Homme lansseeritakse Eestis mobiilne kliendikaardisüsteem Paype

11 aastat tagasi - 19.01.2015 Autor: Marko Habicht

Kodulehel www.paype.com seisab vaid lakooniline informatsioon: „Esmaesitlus teisipäeval, 20. jaanuaril kell 11 Solarise keskuse Apollos.“

AM kutsuti aga eel-esmaesitlusele IM Arvutitesse, mis ka lahenduse üks esimesi kasutavaid ettevõtteid.

Küllap on tuttav probleem suuremale enamusele, et rahakotid on liiga väikesed. Mitte selle pärast, et raha oleks liiga palju ja pangakonto täis, vaid olemasoleva natukesegi säästmiseks on vaja alati kaasas kanda umbes 5cm pakki kliendikaarte.

Probleemil on haaranud sarvist idufirma Paype, luues kliendihaldussüsteemi, kus klient tõmbab alla rakenduse, loob konto ning valib ettevõtted, kelle kliendiks soovib olla.

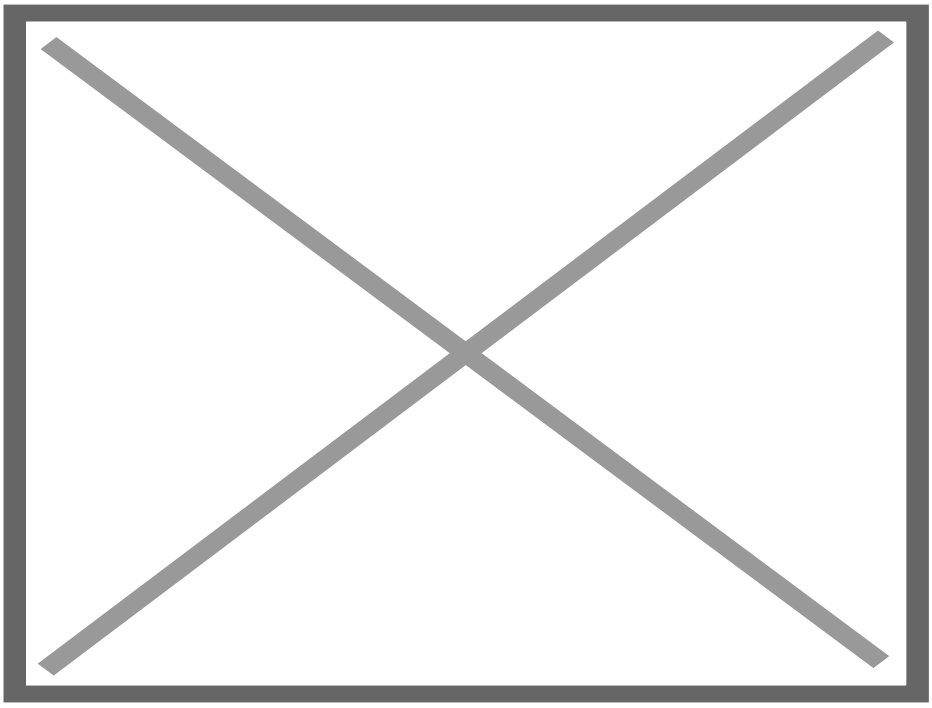
Koju võib jätta surnud dinosaurustest tehtud kliendikaardipaki ning kõrgelt hinnatud seadmete disaini ei pea rikkuma mingite NFC kleepsudega, täiendava tilulilluga vms. Töötab homsest kõigi Androidi ja iPhone´i seadmetega ning lähikuudel ka Windowsiga telefonides.

Umbes 18 kuu eest võttis Paype meeskond juba korra või kaks käsitletud teema oma kätesse ning otsustas välja pakkuda uue lahenduse. Eestis ei ole mobiilne kliendikaart tegelikult mingi uudis: on olemas Funlyzer Tartust, Iwallet Leedust ja mitmel kiirendil ning kolmandiku osas LHV-le kuuluv Svipe. Kõik nad sihivad umbes sama turgu ja kasutavad küllalt sarnaseid lahendusi.

Eesmärgiks on vabastada kliendid tüütust plastikust ning võimaldada ettevõtetel saata "spämmi" otse kliendi telefoni; seda muidugi kliendi enda nõusolekul.

Lahendust kasutava ettevõtja jaoks ongi näiteks analoogsete süsteemide peamiseks eeliseks ID kaardi ees võimalus kontakteeruda oma klientidega. Näiteks võimalusi teha suunatud pakkumisi vanusegrupile, piirkonnas viibijatele ja saada küllalt head statistikat klientide tegevuse ja ostude kohta.

Sealhulgas ei pea lahendust kasutusele võttev ettevõte endale hakkama juurutama või arendama mingit kallist kliendihaldustarkvara, vaid saab rentida teenust võrdlemisi odava hinna eest ~70 eurot kuus.



Samuti saab ettevõte hallata oma nn kliendikaartide, vautšerite, kinkekaartide kujundust küllalt lihtsa Facebooki loogikaga veebiliidese kaudu.

Paype erineb teistest väga lihtsalt - tehnoloogilisel põhimõtte poolest. Teised konkurendid kasutavad kas NFC-d (sarnaselt ühistranspordi ühiskaardile) mis paljudes uutes telefonides olemas, triipkoode, QR koode või Apple iBeaconit. Kõik lahendused on üsna riistvaras kinni ning ei kata suurt osa käibel olevatest seadmetest. Vanemale telefonile peaks näiteks peale kleepima NFC kleebise vms. Paype kasutab SSC lahendust, mis põhineb sisuliselt inimkõrvale enamasti kuuldamatu helisageduse tuvastamisel.

Tehnoloogias endas ei ole midagi üli-innovatiivset, kuna tehnoloogia on üsna popp ja laias kasutuses Lõuna-Koreas, Jaapanis, Singapuris. Seda arendatakse aktiivselt ka USA-s. Google ostis samuti ära mõne aja eest Iisraeli ettevõtte, mis netipanka logimisel seda kasutas sarnaselt meie Mobiil-ID lahendusega.

Kuidas Paype töötab?

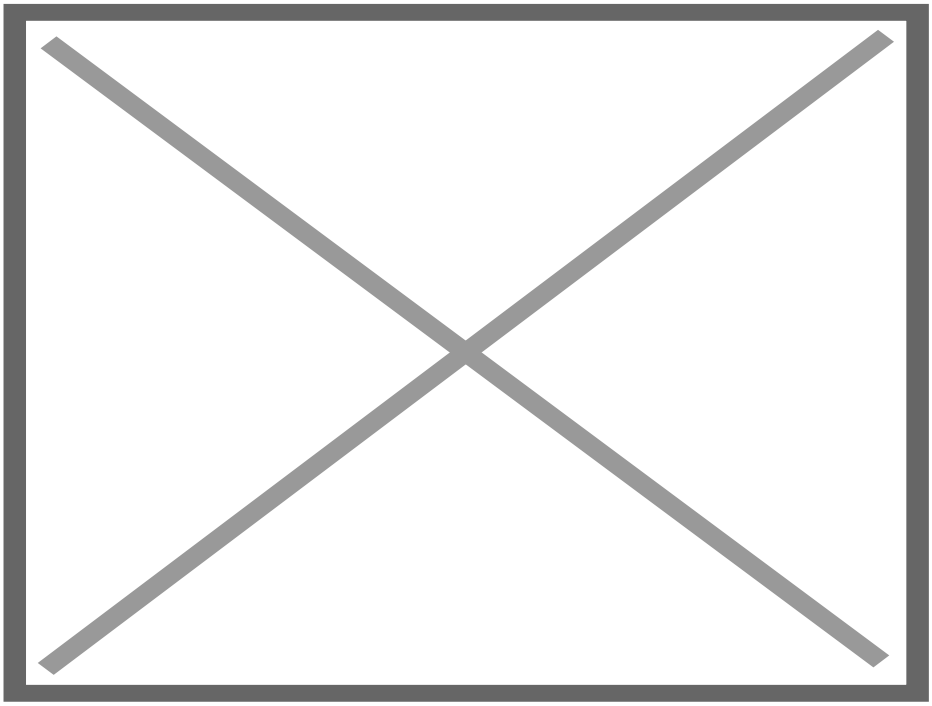
- Klient lisab oma mobiilis vastavas mobiilirakenduses soovitud poe oma lemmikute hulka ning nõustub jagama oma isiklike andmeid kliendistaatuse saamiseks. Klientikaart hakkab toimima loetud

minutite jooksul.
- Poes ostu registreerides käivitab klient oma mobiilis rakenduse ning paigutab selle kassa lähedal oleva kõlari ligidusse.
- Mobiil kuulab kõlarist tulevat kõrgsagedusliku heli, autendib ning saadab üle Interneti poe kassasüsteemile info, kellega tegu.

Süsteemi suurimaks puuduseks on sõltuvus kliendi mobiilse seadme netiühendusest kui poe internetist. Õnneks on andmemahud väikesed ning tuvastust lubati maksimaalselt mõne sekundi jooksul.

Uue mobiilse kliendikaardi looja nimetab konkreetset helisignaali Paype-soundiks. Võrreldes NFC-ga, kus spetsiaalset riistvara vajab nii klient kui kasutav ettevõte, pole Paype jaoks midagi uudset vaja. Saab hakkama täiesti tavalise nutitelefoniga ning kõlariga.

Võrreldes küllalt kallite NFC vastuvõtjatega (~50 eurot), pakub Paype parima mugavuse saamiseks oma brändinguga ka väikest kõlarit (nn Paype Box) hinnaga 5-7 eurot tk.



Paype on 18 kuu jooksul loonud liidestuse suurema osa Eestis kasutatavate kassatarkvaradega nagu Navision, Eltaco, Ids, Erply ja teised enamlevinud süsteemid.

Hetkel lansseeritakse vaid kliendikaardid, kuid kasvuplaan on kiire, sest märtsis lisanduvad kinkekaardid, aasta keskel mobiilsed maksed ning aasta lõpuks juba sihitakse lähiriikide turgusid.

Peamiseks küsimuseks, mis võib tekkida, on andmete turvalisus ja privaatsus. Kogu informatsioon on kliendi enda sisestatud ning automaatselt ei koguta mingeid andmeid.

Nii nagu avaldab klient oma andmed paberi peal kliendiks taotledes, toimib see ka digitaalselt mobiilis.

Kuna kasutaja on ise valinud võimaluse hakata ettevõtte kliendiks, ei ole mõtet oma andmete pärast muretseda: privaatsus on nagunii illusioon.

MARKO HABICHT

- Lahendused
- Uudised

- Tarkvara