

كيف تحولت منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وباكستان إلى منطقة رائدة في مجال المدفوعات الرقمية



تشهد الوسائل التي يستخدمها المستهلكون لتسديد المدفوعات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تطوراً متسارعاً. ولقد شهدنا معدلات اعتماد متسارعة لطرق الدفع الرقمية في جميع الأسواق خلال الثمانية عشر شهراً الماضية. ويعزى هذا الأمر إلى أن التأثيرات التي حملتها جائحة كوفيد-19 دفعت المزيد من الناس نحو استخدام قنوات التجارة الرقمية وأثارت العديد من المخاوف الصحية بشأن مدى نظافة العملات النقدية.

[Checkout.com](https://www.checkout.com) وتظهر أحدث الدراسات الصادرة عن شركة والتي شملت 13 ألف مستهلك في جميع أنحاء المنطقة الحجم الحقيقي لهذه التطورات. وأظهرت البيانات أن 60% من المستهلكين يفضلون استخدام إحدى طرق الدفع الرقمية. ويجسد هذا الرقم زيادة بنسبة 20% بالمقارنة مع عام

2020. وبطبيعة الحال، شهدنا أيضاً انخفاضاً ملحوظاً في معدلات استخدام المدفوعات النقدية. وبحسب التقارير الصادرة عن Visa، انخفض استخدام المدفوعات النقدية بنسبة كبيرة وصلت إلى 75% في بعض الأسواق.

ويتمثل الجانب الأبرز أننا ببساطة لا نشهد تغييراً "قسرياً" في السلوك بسبب البروتوكولات الأولية ذات الصلة بالجائحة حول المنطقة، بل إن عقلية المستهلك شهدت تحولاً حقيقياً. ولا يقتصر هذا على تشجيع المستهلكين على اعتماد حلول المدفوعات الرقمية فحسب، بل يدفعهم أيضاً لتجربة مجموعة متنوعة من طرق الدفع.

الصورة



BNPL ويمكن تلخيص هذا التوجه بظهور مفهوم "اشتر الآن وادفع لاحقاً" () وما شهدته الحلول القائمة على هذا المفهوم من نمو هائل على صعيد معدلات استخدامها. وتشير بيانات [Checkout.com](https://www.checkout.com) إلى أن نسبة تقدر بربع سكان المنطقة استخدمت خيار "اشتر الآن وادفع لاحقاً" خلال الأشهر الـ 12 الماضية. وتبين هذه الأرقام تحول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وباكستان إلى منطقة رائدة في مجال خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً، حيث تتفوق وتيرة اعتماد هذه الحلول والخدمات في المنطقة على الوتيرة المسجلة في أمريكا الشمالية وأوروبا.

وتعتبر شركة "تمارا"، التي تأسست في المملكة العربية السعودية، واحدة من أبرز الشركات الرائدة في مجال خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً في المنطقة. وعلى مدار الأشهر الستة الماضية، سجلت الشركة نمواً في حجم معاملاتها بنسبة 75% في المتوسط الشهري، كما نجحت بإضافة أكثر من 1200 علامة تجارية كبرى إلى شبكتها، وأعلنت عن إغلاق جولة تمويلية هي الأكبر في المنطقة بقيادة [Checkout.com](https://www.checkout.com).

وأشار عبدالمجيد السخان، المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة "تمارا" أن اعتماد المستهلكين في المنطقة لخدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً لم يشكل أي مفاجأة بالنسبة له، حيث قال: "لا يخفى على أحد أن منظومة المدفوعات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تحتاج لتحسينات عدة منذ فترة طويلة. وتوفر خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً بديلاً رائعاً للتعاملات النقدية باعتبار أنها تعادل تجربة الحصول على المنتج أو الخدمة قبل تسديد قيمتها. وبالإضافة إلى ذلك، تتميز هذه الخدمات بالشفافية وسهولة الاستخدام مقارنة بطاقات الائتمان التقليدية، وهو أمر يجذب المستهلكين أيضاً.

وأضاف السخان: "لا تقتصر الفوائد التي تجنيها المتاجر التي تقدم خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً على توفير تجربة أفضل لعملائها، فمن المرجح أيضاً أن تشهد زيادة ملحوظة في عائداتها. ويعزى هذا الأمر إلى حقيقة أن العملاء الذين يستخدمون خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً يميلون لإضافة العناصر إلى سلة المشتريات في كثير من الأحيان عند السداد وإجراء طلبات أكبر من تلك التي قد يقومون بإجرائها عند استخدام طرق الدفع الأخرى. وبمعنى آخر، نلاحظ عادة زيادة معدل المبيعات الإلكترونية للمتاجر بنسبة تتراوح بين 10% و30% عند توفيرها لخيار الشراء الآن والدفع لاحقاً. بينما يسجل متوسط قيمة الطلب زيادة بنسبة 30% في المتوسط - وقد يصل هذا الرقم إلى 85% في بعض الحالات".

الصورة



وتقدم مسألة الابتعاد عن طرق الدفع التقليدية والتوجه نحو أشكال جديدة من حلول المدفوعات الرقمية مثل خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً فرصة هائلة لإحداث نقلة نوعية على مستوى التجربة التي توفرها الشركات للعملاء. وستكون العلامات التجارية التي تغتني هذه الفرصة قادرة على إطلاق العنان لآفاق نمو جديدة.

[Checkout.com](https://www.checkout.com) ونختبر هذا الأمر بشكل مباشر في ، حيث نعمل مع أكبر العلامات التجارية في المنطقة ونقدم لهم الدعم بينما يعيدون النظر في الدور الذي تلعبه المدفوعات في مؤسساتهم. ومن خلال تكنولوجيا المدفوعات المبتكرة لدينا، يمكن للشركات أن تسارع باعتماد وتوفير وسائل الدفع الرقمية الأكثر شيوعاً في المنطقة. وتتعاون فرق خبراء المدفوعات على الأرض مع التجار لمساعدتهم على تحليل تدفقات المدفوعات لديهم من أجل الكشف عن الحل الأمثل لتحقيق أهدافهم.

وسمح هذا العمل لشركات مثل "أو إس إن" بالتوقف عن قبول المدفوعات النقدية بالكامل من عملائها. [Checkout.com](https://www.checkout.com) وبدلاً من ذلك، تتعاون الشركة الآن مع لتوفير خدمات مدفوعات رقمية مثل "آبل باي" (Apple Pay) في جميع أنحاء المنطقة، وخدمات "فوري" في مصر و"كي نت" في الكويت و"مدى" في المملكة العربية السعودية. وساهمت هذه الخطوة في تقليص المخاطر وتخفيض التكاليف والسماح لشبكة "أو إس إن" بتوفير خدماتها لشريحة جديدة من العملاء.

وينبض مشهد المدفوعات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وباكستان بالابتكار، كما أن سرعة التغيير التي نشهدها مذهلة بحق. ولا تظهر بياناتنا أي علامات على التباطؤ. فعلى سبيل المثال، يقول 50% من المستهلكين أنهم سيستخدمون خدمات الشراء الآن والدفع لاحقاً مرة واحدة على الأقل خلال

الأشهر الـ 12 القادمة. ويتمثل الجانب المثير للاهتمام في أن الدور الذي تلعبه هذه الاتجاهات لا يقتصر على الارتقاء بسوية التفاعلات بين المستهلكين والشركات، إذ أنها ترسي الأسس لاعتماد التكنولوجيا الرقمية في جميع المجالات وإطلاق العنان لآفاق الازدهار والنمو للجميع حول المنطقة.

Checkout.com يمكنكم تحميل التقرير الجديد من للحصول على رؤى وأفكار حصرية حول كيفية قيام الشركات بتلبية تطلعات المستهلكين في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وباكستان.

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.