

С чего начать бизнес

Главным в **бизнесе по приёму платежей** - установка терминала в людном месте. У многих успешных предпринимателей, которые занимаются этим бизнесом есть свои бонусы для получения небольшой торговой площади под терминалы у торговых организаций, учебных, спортивных и многих других проходных мест. Арендная плата вносится, как правило всего за 1-2 квадратных метра, в зависимости от размеров терминала. Если например в торговой организации уже есть терминал, арендодатель может отказать Вам в аренде, но нужно не сдаваться и искать свободные ниши, они как правило всегда есть.



Принципы работы

Итак **место для установки терминала** найдено, оборудование куплено. Деньги вначале к Вам не побегут рекой, люди должны узнать про установленный терминал, привыкнуть к оплате с Вашего автомата - на это может уйти от 6 месяцев до года. Лучше будет в начале открытия, привлекать плательщиков низкой комиссией и на высокую прибыль первое время можно не рассчитывать. Ежедневная

выручка с одного терминала оплаты

может составлять 10-50 тыс. рублей. Комиссия за платежи операторам, интернет-провайдерам или поставщикам услуг ЖКХ устанавливается Вами (1-4%), бонусы операторов сотовой связи составляют 1-2 % от суммы платежей в их адрес.

Обслуживание сети терминалов

не составляет большого труда- нужно забирать выручку, заменять кассовую ленту,

Платежные терминалы оплаты

Автор: Administrator

26.02.2011 09:39 - Обновлено 06.06.2011 06:23

поддерживать терминал в чистом виде, устранять (если случаются) поломки.

Перспективы бизнеса

В Москве и Петербурге пробиться в этом бизнесе очень сложно, арендная плата иногда доходит до нескольких тысяч долларов в месяц, однако в регионах этот [бизнес](#) очень перспективен – десяток установленных аппаратов по сбору платежей могут приносить 50-100 тыс. руб ежемесячного дохода.