

Oxford Instruments vince la sfida del lavoro in remoto durante la pandemia

Oxford Instruments è uno dei principali fornitori di servizi, apparecchi e strumenti di ricerca ad alta tecnologia. Tra i suoi clienti si annoverano prestigiose istituzioni accademiche, oltre a centri di ricerca e sviluppo sia privati che governativi in tutto il mondo. Il vanto di questa azienda è facilitare progressi scientifici epocali sfidando i limiti del possibile.

In generale, Oxford Instruments crea strumenti innovativi usati dai ricercatori per raccogliere informazioni e dati precedentemente inaccessibili. Quando l'azienda ha capito che il software avrebbe rivoluzionato il campo della ricerca scientifica, ha mirato ad espandersi anche in questo campo.

In particolare, l'unità commerciale di nanoanalisi di Oxford Instruments ha investito notevoli risorse nello sviluppo di una gamma di strumenti software destinati a casi d'uso settoriali specifici. Nel tempo, il software si è dimostrato essere uno strumento vitale. Tuttavia, anche se fornire valore è importante, da solo non è in grado di supportare la crescita di un'azienda. Per continuare ad avanzare, Oxford Instruments doveva massimizzare i ricavi provenienti dalla vendita di software. A questo scopo, aveva bisogno di trovare un partner che potesse aiutare l'azienda a intraprendere il viaggio verso la monetizzazione del software.

Ricavi basati su funzioni con sicurezza affidabile

Oxford Instruments stava offrendo strumenti di alto valore, ma se voleva continuare a progredire in questo campo, doveva trovare un modo affidabile di assicurare ricavi dalle vendite di software. Allo stesso tempo, c'è da dire che il mercato che acquistava il loro software è molto sensibile alla questione della sicurezza dei dati. Oxford Instruments non poteva permettersi di implementare una soluzione per la monetizzazione che potesse spaventare e allontanare i clienti.

L'azienda ha creato un sistema per integrare il suo software proprietario in un PC o strumento di ricerca non collegato a Internet. All'interno del sistema, ha utilizzato la gestione delle autorizzazioni e del licensing di Thales Sentinel per monetizzare singole funzionalità dei software.

Essenzialmente, tutti i clienti ricevevano apparecchi caricati con lo stesso software. A seconda di cosa avevano ordinato, i clienti potevano utilizzare certe funzionalità, mentre altre restavano nascoste. Segmentando l'offerta in questo modo, Oxford Instruments ha creato ricavi sfruttando gli elementi più richiesti e di valore del suo software. L'azienda ha inoltre avuto un grande successo con un modello "try-before-you-buy". I clienti potevano provare certe funzioni e poi decidere di acquistare la licenza per ottenere un accesso perpetuo; in caso contrario, la funzione sarebbe scomparsa. La separazione di messa in servizio e personalizzazione da una parte e monetizzazione di funzioni dall'altra ha aiutato Oxford Instruments a soddisfare la sua base clienti e al contempo ottenere ricavi.

COVID e il problema della ricerca remota

Oxford Instruments aveva una strategia per la monetizzazione del software che funzionava bene nel suo mercato. Poi è arrivata la pandemia e i lockdown del 2020 causati dalla COVID-19. Fino ad allora, gli utenti di software di Oxford Instruments erano sempre localizzati fisicamente in un laboratorio di ricerca. Il laboratorio era il luogo in cui i ricercatori raccoglievano, organizzavano, analizzavano e interpretavano i dati. Poi, improvvisamente, tutto è cambiato.



I ricercatori dovevano ancora fare il loro lavoro, ma non era garantito che potessero farlo di persona in un laboratorio. Ad esempio, uno studente universitario poteva avere qualche ora preziosa a disposizione davanti a un microscopio, ma poi doveva andare a casa ad analizzare i dati. Lo stesso scenario si è ripetuto in centri di ricerca e sviluppo in tutti i principali settori. Di colpo, i ricercatori di tutto il mondo avevano bisogno di un software che funzionasse remotamente.

La soluzione: autorizzazioni e licensing agili

Per Oxford Instruments, la sfida era trovare un modo di fornire un'esperienza senza interruzioni a una base clienti i cui bisogni erano cambiati letteralmente da un giorno all'altro. Prima, gli utenti richiedevano un software accessibile soltanto in base a parametri ristretti. Adesso, avevano un disperato bisogno di un accesso remoto facilitato.

" Appena ci siamo accorti che gran parte della nostra base clienti era in difficoltà, abbiamo fornito licenze di emergenza a chi doveva passare a lavorare da casa. La nostra risposta rapida è andata ben oltre le loro aspettative. Siamo stati in grado di farlo perché avevamo già la tecnologia."

Fortunatamente, Oxford Instruments aveva già formato una partnership con Thales per i suoi meccanismi di licensing e autorizzazioni. Se avesse deciso di implementare un sistema in-house o altre soluzioni inflessibili, la sfida sarebbe stata insormontabile. L'investimento dell'azienda in tecnologia di licensing e autorizzazioni ha fatto sì che fosse già ben posizionata per adattarsi e servire il mercato in tempi di crisi.

La stessa tecnologia che stava usando per la sicurezza e la monetizzazione è servita per consentire istantaneamente ai ricercatori di lavorare in remoto. In pochi giorni, Oxford Instruments ha modificato le autorizzazioni e ha fornito chiavi di licensing remote ai suoi clienti software. Un aspetto fondamentale è che questa manovra non ha richiesto modifiche al codice. L'azienda ha implementato un modello di licensing su base temporale che inizialmente concedeva all'utente tre mesi di accesso di emergenza alle applicazioni. Oxford Instruments ha esteso questo limite di tempo quando è divenuto evidente che la realtà del lavoro in remoto sarebbe durata più a lungo di quanto previsto inizialmente. Ciascun set di aggiornamenti è stato rapido e indolore, sia per gli sviluppatori che per i ricercatori a cui serviva accedere al software.

In tempi di grande incertezza, Oxford Instruments ha usato autorizzazioni e licensing agili per consentire ai suoi clienti di continuare a lavorare senza significative interruzioni.

Sfida:

- Generare ricavi da vendite di software
- Assicurare la massima sicurezza dei dati
- Andare incontro alle esigenze dei clienti durante la transizione verso il lavoro da casa a causa della COVID-19

Soluzione:

- LDKaaS
- HL
- SL
- CL
- Assistenza tecnica premium

Risultato:

- Creazione di fonti di ricavo affidabili con licensing su base modulare
- Consolidamento della fiducia del cliente assicurando la massima sicurezza
- Clienti entusiasti dell'accesso flessibile durante la pandemia

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.