



Tip Te combineren met Credit Management en diverse betaalmethoden

Introductie

Met Buckaroo Subscriptions kun je eenvoudig en veilig de betalingen van abonnementen verwerken. De facturatie, inning en opvolging van abonnementsbetalingen zijn hierbij volledig te automatiseren. Stel eenvoudig je eigen producten en prijsplannen op en je kunt direct aan de slag met op maat gesneden abonnementen voor je klanten. De geïntegreerde Credit Management module zorgt voor een verhoogde conversie van je abonnementsbetalingen. In het back-end systeem van Buckaroo zijn alle abonnementen en bijbehorende facturen terug te vinden. Ook is terug te zien wanneer iemand abonnee is geworden, welke betalingen er hebben plaatsgevonden en of er een betaalachterstand is.

Algemeen

Dekking

Ondersteund in meerdere landen in Europa

Kenmerken

Begin- en eindtermijnen volledig of gedeeltelijk te factureren

Abonnementstermijnen vooraf of achteraf te factureren

Voor aankondiging versturen voor ieder abonnementstermijn

Abonnementen wijzigen, pauzeren, opzeggen

Ondersteuning van digitale Incassomachtigingen (e-Mandates)

Ondersteuning van doorlopende SEPA Direct Debits

Ondersteuning van terugkerende PayPal en creditcard betalingen

Prijzen

Klik [hier](#) voor de tarievenlijst

Voordelen Subscriptions

Subscriptions via Buckaroo biedt een aantal unieke voordelen:

- Ondersteuning van diverse betaalmethoden voor terugkerende betalingen
- Eenvoudige wizards om prijsplannen aan te maken
- Naadloze integratie met Buckaroo Credit Management

De subscription markt

Steeds meer Europese bedrijven bieden subscription services aan voor de B2C markt. Subscriptions maken momenteel al ongeveer 5% van de bestedingen van Europese huishoudens uit. Maar we gaan steeds meer toe naar een 'subscription economy'. De verwachting is daarom dat huishoudens steeds meer aan subscription-dienstverlening gaan uitgeven.

Meest populaire branches voor subscriptions

- Abonnementsdiensten
- Duurzame producten
- Informatie/digitale goederen
- Verbruiksartikelen

Subscription Solutions aanmaakproces

voor de merchant

voorbeeldschema abonnementen

Geef een naam aan het prijsplan en het te betalen product (lees:abonnement) + geef aan in welke valuta en of er eenmalige kosten gerekend moeten worden.



Wanneer?

Geef aan wanneer er gefactureerd moet worden (incl. vooraf/achteraf) + geef aan of er een optionele kostenloze proefperiode is.



Kostenbenaming

Geef een naam/omschrijving aan eventuele eenmalige kosten + stel de prijs in (incl. of excl. BTW)



Interne benaming

Geef een (interne) naam/omschrijving aan de terugkerende kosten + stel het bedrag in (incl. of excl. BTW)



aangemaakt

Product (prijsplan/ te betalen product) is aangemaakt

Belangrijke Features

Producten en prijsplannen

opstellen. Stel voor ieder abonnementsproduct een of meerdere prijsplannen op. Ideaal voor als je verschillende abonnementsvormen wilt aanbieden, zoals een light, basic en premium prijsplan.

Eenmalige kosten instellen

Behalve wederkerende abonnementskosten, kun je ook eenmalige kosten definiëren. Denk hierbij bijvoorbeeld aansluit-, opstart-, of administratiekosten.

Facturatie-interval en facturatiemoment bepalen

Bepaal zelf hoe lang een abonnementstermijn mag zijn. Of dit nou dagelijks, wekelijks, maandelijks, jaarlijks of elke 34 dagen is, dit is helemaal zelf te definiëren. Ook bepaal je zelf het facturatiemoment binnen een periode.

Naadloze integratie met Credit Management

Buckaroo Subscriptions wordt in combinatie met Credit Management geleverd waarmee het naadloos samenwerkt. Door deze combinatie heb je geen omkijken meer naar de opvolging van onbetaalde abonnementsfacturen.

Een kosteloze proefperiode instellen

Stel eenvoudig een kosteloze abonnementsperiode in. Ideaal voor wanneer je proef (trial) periodes wilt aanbieden. De duur van de proefperiode mag je helemaal zelf bepalen.

Meer informatie

[Klik hier](#) voor meer informatie over Subscription Solutions

Interesse?

Neem gerust contact op met ons als je vragen hebt.