



Тренды в лицензировании софта. От подписки к плате за использование.

Михаил Чухломин
Эксперт по монетизации софта

Программа

- Трансформация рынка
- **Ценность** софта для клиента
- Примеры бизнес-моделей оплаты за **использование**
- Выгоды для производителя и пользователя
- Рекомендации

Gemalto - лидер в Монетизации софта

Gemalto (SafeNet) предоставляет решения для защиты, лицензирования и автоматизации поставок софта

10K+

клиентов

100+

стран

32

индустрии

30+

лет на рынке

Международные награды



51%

“Gemalto продолжает доминировать на рынке за счет как высоких традиционных продаж, так и инноваций, применяемых в конкретных случаях”, Frost & Sullivan





Трансформация рынка



Тенденции в монетизации

“Границы между промышленными миром и миром программного обеспечения больше нет. В современно мире все является программным обеспечением.”



Jeffrey Immelt
CEO
General Electric



81% Подписка

из 100 ведущих производителей ПО получают прибыль по подписке



63% Плата за использование

предприятий планируют использовать модель оплаты за использование



59% Защита ПО

производителей ПО страдают от пиратства

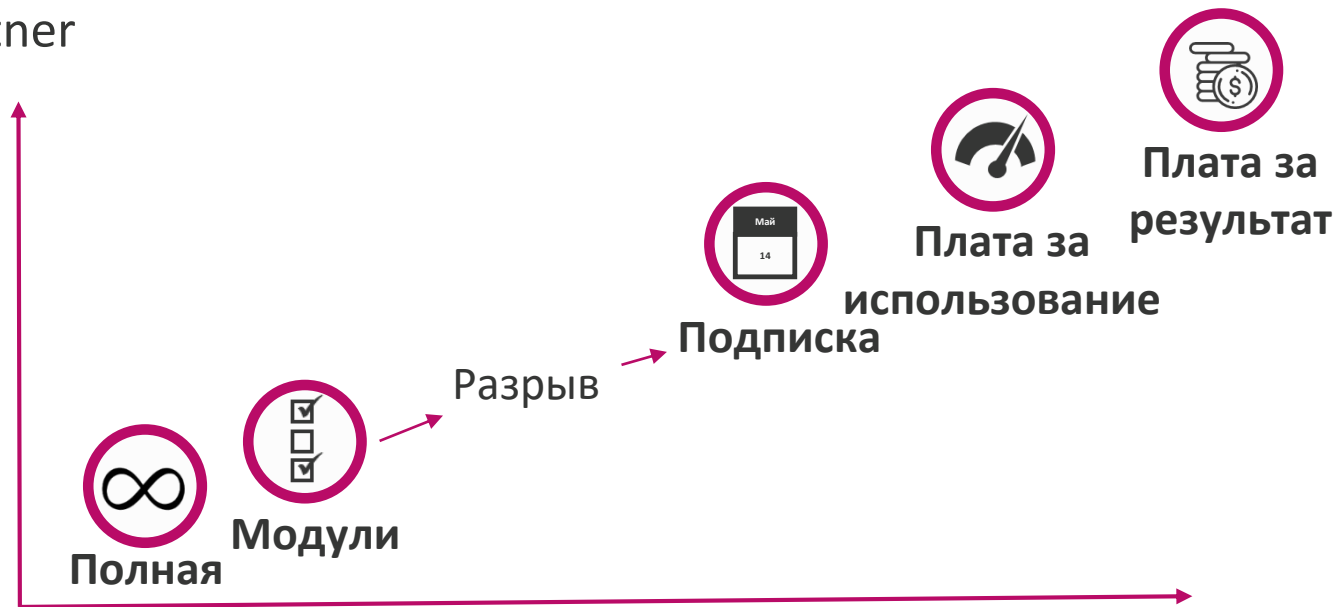


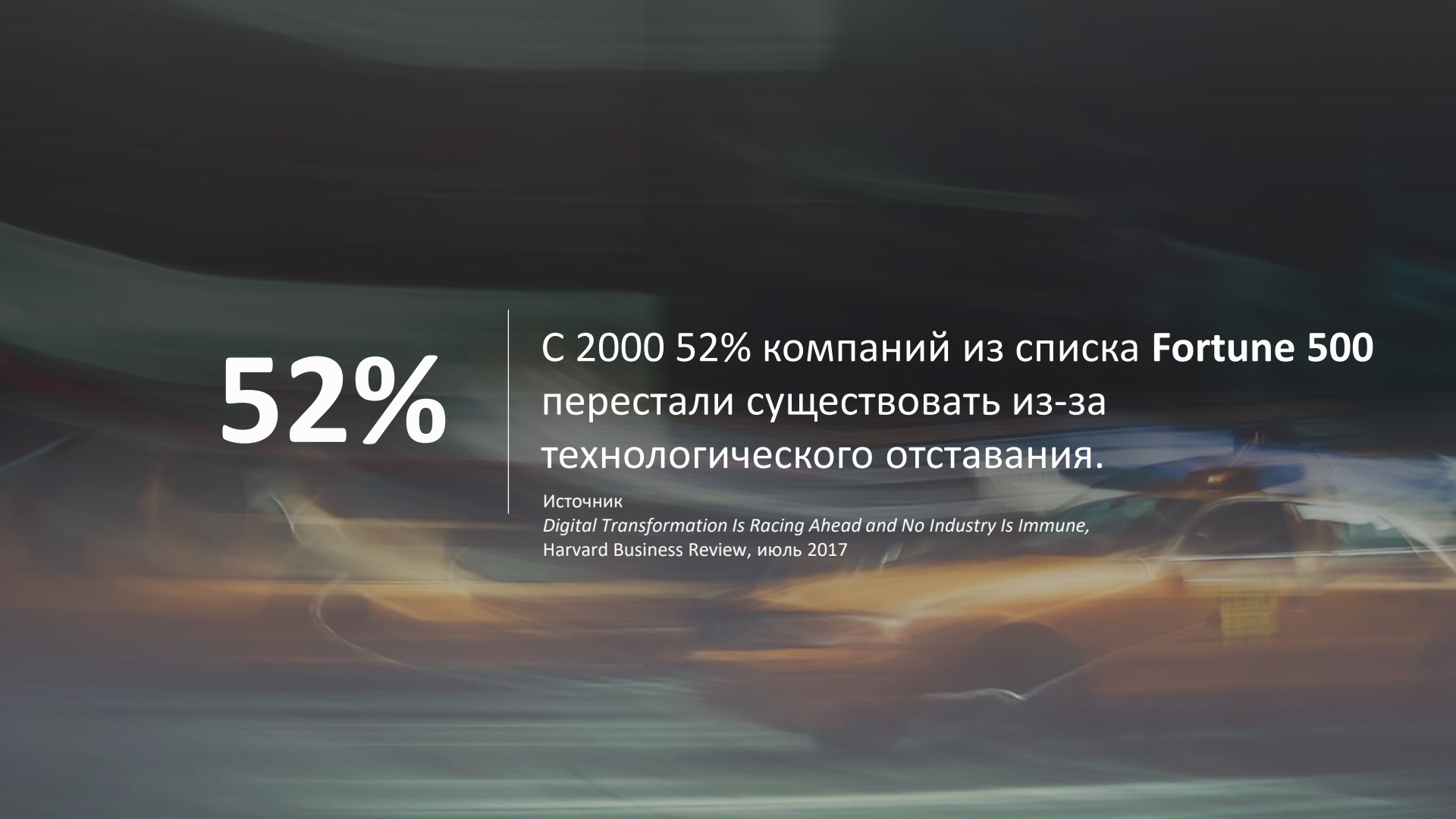
73% несоответствие

предприятий терпят убытки от несоответствия лицензионным ограничениям на ПО

Эволюция бизнес-модели

«К 2020 году более 80 процентов производителей программного обеспечения изменят свою бизнес-модель с традиционной лицензии на подписку.» Gartner





52%

С 2000 52% компаний из списка **Fortune 500** перестали существовать из-за технологического отставания.

Источник

Digital Transformation Is Racing Ahead and No Industry Is Immune,
Harvard Business Review, июль 2017



Ценность софта для клиента



За что платит клиент, покупая софт?
В чём ценность софта для клиента?

**Ценность в том, что клиент
производит с помощью софта!**





Примеры бизнес-моделей оплаты за использование

Каршеринг

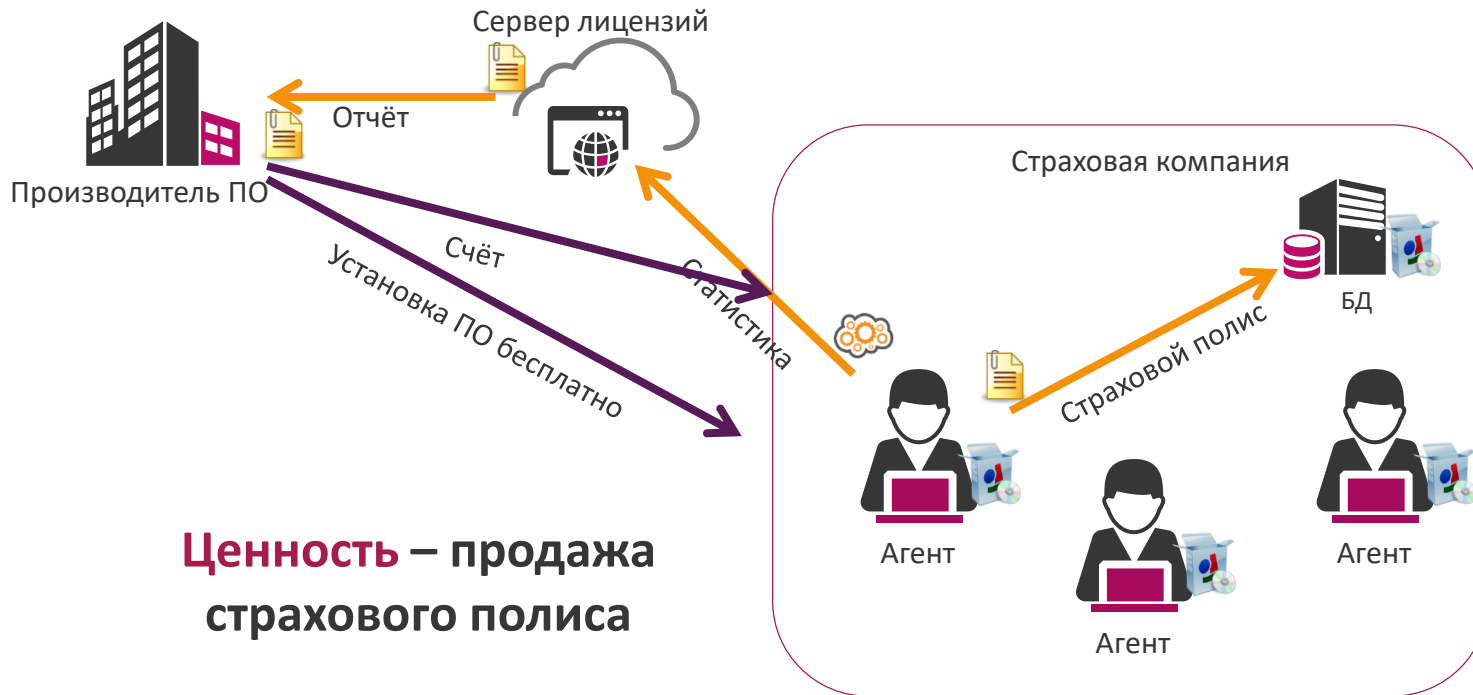
- Абсолютно новая модель – плата за использование
Польза – комфортное передвижение
- Почти не конкурирует с моделью классической аренды (подписка)
- Не конкурирует с покупкой собственной машины (“вечная” лицензия)



В Санкт-Петербурге число автомобилей каршеринга достигло 3500 (июнь 2019)

Выручка 7 миллиардов рублей за 2018 год
150 000 поездок в сутки

Управление страховой компанией



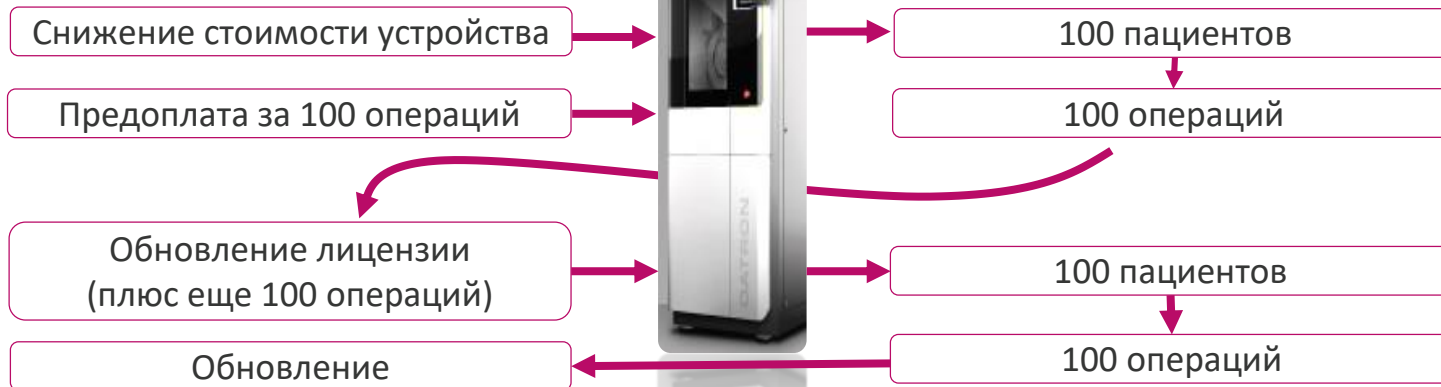
Стоматологический кабинет



Расходы

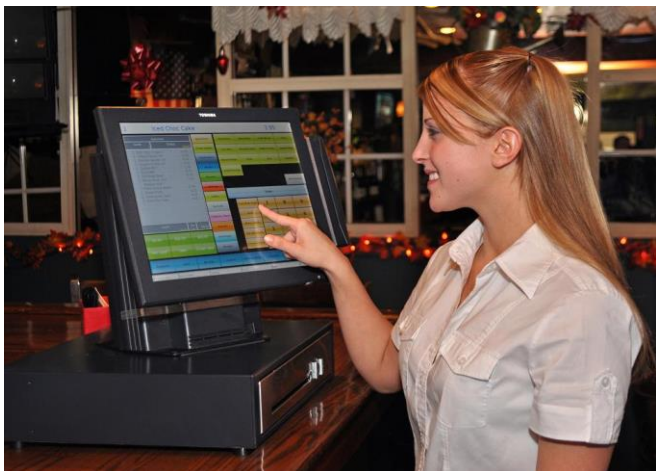


Доходы



Новая бизнес-модель увеличила продажи в 2 раза!

Управление рестораном



Задача – снижение стоимости софта для автоматизации ресторана

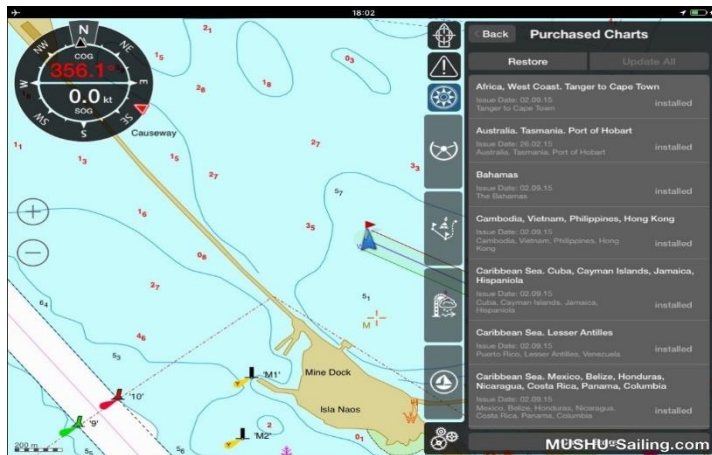
Результат работы – печать счёта

Ценность для клиента – оплата счёта

Решение – продажа лицензии на фиксированное количество счетов с последующей продажей дополнительных лицензий по мере использования

Морская навигация

В навигационную систему
загружаются карты разных
производителей



Во время следования маршруту
используются различные карты

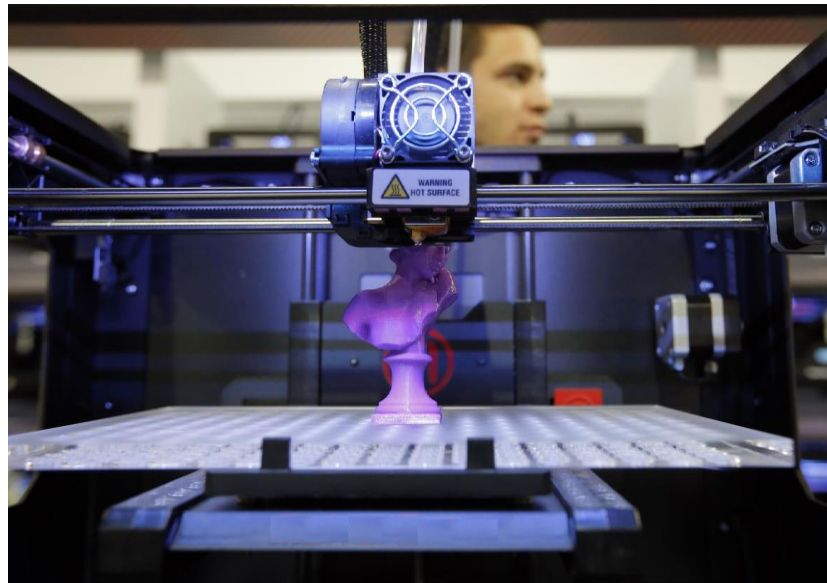
По прибытии в порт **оплачиваются**
использованные карты

3D-печать

Ценность для клиента – печать предмета.

Программное обеспечение предоставляется бесплатно.

Оплачивается только сам факт печати каждой предмета.





Выгоды для производителя и пользователя

Выгоды для производителя и пользователя

Производитель

- Выходы на новые рынки
- Увеличение оборота
- Постоянные платежи от пользователей
- Снижение расходов на поддержку
- Не конкурирует с другими бизнес-моделями

Пользователь

- Снижение стоимости первой покупки
- Нет обязательных платежей
- Оплата только в случае, когда продукт приносит **пользу**
- Бесплатные обновления

Рекомендации по внедрению оплаты за **использование**

- **Оплата за использование** добавляется к “классическим” схемам лицензирования
- Бизнес-модель работает только на большом количестве пользователей
- Цена должна быть сформирована на статистике **использования** за длительный период на репрезентативной выборке пользователей
- Для того, чтобы не беспокоить пользователя, получить статистику **использования** можно с помощью очередного продления лицензии
- Продажа лицензий должна быть максимально автоматизирована, иначе переход на бизнес-модель с **оплатой за использование** невозможен

Резюме

- **Тестируйте новые модели монетизации софта для развития бизнеса**
- **Используйте промышленные системы монетизации ПО**
- **Автоматизируйте все этапы жизненного цикла лицензии**

**Спасибо за
внимание**

Презентация и запись
вебинара о
монетизации софта по
запросу

Михаил Чухломин

mikhail.chukhlomin@gemalto.com

+7 (495) 933-05-40 / +7 (926) 996-42-25

www.gemalto-sentinel.ru