



پرداخت بدون تماس
انقلابی در عصر کرونا

صفحه ۸

پر قدرت تر از همیشه در هجدهمین سال فعالیت

صفحه ۲



سلیمی مدیریت توسعه خدمات خبر داد؛
رشد ایران کیش در بخش
تراکنش‌های شرکای تجاری

صفحه ۵



مصطفی صوفی مدیر عملیات پشتیبانی:
سیستم حقوق و دستمزد پشتیبانان
باز هم ارتقا خواهد یافت

صفحه ۳



ایران کیش در لردگان
مدرسه می‌سازد

صفحه ۲

ایران کیش در لردگان مدرسه می سازد



تفاهم نامه مشارکت در ساخت یک مدرسه در روستای دره شیر در حوالی لردگان چهار محال و بختیاری میان ایران کیش و سازمان نوسازی مدارس امضا شد. با همکاری سازمان نوسازی مدارس کشور و ایران کیش کلید مشارکت در ساخت مدرسه و طرح خشت روی خشت این روستا زده شد.

به گزارش روابط عمومی ایران کیش در نشست مشترک پیمان طبری مدیرعامل ایران کیش و محمد قورچی بیگی مدیر کل توسعه مشارکتهای مردمی سازمان نوسازی مدارس کشور، طبری با بیان اینکه این شرکت خوشحال است تا اینبار در عرصه مسئولیت‌های اجتماعی گامی در راه مشارکت در مدرسه سازی برداشته است و ضمن ابراز خرسندی از اینکه مبلغی در این راستا از سوی ایران کیش اختصاص داده شده است گفت: ما علاوه بر این، شبکه‌ای وسیع از مخاطبان چه در بحث پذیرندگان و چه اپلیکیشن خود در سراسر کشور داریم که از آن طریق می‌توانیم هم در راستای اطلاع رسانی در عرصه مدرسه سازی گام برداریم و

هرچند پیش از این مجموعه بانک‌ها در امر مدرسه سازی مشارکت داشته‌اند اما حضور شرکت‌هایی با ماهیت شرکت ایران کیش که به عنوان یک شرکت پرداخت به صورت مستقل دست به این کار بزند بی سابقه است گفت: ما استان‌هایی در کشور داریم که میانگین مدارسشان از میانگین کشوری پایین تر است، استان‌هایی مانند البرز، تهران، سیستان و بلوچستان، چهارمحال و بختیاری، بخش‌هایی از هرمزگان از جمله این استان‌ها هستند. اما نکته در اینجا است که مردم بیشتر راجع به محرومیت‌های سیستان و بلوچستان شنیده‌اند و در مورد فضاهای صعب العبور و وضعیت مدارس و مشکلات آموزشی در جایی مانند چهار محال و بختیاری آگاهی کمتری دارند. از همین روست که باید حرکت ایران کیش در مدرسه سازی در این استان را بیش از پیش ارج بنهیم. قورچی بیگی افزود: آنچه در این میان همکاری با ایران کیش را قابل توجه می‌کند ظرفیت‌های چنین شرکت‌هایی برای اطلاع رسانی و ترغیب مردم در انجام تراکنش‌ها به سود مدرسه سازی است.

هم اینکه با برگزاری کمپین‌هایی، مشارکت مردم را در این کار دوچندان کنیم. مدیر کل توسعه مشارکتهای مردمی سازمان نوسازی مدارس کشور نیز با بیان اینکه ۲۰ درصد مدارس کشور نیاز به بازسازی و مقاوم سازی دارند گفت: با توجه به این موضوع نیاز به صد هزار کلاس درس جدید برای ساخت بازسازی داریم که عدد بالایی است و مطمئناً با اعتبارات دولتی این مشکل حل نخواهد شد از همین روست که در چنین شرایطی اهمیت مجموعه‌های غیر دولتی در امر مشارکت در مدرسه سازی بسیار پررنگ می‌شود و ارزش اقدام ایران کیش بیش از پیش به چشم می‌آید. قورچی بیگی با اشاره به اینکه



پر قدرت تراز همیشه در هجدهمین سال فعالیت



توسعه کمی و کیفی شبکه پذیرندگان خود گام بر دارد. ایران کیش در حالی در روزهای نخستین سال ۱۴۰۰، هجده ساله شدنش را جشن می‌گیرد که یکی از پرفروغترین دوران خود را سال گذشته پشت سر گذراند، تحقق سود فراتر از بودجه پیش بینی شده، صعود این شرکت به بازار اول بورس، ارائه محصولات جدیدی مانند پات لایف و همکاری با بانک‌های مختلف در راستای ارائه خدمات غیر حضوری بانک‌ها، رشد و صعود در حوزه درگاه‌های پرداخت و همین‌طور همکاری‌های بی سابقه این شرکت با بزرگترین شرکت‌ها و ارگان‌های خصوصی و دولتی از جمله اتفاقاتی است که در سال ۹۹ رخ داد.

ایران کیش در سال گذشته اولین شرکت پرداختی بود که ورود قدرتمند در شاپرک ۲، داشت.

این شرکت نخستین شرکتی است که با توجه به طرح جدید بانک مرکزی و استقرار استاندارد بومی شده EMV توسط بانک مرکزی، عملیات پرداخت موفق مبتنی بر این استاندارد را به صورت پایلوت از طریق دستگاه‌های خود در مقابل دوربینهای خبرنگار شبکه خبر عملیاتی کرد.

ایران کیش هجده سالگی‌اش را جشن گرفت. شرکتی که در بیست و سوم فروردین ماه ۸۲ به ثبت رسید و امروز به عنوان باسابقه‌ترین شرکت‌هایی که در صنعت پرداخت فعالیت دارد در راستای ایجاد و پشتیبانی شبکه پایانه‌های فروش و سایر ابزارهای پرداخت و پذیرش بانک‌ها خدمت می‌کند.

شرکتی که همواره تلاش داشته به عنوان یکی از مطرح‌ترین شرکت‌های PSP ایران و خاورمیانه با ارائه محصولات جدید و عقد قراردادهای متفاوت در راستای



به مناسبت هجده ساله شدن ایران کیش البته که حال و هوای این شرکت در بیست و سوم فروردین ۱۴۰۰ نیز متفاوت تراز همیشه بود و مراسم ویژه‌ای نیز به همین مناسبت ترتیب داده شد. این شرکت اکنون پر قدرت تراز همیشه در هجدهمین سال حضورش فعالیت خواهد داشت.

مصطفی صوفی مدیر عملیات پشتیبانی:

سیستم حقوق و دستمزد پشتیبانان باز هم ارتقا خواهد یافت



از حقوق و دستمزد گرفته تا پشتیبانی، از ارائه و پیگیری نسخه‌های جدید دستگاه‌ها تا برنامه‌های نظارتی، مدیریت عملیات پشتیبانی در معاونت امور پذیرندگان این روزها در تدارک آنچیزی است که در سال ۱۴۰۰ باید به سمت آن گام بردارد. از مصطفی صوفی مدیر عملیات پشتیبانی درباره این مسیر سوال می‌کنیم.

***آقای صوفی! وضعیت عملیات پشتیبانی ایران کیش را در شرایط کنونی چگونه می‌بینید؟**

در سال ۹۹ با توجه به ساختار و استراتژی‌های جدید گام برداشتیم. اساسا در معاونت پذیرندگان تحولاتی روی تراکنش‌ها و بازاریابی رخ داد.

پروژه‌های خوب و خلاقانه‌ای را در تیم معاونت داشتیم. مثلا پروژه مکمل روستایی که در آن از دستگاه‌هایی که مغفول واقع شده بودند، استفاده بهینه شد، دستگاه‌هایی که در روستاهای استان‌های مختلف بازاریابی شده و اکنون با هر تعداد تراکنش، هم دغدغه روستاییان را برطرف کرده و هم برای شرکت سود آوری داشته است که البته شخص مدیرعامل محترم سازمان روی اجرای این پروژه تاکید ویژه‌ای داشتند. یا پروژه ارتقاء که در آن تمرکزمان روی پذیرندگان و مشتریان VIP است تا در این حوزه، بازاریابی انجام دهیم، با بازاریابی‌هایی که توسط دفاتر و پشتیبانان صورت گرفته اکنون سرانه بالایی در این بخش از آن خود کرده‌ایم. این موضوع به ما کمک کرد تا سهم خوبی را از بولتن شاپرک داشته باشیم.

در کنار این تلاش کردیم، سیستم حقوق و دستمزد پشتیبانان را بهبود دهیم و با اقدامات در این زمینه ثبات

بیشتری در درآمدها ایجاد شد. طرح‌های جدیدی هم در نظر داریم که با واحد مالی و منابع انسانی به جمع بندی خواهیم رسید.

مدیریت عملیات پشتیبانی، مسئولیت پشتیبانی از دو مدیریت دیگری که در معاونت پذیرندگان به صورت صف در میدان حضور دارند را نیز انجام میدهد. مثلا در برنامه ریزی‌های دوره‌ای PM که انجام می‌شود، تامین اقلامی که دفاتر نیاز دارند از دستگاه pos گرفته تا متعلقات پوز، vahas، در این قسمت پیگیری و تامین آن انجام میگردد. اقلام مربوط

به پذیرنده و حوزه‌های نصب، پشتیبانی و مواردی که پشتیبانان نیاز دارند از کوله پشتی و لباس تا گوشی موبایل و... نیز تهیه شد.

***چه تعداد از این اقلام لباس و موبایل و... تهیه شده است؟**

به تعداد پشتیبانان. میانگین ۸۰۰ تا ۸۵۰ دست لباس در هر دوره شش ماهه تا یکساله تامین می‌شود. کوله پشتی هم که در اختیار پشتیبانان قرار گرفته و به زودی برنامه‌هایی برای اینکه کفش و کاپشن نیز برای پشتیبانان داشته باشیم در نظر داریم. برای هر پشتیبان جدیدی که به شرکت وارد می‌شود تبلت یا موبایل تهیه می‌شود.

***یکی از دغدغه‌ها به روز شدن دستگاه‌ها برای بهبود عملکرد است تا چه میزان در این زمینه توفیق حاصل شده است؟**

از اتفاقات ضروری و مهمی که در مدیریت عملیات

پشتیبانی انجام می‌گیرد پیگیری تغییر نسخه‌ها برای به روز شدن دستگاه‌هاست. ارائه نسخه‌های جدید روی پوزها و درواقع اعمال نظری که در این زمینه صورت گرفت کمک شایانی بود.

حساسیت ویژه‌ای درخصوص ارائه نسخه‌های کارآمد در سازمان شکل گرفته که جزء اولویت‌های مهم معاونت محترم امور پذیرندگان هم قرار دارد، بنابراین در این راستا نسخه‌های جدیدی با کمک واحد IT ارائه دادیم تا کارایی دستگاه‌ها را بیشتر کنیم، تغییر ورژن نسخه‌ها به طور مستقیم در عملکرد

دستگاه‌ها، سرعت تراکنش‌ها و در کاهش مصرف رول و کاهش هزینه‌ها کمک بسیار بزرگی کرد.

در کنار این، پروژه‌های جدیدی که با همکاری واحد IT توانستیم، انجام دهیم نیز اتفاقات خوبی را رقم زد. استفاده از ابزارها، سهل و آسان شدند. در سال گذشته

یکی از استراتژی‌های سازمان و شخص معاونت امور پذیرندگان تمرکز روی vahas بود به عنوان مثال توانستیم با پیگیری‌هایی که در تیم معاونت امور پذیرندگان انجام شد قابلیت اتصال ماشین حساب به دستگاه‌ها را با کمک واحد IT به نسخه‌ها اضافه کنیم.

علاوه بر این محصولاتی مانند ترازو، ماشین حساب وارد چرخه سازمان شد که استقبال از آن‌ها قابل توجه بود.

صدها ماشین حساب وارد سازمان شد که به پوز وصل شدند. ترازو را ارائه دادیم. در صندوق‌های فروشگاهی و نصب آن تلاش کردیم تا ارتقا و رشد داشته باشیم.

***سال گذشته با افزایش تراکنش‌ها روبه رو بودیم تا جایی که باعث ارتقای جایگاه ایران کیش شد، تا چه میزان واحد شما در این امر دخیل بوده است؟**

بدین منظور همواره سعی کردیم نیازهای دفاتر را به موقع و مناسب ارزیابی کنیم و با پیگیری‌هایی که با واحدهای ستادی داشتیم خواسته‌ها را تامین کرده و در اختیارشان قرار دهیم. در مورد vahas و محصولات، برنامه ریزی‌های بیشتری صورت گرفت.

ولی یکی از اتفاقات خوب در سال گذشته این بود که برای اولین بار در سازمان با حمایت شخص معاون امور پذیرندگان حوزه نگهداشت در این واحد کلید خورد و ساختار اصلی آن شکل گرفت و در حفظ تراکنش تاثیر بسزایی داشت این اقدام یکی از موارد خیلی مهم بود و به سازمان دیدگاه ویژه‌ای داد که البته بعدها تصمیم گرفته شده تا این ساختار به معاونت توسعه بازار برود.

در تیم نگهداشت پذیرنده‌ها را به صورت هفتگی مانیتور می‌کردیم و به چند طیف جداگانه تقسیم کرده و با همکاری مدیران عملیات و دفاتر، آسیب شناسی‌ها انجام و مشکلات را بررسی کردیم و تلاش داشتیم نیازهای پذیرنده را حتی الامکان در سریعترین زمان ممکن تامین کنیم. البته در این حوزه واحد کالسنتر (مرکز تماس) هم همراهی مطلوبی با این امور داشت.

مصطفی صوفی مدیر عملیات پشتیبانی:

سیستم حقوق و دستمزد پشتیبانان باز هم ارتقا خواهد یافت

***نقطه قوتی که در این واحد می توان از آن استفاده کرد چیست؟**

پشتیبانی فنی، فیزیکی، نظارت و تعاملی که در حوزه خود با سایر معاونت ها داریم.

یکی دیگر از اقدامات جدیدی که در سال گذشته در این مدیریت انجام شد این بود که در جهت بهبود و هدفمند شدن استفاده از منابع سازمان با همراهی و همکاری سایر معاونت ها شامل معاونت کسب و کار، توسعه بازار و IT یک موتور قوانین برای تفکیک دستگاهها در سامانه شرکت ایجاد کردیم به نحوی که محل استفاده هر دستگاه براساس سریال مشخص شده و این موضوع به برنامه ریزی کلان سازمان کمک شایانی نمود و می خواهیم تا در ۱۴۰۰ این موضوع را تقویت کنیم. همچنین تیم فنی که در این مدیریت فعال است در حوزه ارائه محصولات جدید و نرم افزارهای مورد استفاده و جدید در معاونت امور پذیرندگان و تیم لجستیکی نظارتی این مدیریت در محاسبات کلان معاونت و برآورد نیازهای کلی، کنترل پرداخت های مربوط به پشتیبانان و پیمانکاران نصب و پشتیبانی، در واقع به عنوان یکی از بازوهای اصلی معاونت پذیرندگان کمک می کند تا این موارد به بهترین نحو ممکن انجام شود. ما در حوزه سرکشی های دوره ای، برنامه های کلی ابلاغ شده را بررسی می کنیم و به صورت هدفمند در ابتدای دوره برنامه ریزی لازم را با کمک سایر قسمت های معاونت انجام و به دفاتر ابلاغ می کنیم، در کنار این اگر سرویس خاصی را قرار است به پذیرنده بدهند مشخص شده و این گزارش ها دسته بندی و رصد می شوند. کیفیت کار و دستگاه ها را در نظر می گیریم و... خوشبختانه مجموع پشتیبانی ها و نظارت ها اتفاقات مثبتی را رقم زد.

***برای برطرف کردن دغدغه های پشتیبانان چه اقداماتی صورت گرفته است؟**

همان طور که گفتیم یکی از موضوعات مهم، حقوق و دستمزد است. بررسی، کنترل وضعیت حقوق و دستمزد پشتیبانان و صورت وضعیت های پیمانکاران نصب و پشتیبانی شرکت در این مدیریت انجام می گیرد. در ابتدای سال گذشته با حضور معاونت جدید امور پذیرندگان یکی از مواردی که ایشان تاکید زیادی روی آن داشتند برقراری ارتباط بیشتر و نزدیک تر با پشتیبانان بود که به واقع نیروهای خط مقدم سازمان محسوب می شوند. بنابراین پس از بررسی و هم فکری درون معاونتی گروهی را تشکیل دادیم به نام رابطین سرمایه های انسانی که در هر استان، پشتیبانان، یک نماینده از داخل خود انتخاب نموده و در این گروه عضو شدند و به صورت روزانه موارد

و خواسته ها از این طریق به ستاد مرکزی منتقل و بازخوردها از این کانال دریافت می شود.

یکی از خواسته های پشتیبانان داشتن حقوق ثابت بود. ما با توجه به شرایط اقتصادی که در کشور ایجاد شد به مسئله بیمه ای پشتیبانان توجه داشتیم، لذا با

پیگیری و حمایت معاونت امور پذیرندگان و مساعدت مدیرعامل محترم سازمان درآمد ثابت را به درآمد متغیر و در واقع سهم از تراکنش اضافه کردیم که با استقبال روبه رو شد.

از سویی به واسطه شرایط کرونایی سعی کردیم در حوزه بهداشت پشتیبانان، بودجه ای را با حمایت مدیران ارشد سازمان اختصاص دهیم و به صورت ماهیانه اقلام بهداشتی خریداری و تامین می شود. این موضوع کمک کرد تا در حوزه سلامت پشتیبانان نیز سهم بسزایی داشته باشیم.

***تا چه میزان این اقدامات دغدغه های پشتیبانان را به ویژه در بحث حقوق برطرف کرده است؟**

ما در این خصوص سعی کردیم مدل پرداخت شرکت های مشابه را با کمک سایر تیم های حاضر در معاونت بررسی کنیم تا بهترین مدل را با در نظر گرفتن استراتژی سازمان انتخاب کنیم.

مدل فعالیت پشتیبانان به گونه ای است که ساختار محاسباتی خاصی را می طلبد و گاهی پیچیدگی خود را دارد ولی ما در این حوزه توانستیم محاسبات را ساده سازی کنیم به نحوی که پشتیبانان بتوانند حقوق خود را به راحتی محاسبه کنند. در سال ۱۴۰۰ هم یکی از مسئولیت های اصلی که از طرف معاونت امور پذیرندگان به ما ابلاغ شده بهبود و ایجاد ثبات در شرایط درآمدی پشتیبانان است. تا پشتیبان خیالش از مباحث درآمدی راحت باشد.

سعی کردیم موضوعات استراتژیک سازمان را در نظر بگیریم و شرایطی ایجاد کنیم که چسبندگی شان به سازمان بیشتر و دغدغه فکری پشتیبان در حوزه حقوق کمتر باشد. به زودی تغییرات جدیدتری را هم ایجاد خواهیم کرد که هم به افزایش درآمد کمک می کند و هم

باعث افزایش انگیزه و کیفیت کار خواهد شد.

***برای ۱۴۰۰ چه برنامه هایی در این مدیریت در نظر گرفته شده است؟**

در معاونت امور پذیرندگان به صورت هفتگی جلساتی با حضور معاونت و سایر مدیران برگزار می شود و در این جلسات سعی می کنیم علاوه بر بررسی وضعیت فعلی نگاهی به آینده داشته و برای آن برنامه ریزی کنیم، یکی از موضوعاتی که در سال ۱۴۰۰ در این جلسات تصمیم گیری شد، تمرکز کردن روی موضوعات کیفی است که یکی از این راه ها آموزش است. در مجموعه معاونت امور پذیرندگان، نیاز به آموزش را در تمام سطوح احساس کردیم، موضوعی که باید اتفاق بیافتد. لذا از ابتدای سال ۱۴۰۰ در این خصوص با واحد سرمایه انسانی (اداره

آموزش) در ارتباط هستیم و با مدیران عملیات هماهنگ کردیم تا در هر مرحله بتوانیم سرفصل های آموزشی را شناسایی کنیم تا با اساتید خارج از سازمان دوره ها برگزار شود. در کنار این موضوع یکسری دوره های آموزشی نیز پیش بینی شده که اساتید آن از داخل خود معاونت هستند تا از این طریق یک هم افزایی به وجود بیاوریم. به زودی آموزش مجازی برای همه پشتیبانان شکل می گیرد. در تلاش هستیم با کمک واحد سازمان روش ها فرایندها را به گونه ای اصلاح کنیم تا خدمات و اقدامات با سرعت و کیفیت بهتر انجام شود.

ارتباط با واحد بازاری و توسعه بازار را بیشتر خواهیم کرد تا در حوزه ارتباط با بانک ها در استانها اقدامات اثربخش صورت پذیرد. در کنار این، مواردی را که از قبل دنبال می کردیم با جدیت بیشتری پیگیری خواهیم شد.

همچنین در کنار موضوعات داده ای و آمار به تیم عملیات کمک خواهیم کرد تا ساختار دفاتر مطابق با استراتژی سازمان قرار گیرد.

در پایان سعی می کنیم در حوزه اختیارات و فعالیت خود به چابک سازی معاونت امور پذیرندگان و سازمان کمک نمائیم تا به سهم خود در این سفر به سوی برتری سهمیم باشیم.

از سویی به واسطه شرایط کرونایی سعی کردیم در حوزه بهداشت پشتیبانان، بودجه ای را با حمایت مدیران ارشد سازمان اختصاص دهیم و به صورت ماهیانه اقلام بهداشتی خریداری و تامین می شود. این موضوع کمک کرد تا در حوزه سلامت پشتیبانان نیز سهم بسزایی داشته باشیم

با سرویس تسهیم ایران کیش آشنا شوید

آنچه که مزیت تسهیم به شمار می آید این است که بدون نیاز به داشتن واحد حسابرسی مالی برای محاسبات مالی، یا حساب کتاب دستی توسط پذیرنده (ذینفعان) برای هر مبلغ تراکنش و یا تراکنش های ماهانه پذیرنده، مبالغ به صورت سیستمی و اتوماتیک و بدون بروز هیچگونه خطای فردی به حساب های ذینفعان به صورت جداگانه واریز میشود.

شماره حساب را میتوان اعلام نمود. همچنین میتوان در حین اعمال تسهیم عمل تخفیف را نیز برای پذیرنده ایجاد کرد، به اینصورت که با توجه به کد پایانه و یا رنج کارت های خاص و یا بدون اعمال محدودیت کارت با توجه به درصد مورد تقاضای پذیرنده تخفیف نیز بر روی پایانه اعمال نمود.

پایانه های فروش ایران کیش سال هاست که دارای امکان راه اندازی تسهیم هستند. به طور واضح تر تسهیم به معنای تقسیم مبالغ تراکنش به چند حساب بانکی با نسبت های خاص بین شباهای مختلف بانکی است که با استفاده از یک کد پایانه، می توان مبالغ تراکنش را با درصدهای دلخواه مابین حساب های اعلام شده تقسیم کرد و حداکثر تا ده

سلیمی مدیریت توسعه خدمات خبرداد؛ رشد ایران کیش در بخش تراکنش‌های شرکای تجاری (پیمانکاران هدایت تراکنش)



مدیریت توسعه خدمات سه اداره شرکای تجاری، پروژه‌های خاص و توسعه دهندگان کارت راهدایت می‌کند. سه بخشی که توجه به آن‌ها می‌تواند درچه‌های جدیدی را به روی ایران کیش باز کند و چه بسا آینده بسیاری از تراکنش‌ها، محصولات و همکاری‌ها را متحول سازد. با مهدی سلیمی مدیر توسعه خدمات ایران کیش هم‌کلام می‌شویم تا ببینیم چه اندازه مسیر برای حرکت به سمت این آینده متفاوت و چشم‌اندازهای نو هموار شده است. سلیمی به ما از رشد ۵۰۰ درصدی در بخش تراکنش‌های شرکای تجاری می‌گوید و سه برابری در پروژه‌های خاص، برنامه‌هایی هم در بحث توسعه کارت‌ها مد نظر قرار گرفته است.

سعه صدر همواره نقش حمایتی و اصلاحی خویش را در برخورد با این مسایل دارند و قطعاً با این حمایت‌ها، ما توسعه همکاری‌ها در این بخش و افزایش رشد تراکنشی در این امر را در دستور کار داریم.

*** بنابرین ایران کیش یک رشد پانصد درصدی در تراکنش‌های پیمانکاران هدایت تراکنش داشته است؟**

بله. از لحاظ تعداد پایانه‌های منصوبه طی یکسال گذشته از حدود ۴۵ هزار دستگاه به ۱۹۵ هزار دستگاه منصوبه رسیدیم که در این شرایط باید گفت امروز بالغ بر ۱۵ درصد دستگاه‌های حال حاضر شرکت ایران کیش را به خود اختصاص داده‌اند که این سهم قابل توجهی است. نقطه قوت این موضوع هم این است که در این بخش، ایران کیش هیچ سرمایه‌گذاری نمی‌کند و تنها از پتانسیل مازاد ظرفیت سوئیچ خود استفاده کرده و در عوض عواید بسیار مطلوبی از شرکای تجاری، از آن خود می‌کند.

*** در حال حاضر در حوزه پروژه‌های خاص روند به چه نحوی است؟**

این اداره به شکلی تقویت شده است که هم اکنون در جلسات برای خود سهم خواهی می‌کند و خود را به گونه‌ای اثبات کرده است که

تقریباً در تمام پروژه‌هایی که داخل شرکت قرار می‌گیرد و مشتریان کلان شرکت را در بر می‌گیرد نقش ویژه و تعیین کننده‌ای دارد.

در فاز پروژه‌های خاص، ما در ابتدا شروع به شناسایی اصناف به صورت کلان کرده، با بخش بندی اصناف،

اهداف خود را مشخص کردیم. در اتاق فکری که در خصوص پروژه‌های خاص در این مدیریت شکل گرفت برای هر صنف راهکارهای متناسب با آن صنف طراحی می‌شود.

شخص جناب طبری در این زمینه داشتند، پیمانکاران را از تمرکز بر روی فروش تعداد بیشتر دستگاه، به سمت افزایش تعداد تراکنش و کارایی سوق داد. این مهم با انجام تغییراتی در قراردادهای و هدفگذاری‌های تراکنشی صورت گرفت، در نتیجه شاهد افزایش کیفی و کمی در این زمینه بودیم به نحوی که تعداد تراکنش‌های شرکای تجاری ما - که صفر تا صد سرمایه‌گذاری و پشتیبانی با خودشان است و تنها از سوئیچ ایران کیش استفاده می‌کنند - طی یکسال گذشته بارشد بینظیر پانصد درصدی از حدود ۵ میلیون تراکنش به ۲۵ میلیون و پانصد هزار تراکنش رسید که جایگاه خوبی را در سهم از تراکنش، سهم از تعداد دستگاه و سهم از درآمدی که از کارمزد شاپرک داریم به خود اختصاص داده است. از طریق این بخش مبلغ قابل توجهی کارمزد نیز عاید ایران کیش شده است. برای همین امروز ضمن تلاش در جهت افزایش کیفیت شرکت‌های موجود به لحاظ کمی نیز در حال توسعه هستیم.

*** چه برنامه‌ای برای تداوم این رشد در سال ۱۴۰۰ است؟**

هدفگذاری ما در پایان امسال رشد ۲۰۰ درصدی در این زمینه است. البته، همیشه در رشدهای طوفانی پیش از هر چیز یکی از عمده‌ترین

دغدغه‌ها این است که این روند رشد حفظ شود. اگر بتوانیم این نرخ رشد را افزایش بدهیم خیلی خوب است، اما نگهداشت این رشد از آن مهمتر است. در کنار این موضوع اما مطالبی مثل محدودیت‌هایی که کسب و کارها دارند، محدودیت‌هایی

که به واسطه کرونا وجود دارد، وجود تحریم‌ها برای واردات دستگاه‌ها و... را نیز باید در نظر بگیریم. ناگفته نماند که پیمانکاران هدایت تراکنش چالش‌ها و مسائل خاص خودشان را دارند که همکاران ما در معاونت مالی، مدیریت نظارت و ارزیابی و مرکز تماس با تلاش و

ما در پروژه‌هایی که در اداره پروژه‌های خاص تعریف شده و مدیریت می‌شوند، طی سال گذشته به تراکنشی با رشد بیش از سه برابر رسیده‌ایم

*** آقای سلیمی! پیش از هر چیز بفرمایید که دقیقاً مدیریت توسعه خدمات دربرگیرنده چه اداره‌ها و مسئولیت‌هایی می‌شود.**

همانطور که در جریان هستید، معاونت توسعه بازار به سه مدیریت تقسیم بندی شده است. هر آنچه که برای انجام تراکنش، نیاز به فیزیک کارت داشته باشد به نوعی مرتبط با حوزه توسعه خدمات پرداخت است.

در مدت چندماهه که افتخار مسئولیت مدیریت توسعه خدمات پرداخت ایران کیش را داشتیم، تغییری در ساختار سازمانی این مدیریت شکل گرفت، به نحوی که سه اداره شرکای تجاری، اداره پروژه‌های خاص و اداره توسعه دهندگان کارت زیر مجموعه مدیریت توسعه خدمات پرداخت قرار گرفت.

هر کدام از این اداره‌ها اهداف خاص خود را دنبال می‌کنند. یکی از دغدغه‌هایی که بعد از تشکیل این سه اداره وجود داشت تامین نیروی کارشناس و متخصص مناسب برای این اداره‌ها بود که خوشبختانه با تجهیز نیروی انسانی کارآمد برنامه‌ریزی‌های بهتری صورت گرفت.

*** بگذارید از بخش شرکای تجاری و پیمانکاران هدایت تراکنش شروع کنیم، چه قدر ایران کیش بر کارایی این شرکا امیدوار است.**

از یک سو با توجه به محدودیت‌های دستگاه کارتخوان به دلیل تحریم‌ها و افزایش قیمتی که دستگاه‌ها داشته‌اند اینکه شرکت‌های پرداخت از بخش‌های خصوصی کمک بگیرند امری مطلوب است. از سویی دیگر این شرکت‌های خصوصی در چارچوب و ضوابط قوانین شرکت‌های پرداخت و شاپرک می‌توانند اقدام به ایجاد و توسعه شبکه پذیرندگان خودشان، زیر پوشش شرکت‌های پرداختی مثل ایران کیش نمایند.

بنابراین، توسعه شرکای تجاری مسئله‌ای است که شرکت‌های پرداخت در نهایت به سمت آن می‌روند. خوشبختانه باید بگویم که ایران کیش در این حوزه با رشد قابل توجهی در سهم بازار روبه رو شد.

این مدیریت با انتخاب شرکت‌های معتبر و تغییر استراتژی که با کمک معاونت توسعه بازار و هدایتی که

سلیمی مدیریت توسعه خدمات خبر داد؛

رشد ایران کیش در بخش تراکنش های شرکای تجاری (پیمانکاران هدایت تراکنش)

خوش نام کرده است، رضایت بانک های طرف قرارداد با این شرکت است. ایران کیش با مجموعه بزرگی از بانک های کشور قرارداد دارد و این یک امتیاز برای ماست. چون برای خیلی از پذیرندگان و مجموعه های بزرگ مهم است که اگر تجمیع حساب هایشان نزد یک بانکی است و از خدمات آن بانک بهره می برند بتوانند خدمات پرداختی

خویش را نیز به نوعی از همان بانک دریافت کنند و اینجاست که ایران کیش با این ظرفیت قادر است نقش کلیدی بازی کند. از سویی همواره تلاش کردیم تا مطالبات شرکای تجاری مان را در کوتاه ترین زمان ممکن به آن ها پرداخت کنیم، سرویس خوب، کار خوب یک طرف جریان است اما دریافت مطالبات ایشان در زمان مناسب چیز دیگریست. بخش قابل توجهی از رشد فعلی را هم که می بینید نتیجه همین رویکرد است.

پیشتر چند قرارداد کارت داشتیم که به صوت CLOSED LOOP توسط سوئیچ کارت شرکت، مدیریت شده، صدور کارت و شخصی سازی در ابزارهای پذیرنده ایران کیش انجام پذیرفت و در اختیار شرکت هایی مانند ایساکو تحت عنوان ایساکو کارت قرار گرفت. هم اکنون با چند مجموعه بزرگ دیگر برای کارت های مشابه تعامل کردیم. برای ۱۴۰۰ درمقوله پروژه های کارت های حلقه بسته (CLOSED LOOP) می توانیم سهم قابل توجهی از بازار را داشته باشیم

کارت در این اداره پیاده سازی کردیم. پیشتر چند قرارداد کارت داشتیم که به صوت CLOSED LOOP توسط سوئیچ کارت شرکت، مدیریت شده، صدور کارت و شخصی سازی در ابزارهای پذیرنده ایران کیش انجام پذیرفت و در اختیار شرکت هایی مانند ایساکو تحت عنوان ایساکو کارت قرار گرفت. هم اکنون با چند مجموعه بزرگ دیگر برای کارت های مشابه تعامل کردیم. برای ۱۴۰۰ درمقوله پروژه های کارت های حلقه بسته (CLOSED LOOP) می توانیم سهم قابل توجهی از بازار را داشته باشیم

***آیابرای باشگاه مشتریان ایران کیش نیز برنامه ریزی صورت گرفته است؟**

سناریو طرح جامع باشگاه ایران کیش تدوین شده است، با توجه به دید کلانی که به مفهوم باشگاه وجود دارد. استفاده از شرکت پیمانکار در این حوزه مورد نظر بوده که در حال بررسی این شرکت ها می باشیم.

همچنین برنامه داریم هرگونه ثبت نام، ورود، فعالیت و انواع خدمات قابل تعریف بر روی اعضای باشگاه، از طریق نرم افزار پات لایف صورت پذیرد.

***به عنوان یکی از اعضای ایران کیش چه قدر به پات لایف امیدوار هستید؟**

من همواره گفتم که ۹۰ درصد جذب تراکنش های اینترنتی باید از مسیر نرم افزار موبایلی شرکت صورت پذیرد اعتقاد دارم که هیچ وقت برای ورود به این بازار دیر نیست اگر سرویس خوب و جذابی ارائه دهیم و حرف متفاوتی بزنیم، میتوانیم از پس غول های اپلیکیشن های امروز برآییم.

*** فکر می کنید چه مزیت هایی در حوزه خدمات پرداخت ایران کیش وجود دارد که آن را نسبت به سایرین متمایز می کند؟**

یکی از برگ های برنده ای که ایران کیش را در صنعت،

هر راهکاری که به لحاظ فرایندی و دستورالعملی تاییدات لازم را در شرکت اخذ کرد به همکاران ما در معاونت پذیرندگان اعلام خواهد شد و این امر تبدیل به نقشه راه و دستورالعملی می شود که تمام پشتیبانان ما در همه دفاتر شرکت در مواجهه با آن صنف می توانند به عنوان بسته پیشنهادی ارائه بدهند، همچنین خواهیم کوشید در تعیین اولویت ها از مشورت همکارانمان در معاونت پذیرندگان نیز استفاده کنیم تا روی صنفی که برای ما اولویت بالاتری دارد تمرکز بیشتری داشته باشیم.

قاعدا سیاست های کلی در سطح کلان و مذاکراتی که B2B انجام می شود با معاونت توسعه بازار است ولی همواره در تمام این موارد بازوی اجرایی ما معاونت پذیرندگان و همکاران ما در ستاد و دفاتر ایران کیش هستند که باید از آن ها تشکر کنیم.

یک نکته قابل ذکر اینکه ایران کیش در چارچوب و ضوابط خود که همانا ارائه سرویس با کیفیت بسیار بالا است باقی می ماند و تلاش دارد با ارائه یک سرویس مرغوب و با کیفیت در قدم اول پذیرنده را جذب کند و سپس در کنار آن با اقلام و ابزارهای ارزش افزوده جانبی مانند صندوق های فروشگاهی، کیوسک ها، پین پد، ماشین حساب و... آن ها را راغاب نگاه دارد.

***در این بخش (پروژه های خاص) نیز مانند شرکای تجاری، رشد ایران کیش محسوس بوده است؟**

ما در پروژه هایی که در این اداره تعریف شده و مدیریت می شوند، طی سال گذشته از ۲۲۵۱۰۰۰ تراکنش به هفت میلیون و هشتاد و یک هزار تراکنش رسیده ایم که بیش از سه برابر رشد را نشان می دهد.

همانطور که می دانید مجموعه هایی مثل رفاه، شهروند، وین مارکت و هایپرمارکت های بزرگ و زنجیره ای، مورد علاقه اکثر شرکت های پرداخت هستند. طبیعتا این رقابت، کار ما را سخت می کند.

برای همین نیز در این بخش رشد ما به نسبت رشدی که در مجموعه پیمانکاران تجاری برای هدایت تراکنش داشتیم کمتر است، از سوی دیگر، رشد در این بخش انرژی بیشتری از مجموعه پذیرندگان و توسعه بازار گرفته است، مذاکرات بیشتری انجام شده، بسته های انگیزشی فراوانتری داشتیم تا مجموعه های بزرگ حاضر شوند سهم بیشتری از تراکنش هایشان را به سمت دستگاه های ایران کیش سوق بدهند.

در پروژه های فروشگاه رفاه و... شاهد این رشد هستیم. آنچه مسئولیت ما را سنگین می کند حفظ این روند است.

***وضعیت کارت های CLOSED LOOP ایران کیش را چه طور ارزیابی می کنید؟**

طی نیمه دوم سال گذشته، طرح ها و پلن هایی را برای

مایکروسافت و اینتل از استخراج غیرقانونی رمزارز جلوگیری می کنند

استخراج کنندگان غیرقانونی رمزارز افزایش یافته است. مایکروسافت ادعا می کند بسیاری از مجرمان سایبری به جای نصب باج افزار در رایانه های کاربران، به طور مخفیانه با استفاده از دستگاه های آنها رمزارز استخراج می کنند. هفته گذشته گزارشی نشان داد یک بات نت با هدف گرفتن سرورهای Exchange مایکروسافت (XMR) رمزارز مونرو استخراج می کند.

را ردیابی می کند. با کمک این روش، بدافزار قبل از مبتلا کردن رایانه و استخراج رمزارز، شناسایی می شود. در حال حاضر مجرمان از روش های مختلفی استفاده می کنند تا نرم افزارهای آنتی ویروس نتوانند آنها را ردیابی کنند. در این میان اینتل ادعا می کند همکاری با مایکروسافت شیوه های دفاعی برای شرکت ها را موثرتر می کند. همزمان با افزایش ارزش رمزارزها در سراسر جهان،

مایکروسافت سعی دارد با استفاده از فناوری اینتل از استخراج غیرقانونی رمزارز در رایانه ها جلوگیری کند. نرم افزار Microsoft Defender Endpoint که یک راه حل امنیتی برای شرکت ها است، استفاده از فناوری «ردیابی تهدید اینتل» (TDT) را گسترش داده تا با استخراج غیرقانونی رمزارز مقابله کند. فناوری TDT اینتل با استفاده از اطلاعات تله متریک هرگونه ناهنجاری در عملکرد CPU از

این ماه یکی از کتاب‌های خودسازی و توسعه فردی در محیط کار و زندگی را به شما معرفی می‌کنیم. به کتاب‌ها عمل کنیم!

عنوان	کتاب تانگ فو؛ روش برخورد با افراد دشوار
نویسنده/مترجم	سم هورن / نفیسه معتکف
انتشارات	لیوسا
موضوع	یکی از کتاب‌های بسیار مفید در محل کار کتاب تانگ فو است. زیرا ما در طول روز بیشترین ساعات خود را در محیط کار و در کنار افراد متفاوت سپری می‌کنیم. به همین علت است که امکان دارد بیشترین تعارضات و تنش‌ها را در محیط کار داشته باشیم. این کتاب به ما کمک میکند تا هم خودمان آرامش بیشتری داشته باشیم هم تاب آوری خوبی در برخورد با سایر آدم‌های زندگی از خود نشان دهیم.

اصطلاحات

EFT POS	پایانه پرداخت الکترونیکی
تعریف	پایانه‌ای که در جهت انجام تراکنش‌های مالی و یا غیر مالی مورد استفاده قرار می‌گیرد. این پایانه در قالب سخت افزار، استانداردهایی را در حوزه امنیت داده‌ها و همچنین انتقال اطلاعات به مرکز و پردازش آنها پشتیبانی می‌کند. این دستگاه دارای پردازنده مرکزی بوده و از تجهیزات جانبی مانند نمایشگر، چاپگر، صفحه کلید، مودم و سایر تجهیزات مورد نیاز بهره می‌برد. کاربرد نرم افزاری موجود در پایانه، سرویس‌های مالی مانند خرید کالا، انتقال وجه و ... را پشتیبانی می‌نماید.

بهداشت روانی در پاندمی کرونا و ویروس

همانطور که برای پیشگیری از ورود و ویروس و آلودگی به بدن، بهداشت فردی را با شستن دست و دوش گرفتن و استریل کردن وسایل و... رعایت می‌کنید واجب است بدانید که باید به فکر بهداشت روانی هم باشید.

در دوران پاندمی اکثر ما تحت فشارهای روحی و روانی هستیم. اگر مانند خیلی از افراد به این موارد بی توجهی کنیم، عواقب جبران ناپذیری در پی خواهد داشت.

۱. به علائم روانی خود توجه کنید:

از خودتان غافل نشوید. همه ما در این دوران تا حدودی استرس و ترس بیمار شدن عزیزان و از دست دادن آن‌ها را داریم که بخشی از آن امری طبیعی است. اما حتما دقت کنید که فقط بخشی از آن طبیعی است!!!

به علائم روانی و روحی خودتان توجه کنید. اگر احساس می‌کنید استرس شما بیش از اندازه است به گونه‌ای که کار کردن و زندگی کردن و سیستم عصبی شما را مختل کرده باید حتماً به فکر کاهش استرس باشید. این کاهش می‌تواند از طریق کمک گرفتن از مشاور، مطالعه‌ی کتاب در این راستا و

انجام تمرینات ضد استرس باشد.
۲. شست و شو به اندازه:

نه افراط نه تقصیر! این بیماری به قدری خطرناک هست که نمی‌توان گفت حساسیت و وسواس را کنار بگذارید اما وسواس بیمارگونه هم آنقدر آسیب رسان هست که باید به آن توجه نمود.

اگر این روزها پوستتان در اثر استفاده ی بیش از حد مواد ضد عفونی آسیب دیده و یا لباس‌هایتان در اثر شست و شوی زیاد از بین رفته است، حتماً باید به طور جدی وسواس خودتان را کاهش دهید و به فکر راه درمان باشید. در غیر این صورت شاید کرونا نگیرد، اما چندین بیماری روحی دیگر می‌گیرید!

۳. به خودتان توجه کنید:

بیماری و ناراحتی‌های روحی قابل دیدن نیستند و درد نمی‌گیرند. فقط علامت‌های نامحسوسی دارند که شما با توجه کردن به خودتان می‌توانید آن‌ها را پیدا کنید. به خودتان رسیدگی کنید و مراقب باشید و از بهداشت روانی هرگز غافل نشوید.

فرهنگ سایبری را به کودکان بیاموزیم

خطرات سایبری از اهمیت بیشتری برخوردار است. با توجه به شناخت آنلاین "اخبار جعلی" که می‌تواند منجر به دست آوردن دیدگاه‌های متعصبانه از سوی کودکان شود، باید به کودکان مهارت‌های تفکر انتقادی را آموزش داد.

یکی از تکنیک‌هایی که به والدین توصیه می‌شود تا از آن استفاده کنند این است که دو روزنامه را که دارای دیدگاه‌های سیاسی مخالف هستند به کودکان نشان دهند و نحوه پوشش یک داستان مشابه را با یکدیگر مقایسه کنند، بحث در مورد اینکه "چرا شما فکر می‌کنید واقعیت‌ها و زبان به گونه دیگری گزارش شده است" و "مکالمه‌ای درباره آنچه فکر می‌کنید جعلی است و چگونه آن را تأیید می‌کنید" انجام دهید.

برای کمک به کودکان، در مورد تشخیص، مراحل وجود دارد که می‌تواند انجام شود، مانند آموزش واژه‌ها و سؤالات با هشدارهای قرمز.

اکنون فرزندان خود را وارد این رفتارهای دیجیتالی کنید، و فرهنگ سایبری را به آن‌ها یاد دهید.

روانشناسی

آیا می‌توانید در محیط کار

خشم خود را کنترل کنید؟

یکی از مشتریان با رفتاری غیر منطقی در جلسه حاضر می‌شود، مدیرتان بابت موضوعی که بر آن اختیار ندارید سرزنشان می‌کند، درخواست ترفیع شغلی‌تان برای بار چندم پذیرفته نمی‌شود یا پروژه‌ای که با موفقیت در حال راه‌اندازی بوده طی اتفاقاتی از هم می‌پاشد. همه این موارد می‌توانند دلایلی برای ابراز خشم در محل کار باشند. اما این خشم را چگونه می‌توان کنترل کرد؟

• احساسات خود را سرکوب نکنید اما تا جایی که ممکن است از عصبانیت دوری کنید. بیشتر تلاش داشته باشید که موقعیت کنونی را درک و به عواقب خشم تان فکر کنید.

• لحظه‌ای به خشم خود بیاندیشید. آیا این خشم واکنش مناسبی برای موقعیت فعلی است؟

• برای کنترل خشم خود بهتر است کارهای بدنی انجام دهید برای مثال ورزش کنید، به‌اندازه کافی بخوابید و به خاطر داشته باشید که هرچه از لحاظ جسمی سالم‌تر باشید در چنین موقعیت‌هایی واکنش مناسب خواهید داشت.

• هرگز به غیر قابل کنترل بودن خشم فکر نکنید زیرا باید همواره به خود یادآوری کنید که بسیاری از شرایط ما از کنترل خارج‌اند و دست ما نیست. بنابراین باید در بسیاری از موارد بتوانید خود را آرام کنید. از خودتان بپرسید آیا خشم من می‌تواند مشکل را برطرف کند؟ اگر پاسخ منفی بود بهتر است به جای خشمگین شدن به دنبال راه حل باشید.

• اگر بیشتر اوقات احساس خشم می‌کنید و توانایی مدیریت آن را ندارید از کارشناسان منابع انسانی مجموعه کمک بگیرید. آیا کلاس‌ها یا دوره‌هایی برای کنترل خشم می‌شناسند تا شما را معرفی کنند؟ هیچ الزامی ندارد که همیشه بدخلق و عصبانی باشید. مطمئناً با تمرین خواهید توانست عصبانیت خود را کنترل کنید.

• آنچه می‌خواهید بر زبان بیاورید را یادداشت کنید. این کار به شما کمک خواهد کرد تا خشم خود را فرو نشانید. البته هیچ‌وقت آن را به دست شخص مورد نظر نرسانید! مطمئناً نمی‌خواهید کارتان را از دست دهید. چنین نامه‌ها و ایمیل‌هایی می‌توانند ذخیره شوند و بعداً علیه‌تان مورد استفاده قرار گیرند.

در لحظه عصبانیت چه کار کنیم؟

زمانی که در محیط کار عصبانی شدید برای بازیابی آرامش موارد زیر را انجام دهید:

- نفس عمیق بکشید
- کلماتی که آرامتان می‌کند را با خود تکرار کنید
- به آرامی از ۱۰ تا ۲۰ بشمرید
- از خودتان بپرسید مدیر مورد علاقه‌تان چنین موقعیتی را چگونه مدیریت می‌کند؟ تلاش کنید از زاویه دید انسان‌های مقبول‌تان مسئله را بررسی کنید
- به روی صندلی بنشینید، چشمانتان را ببندید و عضلاتتان را شل کنید
- موسیقی مورد علاقه‌تان را گوش کنید
- اگر با ترک محل کار باز هم عصبانی بودید، به محض رسیدن به خانه لباس‌های خود را عوض کنید، با دوش گرفتن و انجام کارهای خانه، خشم را با خودتان وارد منزل نکنید تا فرزند و همسرتان نیز مصون بمانند. این کارها باعث می‌شود ذهنتان نیز از مشکل به وجود آمده منحرف شود.

پرداخت بدون تماس، انقلابی در عصر کرونا

تحقیق و ترجمه: منیر دادپی

معایب:

یکی از مهمترین معضلات پیش روی این روش پرداخت این است که تعداد کمی از بازرگانان از سیستم پرداخت بدون تماس استفاده می کنند و همه مشتریان در مورد نحوه استفاده از این تکنولوژی آموزش ندیده اند. این مورد می تواند سردرگمی و ناامیدی در میان کاربران ایجاد کند.

فقط مشتریانی که برنامه های پرداخت الکترونیک را بر روی تلفن همراه خود دارند می توانند از این تکنولوژی استفاده کنند. مردم نمی توانند خانه های خود را بدون داشتن تلفن همراه با قابلیت NFC ترک کنند. دیگر اینکه ممکن است خطر حمله بدافزار یا جاسوسی بر روی دستگاه در برنامه های پرداخت الکترونیکی وجود داشته باشد. اگر چه این برنامه ها از رمزنگاری داده استفاده می کنند، با این حال هکرها روز به روز در حال هوشمندتر شدن هستند. آنها همواره راه های جدیدی را برای سرقت اطلاعات آنلاین ارزشمند شما امتحان می کنند. اما بازم امنیت این روش های پرداخت بالاتر از پرداخت نقدی است.

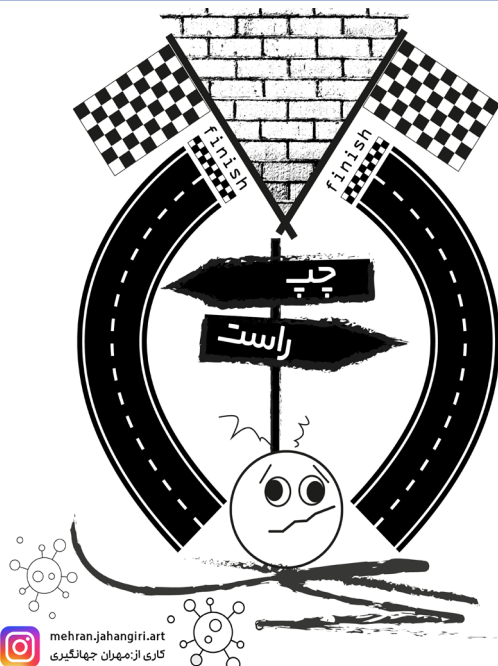
مزایا برای کسب و کارها

سرعت بزرگترین مزیت استفاده از سیستم های پرداخت بدون تماس است و موجب افزایش رضایت مشتری می گردد زیرا زمان انتظار کاهش می یابد. با روش های پرداخت بدون تماس، کسب و کارها می توانند پرداخت های بیشتری را در طول زمان اوج فروش دریافت کنند و می توانند تاخیرات خود را بدون نیاز به استخدام کارمندان اضافی کاهش دهد.

نتیجه اینکه.....

اگر بخواهیم واقعیت این گونه پرداخت ها تحقق پیدا کنند، لازم است تا عموم مردم در این باره آموزش ببینند. همانند زمانی که اولین بار کارت های مغناطیسی جایگزین پول نقد شد، مانند اولین باری که استفاده از رمز دوم اجباری شد و مانند خیلی از تغییرات بزرگ جوامع که نیازمند آموزش به عموم مردم بود تا بتوان برای همیشه از آن استفاده کرد. در واقع حتی اگر کسب و کارها هم بخواهند از این روش ها استفاده کنند تا زمانی که مردم طبقه استفاده از این امکانات را ندانند به هیچ جا نخواهد رسید. این یک وظیفه ی مهم بر گردن ارائه دهندگان این خدمات الکترونیکی است. مشتریان باید بدانند هیچکس اطلاعات آن ها را ذخیره نمی کند و یا به هیچ وجه از آن استفاده نمی کند. معاملات با استفاده از کد انجام می شوند بنابراین اطلاعات حساس نمی تواند مورد سوء استفاده قرار گرفته و یا هک شود. شرکت هایی که می خواهند تجربه مشتری خود را بهبود ببخشند، بایستی تغییر سیستم های پرداخت بدون تماس را در نظر بگیرند. جهان به سمت یک انقلاب دیجیتال حرکت می کند، شما اکنون در کجای آن هستید؟

کاریکاتور مهران جهانگیری



شیوع کرونا سرعت حرکت به سمت پرداخت های غیر تماسی را بیش از گذشته کرده است موضوعی که قطعاً خیلی زود می تواند در میان دوره های مختلف تاریخ بشر که آن را به عنوان انقلاب های چندگانه یاد می کنیم خود به تنهایی انقلابی دیگر باشد انقلاب در پرداخت و تبادلات مالی در عصر کرونا.

صنعت پرداخت در حال وارد شدن به تغییراتی بزرگ در بخش های مختلف اعم از خرده فروشی و عمده فروشی است. چالش های مالی یک سال اخیر به دلیل همه گیری بیماری، فرصت های عالی برای فعالان حوزه پرداخت به وجود آورد.

بدین صورت که شرکت های پرداخت در حال بهبود امنیت هستند، از یک سو ارائه خدمات تلفن همراه خود را گسترش می دهند و از سوی دیگر قابلیت های تجارت الکترونیک را ایجاد می کنند که باعث می شود مصرف کنندگان با استفاده از دستگاه های دیجیتال خرید کنند.

شرکت های فین تک سرعت خدمات خود را بالاتر برده اند تا مشتریان پول را با سرعت مناسب ارسال کرده و به طور موثر هزینه کنند. فناوری هایی همچون بلاکچین این امکان را برای این شرکت ها فراهم می کند تا پرداخت ها را اثربخش تر و با هزینه کمتر از بانک ها پردازش کنند. راه حل های پرداخت به دنبال کاهش زمان معامله بین موسسات مالی، به ویژه در بازار بین المللی انتقال پول، هستند. کسب و کارهای کوچک نیز با استفاده از راهکارهای پرداخت، می توانند راه طیف وسیعی از مشتریان بالقوه را که از پول نقد استفاده می کنند به روی خود باز کنند.

سیستم پرداخت بدون تماس

امروزه به کمک راهکارهای پرداختی می توانید با حرکت دادن کارت خود روی ترمینال های پرداخت، پرداخت بدون تماس انجام دهید. یعنی بدون نیاز به کشیدن کارت پلاستیکی خود از طریق ورودی دستگاه، یک پین برای اجازه دادن به تراکنش وارد کنید یا یک رسید را امضا کنید. شرکت اپل، Apple Pay را در سال ۲۰۱۴ منتشر کرد و اندروید پس از ۱۸ ماه، با انتشار Android Pay به این بازی پیوست. از طرفی برخی از خرده فروشان مانند استارباکس و والمارت نیز برنامه های پرداخت الکترونیک خود را برای راحتی مشتریان دارند.

امروزه پرداخت بدون تماس در حال محبوب شدن بین نسل جوان است و بیشتر مردم ترجیح می دهند با یک تلفن همراه پرداخت های خود را انجام دهند. با این حال بسیاری از مردم هنوز از استفاده از یک سیستم پرداخت بدون تماس می ترسند. آنها روش های قدیمی و سنتی برای پرداخت را ترجیح می دهند.

پرداخت الکترونیکی به مشتریان این اجازه را می دهد تا برای کالاها و خدمات خود از طریق کارت، تلفن همراه و یا اینترنت و بدون نیاز به وجود پول نقد پرداخت را انجام دهند. این امر مزایای متعددی دارد، از جمله صرفه جویی در هزینه و زمان، افزایش فروش و کاهش هزینه های معامله. اما از سوی دیگر نسبت به هک شدن و سوء استفاده در فضای اینترنت آسیب پذیر است.

چگونگی کار کردن سیستم های پرداخت بدون تماس

برنامه های پرداخت الکترونیکی بر روی یک دستگاه مجهز به چیپ ارتباطی میدان نزدیک (NFC) اجرا می شوند. این فناوری یک گوشی هوشمند را قادر می سازد تا اطلاعات را با استفاده از امواج رادیویی در کوتاه ترین زمان ممکن ارسال یا دریافت کند. این تکنولوژی، ارتقاء فناوری شناسایی فرکانس رادیویی (RFID) است.

مزایا برای مشتریان

پرداخت بدون تماس یک راه مناسب و راحت پرداخت است که شما باید در آن از گوشی هوشمند یا کارت خود استفاده کنید. بنابراین، دیگر نیازی به حرکت با کیف پول بزرگ و پر از پول نقد و کارت وجود ندارد. همچنین در این روش هیچ دردسر دیگری برای تأیید پین برای تأیید معامله یا امضای رسید نیست.

تأمین امنیت

از طرفی فناوری NFC در هنگام انتقال اطلاعات حساس از رمزگذاری داده استفاده می کند که این امر، خطر تهدید هکرها برای سرقت اطلاعات ارزشمند را کاهش می دهد. نوار مغناطیسی تنها می تواند بر روی کارت ها استفاده شود، اما سیستم پرداخت بدون تماس در فرمت های مختلف وجود دارد. از گوشی های هوشمند گرفته تا کلیدها، وسایل نقلیه و یا هر سیستم تلفن همراه دیگر. حتی هنگام وارد کردن PIN، دیگر خطاهای تایپی وجود ندارد. سیستم پرداخت بدون تماس دقیق، امن و سریع است.