

# Mobiilimaksaminen yleistyy

– Parin vuoden kuluttua käteinen ja maksukortit ovat paljon nykyistä harvinaisempia maksuvälineitä. Ostokset hoidetaan silloin yhä useammin asiakkaan omalla puhelimella, asiantuntija **Tommi Savikko** SKJ Oys:tä arvioi.

**MOBIILIMAKSUPALVELUT** ovat tulleet vauhdikkaasti kuluttajien käyttöön. Heidän suosioitaan kilpailee jo parikymmentä erilaista ratkaisua. Tunnetuimpia ovat Danske Bankin Mobile Pay, Osuuspankin Pivo ja uusi tulokas on pankkirajat ylittävä Siirto. Verkkomaksupalveluissa laajan asiakaskunnan tavoittanut Klarna on lanseerannut oman InStore-palvelunsa kivijalkamyymälöissä.

– Suurin mullistus odottaa kuitenkin vasta ensi vuoden alussa, jolloin uusi maksupalveludirektiivi pakottaa pankit antamaan muille pääsyn asiakkaidensa tili- ja maksutietoihin, Savikko sanoo.

Hän arvioi kuitenkin, että ajan myötä jäljelle jää 2–5 mobiilimaksupalvelua, jotka kuluttajat maksavat käyttöönsä.

## Keskiostokset kasvavat

Kun jokaiselle asiakkaalle löytyy mieleinen maksutapa, keskiostokset kasvavat ja kauppias hyötyy. Kun käteisellä myynti vähenee ja maksutapahtumat muutenkin nopeutuvat, kaupan henkilökunta vapautuu kassan takaa palvelemaan asiakkaita.

Kauppias saa suurimman hyödyn uusista maksupalveluista, kun hänellä on käytössään ajanmukainen kassajärjestelmä. SKJ Business -järjestelmässä on jo täysin integroituina mobiilimaksupalveluja. Klarnan InStore-palvelu on otettu koekäyttöön testiasiakkailta tänä keväänä.

Savikko uskoo, että uudenlaiset kaupalliset kokeilut, esimerkiksi lyhyen ajan toiminnassa olevat pop-up-myyvälät, yleistyvät uuden tekniikan myötä. SKJ Business -järjestelmä tukee jo väliaikaisia myymälöitä ja mahdollistaa sellaisen nopean pystyttämisen. Savikko lupaa kauppiaille tablettikassan jopa seuraavaksi päiväksi. Se toimii täysin integroidusti yrityksen kassajärjestelmän kanssa. Pop-up-myyvälässä voi olla esillä vain muutama mallikappale tuotteista ja asiakas voi selata muita tuotteita omalla tai kaupan mobiililaitteella.



## Asiakas vie tuotekehitystä eteenpäin

SKJ Business -järjestelmä on monipuolinen ohjelmistokokonaisuus, jota kehitetään jatkuvasti yhdessä asiakkaiden kanssa. Siitä on useita eri toimialoille räätälöityjä versioita.

– Jokaisen uuden toiminnon ja ominaisuuden kehittäminen lähtee asiakkaiden tarpeesta, Savikko kertoo.

Kun kauppialla on kassajärjestelmään liitettävä ongelma tai toive, hän kertoo siitä SKJ:n asiantuntijalle. Asiaa puidaan yhteistyössä, kunnes siihen löydetään optimaalinen ratkaisu. Idean kypsyminen valmiiksi tuotteeksi vie tavallisesti kuukaudesta puoleen vuoteen.

SKJ on kotimainen ohjelmistotalo, joka kehittänyt kassaratkaisujaan jo 30 vuotta. Sen tekijöille on jo muodostunut kattava käsitys eri toimialojen yrittäjien toiveista ja tarpeista.

SKJ on parin viime vuoden aikana palkanut lisää kehittämistyöntekijöitä ja hankkinut uutta teknologiaa, mikä on tuonut ohjelmiston

kehittämiseen lisää vauhtia ja joustavuutta. Esimerkiksi kassaohjelmiston päivittäminen tulee muuttumaan paljon. Aikaisemmin ohjelmistolle on julkaistu iso päivitys ehkä kerran vuodessa, jatkossa päivitykset hoidetaan pieninä paloina automaattisesti siten, ettei kauppias välttämättä sitä edes huomaa.

– Pyrimme jatkossa ottamaan asiakkaat mukaan kehitystyöhön. Kun uutta ominaisuutta tarvitseva yrittäjä on koko ajan mukana kehitystyössä, tulee lopputuloksesta mahdollisimman onnistunut, Savikko sanoo. ■

### **Myymälätieto Oy** toimii

SKJ:n asiantuntijana Muotikaupan liiton jäsenyritysten kanssa.

Jukka Miinalainen, puh. 050 361 8000, jukka.miinalainen@myymalatieto.fi,

**www.myymalatieto.fi**