

WOWEFEKT.PL



FREEMIUM

MINI E-BOOK



CO TO JEST FREEMIUM?

Model freemium powstał z połączenia słów „free” i „premium” i polega na oferowaniu darmowej wersji produktu, żeby przyciągnąć szeroką grupę użytkowników. Jednocześnie dostępne są płatne opcje z dodatkowymi funkcjami i lepszym wsparciem.

Celem jest zbudowanie bazy użytkowników, z których część przekształci się w płacących klientów.

Strategię freemium zaproponował Fred Wilson w 2006 roku, wskazując, że darmowe usługi mogą przyciągać użytkowników, którzy później zapłacą za bardziej zaawansowane opcje





ZALETY

Skalowalność

Jedną z największych zalet tego modelu jest jego zdolność do przyciągania dużej liczby użytkowników bez wysokich kosztów początkowych.

Darmowa wersja produktu może z łatwością dotrzeć do milionów użytkowników na całym świecie, co jest szczególnie korzystne dla startupów i firm, które chcą szybko zyskać popularność.





ZALETY

Niskie bariery wejścia

Użytkownicy nie muszą podejmować ryzyka finansowego, żeby wypróbować produkt.

Możliwość bezpłatnego korzystania z usługi zachęca do rejestracji, nawet jeśli początkowo użytkownik nie jest przekonany do pełnej wersji produktu.

Dzięki temu firmy mogą budować bazę użytkowników, z której część zdecyduje się na zakup płatnych opcji.





ZALETY

Budowanie lojalności

Model freemium pozwala użytkownikom zapoznać się z produktem w swoim własnym tempie. Jeśli są zadowoleni z darmowej wersji, istnieje duża szansa, że z czasem będą gotowi zapłacić za więcej funkcji lub lepsze wsparcie techniczne.





ZALETY

Wysoki współczynnik konwersji

Choć tylko niewielki procent użytkowników darmowej wersji decyduje się na przejście na płatny plan, w dużych bazach użytkowników nawet mały odsetek może wygenerować znaczne przychody.

To szczególnie widoczne jest w branżach, gdzie koszty utrzymania użytkownika są stosunkowo niskie.





KTO WYKORZYSTUJE FREEMIUM? (PRZYKŁADY)

Spotify

Oferuje darmowy dostęp do muzyki, ale za opłatą umożliwia słuchanie bez reklam i pobieranie utworów do odtwarzania offline.

Dropbox

Daje użytkownikom określoną ilość darmowej przestrzeni dyskowej, ale umożliwia zakup dodatkowej przestrzeni w ramach płatnych planów.

LinkedIn

Podstawowa wersja serwisu jest darmowa, ale oferuje płatne subskrypcje, które dają dostęp do zaawansowanych narzędzi rekrutacyjnych i kontaktów biznesowych.



efekt
WOW!

wowefekt.pl

OBSERWUJ NAS!