

Casio crea nuevas maneras de licenciar y monetizar su software con Thales Sentinel

Casio, uno de los fabricantes líderes a nivel mundial de productos electrónicos de consumo y soluciones de equipamiento para empresas, ha introducido la digitalización en su negocio, comenzando con un modelo de licenciamiento de software para sus prestigiosos calculadores científicos. A medida que la tecnología ha evolucionado, también lo han hecho los mercados y las necesidades de los usuarios de calculadoras personales. A fin de satisfacer las necesidades de estos diversos mercados y currículos, así como para monetizar sus productos de software de un modo más eficaz, Casio se asoció con Thales para impulsar la transformación digital.

Lo que comenzó con calculadoras portátiles para estudiantes y materiales didácticos para educadores ha evolucionado para convertirse en métodos pedagógicos basados en software para las aulas digitales. Casio ofrece un software de simulación de calculadora que los educadores utilizan en sus clases como un recurso pedagógico. Las computadoras portátiles y las tabletas se están convirtiendo en una parte integral de las aulas inteligentes y, en algunos países, los estudiantes y los educadores en lugar de utilizar calculadoras físicas están comenzando a emplear software de calculadora como parte del aprendizaje y la enseñanza.

Desafíos

- **Impulsar el crecimiento empresarial mediante nuevos modelos de licenciamiento** – “Nuestro negocio sigue centrándose principalmente en el hardware” declaró Tomoaki Satoh, Gerente General del Departamento de Planificación de Productos de la Unidad de Negocios de Computadoras Educativas, la cual forma parte de la sede

de estrategia comercial de Casio. “Sin embargo, el cambio hacia modelos comerciales semejantes al software ya ha ocurrido y esta tendencia no cesa de crecer. Necesitábamos algo que nos permitiera expandir y enriquecer nuestro negocio para desarrollarnos en estos nuevos mercados. También era necesario que nuestros productos evolucionaran y pasaran de ser ‘simuladores de calculadora para docentes’ a ‘herramientas educativas para estudiantes.’” Al mismo tiempo, fue necesario que pudiéramos monetizar nuestro software a través del licenciamiento”.

- **Personalizar la oferta de productos para nuevos mercados** – Casio ofrecía su hardware y software de calculadora, incluyendo una licencia permanente, mientras que la competencia ofrecía software gratuito. Para diferenciar el valor de su software del de sus competidores, Casio sabía que era fundamental poder ofrecer versiones de prueba gratuitas y personalizar las condiciones de las licencias comerciales para satisfacer las necesidades de cada uno de los clientes y los mercados.
- **Ofrecer distribución electrónica de software** – Para satisfacer las necesidades de las aulas educativas de hoy, Casio también necesitaba desarrollar su modelo de negocio y pasar de ofrecer una licencia permanente para su software de calculadora en formato CD-ROM a ofrecer una mayor variedad de opciones de licenciamiento y descargas a través de internet. “Necesitábamos una solución que permitiera a los usuarios comprar y descargar el software de calculadora en línea ya que muchos de ellos utilizan computadoras portátiles o tabletas que no tienen acceso a unidades de CD”, explicó Tomoaki.

CASIO

“ Optamos por Sentinel RMS con EMS porque al comparar las soluciones de Thales con las de la competencia, Sentinel salió vencedor. Era la solución de licenciamiento más rentable, y las tarifas de licenciamiento eran las mejores. Sentinel fue fácil de instalar y el equipo de soporte técnico de Thales estuvo comprometido con el éxito del proyecto, lo que facilitó el complejo proceso que era necesario para implementar una solución de administración de licencias”.

- Tomoaki Satoh, Gerente General del Departamento de Planificación de Productos de la Unidad de Negocios de Computadoras Educativas, Casio.



Soluciones

Servicios de consultoría y Sentinel RMS y EMS de Thales. Tomoaki Satoh formó un equipo multidisciplinario para definir los requisitos de Casio y evaluar las diferentes tecnologías de licenciamiento comercial. El equipo estuvo conformado por personal del departamento de desarrollo de productos, incluyendo planificación de productos, especificaciones, diseño de interfaz de usuario y diseño de software, así como miembros de los departamentos de ventas, contabilidad y sistemas internos.

Tras evaluar detenidamente las diversas opciones, Casio optó por Sentinel RMS, para ofrecer un licenciamiento seguro y flexible basado en las necesidades individuales, y Sentinel EMS, para administrar las operaciones de back-office asociadas al licenciamiento, las descargas de software, las activaciones y la generación de informes.

Todo el proceso, desde la definición de las necesidades hasta la evaluación de los proveedores y la plena implementación de Sentinel, tomó alrededor de 10 meses. Los primeros cinco meses se dedicaron a la evaluación de productos y a debates internos antes de firmar el contrato con Thales. Thales proporcionó el entorno de desarrollo y pruebas y, a partir de ese momento, nos tomó tres meses para implementar Sentinel RMS con EMS y añadir más opciones de licenciamiento. Fueron necesarios dos meses más para obtener la autorización para vender licencias a través de los canales de venta existentes y para desarrollar una página web que permitiera la distribución a través de canales electrónicos.

Resultados

- **Ampliación de las opciones de monetización** – La implementación de Sentinel RMS y EMS ha permitido a Casio ofrecer una serie de condiciones de licenciamiento flexibles para su software de calculadora científica, incluyendo versiones de prueba válidas por 90 días y opciones de licencias con una duración de uno o varios años. Las versiones de prueba permiten a los usuarios comprender las ventajas que ofrece el software y decidir si quieren obtener la versión paga. De este modo, y sobre la base de las preferencias individuales, los usuarios pueden adquirir una licencia válida por uno o más años para utilizar el software. Además, gracias a las soluciones Sentinel, Casio también ofrece la opción de prolongar la fecha de validez de la licencia del software.
- **Mayor cuota de mercado** – Sentinel ha permitido a Casio licenciar su software de calculadora de una manera atractiva para cada uno de los mercados y los currículos de matemática. “Sentinel nos está permitiendo ser más competitivos y captar mayores oportunidades de negocio”, agregó Tomoaki. “Por ejemplo, desde que se implementó Sentinel para personalizar el licenciamiento hemos podido comenzar a distribuir nuestro software a estudiantes de países escandinavos, un mercado en el que no podíamos penetrar anteriormente”.
- **Mejora de la experiencia del cliente** – Sentinel permitió a Casio pasar de la distribución de software físico en formato

CD-ROM a un modelo de negocio con autoservicio para los clientes. Ahora los clientes de Casio pueden adquirir, descargar, activar y renovar su software de calculadora científica a través del sitio web de Casio. Esto mejoró considerablemente la experiencia del cliente y optimizó la eficiencia operativa de Casio. “Gracias a la avanzada tecnología y los conocimientos de Thales, hemos podido abordar nuevos mercados, poner a nuestros clientes bajo control, optimizar nuestro proceso de cumplimiento, mejorar la eficiencia y reducir los costos operativos” añadió Tomoaki. “Esperamos con ansias que nuestras empresas crezcan a través de la colaboración y la cooperación”.

“Optamos por Sentinel RMS con EMS porque al comparar las soluciones de Thales con las de la competencia, Sentinel salió vencedor. Era la solución de licenciamiento más rentable, y las tarifas de licenciamiento eran las mejores. Sentinel fue fácil de instalar y el equipo de soporte técnico de Thales estuvo comprometido con el éxito del proyecto, lo que facilitó el complejo proceso que era necesario para implementar una solución de administración de licencias”, señaló Tomoaki.

Planes futuros

Al preguntarle sobre los planes a futuro, Tomoaki señaló: “nuestro próximo objetivo es el de integrar las operaciones de licenciamiento de Sentinel EMS con nuestros otros sistemas de back-office para automatizar completamente el proceso de compra, activación y actualización. Asimismo, a medida que los servicios web y de software siguen creciendo, la próxima solución que pondremos a prueba será Sentinel para el licenciamiento en la nube”.

Acerca de Thales

Las personas a las que confía la protección de su privacidad confían en Thales para proteger sus datos. Las empresas se enfrentan a un número cada vez mayor de momentos decisivos relacionados con la seguridad de los datos. Tanto si se trata de elaborar una estrategia de cifrado, migrar a la nube o cumplir los requisitos normativos, puede confiar en Thales para proteger su proceso de transformación digital.

Tecnología decisiva para momentos decisivos.