

14.7.2021

MAKSUKORTTIIN SIDOTTU KANTA-ASIAKKUUS PK-YRITYKSILLE

Helsinkiläinen startup on tuomassa markkinoille ainutlaatuisen korttimaksupalvelun, jossa yhdistyvät maksaminen, kanta-asiakkuus sekä kassatoiminnot. Kokonaisuuden kruunaa yrityksen itsensä kehittämä data-analytiikkapalvelu, joka tarjoaa ravintoloille ja muille toimijoille parempaa asiakasymmärrystä sekä ennusteita.

Asiakkaiden sitouttaminen ja lisämyynnin saavuttaminen ovat usein haasteellisia, ja vaativat sekä asiakastuntemusta että huippuunsa hiottua asiakaskokemusta. Tähän mennessä maksaminen on lähinnä haitannut tätä kokemusta. Oikean kanta-asiakassovelluksen tai kortin etsimisestä puhumattakaan. Tämän ongelman ratkaisuksi helsinkiläinen startup-yritys Palofy Analytics Oy on tuomassa markkinoille uuden korttimaksupalvelunsa mukana maksupäätteessä toimivaa kanta-asiakaspalvelua, johon asiakas voi liittyä yhdellä klikkauksella. Kaikki Mastercard® ja Visa® -maksukortit toimivat jatkossa kanta-asiakaskorttina ilman erillistä rekisteröitymistä. Korttidata salataan ja anonymioitaan, joten niistä ei jää tunnistettavaa tietoa järjestelmään.

Palofy Analyticsin palvelu koostuu modernista Android-pohjaisesta maksupäätteestä, jossa on NFC ja EMV-kortinlukijat, viiden tuuman värillinen kosketusnäyttö, kuittitulostin, automaattinen kanta-asiakasjärjestelmä, sekä kassasovelluksen käyttömahdollisuus, kaikki yhdessä laitteessa. Sovelluksien tuominen maksupäätteeseen on iso harppaus maksupalveluiden kehityksessä ja tulee yksinkertaistamaan myyntiä.

Yritys on heinäkuussa aloittanut pilottiohjelman, jossa palvelu on kokeilukäytössä asiakkaiden liiketoiminnassa. "Olemme innoissamme pilottihankkeesta ja tämän palvelun tuomisesta asiakkaillemme. Alustava data näyttää erinomaiselta, ja tiedämme, että tarjoamamme palvelu on hyödyllinen ja lisää asiakkaiden myyntiä vähintään 10 %", kommentoi Palofy Analyticsin hallituksen puheenjohtaja Thandia Pomar Zurita. "Erityisesti odotan uudenlaisen kanta-asiakaspalvelun saattamista asiakkaidemme käyttöön; kanta-asiakasohjelmat tutkitusti lisäävät myyntiä ja laskevat asiakashankintakuluja", kertoo Pomar Zurita

Palofy Analytics ei varmasti ole markkinoiden halvin, mutta se tuo takuulla lisää myyntiä kaikille yrityksille, joilla on kivijalassa korttimaksupäätte. "Maksupäätteemme ja palvelumme eivät ole kaupalle kulu, vaan ne tuovat huomattavia lisätuottoja" toteaa Pomar Zurita. "Olemme kehittäneet palvelukonseptia huolellisesti, ja nyt ravintolarajoitusten poistuessa on hyvä aika tulla markkinoille."

14.7.2021



Kustannustehokkuutta ja apua ennakointiin data-analytiikasta

Pomar Zurita kertoo, että yhtiön oma data-analytiikka ja ennustepalvelu tuovat pk-yritysten käyttöön aiemmin ainoastaan suurten yritysten käytettävissä olleen liiketoiminnan visualisoinnin. "Asiakkaamme saavat käyttöönsä päivittäiset visuaaliset myynti- ja ennusteraportit, jotka antavat analyysin lisäksi konkreettisia ehdotuksia näiden pohjalta." Kassasovelluksesta saatavan rivikohtaisen myyntidatan ja kanta-asiakasdatan lisäksi palvelu hyödyntää laajasti myös ulkopuolista avointa dataa, joka auttaa myynnin ennustamisessa.

Muun muassa säätiedot, tapahtumat, ja näin korona-aikaan myös regulaatiot vaikuttavat erityisesti ravintola-alan yritysten toimintaan, joten niiden ennakointi on oleellista esimerkiksi tavaratilauksien, työvuorolistojen ja mainonnan suunnittelussa. Palofy Analyticsin missiona onkin auttaa yrityksiä toimimaan tehokkaammin ja ennakoimaan tulevaa kysyntää, lisäten näin myyntiä ja laskien kustannuksia.

Pomar Zurita uskoo data-analytiikan olevan yrityksen tulevaisuus: "Data-analytiikkapalvelumme tulee mullistamaan toimialaa. Tekoälyyn pohjautuvien analyysien ja ennustuksien tuominen pienten ja keskisuurten yritysten käyttöön yksinkertaisessa, visuaalisessa ja helposti luettavassa muodossa on palvelu, jota kukaan muu ei tarjoa."

"Analyysityökaluja on toki tarjolla, mutta me tuomme asiakkaillemme valmiiksi analysoituja raportteja, joiden pohjalta on helppo tehdä päätöksiä ja automatisoida monia aikaa vieviä rutiineja", Pomar Zurita jatkaa. Palofy Analyticsissa on mukana useita henkilöitä, joiden osaamista ja kokemusta hyödynnetään maailmanluokan palvelun rakentamisessa. "Suomesta on hyvä aloittaa ja jatkaa nopeasti lähialueille, Baltiaan ja muihin Pohjoismaihin", lisää Pomar Zurita. Yrityksen tavoitteena on olla markkinajohtaja ravintola-alan toimijoiden maksupalveluiden tarjoajana vuoteen 2025 mennessä, ja saada 20 % markkinaosuus muilla toimialoilla Suomessa. Data-analytiikkaratkaisumme on rakennettu laajentuminen silmällä pitäen.

14.7.2021

Palvelun pilottivaihe on käynnistynyt heinäkuussa 2021, ja kaupallisesti palvelu lanseerataan lähiaikoina.

Palofy Analytics Oy lyhyesti

Palofy Analyticsin palvelut koostuvat PAX Technologies A920 Android maksupäätteestä, Mastercard® ja Visa® korttimaksunvälityksestä, kanta-asiakas- ja kassasovelluksista, sekä data-analytiikka- ja ennustepalvelusta.

Palofy Analyticsin omistaa toimiva johto sekä Peter Vesterbackan ja Kustaa Valtosen Random Ventures. Vesterbacka ja Valtonen tunnetaan tällä hetkellä parhaiten Finest Bay Area -tunnelihankkeesta. Yhtiön hallituksen puheenjohtaja on entinen Homerun Technologies Oy (Kodit.io) operatiivinen johtaja, Thandia Pomar Zurita. Mukana palvelua kehittämässä on ollut ravintola- ja tapahtuma-alan konkareita, sekä kanta-asiakas ja maksupalveluratkaisujen asiantuntijoita.

Korttimaksuvälittäjänä toimii maltalainen Credorax Bank Limited, jonka itsenäisenä myyntiorganisaationa Palofy Analytics toimii EU:n alueella. www.credorax.com

Lisää palveluista löytyy osoitteesta www.palofy.com.

Lataa tiedotteen kuva korkearesoluutioisena [tästä linkistä](#).

Lisätiedot:

Tanja Heikkinen, viestintäpäällikkö
tanja@palofy.com

Thandia Pomar Zurita, hallituksen puheenjohtaja
thandia@palofy.com