

# واتساب تبدأ أخيرا بجني المال من تطبيقها



الخميس 2 أغسطس 2018 09:08 م

أطلقت شركة واتساب أول منتج للشركات مدر للدخل والذي يعد الطريقة الوحيدة حاليا التي قد تجني بها الأموال من تطبيقها [ ]  
وجرى إطلاق واجهة برمجة تطبيقات واتساب للأعمال للسماح للشركات بالرد على الرسائل الواردة من المستخدمين مجانا لمدة تصل إلى 24 ساعة، ولكن ستخصص منهم سعرا ثابتا حسب البلد لكل رسالة مرسله بعد ذلك [ ]  
وستظل الشركات قادرة فقط على إرسال رسائل إلى الأشخاص الذين تواصلوا معها أولا، ولكن ستساعد واجهة برمجة التطبيقات تلك الشركات في إرسال تأكيدات الشحن أو التذكير بالمواعيد أو تذاكر الفعاليات [ ]  
ويمكن للشركات أيضا استخدام واجهة التطبيقات البرمجية للرد يدويا على استفسارات خدمة العملاء من خلال أدواتهم الخاصة أو تطبيقاتهم مثل "زديسك" أو "ماسيج بيرد" أو "تويلو".  
ولا يزال بإمكان الشركات الصغيرة التي تعد واحدة من بين ثلاثة ملايين مستخدم لتطبيق واتساب للشركات، استخدام التطبيق لإرسال ردود متأخرة واحدا تلو الآخر مجانا [ ]  
ووفقا لموقع "تك كرنتش" المعني بشؤون التقنية فإنه يبدو أنه منذ استحواذ فيسبوك على واتساب في عام 2014 مقابل 19 مليار دولار قد آن الأوان لواتساب التي تملك 1.5 مليار مستخدم أن تلقي بثقلها لتساهم في بعض الإيرادات [ ]  
ويضيف الموقع أنه إذا كان بإمكان فيسبوك طرح برمجة واجهة تطبيقات واتساب للأعمال بديلا أرخص عن مراكز اتصال خدمة العملاء، فإن راحة الدردشة غير المتزامنة قد تدفع المستخدمين إلى مراسلة الشركات بدلا من الاتصال بهم هاتفيا [ ]  
وبعد فرض رسوم على الاستجابة البطيئة بعد مرور 24 ساعة على تلقي آخر رسالة للمستخدم طريقة عبقرية -وفقا لتك كرنتش- لتحقيق حلقة نمو سريع، وذلك أنه إذا حصل المستخدمون على استجابة سريعة عبر واتساب فإنهم سيفضلونه على القنوات الأخرى، وبمجرد أن تعتاد الشركات وعملائها عليه، فإنه يمكن لواتساب في نهاية المطاف أن تتقاضى رسوما على جميع الردود أو أي رد يتجاوز حدا أقصى معين، أو حتى إلغاء مجانية الخدمة [ ]