

GOOGLE RA MẮT HỆ THỐNG THANH TOÁN TRỰC TUYẾN... MIỄN PHÍ

Hệ thống thanh toán trực tuyến Gbuy của Google sẽ chính thức khai trương ngày 28/6 tới đây, khoét sâu hơn nữa cuộc chiến chống lại đối thủ eBay của gã khổng lồ tìm kiếm.

PayPal - liệu nụ cười còn đến bao

Hệ thống thanh toán trực tuyến Gbuy của Google sẽ chính thức khai trương ngày 28/6 tới đây, khoét sâu hơn nữa cuộc chiến chống lại đối thủ eBay của gã khổng lồ tìm kiếm.

PayPal - liệu nụ cười còn đến bao giờ? Nguồn: etproductions

Theo tờ Wall Street Journal, trong giai đoạn đầu tiên, dịch vụ Gbuy sẽ hoàn toàn miễn phí. Tuy nhiên, vào giai đoạn sau, có thể người bán sẽ bị tính từ 1,5-2% phí giao dịch. Nhưng dù sao, mức phí này cũng rẻ hơn so với hệ thống thanh toán trực tuyến rất phổ biến hiện nay của eBay là PayPal. Theo phân tích của WSJ thì sự "thông minh" trong cơ chế thanh toán từ người bán-đến-người-mua của Gbuy nằm ở cách Google xử lý các dữ liệu giao dịch thu thập được. Mỗi khi người dùng click chuột vào ô Gbuy bên cạnh món đồ được bán, họ sẽ được Google tự động chuyển đến site riêng của Gbuy, nơi mọi cuộc giao dịch được hoàn tất trong tích tắc. Hệ quả là hệ thống thanh toán của Google có khả năng giám sát được mọi đường link kết quả tìm kiếm mà người dùng click vào, xác định chúng thuộc danh mục nào, nhóm nào. Với những thông tin này, Google có được bằng chứng xác thực và cụ thể về những phân mục mà người dùng quan tâm nhất, mang lại hiệu quả đầu tư cao nhất cho các nhà quảng cáo. Mặt khác, những dữ liệu này giúp cho Google nhận diện được vị trí nào đặt đường link tài trợ là "đắc địa" nhất, tạo ra lượng truy cập cao nhất. Từ đó, họ có cái nhìn sâu sắc hơn về thói quen mua sắm của người dùng Web. Kết quả là gì ư? Các hãng sẽ đua nhau tìm đến Google để mua quảng cáo. Tuy nhiên, nhiều hãng tỏ ra e ngại rằng Google sẽ lợi dụng địa vị của mình để "bắt chẹt" người bán, chẳng hạn như đòi người bán phải đấu giá cao hơn để kích hoạt lại một từ khóa nào đó. Mặc dù vậy, việc logo của Gbuy xuất hiện bên cạnh đường link do họ tài trợ vẫn có một sức hút rất lớn, WSJ nhận định, bởi nó mang đến cảm giác là đây là "nhãn hiệu đáng tin cậy, có sự chứng thực của Google". Trong

khi đó, Forbes cũng nhận định đây có thể là một quyết định "cách mạng" đối với Google. "Trước mắt, Gbuy có ý nghĩa đe dọa eBay nhiều hơn là mang lại ích lợi cho Google. Nhưng về lâu dài, nó có thể làm thay đổi cả cạnh tranh". Thiên Ý