Parkopedia

デジタル決済と移動ニーズに関わるサービスが UXを変える

- 欧米の調査や OEM事例から

2025年10月







Arrive はモビリティ向け決済のグローバルリーダー



- 世界90ヶ国以上で展 開
- 6,500万人のアクティ ブユーザー
- 70年以上にわたるモ ビリティのイノベー ション



In-car Payment における豊富な実績



2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025



















自動車業界で弊社が協力している企業

私たちは世界中の優良顧客のために、何百万台もの自動車にクラウドベースのコネ クテッドサービスを提供しています。

Tier 1 suppliers

















Auto manufacturers /OEMs

















































Mapping & navigation providers





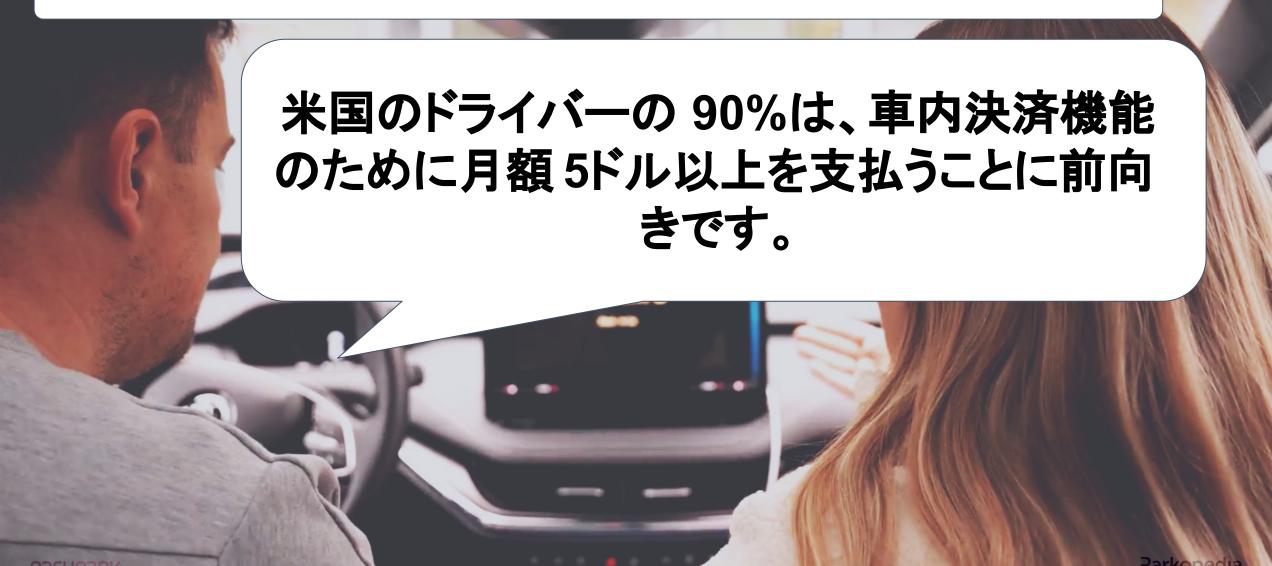




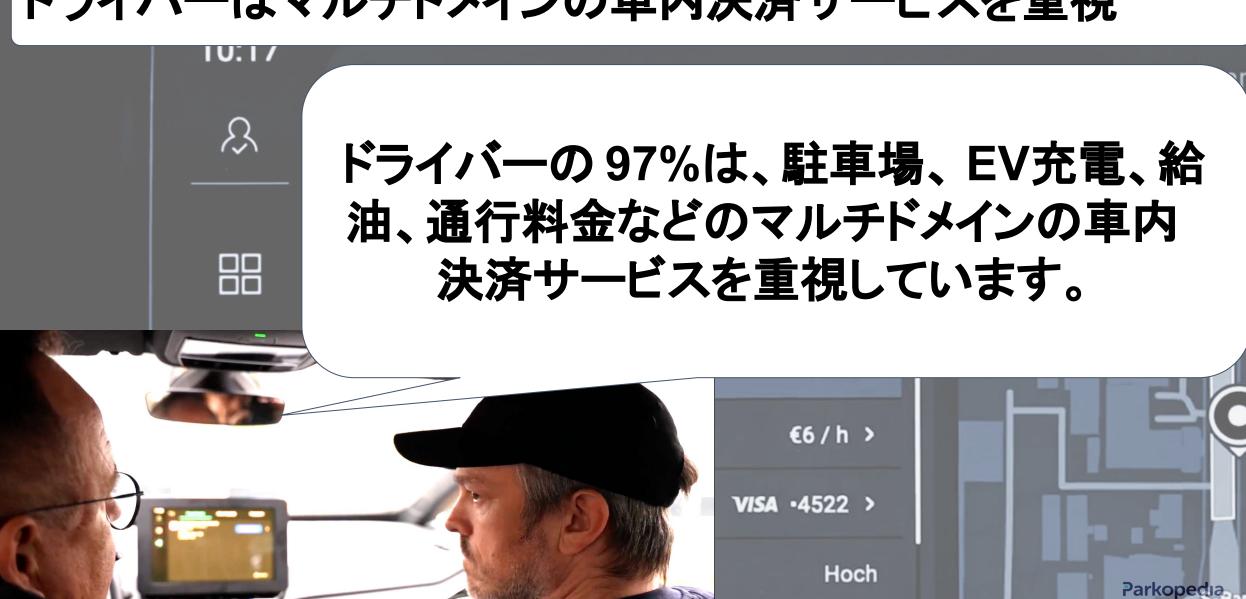


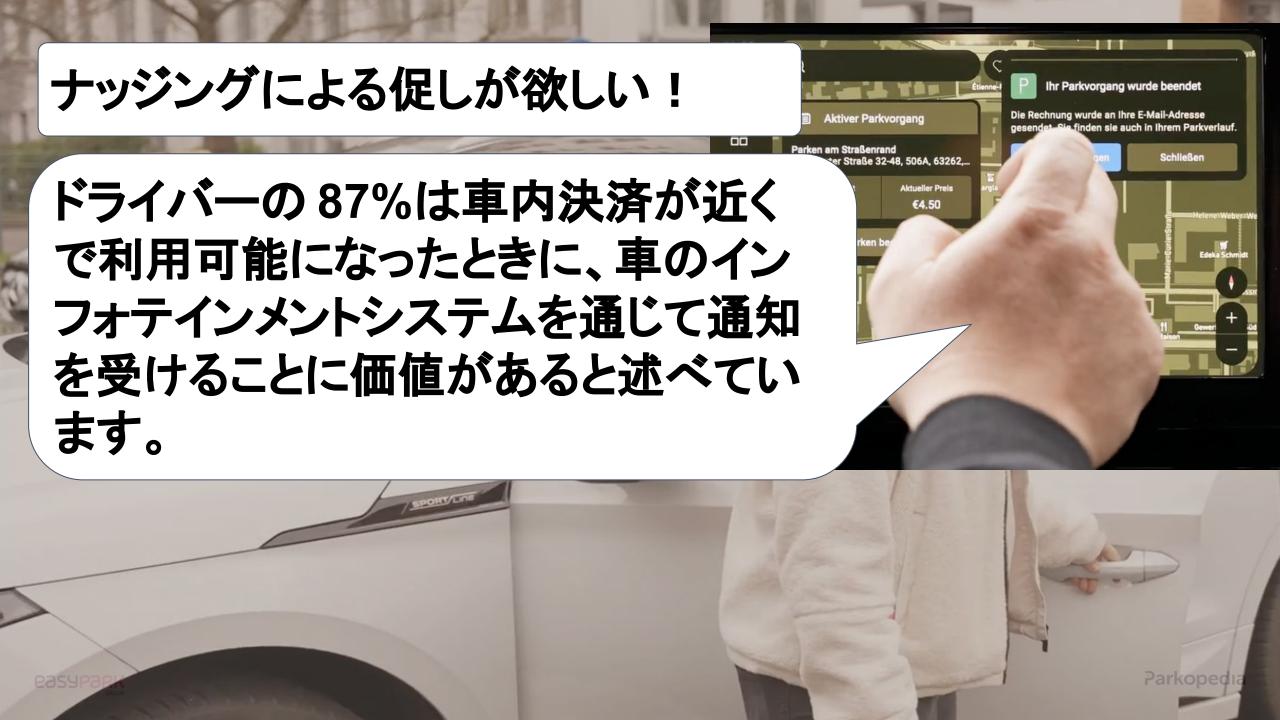
ユーザーは望んでいるのは何でしょうか? Parkopedia



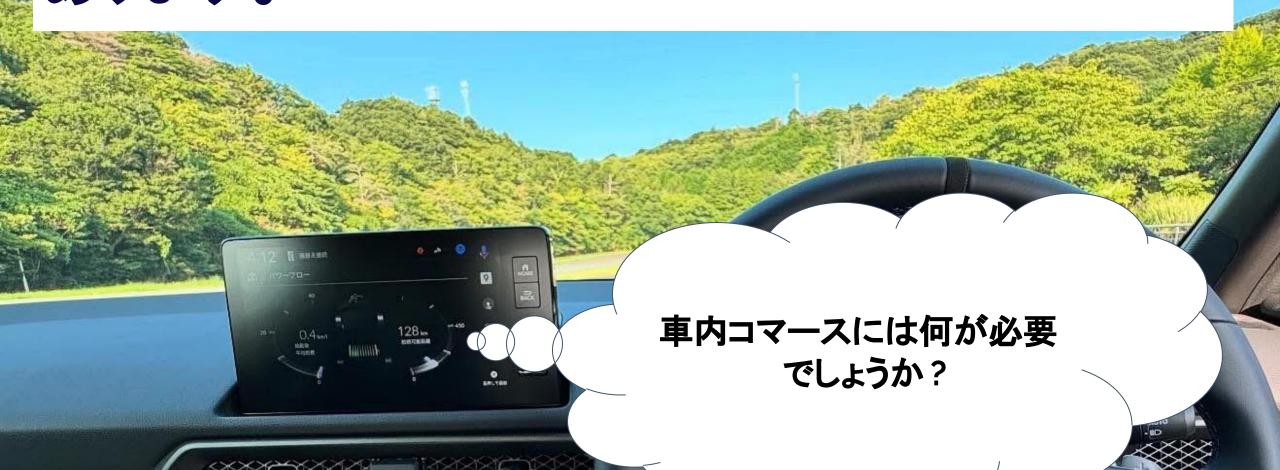


ドライバーはマルチドメインの車内決済サービスを重視





OEMは車内でシームレスな UXを実現するためにエコシステムと緊密に協力をする必要があります。



エコシステムの準備は、Eコマースと近しいです。



アカウント作成



在庫管理



チェックアウト

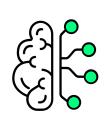


車内決済の成功の鍵となる要素 - 4つのE



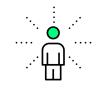
Enrolment

複数のタッチポイントでの シンプルなオンボーディング



Ease of Use

タイムリーなナッジとワンクリック購入で利便 性を提供する∪X



Engagement

発見可能性と継続的な使用







Engagement - 発見、試す、繰り返し、伝える



- テクノロジー
- ・マーケティング



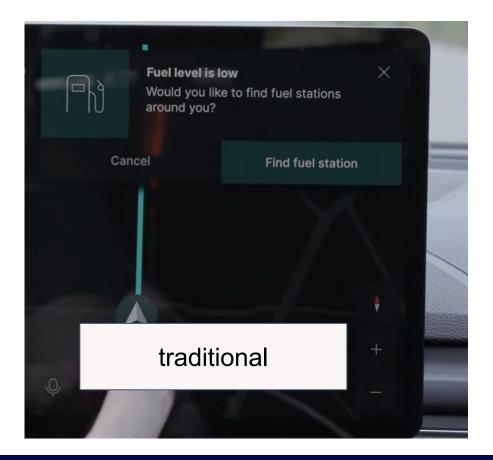


Engagement: ナッジングが成功のために重要



車内決済のベンチマーク: 比較可能なOEMで同一セグメント、類似の車両サイズ

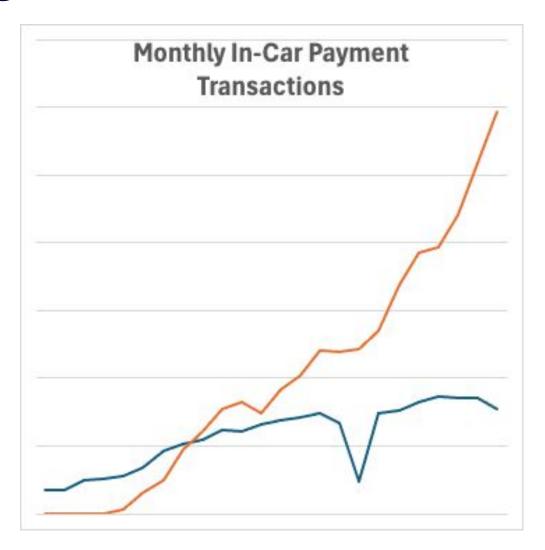
一方は積極的な管理とナッジを実施、もう一方は実施しない





Engagement: ナッジングが成功のために重要





アクティブマネジメント:

- 出荷して忘れるのはもうやめよう積極的なプロダクトオーナーシップが必要
- データ駆動型の継続的な管理が鍵
- プロダクトと販売の断絶を管理

車両センサーを活用したインタラクションがポイント



SKODA Parkopedia

PAY TO FUEL



今後とも宜しくお願い致します。 パーコペディアジャパン株式会社 石橋知彦

tomohiko.ishibashi@parkopedia.com

https://business.parkopedia.com/