

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

27 ноября 2013 г.

г. Киев

40% покупателей товаров в интернет-магазине в рассрочку возвращаются за повторной покупкой

Продажа товаров в рассрочку – действенная программа лояльности для клиентов. Благодаря внедрению данной услуги Интернет-магазины повышают оборот и нарабатывают постоянных клиентов.

Наряду с распродажами и акционными ценами на некоторые товары интернет-магазины также начали использовать рассрочку, как один из инструментов для привлечения и удержания клиентов. *«Интернет-продажи в Украине только набирают обороты, и предложение рассрочки для своих покупателей – это еще один отличный маркетинговый ход»*, – считает **генеральный директор компании «Лизинг ИТ» Дмитрий Богодухов**.

При покупке в обычном магазине с помощью банковского кредита, покупатель в основном взаимодействует непосредственно с банком, и чувство «привязанности» к магазину у него не возникает. При покупке в рассрочку через интернет-магазин продавец берет на себя все оформление, и доставляет покупателю товар на дом вместе с документами. Клиент общается только с представителями интернет-магазина и ценит проявленные к нему лояльность и доверие в виде предоставления рассрочки. В среднем за повторной рассрочкой в интернет-магазин возвращается 30 – 40% покупателей. *«Купив товар в рассрочку, покупатель с большей вероятностью обратится и в следующий раз. Клиенты ценят удобство, легкость получения и прозрачность расчетов, которые обеспечивает им интернет-магазин»*, – отмечает Дмитрий Богодухов. Кроме этого у потребителей срабатывает и психологический фактор – лучше делать покупки в проверенных местах, особенно когда это покупка в рассрочку.

Возможность покупки в рассрочку также позволяет потребителям приобрести несколько товаров одновременно. Чаще всего в рассрочку сразу покупают телефон и ноутбук, ПК и периферию к нему или несколько единиц бытовой техники. Суммы и периоды рассрочки варьируются в зависимости от стоимости товара и финансовых возможностей покупателя. Самым популярным предложением является рассрочка на 6 платежей. Основным преимуществом рассрочек от интернет-магазинов перед покупками в банковский кредит является возможность получить рассрочку на новый товар, даже если предыдущая покупка еще не погашена до конца. *«Такая лояльная политика интернет-магазинов только укрепляет их взаимоотношения с покупателями. Люди обычно высоко ценят проявленное к ним доверие и становятся постоянными клиентами»*, – утверждает г-н Богодухов.

Учитывая огромное количество интернет-магазинов и высокую конкуренцию, многие продавцы начинают расширять линейку пакетов рассрочки, вводят дополнительные льготы для разных групп покупателей или предлагают подарки при покупке нескольких товаров. Распространенным способом также является сокращение стоимости рассрочки за счет покрытия доли выплат самим интернет-магазином. Например, комиссия за пользование рассрочкой составляет 15%, из которых 5% берет на себя магазин. И если ранее рассрочка предоставлялась только на определенные виды товаров или же устанавливался лимит по цене покупки, то сейчас интернет-магазины, в основном, предлагают рассрочку на весь ассортимент.



О ЧАО «Лизинг ИТ»

ЧАО «Лизинг ИТ» — финансовая компания, специализирующаяся в сфере информационных технологий с 2005 года. Является оператором технологии финансирования LeaseIT и целевой программы «Компьютер в каждый дом», а также обслуживает программы рассрочки для интернет-магазинов.

За более чем 5-летний срок работы финансированием на покупку компьютерной техники воспользовались сотни представителей малого и среднего бизнеса и тысячи домохозяйств, а объемы проданного поставщиками по программам LeaseIT оборудования превысили 70 млн грн. Компания впервые в Украине осуществила выпуск облигаций секьюритизированного лизингового портфеля, которые сегодня являются одними из наиболее ликвидных на Украинской бирже.

Для более полной информации о возможностях, которые предоставляет технология финансирования LeaseIT для инвесторов и финансовых партнеров, посетите сайт LeaseIT Investor Center ic.leaseit.com.ua или звоните по тел. (044) 413-33-58.