

# PagBrasil

**PagStream® possibilita lojistas brasileiros a criarem negócios por assinatura, garantindo uma receita previsível em mercados diversos**

*A plataforma, que faz parte do portfólio das soluções inovadoras da PagBrasil, fideliza clientes, aumenta a rentabilidade e acelera o crescimento das empresas*

A [PagBrasil](#), empresa de tecnologia que processa pagamentos digitais, historicamente é pioneira em desenvolver inovações que agregam valor para comerciantes e consumidores. Foi assim que, ainda em 2020, a companhia criou o [PagStream®](#), solução de gestão inteligente de assinaturas que possibilita lojistas de todo o país a garantirem uma receita previsível com a oferta de produtos e serviços recorrentes, fidelizando clientes e potencializando o crescimento do seu negócio.

Segundo Ralf Germer, CEO e cofundador da fintech, apesar do ramo de assinaturas ter conquistado espaço no Brasil com a alta adesão de segmentos como os streamings, ainda está subestimado quando comparado à países da América do Norte: enquanto o mercadonacional as receitas rondam R\$ 1 bilhão ao ano, nos EUA gira em torno de R\$ 50 bilhões. Para ele, um dos principais fatores que sustentam essa discrepância é justamente a falta de soluções sofisticadas e adaptadas para o mercado brasileiro.

“Nos EUA e na Europa existem dezenas de empresas que oferecem tecnologias para serem utilizadas por trás dos serviços de assinatura. No Brasil, parte dos modelos disponíveis demandam de muita mão de obra para administrar. Se algo não é automatizado, tem risco de falha humana e quanto maior o negócio, mais escalável será o prejuízo. O PagStream® foi desenvolvido com base em nossa robusta experiência com negócios online e também contemplando desde o início a visão de clientes-piloto, processo que nos levou a criar um produto que atende todas as necessidades e particularidades das indústrias locais”, conta.

Dentre os diferenciais do PagStream®, destacam-se: a criação de planos flexíveis e personalizados; a cobrança recorrente via métodos alternativos de pagamento; o motor de promoções e uma área exclusiva do assinante, onde os membros conseguem fazer alterações ou incrementos em suas assinaturas de forma intuitiva; envio de lembretes de pagamentos personalizados e a retentativa inteligente de cobrança, que reduz os cancelamentos de assinaturas em até 58%.

“Em um clube de assinaturas, a aquisição e retenção de novos clientes passa pelo elemento experiência, ou seja, as marcas precisam pensar em novas maneiras de agregar valor à entrega dos produtos e em como criar uma conexão mais profunda com os seus superfãs. Hoje, já não basta só oferecer exclusividade e descontos especiais. Mais do que os motivos racionais, como facilidade ao acesso e praticidade, os brasileiros querem fazer parte de um círculo exclusivo de clientes de assinatura para ter acesso as últimas novidades da loja e aquela sensação de pertencimento ao grupo”, diz Germer.

Além dos clubes de assinatura mais comuns, como de vinhos, cafés e cosméticos, já é possível encontrar assinaturas de ovos, de manutenção periódica de motos e restaurantes que vendem aos clientes vouchers para os dias e horários de menor movimento. Com o PagStream® os lojistas são capazes de criar um modelo de negócio novo, sem um grande investimento e com uma rentabilidade superior. A tecnologia também se integra a diversas plataformas de e-commerce das quais a PagBrasil é parceira, como Salesforce Commerce Cloud, Shopify e Vtex, além de poder ser oferecida via link de pagamento.