

Con Thales Sentinel, Casio crea nuovi modi di concedere in licenza e monetizzare il suo software

Casio è un produttore a livello mondiale di elettronica di consumo e soluzioni industriali. Ha deciso di introdurre il digitale nella sua attività, a partire dal modello di software licensing per le sue famose calcolatrici scientifiche. Così come la tecnologia ha fatto passi da gigante, anche il mercato si è evoluto, e con lui le esigenze di chi usa le calcolatrici. Per soddisfare diversi mercati e diversi profili di clienti, e per assicurare una migliore monetizzazione dei software, Casio ha scelto Thales come partner per la sua trasformazione digitale.

Dai calcolatori palmari per studenti e strumenti didattici fisici per gli educatori, si sta passando a metodi di insegnamento basati su software per l'apprendimento digitale. Casio offre agli educatori software emulatori di calcolatrici da usare durante la lezione come supporto didattico. I laptop e i tablet stanno diventando parte integrante delle cosiddette classi "smart" e, in alcuni paesi, studenti ed educatori stanno sostituendo i calcolatori fisici con software dalle medesime funzioni.

Sfide

- **Stimolare la crescita aziendale con nuovi modelli di licensing** — "Il nostro prodotto principale è ancora l'hardware," ha detto Tomoaki Satoh, General Manager, Product Planning Department, Educational Computer Business Unit Business Strategy Headquarters di Casio. "Ma

il passaggio a modelli commerciali basati su software è già avvenuto ed è una tendenza in continua crescita. Ci serviva un modo per espandere e arricchire la nostra attività, al fine di sviluppare questi nuovi mercati. Inoltre, avevamo bisogno di trasformare i nostri prodotti da 'emulatori di calcolatori per insegnanti' a 'strumenti didattici per studenti.' Allo stesso tempo, si è reso necessario monetizzare il nostro software tramite il licensing."

- **Personalizzare le offerte per i nuovi mercati** — Casio ha iniziato a offrire calcolatori sia come hardware che come software, anche con l'opzione di licenza perpetua, mentre la concorrenza stava offrendo software gratuiti. Per distinguere il suo software da quello della concorrenza, Casio sapeva che era fondamentale poter offrire prove gratuite e personalizzare i termini di licensing per adattarli alle esigenze dei singoli clienti e mercati.
- **Consentire una distribuzione elettronica del software** — Casio ha dovuto inoltre modificare il suo modello commerciale per soddisfare le esigenze delle scuole di oggi: se in passato le licenze perpetue del suo software di calcolo venivano fornite su CD-ROM, adesso l'ideale è offrire diverse opzioni di licensing e download tramite Internet. "Volevamo dare ai nostri utenti la possibilità di acquistare e scaricare il software di calcolo online, perché in tanti ormai usano laptop e tablet e non hanno più accesso ai drive per CD," ha detto Tomoaki.

CASIO

"Abbiamo scelto Sentinel RMS con EMS perché, quando abbiamo comparato la soluzione di Thales con soluzioni concorrenti, Sentinel si dimostrava sistematicamente la migliore. Era la soluzione di licensing con il miglior rapporto costo-beneficio, e le tariffe di licensing continue erano le migliori. Sentinel è di facile installazione e il supporto tecnico di Thales si è impegnato al 100% per il successo del progetto, il che ha semplificato enormemente il processo di implementazione della nostra soluzione di gestione licenze."

— Tomoaki Satoh, General Manager, Product Planning Department, Educational Computer Business Unit, Casio



Soluzioni

Tomoaki ha creato un team polifunzionale per definire le necessità di Casio e valutare diverse tecnologie di licensing disponibili sul mercato. Il team includeva personale del reparto sviluppo prodotti; si trattava di responsabili per aspetti come pianificazione, specifiche, design di software e interfaccia utenti. Sono stati inoltre coinvolti collaboratori dai reparti vendite, contabilità e sistemi interni.

Dopo un'attenta analisi, Casio ha scelto Sentinel RMS per implementare un licensing sicuro, flessibile e personalizzabile, e Sentinel EMS per gestire le operazioni di licensing a livello di back office, i download del software, le attivazioni e la reportistica.

L'intero processo, dalla definizione delle necessità alla valutazione dei rivenditori, fino all'implementazione completa di Sentinel, è durato circa 10 mesi. I primi cinque mesi sono serviti a valutare i prodotti e a discutere internamente prima di firmare il contratto con Thales. Thales ha fornito l'ambiente per lo sviluppo e il testing; dopodiché, sono serviti tre mesi per implementare Sentinel RMS con EMS e aggiungere nuove opzioni di licensing. Negli ultimi due mesi è stata finalizzata l'autorizzazione alla vendita di licenze attraverso i canali di vendita esistenti, ed è stato sviluppato il sito web per la distribuzione elettronica.

Risultati

- **Più opzioni di monetizzazione** — Grazie all'implementazione di Sentinel RMS ed EMS, Casio è ora in grado di offrire termini di licensing flessibili per il suo software di calcolo scientifico, come ad esempio prove di 90 giorni e opzioni sia annuali che pluriennali. Con le versioni di prova, gli utenti possono scoprire tutti i vantaggi del software e decidere se passare alla versione a pagamento. A quel punto, a seconda delle proprie necessità, gli utenti possono acquistare una licenza annuale o pluriennale per l'uso del software. Inoltre, grazie alle soluzioni Sentinel, l'offerta di Casio include adesso l'estensione della data di scadenza della licenza.
- **Una maggiore quota di mercato** — Con Sentinel, Casio è in grado di concedere in licenza il suo software di calcolo in un modo interessante volto a soddisfare ogni mercato e ogni profilo. "Sentinel ci consente di essere più competitivi e di conquistare più mercati," ha detto Tomoaki. "Ad esempio, grazie a Sentinel, siamo stati in grado di iniziare a distribuire il nostro software nei paesi scandinavi, un mercato che prima era fuori dalla nostra portata."
- **Una migliore esperienza d'uso per il cliente** — Con Sentinel, Casio ha potuto sostituire la distribuzione di software su CD-ROM con un modello self-service. Adesso, i clienti Casio possono acquistare, scaricare, attivare e rinnovare la licenza del proprio software di calcolo direttamente sul sito Casio. Questo ha migliorato di gran lunga l'esperienza d'uso del cliente e ha ottimizzato l'efficienza operativa dell'azienda.

Sfide

- Stimolare la crescita aziendale con nuovi modelli di licensing
- Personalizzare le offerte per i nuovi mercati
- Consentire una distribuzione elettronica del software

Soluzioni

- Sentinel RMS per un licensing sicuro e flessibile
- Sentinel EMS per operazioni di licensing e reportistica

Risultati

- Più opzioni di monetizzazione
- Una maggiore quota di mercato
- Una migliore esperienza d'uso per il cliente
- Operazioni semplificate

"Ora, grazie alla tecnologia e alle conoscenze di Thales, siamo in grado di indirizzarci a nuovi mercati, dare più autonomia ai nostri clienti, semplificare il nostro processo di evasione ordini, migliorare l'efficienza in generale e ridurre i costi operativi," ha detto Tomoaki. "Siamo certi che potremo crescere ancora insieme continuando a collaborare."

Piani per il futuro

Tomoaki descrive i piani per il futuro nel modo seguente: "La nostra prossima meta è integrare le operazioni di licensing di Sentinel EMS con i nostri sistemi back office per automatizzare completamente l'acquisto, l'attivazione e l'upgrade dei prodotti. Inoltre, vista la costante crescita dei servizi software e web, sarebbe interessante testare Sentinel per il licensing su cloud," ha detto Tomoaki.

Informazioni su Thales

Le persone a cui ti affidi per tutelare la tua privacy si affidano a Thales per proteggere i propri dati. Le organizzazioni si ritrovano ad affrontare sempre più spesso momenti decisivi in materia di sicurezza dei dati. Qualunque sia l'obiettivo del momento, dal creare una strategia di crittografia al passare al cloud o garantire il rispetto degli obblighi di compliance, puoi contare su Thales per proteggere la tua trasformazione digitale.

Tecnologia decisiva per momenti decisivi.