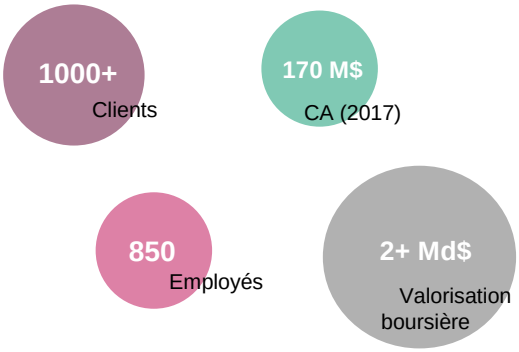
Zuora propose une plateforme permettant de gérer l'ensemble du cycle de vie du modèle de l'abonnement : de la consommation à l'usage, de l'acquisition des clients à la tarification et au paiement, ainsi que l'analyse des données de performance.

VUE D'ENSEMBLE DE L'ÉDITEUR

Zuora a été créé en 2007 aux Etats-Unis et compte plus de 1000 clients. En 2019, l'entreprise compte 850 employés et en 2017 a réalisé 170 M$ de revenus annuels.

Zuora propose une solution au business model de souscription en se plaçant entre le CRM en front et l'ERP en back avec une solution de hub pour le process d'Order to Cash.



PRODUITS & SERVICES

- **Zuora Central Platform :** piloter le cycle OtC dont la relation client et la stratégie de pricing.
- **Zuora Billing :** manager et monétiser l'abonnement
- **Zuora Rev Pro :** pilotage du revenue management
- **Zuora CPQ :** gestion commerciale des comptes
- **Zuora Collect :** gestion de la collecte des abonnements
- **Zuora Connect App Marketplace**

USE CASES

- **Pricing Engine** : élaborer les stratégies pricing et promotion des souscriptions
- **Subscription Orders** : gestion et mise à jour des données clients ayant souscrit un abonnement
- **Rating** : rating des clients en fonction des events du contrat
- **Global Payments** : lancement automatiser des paiements avec paramétrage de règles par clients
- **Subscription Metrics** : élaboration et visualisation de KPIs
- **Subscription Accounting** : production automatisée des journaux pour envoi aux ERP.

TECHNOLOGIE

Zuora propose une suite complète de services sur une plateforme dans le Cloud.
La solution fonctionne comme une comptabilité auxiliaire. Par des APIs, les données de la plateforme vont ensuite dans les ERP présents dans les entreprises ou leur système de gestion de la relation client.
Hébergée dans les datacenter de Zuora, les informations sont chiffrées et bénéficie notamment de Safe Harbor.

RÉFÉRENCES CLIENTS

Lien vers site web