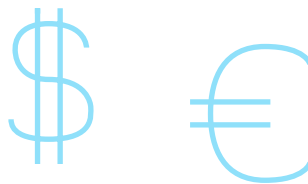


The Elisa logo is written in a white, lowercase, sans-serif font. It is positioned in the upper left corner of the slide, partially overlapping a decorative graphic of blue and orange liquid splashes and bubbles.

Myynnin kasvukäyrät nousuun – helppoa ja turvallista maksamista missä ja milloin vain



Digitalisaatio on saavuttanut maksamisen. Parin kolmen vuoden aikana mobiilimaksaminen on integroitumassa yhä selvemmin osaksi arkeamme, ihan niin kuin kaikki muukin mitä verkossa teemme. **Asiakkaasi ovat jo mobiilissa, varmista siis, että sinäkin olet.**

Tästä oppaasta saat neuvoja mobiilimaksamisen hyödyntämiseksi ja myynnin kasvattamiseen sen avulla.



Mistä mobiilimaksamisessa on kysymys?

Mobiilimaksaminen on suomalaisten matkapuhelinoperaattorien tarjoama uusi, turvallinen ja nopea tapa maksaa korkeintaan 60 euron suuruisia tuotteita, palveluita ja sisältöjä mobiililaitteella siten, että lasku asiainnista tulee suoraan asiakkaan puhelinlaskulle. Asiakkaille mobiilimaksamisen selkein hyöty on sen helppous, ja maksutapana mobiilimaksaminen soveltuu hyödynnettäväksi kaikkien toimialojen yrityksille, jotka haluavat palvella asiakkaitaan entistä paremmin ja sitä kautta tehostaa myyntiään verkossa ja mobiilissa.

”Mobiilimaksulla tarkoitetaan maksutapahtumaa, jonka asiakas suorittaa mobiililaitteen, kuten kännykän tai tabletin kautta, ja joka veloitetaan matkapuhelinlaskulla. Mobiilimaksaminen tavoittaa miljoonia suomalaisia liittymänhaltijoita”

Tänä päivänä 73 %:lla suomalaisista on halussaan älypuhelin ja yli puolella 44- vuotiaista myös tabletti, joilla he verkkoa kuluttavat. Viimeisimmät tutkimukset myös osoittavat, että jopa yli 70 % verkkosisällöistä haetaan mobiilisti. Telefoorumin toimitusjohtajan **Juhani Kivikankaan** mukaan ainoastaan Suomessa tehdyistä pienemmistä verkko-ostoksista, kuten matkalipuista, lounaista tai esimerkiksi erilaisista verkkosisällöistä tehdään mobiilisti jo noin miljoona kappaletta kuukaudessa. Deloitten tekemän tutkimuksen mukaan jo lähes puolet suomalaisista kuluttajista käyttää mobiilimaksamista esimerkiksi pysäköinnissä ja julkisessa liikenteessä.



Asiakkaasi siis etsivät tietoja, vertailevat tuotteita ja palveluita ja tekevät ostoksia verkossa ajasta ja paikasta riippumatta, silloin kun se heille itselleen parhaiten sopii. Mitä helpommin ja nopeammin asiointi hoituu, sen parempi. Sama pätee myös ostosten maksamiseen verkossa; asiakkaasi arvostat ennen kaikkea turvallista, mutta mutkatonta maksutapaa verkossa.

Mobiilimaksaminen säästää sekä yrityksesi että asiakkaidesi aikaa ja kustannuksia

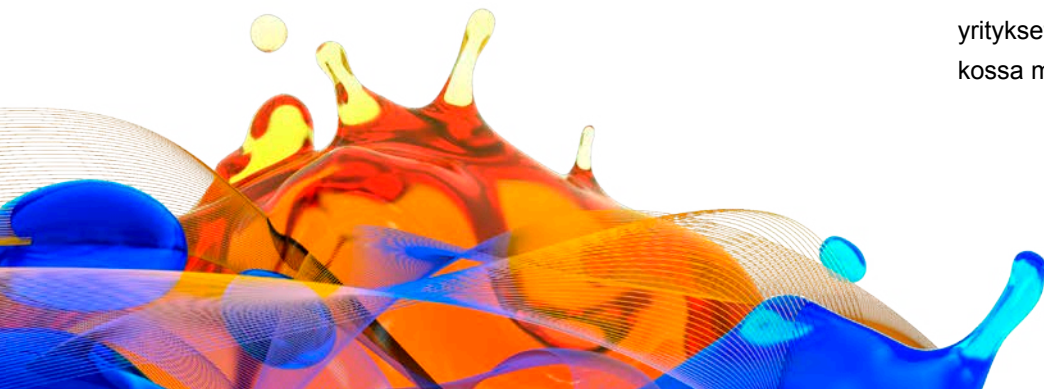
Jos asiakkaallesi tarjoutuu mahdollisuus valita esimerkiksi luottokorttimaksun ja mobiilimaksamisen välillä, 80 % heistä valitsee mobiilimaksun yksinkertaisesti sen helppouden vuoksi.

Kuvittele vaikka itsesi surffailemaan verkkokauppaan omalla mobiililaitteellasi. Suurestakin valikoimasta voit helposti suodattaa näkyviin vain sinulle sopivat vaihtoehdot ja keräillä ne kätevästi ostoskoriin vain parilla klikkauksella. Mutta kun tilaus on valmis maksettavaksi, joudutkin kaivamaan esiin luottokortin tai verkkopankkitunnukset ja näppäilemään pitkät numerosarjat ruutuun. Jos voit tehdä ostoksesi parilla klikkauksella, miksi et haluaisi maksaakin niitä helpommin?

Yksinkertaisuus, helppous ja käyttäjäystävällisyys ovatkin mobiilimaksamisen tärkeimpiä ominaisuuksia. Mobiilimaksulla ostaminen onnistuu ilman erillistä kirjautumista, rekisteröitymistä tai tunnistautumista kun maksu tapahtuu liittymänumeron perusteella ja arvo asiakkaalle luodaan ohjaamalla tämä helpommin ostamistilanteeseen ja maksun suorittamiseen

”Mobiilimaksamisen avulla saavutat asiakkaasi paremmin”

Yrityksen näkökulmasta mobiilimaksun integroiminen osaksi monikanavaista asiakaskohtaamista on hyvin kriittinen digitaalisen yrityksen rakennuspalikka. Mobiilimaksamisen hyödyntäminen on oivallinen mahdollisuus kasvattaa myyntiä tarjoamalla asiakkailleen entistä parempia tuotteita, palveluita ja sisältöjä, joiden ostaminen mobiilissa on tehty asiakkaille suoraviivaisen helpoksi. Lisäksi mobiilimaksamista voidaan vaivattomasti hyödyntää suoramarkkinoinnissa. Asian voi myös kääntää toisinpäin; tulevaisuudessa yritykset, jotka eivät tarjoa asiakkailleen mobiilimaksua, tulevat jatkossa menettämään myyntiä ketterimmille kilpailijoilleen.





Näin tehostat myyntiä mobiilimaksamisen avulla:



Nyt on korkea aika siirtää maksuvaihtoehtosi mobiiliin aikakauteen.
Tutustu myös siihen, kuinka voit sähköisen tunnistamisen avulla tavoittaa lisää asiakkaita.



OTA YHTEYTTÄ:

Timo Mattila | Business manager | Timo.Mattila@elisa.fi | +358 10 264 4320

