

소프트웨어 라이선싱에서 변화 수용

2022년 소프트웨어 수익 창출
현황 보고서



다양한 소프트웨어 제공 옵션을 제공하는
것이 고객 경험 개선의 핵심입니다.



74%
설문에 응한 기업의 74%는 향후
12 ~ 24개월 동안
SaaS(Software as a Service)
제공이 증가할 것으로 예상

50%이상

응답자의 50% 이상이 하이브리드
접근 방식을 채택하여 온프레미스
아키텍처를 유지하는 동시에
클라우드의 이점 중 몇 가지를
활용하기를 희망



66%
ISV 및 IDV 응답자의 66%가 향후
12 ~ 24개월 동안 '하이브리드'
애플리케이션(일부는 온프레미스,
일부는 클라우드 기반)의 형태로
제공되는 소프트웨어가 증가할
것으로 전망

소프트웨어 오남용으로 인해 수익 손실이
발생하고 있으며, 공급기업은 이러한 추세가
계속될 것으로 우려하고 있습니다.



90%
라이선스 계약 위반이 수익에 직접적인 영향을
미친다고 응답



90%
자신의 소프트웨어가 도난, 변조 또는 복사될
수 있다고 우려



82%
소프트웨어 오남용 문제를 해결하는 방법이
비즈니스에 상당한 영향을 미칠 수 있다는 데 동의

구독 기반 소프트웨어에 대한 수요가
증가하면서 SaaS 제공이 두 배로
증가했습니다.

30%



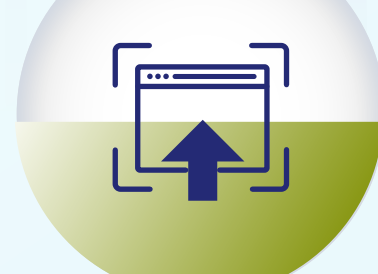
2014년: 응답자의 30%
가 SaaS 소프트웨어 제공
방법을 선호한다고 보고

65%



2021년: ISV 및 IDV의
65%가 클라우드를 통해
고객에게 SaaS를
제공하고 있다고 보고

49%



현재: 설문에 응한
공급업체의 49%가
소프트웨어를 하이브리드
애플리케이션 형태로
제공하고 있다고 보고

코로나 19가 종식되더라도 소프트웨어
라이선스 문제는 계속 남을 것입니다.

코로나 19 팬데믹을 겪으면서 소프트웨어 공급기업은 여러 가지 새로운 도전에
직면하게 되었습니다.

43%



비즈니스 요구 사항을
충족하지 못하는
경직된 라이선싱으로
인해 어려움을 경험

37%



재택 근무 지원에
어려움을 경험

40%



여러 장치에 라이선스를
부여하는 데 있어
어려움을 경험

40%



서로 다른 배포 환경으로
인한 문제를 가지고 있음

소프트웨어 수익 창출을 제대로 분석하면 고객
사용 패턴에 대한 귀중한 통찰력을 얻을 수
있습니다.

공급기업이 어떤 데이터에 의존하고 있습니까?



43%

사용자가 검색하는 기능을 검토

41%

가장 인기 있는 제품과 가장 적게
사용되는 제품에 관심

41%

가장 많이 사용되거나 가장 적게
사용되는 기능이 무엇인지 알기를
희망

전체 보고서를 다운로드하여 나머지 이야기를 확인하십시오.

지금 바로 다운로드