ميتا تقرر طرح الخدمات المدفوعة في تطبيقاتها واتساب و فيسبوك

كشفت مذكرة داخلية مسربة من شركة "ميتا" مجموعة من خططها المتعلقة بتقديم مزايا مدفوعة جديدة داخل منصاتها المختلفة، مثل فيسبوك وإنستجرام وواتساب.

وحسب المذكرة التي حصل موقع "ذا فيرج" على نسخة منها، فإن "ميتا" أنشأت قطاعاً جديداً متخصصاً في تصميم وإطلاق مزايا مدفوعة، لتكون أول خطوة للشركة باتجاه تحقيق عوائد مالية من خلال إغراء المستخدمين للدفع مقابل الحصول على خدمات جديدة داخل منصاتها الاجتماعية.

ويعتبر القطاع الجديد، الذي يحمل اسم New Monetization Experiences، خطوة قوية من جانب ميتا، اتخذتها الشركة بعد أن شهدت تراجعاً كبيراً في معدلات نمو أرباحها الفصلية لأول مرة في الربع الثاني من العام الجاري.

ويأتي ذلك على خلفية تأثر عوائد قطاعها الإعلاني بسبب سياسات أبل بشأن خصوصية بيانات مستخدمي آيفون، وكذلك اشتداد المنافسة داخل السوق من جانب تيك توك، إضافة إلى تراجع الإنفاق الإعلاني على

غرار حالة التضخم العالمي والأزمة الروسية الأوكرانية.

وتولى براتيتي رايتشودهوري، رئيس قطاع الأبحاث السابق في ميتا، زمام إدارة القطاع الجديد.
وكان جون هيجيمان، نائب رئيس قطاع الربحية في ميتا، قال إن الشركة ملتزمة بخططها القائمة على تحقيق الأرباح في المقام الأول من الإعلانات، وليست لديها أي خطط بشأن تمكين المستخدمين الحصول على تجربة خالية من الإعلانات مقابل دفع مبلغ مالي.
وبحسب حوار سابق مع "ذا فيرج"، أشار هيجيمان إلى أن الشركة تبحث حالياً مجموعة من الفرص التي تستهدف بناء تجارب ومزايا ومنتجات جديدة تشجع المستخدمين على الدفع مقابل الحصول عليها، دون إبداء تفاصيل بشأن تلك المنتجات، إلا أنه وضع إطار زمني من السنوات الخمس المقبلة سيشهد تحولاً في نموذج عمل ميتا، والذي يتوقع أن يعتمد بشكل أكبر على المزايا المدفوعة.
وعلى الرغم من أن منصات ميتا الاجتماعية لا تقوم بشكل رئيسي في عوائدها على المزايا المدفوعة، فإنها بالفعل توفر أدوات مختلفة لصناع المحتوى للحصول على عوائد داخل منصاتها، مثل إمكانية الحصول على مقابل مادي داخل مجموعات فيسبوك للوصول إلى محتوى حصري.

كما توفر ميتا ميزة شراء نجوم افتراضية Stars لدعم صناع المحتوى، إلى جانب أن واتساب يتيح للشركات والتجار الوصول إلى جمهورهم المستهدف في مقابل دفع اشتراكات شهرية، إلى جانب ما يتيحه إنستجرام حالياً من اشتراكات دورية يمكن من خلالها لصناع المحتوى الحصول على مقابل مادي مباشر، وفي المقابل يقدمون للمشتركين محتوى حصرياً يميزهم عن عموم المتابعين.

وعلى الرغم من كل تلك الأدوات والمزايا المدفوعة، فإن مارك زوكربرج، مؤسس ومدير ميتا، أعلن في يونيو الماضي أن الشركة لن تحصل على نسبة من أي عمليات مالية تتم داخل تطبيقاتها إلا بحلول 2024.