

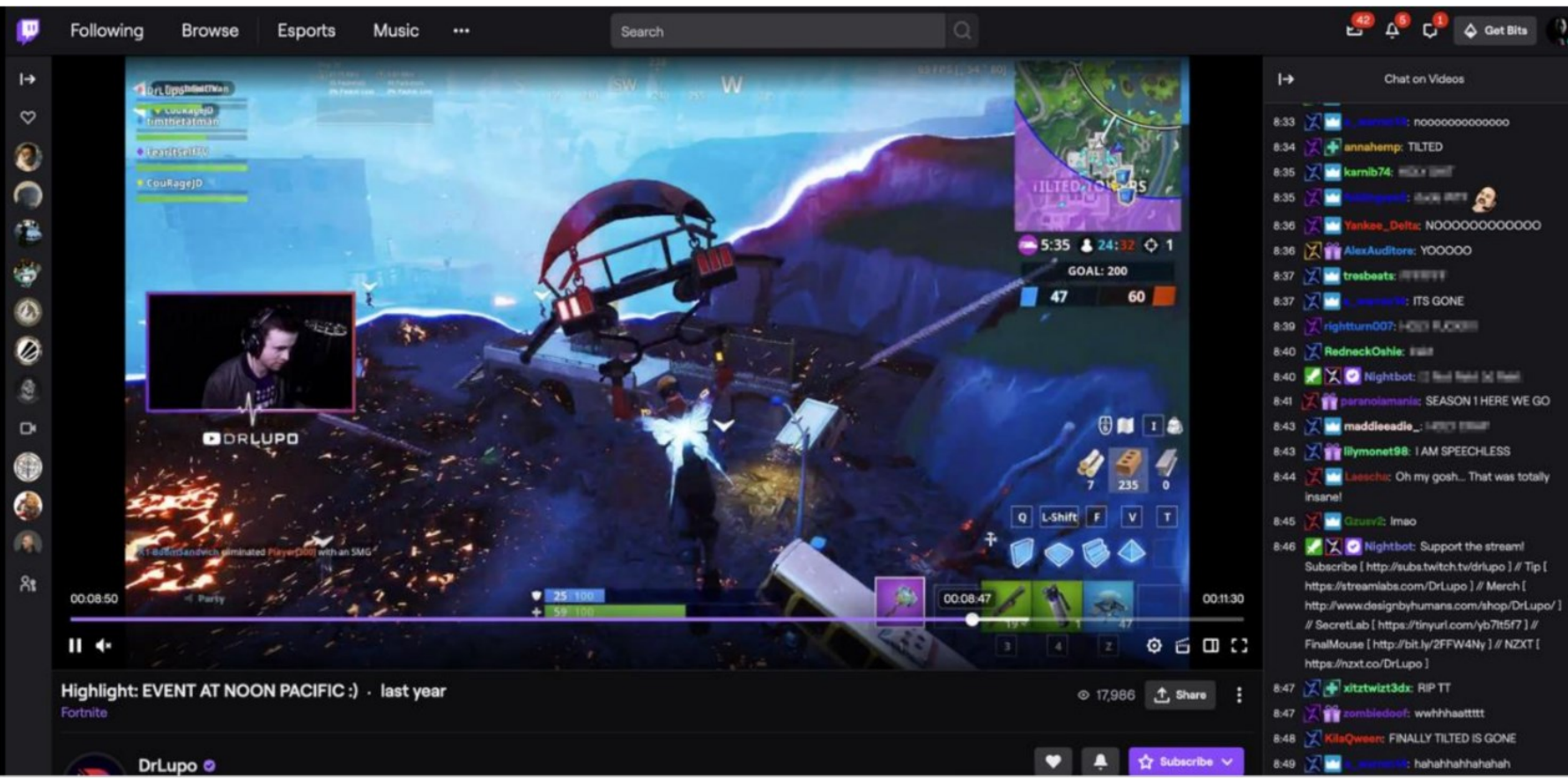
XSOLLA 客户成功案例



XSOLLA 流媒体直播行业支付方案

借助艾克索拉，TWITCH 支付成功率提升 20%

Twitch 需要一个合作伙伴帮助他们拓展其在全球各个地区可用的支付方式，以突破 PayPal 和主流信用卡的支付范围对业务拓展带来的限制



PUBG LITE带来更多精彩游戏 源于艾克索拉的全球付款支持

挑战

PUBG Corporation在面向PUBG LITE的BETA版推出的早期阶段就意识到他们需得到支持，以更专业的处理与免费游戏有关的付款相关事宜。

首先,随着支付操作(从定价和检查本地支付方式的交易到管理各种支付时间表),与多个不同的业务的支付系统提供商合作,开发人员需要处理多家供应商,变得非常复杂。

其次,PUBG LITE向客户提供的本地支付方式的选择具有较低的费用,而且数量有限。

解决方案

授权PUBG Corporation通过单一系统查看和管理付款操作。
通过一次性整合,即可用更低的成本为公司提供更多国家/地区的本地付款方式。

效果

- UBG Corporation将PUBG LITE与艾克索拉 Payment Solution集成在一起,而不会中断游戏的正常运行。
- 全球PUBG LITE客户现在可以使用自己喜欢的付款方式购买免费游戏的内容
- PUBG Corporation每月会收到一份便利的付款,并节省整个组织的资源。



FACEIT多渠道获得付费用户

随着Faceit用户群的扩大,他们的付费用户注册需求也变得越来
越复杂-艾克索拉能够开发多渠道搜索和付款选项,来匹配客户
的需求。

主要成果:

集成的多渠道付费用户选项

合并使用开发人员帐户货币(“Faceit积分”)作为有效的付
款方式

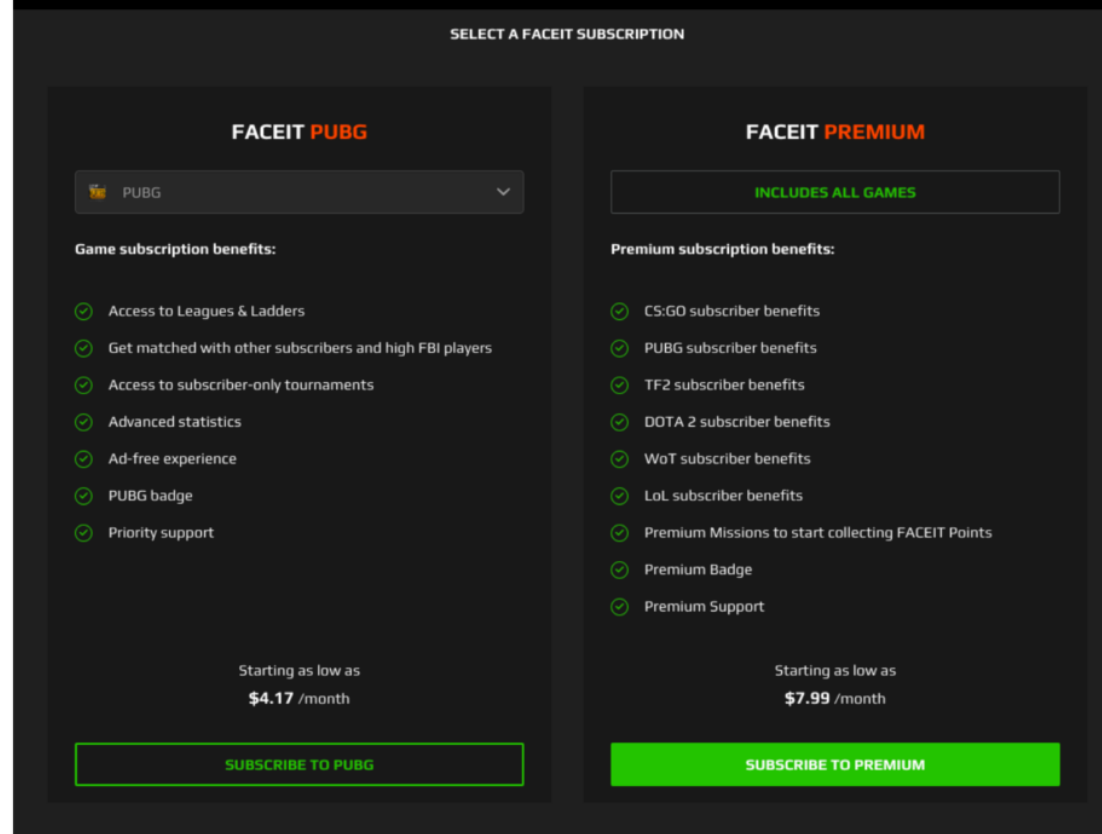
启用不同方案之间的赠品订阅和升级/降级功能

提供更多的定期付款选项

将加密的付费用户帐户数据迁移到PCI-DSS的兼容服务器,
提供定制的结账体验

效果:

每月访问量从100万(2014)➡1,350万(2019)



XSOLLA帮助STEAM 进入俄罗斯市场

挑战

缺乏其他付款方式导致俄罗斯游戏玩家无法充值自己的Steam帐户，从而造成营业额流失。

解决方案

在整个独立国家联合体(CIS)中集成了超过450,000个现金收费站和区域银行应用程序。

结果

吸引了超过3800万的新客户,并将其支付范围扩展到俄罗斯以外的独联体国家。



Steam payments available through cash kiosks in Russia

By Nathan Ingraham

f t e SHARE



MOST READ

PC GAMER THE GLOBAL AUTHORITY ON PC GAMES

US Edition

News Reviews Hardware Indie Best Of Magazine Pro

POPULAR Borderlands 3 Left 4 Dead 3 teaser fake Bloodlines 2 Sonic movie

Valve and Xsolla add Steam Wallet support to Russian cash kiosks

By Henry Winchester

f t e COMMENTS



UBISOFT 通过 代币化的 付费方式和付费订阅连接全球市场

挑战

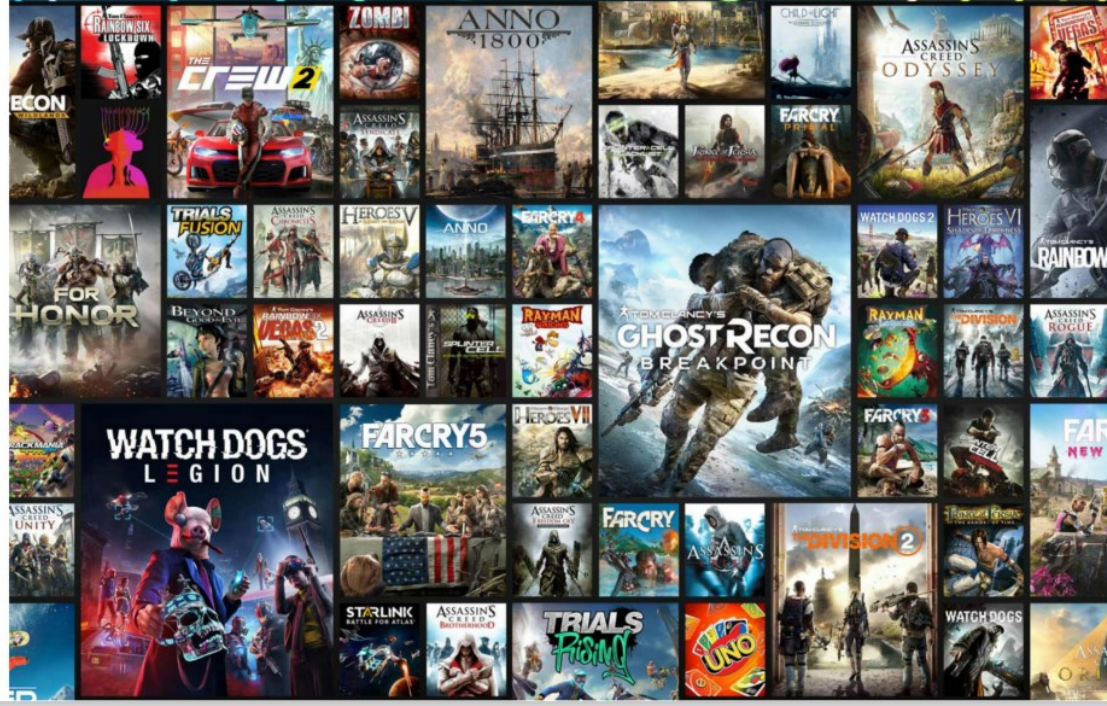
育碧来到Xsolla是为了扩大他们在欧洲的本地支付覆盖范围，因为他们仅限于Paypal和CC。对育碧来说，无缝集成和易于接入他们的生态系统也很重要。此外，随着当地支付选择的扩大，确定了若干关键需求事项：税收管理和强有力的反欺诈解决方案，以支持不同流量的涌入。他们还提供订阅产品，所以如果Xsolla要处理他们的流量，那么有一个经常性的支付解决方案是很重要的。

解决方案

Xsolla为Ubisoft提供了游戏内置商店(IGS)解决方案，用于全球购买，以及在SEA、MENA、欧盟和独联体地区的Uplay购买。我们还为育碧提供了Xsolla Tokenization，允许更无缝的方式处理然后交付购买。

效果

育碧能够为用户提供更多的付费选择，让他们能够在Uplay商店和游戏内购买各种游戏。在同一时期，育碧能够添加标记化作为订阅工具的一部分，这是他们之前没有的功能。



EPIC GAME的FORTNITE BATTLE ROYALE MOBILE 和 UNREAL ENGINE 通过XSOLLA获得更好的市场地位

挑战

当Epic Games第一次来到Xsolla时，他们知道全球游戏开发者社区中有相当一部分人无法在Unreal Engine Store中进行支付，这限制了他们对世界知名游戏引擎的访问。当他们推出全球热门游戏《堡垒之夜》时，他们希望世界各地的所有玩家都能够在游戏中进行支付，并拥有游戏中排名第一的欺诈保护系统。

解决方案

在过去几年中，由5名开发者和测试人员组成的联合团队系统地将Epic Games的支付流程与Xsolla可用的替代支付方式整合在一起，极大地扩展了他们的全球范围，同时提供了支付、客户分析、支持、反欺诈和商户记录等服务。

效果

当《堡垒之夜:Battle Royale》在Android设备上发布时，Epic Games的全球直接发行成为了2018年夏季的行业故事。毋庸置疑，《堡垒之夜》是一款非常成功的游戏——通过与Xsolla的合作，Epic Games帮助确保每一个想要加入一个小队，保护自己并推出游戏的玩家都能够获得安全的支付。



NEXON HEROIC 在网络上大获成功

挑战

由Nexters于2016年推出的《英雄战争》成为了社交媒体平台Facebook和VK上的热门游戏，并在2019年进入手机市场时继续获得成功。然而，随着销量和玩家获取开始趋于稳定，开发商需要新的方法来增加利润并与用户建立联系。

解决方案

通过与Xsolla合作并使用其Mobile Game Commerce解决方案，Nexters超越了应用商店和社交媒体，在新平台上扩张，并扩展到其他领域。

效果

结果是戏剧性的：《英雄战争》的网络销量同比增长了20倍以上。此外，通过使用网页分销，Nexters避免了许多应用商店所要求的30%的收入分成，并能够完全控制与目标用户的联系。



通过XSOLLA，ROBLOX建立了个安全和持续成长的“元宇宙”经济

挑战

《Roblox》和《Xsolla》已经解决了一些《Roblox》无法解决的商业挑战。友好欺诈和处理销售税/增值税是他们的大问题。他们不擅长的领域，希望在上市前避免账面风险。他们也在寻找新的增长途径，并决定追求品牌礼品卡和硬虚拟货币捆绑

解决方案

《Roblox》使用Xsolla作为他们的硬虚拟货币捆绑包，并利用我们的反欺诈解决方案来最小化友好欺诈。Xsolla也处理相关的税收/增值税方面的商业。

Xsolla也合作了一些礼品卡分销网络(e - pay,黑鹰, TOPPS, Incomm)帮助Roblox创建自己的礼品卡项目,礼品卡分发给全球所有主要的零售连锁店,并为他们提供技术解决方案如何接受这些礼品卡作为支付方式在游戏商店。

成果

《Roblox》目前正在使用Xsolla进行a/b测试，数据显示我们在竞争中更胜一筹。

礼品卡计划取得了巨大的成功，每月销售额增加了10%(假期增加30%)。

我们在支付、反欺诈和礼品卡方面的成功为讨论另一种商业产品——推送支付打开了大门。



THANK YOU