

گزارش سالانه راهکار
پرداخت مستقیم پیمان



[فهرست]

داستان یک پیمان ۳

تراکنش‌های پیمان در یک نگاه ۷

رفتار کاربران پیمان ۱۲

رکوردهای پیمان ۲۴

بانک‌ها و پیمان ۳۱

کسب‌وکارهای هم‌پیمان ۳۸

پیمان تاثیرگذار ۴۳

ما چگونه ما شدیم؟ ۴۷

سخن پایانی ۴۹



داستان یک پیمان

«پرداخت مستقیم» یا «Direct debit» یک فناوری مالی است که پیشینه آن در جهان به حدود ۶۰ سال قبل می‌رسد و به دلیل حل چالش پرداختی‌های هزاران بستنی‌فروشی در انگلستان با نام «انتقال خودکار بدهی» «Automatic Debit Transfer» از حساب بستنی‌فروش به حساب تولیدکننده، توسعه پیدا کرد.

در ایران نیز از مدت‌ها قبل، بانک‌ها فرایندی برای بازپرداخت اقساط وام تعریف کرده بودند که به‌طور خودکار و سر موعد مقرر، بدهی را از حساب افراد پرداخت می‌کرد. این مجوز، این اطمینان را برای بانک‌ها ایجاد می‌کرد که مشتریانی خوش‌حساب داشته باشند و پرداختی‌ها سر موقع انجام شوند. این روش حل مسأله، به شکل سنتی توسط بانک‌ها وجود داشت تا این‌که ایده ارائه سرویس «دایرکت دبی» با تکنولوژی جهانی آن در دل شرکت «توسن» در دهه ۹۰ شکل گرفت و فعالیت خود را در زمینه پرداخت عوارض آزادراهی با محصولی به نام «توسن‌بوم» شروع کرد. در آن زمان نیز، باید بانک‌ها برای ارائه این خدمت به مشتریان قانع می‌شدند؛ با راه‌اندازی این سرویس، در سایت nspay.ir اعتماد برخی از بانک‌ها جلب شد. سپس در سال ۱۳۹۷ شرکت «فرا بوم» با سهام‌داری مشترک «توسن» و چند بانک بزرگ کشور شکل گرفت. «فرا بوم» با تمرکز بر حوزه بانک‌داری باز، در سال ۱۳۹۸ اولین محصول خود را با نام «پیمان» ارائه کرد که با عنوان «برداشت مستقیم» به مشتریان بانک‌ها و کسب‌وکارهای آنلاین خدمات می‌داد. این راهکار بومی‌سازی‌شده در ایران، به این ترتیب است که در آن مشتری به بانک خود، طبق قرارداد

داستان یک پیمان

آنلاینی که شامل سقف مبلغ و تعداد تراکنش مشخص است، مجوز می‌دهد تا هزینه‌های مربوط به خدمات کسب‌وکارهای آنلاین و اپلیکیشن‌ها را در بازه زمانی دلخواه بر بستر امن پروتکل‌های بانکی پرداخت کند.

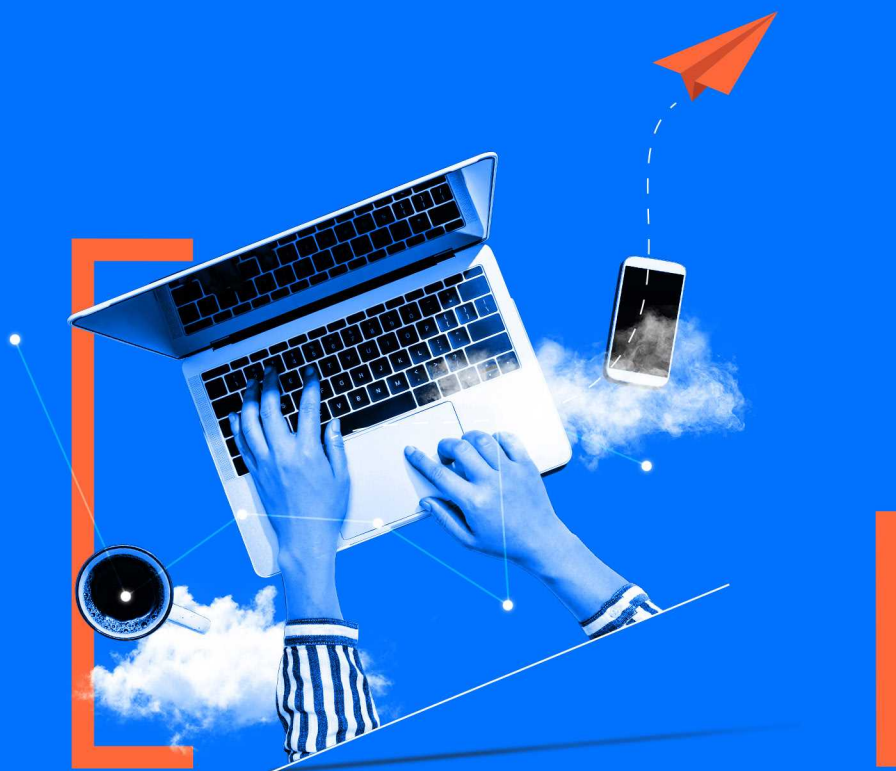
از اواخر سال ۱۴۰۱ مسیر جدید «پیمان» به‌عنوان یک کسب‌وکار مستقل که به‌طور تخصصی روی «دایرکت دبیت» تمرکز دارد، شروع شد. در این مقطع، با توجه به آزادی عملی که کاربر نهایی هنگام فرایند قراردادبستن با کسب‌وکارهای مختلف دارد، این نتیجه‌گیری به‌دست آمد که در واقع خود کاربر است که فرایند پرداخت را انجام می‌دهد و ترجمه تحت‌اللفظی برداشت مستقیم از زبان انگلیسی به مفهوم دقیق‌تر «پرداخت مستقیم» برای این راهکار بانکی تغییر کرد.

در سال ۱۴۰۲، با اضافه‌شدن «کارآفرینی نارون» به نمایندگی از «گروه مالی آگاه» به‌عنوان سرمایه‌گذار مشترک، شرکتی مستقل تحت عنوان «پیمان یکتای ماندگار» با نام تجاری «پیمان»، نخستین ارائه‌کننده راهکار پرداخت مستقیم در کشور با شعار «پرداخت، این‌بار لذت‌بخش» تشکیل شد. تجربه لذت‌بخش پرداخت نیز با این ایده، پروبال گرفت که با مرور مراحل امن، راحت و سریع پرداخت مستقیم و حذف مراحل ورود مجدد اطلاعات کارت بانکی و رمز دوم پویا، کاربر در بخش پرداخت اینترنتی، تجربه جدیدی را کسب می‌کند که در کوتاه‌ترین زمان ممکن، او را به خواسته‌اش می‌رساند و چه چیزی از این لذت‌بخش‌تر؟

«پیمان» با سه راهکار پرداخت آتی، دوره‌ای و شارژ خودکار به کاربران پرشماری در اپلیکیشن‌ها و

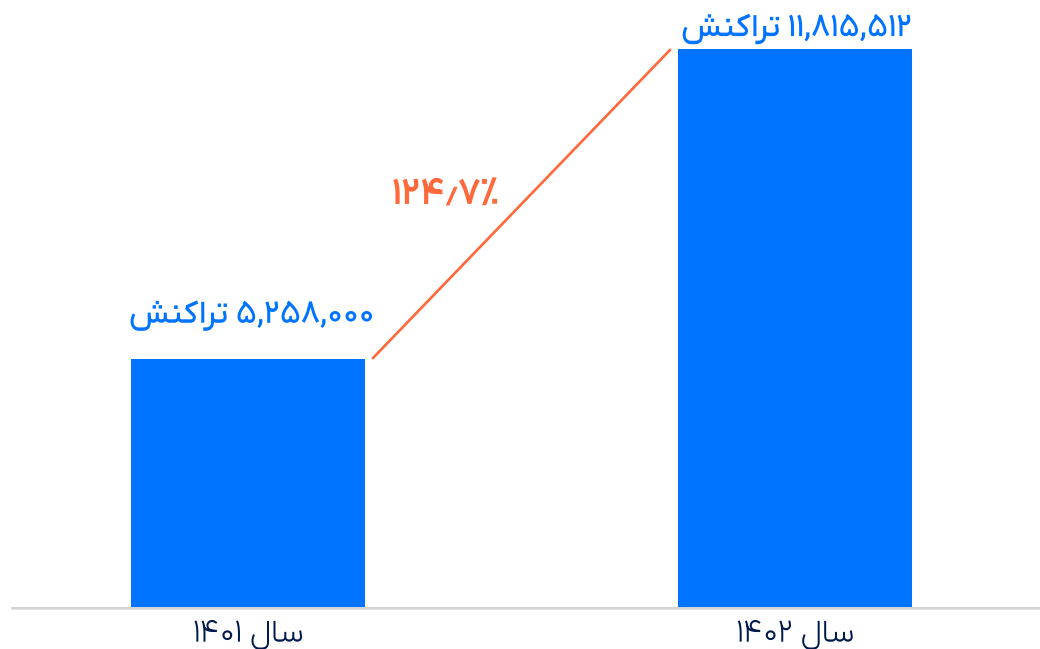
کسب‌وکارهای آنلاین خدمات می‌دهد.

مشتریان ۱۲ بانک کشور می‌توانند با کسب‌وکارهای اسنپ، آسان پرداخت (آپ)، گروه هزاردستان (کافه‌بازار، دیوار و بازارپی)، اسنپ‌فود، تپسی، ایرانسل، ازکی، فیلیمو، نماوا، بلوبانک، آیتول، دیجی‌پی، مبین‌نت و... برای انواع خدمات پرداخت مانند کرایه تاکسی‌های اینترنتی، شارژ سیم‌کارت اعتباری، اقساط وام و بیمه، حق اشتراک سرویس پخش فیلم و سریال، اینترنت خانگی، سفارش آنلاین غذا و... پیمان ببندند و از تجربه پرداخت امن، راحت و سریع، لذت ببرند. با توجه به استقبال چشم‌گیر کاربران و کسب‌وکارها از راهکار پرداخت مستقیم و روند رو به رشد تراکنش‌های پیمان، بر آن شدیم که برای نخستین بار در کشور، گزارشی شفاف از بازار پرداخت مستقیم و عملکرد پیمان در سال ۱۴۰۲ تهیه کنیم که امیدواریم مورد توجه قرار بگیرد.



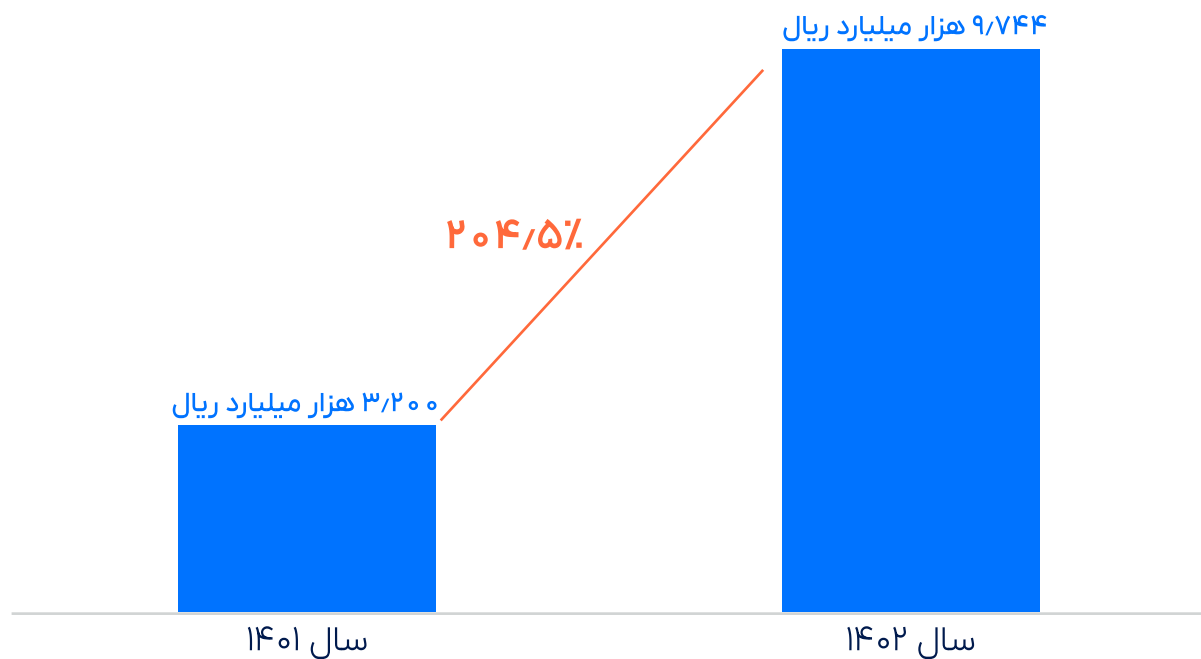
تراکنش‌های پیمان در یک نگاه

پیمان در سال ۱۴۰۲ رکوردهای چشم‌گیری را به ثبت رساند و در تمامی شاخص‌های عملکردی، روندی رو به رشد را تجربه کرد. مجموع تعداد تراکنش‌های موفق پیمان در سال ۱۴۰۲، با ۱۲۴/۷ درصد رشد در مقایسه با سال ۱۴۰۱، به ۱۱,۸۱۵,۵۱۲ تراکنش رسیده است.



تعداد تراکنش‌های موفق

مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق پیمان در سال ۱۴۰۲، با ۲۰۴/۵ درصد رشد در مقایسه با سال ۱۴۰۱، به ۹,۷۴۴,۵۶۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال رسیده است.



[مبلغ تراکنش‌های موفق]

در سال ۱۴۰۲، پیمان‌های (قرارداد پرداخت مستقیم) جدید کاربران با کسب‌وکارهای مختلف رشد چشم‌گیری داشت که جزییات آن‌ها در ادامه قابل مشاهده است.

در سال ۱۴۰۲ **۹۲۵,۱۳۵ پیمان**

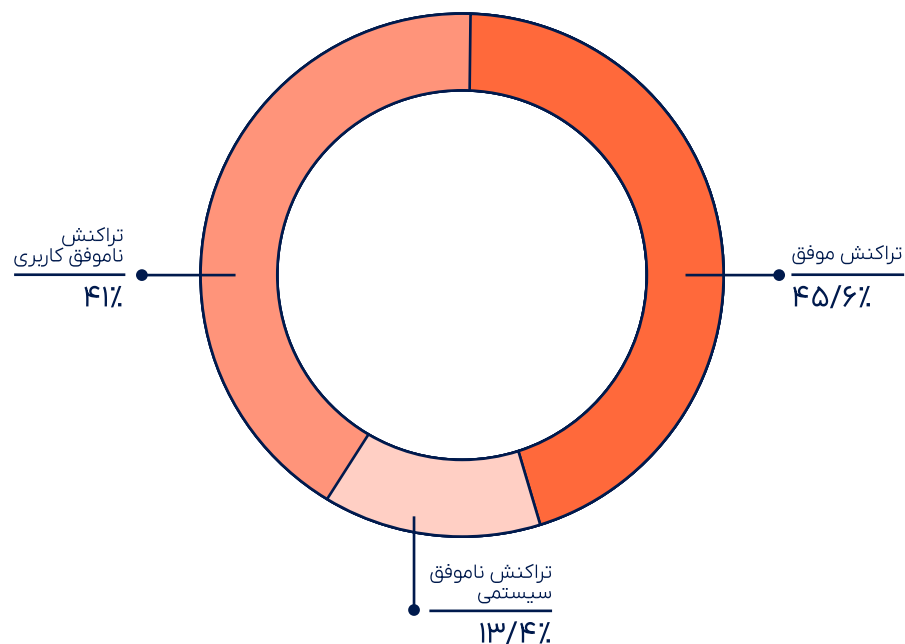
در ماه **+۷۷,۰۰۰ پیمان**

در روز **+۲,۵۰۰ پیمان**

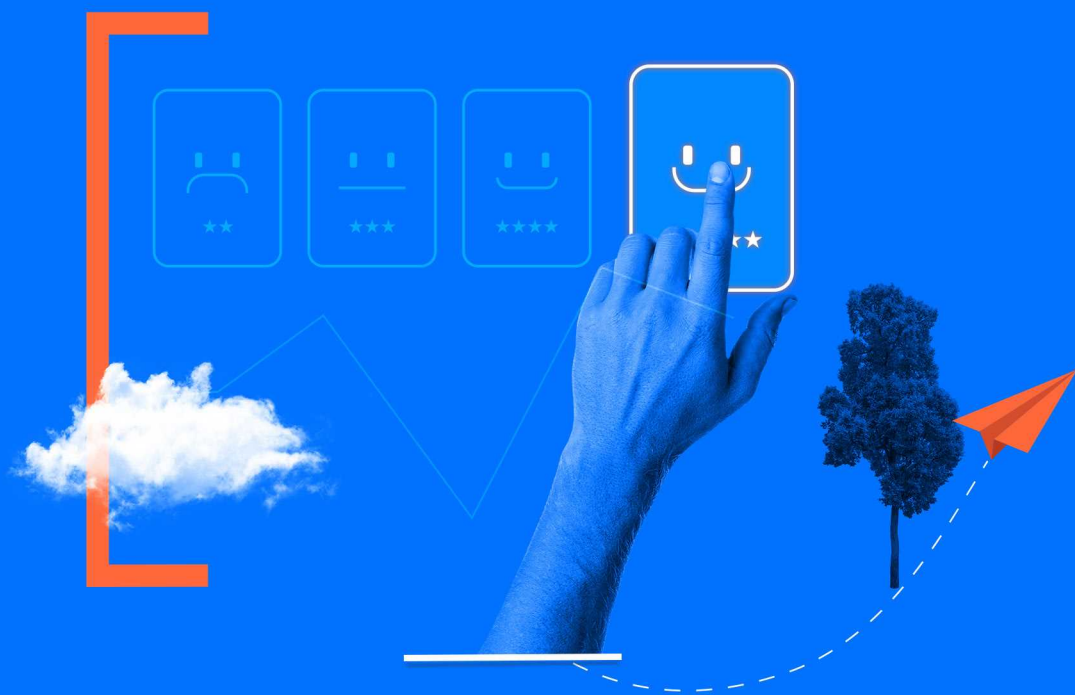
در ساعت **+۱۰۰ پیمان**

**مجموع پیمان‌های جدید
کاربران در سال ۱۴۰۲**

همچنین ۲۵,۹۴۱,۵۰۴ تراکنش پرداخت مستقیم در مجموع، توسط پیمان پردازش شد. ۴۵/۶ درصد از این تراکنش‌ها با موفقیت، مبلغ را از حساب کاربر به حساب کسب‌وکار انتقال داده است. ۴۱ درصد به دلیل کمبود موجودی حساب بانکی کاربر، به مقصد نرسیده و تنها ۱۳/۴ درصد به‌خاطر اختلال سیستمی ناموفق بوده است.



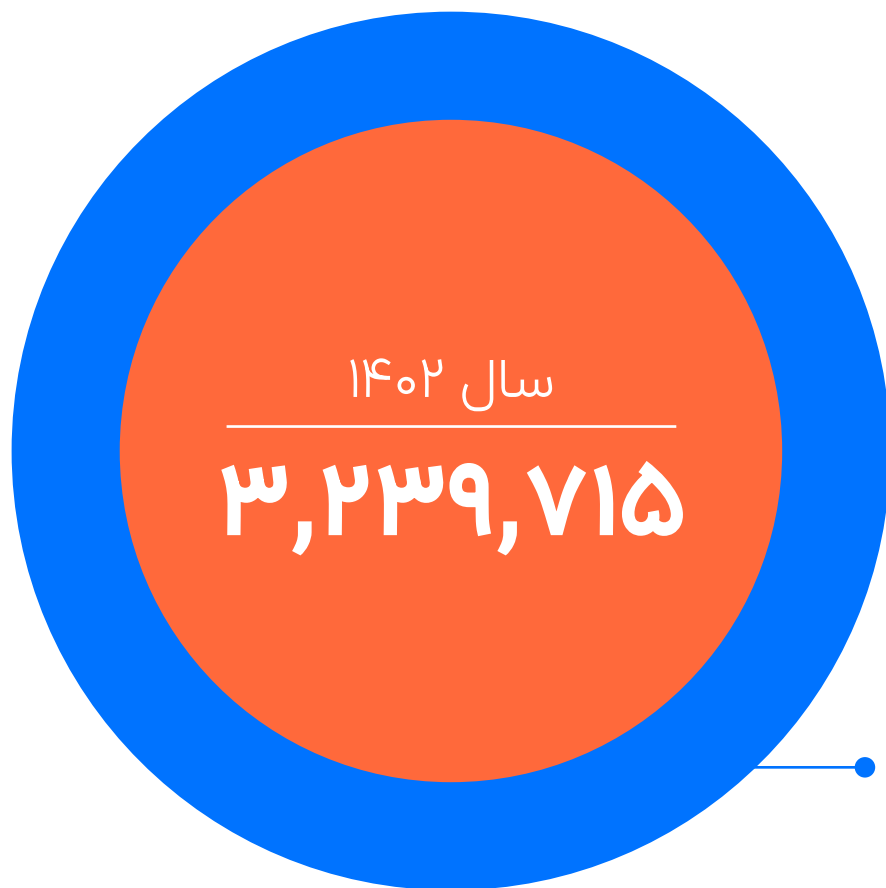
پراکندگی تراکنش‌های پیمان



رفتار کاربران پیمان

برای فعال‌سازی راهکار پرداخت مستقیم، کاربران با ارائه کد ملی و شماره تلفن همراه متعلق به آن، احراز هویت می‌شوند. در سال ۱۴۰۲، کاربران جدید زیادی با کد ملی یکتا و شماره موبایل‌شان در پیمان احراز هویت شده‌اند. با کسب‌وکارهای طرف قرارداد، پیمان بسته‌اند و پرداختی لذت‌بخش را با استفاده از راهکار پرداخت مستقیم با یک کلیک و یا حتی بدون کلیک، تجربه کرده‌اند. در ادامه نگاهی می‌اندازیم به آمار و ارقام رفتار کاربران پیمان و پرتکرارترین خریدهای آن‌ها.

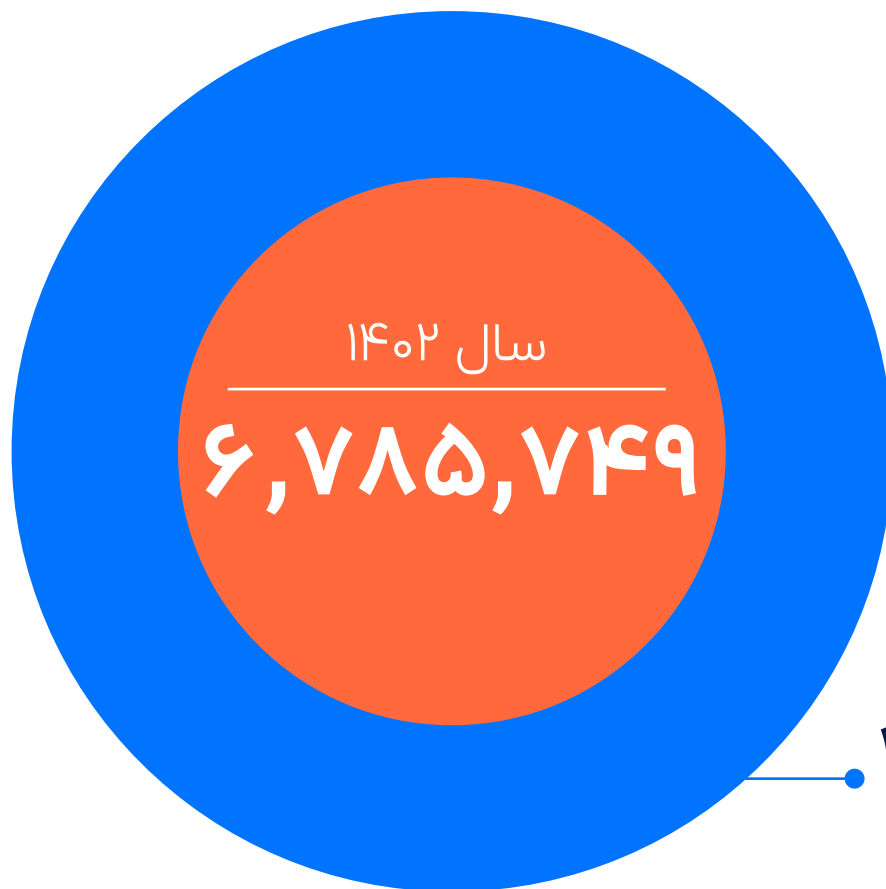
رفتار کاربران پیمان



[مجموع کد ملی‌های
احراز شده]

• ۵,۷۰۰,۲۷۷

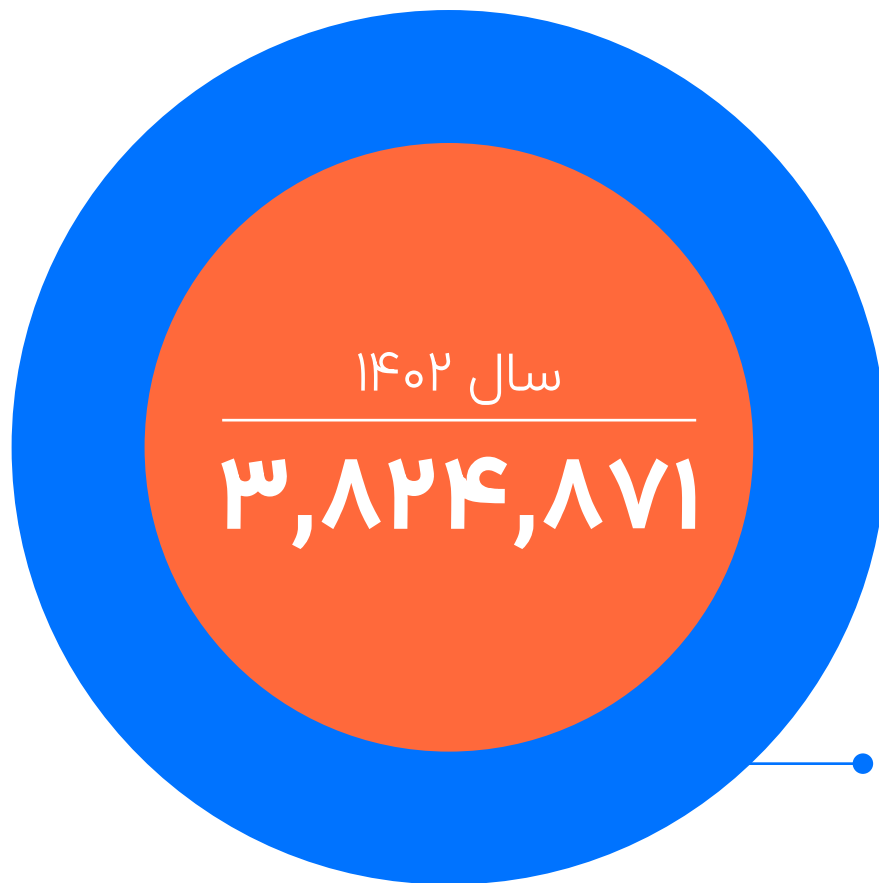
از ابتدای پیمان تا پایان ۱۴۰۲



[مجموع پیمان‌های بسته شده]

۱۷,۵۳۳,۷۹۷

از ابتدای پیمان تا پایان ۱۴۰۲

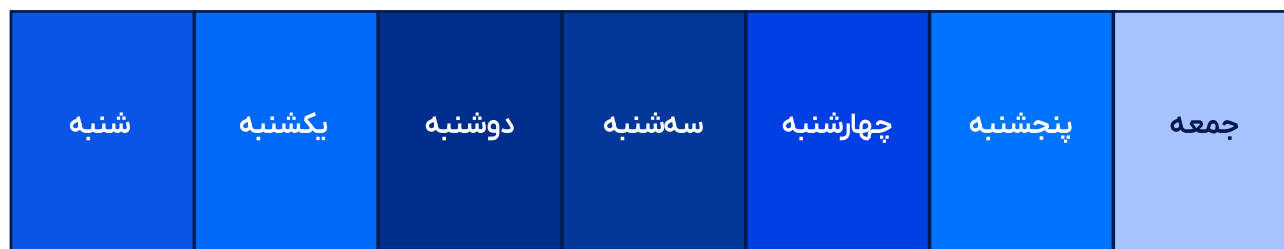


[مجموع شماره
تلفن های همراه]

۷,۸۹۸,۲۴۵

از ابتدای پیمان تا پایان ۱۴۰۲

پایش رفتار کاربران پیمان، حاکی از آن است که پراکندگی تراکنش‌های پرداخت مستقیم در روزهای گوناگون هفته یکسان نیست؛ به گونه‌ای که روزهای **دوشنبه**، پرتراکنش‌ترین و **جمعه‌ها** کم‌تراکنش‌ترین روزهای پیمان در طول هفته است.



روزهای اوج‌گیری تراکنش‌ها

میانگین تعداد تراکنش در روز



همچنین در طول روز نیز ساعت ۹ صبح شلوغ‌ترین ساعت از نظر تعداد تراکنش و ۴ صبح خلوت‌ترین ساعت است.

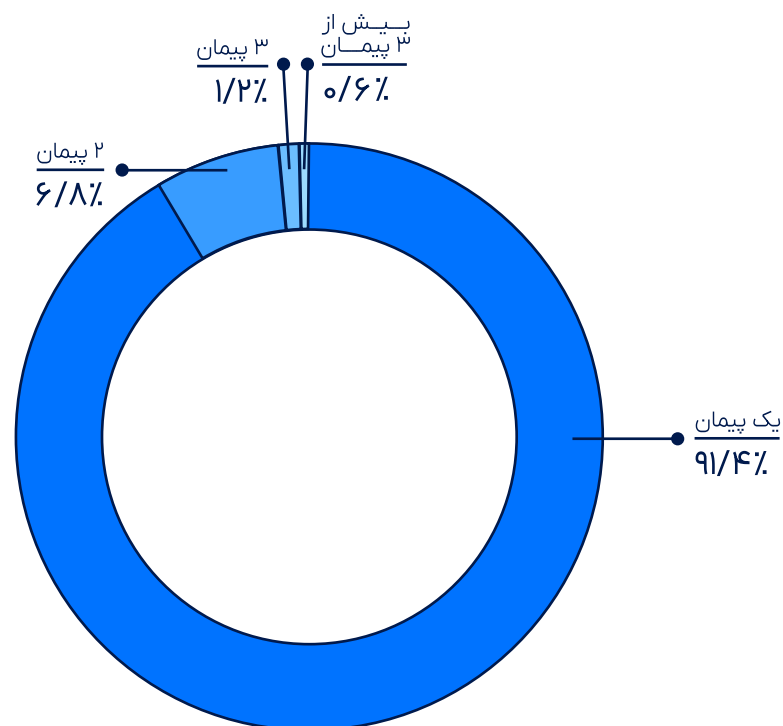


زمان اوج‌گیری تراکنش‌ها

میانگین تعداد تراکنش در ساعت

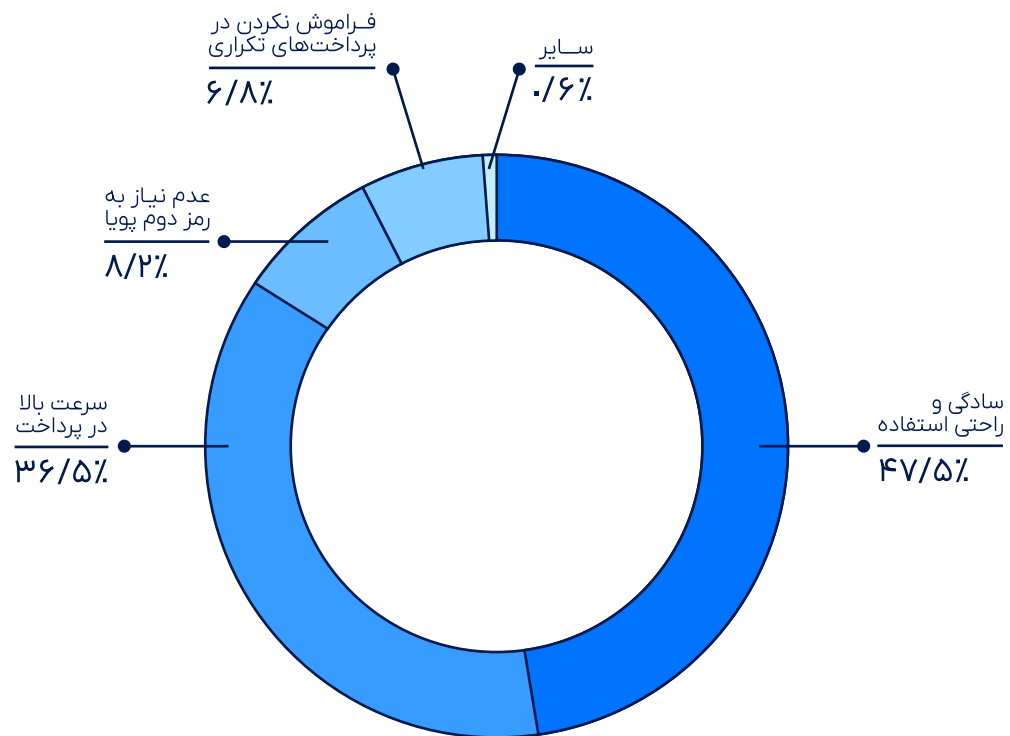


بیشتر کاربران پیمان، فقط یک قرارداد پرداخت مستقیم فعال دارند؛ اما در این بین، کاربرانی هم هستند که بیش از یک پیمان را در کسب‌وکارهای مختلف فعال کرده‌اند. نمودار زیر پراکندگی کاربران پیمان را از نظر تعداد قراردادهای فعال، نشان می‌دهد.



[کاربران پُر و پیمان]

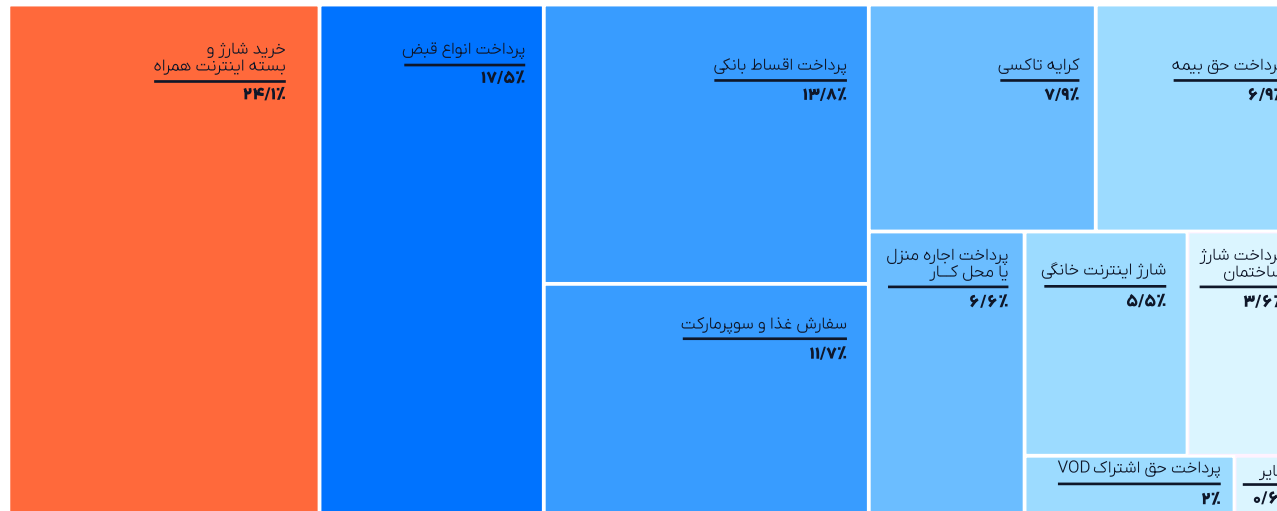
پیمان در پاییز سال ۱۴۰۲، رفتار بیش از ۱۰۰۰ نفر از کاربرانی را که طی ۲ ماه شهریور و مهر، حداقل یکبار از کسب‌وکارهای آنلاین، خرید اینترنتی انجام داده بودند، در یک پروژه پژوهش بازار مورد بررسی قرار داد. برخی از این افراد، تجربه استفاده از پرداخت مستقیم را داشتند و برخی دیگر نه. در یکی از پرسش‌ها، از افرادی که تجربه استفاده از این راهکار را داشتند، پرسیده شده بود که چه چیزی باعث شده است که از روش پرداخت «دایرکت دیت» استفاده کنید؟ پاسخ‌ها را در نمودار زیر می‌بینید.



چرا پرداخت مستقیم برای کاربران جذاب است؟

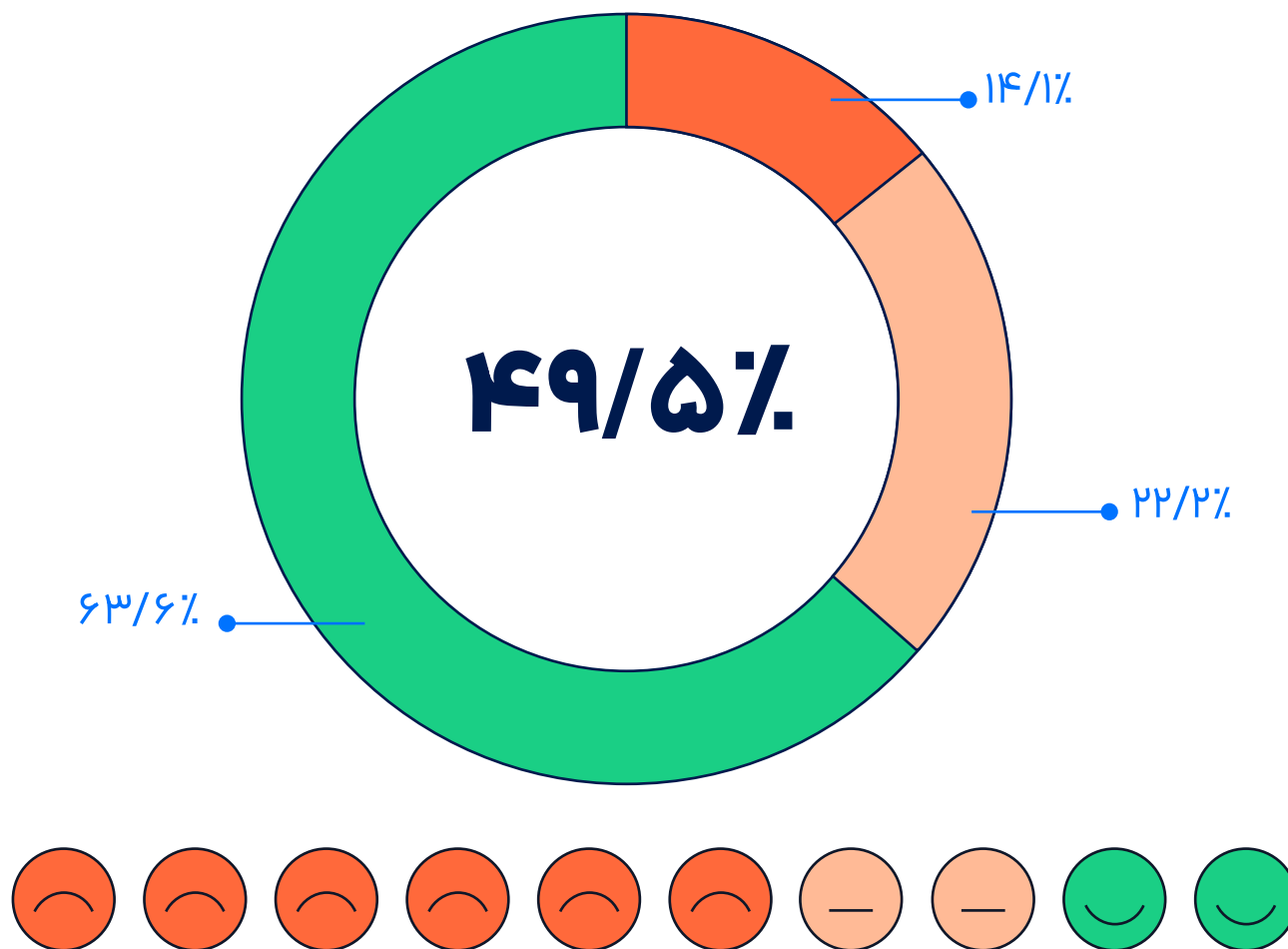
یکی از مهم‌ترین کاربردهای پرداخت مستقیم، خریدهای پرتکرار است؛ تراکنش‌های آنلاینی که بیشتر با آن‌ها سروکار داریم و هر بار لازم است مسیری طولانی را برای انجام مراحل پرداخت طی کنیم. به همین دلیل و با هدف شناسایی نیاز بازار، یکی دیگر از سوالات پژوهش انجام‌شده پیمان از کاربران در پاییز ۱۴۰۲، مربوط به پرتکرارترین خریدهای آنها در طول سال بود. در این پرسش که شرکت‌کنندگان امکان انتخاب حداکثر ۵ گزینه را داشتند، سرویس‌های اپراتوری، پرداخت اقساط بانکی، سفارش غذا و سوپرمارکت، کرایه تاکسی، پرداخت حق بیمه، پرداخت اجاره، اینترنت خانگی، شارژ ساختمان و حق اشتراک سرویس‌های ویدیویی به ترتیب بیشترین فراوانی را در انتخاب‌ها داشتند.

پرتکرارترین خریدهای مردم ایران



کاربران تا چه اندازه تمایل دارند پرداخت مستقیم را به دیگران توصیه کنند؟ یکی از شاخص‌های معتبری که برای اندازه‌گیری میزان رضایت مصرف‌کنندگان از یک خدمت استفاده می‌شود، NPS مخفف «Net Promoter Score» یا معادل فارسی آن «شاخص خالص ترویج‌کنندگان» است. در واقع این شاخص نشان می‌دهد که چند درصد از مشتریان حاضرند، خدمتی را به اطرافیان توصیه کنند. براساس NPS، مشتریان به سه دسته ترویج‌کننده یا Promoter (امتیاز ۹ و ۱۰)، منفعل یا Passive (امتیاز ۷ و ۸) و دفع‌کننده یا Detractor (امتیاز ۰ تا ۶) طبقه‌بندی می‌شوند. برای به‌دست آوردن NPS، درصد مشتریان ترویج‌کننده از درصد مشتریان دفع‌کننده کم می‌شود. در پژوهش انجام‌شده، از افرادی که پرداخت مستقیم را می‌شناختند و از آن استفاده می‌کردند، پرسیده شد از ۰ تا ۱۰، چقدر تمایل دارند که این راهکار را به دیگران پیشنهاد کنند؟ ۶۳/۶ درصد شرکت‌کنندگان، امتیاز ۹ و ۱۰ را انتخاب کردند، ۲۲/۲ درصد منفعل بودند و ۱۴/۱ درصد امتیاز ۰ تا ۶ را به این پرسش اختصاص دادند. همان‌گونه که در نمودار صفحه بعد می‌بینید، شاخص NPS در این پژوهش، برای دایرکت دبی، ۴۹/۵ درصد است.

**میزان تمایل کاربران به
توصیه دایرکت دبی**



نمودار شاخص NPS
دایرکت دبیت در ایران

در برخی روزها، میزان نقل و انتقالات مالی از راه پرداخت مستقیم به اوج می‌رسد و کاربران رکوردهای چشم‌گیری را با استفاده از دایرکت دبی‌ت در زیرساخت‌های بانکی ثبت می‌کنند. با هم نگاهی داریم به جذاب‌ترین رکوردهای پیمان در سال ۱۴۰۲.

[رکوردهای پیمان]



پر و پیمان‌ترین روز سال

یکشنبه ۲۷ اسفند ۱۴۰۲

۵۴,۳۷۶,۴۰۳,۱۸۵ ریال (مجموع مبلغ تراکنش‌ها)

پرتراکنش‌ترین روز سال

چهارشنبه ۲ اسفند ۱۴۰۲

۵۴,۱۹۳ تراکنش موفق



پر و پیمان‌ترین ماه سال

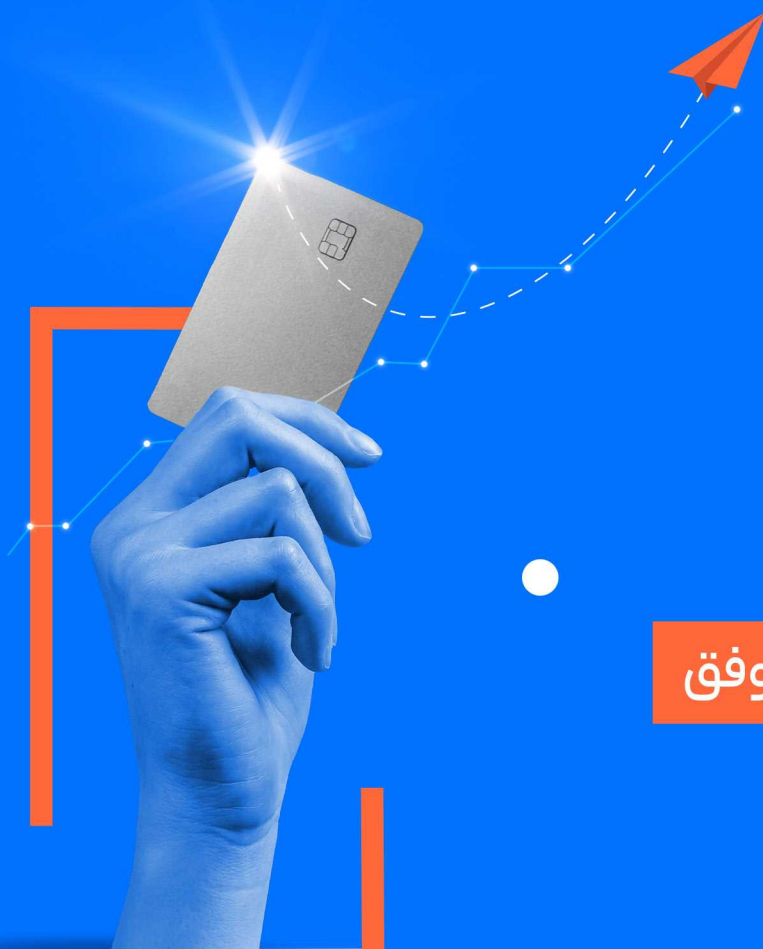
اسفند ماه ۱۴۰۲

۱,۳۴۵,۸۶۶,۸۷۶,۷۱۵ ریال (مجموع مبلغ تراکنش‌ها)

پرتراکنش‌ترین ماه سال

اسفند ماه ۱۴۰۲

۱,۳۵۸,۲۹۶ تراکنش موفق



دست به جیب‌ترین کاربر پیمان

کاربر کافه‌بازار با مجموع ۳,۵۷۲ تراکنش موفق



دست و دل‌بازترین کاربر پیمان

کاربر بلوبانک بابت شارژ حساب بانکی
به مجموع مبلغ ۱۶,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال



گران قیمت ترین تراکنش پیمان

تراکنش کاربر پینوست به مبلغ
۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال



ارزان قیمت ترین تراکنش پیمان

تراکنش کاربر کافه بازار
به مبلغ ۱۰,۰۰۰ ریال



بانک‌ها و پیمان

به طور کلی، پرداخت هزینه‌های روزمره و پرتکرار خود را با کدام کارت بانکی انجام می‌دهید؟ این سوال با هدف مشخص شدن سهم نسبی کارت‌های بانکی گوناگون در خریدهای روزانه و تکرارشونده از افراد در پژوهش پیمان پرسیده شد. همان‌طور که نمودار صفحه بعد نشان می‌دهد، ۲۰/۳ درصد کارت‌های بانکی که در پرداخت‌های روزمره جامعه از آن‌ها استفاده می‌شود، متعلق به بانک ملی است و ۱۲/۵ درصد خریدها با کارت بانک ملت انجام می‌شود.

**مردم از کدام کارت بانکی
بیشتر استفاده می‌کنند؟**

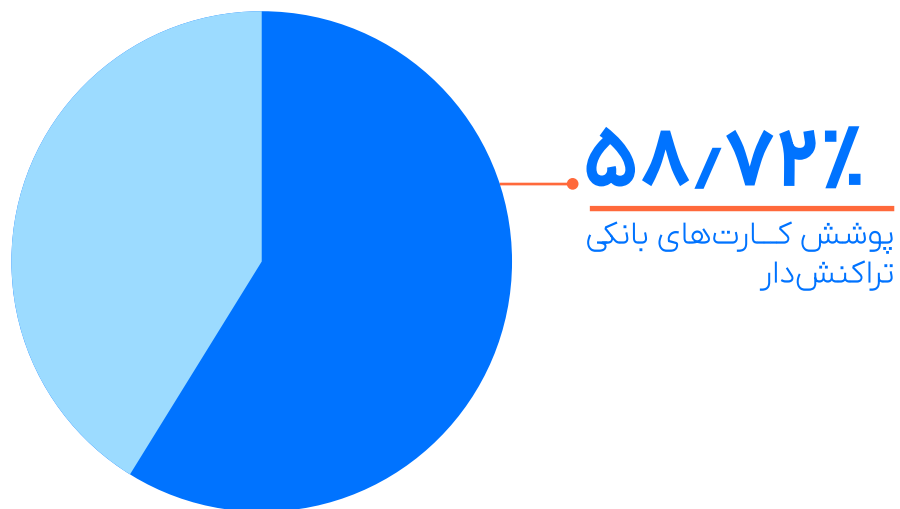
ملی ۲۰/۳%	ملت ۱۲/۵%	صادرات ۷/۶%	سامان ۶/۵%	رفاه ۶%	شهر ۳/۴%	قرض الحسنه مهر ایران ۳/۲%	قرض الحسنه رسالت ۳/۱%
		سپه ۶/۸%		تجارت ۶/۲%	پاسارگاد ۴/۲%	آینده ۳%	پارسیان ۲/۱%
			کشاورزی ۲/۹%			مسکن ۲%	توسعه تعاون ۱/۱%
							کشاورزی ۲/۹%

(انصار، قوامین، کوثر
مهر اقتصاد، حکمت ایرانیان)

مشتریان ۱۲ بانک کشور، امکان استفاده از خدمات پرداخت مستقیم پیمان را بر روی حساب بانکی خود دارند. یکی از مهم‌ترین شاخص‌های ارزیابی بانک‌ها، تعداد کارت‌های نقدی (Debit Card) تراکنش‌دار آن‌هاست. این آمار، به‌طور رسمی هر ماه در گزارش اقتصادی شاپرک منتشر می‌شود. مطابق با آخرین نسخه از این گزارش در فروردین ماه ۱۴۰۳، ۱۲ بانک طرف قرارداد پیمان، مجموعاً ۵۸/۷۲ درصد از کارت‌های نقدی تراکنش‌دار کشور را تشکیل می‌دهند. به عبارت دیگر، ۵۸/۷۲ درصد از مشتریان فعال نظام بانکی، می‌توانند از سرویس پرداخت مستقیم پیمان استفاده کنند.

از این رو، پیمان گسترده‌ترین پوشش بانکی را در میان ارائه‌کنندگان پرداخت مستقیم در کشور دارد. یکی از اصلی‌ترین برنامه‌های پیمان در سال ۱۴۰۳، افزایش تعداد بانک‌های طرف قرارداد و در نتیجه گسترش تعداد کاربران نهایی پرداخت مستقیم در ایران است.

درصد پوشش کارت‌های بانکی توسط پیمان



کاربران نهایی پرداخت مستقیم پیمان، با توجه به اینکه در چه بانکی حساب دارند، رفتارهای متفاوتی از خود نشان می‌دهند. نمودار زیر، وضعیت بانک‌های طرف قرارداد پیمان را از نظر تعداد قراردادهای پرداخت مستقیم (پیمان) نزد کاربران نهایی نشان می‌دهد.



[سهم پیمان بانک‌ها]



رتبه بندی بانکها
(از نظر تعداد تراکنش)



رتبه بندی بانکها
(از نظر مبلغ تراکنش)

یکی از مهم‌ترین شاخص‌های پایداری راهکار پرداخت مستقیم، میانگین زمان پاسخ‌گویی (Response Time) بانک کاربر برای انجام تراکنش است. خوشبختانه در سال ۱۴۰۲، این شاخص در اکثر بانک‌های طرف قرارداد پیمان بهبود داشته و میانگین زمان انجام تراکنش برای کاربر کمتر شده است. در میان بانک‌های گوناگون، بهترین عملکرد متعلق به **بانک ملت** بود که موفق شد میانگین زمان پاسخ‌گویی به تراکنش‌های پرداخت مستقیم مشتریان خود را به **کمتر از ۲ ثانیه** کاهش دهد.

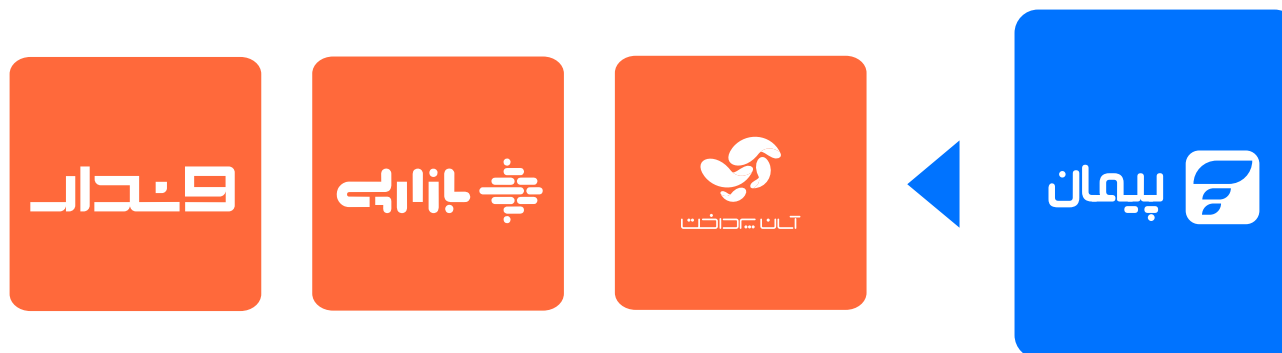
**بهترین بانک
سرویس دهنده**



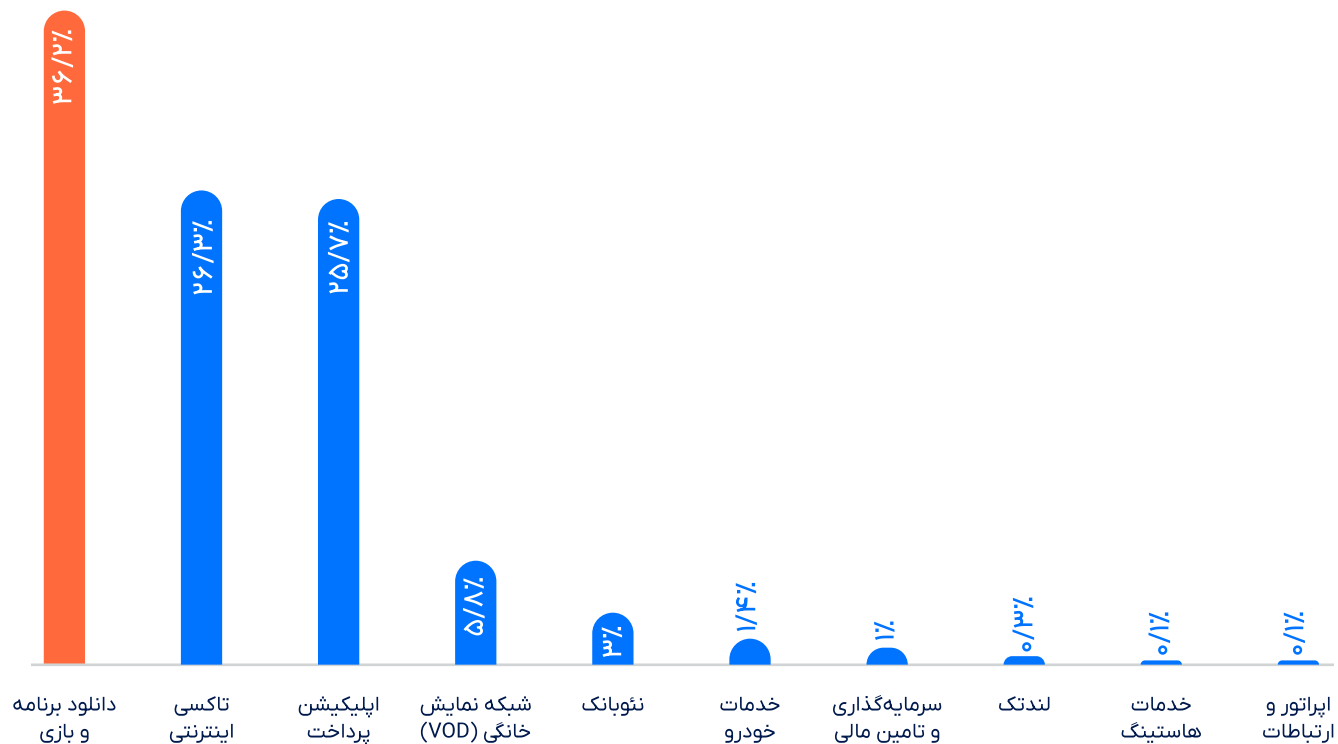
کسب و کارهای هم‌پیمان

در سال ۱۴۰۲، راهکار دایرکت دبیت پیمان در **۱۱۹ کسب و کار** آنلاین به طور مستقیم قابل استفاده بوده است. با این حال، با در نظر گرفتن همکاریان تجاری پیمان مانند آسان پرداخت، بازاریابی و وندار که با استفاده از زیرساخت فنی پیمان، آن را با واسطه در اختیار مشتریان، کاربران و زیرمجموعه‌های خود قرار می‌دهند، تعداد پذیرندگان پیمان از **۱۰۰۰ کسب و کار** هم فراتر می‌رود.

[پیمانی با کسب و کارها]

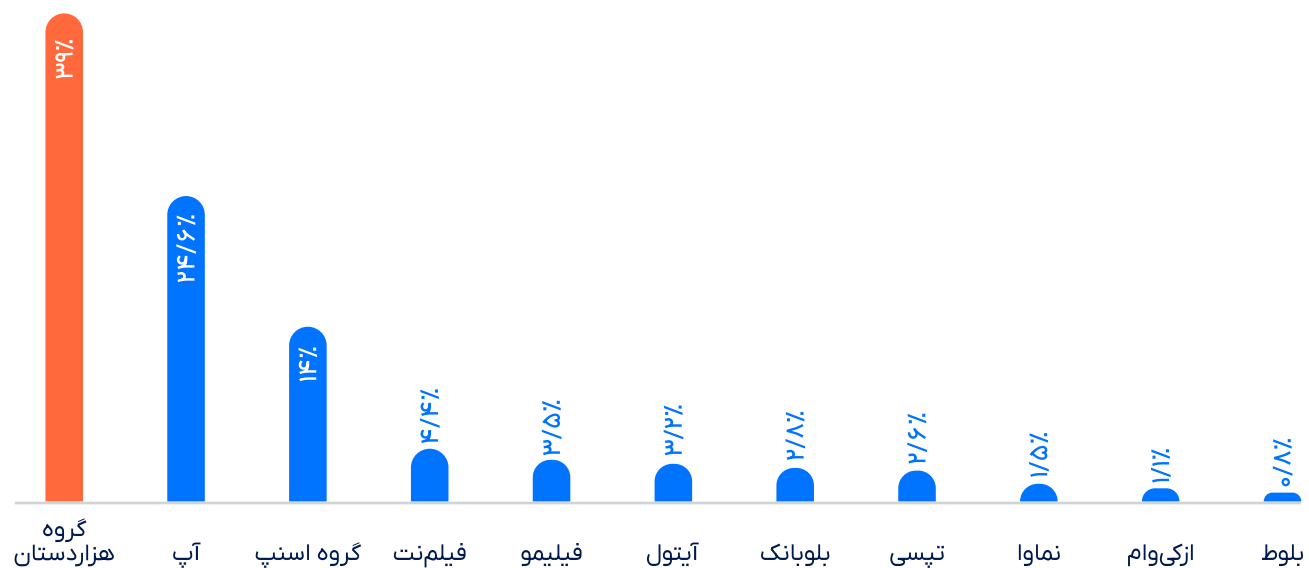


راهکار پرداخت مستقیم پیمان در انواع کسب‌وکارهای آنلاین قابل استفاده است. پذیرندگان پیمان بر حسب نوع کسب‌وکار و رفتار مشتریان، مدل‌های گوناگون این راهکار را شامل پرداخت آتی، دوره‌ای و شارژ خودکار پیاده‌سازی کرده‌اند. نمودار زیر، سهم تعدادی تراکنش‌های کسب‌وکارهای طرف قرارداد پیمان را بر حسب نوع صنف نشان می‌دهد.



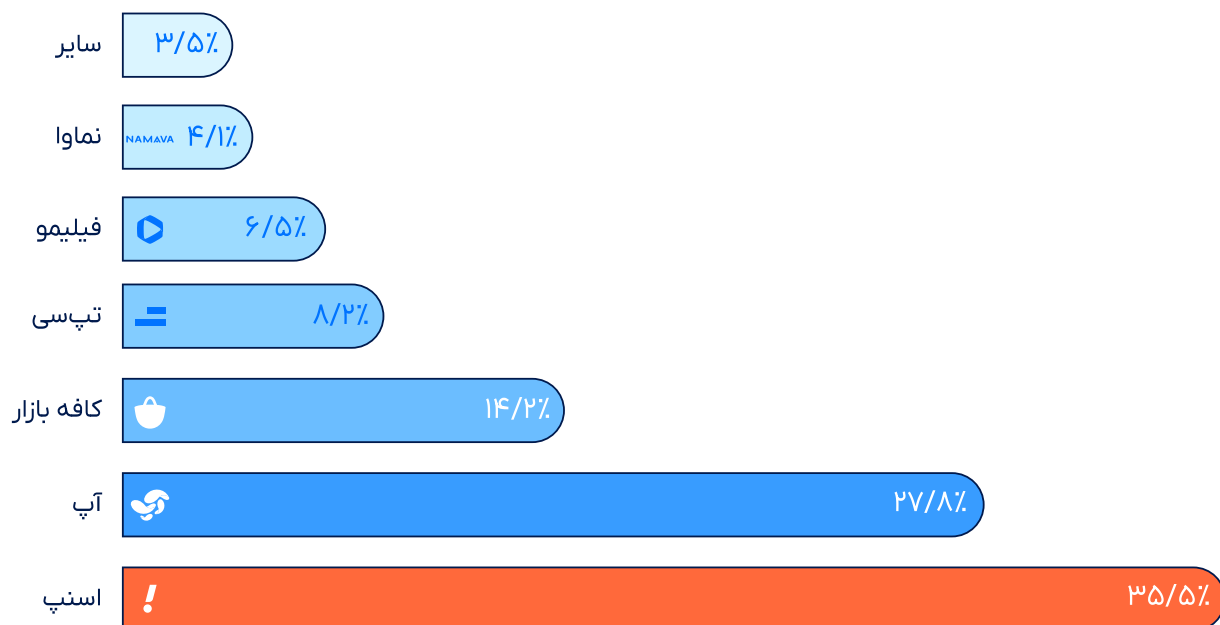
کاربران از دایرکت دپیت چه استفاده‌ای می‌کنند؟

کسب‌وکارهای طرف قرارداد پیمان که راهکار پرداخت مستقیم را به کاربران خود پیشنهاد می‌دهند، بسته به استراتژی‌های خود، مصرف‌کنندگان نهایی را به سمت استفاده از این راهکار تشویق می‌کنند. نمودار زیر بیان‌گر رتبه‌بندی این کسب‌وکارها، از نظر تعداد پیمان (قرارداد) فعال با کاربر است. همان‌طور که مشخص است، ۷۷/۷ درصد از پیمان‌های کاربران، بر روی اپلیکیشن‌های گروه هزاردستان، آپ و اسنپ فعال شده است.



**سهم کسب‌وکارها از
تعداد پیمان‌های فعال**

از شرکت‌کنندگان در پژوهش پیمان پرسیده شده بود در صورتی‌که تا به حال از راهکار پرداخت مستقیم استفاده کرده‌اند، این تجربه در کدام اپلیکیشن یا وبسایت برای آن‌ها رضایت‌بخش‌تر بوده است؟ نمودار زیر نشان می‌دهد که بهترین تجربه استفاده از راهکار پرداخت مستقیم پیمان برای کاربران، در اپلیکیشن تاکسی اینترنتی اسنپ رقم خورده است.



**بهترین تجربه کاربران
پرداخت مستقیم**



پیمان تاثیرگذار

مطابق گزارش‌هایی که شاپرک در سال ۱۴۰۲ منتشر کرده، تعداد کل تراکنش‌های درگاه پرداخت اینترنتی ۲,۷۸۷,۷۷۳,۸۳۴ بوده است. تراکنش‌های پرداخت مستقیم پیمان در سال ۱۴۰۲، سهم **۰/۴۲ درصدی** از کل تراکنش‌های IPG کشور را دارد که این عدد با آمار کشورهای توسعه‌یافته اختلاف زیادی دارد. این امر، نشان‌دهنده بکربودن این راهکار در بازار ایران و ظرفیت بالای رشد و توسعه آن است.

سهم پیمان از تراکنش‌های آنلاین

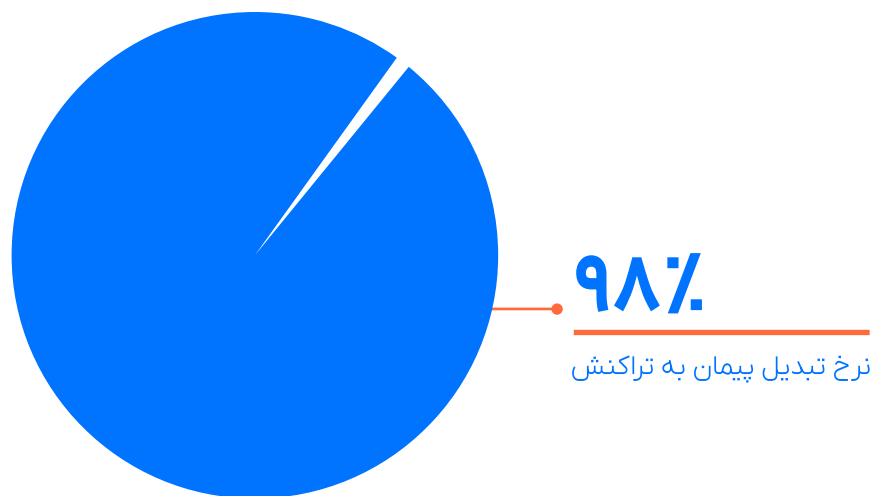
میزان زمانی که کاربر در صفحه درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) سپری می‌کند، به‌طور میانگین ۶۰ ثانیه است، در حالی‌که این زمان در پرداخت مستقیم، به‌طور حدودی به ۳ ثانیه کاهش پیدا می‌کند. با توجه به این‌که در سال ۱۴۰۲، پیمان، ۱۱,۸۱۵,۵۱۲ تراکنش موفق را ثبت کرده و زمان پردازش هر تراکنش را ۵۷ ثانیه کم کرده است، در واقع **۶۷۳,۴۸۴,۱۸۴ ثانیه**، در زمان کاربران صرفه‌جویی شده است. این عدد معادل **۲۱ سال و ۴ ماه**، یعنی یک‌سال و ۴ ماه بیشتر از زمانی است که برای ساخت **دیوار چین** صرف شده!

یک دیوار چین صرفه‌جویی!



صرفه جویی در زمان
به طول دیوار چین

طبق آمار و ارقام ثبت شده در پیمان، طی سال ۱۴۰۲، نرخ تبدیل پیمان به تراکنش در بین تمام کاربران ۹۸ درصد بوده است. یعنی ۹۸ درصد از کاربرانی که دارای پیمان فعال بوده اند، حداقل یک تراکنش خرید موفق در کسب و کارهای مختلف ثبت کرده اند.



**[نرخ تبدیل پیمان
به تراکنش]**



ما چگونه ما شدیم؟

مسیر جذب همکاران پیمان، در سال ۱۴۰۲ روند رو به رشدی داشت؛ تا حدی که ۷۴ درصد از آنها در این سال به تیم اضافه شدند. در ادامه نگاهی می‌اندازیم به وضعیت سرمایه‌های انسانی پیمان از نگاه آمار و ارقام:



سخن پایانی

هدف پیمان، کسب سهم بازار گسترده از پرداخت‌های غیرحضوری در کشور است و استراتژی‌های فنی، بازاریابی و توسعه کسب‌وکاری آن بر همین مبنا در حرکت‌اند. به دلیل بالابودن میزان آگاهی از مفهوم پرداخت مستقیم (Direct Debit)، برنامه‌های بازاریابی پیمان در گام اول، افزایش دانش عمومی جامعه در زمینه مفهوم دایرکت دیت به‌عنوان یک راهکار پرداخت آنلاین امن، سریع و راحت است. همچنین برای ارائه خدمات پایدار و باکیفیت طی زمان، زیرساخت فنی سرویس در حال تقویت و توسعه است. عقد قرارداد با بانک‌های جدید برای تحت پوشش قراردادن درصد بیشتری از حساب‌های بانکی کشور و ورود به حوزه‌های کارگزاری‌های بورس، اپراتورها، خیریه‌ها، صرافی‌های رمزارز، سرمایه‌گذاری و لندتک جزء اولویت‌های توسعه کسب‌وکار پیمان است تا تجربه پرداختی لذت‌بخش برای کاربران در کسب‌وکارهای مختلف پیاده‌سازی شود.

پیمان در آینده

و این پیمان را پایانی نیست...

در دنیایی که «سرعت» جز کلیدواژه‌های اصلی آن است، ساخت محصول‌ها و پیاده‌سازی راهکارهای جدید برای تسریع فرایندهای روزانه، جزء اهداف و اولویت‌های کسب‌وکارهای گوناگون در جامعه است. کسب‌وکارها مرتب به بهبود تجربه کاربر و کسب رضایت بیشتر او می‌اندیشند و به دنبال فناوری‌های جدید و به‌روز می‌گردند. وجود انتخاب‌های متنوع برای کاربر در بخش‌های مختلف محصول، آزادی عمل او را بالا برده و نرخ تبدیل را افزایش می‌دهد. پیاده‌سازی پرداخت مستقیم، به‌عنوان راهکار مالی امن، سریع و راحت برای کاربر یکی از تکنولوژی‌های بانکی‌ست که به گواه آمار گفته‌شده در گزارش، وفاداری و نگهداشت کاربران را به‌طرز چشم‌گیری افزایش می‌دهد.

تمام تلاش دپارتمان‌های مختلف فنی، محصول، توسعه کسب‌وکار، بازاریابی و مالی پیمان در گزارش ارائه‌شده، ارائه دقیق‌ترین و شفاف‌ترین آمار و ارقام از تراکنش‌های دایرکت دبیت در کشور است تا بینش درستی از اتفاقات این حوزه را در اختیار صاحبان کسب‌وکارها و کاربران قرار دهیم.

به قول سعدی شیرازی، حد امکان ما همین قدر است و امید که کافی و وافی باشد.

پیمان 

پرداخت، این بار لذت بخش



Invested in by:



وبسایت پیمان