с платежной системой – это может быть «Бюрократ», E–port, E–pay, Suntel, Empay. Согласно этому договору, он имеет право принимать платежи, при этом получая комиссию. Естественно, перед открытием такого бизнеса необходимо тщательно изучить все нюансы работы платежных систем. Например, Е-port берет с дилера 30 копеек за проведенный платеж, некоторые требуют открыть счет в банке.

Вся схема работы платежной системы должна быть тщательнейшим образом изучена предпринимателем, который планирует запустить подобный бизнес. Ведь если бы на рынке существовала идеальная «платежка», все остальные были бы мертворожденными.

Для старта бизнеса потребуется копия свидетельства о государственной регистрации, копия паспорта и идентификационного кода. Если речь идет о юридическом лице, то нужна копия документа о госрегистрации, копия ИНН, паспорта, и копия приказа о назначении директора, с правом ставить свою подпись.

Каков доход?

В среднем, заработок «платежной точки» составляет от 2 до 8 % от суммы всех проведенных платежей. Комиссия начисляется сразу же, в режиме реального времени. Оборот пункта может составлять минимум 7 000 рублей в день. Если говорить о «потолке», то продавцы осторожно озвучивают суммы в 100 000 и больше. Что немаловажно – предприниматель платит налог с полученной прибыли, а не с суммы платежей.

Подведем итог

Первоначальные вложения:

• Около 20 000 рублей. Возможность развивать бизнес.

Оборудование:

• Сотовый с настроенным GPRS или POS – терминал. (неспециализированная точка).

• Для специализированной точки – компьютер, доступ в Сеть.

Форма собственности:

• ООО;

• ПБОЮЛ.

Окупаемость.

От нескольких месяцев до двух лет.

Аудитория.

Пользователи сотовой связи, Интернета, платного телевидения.

Реклама.

Достаточно наружной вывески, сообщающей об услуге.

Персонал.

С системой способен справиться практически любой продавец.