

# Иновации в пазаруването:

алтернативни разплащателни методи  
и клиентска лоялност



Кои сме ние?



bank



buy

# \*Disclaimer

## \* „Купи сега, плати по-късно“ (BNPL)

- Стоков кредит
- Безлихвени предложения
- BNPL: Плащания със собствено темпо – на 2 или 4 вноски, в точно определено време

## \*Лоялна програма



- Мобилна платформа за пазаруване, която създава лоялност между клиенти и търговци
- Клиентите получават бонус точки за всяка покупка
- Точките се използват в широка партньорска мрежа

**Днес ще си говорим за  
предизвикателства.**

**Днес ще си говорим за  
предизвикателства.**

**И как ги решаваме.**

**Недостатъчен брой клиенти**



# Решението:

**„Купи сега, плати по-късно“  
разширява клиентския кръг**



# Решението:

„Купи сега, плати по-късно“  
разширява клиентския кръг

**tbі buy:** със своята лоялна програма  
дава достъп до голяма клиентска  
база





# Нездоволен размер на потребителската кошница



# Решението:

## Ъпселинг



# Решението:

Ъпселинг  
Кръстосани продажби



# Решението:

**Ъпселинг**

**Кръстосани продажби**

**Клиентска удовлетвореност**



# Незавършени поръчки



# Решението:

**BNPL: решаващ фактор за завършване на поръчка**




# Решението:

**BNPL: решаващ фактор за завършване на поръчка**

**Комуникация от първата „среща“ на бранда с клиента**

**ПАЛАТКА FOX RETREAT+ 2 MAN DOME**

Купи с **TBI Pay**  
на 12 месеца по 136.43 лв.



Палатка FOX Retreat+ 2 Man - Dome Характеристики:  
20-000мм водостойност Vnt- Tec Rip Stop материал  
Парфитална палатка за дълги излетни или за рефрешинг, която осигурява баръчорска пре-Драйв, Тънки и леки алуминиеви рамки  
Плосък гръб, комбинация с подбрани странични щати, осигуряват максимално пространство както отвъд така и вътре в отсрещен  
Палатка отстранява преден капак

№: CUM203,CUM203  
Състояние: Нов

**1 386,00 лв** + 540,00 лв

Модел: Палатка

КУПИ ДОБАВНЕ В ОТРСЕЛКАВИС БЕЛМАНИ

**Недостатъчно време и ресурс за  
обслужване на продажбите**





# Решението:

От гледна точка на бизнеса



# Решението:

От гледна точка на бизнеса

От гледна точка на клиента



# Недостатъчен оборотен капитал



# Решението:

## Плащания към търговците



# Решението:

Плащания към търговците в рамките на  
30 мин.

**Бързи плащания = свободни пари**



# Трудно изграждане на клиентска лоялност



# Решението:

**Лоялни програми, които улесняват ежедневието на потребителя**



# Решението:

Лоялни програми, които улесняват  
ежедневието на потребителя

**Кешбек и възможност да харчиш навсякъде**





# Недостатъчен бюджет за разработване на дигиталния канал



# Решението:

Лесна интеграция за почти всички платформи



# Решението:

Лесна интеграция за **почти** всички платформи

Безплатни модули за **open-source** платформите



# Решението:

Лесна интеграция за всички платформи

Безплатни модули за open-source платформите

Апi за custom-made уебсайтове



# Решението:

Лесна интеграция за почти всички платформи

Безплатни модули за open-source платформите

Апи за custom-made уебсайтове

Link-to-pay



# Недоверие към дигиталните плащания



# Решението:

**Валидация на търговеца от  
позицията на утвърдена банкова  
институция**



**Отсъствие на  
„жива“ комуникация  
с бизнес партньорите**





# Решението:

**Клиентът и неговите нужди ни водят във всичко**



# Решението:

**Клиентът и неговите нужди ни водят във всичко**

**Онлайн търговията се прави с жива комуникация**



# Решението:

Клиентът и неговите нужди ни водят във всичко

Онлайн търговията се прави с жива комуникация

„Да пиеш едно кафе с клиента има стойност“



# Липса на гъвкавост и персонални решения



# Решението:

Персонални решения за **ВСЕКИ** партньор



# Решението:

Персонални решения за всеки партньор

Удобни решения за входирание на заявки



# Решението:

Персонални решения за всеки партньор

Удобни решения за входирание на заявки

Гъвкаво начин на подписване



**Няма безплатен обяд.**



**Няма безплатен обяд.**

**Let's agree to disagree.**

**tbi talks** серия безплатни уебинари, в които си говорим с експерти за различни предизвикателства, които търговците срещат всеки ден!

**Следващо издание:** началото на месец октомври

**Тема:** От идея до печалба: как се създава и поддържа уебсайт и онлайн магазин

tbi talks

**tbi talks** серия безплатни уебинари, в които си говорим с експерти за различни предизвикателства, които търговците срещат всеки ден!

Следете LinkedIn страницата ни за повече информация.

SCAN ME



## За контакти:



**Христо Колев:** [hkolev@tbibank.bg](mailto:hkolev@tbibank.bg)

Тел.: 0884 877 074



**Десислава Тодорова:**

[dtodorova@tbibank.bg](mailto:dtodorova@tbibank.bg)

Тел.: 0885 302 505