

Статусы рассрочки в платежном модуле GetCourse



Максим Василевич

Зам. директора по маркетингу в GetCourse

- 7 лет опыта работы с онлайн-школами на GetCourse
- Прошел путь от тех. специалиста до управленческой позиции в GC
- Вместе с командой провел десятки запусков на сотни миллионов
- Разработал и записал сотни часов обучающих материалов, которые прошли десятки тысяч человек

Структура урока

1. Ключевые преимущества и уникальность
 2. Этапы оформления и статусы рассрочки
 3. Работа со статусами в заказах / дашбордах
 4. Бизнес-процесс со статусами рассрочки
- Бонус: фишки по минимизации отказа в рассрочке

Главная цель урока

Показать вам, как максимизировать вероятность одобрения рассрочки, как следствие максимизировать выручку с рассрочек!

Работа со статусами рассрочки – это один из инструментов.

1. Ключевые преимущества и уникальность

- Возможность отслеживать статусы рассрочки – это возможность увеличить конверсию в получение рассрочки клиентом
- Быстро реагировать на изменение статусов, помогая клиенту и снижая процент отказа на каждом этапе оформления
- GetCourse дает вам карт-бланш: ставьте задачу менеджеру и звоните, отправляйте письма, SMS, сообщения в мессенджерах итд.
- Уникальный функционал, который доступен только если вы используете платежный модуль GetCourse

2. Этапы оформления и статусы рассрочки

Смотрим схему в Miro 🖱️

3. Работа со статусами в заказах / дашбордах

Переходим в GetCourse 

4. Бизнес-процесс со статусами рассрочки

- Мы даем шаблон, который вам нужно адаптировать под себя
- Способы коммуникации могут быть разные (емайл, смс, мессенджеры, отдел продаж итд)
- Вы выбираете и используете то, что у вас внедрено

Переходим в GetCourse 

Бонус: фишки по минимизации отказа в рассрочке

1. Рассрочки одобряют намного чаще, чем кредиты (кредит можно отключить).
2. Самая высокая одобряемость у рассрочки на 12 мес, а для дорогих продуктов (100-150 тыс и более) – на 24 мес, у остальных периодов одобряемость ниже. Возможно стоит на странице рассрочки оставить только эти два варианта.
3. Чем больше клиенты сами заполняют, тем больше ошибаются, тем выше процент отказа. Желательно, чтобы в процессе оформления подключался менеджер школы. Можно разместить на странице заказа контакты поддержки.
4. Самые распространённые ошибки при оформлении заявки – некорректно написанные паспортные данные или ФИО.
5. При указании дохода учитывайте все доходы, а не только ЗП, в том числе от родственников, от сдачи квартиры и т.п. Чем ниже доход – тем выше вероятность отказа.

Бонус: фишки по минимизации отказа в рассрочке

6. Если клиент оформлял кредит / рассрочку в Тинькофф ранее, особенно меньше месяца назад, надо указывать ту же сумму дохода.
7. На этапе отправки фото паспорта важно делать качественные фотографии разворотов, где видно всю информацию.
8. Если клиент отменил заявку или ему её не одобрили, отправить снова через тот же банк/сервис можно только через три дня.
9. Если вы используете платежный модуль GetCourse, то репутация вашей школы у банка не будет страдать, даже в случае просрочки платежа клиентом.

GETCOURSE



Платёжный модуль
GetCourse Pay

Подключайте платёжный модуль GetCourse Pay, внедряйте работу со статусами рассрочки и другие фишки, и зарабатывайте больше!



<https://getcourse.ru/getcoursepay>