

Платежное программное обеспечение? Кириленко озадачен. Разве у нас сейчас нет интернет-банкинга? Зачем нам разрабатывать программное обеспечение для платежей? Продавать его банкам?

Фэн Юй увидел замешательство на лице Кириленко и объяснил. "Брат Ки, на нашем сайте электронной коммерции есть две формы оплаты, верно? Один вид - это оплата сначала, до того как поставщик отгрузит товар, а другой - оплата после получения товара, верно?"

"Верно. Первая - банковским переводом, а вторая - наличными. Какое отношение они имеют к платежному программному обеспечению?"

"Это платежное программное обеспечение называется платежной платформой третьей стороны, которую также называют кредитным посредником. Посмотрите на наш нынешний способ оплаты. Клиент может отказаться от товара, если при получении товара он выберет наличные. Мы понесем убытки на транспортировку. Это также приведет к образованию товарных запасов. У нас нет другого выбора, кроме как использовать этот способ, чтобы привлечь клиентов и установить с ними доверительные отношения".

"Если клиент использует банковский перевод, а товар, который он получил, отличается от того, что он купил, он не может отказаться от товара. Другая сторона получила деньги, и что вы можете сделать? Будет слишком хлопотно требовать возврата денег, и клиент будет чувствовать себя обманутым".

"В настоящее время должна существовать сторонняя платежная платформа - программное обеспечение, которое мы собираемся разработать. Покупатель сначала заплатит нам, а мы сообщим продавцу, чтобы он отправил товар. Когда покупатель получит товар и подтвердит его, мы выпустим платеж продавцу. Таким образом, мы сформируем защиту для обеих сторон".

"Если покупатель считает, что с товаром возникли проблемы, он может подать жалобу, и сайт проверит ее. Платеж не попадает к продавцу, и покупателю легче получить возмещение. Не будет проблем, когда продавец отказывается делать возврат. Покупатель будет защищен, что повышает кредитоспособность нашего сайта. Кроме того, он может заменить наличный расчет при получении товара. Это позволит избежать траты транспортных расходов.

Покупатель должен вернуть товар, прежде чем он сможет получить возмещение. Это позволит избежать ненужных потерь для продавца".

Кириленко понял, о чем говорит Фэн Юй, и спросил. "Почему другие вам поверят? Будучи кредитным посредником, ты должен предоставлять гарантии и иметь хороший кредитный послужной список, чтобы люди тебе доверяли".

Фэн Юй указал на Кириленко и себя. "Мы и есть доверие. Мы будем гарантом для нашего стороннего платежного программного обеспечения. С нашими активами клиенты будут доверять нам, так как мы не обманем их деньги. Кроме того, даже если их деньги были обмануты, мы можем позволить себе компенсировать их".

"Мы станем гарантом?" Кириленко не думал об этом. Но то, что сказал Фэн Юй - правда. Никто не подумает, что Фэн и он обманут клиентов на такую маленькую сумму. Текущее количество пользователей все еще невелико. Даже если в день будет совершаться миллион транзакций, и каждая транзакция будет стоить 1 000 долларов США, это всего лишь 1 миллиард. Любой из них может легко себе это позволить.

"Подожди... Фэнг, а эти банки согласятся?" спросил Кириленко.

"Мы должны обсудить с банками. Мы даем гарантию клиентам и не берем ни цента прибыли. Кроме того, это увеличит количество транзакций. Почему они будут отказываться?"

"Подождите... мы не получаем с этого никакой прибыли? Если мы собираемся быть гарантом, мы должны внести определенную сумму денег. Разработка программного обеспечения и текущие расходы - это не маленькая сумма. Если мы не получаем от этого никакой прибыли, значит, мы зря тратим деньги!". Кириленко смотрит на Фэн Юя так, будто Фэн Юй - идиот.

"Нет... нет... нет... мы не понесем никаких убытков. Наоборот, мы можем использовать это программное обеспечение, чтобы заработать больше денег. Когда это программное обеспечение будет разработано, прибыль от него может быть даже выше, чем от нашего сайта электронной коммерции."

"Позвольте мне привести вам простой пример. Посмотрите на банки. Когда вы открываете сберегательный счет в банке, банк будет хранить ваши деньги в безопасности и давать периодические проценты.

Конечно, банк не понесет никаких убытков, так как он будет использовать ваши деньги для выдачи кредитов, инвестиций и т.д."

"Но самый важный фактор из всего этого - транзакции. Независимо от того, вносите ли вы деньги на депозит или снимаете, транзакции будут. Из этих транзакций и складывается вся прибыль".

Кириленко в замешательстве. Его финансовые знания слишком ограничены по сравнению с Фэн Юем. Сначала он понял, что сказал Фэн Юй, но когда Фэн Юй сказал, что прибыль приходит от транзакций, он запутался.

Как может быть прибыль от записей о сделках? Это всего лишь запись. Разве это так ценно? Если это поддельная бухгалтерская операция, то для некоторых людей она может быть ценной. Тем не менее, большинство людей не занимаются поддельной бухгалтерией. О какой прибыли говорит Фэн Юй?

"Знаете ли вы о кредитном рейтинге в США? Как они определяют кредитный рейтинг? По банковским операциям человека! Ваши сбережения, оттоки, долги, притоки, погашение долгов и т.д. Вы это понимаете?"

Кириленко кивнул, а затем покачал головой. Он знал о Credit Score, но все еще не понимал, как они будут зарабатывать деньги на информации о транзакциях?

Фэн Юй терпеливо объяснил. "По вашим ежемесячным притокам я могу определить ваш доход, а по ежемесячным оттокам я могу предсказать ваше потребительское отношение. Ваши транзакции также подскажут мне, над чем вы работаете и какие товары любите покупать. Все это требует анализа Больших Данных, и то, что мы хотим получить от анализа, - это потребительские привычки."

"Благодаря вашим транзакциям я буду знать ваши привычки в расходовании средств, и у меня будет преимущество, когда дело дойдет до рекламы для вас. Я смогу показывать вам ту рекламу, которая вас заинтересует. Верно?"

Кириленко кивнул. То, что сказал Фэн Юй, - правда. Он любит выпить, и бизнесмены, которые ищут его сотрудничества, будут угощать его и предлагать алкоголь, который он раньше не пробовал.

В прошлой жизни Фэн Юй многие замечали, что реклама на Табао связана с их предыдущими покупками. Даже реклама на других сайтах интернет-магазинов такая же. Это происходит потому, что на этих сайтах используется одно и то же стороннее платежное программное обеспечение.

Данные, собранные с помощью стороннего платежного программного обеспечения, ценны как для покупателей, так и для продавцов.

"Кроме того, мы можем узнать, какой продукт пользуется большей популярностью благодаря этим транзакциям, и мы можем увеличить производство этих продуктов и снизить наши затраты".

Вот почему в интернете так много популярных товаров, которые были в прошлой жизни Фэн Юя. Без поддержки Больших Данных кто будет знать, какой продукт будет популярен, и кто осмелится производить их в больших объемах? С помощью стороннего платежного программного обеспечения можно узнать, какой товар будет популярен.

Кириленко взволнованно сказал. "Это значит, что мы можем увеличить расходы клиентов на нашем сайте, верно? Это хорошо!"

Фэн Юй: "....."

Вы можете думать только об увеличении расходов клиентов? Разве вы не думаете о сотрудничестве с фабриками по производству популярных товаров? Вы также можете получить прибыль, продавая им эту информацию!

Примечания переводчика:

Кредитная история

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2089344>