

clickandbuy

SAFE AND SIMPLE ONLINE PAYMENT



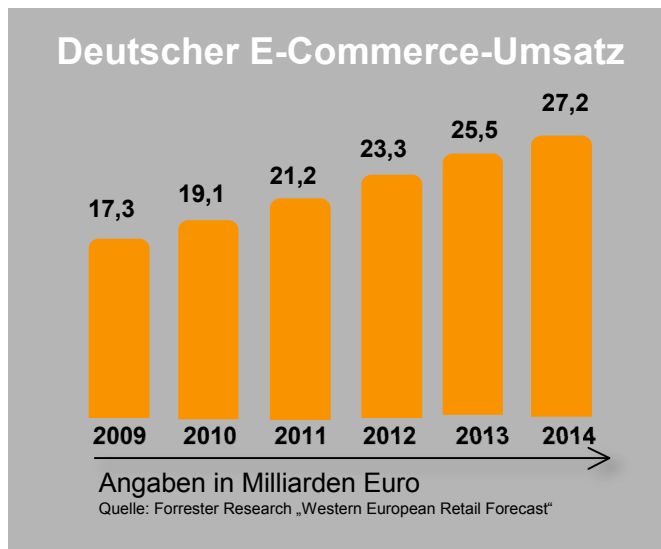
**Boost your Business!
Now for tomorrow!**

**Oliver Kinne
Managing Director
ClickandBuy International Ltd**



DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG.

Gute Aussichten für Online-Händler im Vergleich zu anderen Märkten!



Die jährlichen Zuwachsraten bei Online-Shoppern liegen kontinuierlich zwischen 6 und 8 %.

- Nur die Unternehmen wachsen noch, die ihre Waren online vertreiben!
- Der E-Commerce-Markt wächst stetig weiter!



CLICKANDBUY.

Als Online-Payment-Anbieter verknüpfen wir das Bezahlen im Internet mit der bevorzugten Bezahlmethode Ihres Kunden:



In Deutschland z.B. Lastschrift, Kreditkarte, Guthaben (Wallet), Direktüberweisung, giro pay.
Bei insgesamt über 50 Bezahlmethoden in 120 Währungen ist für jeden Ihrer Käufer mit Sicherheit die Richtige dabei!

Der Nutzer kann nach seiner Registrierung bei ClickandBuy sofort und sicher im Internet bezahlen:

- ➔ Ohne dass er dem Händler seine persönlichen Konto- oder Kreditkartendaten offenlegen muss.
- ➔ Einfach und schnell: Email und Passwort reichen.



UNSERE STÄRKEN - IHR NUTZEN.

Weltweite Bekanntheit bei Online-Käufern und in Social Communities wie facebook.

Mit über 10 Jahren Erfahrung eines der **ersten** und mit 13 Millionen Nutzern **eines der etabliertesten Bezahlssysteme** weltweit.

100%ige Tochter der DEUTSCHEN TELEKOM mit der Mission, die Online-Payment-Strategie des größten Telekommunikationsunternehmens Europas umzusetzen.



WIR KÜMMERN UNS UM ONLINE-PAYMENT.



13 Millionen Nutzer und 16.000 Merchants weltweit



MERCHANT STORY 1.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung



MERCHANT STORY 1.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

- Europäisches Unternehmen
- Retail, Konsumgüter (Elektronik)
- Hohes Umsatzvolumen
- Umsatz und Versand europaweit



MERCHANT STORY 1.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Risikominimierung:

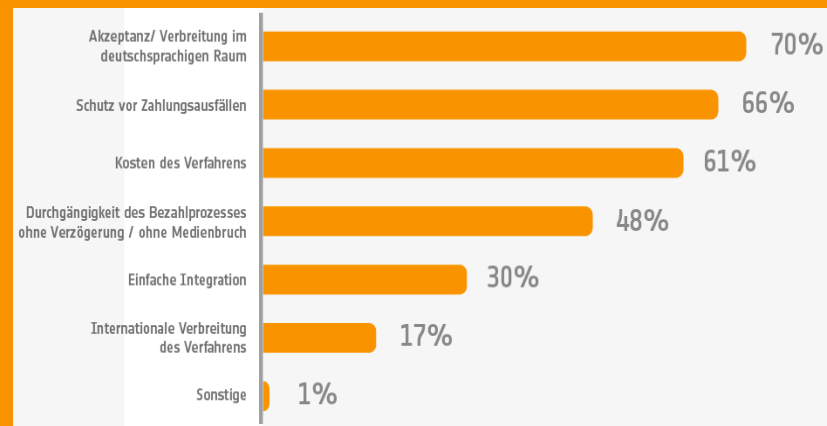
„Zahlungsausfälle können wir uns als Retailer nicht leisten. Doch bei der großen Kundenanzahl ist es fast unmöglich, für jeden Kunden ein individuelles Risikoprofil zu erstellen.“



MERCHANT STORY 1.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Die Akzeptanz bei den Nutzern und der **Schutz vor Zahlungsausfällen** sind den Merchants am wichtigsten!





MERCHANT STORY 1.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Verkäuferschutz

Wir führen automatisch eine Risikobewertung aller Nutzer durch und bieten Ihnen dadurch mehr Sicherheit.

Wir kennen Ihren Kunden. Ihr Kunde kennt uns.



www.redcoon.de

„ClickandBuy macht das Bezahlen im Internet sicher – für uns und unsere Kunden!“



Andrea Civan,
Head of Marketing,
redcoon GmbH,
Aschaffenburg



MERCHANT STORY 2.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung



MERCHANT STORY 2.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

- Internationaler Online-Shop
- Digital Contents
- Umsatz in USA und Europa
- Jüngere Zielgruppe



MERCHANT STORY 2.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Internationalität?

„Wir brauchen eine Payment-Lösung, die weltweit funktioniert. Unsere Kunden erwarten, dass wir ihnen die lokalen Bezahlmethoden anbieten, mit denen sie vertraut sind und die sie deshalb gerne nutzen.“



MERCHANT STORY 2.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Mehr als ein Fünftel der Anbieter berichtet von Kundenanfragen nach nicht angebotenen Zahlverfahren.

Quelle: Studie eCommerce 2010, bvh



MERCHANT STORY 2.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

International lokal bezahlen

Mit ClickandBuy können Sie Ihren Kunden automatisch weltweit über 50 Bezahlmethoden und die Abrechnung in 120 Währungen anbieten - ohne dass Sie dafür weitere Verträge mit Banken oder Kreditkarteninstituten abschließen müssen.



www.gamigo.com

„Um im Online-Business erfolgreich zu sein,
muss man seinen Kunden die lokal etablierten
Bezahlmethoden anbieten – und man kann es!“

Mark Gerban,
gamigo AG

gamigo



MERCHANT STORY 3.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung



MERCHANT STORY 3.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

- Nationaler Online-Shop
- Retail, individuelle Güter
- Geschäfts- und Privatkunden
- Umsatz und Versand national



MERCHANT STORY 3.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Kaufabbrüche minimieren

„Wir versuchen ständig mit verschiedenen Maßnahmen das Einkaufserlebnis unserer Kunden zu erhöhen und damit die Kaufabbruchrate zu minimieren.“



MERCHANT STORY 3.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Mehr als 2 von 3 Händlern rechnen der richtigen Bezahlmethode eine wesentliche Rolle für den Geschäftserfolg zu.

Quelle: Studie eCommerce 2010, bvh



MERCHANT STORY 3.

Typ	Bedarf
Fakten	Lösung

Conversion Rate steigern

Mit ClickandBuy bieten Sie Ihren Kunden ein weltweit etabliertes Bezahlungssystem an, das sie kennen



www.diedruckerei.de

„Das richtige Angebotsportfolio an Online-Bezahlmethoden kann die Kaufabbruchrate deutlich senken!“



Walter Meyer, Geschäftsführer,
Online Printers GmbH



CHECKEN SIE.



WORAN ERKENNEN SIE EIN GUTES BEZAHLSYSTEM?

Ein gutes Bezahlungssystem passt sich an Ihre Geschäftsprozesse an
– und nicht umgekehrt!



BOOST YOUR BUSINESS.

ClickandBuy

Steigerung Ihres **Umsatzes**, **Gewinns** und damit auch Ihrer **Liquidität** durch neue Kundensegmente, Recovern von Kaufabbrüchen, Expansion ins Ausland, u.v.m.

Transparenz und **Flexibilität** bei höchstmöglicher **Risikominimierung** durch Merchant Service Tools

Segmentspezifische Bezahlmethoden, die sich optimal Ihrem **Geschäftsmodell anpassen** und **sicher** sind: Mit TÜV- und DIN ISO-Zertifikat.

Ausbau der Kundenbeziehungen und Nutzung professioneller Marketingpakete mit einer Reichweite von mehr als 50% aller Online Nutzer



ERFOLGSTEAM.



Seit März 2010 ist ClickandBuy als 100%iges Tochterunternehmen der TELEKOM verantwortlich für die Umsetzung der Online-Payment-Strategie des größten europäischen Telekommunikationsunternehmens.



GEMEINSAM STÄRKER.

Eine Vielzahl der Ressourcen der TELEKOM stehen ClickandBuy zur Verfügung:



Marke, die höchstes Vertrauen und größte Bekanntheit auch im Mobile-Business genießt

Herausragende Stärken im Mobile-Online-Business

Einer der führenden Anbieter mit hohem Bekanntheitsgrad im Online-Payment-Markt

Mehr als 100 Millionen Kunden weltweit

Viele Cross-Selling-Möglichkeiten

13 Millionen Endkunden und 16.000 Merchants weltweit

Telekommunikationsunternehmen mit großem Potential an Kunden, Ressourcen und Knowhow

Mitgestaltung des Mobile-Payment-Marktes

Starke Schnittstellen zur Finanzbranche und Industrie

Große Marketing- und Technologie-Kompetenz

Vielversprechende Synergie-Effekte

Auf dem Weg, einer der führenden Full-Payment-Service-Provider zu werden



UND MORGEN?



DIE ZUKUNFT NICHT VERPASSEN!



Der Markt ist erfolgsverwöhnt aufgrund vergangener Wachstumsraten.



Konsumenten möchten ihre Einkäufe zukünftig immer einfacher, von überall und direkt tätigen, z.B. **mobil**.



TOMORROW IS NOW!

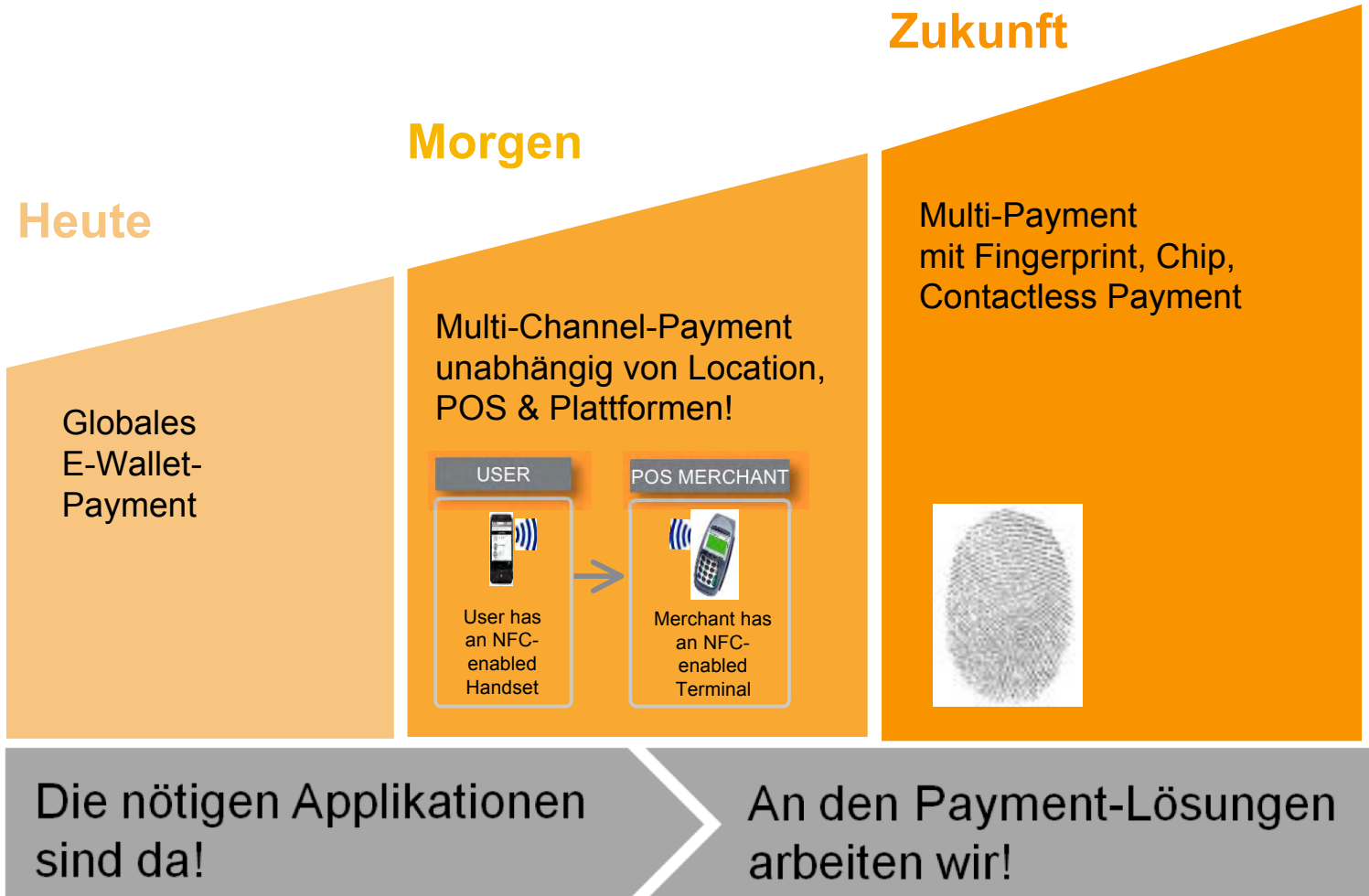
Mobile Commerce ist schon da!

5,9 Millionen Smartphone-Nutzer in Deutschland führen schon Content-Transaktionen aus: Spiele, Musik und Klingeltöne





DIE ENTWICKLUNG GEHT WEITER.





DIE ZUKUNFT MEISTERN.

Die Zukunft des e-Commerce liegt im
Mobile-Commerce mit:

- ✓ flexiblen Produktpräsentationen
- ✓ kompatiblen Systemen
- ✓ benutzerfreundlichen Technologien
- ✓ zielgruppengerechten Angeboten und
- ✓ **intelligenten Paymentlösungen**

Unser **USP** ist Ihr klarer Vorteil:
Wir bringen Händler und Nutzer zusammen!



CLICKANDBUY

IST VIEL MEHR ALS
NUR EIN ONLINE-
BEZAHLSYSTEM.

UNSERE PARTNER

können sich auf
ihr Business
konzentrieren.


Datensicherheit

Betrugsprävention

McAfee-zertifiziert

Autorisiertes
E-Geldinstitut

Persönlicher
Ansprechpartner

Financial Services
Authority (FSA)

WEIL WIR

uns um Ihr
Online-Payment
kümmern.

Über
13 Mio.
Nutzer

TÜV-
Siegel

Anbindung an
Scoring-Systeme
und Auskunfteien

50 Bezahlmethoden

Inklusive Mahn-
und Inkassowesen

Über 16.000
Merchants



**DANKE FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT!**

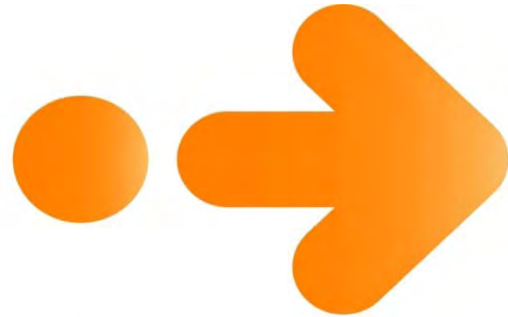


KONTAKTDATEN:

Oliver Kinne
Managing Director

ClickandBuy International Limited
Lincoln House
137 – 143 Hammersmith Road
London W14 0QL

Mobil: +44 7920 800 864
Telefon: +44 7605 4926
Email: oliver.kinne@clickandbuy.com
Web: www.clickandbuy.com



clickandbuy

SAFE AND SIMPLE ONLINE PAYMENT

**COPYRIGHT 2011.
Alle Rechte vorbehalten.**

**ClickandBuy International Limited
Lincoln House
137 – 143 Hammersmith Road
London W14 0QL**

**Registered in England and Wales
No.: 5661160**