

متاجر ومواقع «تسوق الآن وادفع لاحقاً» تتوسع في الإمارات



أطلقت متاجر تسوق تقليدية وإلكترونية خيارات جديدة من شأنها تسهيل عمليات التسوق تحت شعار «تسوق الآن وادفع لاحقاً»، بهدف استقطاب هذه الشريحة من المتسوقين من ذوي القدرات المالية المنخفضة أو المتوسطة لاسيما من الشباب.

وقال ممثلو متاجر لـ«الخليج» إن جائحة «كوفيد 19» أفرزت العديد من الأفكار المبتكرة لقطاع التسوق الإلكتروني على وجه الخصوص، والتقليدي كذلك، وعززت من مرونة القطاع، ومنها أساليب الدفع الإلكتروني وتوصيل المنتجات إلى المنازل وغيرها من الخيارات. وأسهمت الشراكات بين المتاجر ومزودي خدمات الدفع والمصارف في إنعاش «Z» خيارات التسوق الآن والدفع لاحقاً، عبر توفير منصات دفع مرنة وعصرية تناسب جيل الألفية الجديدة، و«جيل

وبرزت خيارات «التسوق الآن والدفع لاحقاً» كحل جاذب وعالي المرونة في أعقاب الجائحة التي دفعت المستهلكين للتحول إلى الإنترنت لتلبية احتياجاتهم ومستلزماتهم

لا فوائد أو رسوماً خفية

الذي سيوفر مدفوعات «BNPL» وقام بنك دبي التجاري و«ماستر كارد» و«توتوكا» و«بوست باي»، بإطلاق حل رقمية آمنة ومريحة، ويوفر حلاً لعملية دفع سلسلة وسهلة لجميع المدفوعات الخاصة بالعملاء سواء داخل المتجر أو عبر الإنترنت في منافذ البيع بالتجزئة المتاحة بجميع أنحاء المنطقة.

ويتم تحصيل الدفعة الأولى من قيمة المشتريات مقدماً، فيما يتم خصم المدفوعات التالية تلقائياً من بطاقة الائتمان أو من بطاقة الخصم التي استخدمها العملاء للتسجيل، ما يتيح للعملاء الشراء عند الطلب بطريقة مريحة وملائمة للدفع. وبدون أي فوائد أو رسوم إضافية أو خفية.

خيارات صديقة للميزانية

وقال طارق شيخ، المؤسس والرئيس التنفيذي ل«بوست باي»: «هدفنا هو أن نقدم للمتسوقين أقساطاً شفافة وخالية من الفوائد في أي مكان عبر الإنترنت على تطبيق التسوق الخاص بنا، أو في المتجر أو التسوق في أي مكان».

وأضاف شيخ: «مع صعود قطاع التجارة الإلكترونية في الإمارات والمنطقة وشمال إفريقيا على مدى السنوات القليلة الماضية، أسهمت حلول الدفع في تزويد المتسوقين والمستهلكين بخيارات دفع متنوعة وصديقة للميزانية تساعد أيضاً «التجار على تنمية قاعدة العملاء وتسرع مبيعاتهم».

وأوضح أميت مالهوترا المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك دبي التجاري: «يدعم التعاون مع «BNPL بوست باي، توفير نظام للتكنولوجيا المالية في الإمارات من خلال حلول الدفع الرقمية المبتكرة مثل

تغيير قواعد اللعبة

وأشار جيريشناندا، المدير الإقليمي في «ماستر كارد» إلى أن المرونة باتت عاملاً مهماً في تغيير قواعد اللعبة في عالم التجارة الإلكترونية، ونظراً لتزايد سلالة المتسوقين الذين يطالبون بتنوع خيارات الدفع الخاصة بهم، فإن ربط المتسوقين والمستهلكين بخيارات دفع أكثر ملائمة، يصب في صالح الاقتصاد الرقمي المتنامي.

السداد الميسر

□ منصة للدفع مزودة بتقنية تمكّن عملاء الشركة من Spotii «وأبرمت شركة «جمبو للإلكترونيات» شراكة مع «سبوتي التسوق في متاجرها والدفع لاحقاً، وتتيح للمتسوقين دفع 25% من قيمة مشترياتهم في المتجر وتتم جدولة الباقي على أقساط.

وقال بانكاج كومار، رئيس التجزئة متعددة القنوات في مجموعة «جمبو»: «يتطلع العملاء في جميع القطاعات للتمتع حلاً مجرباً Spotii بقدر أكبر من المرونة خلال رحلة الشراء، ويأتي حل الشراء الآن والدفع لاحقاً كتطور طبيعي، وتقدم «وفعالاً لعملائنا يمكنهم من شراء المنتجات والسداد الميسر

زيادة معدلات الدفع وولاء العملاء

نقدم لأصحاب الأعمال استراتيجية مجربة: Spotii وقال زياد أحمد، الشريك المؤسس، مدير العمليات الرئيسية في وتسجيل البيانات أو Spotii وديناميكية ستساعدكم على زيادة معدلات الدفع وولاء العملاء، ومن خلال تنزيل تطبيق «لجمبو للإلكترونيات، يتم الدفع عبر التطبيق Spotii الذي خصصته (QR) مسح رمز الاستجابة السريعة

دفعات دون فوائد

وفي هذا السياق، وقعت «نتورك إنترناشيونال»، للخدمات الداعمة للتجارة الإلكترونية في المنطقة وإفريقيا، وشركة «تابي» المتخصصة في حلول التسوق الآن والدفع لاحقاً، اتفاقية تعاون تهدف إلى تمكين منصات التجارة الإلكترونية في الدولة من توفير خيار سداد قيمة المشتريات لعملائها على 4 دفعات دون أية فوائد. وتوفر منصة الدفع الإلكترونية «إن جينيس» من «نتورك إنترناشيونال»، لمنصات التجارة الإلكترونية في دولة الإمارات قبول خيار التسوق الآن والدفع لاحقاً.

ويتيح هذا الحل للعملاء تجزئة قيمة مشترياتهم بسهولة إلى دفعات دون أية فوائد، مما يوفر قيمة متميزة للعملاء والتجار على حد سواء

فرص جديدة للتجار

وقال أندرو كي، رئيس قسم الشركات التجارية والمؤسسات الحكومية في «نتورك إنترناشيونال»: «نثق بأن حلول المدفوعات الرقمية الجديدة مثل خيارات التسوق الآن والدفع لاحقاً، ستلعب دوراً محورياً في صياغة الملامح المستقبلية لقطاع المدفوعات الرقمية في الإمارات. إن دعم شركة «تابي» سيوفر فرصاً جديدة للتجار، إضافة إلى استكشاف المزيد من فرص النمو الواعدة في الاقتصاد الرقمي لدولة الإمارات

حلول فائقة المرونة

وقال حسام عرب، الرئيس التنفيذي والشريك المؤسس لشركة «تابي»: «تسهم حلول وخدمات الدفع الجديدة في تمكين منصات التجارة الإلكترونية من مواصلة النمو عبر توفير باقة متنوعة من حلول الدفع فائقة المرونة للمستهلكين، والتي ستسهم كذلك في تطوير البنية التحتية التجارية بشكل عام

الدفع بعد 14 يوماً أو 4 أقساط

من جانبها أطلقت مجموعة «براندز فور لس» مفهوم «تسوق الآن وادفع لاحقاً» عبر شراكة مع تطبيق الدفع الإلكتروني «تابي»، ما يمكن المتسوقين من استخدام المنصة الإلكترونية للمجموعة للاستفادة من المفهوم الجديد الذي يتيح لهم إمكانية دفع المبلغ بالكامل بعد 14 يوماً، أو تقسيمه إلى 4 أقساط شهرية متساوية بدون فائدة لشراء المنتجات المفضلة بصورة فورية دون المساس بميزانيتهم المالية

«متجر إيكيا»

المملوكة لبنك أبوظبي الأول، شراكة مع مجموعة الفطيم لتوفير خدمة «اشتر الآن Magnati» وعقدت «ماجنانتي» و«ادفع لاحقاً» على متجر «إيكيا» الإلكتروني، بالتعاون مع «تابي»

تشير التوقعات إلى أن تصل قيمة معاملات الشراء الآن والدفع لاحقاً عالمياً إلى 680 مليار دولار العام 2025 فيما تعد الوسيلة الأسرع انتشاراً حالياً

.وتظهر المؤشرات أن مستخدمي حلول الدفع لاحقاً أكثر ميلاً لمضاعفة مشترياتهم بالمقارنة مع طرق الدفع التقليدية

«وبات حل «اشتر الآن وادفع لاحقاً» الأكبر استخداماً بسبب انتعاش قطاع التجارة الإلكترونية منذ جائحة «كوفيد-19»

وتسدد حلول «الدفع لاحقاً» قيمة المشتريات بشكل كامل للتاجر نظير نسبة من قيمة المشتريات الاجمالية تتفاوت حسب الاتفاق بين المنصة والمتجر