

Vaxtor aumenta los ingresos y mejora la satisfacción del cliente al migrar a un enfoque de licenciamiento basado en software

Las tecnologías de reconocimiento de Vaxtor son especialistas en el reconocimiento de placas. Se especializan en tecnología de reconocimiento óptico de caracteres (OCR, por sus siglas en inglés), ampliamente reconocido como uno de los más avanzados en el mercado. Vaxtor ofrece soluciones de alto rendimiento en tiempo real para el reconocimiento automático de placas (ALPR, por sus siglas en inglés) y otras soluciones de OCR a una variedad de sectores, desde estacionamientos y empresas de seguridad hasta cuerpos policiales, ciudades pequeñas y mucho más.

Los productos de Vaxtor resuelven los problemas del mundo real mediante tecnología de clase mundial. Su software está integrado en dispositivos como cámaras, escáneres, plataformas para PC y dispositivos móviles. Fiabilidad, flexibilidad y facilidad de implementación son el sello distintivo de todos los productos de Vaxtor. Integran con éxito la tecnología de próxima generación con informes en tiempo real y un servicio de atención al cliente superior para llevar soluciones para un mercado en evolución.

El desafío

Vaxtor tiene una vasta historia en desarrollar de forma interna todos sus productos OCR y ofrecer el licenciamiento mediante llaves de hardware. Sin embargo, recientemente comenzaron a implementar sus productos OCR dentro de varias marcas globales de cámaras, entre ellas Axis, Mobotix, y Hawha, donde las cámaras se construyen en fábricas alrededor del mundo.

Desarrollar un proceso para manipular, programar y enviar llaves de hardware en una economía mundial resultó desafiante. Para agregar aún mayor complejidad, las llaves de hardware no eran aplicables en el contexto del software de aplicaciones basadas en app-stores y diseñadas para el licenciamiento "just-in-time" (justo a tiempo). Para conservar su ventaja competitiva, Vaxtor tuvo que pasar a una implementación de licenciamiento basada en software puro.

Como empresa, Vaxtor reconoce la importancia de la experiencia positiva del cliente, así como el impacto en la experiencia por los retrasos en la puesta en marcha ágil de los clientes. Los objetivos comerciales de la empresa enfatizan la importancia de retener y expandir a los clientes existentes. Esto solo es posible si tienen una experiencia positiva mediante los productos de la empresa, mejorada por una incorporación rápida y fluida.

La solución

Durante años, Vaxtor colaboró con Thales Sentinel para la tecnología de licenciamiento de software implementada mediante llaves de hardware. En tanto que Vaxtor buscaba digitalizar su tecnología de licenciamiento, solo era natural que desearan ampliar la colaboración con Thales Sentinel. Al trabajar con Thales Sentinel, Vaxtor logró evitar los complicados y largos procesos de eliminar la tecnología antigua y comenzar desde cero.



“ Exploramos muchas soluciones alternativas, pero solo Thales Sentinel pudo cubrir la cartera completa de requisitos.”

– José Ignacio García López, Director de desarrollo de software

“ Sentinel ha sido esencial para proteger nuestra línea de productos. La flexibilidad de las opciones de licencia y las notificaciones que permiten una rápida interacción con el cliente ha tenido un efecto positivo en garantizar el regreso y la repetición del negocio.”

– Jason Cook, Director de desarrollo de negocios internacionales



Crear una implementación única y común tanto en tecnología más antigua como más moderna fue fundamental para Vaxtor. Como lo mencionó el Director de desarrollo de software, José Ignacio García López: "Solo Sentinel nos ofreció compatibilidad multiplataforma, junto con la capacidad de permitir licencias, tanto de hardware como de software". También puntualizó que Thales Sentinel brindó "la flexibilidad que necesitábamos respecto de cómo podríamos permitir licencias de prueba, producción y multiactivación". Al final, Vaxtor pudo migrar a una solución basada en software más flexible y escalable al mismo tiempo que mantenía la compatibilidad con las llaves de hardware existentes, ofreciendo a los clientes opciones para satisfacer mejor sus necesidades.

Como lo citó el Sr. García: "Exploramos muchas soluciones alternativas, pero solo Thales Sentinel pudo cubrir la cartera completa de requisitos".

La implementación y el resultado

Vaxtor integró a Thales Sentinel, sin mayores preocupaciones ni problemas, a pesar de la necesidad de la compatibilidad multiplataforma. A Vaxtor le tomó menos de dos semanas integrar a Thales Sentinel en sus bibliotecas. El Sr. García puntualizó "poder integrar parte de la biblioteca como objetos estáticos dentro de nuestras soluciones en múltiples plataformas fue una gran ventaja para nosotros. Dado que el núcleo de nuestras soluciones son multiplataforma y completamente portátiles, poder portar el sistema de licenciamiento sin cambiar una sola línea de código fue una gran ayuda para implementar la solución".

Con Thales Sentinel desplegado en todos los productos de software de Vaxtor, la empresa está aprovechando al máximo los beneficios habilitados por la solución Sentinel. Jason Cook, Director de desarrollo de negocios internacionales de Vaxtor explica que "múltiples miembros del personal dentro de la empresa en diferentes regiones ahora son capaces de iniciar sesión en el sistema a través de nuestra VPN y generar licencias para cumplir los pedidos". Los clientes de Vaxtor reciben un correo electrónico sobre la producción de la licencia, con el que pueden activarla a través de un portal orientado al cliente. De forma paralela, el personal de Vaxtor recibe una notificación automática cada vez que un cliente activa una licencia.

De acuerdo con el Sr. Cook, "Sentinel es esencial en la protección de nuestras líneas de productos y la experiencia del cliente. La nueva flexibilidad que tenemos con las opciones de licenciamiento junto con las notificaciones automatizadas han permitido un rápido compromiso con el cliente, lo que es crucial para nosotros. Esto ha tenido un efecto positivo significativo en garantizar el regreso y la repetición de los negocios".

Vaxtor ha creado su reputación alrededor de un servicio de atención al cliente estelar. Asimismo, con el licenciamiento basado en software, continúan ofreciendo ese alto nivel de servicio. En las palabras del Sr. Cook: "Sentinel brinda servicios de licenciamiento flexibles y detallados que satisfacen las necesidades de nuestra variada y diversa base de clientes. La velocidad y facilidad de la gestión de licenciamiento ha ayudado a mantener la impresionante reputación de Vaxtor de excelente servicio de atención al cliente".

"Sentinel brinda servicios de licenciamiento flexibles y detallados que satisfacen las necesidades de nuestra variada y diversa base de clientes. La velocidad y facilidad de la gestión de licenciamiento ha ayudado a mantener la impresionante reputación de Vaxtor de excelente servicio de atención al cliente"

– Jason Cook, Director de desarrollo de negocios internacionales

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, como de 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.