cpl.thalesgroup.com

THALES

Thales Sentinel을 통해 소프트웨어 라이선싱과 수익화의 새로운 활로를 찾은 Casio

소비자 전자제품과 비즈니스 장비 솔루션을 제조하는 세계적인 기업 Casio는 비즈니스에 디지털 방식을 도입하였습니다. 그 시작은 자사의 유명 과학용 계산기에 소프트웨어 라이선스 모델을 적용하는 것이었습니다. 기술이 발전함에 따라 시장과 개인용 계산기 사용자의 요구사항도 많아지고 있습니다. 이러한 다양한 시장과 교육과정에 대한 요구사항을 충족하고 소프트웨어 제품의 수익화를 개선하기 위해 Casio는 Thales를 디지털 혁신의 파트너로 선정했습니다.

학생용 소형 계산기와 교육자용 학습 보조 도구에서 출발한 계산기는 오늘날 디지털 강의실의 소프트웨어 기반 교습법에 발맞춰 진화하고 있습니다. Casio는 계산기 시뮬레이터 소프트웨어를 제공하여 교육자들이 계산기를 교육용 도구로 사용할 수 있도록 지원합니다. 노트북과 태블릿이 스마트 교실의 필수품으로 자리잡아 가고 있고 일부 국가의 경우, 학생과 교육자들이 실제 계산기 대신 계산기 소프트웨어를 사용하는 추세로 바뀌고 있습니다.

도전 과제

- **새로운 라이선싱 모델로 비즈니스 성장 추진** - Casio 교육용 컴퓨터 사업 전략 본부의 제품 기획부 총괄 책임자인 Tomoaki Satoh씨는 다음과 같이 말합니다. “저희는 여전히 하드웨어 제품에 주력하고 있습니다. 하지만 소프트웨어 관련 비즈니스 모델로의 전환이 시작되었고 이러한 추세가 점차 확대되는 시점에서, 이러한 신규 시장을 개발하기 위해 비즈니스를 다각화하고 확장할 수 있는 방법이 필요했습니다. 한편, ‘교사용 계산기 시뮬레이터’에서 ‘학생용 학습 도구’로 제품을 업그레이드하는 동시에 라이선싱을 통해 소프트웨어를 수익화할 수 있는 방법을 찾아야 했습니다.”
- **신규 시장을 위한 맞춤 솔루션** - 경쟁사에서는 무료 소프트웨어를 배포하는데 반해, Casio는 영구 라이선스를 포함해 계산기 하드웨어와 소프트웨어를 제공했습니다. 이 과정에서 Casio는 경쟁사 소프트웨어와 차별화하기 위해서는 무료 체험판을 제공하고 상용 라이선스 이용 조건을 고객과 시장 요구에 맞게 맞춤화해 제공해야 한다는 사실을 깨달았습니다.
- **전자 소프트웨어 배포** - 최신식 강의실의 요구사항을 충족하기 위해 Casio는 물리적 CD-ROM에 계산기 소프트웨어용 영구 라이선스를 담아 판매하던 방식에서 벗어나, 다양한 라이선싱 옵션과 인터넷을 통한 다운로드 방식으로 전환할 필요성을 느꼈습니다. Tomoaki는 “노트북이나 태블릿을 사용하는 사람들이 많기 때문에 계산기 소프트웨어를 온라인으로 구입하여 다운로드할 수 있는 방식이 필요했습니다.”라고 말했습니다.

솔루션

Thales의 컨설팅 서비스와 Sentinel RMS 및 EMS. Tomoaki 씨는 다기능 팀을 구성하여 Casio의 요구사항을 파악하고 다양한 상용 라이선싱 기술을 평가했습니다. 이 팀에는 제품 기획, 규격화, 인터페이스 설계 및 소프트웨어 설계를 비롯한 제품 개발부에서부터 영업, 회계 및 내부 시스템 부서에 이르기까지 다양한 직원들이 참여했습니다.

Casio는 신중한 검토 끝에, 개별 요구사항에 기반한 안전하고 유연한 라이선싱을 지원하는 Sentinel RMS와 더불어, 백오피스 라이선싱 운영, 소프트웨어 다운로드, 정품 인증 및 보고 기능을 관리하는 Sentinel EMS를 선택했습니다.

CASIO

> “Thales를 경쟁 솔루션과 비교해보니 Sentinel이 단연 돋보였기 때문에 Sentinel RMS와 EMS를 선택했습니다. 가장 경제적이면서 라이선싱 유지비용도 가장 저렴했으니까요. Sentinel은 설치 과정이 아주 간단했고 무엇보다, Thales의 전폭적인 기술 지원 덕분에 라이선싱 관리 솔루션 구현을 순조롭게 마칠 수 있었습니다.”
>
> – Casio 교육용컴퓨터 사업 전략 본부의 제품 기획부 총괄 책임자인 Tomoaki Satoh씨는 다음과 같이 말합니다.

요구사항을 파악하고 공급업체를 평가하여 Sentinel을 완전히 구현하기까지는 약 10개월이 소요되었습니다. Thales와 계약을 체결하기에 앞서 처음 5개월간은 제품을 평가하고 내부 논의를 진행하는 데 주력했습니다. 그 뒤 Thales가 제공한 개발/테스트 환경에 Sentinel RMS와 EMS를 구현하고 라이선싱 옵션을 추가하는 데 3개월이 걸렸고, 마지막으로 기존 영업 채널을 통해 라이선스 판매 승인을 획득하고 전자 배포 웹 사이트를 개발하는 데 2개월이 걸렸습니다.

결과

- **수익화 옵션 확대** - Sentinel RMS와 EMS를 구현한 결과 Casio는 90일 체험판에서부터 1년 및 장기 라이선싱 옵션 등 과학용 계산기 소프트웨어의 라이선싱 조건을 보다 유연하게 다각화할 수 있었습니다. 사용자들은 체험 버전을 통해 소프트웨어의 이점을 확인하고 유료 버전으로 업그레이드할지 결정할 수 있을 뿐 아니라 개별 요구사항에 따라 1년 라이선스나 장기 라이선스로 소프트웨어를 구입할 수 있습니다. Casio는 Sentinel 솔루션을 이용하여 소프트웨어 라이선스의 사용 기간 연장 옵션을 제공하고 있습니다.
- **시장 점유율 확대** - Casio는 Sentinel 솔루션을 통해 개별 시장과 수학 교육과정 시장을 대상으로 계산기 소프트웨어 라이선싱 옵션을 매력적으로 구성할 수 있었습니다. Tomoaki씨는 이 같이 말했습니다. “저희는 Sentinel을 통해 경쟁력을 강화하고 비즈니스 기회를 더 많이 확보하고 있었습니다. 일례로, Sentinel을 배포해 라이선싱을 맞춤화하면서부터 스칸디나비아 국가 학생들에게 소프트웨어를 배포할 수 있게 되었습니다. 이전에는 진입하지 못했던 새로운 시장이 열린 것입니다.”
- **고객 경험 개선** - Sentinel 덕분에 Casio는 CD-ROM을 이용한 소프트웨어 배포방식에서 고객 셀프 서비스 비즈니스 모델로 전환하게 되었습니다. 이제 Casio 고객들은 Casio 웹사이트를 통해 과학용 계산기 소프트웨어를 구입하고 다운로드, 정품 인증 및 업데이트할 수 있습니다. 이에 따라 고객 경험이 크게 개선되고 운영 효율성이 최적화되었습니다.
  Tomoaki는 “Thales의 첨단 기술과 정보 덕분에, 신규 시장에 진입하여 고객을 면밀히 관리하고 있으며, 솔루션 제공 프로세스 간소화와 효율성 개선, 운영 비용 절감 등 많은 이점을 누리고 있습니다. 앞으로 Thales와 협력을 통해 함께 성장할 수 있기를 기대합니다.”라고 말했습니다.

해결 방안

- 새로운 라이선싱 모델로 비즈니스 성장 추진
- 신규 시장을 위한 맞춤 솔루션
- 전자 소프트웨어 배포

솔루션

- 안전하고 유연한 라이선싱을 제공하는 Sentinel RMS
- 라이선싱 운영과 보고 기능을 제공하는 Sentinel EMS

결과

- 더욱 넓어진 수익화 옵션
- 시장 점유율 확대
- 고객 경험 개선
- 운영 간소화

향후 계획

Tomoaki씨는 향후 계획에 대해 다음과 같이 말합니다. “다음 목표는 Sentinel EMS 라이선싱을 회사 내 다른 백오피스 시스템과 통합하여 구매, 정품 인증 및 업그레이드 프로세스를 완전 자동화하는 것입니다. 이 외에도 소프트웨어와 웹 서비스가 계속 성장함에 따라, 클라우드 라이선싱용 Sentinel 솔루션을 테스트할 예정입니다.”

탈레스 소개

귀하의 데이터를 보호하는 기업들은 탈레스를 통해 자신들의 데이터를 보호합니다. 데이터 보안에 대해 중요한 결정을 내려야 하는 순간이 증가하고 있습니다. 암호화 전략을 수립하거나, 클라우드로 데이터를 이전하거나, 규제 준수 요구사항을 충족시켜야 하는 모든 순간에 탈레스를 믿고 찾아주십시오. 탈레스는 귀하의 안전한 디지털 트랜스포메이션을 지원합니다.

결단이 필요한 순간을 위한 결정적인 솔루션.

© Thales - November 2020 • EHV3