

s o c h o 



# Zeno en de toekomst van de abonnementsmodellen bij Socho

## Productontwikkeling bij Socho

Socho is als ontwikkelaar van het product Zeno al 2 decennia actief binnen de uitgeverssector. Zeno beheert momenteel ruim 10 miljoen relaties en faciliteert ruim 2 miljoen actieve abonnementen.

Wij ondersteunen uitgevers iedere dag opnieuw door hun operationele en tactische uitdagingen om te zetten in praktische oplossingen. Daarnaast wordt regelmatig een beroep op ons gedaan om samen na te denken over de langere termijn. Welke trends en ontwikkelingen komen er aan, hoe stemmen we ons verdienmodel hierop af en wat zijn de gevolgen voor het toekomstige IT-landschap?

# **A**bonnementsmodellen van de toekomst

In dit artikel richten we ons op het vraagstuk van de toekomstige abonnementsmodellen. Het uitgeversdomein is in beweging. Er bestaat een urgente behoefte aan flexibele abonnementsvormen om daarmee de klantreis te optimaliseren. Socho is in 2022 een initiatief gestart om samen met de sector de volgende generatie Zeno abonnementenmodule uit te denken.

Socho heeft in de afgelopen periode met een aantal uitgevers innovatiesessies gehouden. Doel van deze sessies was om meer duidelijkheid te krijgen over de strategische roadmap en de vertaling daarvan naar onze producten. Wij hebben nu een scherper beeld van de verschillende toekomstvisies, die op onderdelen enorm divers zijn maar waarin ook diverse gemene delers zijn te onderscheiden. De hoofdlijnen worden hieronder toegelicht. en de vertaling daarvan naar onze producten. Wij hebben nu een scherper beeld van de verschillende toekomstvisies, die op onderdelen enorm divers zijn maar waarin ook diverse gemene delers zijn te onderscheiden. De hoofdlijnen worden hieronder toegelicht.

## **D**rie vormen

Bij het aanbieden in vaste propositities biedt de uitgever een aantal voorgedefinieerde componenten aan. Bijvoorbeeld bij dagbladuitgevers kan de abonnee kiezen om naast toegang tot de digitale content ook de krant op zaterdag te ontvangen. Het gaat vaak om een beperkte range aan vaste propositities waaruit de abonnee kan kiezen. De uitgever kan vanuit een pricing perspectief per onderdeel bepaalde kortingen geven.

Bij een abonnementsstructuur met losse elementen is elk onderdeel individueel te selecteren

op basis van de voorkeuren van de abonnee. Bijvoorbeeld een Business to Business uitgever biedt de keuze om naast het maandelijkse magazine ook toegang te krijgen tot de online premium content en een aantal relevante congressen. Over de cumulatieve prijsonderdelen van de verschillende componenten kan vervolgens een korting worden geactiveerd.

Bij het basis-abonnement met aanvullende proposities starten alle abonnees bijvoorbeeld de online toegang. Dit abonnement kan worden aangevuld met een reeks aan variabele proposities. Binnen deze structuur moet het stapelen van de verschillende componenten mogelijk zijn.

# Flexibiliteit en pricing

Welke vorm de uitgevers ook (gaan) hanteren, ze willen uitermate agile kunnen opereren in het aanbieden van verschillende vormen en daar vrij in kunnen switchen. Deze flexibilisering wordt door de uitgevers als cruciaal aangeduid. Potentiële of bestaande abonnees kan zo de meest kansrijke propositie worden aangeboden. Het kunnen experimenteren met de verschillende vormen wordt door de uitgevers als zeer belangrijk onderschreven om ook in de toekomst relevant te blijven en abonnees aan zich te binden.

Aan de klantgerichte zijde is een flexibele vorm van abonnementsmodellen het meest eenvoudig in te regelen. Aan de achterkant, waar autorisatie en facturatie plaatsvindt, wordt dit ervaren als een complexe problematiek. Legacy systemen, applicaties en processen die doorgaans rigide zijn ingeregeld kunnen deze switch vaak niet of zeer beperkt maken. Een abonnementsmodule moet deze complexiteit wegnemen en dit proces juist ondersteunen. Welk model er ook gekozen wordt; de applicatie moet dit eenvoudig kunnen faciliteren en geen bottleneck of vertragende factor vormen.

## Meer weten?

Socho heeft veel kennis opgedaan tijdens deze innovatiesessies welke wordt ingezet bij de ontwikkeling van de volgende generatie abonnementensoftware. Wij zijn de betrokken uitgevers zeer erkentelijk voor de gedeelde informatie. Graag komen wij ook met u in contact om kennis te nemen van uw toekomstvisie rond het uitgeven. Daarmee zorgen we ervoor dat onze huidige innovaties en ontwikkelingen ook voor u relevant zijn of worden.

Voor meer informatie kunt u onze website bezoeken: [www.sochonl.nl](http://www.sochonl.nl)

Heeft u interesse in ons product of onze organisatie en zou u graag willen weten wat wij voor u kunnen betekenen? Vraag een demo aan op onze website of vul het contactformulier in. Wij nemen vervolgens zo snel mogelijk contact met u op. Wilt u eens spreken met een van onze medewerkers over hun ervaring en visie op de sector? Bel of mail gerust.