

サブスクリプション型ビジネス向け課金請求情報の活用事例

課金請求業務を自動化して、低コストでのサブスクリプション型ビジネスの実現を支援します。

サブスクリプション型ビジネスでは、サービスの拡大に伴い料金請求の業務が煩雑化しています。ソリューションを活用して業務を自動化することで、業務の効率化と低コストでのビジネス展開を実現します。

業種共通



課題

Challenges

課金請求業務の負荷を下げ、顧客サービスを向上させたい

- 料金請求業務が煩雑化しているので負荷を減らしたい。
- より魅力的なサービスの市場投入を迅速に行いたい。
- 会員のニーズをとらえて、サービス解約率を低減させたい。
- 多彩な課金・請求方法に対応するシステムを短時間で構築したい。

ソリューション

Solutions

業務自動化によるミス防止・効率化

契約から請求まで、継続・従量課金サービスに必要な業務をフルサポート。課金請求業務を自動化することで、業務の効率化と低コストでのビジネス展開を実現します。

また、収集した会員情報を活用することで、サービス内容や料金プランを市場ニーズに応じて見直すことが可能になり、顧客サービスの向上につながります。

特長

Features

契約から請求までワンストップで提供

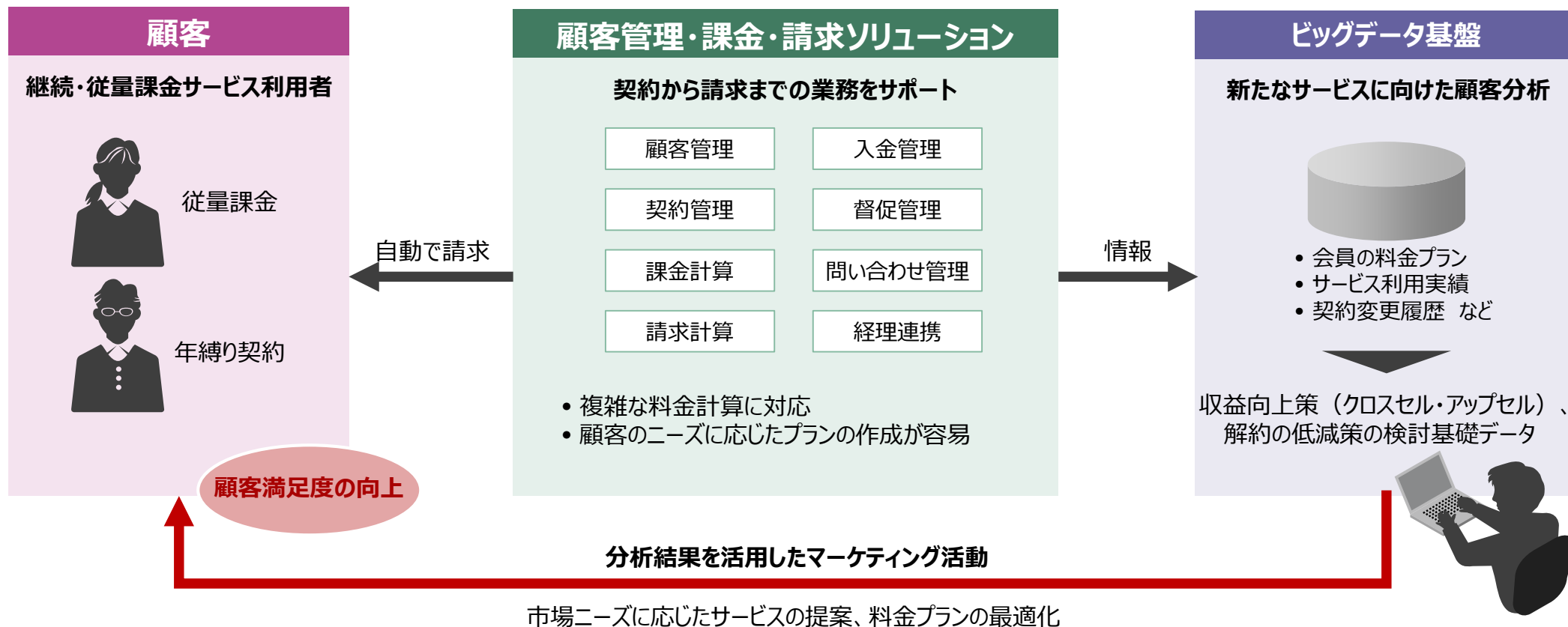
- 顧客管理・課金・請求・決済に必要な業務の多くをカバーしているため、サブスクリプション型のマネタイズのノウハウがなくても短期間でビジネスの立ち上げが実現できます。
- 複雑な課金計算や料金プランの設定が容易なため、会員のニーズに合わせた柔軟なプラン変更が可能です。
- サービス提供事業者や決済代行会社などの自動連携により、入金取り込みや請求計算を自動化。業務負荷の軽減と業務の効率化が可能です。

効果 Outcomes

- 課金・請求業務の運用作業を75%削減。
- 請求処理の作業日数を50%削減。

サブスクリプション型ビジネス向け課金請求情報の活用事例

課金請求業務を自動化して、低コストでのサブスクリプション型ビジネスの実現を支援します。



顧客価値

- 課金請求業務の大幅削減により、低コストでのビジネス展開を実現。
- 会員情報の活用により、顧客満足度の向上が可能。

適用サービス/製品

顧客管理・課金・請求ソリューション「BSSsymphony」
<http://www.hitachi-solutions.co.jp/bsssymphony/>