

## Wie spielen wir jetzt das Spiel zu neuen Regeln?

Revolutionäres neues Zahlungssystem, 100% unabhängig von Zahlungsanbietern. Dieses „Selbstshop“-Pay verspricht Ihnen beste Conversion Rates. Wieso? Ganz einfach, weil Sie das Advertising und die Qualität Ihrer Kunden selbst bestimmen und dadurch verhindern, dass die meisten potenziellen und auch zahlungswilligen Kunden durch den Einsatz von Zahlungsdienstleistern verloren gehen, da diese so enge Bonitätskriterien ansetzen, dass kaum ein kaufwilliger Kunde für Ihren Shop freigeschaltet wird. Kein Wunder, da Zahlungsanbieter Zahlungsgarantien für jede Freigabe in Ihrem Shop übernehmen und auf der anderen Seite nur ca. 3% des Kaufbetrages von allen verkauften Artikeln erhalten. Anders erklärt, ein Zahlungsanbieter hat nur eine Gewinnspanne von 3%. Davon müssen Büros, Personal, IT, Bonitätsauskünfte und im ungünstigsten Fall Forderungsausfälle getragen werden. Als Finanzinstitut wollen diese Unternehmen auch noch hohe Gewinne generieren. Schauen Sie die großen Zahlungsanbieter an. Wenn Sie in Ihrem Shop nur 3% Gewinnspanne hätten, wären Sie dann bereit Risiken einzugehen? Natürlich nicht. Und trotzdem machen diese Unternehmen Millionengewinne. Die Frage ist nur auf wessen Kosten das geschieht. Wie ist es möglich mit nur 3% (wovon noch alle Kosten abgezogen werden müssen) Millionengewinne einzufahren und jedes Jahr mehr? Dafür muss man nur gut rechnen können. Bei den Risiken, die Zahlungsanbieter übernehmen, insbesondere bei Zahlungsausfällen, können sich diese keinen Zahlungsausfall leisten. Bei Kosten von rund 50% hätte der Zahlungsanbieter noch 1.5% auf den VK als Gewinn übrig. Fällt eine Zahlung von 100.- Euro aus, die dieser mit 97% an einen Shop bezahlen muss (97 €) benötigt der Zahlungsanbieter  $100 * 1.5\% = 1,50 \text{ €}$ , also  $97 \text{ €} / 1,50 \text{ €} =$  aufgerundet 65 neue Kunden die garantiert ihre Rechnung bezahlen, damit der Zahlungsanbieter wieder bei Plus Minus Null ist und den Verlust auffangen kann. Kein Zahlungsanbieter lässt einfach alle Käufe so durchlaufen, sondern er unterzieht diese einer Bonitätsprüfung. Auf einer Skala sind über Auskunfteien (Schufa, Bürgel etc.) sogenannte Creditscores abrufbar, die etwas über die Zahlungszuverlässigkeit von potenziellen Käufern aussagen. Wenn Sie nun als Zahlungsdienstleister bei 3% Gewinnspanne 50% Kosten haben, kann man sich maximal 1.5% Zahlungsausfall leisten. Dann wäre man allerdings nicht im Millionengewinn, sondern gerade mal Plus Minus Null. Genau diese 1.5% sind es an Zahlungsrisiko, die sich ein Zahlungsanbieter

mit diesen Kosten maximal leisten könnte, um kostendeckend zu arbeiten. Das bedeutet gleichzeitig auch das alle potenziellen Käufer, wo das Ausfallrisiko höher als 1.5% liegt vom Kauf auf Rechnung abgelehnt werden, und dann Ihren Shop wieder verlassen werden. Einen Zahlungsanbieter interessiert dabei nicht, wie hoch Ihre Werbekosten, Ihr Aufwand und Ihre laufenden Kosten waren, um diesen Kunden auf Ihre Webseite zu bekommen. Wenn Sie selbst mal recherchieren, werden Sie feststellen, dass nicht mal 5% der gesamten deutschen Bevölkerung diesen so hohen Scorewert erreichen. Somit werden alle anderen Käufer abgelehnt. Und wer hat als Kunde schon Lust auf Ihren Shop schließlich eine andere Zahlungsmethode zu nutzen, wenn er bei Kauf auf Rechnung abgelehnt wurde????!!!

Der Verlust, den Sie jetzt erleiden, indem Sie 20,30,50 oder noch mehr % an Kunden täglich verlieren, die kaufen wollen und abgelehnt werden, nur weil es sich der Zahlungsanbieter nicht leisten kann, kostet die meisten Onlineshops die Existenz oder eben bei gut laufenden Shops hohe Gewinne und das Tag für Tag.

Auf Rechnungskauf zu verzichten kann sich kein Onlineshop leisten. 30 oder 50% oder noch mehr Kunden zu verlieren können sich noch Weniger leisten. Wie kann ich also das Maximum an Verkäufen über meinen Onlineshop realisieren und gleichzeitig wie ein Zahlungsanbieter kontrollieren?

Die Lösung ist „Selbstshop“-Pay!!!

Buchen Sie jetzt ein Video-Call!