

## Проект организации бизнеса платежных терминалов для частного инвестора

**Задача:** Организация бизнеса платежных терминалов  
**Заказчик:** Частный инвестор

Частный инвестор, франчайзинговый партнер крупной терминальной сети по приему платежей обратился к нам для того, чтобы мы помогли ему организовать бизнес на территории Санкт-Петербурга и сформировать управленческую команду.

**Ноябрь 2008 года:**

Команда приступает к реализации проекта: инвестор имеет эксклюзивный договор с крупной терминальной сетью и является их франчайзи партнером.

Задача партнера - обеспечить присутствие терминальной сети на согласованной территории, а компания обеспечивает весь процессинг.

Наш клиент ставит перед нашей командой следующие задачи:

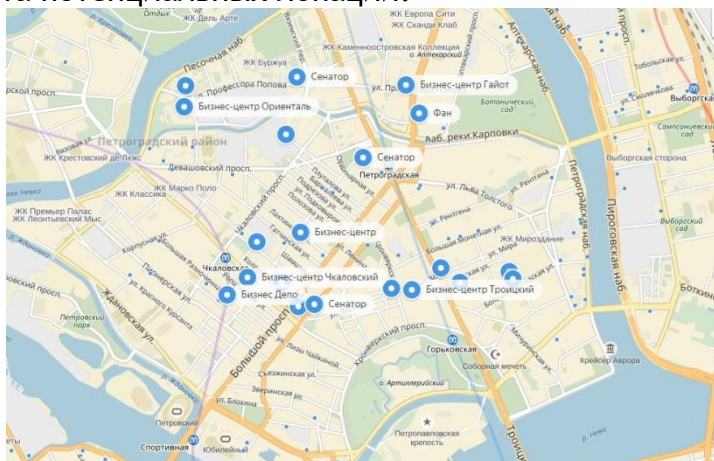
- Обеспечить места для установки терминалов в бизнес-центрах
- Сформировать команду для установки и обслуживания терминалов

У клиента есть требование - сеть терминалов развивается сначала только на Петроградской стороне для экономии ресурсов.

Команда составляет краткий план реализации проекта, который включает:

- Изучение технических характеристик и требований оборудования
- Изучение специфики квалификации необходимого персонала
- Анализ состава бизнес-центров в указанной локации

Составляется карта потенциальных локаций:



**Декабрь 2008 года:**

Команда переговоров начинает вход в бизнес центры для согласования условий установки терминалов, а техническая служба параллельно получает тех. планы по установке и обслуживанию оборудования.

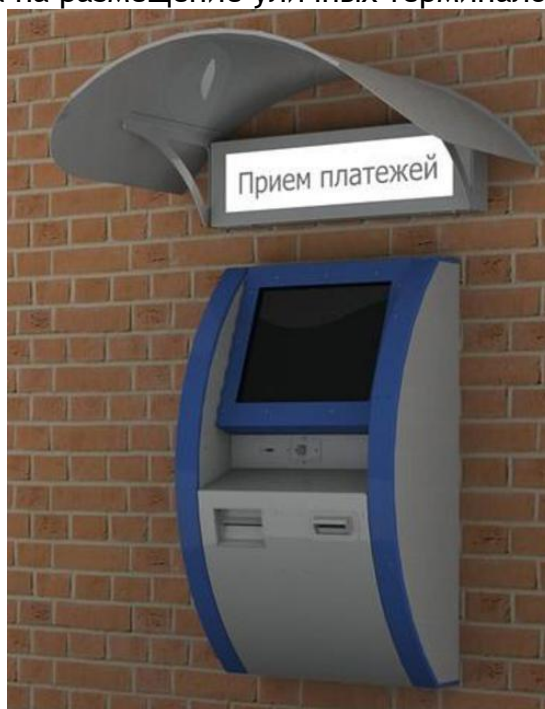
В течение декабря и января мы ведем десятки безуспешных переговоров с представителями бизнес-центров: одних не устраивают условия, другие не могут предоставить место, отвечающее нашим техническим требованиям.

Мы предлагаем инвестору рассмотреть нашу идею: размещение на улице и небольшое расширение географии от Петроградской стороны в сторону Выборгской и Черной речки.

## **Февраль 2009 года:**

Инвестор договаривается с головной компанией на уличные терминалы в качестве пилотного проекта. Техническая служба перерабатывает документацию для размещения.

Мы выходим на повторные переговоры во бизнес-центры и в течение месяца заключаем 34 договора на размещение уличных терминалов.



Зоны при входе для бизнес-центров это площади, которые никак не использовать, а обслуживание входной группы требуется в связи с большим потоком людей. Для Бизнес-центров гораздо выгоднее получать арендную плату за размещение терминала, чем не использовать стены никак.

Для терминальной сети размещение на улице имеет преимущество перед размещением внутри зданий. Во-первых терминал получает дополнительный поток людей, не относящихся к данному бизнес центру, а во-вторых терминал

начинает работать круглосуточно при тех же расходах на энергию и эксплуатацию.

## **Результат:**

К концу марта 2009 года с бизнес-центрами по каждому из объектов была согласована технологическая карта размещения.

В середине марта мы провели поиск персонала и в апреле будущая команда (обслуживания и установки: 2 инженера, специалист по сетям и электрик) отправилась на обучение в центральный офис производителя терминалов.

В начале мая началась установка терминалов на местах и параллельный запуск сети в работу, к которому мы уже не относились т.к. наша работа была выполнена.