

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「スマホがレジに?」

「ツケておいて!月末払うから」

日本では、昔から「ツケ」という商習慣があります。店側と客側の信頼関係だけで成り立つこの「ツケ」という信用取引。今では、スーパーや大型ショッピングセンター、コンビニ等での買い物が増え、このような商習慣も減りつつあります。最近クレジットカードという店側にとっては信用の高いもの、お客様側にとっても便利なものとして利用されています。

このクレジットカード。ご存じのとおり、店側は5〜8%もの手数料を取られます。さらに、審査も厳しく導入するのも二の足を踏んでしまう会社や店も多いと思います。そこで、今年5月にアメリカから参入してきたのが、モバイル決済です。

米スクエア社の提供するこのサービスは手数料が一律3.25%。初期費用もカードの読み取り機も不要。親指くらいのリーダーをスマホやタブレットPCに差し込み専用アプリをダウンロードすると決済端末になるというのだから驚きです。

例えば、店員の説明を聞いて、非常に興味を持ってもらったものの手持ちの現金がないというお客様のケース、ダイビングツアーの集金を海で行うのに大量のつり銭が必要になってしまいうがイド、コーヒー一杯の決済をスピーディにしたい。こんなニーズをもつ小さな会社や店がこの決済端末を既に利用。アメリカでは、スターバックスが全店で導入しているそうです。

ツイッターの創業者として有名なドーシー氏が手掛けるこのサービス。私が非常に興味を持ったのは、手軽に決済手段を持てなかった個人や小さな会社が大いに利用できるということです。技術やサービス、商品に個性や自信があったのにその発信法が限られてしまっていた昔。それがネットの登場により、誰でも簡単に、しかも比較的安価で自社をPRできるようになったことと

非常に似ているように思うのです。このようなモノによって、今後目まぐるしく変化が起り、ビジネスのチャンスも広がってくるのではないのでしょうか。

ドーシー氏、そしてアマゾン・ドット・コム of 創業者ベゾス氏。すべてのスタートは顧客にとって効率的で満足度の高い商品やサービスを提供するためには何が必要か?という視点だそうです。顧客第一主義と言いつつ、結局のところ意識しているのは、ライバル会社なのでは?という談話を読んでドキっとしない経営者は少なくないと思います。(もちろん私ですが)既存の考え方を壊し、いままでのやり方を変えてみる。顧客のためにできること、満足してもらうために必要なことを模索し続けなければいけないと感じました。

さて、「サザエさん」が買い物に出かける商店街。いまでは懐かしい風景となつてしまいましたが、そこには最も大切なお客様との楽しい会話がありました。うっかり、お財布を忘れても大丈夫。「後でいいよ」そんな声が聞こえてきそうです。現在は、最新のテクノロジーで不正行為を防ぎ、気軽に安心して決済することが出来ます。「後でいいよ」とはいきませんが、スタイルは変わっても、お客様との新しいつながりのキッカケになりそうな気がします。

ご案内

モバイル決済についてもっと知りたい方は

スクエア モバイル決済

で検索

3ヶ月お試しキャンペーン実施中!



クルマ修理の情報サイト

リペアナビ

申込みはネットから

<http://www.repair-navi.com/info/>

バックナンバーは、

<http://www.raptokyo.co.jp/>

※アンケートがありますので

よろしかったらご意見をお聞かせください。