

Per le piattaforme pronte a competere sul valore

La guida go-to-market per i pagamenti integrati

Le piattaforme software verticali che oggi guidano il mercato non vincono solo grazie al prodotto, ma grazie alla strategia di go-to-market. Questa guida ti spiega come fare altrettanto.

01 Crea la tua proposta di valore Comprendi i flussi di lavoro dei tuoi clienti meglio del loro attuale fornitore di servizi di pagamento	02 Progetta fin dall'inizio in funzione della scalabilità Crea un approccio commerciale condiviso tra marketing, sales, product e customer success	03 Punta sul valore Fornisci a ogni team una storia vincente e una struttura di pricing solida e trasparente	04 Non fermarti ai pagamenti Una volta implementati i pagamenti integrati, espandi l'offerta con soluzioni di finanziamento, conti business e/o l'emissione di carte
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

KEY FINDINGS

DATA SET: OVERALL

L'Opportunità 97% delle PMI dichiara una maggiore soddisfazione dopo il passaggio ai pagamenti integrati*	Il Potenziale +50% dei guadagni delle piattaforme più avanzate proviene dai servizi di pagamento**	La Sfida 40% delle PMI non arriva mai a completare l'attivazione dei pagamenti integrati**
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*Fonte: Ricerca Adyen e BCG sui pagamenti integrati condotta su 1.700 PMI in sei mercati. **Fonte: Dati cliente di Adyen

“Le piattaforme che affrontano problemi reali prosperano. Quelle che competono sul prezzo si ritrovano parte di una corsa al ribasso.”

ERIC KAPLAN
INVESTOR, BESSEMER VENTURE PARTNERS

CON GLI INSIGHT E LE TESTIMONIANZE DEI LEADER DI SETTORE:



zenoti



fresha

Teamfront III

ROLLER



Framework, dati e casi d'uso per portare sul mercato i pagamenti integrati

Leggi la guida completa