

Raport Stripe: gospodarka subskrypcyjna nadal rozwija się szybko

- Prawie połowa firm subskrypcyjnych planuje ekspansję międzynarodową w ciągu najbliższego roku
- Stripe doradza, jak ograniczyć odpływ klientów i zwiększyć ich wartość w cyklu życia

Firma Stripe, oferująca cyfrową infrastrukturę finansową dla biznesu, opublikowała nowy raport, który przedstawia możliwości i wyzwania dla firm działających w modelu subskrypcyjnym na całym świecie. Na potrzeby raportu przeprowadzono ankietę wśród ponad 2000 decydentów w firmach subskrypcyjnych w dziewięciu krajach.

Z raportu wynika, że gospodarka subskrypcyjna nadal znajduje się na ścieżce wzrostu. Prawie połowa (49%) firm planuje inwestycje w globalną ekspansję, aby dotrzeć do nowych klientów w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy. Jednak aż 69% liderów biznesowych ma wątpliwości, czy ich obecne systemy billingowe mogą skutecznie wspierać ich międzynarodową strategię rozwoju. W związku z tym wielu z nich rozważa weryfikację swojego oprogramowania rozliczeniowego, aby ułatwić globalną skalowalność.

Większość firm oferujących subskrypcje planuje również eksperymentować z bardziej elastycznymi planami subskrypcji w przyszłości, na przykład poprzez umożliwienie rozliczeń opartych na zużyciu (73%). Jednak istniejącym systemom rozliczeniowym często brakuje elastyczności, aby wspierać te kreatywne strategie cenowe.

Z raportu wynika również, że mimowolny odpływ klientów jest utrzymującym się problemem dla firm oferujących subskrypcje. Mimowolny odpływ subskrybentów występuje, gdy subskrypcja kończy się mimowolnie, na przykład wskutek nieudanych płatności z powodu wygaśnięcia ważności karty kredytowej. Mimo, że 40% firm odnotowało wzrost mimowolnego odpływu klientów w ubiegłym roku, wiele z nich nie posiada kompleksowych danych pozwalających skwantyfikować utratę przychodów. 43% ankietowanych firm nie jest w stanie oszacować wpływu rezygnacji klientów lub niepowodzeń pobrania płatności na przychody, podczas gdy 79% przyznaje, że nie wdrożyło żadnych środków, takich jak zasady ponawiania prób, aby zmniejszyć odpływ klientów.

„Zmniejszenie odpływu klientów powinno znaleźć się na agendzie każdego lidera biznesowego. Jest to tańsze niż pozyskiwanie nowych klientów. To również skuteczny sposób na maksymalizację przychodów i wartości w cyklu życia klienta. Mamy nadzieję, że nasz raport i funkcje odzyskiwania przychodów oferowane przez Stripe będą użyteczne dla użytkowników” - powiedział Marcin Misztal (Dyrektor na Europę Środkowo-Wschodnią w Stripe).

Aby wspierać firmy każdej wielkości w przyspieszaniu wzrostu przychodów, zmniejszeniu odpływu klientów i rozwoju na całym świecie, Stripe uruchomił [Stripe Billing](#) w 2018 r. Stripe Billing to oprogramowanie, które pomaga ponad 300 000 firm zarządzać sposobem pobierania opłat od klientów, ułatwiając między innymi konfigurację planów rozliczeniowych, dostosowywanie strategii cenowej, obliczanie należnych kwot, przeglądanie nadchodzących faktur, stosowanie rabatów, wysyłanie przypomnień o płatnościach i ich śledzenie. Stripe Billing obsługuje szeroki zakres modeli fakturowania, w tym umowy sprzedaży, ceny warstwowe i fakturowanie na podstawie zużycia.

Niektóre z najbardziej znanych startupów i największych firm na świecie, takich jak Atlassian i OpenAI, korzystają ze Stripe Billing. Stripe został niedawno uznany za lidera w raporcie Gartner Magic Quadrant nt. aplikacji do rozliczeń cyklicznych.



Kontakt dla mediów:

NBS Communications

Piotr Wojtaszek, tel. 500 202 355 | pwojtaszek@nbs.com.pl