



E S E T T A N U L M Á N Y

SimpleBusiness érintéses fizetési megoldás

DIGITÁLIS FIZETÉS NFC SOFTPOS COTS-ESZKÖZ

The Salesforce logo, consisting of a blue cloud shape with the word "salesforce" in white, lowercase, sans-serif font inside it.

salesforce

PARTNER
SINCE 2015

2021-es eredményeink dióhéjban

Az OTP csoport leányvállalataként, az **OTP Mobil** Magyarországon a fintech területen piacvezető az innovatív, online készpénzmentes és okoseszköz-alapú vásárlási és fizetési megoldások terén.

Az OTP Mobil, a **Simple applikáció**, a **SimplePay online fizetési platform** és a **SimpleBusiness** alkalmazás fejlesztője és üzemeltetője.

A Simple megoldások segítségével a webshopüzemeltetők és vásárlók gyorsan, biztonságosan és kényelmesen kezelhetik és bonyolíthatják az online vásárlásokat. A SimpleBusiness applikációnak köszönhetően pedig a cég már megjelent a fizikai térben is.

A SimpleBusiness a kártyaelfogadás és az azonnali fizetési rendszer előnyeit ötvözi, így segítve az olyan kereskedők és egyéb szolgáltatók munkáját, akik tevékenységük során fizikai POS-terminál telepítése nélkül szeretnék elektronikus fizetési lehetőséget biztosítani vásárlóik részére.

Az alkalmazás ingyenes és szinte minden **NFC-képes Android** eszközre telepíthető. Használatával gördülékenyen megoldható az elektronikus fizetés.

A SimpleBusiness eddigi négy elektronikus fizetési megoldása mellé egy újabb, **az érintéses bankkártyás fizetés** társul ötödikként, egyetlen alkalmazásban.

“A bitmist csapata SimpleBusiness érintéses fizetési megoldásával történő bővítésében végzett fejlesztésekkel támogatta az OTP Mobil -t.”



2021-es eredményeink dióhéjban

40%

-kal bővült partnereink száma

28.5%

-kal bővült elfogadóhelyeink száma

12.3%

-kal nőtt a megvalósult tranzakciók száma

háttér

A globális digitális fizetési piac mérete egy kutatás szerint 2030-ra várhatóan eléri a 361,3 milliárd USD-t, ami az előrejelzési időszakban 20,5%-os átlagos éves bővülést jelent.

A piac növekedése a készpénz nélküli tranzakciók világszerte növekvő számának tudható be. A PwC tanácsadó cég szerint **“a készpénz nélküli fizetések száma 2020 és 2025 között várhatóan több mint 80%-kal, közel 1900 milliárdra nő”** a 2020-as közel 1 billió tranzakcióhoz képest.*

A digitális fizetések iránti növekvő kereslet több okosóra-szolgáltatót is arra ösztönzött, hogy olyan továbbfejlesztett okosórákat vezessenek be, amelyek képesek érintésmentes fizetésre.

A SoftPOS megoldások szoftver alapú természetűe lehetővé teszi a kereskedők számára, hogy csökkenthessék a hagyományos POS-rendszerekkel járó költségek egy részét.

A POS-nál végzett hagyományos érintéses fizetésekhez hasonlóan a SoftPOS fizetések is gyors **„érintsd-és-menj”** él-



ményt nyújtanak a fogyasztóknak, megkönnyítve és kényelmessé téve a vásárlást. Sőt, a higiénia és a tisztaság kulcsfontosságú szempontokká váltak a fogyasztók számára a fizetési mód kiválasztásakor.

“A készpénzzel történő fizetés 31%-kal csökkent” az utóbbi időben, ahogy egyre többen ismerik fel az érintéses fizetés kényelmét. Ezért a digitális fizetések használata valószínűleg túl fogja élni a világjárványt, ami azt jelenti, hogy a vállalkozásoknak alkalmazkodniuk kell a változó fogyasztói magatartáshoz.

háttér

Az NFC-eszközök a következő funkciókkal rendelkeznek:

- **Az érintéses olvasó mód** lehetővé teszi a készülék számára a SoftPOS fizetések elfogadását és feldolgozását.
- **Az érintéses kártya emulációs mód** lehetővé teszi, hogy az eszköz a felhasználó bankkártyájaként működjön fizetéskor.
- **Az érintéses peer-to-peer mód** lehetővé teszi, hogy az eszköz más NFC-képes eszközökkel kommunikáljon.

A kereskedők által valószínűleg jól ismert COTS-eszköz használata számos előnnyel jár:

- Az eszközök könnyen hordozhatók, általában zsebben is elférnek.
- Kevés képzés szükséges ahhoz, hogy a személyzet értse a használatát, ami lehetővé teszi a gyors bevezetést.
- Mivel a kereskedő az eszköz tulajdonosa, könnyen lecserélheti azt.



a probléma

A tranzakciók kezelése a SimpleBusiness alkalmazásban történik, mind az öt fizetési mód esetében, beleértve az érintéses fizetési funkciót is.

A SimpleBusiness meglévő ügyfelei a projekt kezdete előtt is folyamatosan regisztrálták elfogadóhelyeiket. Ezért tőlük utólag, a SoftPos-ra vonatkozó extra adatokat kell bekérni.

Fontos, hogy az újonnan belépő kereskedők az alkalmazást SoftPOS-szal is igényelhessék. A meglévő ügyfeleknél nem minden esetben volt elérhető ez a funkció, nekik lehetőséget kell adni a bővítésre viszont lehet, hogy nem mindenhol van szükségük erre a fizetési módra.

Az érdeklődők e-mailben jelentkeztek. A levelek gyakran elvesztek, spam-be mentek - mindkét oldalon. A sikeresen célba érő megkeresésekre az értékesítők válasza egy bonyolult Word sablon volt.

A **Salesforce** rendszerében a SoftPOS-hoz szükséges **szerződés módosítások** új lehetőségként jelentek meg a rendszerben, ezért az ügyfélfiókok kezelését meg kellett oldani, hogy ez ne okozzon zavart.

A cél az volt, hogy egy fiókhoz több lehetőség ('onboarding' SimpleBusiness nyelven) tartozhasson, **ehhez pedig komplett adatmodell módosításra volt szükség.**

A fő kihívást az jelentette, hogy ezt az elemi, az alapokat érintő változtatást miként tudjuk a legegyszerűbben és leggyorsabban kivitelezni anélkül, hogy a meglévő automatizmusok és formok működését túlbonyolítanánk.

“...úgy kellett módosítanunk az épület alapjait, hogy fölötte már kulcsrakészen állt egy többszintes intézmény”



megoldás

- külön formot hoztunk létre, amely listázza kereskedő összes SimpleBusiness elfogadóhelyét, ahol ők ki tudnak választani kötelezően legalább egyet, ahol SoftPOS -t szeretnének használni
- extra adatokat kell bekérni (elfogadóhely címe, készülékek száma)
- minden szerződés módosítás új Opportunityként jelenik meg a Salesforceban, ehhez új fiókok kapcsolódnak
- az ajánlatadás folyamatába beépítettük a SoftPOS választásának lehetőségét
- SoftPOS -ként ugyanaz az elfogadóhely új Opportunity -ként, fiókként jelenik meg
- a szerződéseket és ajánlatokat felépítő blokkokba egy új SoftPOS elemet kellett beépíteni a szükséges adatok fogadására (pl. havidíj, készülékek száma és a cím)

...és mindezt 5 hét alatt megvalósítottuk!



tetszett a történetünk?

Több ügyfél? Igen. Hatékonyabb folyamatmenedzsment? Igen. Növekvő profit? Igen. Miközben még több új szerződés születik? Igen. Mindez ahol lehet, automatizálva, hogy kizárhassuk a hibalehetőségeket? Pontosan. Manuális adatbevitel minimalizálva? Így!

NE HABOZZ FELKERESNI MINKET, HA BÁRMILYEN KÉRDÉS MERÜLT FEL BENNED A TÉMA KAPCSÁN!

BESZÉLNI SZERETNÉK VELETEK!



elérhetőségeink

Tarcali u. 2/b
1113 Budapest
Hungary

hello@bitmist.com
+36 1 550 7120