

אני ואתה נשנה את העולם

נטשה טוט'היל, ויזה אירופה: "התשלומים בסלולר הולכים לשנות את העולם" ♦ "העולם הזה משנה את חוקי המסחר הקמעונאי, את היחס בין העסק או החברה ללקוח, מודלים של עסקים ואת הדרך בה אנחנו משלמים", אמרה טוט'היל, מנהלת קשרי רשתות קמעונאיות בחברה ♦ לדבריה, 2013 ו-2014 יהיו שנות המפנה: "יותר ויותר רשתות יפתחו 'חנויות פופ-אפ', שיהיו קטנות יותר ויתבססו על מסכים יותר מאשר על מוצרים פיזיים"

יניב הלפרין < צילום: קובי קנטור

טוט'היל הציגה שורה של פתרונות שמציעה ויזה אירופה בתחום ואמרה כי "ניתן למנף את השינויים שהתרחשו ואת הצעות הערך של ויזה אירופה לטובת שיפור השירות. תשלומים בסלולר הרבה יותר נוחים ללקוח, קל יותר להציע לו מבצעים, לתת ללקוחות הנכונים את ההצעות הנכונות בזמן הנכון".

"הארנק האלקטרוני וטכנולוגיית ה-NFC נמצאים בנקודת פריצה"

"עולם התשלומים בסלולר נמצא בנקודת פריצה. אנחנו רואים בכניסה לעולם זה הזדמנות וחוזים שבתוך שלוש שנים, חצי מיליון מהלקוחות שלנו יצטרפו אליו. כבר כיום רשומים לשירות אלפים מהם", כך אמר **עוז גור**, מנהל אגף שיווק ומוצרים בפלאפון. הוא הביא בדבריו נתונים על עולם התשלומים בסלולר ברחבי העולם: "לפי חברת המחקר Berg insight, הצפי הוא שב-2017 יהיו כמיליארד מכשירים תומכי NFC וכ-45 מיליון מסופי NFC פעילים באירופה. כבר כיום קיימים עשרות מיזמים פעילים בתחום ברחבי העולם ורק השנה דיווחה ויזה על גידול של 350% בכמות העסקות באמצעות הארנק הסלולרי באירופה לעומת השנה שעברה". "תחום התשלומים הסלולריים טומן בחובו פוטנציאל עסקי והזדמנות לא רק לחברות הסלולר, שיכולות להגדיל באמצעותן את מאגר הלקוחות, אלא גם לבתי העסק ונקודות המכירה, שיהנה מגידול במכירות ומנאמנות גבוהה יותר של הלקוחות. מרוויחים נוספים מהתפתחות התחום הם מפעילי ומפתחי האפליקציות, שייכנסו לזירה חדשה שתיצור הזדמנויות חדשות. בסופו של דבר, המרוויחים הגדולים הם הצרכנים, שיהנו משירות חדשני שיספק להם את ההטבות האטרקטיביות ביותר, בהתאם למיקום ולהרגלי הקניה שלהם", אמר גור. "פלאפון הייתה הראשונה לזהות את הפוטנציאל בתחום התשלומים הסלולריים", טען. "כבר בחודש יולי הכרזנו על השקת הפעילות עם לאומי קארד וישראל, ולפני כחודשיים השקנו את שירות Fast Pay בטכנולוגיית NFC". לדבריו, "הכניסה המוקדמת שלנו לשוק אפשרה לנו יתרון תחרותי בהיכרות עם התחום ובבניית בסיס מאגר לקוחות בו".

"הצרכנים רוצים את מה שיש להם בארנק - בדיגיטל"

אלברט טוקר, נשיא MoneyPins, הציג בדבריו את הארנק הסלולרי של החברה. "הצרכנים רוצים לקבל את כל מה שיש להם בארנק הפיזי בצורה



נטשה טוט'היל



עוזר סלומי

התשלומים בסלולר וללא מגע משנים את חוקי המסחר הקמעונאי, את היחס בין העסק או החברה ללקוח. הם משנים מודלים של עסקים ואת הדרך בה אנחנו משלמים, והולכים לשנות את העולם. 2013 ו-2014 יהיו שנות המפנה - וגם השוק הישראלי הולך לשם", כך אמרה **נטשה טוט'היל**, מנהלת קשרי רשתות קמעונאיות בוויזה אירופה.

טוט'היל הייתה דוברת המפתח בכנס mPay 2013, שנערך במלון דיוויד אינטרקונטיננטל בתל אביב. הכנס הופק על ידי אנשים ומחשבים והשתתפו בו מאות נציגים של חברות ישראליות ובינלאומיות. מנחי הכנס היו **פלי הנמר**, יזם ומנהיג אנשים ומחשבים, ו**יהודה קונפורטס**, העורך הראשי של הקבוצה.

לדברי טוט'היל, "תשלומים ללא מגע (באמצעות מכשירים סלולריים וכרטיסים ללא מגע - י.ה.) כבר כאן וקורים ברגע זה, ונראה יותר ויותר מהם". היא ציינה בהקשר זה שורה של חברות וארגונים שוויזה אירופה עובדת אתם בימים אלה, בהם גופים בינלאומיים וישראליים גדולים בכלל המגזרים המובילים, ואמרה כי כבר כיום, שורה של רשתות קמעונאיות בארץ ובעולם מקבלות תשלומים ללא מגע. עוד היא אמרה שהתחום ילך ויתפשט במגזרים נוספים, בכלל זה סופרמרקטים וחנויות אופנה. "פחות לקוחות קונים בגדים בחנויות הפיזיות", לדברי טוט'היל. "יותר ויותר לקוחות משתמשים כיום ביותר ויותר ערוצים כדי לקנות בגדים. במקום בערוץ אחד, משתמשים בחמישה-שישה ערוצים. הם מסתכלים על המוצרים בחנויות ואחר כך משווים מחירים וקונים אונליין, כולל באמצעות הסלולר. הדבר בולט גם באוכלוסיה מבוגרת, בגילאי 55 ומעלה. 16% מהם עושים זאת, כמו גם 51% מבני 18-34 ו-29% מבני 35-54.

המהפכה הדיגיטלית משנה את פני עולם הקמעונאות

בדבריה ציינה טוט'היל את המגמות הטכנולוגיות החדשות בתחום התשלומים בנקודות המכירה והשיווק במגזר הקמעונאי. היא אמרה כי המהפכה הדיגיטלית משנה את פניו של עולם הקמעונאות. "ממחקר שנערך, בעקבות הדיגיטליזציה, עד 2015 צפוי שמחצית מהחנויות בבריטניה לא יחדשו את חווי השכירות שלהן כפי שהם, אלא יפתחו 'חנויות פופ-אפ', שיהיו קטנות יותר ויתבססו על מסכים יותר מאשר על מוצרים פיזיים", אמרה.