



Короткий аудит стартовой видимости бренда в AI: где бренд уже появляется, какие ответы отдают конкуренты и какие GEO-шаги дадут самый быстрый эффект.

## 7/9 Бренд упоминается в 7 из 9 ответов AI

Быстрая оценка того, как часто бренд появляется в ответах AI уже на стартовом этапе.

### Gemini

Проявляет наивысшее доверие к бренду, стабильно включая ЮKassa в список лидеров рынка с высокими качественными показателями.

3/3

### Поиск с Алисой

Платформа демонстрирует консервативное отношение, отдавая предпочтение сайтам-агрегаторам и конкурентам при поиске быстрых коммерческих решений.

2/3

### ChatGPT

Уверенно распознает ЮKassa как значимый сервис, но периодически отдает приоритет более узким или банковским нишевым решениям.

2/3

ЮKassa стабильно узнаваема всеми ведущими AI-платформами в 2026 году, однако уровень её представленности варьируется от экспертного признания до полного замещения конкурентами в узких коммерческих сценариях.

# 11.9%

SHARE OF VOICE

# #1

ПОЗИЦИЯ В AI

# 78%

ОХВАТ ОТВЕТОВ

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- ✓ Бренд прочно ассоциируется с лидерством в сфере интернет-эквайринга в России.
- ✓ ЮKassa получает высокие оценки GEO-индекса в сервисах вроде Gemini, что подтверждает доверие алгоритмов к платформе.
- ✓ Официальный сайт бренда успешно цитируется как авторитетный источник в тематических запросах для самозанятых.

### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- ✗ В ряде коммерческих запросов провайдеры вроде Поиска с Алисой чаще отдают приоритет прямым конкурентам, таким как CloudPayments.
- ✗ Отсутствие цитирования сайта ЮKassa в статьях на экспертных площадках, предпочитаемых AI, снижает влияние бренда на выбор пользователей.
- ✗ В некоторых сценариях AI игнорирует бренд в списке рекомендаций, выдвигая на первый план предложения банковских систем.

## Ответы AI по промптам

"где быстро подключить прием платежей на сайте онлайн"

#1 Упомянут

Поиск с Алисой ✗ Gemini #1 ChatGPT ✗

Быстрота подключения приема платежей на сайте зависит от вашего юридического статуса (ИП, ООО, самозанятый), тематики бизнеса и готовности самого сайта. Самый быстрый способ запустить оплату — воспользоваться платежными агрегаторами или интер...

Конкуренты: CloudPayments 100.0%, Robokassa 66.7%, Lava 33.3% Источники: kokoc.com, dtf.ru, cloudpayments.ru

## "лучшие сервисы интернет-эквайринга"

#1 Упомянут

Поиск с Алисой #2 Gemini #1 ChatGPT #1

По рейтингу, составленному на основе анализа предложений ведущих банков и финтех-платформ России в 2026 году, среди лучших сервисов интернет-эквайринга выделяют: [1] \* «Альфа-Банк» и «ЮKassa» — лидируют по удобству и скорости. [1] \*«Сбер...

Конкуренты: CloudPayments 100.0%, Альфа-Банк 100.0%, Robokassa 66.7% Источники: dtf.ru, online-check.business.ru, vc.ru

## "какой платежный сервис выбрать самозанятому с минимальной комиссией"

#1 Упомянут

Поиск с Алисой #1 Gemini #1 ChatGPT #3

В 2026 году для самозанятых с минимальной комиссией можно рассмотреть QR-эквайринг через Систему быстрых платежей (СБП). [7] При оплате через СБП комиссии составляют 0,4–0,7% от суммы. [7] Некоторые платёжные сервисы для самозанятых и их комисс...

Конкуренты: Robokassa 100.0%, Т-Банк 66.7%, PayAnyWay 66.7% Источники: robokassa.com, yookassa.ru, tbank.ru

## Конкурентная картина

### SHARE OF VOICE

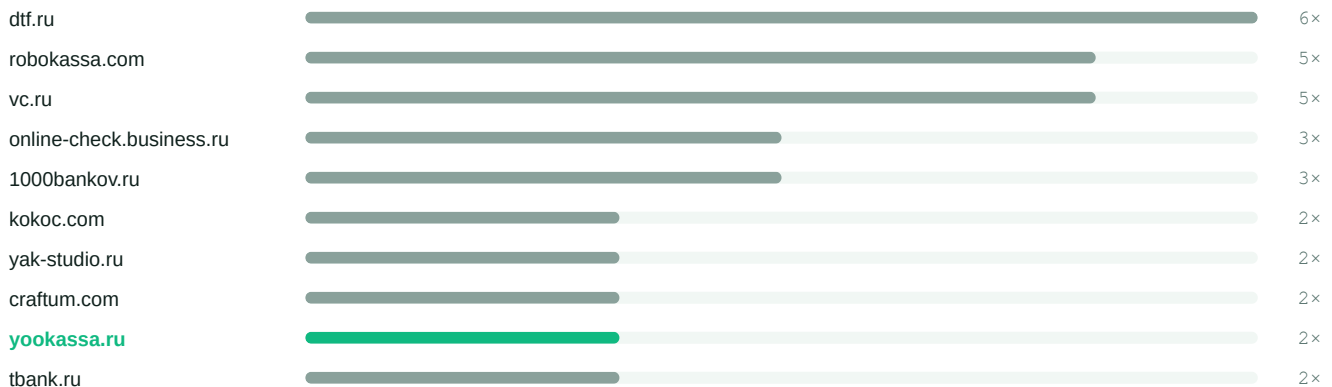


### Главный конкурент: Robokassa

Robokassa удерживает доминирующее положение за счет активного формирования информационного поля вокруг своих преимуществ для малого бизнеса и самозанятых. Преимущество достигается через высокий индекс цитируемости на профильных ресурсах, что заставляет AI чаще рассматривать их как первый вариант для интеграции.

## Карта источников AI

Домены, на которые AI ссылается при ответах на ваши промпты



✓ Сайт бренда цитируется AI-платформами

## GEO-анализ

ЮKassa позиционируется как зрелое и универсальное решение для широкого спектра бизнеса, от самозанятых до крупных проектов. В ответах AI бренд фигурирует как аргументированный выбор за счет поддержки большого количества способов оплаты, однако часто конкурирует за внимание с банковскими экосистемами.

#### КЛЮЧЕВЫЕ GEO-ПРОБЕЛЫ

Бренд недостаточно представлен на экспертных площадках типа DTF или VC, откуда AI черпает данные для своих рекомендаций. Вместо официального сайта ЮKassa алгоритмы часто ссылаются на статьи третьих лиц или сайты конкурентов, которые лучше оптимизированы под запросы пользователей в 2026 году.

## Итог

ЮKassa занимает позицию признанного лидера, но рискует потерять долю в быстрорастущем сегменте малого предпринимательства из-за недостаточной активности в партнерских публикациях. Главная возможность заключается в наращивании контентного присутствия на авторитетных площадках, чтобы сместить акценты AI в сторону преимуществ бренда в конкретных пользовательских кейсах.