

# מה סטיב ג'ובס לימד אותנו ביום הכרזת ה-iPhone ואיך זה קשור לאמצעי התשלום העתידיים?

מאת: משה מלו\*

העסק ועל חברות האשראי אשר מהוות את הקשר בין שני אלו. פתרונות קטנים ואיזוטרים אשר מאפשרים תשלום באמצעי זה או אחר, ואשר מגלגלים עשרות אלפי דולרים או מאות אלפי דולרים בשנה - אינם מעניינים, שכן הסיכוי להונאות אשראי הוא יחסית נמוך.

פתרונות שתופסים נפח גדול יותר של עסקאות, נבחרים ע"י המותגים וחברות האשראי כל הזמן, ומבחינתם יהיו שני פתרונות אפשריים בראייה של טווח ארוך:

1. פתרונות שמשלבים רכיב חומרה מוצפן - צ'יפ (הבטוח ביותר, מכל הבחינות) אשר ישולבו בנוסף לפתרונות הקיימים היום, גם במכשיר הטלפון - כדוגמת Google Wallet אשר מבוסס על התשתית של Pay Pass. פתרונות אלו יאפשרו שידור מאובטח של המידע באמצעות NFC אשר מהווה את תקן השידור המקובל ע"י ארגון ה-GSM - ממכשיר הטלפון אל הקופה.

2. הכשרת פתרונות אפליקטיביים תוך שיתופי פעולה מול חברות האשראי אשר לוקחות אחריות על אישור העסקאות (ובעצם, אחריות על העברת הכסף לבית העסק) בקשר המיוחד הזה שבין הצרכן ובין בית העסק.

פתרונות אשר לא יהיו חלק מהנ"ל, צפוי כי ייעלמו - שכן או שלא ייעשה בהם שימוש ופשוט ייחדו, או שיעשה בהם שימוש רב - ואז חברות האשראי ו/או המותגים הגדולים לא יסכימו לשאת בהכחות של עסקאות שבוצעו לכאורה באמצעות פתרונות אלה, וכפועל יוצא - העמלות על עסקאות אלה יעלו באופן שאינו יצדיק את קיומם.

בישראל, כיאה למעמדה העולמי בתור חממה לחברות הזנק, ישנם פתרונות רבים אשר מנסים לפצח את נושא התשלומים באמצעות הסלולאר ולאפשר היתכנות לעתיד ללא ארגן פיזי.

פתרונות רבים אכן נותנים חוויה יפה למשתמש ומציגות מודל עסקי שגם מאפשר הכנסות וזכות קיום ולכן עשויות להניב תשואה למשקיעים, כדוגמת: פנגו, גט טקסי ועוד - אך גם בדוגמאות אלה, ברור שלא מדובר בתחליף מלא לאמצעי התשלום הקיימים, לפחות ל-10 השנים הקרובות.

לסיכום, בכל מיום חדש חשוב לזכור לתת ביטוי לכל הנקודות שהזכרתי מעלה: היתכנות טכנולוגית לא מורכבת מדי אך מאובטחת ועומדת בתקנים (PCI), חווית משתמש פשוטה ונוחה, אורך רוח ורצוי שיתוף פעולה עם אחת מחברות האשראי הגדולות.

\* הכותב הינו מנהל תחום סלולאר ומוצרי אינטרנט של קבוצת ישראלרנט, אשר מובילה את תחום התשלומים בישראל ואשר פרסה בשנה האחרונה אלפי נקודות מכירה בקוראי Pay Pass אשר תומכים בטכנולוגיית NFC



משה מלו

בחודש ינואר 2007 בכנס המפתחים השנתי של אפל, הכריז סטיב ג'ובס - מנכ"ל אפל באותם ימים על השקה של 3 מוצרים חדשים שעתידיים ליצור את מהפכה בתחום הצריכה: מכשיר IPod חדש עם לחצני מגע מתקדמים, מכשיר טלפון חדשני, ומכשיר מתקדם לגלישה באינטרנט. מקולות ההתלהבות של הקהל במקום, ניכר כי הוא היה מוכן לקבלת המוצרים החדשים ואני מוכן לחתום שחלקם אף ניסה באותו רגע להזמין את המכשיר לגלישה באינטרנט.

לא לקח יותר מדקה נוספת לג'ובס כדי להבהיר לקהל ולעולם שאם אפשר ונכון לשלב בין המוצרים - אז זה מה שאפל תעשה - מכשיר אחד, לא שלושה. באותו רגע נולד מכשיר האיפון, והשאר היסטוריה.

האירוע הנ"ל, אילו היה מוסרט בימים אלה עבור אמצעי התשלום העתידיים בכלל ובסלולאר בפרט - היה יכול להיות בעלתסרטי דומה מאוד ועם אותו מוסר השכל:

**אפשר** לפתח אפליקציה שמרכזת את ההטבות של כל המועדונים.

**אפשר** לפתח אפליקציה שמאפשרת לצפות בפירוט ההוצאות של כרטיסי האשראי שלי.

**אפשר** לפתח אפליקציה שמאפשרת שליחת קופונים מבוססי מקום לכרטיסי פלטינה בלבד ואפשר לפתח אפליקציה שמאפשרת תשלום באמצעות ברקוד, NFC, QR, או חיבור התקן למכשיר שמשדר באינפרה את

פרטי הכרטיס לקופה חדשה שרק צריך רגע לשרד... (באנלוגיה למכשיר הגלישה המתקדם לאינטרנט... העיקר להדהים באפקטים ולזנוח את חווית המשתמש, העלות לבית העסק והמורכבות התפעולית, נכון? לא נכון!).

**נכון** לפתח אפליקציה אחת או אמצעי תשלום אחד שיבצע את כל הנ"ל, ולא לפצל לשירותים שונים.

מבחינת המשתמש - הדרישה היא לחוויית משתמש אשר דומה ככל האפשר לאמצעי התשלום הקיימים היום: הרבה כרטיסי מועדון, הרבה כרטיסי אשראי, הרבה אפשרויות תוכן. הבחירה בידיים שלו, והציפייה היא לקבלת ערך מוסף אמיתי, עבור השימוש באמצעי תשלום זה או אחר. יש לזכור שהשימוש בכרטיס אשראי הוא נוח, פשוט וקל - ולכן נדרש פתרון שיהיה פשוט וקל באותה מידה!

מבחינת בית העסק - הדרישה היא למינימום שינויים בצד הקופה, אם בכלל - היצמדות לתהליך המכירה הקיים, והורדת מאמץ מיותר ככל הניתן בתפעול מבצעים, הטבות ושיתופי פעולה עם המשווקים הגדולים על קווי מוצרים המשתנים ללא הרף.

גורם חשוב נוסף שיש לקחת אותו בחשבון הוא מותגי האשראי הגדולים: מסטרקארד, ויזה ואמריקן אקספרס. מותגים אלה, אשר מגלגלים טריליארדים (אלפי מיליונים) רבים של דולרים בכל שנה - בוחנים כל פתרון תשלום חדש בשבע עיניים, וזאת על מנת להגן על הלקוח הפרטי, על בתי



'להטמיע את סרטון יו-טיוב'

<http://www.youtube.com/watch?v=ASkis57blsc>

