

Mokka încheie un parteneriat cu F64. Marius Costin, CEO regional Mokka: Vizăm intensificarea prezenței noastre în peisajul retailului românesc

Mokka, liderul Buy Now Pay Later (Cumperi acum, plătești mai târziu) din Europa Centrală și de Est, a devenit partener al F64, cel mai mare magazin dedicat pasionaților de fotografie din România.

Retailer specializat în produse și accesorii foto, video, audio, camere de acțiune, drone și echipamente de studio, la care se adaugă produse din gama Home & entertainment, precum și consultanța de specialitate, F64 a introdus metoda alternativă de plată Mokka de la finalul anului trecut, în magazinul online, pentru a oferi o facilități în plus clienților săi.

„Am implementat modalitatea de plată Mokka exact când s-a dat startul cumpărăturilor pentru sărbătorile de iarnă, în luna decembrie a anului trecut. Ne-am dorit ca astfel să sprijinim clienții să poată achiziționa mai ușor produsele preferate, într-o perioadă în care, de obicei, cheltuielile sunt mai mari. Prin intermediul Mokka le oferim clienților noștri o metodă de plată alternativă, flexibilă, care permite finanțarea cumpărăturilor în rate egale, alese în funcție de preferințe, de la 6 la 24 de luni. Parteneriatul cu Mokka face parte din strategia noastră de a oferi mării familii a clienților noștri o experiență de shopping cât mai plăcută, modernă și confortabilă”, spune **Claudia Tudor**, *Deputy General Manager F64*, companie cu o istorie de 22 de ani pe piața de profil.

„Tot mai mulți retaileri devin interesați de soluțiile de creștere bazate pe tehnologii financiare performante datorită avantajelor lor evidente atât pentru business-uri online, cât și offline. Menționez doar câteva dintre acestea: creșterea traficului, reducerea numărului celor care renunță la coșul de cumpărături și sporirea valorii medii a tranzacțiilor. Iar pentru clienți posibilitatea de a cumpăra acum și de a plăti mai târziu produsele sau serviciile achiziționate transformă radical experiența de shopping și o aduce în secolul 21”, spune **Marius Costin**, *CEO regional Mokka*. „Ne bucură parteneriatul pe care l-am demarat de curând cu F64, una dintre companiile de referință pe segmentul artei fotografice și artei digitale, în general.”

Mokka este compania fintech care a introdus în România serviciul Buy Now Pay Later, în urma cu doi ani. Operând deja în Polonia și din acest an și în Bulgaria, Mokka este deja partenerul unor retaileri importanți de pe piața, între care se numără CCC, Reserved, Cropp, Mohito, House și Sinsay, Lensa, MegaDepot, lanțul de service-uri Radacini, BMall, Humanic și altele.

Rezultatele unui studiu realizat de Research and Marketers arată că industria BNPL a înregistrat o ascensiune puternică în ultimele patru trimestre la nivel global datorită creșterii gradului de penetrare a comerțului electronic și a diminuării impactului măsurilor cauzate de epidemia de Covid-19. Pronozele vizând rata de adoptare a BNPL pe termen mediu și lung sunt, potrivit aceleiași surse, la fel de optimiste. Se preconizează că adoptarea plăților utilizând soluția Buy Now Pay Later se va aprecia constant, înregistrând o rată de creștere anuală compusă (CAGR) de 25% în perioada 2022-2028. Valoarea brută a marfurilor BNPL la nivel global va crește de la 426,2 miliarde USD în 2021 până la 2.341,1 miliarde USD în 2028.

Principalul jucător Buy Now Pay Later din România, Mokka, este într-un strâns parteneriat cu retailerii pentru a dezvolta soluții și produse financiare cât mai competitive.

„În perioada următoare, vizăm intensificarea prezenței noastre în peisajul retailului românesc. Promitem să surprindem comerțanții și clienții magazinelor prin noile funcționalități și inovații pe care le va aduce Mokka în curând pe piața”, mai spune Marius Costin.