

СНИМОК ВИДИМОСТИ В ИИ

ЮKassa

<https://yookassa.ru>

Базовый отчёт по видимости бренда в ИИ: где бренд уже заметен, кто забирает долю и какие точки роста дадут следующий прирост доли голоса.

КОНТЕКСТ

ДАТА СОЗДАНИЯ

10 июня 2026 г.

ПЕРИОД

27 мая 2026 г. — 10 июня 2026 г.

ПЛАТФОРМЫ

4 платформы

SHARE OF VOICE

15.6%

ПОЗИЦИЯ В ГРУППЕ

#1 / 11

РАЗРЫВ ДО ЛИДЕРА

0.0%

88%

ОХВАТ
ОТВЕТОВ

15.6%

ДОЛЯ ЛИДЕРА

24

ОТВЕТОВ В
ВЫБОРКЕ

ЧТО ВНУТРИ

Общая картина, кластерные разрывы, разбор по провайдерам и план улучшений.

ПОКРЫТИЕ

3 запросов, 2 кластеров, 4 платформы ИИ.

ФОКУС

Главный следующий рост даст закрытие слабых коммерческих интенгов.

Позиция бренда в ИИ

Текущий Share of Voice, охват и главные ограничения бренда в ИИ.

Позиция бренда в ИИ

15.6%

SHARE OF VOICE

#1

МЕСТО

2.1

СР. ПОЗИЦИЯ

0.0%

ДО ЛИДЕРА

4

ПЛАТФОРМЫ

2

КЛАСТЕРА

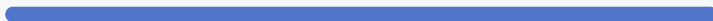
Бренд лидирует по общей видимости в сегменте интернет-эквайринга, но сталкивается с сильной конкуренцией в медийном поле и сообществах.

На текущий момент бренд занимает первое место в общем зачете, демонстрируя особую силу на платформе Google AI Overview. Однако присутствие на GigaChat остается слабым, а в ответах ChatGPT конкуренты чаще упоминаются в контексте скорости подключения.

SHARE OF VOICE ПО ПЛАТФОРМАМ ИИ

DeepSeek

На данной платформе бренд показывает уверенную видимость, особенно в сегментах для самозанятых. Провайдер активно опирается на техническую документацию.



13.6%

SHARE OF VOICE

100%

ОХВАТ

1.8

СР. ПОЗИЦИЯ

GigaChat

Минимальная видимость бренда по сравнению с другими платформами. Провайдер отдает предпочтение агрегаторам с долгой историей на рынке.



8.7%

SHARE OF VOICE

67%

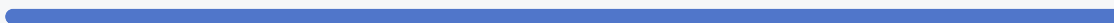
ОХВАТ

8.0

СР. ПОЗИЦИЯ

Google AI Overview

Самая высокая доля присутствия бренда. Алгоритмы Google высоко оценивают авторитетность домена yookassa.ru.



21.4%

SHARE OF VOICE

100%

ОХВАТ

1.5

СР. ПОЗИЦИЯ

ChatGPT

Бренд хорошо узнаваем, особенно в сложных запросах про комиссии и условия подключения.

17.5%

SHARE OF VOICE

78%

ОХВАТ

1.3

СР. ПОЗИЦИЯ

Сильные стороны и риски

РАБОТАЕТ

1. Лидерство по общей доле голоса в ключевых категориях платежных решений
2. Высокое доверие со стороны Google AI Overview благодаря авторитетности официального домена

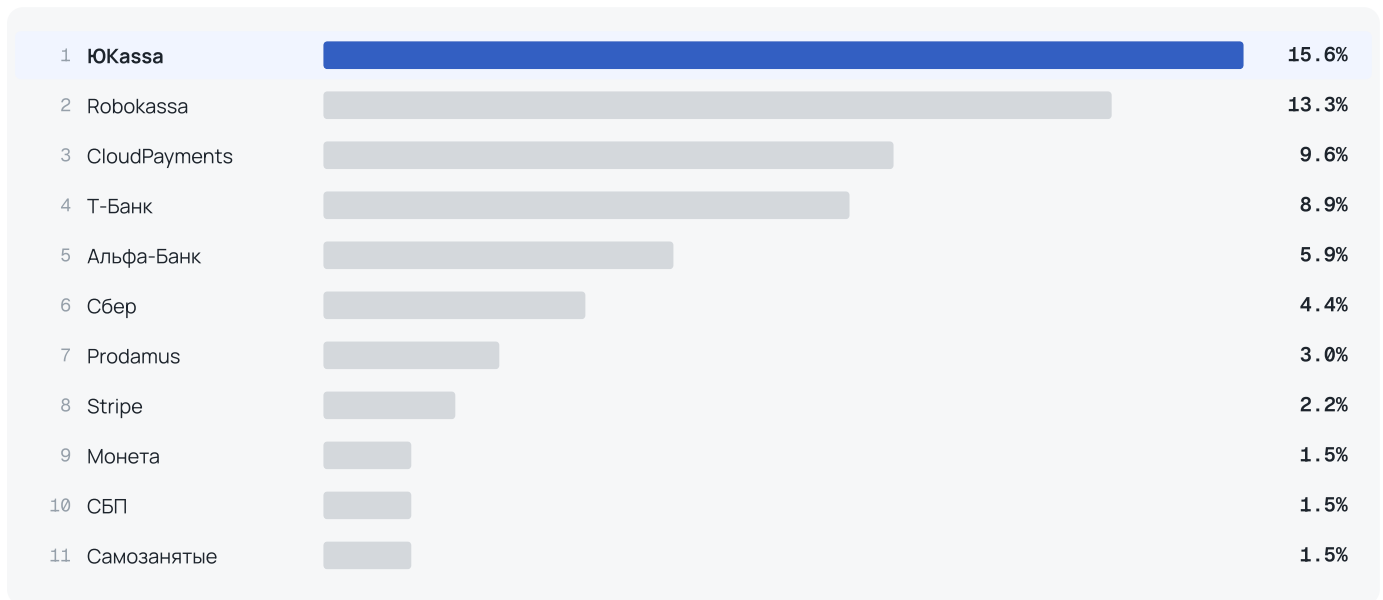
ТРЕБУЕТ ВНИМАНИЯ

1. Слабая представленность на платформе GigaChat, особенно в сегменте решений для самозанятых
2. Низкая цитируемость официального сайта ИИ-провайдерами по сравнению с блогами конкурентов
3. Отсутствие бренда в крупных независимых медиа-обзорах, которые ИИ использует как эталонные источники

Конкурентная картина и кластеры

Где бренд выигрывает, кто забирает долю и в каких тематических зонах заметны основные разрывы.

Конкурентный ландшафт



ПРОФИЛИ КЛЮЧЕВЫХ КОНКУРЕНТОВ

Robokassa ср. позиция 2.8 13.3%

Конкурент демонстрирует высокую стабильность упоминаний во всех ИИ-системах, особенно лидируя по числу цитирований из собственного блога и внешних медиа-ресурсов.

→ Бренду необходимо увеличить количество экспертных статей в собственном блоге, оптимизированных под сравнительные запросы, чтобы перехватить трафик Robokassa.

CloudPayments ср. позиция 2.2 9.6%

Сильнейшая сторона — высокая позиция в рекомендациях (второе место), что достигается за счет частого упоминания в контексте быстрой интеграции.

→ Рекомендуется сделать акцент на технических характеристиках API в контенте, чтобы улучшить среднюю позицию в ответах ИИ.

Т-Банк ср. позиция 1.6 8.9%

Бренд занимает наиболее высокие позиции в списках рекомендаций, часто становясь первым выбором ИИ в категории банковского эквайринга.

→ Использовать преимущество экосистемы, создавая контент о бесшовной интеграции платежей с банковскими сервисами для бизнеса.

Альфа-Банк ср. позиция 3.3 5.9%

Заметен в широких отраслевых подборках и рейтингах лучших сервисов, представленных в медиа.

→ Усилить присутствие в независимых отраслевых рейтингах и обзорах на площадках типа vc.ru.

Сбер 4.4%

Упоминается как надежное решение в общих сценариях, хотя и уступает по частоте специализированным платежным агрегаторам.

→ Фокусироваться на доверии и масштабируемости решений для крупного бизнеса в информационных материалах.

Анализ по кластерам

Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов **сильный**

13.6% доля

2 промпта охват 88% тональность: **12 поз** · **0 нег** · 2 нейтр Лидер: ЮKassa

Бренд формально лидирует, но его доля размыта среди множества конкурентов. ИИ часто предлагает CloudPayments и Robokassa как альтернативы.

Эквайринг для самозанятых без открытия ИП **сильный**

21.9% доля

1 промпт охват 88% тональность: **3 поз** · **0 нег** · 4 нейтр Лидер: ЮKassa

Сильная ниша для бренда, где он воспринимается как основной эксперт, однако Robokassa и Т-Банк активно конкурируют по параметру минимальной комиссии.

Карта цитируемых источников

yookassa.ru уже попадает в слой источников. Значит, рост Share of Voice можно ускорять через расширение тематического покрытия и усиление цитируемых страниц.

ИСТОЧНИК

ЦИТАТ / ЗАПР.

robokassa.com		13x / 3
yookassa.ru ваш домен		8x / 2
tbank.ru		6x / 2
online-check.business.ru		5x / 2
vc.ru		5x / 2
pay.yandex.ru		5x / 3
ru.wikipedia.org		3x / 1
dtf.ru		3x / 1
nethouse.ru		3x / 2
sbp.nspk.ru		3x / 2
hightime.media		3x / 2
klerk.ru		3x / 2

В экосистеме ИИ доминируют сайты конкурентов (42% цитирований) и медиа-ресурсы (25%). Официальный сайт бренда цитируется лишь в 8% случаев, что указывает на необходимость оптимизации собственного контента. Существенный объем данных ИИ берет из площадок сообществ (14%) и бизнес-каталогов (12%). Для укрепления позиций бренду необходимо инициировать публикации на таких ресурсах как vc.ru, klerk.ru и dtf.ru, где сейчас доминируют упоминания конкурентов.

Приоритетные кластеры и точки роста

Запросы, которые уже работают на бренд, и зоны, которые стоит усиливать в первую очередь.

Ландшафт кластеров

СИЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ

Эквайринг для самозанятых без открытия ИП

21.9% 1 промпт охват 88% тональность: **3 поз** · **0 нег** · 4 нейтр Лидер кластера: ЮKassa

Сильная ниша для бренда, где он воспринимается как основной эксперт, однако Robokassa и Т-Банк активно конкурируют по параметру минимальной комиссии.

КЛАСТЕР ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов

13.6% 2 промпта охват 88% тональность: **12 поз** · **0 нег** · 2 нейтр Лидер кластера: ЮKassa

Бренд формально лидирует, но его доля размыта среди множества конкурентов. ИИ часто предлагает CloudPayments и Robokassa как альтернативы.

Ключевые наблюдения

Сильнее всего бренд представлен на Google AI Overview (21.4%) и в кластере «Эквайринг для самозанятых без открытия ИП» (21.9%); самая слабая зона — «Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов» (13.6%).

СИЛЬНЕЙШИЙ ПРОВАЙДЕР

Google AI Overview

Доля голоса 21.4%

СЛАБЕЙШИЙ ПРОВАЙДЕР

GigaChat

Доля голоса 8.7%

СИЛЬНЕЙШИЙ КЛАСТЕР

Эквайринг для самозанятых без открытия ИП

Доля голоса 21.9%

СЛАБЕЙШИЙ КЛАСТЕР

Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов

Доля голоса 13.6%

DeepSeek

Разбор видимости, ответов, источников и рекомендаций для DeepSeek.

DeepSeek

13.6% **100%**
Share of Voice ОХВАТ

На данной платформе бренд показывает уверенную видимость, особенно в сегментах для самозанятых. Провайдер активно опирается на техническую документацию.

КЛАСТЕР

Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов **СЛАБЫЙ** **12.9%** доля
2 промпта · охват 100% · тональность: **3 поз** · **0 нег** · 1 нейтр · Лидер: **Robokassa**
Бренд лидирует в этом сегменте на DeepSeek, хотя общая доля ниже желаемой из-за большого разброса мелких игроков.

Эквайринг для самозанятых без открытия ИП **УМЕРЕННЫЙ** **15.4%** доля
1 промпт · охват 100% · тональность: **1 поз** · **0 нег** · 1 нейтр · Лидер: **Т-Банк**
Уверенное присутствие; ИИ часто связывает бренд с решениями для частных лиц.

КОНКУРЕНТЫ

1	ЮKassa	13.6%
2	Robokassa	11.4%
3	Т-Банк	6.8%
4	CloudPayments	6.8%
5	Самозанятые	4.5%
6	Сбер	4.5%
7	Альфа-Банк	4.5%
8	Stripe	4.5%

Как отвечает DeepSeek

Провайдер DeepSeek отдает предпочтение структурированным ответам с использованием сравнительных таблиц и тематических списков, разделенных по категориям бизнеса. В рекомендациях лидерство удерживают технологичные агрегаторы, способные предложить комплексные решения для разных налоговых режимов. Часто упоминаются бренды, которые активно публикуют прикладной контент и аналитику по изменениям законодательства в финансовом секторе.

ТОНАЛЬНОСТЬ УПОМИНАНИЙ КОНКУРЕНТОВ

Конкуренты, в частности Robokassa, описываются в позитивном ключе как «лидеры рынка», адаптированные к изменениям налогового законодательства. Негативные упоминания практически отсутствуют, однако ИИ выделяет традиционные банки как «менее привлекательные» по ставкам в сравнении с агрегаторами, что создает возможность для усиления позиционирования бренда как выгодного технологичного сервиса.

ЧТО ЦЕНИТ DEEPSEEK

Провайдер отдает приоритет источникам, которые содержат актуальные юридические и налоговые пояснения. Высоко ценятся сайты с экспертными обзорами и сообщества, где ведется живое обсуждение тарифов. ИИ распознает сигналы авторитетности через упоминание бренда в контексте крупных отраслевых изменений на медийных площадках.

Сравнительные таблицы с учетом налоговых изменений

Провайдер DeepSeek активно генерирует таблицы, где сравнивает итоговые издержки бизнеса, включая НДС и комиссии за СБП.

Инструкции по интеграции для самозанятых

Запросы по теме самозанятых показывают высокую активность, и наличие пошаговых гайдов на внешних ресурсах повышает вероятность рекомендации ИИ.

Аналитические статьи о влиянии СБП на ритейл

ИИ часто цитирует материалы, объясняющие выгоду Системы быстрых платежей, используя их как аргумент при выборе сервиса.

План улучшений – DeepSeek

Бренд имеет статус эксперта для самозанятых, но уступает лидерство в общих финансовых обзорах из-за нехватки актуальной аналитики.

На текущий момент бренд занимает лидирующую позицию в поиске для интернет-магазинов на этой платформе, однако общая доля голоса размыта. Заметная видимость обеспечена качественной технической документацией.

1. Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов

Средний

В кластере «Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов» (2 запроса) бренд представлен слабо; лидирует Robokassa. Ответы по теме ИИ берёт из vc.ru, hightime.media – нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (сравнительная статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как быстро подключить платежную систему к интернет-магазину: пошаговое руководство»; «Сравнение способов приема платежей на сайте для малого и среднего бизнеса»; «Инструкция по настройке интернет-эквайринга без привлечения разработчиков»

[Сравнительная статья](#)

2. Эквайринг для самозанятых без открытия ИП

Низкий

В кластере «Эквайринг для самозанятых без открытия ИП» (1 запрос) бренд присутствует, но уступает лидеру Т-Банк. Ответы по теме ИИ берёт из petr-panda.ru, zaimi.ru – нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (гостевая статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как самозанятому легально принимать платежи от клиентов онлайн»; «Разбор минимальных комиссий для самозанятых в платежных сервисах»; «Преимущества автоматизации отчетности для самозанятых при приеме оплат»

[Гостевая статья](#)

Источники DeepSeek

Домены, цитируемые DeepSeek

yookassa.ru – не найден среди источников. Ключевая точка роста.

robokassa.com	<div style="width: 100%;"></div>	3x 2 запр.
vc.ru	<div style="width: 100%;"></div>	3x 2 запр.
hightime.media	<div style="width: 100%;"></div>	3x 2 запр.
wordpress.org	<div style="width: 60%;"></div>	2x 1 запр.
pscb.ru	<div style="width: 100%;"></div>	2x 2 запр.
dodopayments.com	<div style="width: 100%;"></div>	2x 2 запр.
xn-80aapgyievp4gwb.xn-p1ai	<div style="width: 100%;"></div>	2x 1 запр.
petr-panda.ru	<div style="width: 100%;"></div>	2x 1 запр.
mirnov.ru	<div style="width: 100%;"></div>	2x 1 запр.
sbp.nspk.ru	<div style="width: 100%;"></div>	2x 1 запр.
airwallex.com	<div style="width: 100%;"></div>	2x 1 запр.
tenchat.ru	<div style="width: 100%;"></div>	2x 1 запр.

DeepSeek часто цитирует официальные сайты и справочные материалы. Сайт бренда присутствует в источниках, но требует более глубокой проработки разделов с тарифами.

GigaChat

Разбор видимости, ответов, источников и рекомендаций для GigaChat.

GigaChat

8.7% **67%**
Share of Voice ОХВАТ

Минимальная видимость бренда по сравнению с другими платформами. Провайдер отдает предпочтение агрегаторам с долгой историей на рынке.

КЛАСТЕР

Эквайринг для самозанятых без открытия ИП **ОТСУТСТВУЕТ** **0.0%** доля

1 промпт · охват 0% · Лидер: СБП

Полное отсутствие бренда в ответах по этому направлению; критическая зона для работы с контентом.

Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов **СЛАБЫЙ** **9.5%** доля

2 промпта · охват 100% · тональность: **1 поз** · **0 нейг** · 1 нейтр · Лидер: Robokassa

Бренд уступает лидерство Robokassa, которая чаще представлена в обучающих материалах, используемых этим ИИ.

КОНКУРЕНТЫ

1	Robokassa		13.0%
2	ЮKassa		8.7%
3	Prodamus		8.7%
4	LeadPay		8.7%
5	СБП		4.3%
6	CloudPayments		4.3%
7	Atol Online		4.3%
8	Банк Открытие		4.3%

Как отвечает GigaChat

У GigaChat преобладают структурированные ответы в формате нумерованных списков и подборок с кратким описанием преимуществ каждого сервиса. ИИ чаще всего рекомендует СБП и Robokassa, ориентируясь на низкие комиссии и доступность для разных категорий бизнеса. Общим для рекомендуемых брендов является наличие актуальных обучающих материалов и статей в медиа-пространстве, которые ИИ использует как базу знаний.

ТОНАЛЬНОСТЬ УПОМИНАНИЙ КОНКУРЕНТОВ

Конкуренты, такие как СБП и лидеры банковского эквайринга, упоминаются в исключительно позитивном ключе за счет прозрачности тарифов. Негативных упоминаний конкурентов не зафиксировано, что требует от бренда создания контента с уникальными преимуществами, которые отсутствуют у текущих лидеров.

ЧТО ЦЕНИТ GIGACHAT

Данный провайдер ценит структурированность данных и наличие конкретных цифр (размер комиссий, сроки подключения). Он отдает предпочтение свежим публикациям в деловых СМИ и актуальным записям в блогах компаний-разработчиков.

Сравнительные обзоры комиссий

Для запросов о самозанятых ИИ ищет конкретные цифры и проценты в текстовых блоках.

Пошаговые инструкции по подключению СБП через агрегатор

Поскольку СБП лидирует в рекомендациях, бренду нужно позиционироваться как удобный шлюз для этого метода.

Подборки для малого бизнеса в отраслевых каталогах

GigaChat активно цитирует каталоги и справочники при формировании ТОП-листов.

План улучшений – GigaChat

На текущий момент наблюдается минимальная видимость бренда по сравнению с конкурентами-агрегаторами.

Бренд практически не представлен в рекомендациях этого провайдера, особенно в сегменте платежей для самозанятых. Лидерство удерживают игроки с более широким присутствием в справочниках и каталогах.

1. Эквайринг для самозанятых без открытия ИП**Высокий**

В кластере «Эквайринг для самозанятых без открытия ИП» (1 запрос) бренд почти не попадает в ответы ИИ; лидирует СБП. Устойчивого брендового источника по теме нет – стать опорным с помощью авторитетного материала (гостевая статья).

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как самозанятому легально принимать платежи от клиентов онлайн»; «Разбор минимальных комиссий для самозанятых в платежных сервисах»; «Преимущества автоматизации отчетности для самозанятых при приеме оплат»

[Гостевая статья](#)**2. Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов****Средний**

В кластере «Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов» (2 запроса) бренд представлен слабо; лидирует Robokassa. Ответы по теме ИИ берёт из adlook.me, klerk.ru – нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (сравнительная статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как быстро подключить платежную систему к интернет-магазину: пошаговое руководство»; «Сравнение способов приема платежей на сайте для малого и среднего бизнеса»; «Инструкция по настройке интернет-эквайринга без привлечения разработчиков»

[Сравнительная статья](#)

Источники GigaChat

Домены, цитируемые GigaChat

yookassa.ru – не найден среди источников. Ключевая точка роста.

yak-studio.ru	<div style="width: 100%;"></div>	2x 2 запр.
greatlabel.ru	<div style="width: 100%;"></div>	2x 2 запр.
72.ru	<div style="width: 50%;"></div>	1x 1 запр.
pay.yandex.ru	<div style="width: 50%;"></div>	1x 1 запр.
robokassa.com	<div style="width: 50%;"></div>	1x 1 запр.
news.ru	<div style="width: 50%;"></div>	1x 1 запр.
adlook.me	<div style="width: 50%;"></div>	1x 1 запр.
klerk.ru	<div style="width: 50%;"></div>	1x 1 запр.

GigaChat активно использует медиа-площадки и бизнес-каталоги. Для улучшения ситуации необходимо размещение в каталогах типа Nethouse.

Google AI Overview

Разбор видимости, ответов, источников и рекомендаций для Google AI Overview.

Google AI Overview

21.4% **100%**
Share of Voice ОХВАТ

Самая высокая доля присутствия бренда. Алгоритмы Google высоко оценивают авторитетность домена yookassa.ru.

КЛАСТЕР

Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов **УМЕРЕННЫЙ** **19.1%** доля
2 промпта · охват 100% · тональность: **4 поз** · **0 нег** · 0 нейтр · Лидер: **Т-Банк**
Бренд является основным ориентиром для ИИ при запросах об интернет-магазинах.

Эквайринг для самозанятых без открытия ИП **УМЕРЕННЫЙ** **28.6%** доля
1 промпт · охват 100% · тональность: **0 поз** · **0 нег** · 2 нейтр · Лидер: **Prodamus**
Сильные позиции благодаря качественным посадочным страницам на официальном сайте.

КОНКУРЕНТЫ

1	ЮKassa	21.4%
2	Т-Банк	17.9%
3	Robokassa	14.3%
4	CloudPayments	14.3%
5	Prodamus	7.1%
6	Альфа-Банк	7.1%
7	Сбер	7.1%
8	Точка	3.6%

Как отвечает Google AI Overview

Провайдер Google AI Overview на текущий момент отдает предпочтение структурированным спискам и сравнительным подборкам сервисов. В ответах превалирует экспертный формат с выделением ключевых преимуществ для разных типов бизнеса, таких как самозанятые или интернет-магазины. Чаще всего ИИ рекомендует Т-Банк и Robokassa, так как они представлены в крупных тематических рейтингах на авторитетных бизнес-порталах и имеют глубоко оптимизированные контентные разделы для специфических групп пользователей. Основной критерий выбора ИИ — широкое цитирование бренда в профильных медиа и наличие детальных гайдов по интеграции.

ТОНАЛЬНОСТЬ УПОМИНАНИЙ КОНКУРЕНТОВ

Провайдер описывает конкурентов, таких как Т-Банк и CloudPayments, в исключительно позитивном ключе, подчеркивая их инновационность и скорость работы. Негативных упоминаний среди лидеров рынка практически нет, однако заметен акцент на сложности настройки некоторых агрегаторов, что дает ЮKassa возможность позиционироваться как максимально простой и дружелюбный сервис.

ЧТО ЦЕНИТ GOOGLE AI OVERVIEW

Этот провайдер высоко ценит авторитетность и экспертность, ориентируясь на крупные медийные ресурсы и официальные страницы сервисов. При

формировании ответов предпочтение отдается контенту, который содержит конкретные цифры (тарифы, сроки) и пошаговые алгоритмы действий.

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ФОРМАТЫ КОНТЕНТА

Экспертные сравнительные обзоры

ИИ активно цитирует статьи-рейтинги (например, на [digitalkassa.ru](#)), где сопоставляются 12-14 платежных систем.

Инструкции по настройке в блогах

Значительная часть цитат ведет на разделы 'Знания' и 'Блоги' конкурентов (Точка, Т-Банк), что указывает на ценность обучающего контента.

Кейсы в бизнес-сообществах

Присутствие на таких площадках, как [vc.ru](#), напрямую влияет на попадание в рекомендации ИИ для сегмента самозанятых.

План улучшений – Google AI Overview

Лидирующая позиция за счет высокого авторитета домена, требующая подкрепления внешними ссылками.

Сейчас бренд обладает самой высокой долей голоса на этой платформе, доминируя в категории решений для интернет-магазинов. Однако конкуренция со стороны крупных банковских структур остается острой.

1. Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов

Низкий

В кластере «Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов» (2 запроса) бренд присутствует, но уступает лидеру Т-Банк. Ответы по теме ИИ берёт из [online-check.business.ru](#), [vc.ru](#) – нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (сравнительная статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как быстро подключить платежную систему к интернет-магазину: пошаговое руководство»; «Сравнение способов приема платежей на сайте для малого и среднего бизнеса»; «Инструкция по настройке интернет-эквайринга без привлечения разработчиков»

[Сравнительная статья](#)

2. Эквайринг для самозанятых без открытия ИП

Низкий

В кластере «Эквайринг для самозанятых без открытия ИП» (1 запрос) бренд присутствует, но уступает лидеру Prodamus. Ответы по теме ИИ берёт из [klerk.ru](#) – нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (гостевая статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как самозанятому легально принимать платежи от клиентов онлайн»; «Разбор минимальных комиссий для самозанятых в платежных сервисах»; «Преимущества автоматизации отчетности для самозанятых при приеме оплат»

[Гостевая статья](#)

Источники Google AI Overview

Домены, цитируемые Google AI Overview

[yookassa.ru](#) – присутствует среди источников

yookassa.ru ВАШ		5x 2 запр.
online-check.business.ru		4x 2 запр.
sberbank.ru		2x 1 запр.
klerk.ru		2x 1 запр.
robokassa.com		2x 1 запр.
pay.yandex.ru		2x 2 запр.
vc.ru		2x 1 запр.
tbank.ru		2x 1 запр.
digitalkassa.ru		2x 2 запр.
secrets.tbank.ru		2x 1 запр.
tochka.com		2x 1 запр.

Провайдер напрямую цитирует официальный сайт бренда, а также экспертные сообщества (vc.ru). Рекомендуется поддерживать актуальность справочных статей.

ChatGPT

Разбор видимости, ответов, источников и рекомендаций для ChatGPT.

ChatGPT

17.5% **78%**
Share of Voice ОХВАТ

Бренд хорошо узнаваем, особенно в сложных запросах про комиссии и условия подключения.

КЛАСТЕР

Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов **СЛАБЫЙ** **13.3%** доля
2 промпта · охват 67% · тональность: **4 поз** · **0 нег** · 0 нейтр · Лидер: **CloudPayments**
Наблюдается паритет с основным конкурентом, выбор ИИ часто зависит от контекста запроса.

Эквайринг для самозанятых без открытия ИП **УМЕРЕННЫЙ** **30.0%** доля
1 промпт · охват 100% · тональность: **2 поз** · **0 нег** · 1 нейтр · Лидер: **Robokassa**
Высокая видимость, бренд рекомендуется как приоритетное решение для физических лиц.

КОНКУРЕНТЫ

1	ЮKassa	17.5%
2	Robokassa	15.0%
3	CloudPayments	12.5%
4	Т-Банк	10.0%
5	Альфа-Банк	7.5%
6	PayOnline	2.5%
7	Lava	2.5%
8	Монета	2.5%

Как отвечает ChatGPT

На данной платформе преобладает формат структурированных списков с кратким описанием преимуществ каждого сервиса. ИИ часто классифицирует решения по типу бизнеса, выделяя варианты для самозанятых, интернет-магазинов или онлайн-школ. Чаще всего рекомендуются бренды с развитой инфраструктурой готовых интеграций для CMS и прозрачными условиями подключения, такие как CloudPayments и Robokassa, которые ИИ воспринимает как стандарты рынка из-за их высокой цитируемости в отраслевых обзорах.

ТОНАЛЬНОСТЬ УПОМИНАНИЙ КОНКУРЕНТОВ

Провайдер описывает конкурентов в нейтрально-положительном тоне, выделяя их технологические особенности. Robokassa и CloudPayments упоминаются как «наиболее популярные» и «универсальные» решения, что формирует у пользователя доверие к их надежности. Негативных упоминаний конкурентов не обнаружено, что требует от бренда поиска уникальных ценностных преимуществ для отстройки.

ЧТО ЦЕНИТ CHATGPT

Провайдер отдает предпочтение официальным сайтам конкурентов и энциклопедическим источникам (Википедия), которые подтверждают статус компании. Также ИИ высоко ценит наличие технических руководств и документации API, из которых он черпает данные о функциональных возможностях сервиса. Важным сигналом является присутствие в профильных сообществах и на площадках с пользовательским контентом.

Сравнительные таблицы по готовым модулям CMS

ИИ активно цитирует источники, где перечислены интеграции (Tilda, WordPress, Битрикс), и наличие структурированных плагинов повышает вероятность попадания в рекомендации.

Инструкции по настройке рекуррентных платежей

В ответах ИИ часто выделяет возможность подписок, как у CloudPayments, поэтому бренду нужно усилить контент по этой тематике.

FAQ для самозанятых по приему платежей

Это один из немногих кластеров, где у бренда сейчас заметная видимость, и закрепление экспертного статуса через ответы на вопросы поможет удержать позиции.

План улучшений – ChatGPT

Бренд узнаваем в сложных запросах, но уступает по сигналам «мгновенного» подключения.

Видимость бренда стабильна, особенно в нише для самозанятых. Основной вызов – доминирование конкурентов в независимых отраслевых обзорах и технических сообществах.

1. Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов**Средний**

В кластере «Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов» (2 запроса) бренд представлен слабо; лидирует CloudPayments. Ответы по теме ИИ берёт из dtf.ru, svoivit.ru – нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (сравнительная статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как быстро подключить платежную систему к интернет-магазину: пошаговое руководство»; «Сравнение способов приема платежей на сайте для малого и среднего бизнеса»; «Инструкция по настройке интернет-эквайринга без привлечения разработчиков»

[Сравнительная статья](#)
2. Эквайринг для самозанятых без открытия ИП**Низкий**

В кластере «Эквайринг для самозанятых без открытия ИП» (1 запрос) бренд присутствует, но уступает лидеру Robokassa. Устойчивого брендового источника по теме нет – стать опорным с помощью авторитетного материала (гостевая статья).

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет – нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как самозанятому легально принимать платежи от клиентов онлайн»; «Разбор минимальных комиссий для самозанятых в платежных сервисах»; «Преимущества автоматизации отчетности для самозанятых при приеме оплат»

[Гостевая статья](#)

Источники ChatGPT

Домены, цитируемые ChatGPT

yookassa.ru – присутствует среди источников

robokassa.com		7x 2 запр.
tbank.ru		4x 1 запр.
yookassa.ru ВАШ		3x 1 запр.
ru.wikipedia.org		3x 1 запр.
toolfox.ru		2x 2 запр.
nethouse.ru		2x 1 запр.
cloudcms.ru		2x 1 запр.
dtf.ru		2x 1 запр.
en.wikipedia.org		1x 1 запр.
wise.live		1x 1 запр.
svoivit.ru		1x 1 запр.
cloudpayments.ru		1x 1 запр.

ChatGPT опирается на широкий спектр источников: от Википедии до специализированных медиа. Важно расширять присутствие в независимых обзорах.

Общий итог

Текущий Share of Voice, охват и главные ограничения бренда в ИИ.

Общий итог по всем платформам

Бренд лидирует по общей видимости в сегменте интернет-эквайринга, но сталкивается с сильной конкуренцией в медийном поле и сообществах.

На текущий момент бренд занимает первое место в общем зачете, демонстрируя особую силу на платформе Google AI Overview. Однако присутствие на GigaChat остается слабым, а в ответах ChatGPT конкуренты чаще упоминаются в контексте скорости подключения.

ПЛАТФОРМА	ДОЛЯ ГОЛОСА	ОХВАТ
DeepSeek	13.6%	100%
GigaChat	8.7%	67%
Google AI Overview	21.4%	100%
ChatGPT	17.5%	78%

Общий план улучшений

1. Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов

Средний

В кластере «Приём онлайн-платежей для интернет-магазинов» (2 запроса) бренд представлен слабо; лидирует CloudPayments. Ответы по теме ИИ берёт из vc.ru, online-check.business.ru — нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (сравнительная статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет — нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как быстро подключить платежную систему к интернет-магазину: пошаговое руководство»; «Сравнение способов приема платежей на сайте для малого и среднего бизнеса»; «Инструкция по настройке интернет-эквайринга без привлечения разработчиков»

[Сравнительная статья](#)

2. Эквайринг для самозанятых без открытия ИП

Низкий

В кластере «Эквайринг для самозанятых без открытия ИП» (1 запрос) бренд присутствует, но уступает лидеру Robokassa. Ответы по теме ИИ берёт из petr-panda.ru, klerk.ru — нужно попасть в такие источники и выпустить собственный материал (гостевая статья) по темам кластера.

Брендового источника среди цитируемых по теме пока нет — нужен материал, который ИИ сможет процитировать.

Темы для материалов: «Как самозанятому легально принимать платежи от клиентов онлайн»; «Разбор минимальных комиссий для самозанятых в платежных сервисах»; «Преимущества автоматизации отчетности для самозанятых при приеме оплат»

[Гостевая статья](#)

Итог

Бренд прочно удерживает позицию лидера рынка в ответах ИИ, но нуждается в расширении присутствия в независимых медиа и отраслевых сообществах. Главным вектором действий должно стать закрытие разрыва в цитируемости на

внешних ресурсах, что позволит укрепить доверие алгоритмов на всех платформах. Реализация рекомендаций обеспечит защиту лидерства от агрессивно растущих конкурентов и повысит общую долю голоса.

Методология: Share of Voice — доля упоминаний бренда среди всех брендов в ответах AI-платформ. Охват ответов — процент запросов, в которых бренд упомянут хотя бы раз. Карта источников — домены, которые AI цитирует в ответах.

Анализ 3 запросов через DeepSeek, GigaChat, Google AI Overview, ChatGPT для **ЮKassa**. 10 июня 2026 г.