

# Использование системы аналитической отчетности IPSP для повышения эффективности продаж

Каменцев Михаил, руководитель департамента БД  
[mkamentsev@assisttech.ru](mailto:mkamentsev@assisttech.ru)

# Типичное развитие интернет-магазина

- **Ура! Работает!**
- **Понимание проблемы конверсии на уровне сайта интернет-магазина.**
- **Понимание проблемы конверсии на уровне платежного шлюза.**

# КОНВЕРСИЯ ПЛАТЕЖЕЙ

## Последовательность шагов по улучшению конверсии

- Так как инструменты анализа базируются на статистике, по настоящему качественных результатов, можно добиться только на основе долгосрочного сотрудничества.
- Для оценки конверсии магазина применяются аналитические отчеты, показывающие ключевые факторы снижения конверсии.
- После анализа отчетов определяется стратегия повышения конверсии и проводятся работы по изменению технологии работы
- Анализ результатов

## НАСТРОЙКА ФИЛЬТРАЦИИ ПЛАТЕЖНОГО ТРАФИКА



Анализ трафика 01.10.2013 0:00:00 01.11.2013 0:00:00

Total	Успех		Ограничения СПМ						Ошибки маршрутизации		
	Total	0	Total	277	384	109	173	Total	Автор	3DS	
3 543 100,00	3 082 86,42	3 082 86,42	69 1,95	28 0,79	21 0,59	19 0,54	1 0,03	412 11,63	257 7,25	156 4,37	

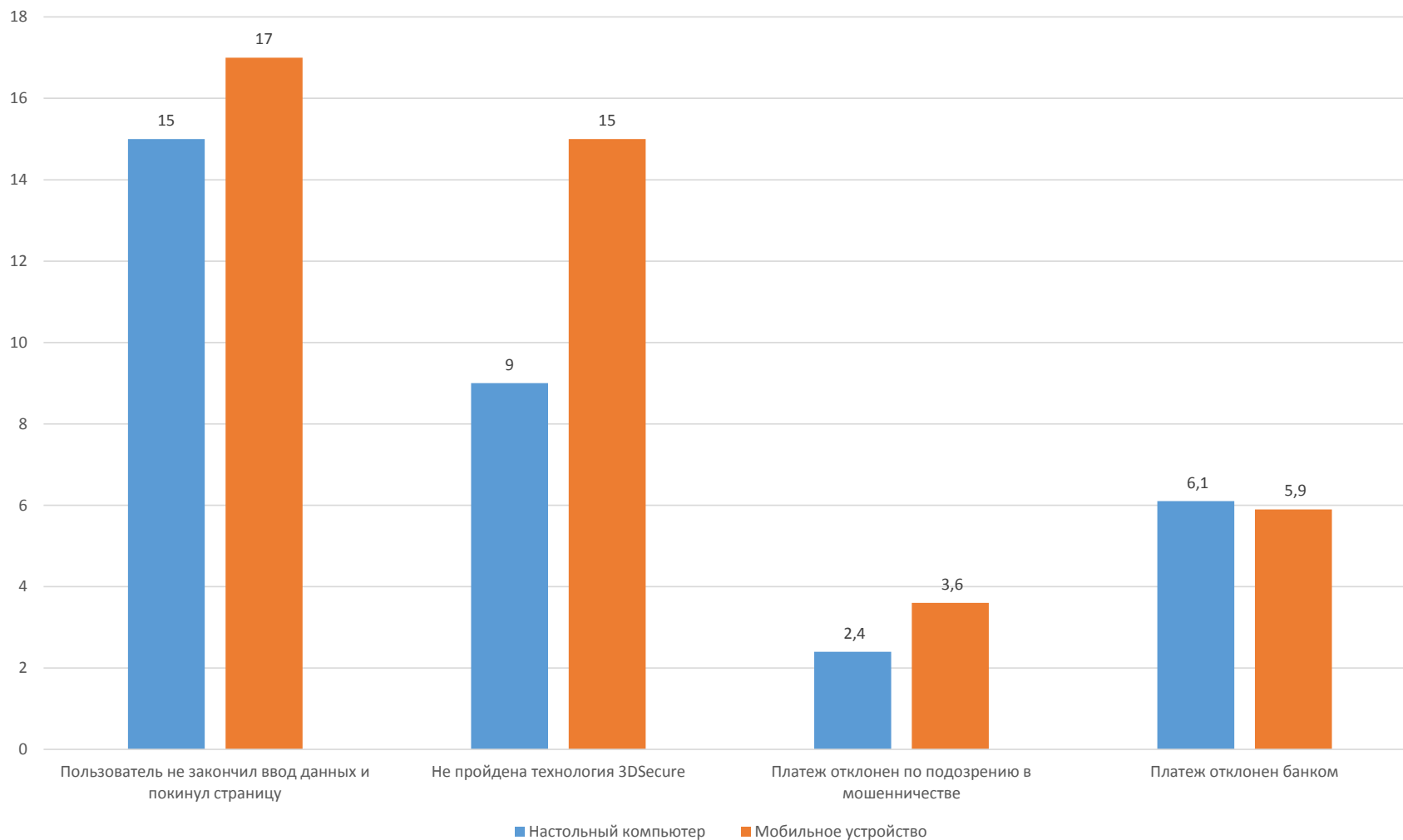
  

Total	Успех		Не пройден 3ds							Неуспешная авторизация									
	Всего	0	Всего	255	14120	14018	14119	14023	99999	Всего	8070	8061	8082	8064	8073	8065	8086	8063	99999
Всего	3 474 100,00 100,00	3082 88,14 88,14	155 4,46 4,46	104 2,99 2,99	35 1,01 1,01	12 0,35 0,35	2 0,06 0,06	1 0,03 0,03	1 0,03 0,03	257 7,40 7,40	167 4,81 4,81	29 0,83 0,83	18 0,52 0,52	13 0,37 0,37	5 0,14 0,14	4 0,12 0,12	3 0,09 0,09	3 0,09 0,09	15 0,43 0,43
SBERBANK OF RUSSIA	992 28,55% 28,55	911 91,83 29,22	0,00							81 8,17 2,33	67 6,75 1,93	5 0,50 0,14		4 0,40 0,12	1 0,10 0,03				4 0,40 0,12
CJSC ALFA-BANK	345 9,93% 9,93	312 90,43 8,98		20 5,80 0,56	17 4,93 0,49	3 0,87 0,09				13 3,77 0,37	7 2,03 0,20	2 0,58 0,06		1 0,29 0,03				1 0,29 0,03	2 0,58 0,08
BANK VTB24 (CJSC)	282 8,41% 91,78	268 91,78		5 1,71 0,68	2 0,68 1,03	3 1,03				19 6,51	13 4,45	2 0,68		4 1,37					

# Виды отчетов

- стандартные - оборот, средний чек, % успешных;
- анализ платежных средств – разбивка по банкам, по типам, по странам, дебетовые, кредитовые;
- анализ по IP – страна, город;
- анализ поведения покупателя на страницах шлюза;
- анализ конверсии – причины ошибок с разбивкой по банкам;
- анализ повторяемости оплат.

## ПРИЧИНЫ НЕУСПЕШНЫХ ОПЛАТ



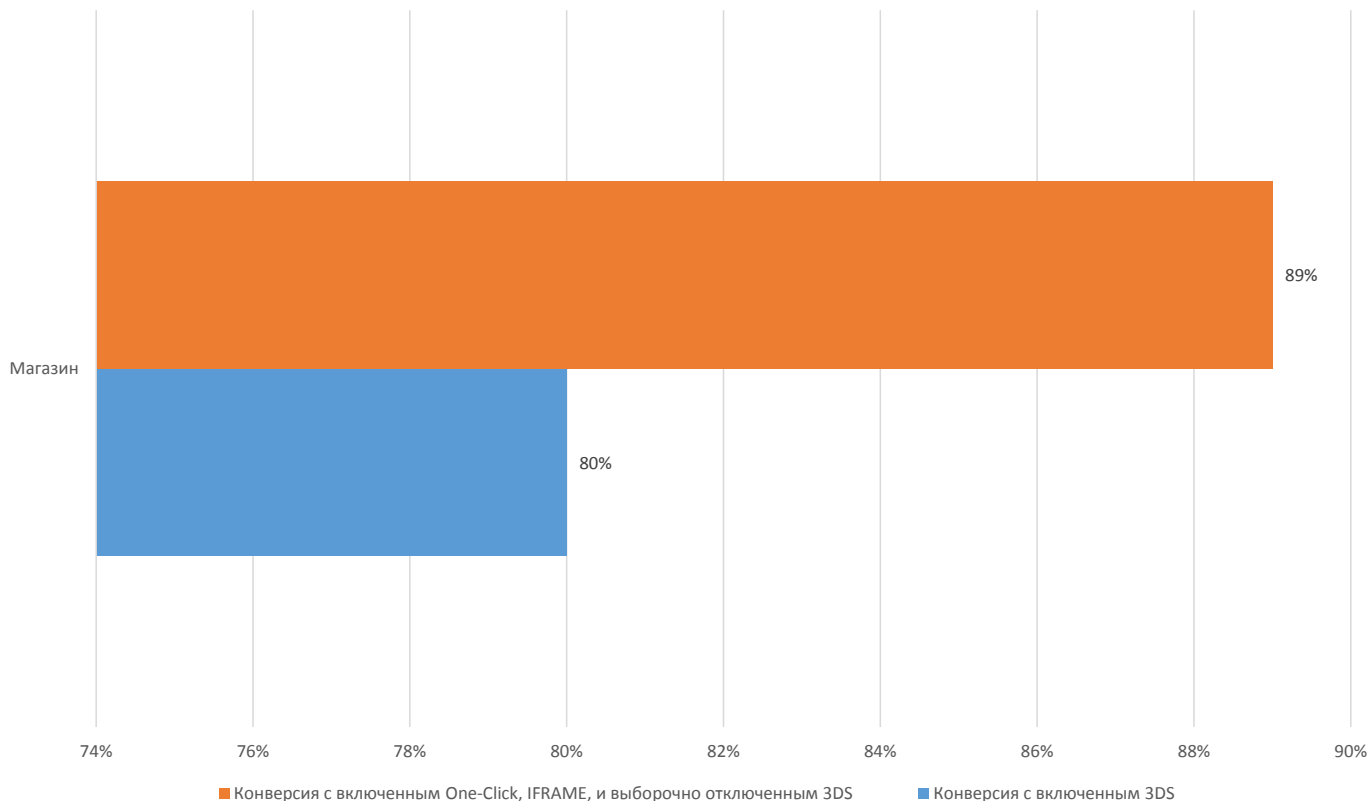
## Выводы на основе портрета стандартного клиента

- подключение бонусных программ банков (Спасибо от Сбербанка);
- упрощение процедуры заказа без снижения уровня безопасности (переработка интерфейса со стороны мерчанта и/или IPSP, One Click);
- возможность выполнения регулярных платежей.

## Правильная балансировка между безопасностью и конверсией

- гибкая настройка 3DS;
- тонкая настройка как самой системы противодействия мошенничеству, так и реакции на нее мерчанта;
- ограничения по странам карты и IP.

## РАБОТА НАД КОНВЕРСИЕЙ



Избирательное применение методов многофакторной аутентификации только для подозрительных транзакций способно снизить уровень фрода без снижения оборота.

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Технологии  
Новые способы проведения платежей  
Специализированные решения

## ПОВЫШЕНИЕ КОНВЕРСИИ (проходимости платежей)

# НАД ЧЕМ МЫ РАБОТАЕМ



## ОТКАЗООУСТОЙЧИВОСТЬ

## ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ МОШЕННИЧЕСТВУ



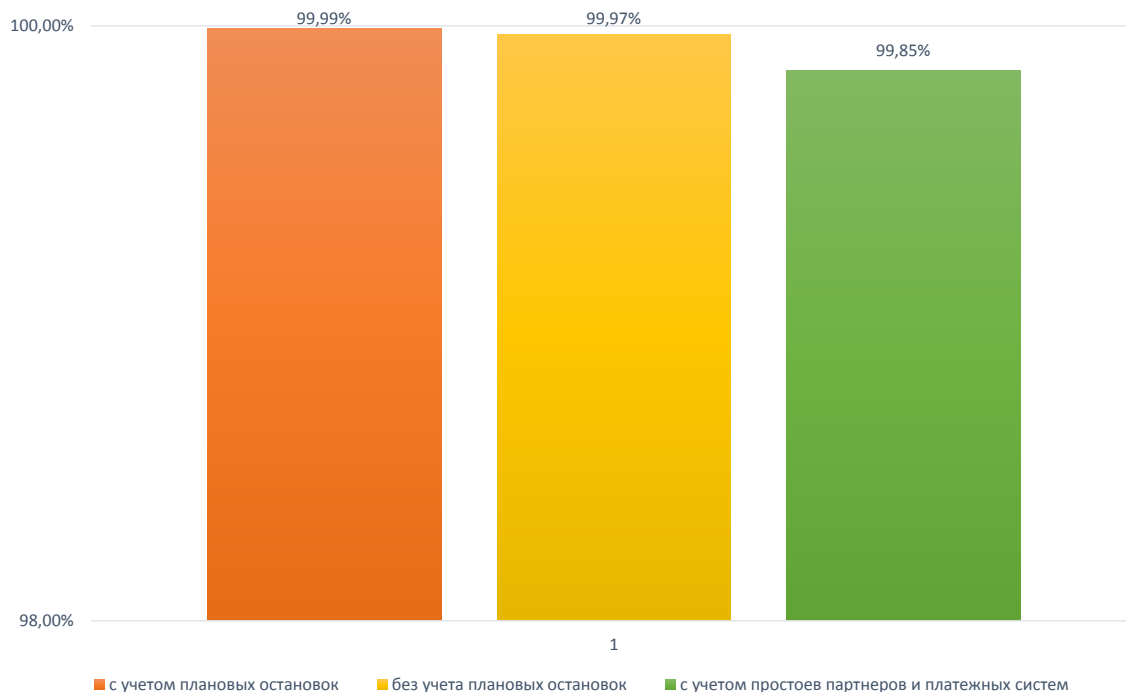


# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



- Assist.Mobile
- Assist.Mcommerce
- Решения для колл-центров
- Специализированные решения
  - Выставление счетов
  - Решения для игровой индустрии
- Выход на Европейский рынок

# НАДЕЖНОСТЬ И ОТКАЗОУСТОЙЧИВОСТЬ



## РЕЗУЛЬТАТЫ 2014 ГОДА

- **99.99%** с учетом плановых остановок
- **99.97%** без учета плановых остановок
- **99.85%** с учетом простоев партнеров и платежных систем

# СИСТЕМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ

# SOF

System of Online Fraud Intelligence



- Развитие алгоритмов
- Учет поведенческого фактора
- Комплексный анализ платежного траффика
- Определение устройства плательщика – Device Fingerprinting



# Спасибо за внимание!

