

BETALLÖSNINGSGUIDEN

Det finns många aktörer som erbjuder lösningar för att ta betalt på nätet. Vad man ska välja beror ju mycket på de behov man har i dagsläget och även de behov man förväntas få ha framtiden. Med den här guiden kan ert företag få hjälp att välja en lösning som passar era behov och därmed också slippa betala för tjänster ni aldrig använder.

För att välja en passande betallösningsaktör så behöver ni som företag svara på följande frågor:

- Vilka sätt att betala med vill ni erbjuda era kunder?
- Till vem kommer ni sälja?
- Vad är omsättningen?
- Vilka förändringar är troliga för er verksamhet på nätet?

BETALSÄTT

Det finns många sätt att ta betalt på nätet. Vissa är mer säkra än andra och det dyker hela tiden upp fler lösningar. I dagsläget kan man säga att följande lösningar finns:

- **Kort** – stora globala aktörer har utarbetat säkra system som gör er som betalningsmottagare mindre utsatta för bedrägeri. Beroende på lösning så kan återkommande kunder få en enklare registrering. Nackdelarna är att vissa inte kan, vill eller får betala via kort på nätet.
- **PayPal** – egentligen en aktör som genomför kortbetalning, men det är ett generaliserat system för hanteringen. Kunden kan använda samma konto på många olika men det är en högre avgift jämfört med "normal" kortbetalning.
- **Faktura** – kunden ges tryggheten av att kunna få varan innan de betalar. Nackdelen är ju att risken för bedrägeri ökar.
- **Fakturaköp** – betalningsaktören "köper" fakturan av er. Ni får pengarna direkt och kunden får varan innan betalning. Man slipper alltså fakturans risker men aktören som köper fakturan tar avgift för varje faktura.
- **Direktbetalning** – en koppling direkt till kundens online-bank möjliggör en smidig och säker betalning. Kunden behöver ingen ytterligare registrering men det är begränsat vilka banker det fungerar med.
- **Postförskott** – varan skickas men kan inte hämtas ut utan betalning. Säkert både för er och kund, men är ganska dyrt och blir besvärligt när paket inte hämtas ut.
- **Konto** – flera aktörer erbjuder lösning med ett kundkonto. De skapar alltså ett konto för kunden och kan genom det erbjuda delbetalning och kredit. Det ger ju säkra köp och möjlighet för kunden att välja hur det ska betalas. Ingen heltäckande betallösning eftersom det kräver en separat registrering kunden och alla vill/kan inte binda sig för kredit.
- **Mobil** – betalingen kan ske genom att summan läggs till mobilräkningen eller så kan en separat fakturering liknande "konto" göras. Fördelarna är att det krävs minimal registrering från kunden eftersom det finns ett abonnemang att koppla till. Beroende på hur fakturering sker så fungerar det kanske inte för alla operatörer.

VEM ÄR KUNDEN?

När man väljer betallosning så är det stor fördel om man vet vilka ens kunder är. Har man mest engångskunder eller är det mest återkommande? Var någonstans finns kunderna? Vilken åldersgrupp kommer handla på nätet? Finns er produkt att köpa någon annanstans på nätet?

Det helt klart vanligaste sättet att betala är med kort. Säkerheten för kortbetalningar har höjts och rädslan för att använda sitt kort för nät-köp har minskat drastiskt. Generellt så hänger åldern (och datorvanan) ihop med acceptansen mot kortköp på nätet. Mindre datorvana däremot kan acceptera en högre kostnad för att få trygghet i köpet.

Har man en internationell kundkrets så är det ju vissa lösningar som är omöjliga. Direktbetalning, förskott och postförskott fungerar ju endast i Sverige och mobil, konto och faktura har sina begränsningar.

Vet man om att ens produkt är unik på nätet så kan man ju kosta på sig att ha begränsat antal möjligheter att betala. Undersökningar visar dock att det är mycket troligt att köpet avbryts om det är krångligt eller oklart i själva betalningsskedet.

VAD ÄR OMSÄTTNINGEN?

Hur mycket omsättning som kommer ske genom er e-handel avgör lite vilken lösning som är bäst. Förutsatt att de två föregående frågorna har besvarats så kan det ändå visa sig att två eller tre aktörer kan fylla era behov. Beroende på hur försäljningen ser ut så kan de olika alternativen vara fördelaktigt rent kostnadsmässigt. Alla aktörerna vill ju ha betalt för sina tjänster, men de väljer lite olika sätt att göra detta.

Kommer ni ha många mindre ordrar eller kommer det vara få större köp? Är försäljningen relativt jämn eller varierar den i perioder? De avgifter som tas ut för olika transaktioner är något/ några av följande:

- startavgift för tjänsten
- fast månadskostnad
- avgift för varje transaktion
- procentuell avgift för varje transaktion

Om det är en fast avgift för varje transaktion så är det fördelaktigt vid större transaktioner. För mindre transaktioner lämpar sig ju en procentuell avgift. Har man ett någorlunda jämt flöde av ordrar kan ju en fast månadsavgift för tjänsten vara fördelaktigt om det ger billigare transaktionskostnader.

VAD HÄNDER I FRAMTIDEN?

Innan man bestämmer sig för en betallosning är det bra att fundera på vad som kommer hända i framtiden. Alla undersökningar visar att e-handeln ökar och därför är det bra att tänka till så att den lösning man väljer även kommer fungera en längre tid. Det man sparar i att välja en enklare lösning nu kanske försvinner om man om ett halvår måste uppgradera till en mer avancerad lösning. Det betyder ju inte att man skall välja den mest avancerade lösningen "bara för att", men vet man med

sig att satningar skall göras inom e-handeln så är det ju smidigt om ens betallösning kan hänga med i utvecklingen.

VÅRA OLIKA SAMARBETSPARTNERS

Här nedan presenteras de aktörer som vi samarbetar med när det gäller betallösningar. De behov ni har kan lätt jämföras med vad som erbjuds i tabellen. Givetvis kan man välja flera aktörer för olika typer av betalningar, men fördelarna med en aktör är ju att det oftast blir billigare och man får alla betalningar i samma system.

Tabellen visar endast vilka olika typer av betalningar som är möjliga hos de olika aktörerna. Pris är beroende på vilka lösningar man väljer och hur stor omsättning man har. Generellt så får man ett billigare transaktionspris mot en högre fast månadskostnad.

	Kort	Faktura	Fakturaköp	Direktbetalning	Konto	Mobil	Paypal
DIBS	•	•		•			•
Payer	•	•	•	•			
Auriga	•	•		•	•	•	
Samport	•						
Klarna			•		•	•	
Payson	•		•			•	