

Oxford Instruments supera sin problemas el desafío del acceso remoto derivado de la COVID-19

Oxford Instruments es un proveedor líder de instrumentos, herramientas y servicios de investigación de alta tecnología. Entre sus clientes figuran importantes instituciones académicas y centros de I+D públicos y privados de todo el mundo. La empresa se enorgullece de ampliar los límites de lo posible y contribuir con avances científicos trascendentales.

A grandes rasgos, Oxford Instruments crea herramientas de vanguardia que los investigadores utilizan para recopilar información y datos a los que no se tenía acceso anteriormente. La empresa se animó a ampliar sus capacidades de software al darse cuenta de que el software revolucionaría el campo de la investigación científica.

En concreto, el segmento de nanoanálisis de Oxford Instruments dedicó importantes recursos al desarrollo de una serie de herramientas informáticas destinadas a casos de uso específicos del sector. Con el tiempo, el software demostró ser una herramienta vital. Pero, aunque aportar valor es importante, no es suficiente para apoyar el crecimiento por sí solo. Si quería seguir avanzando, Oxford Instruments necesitaba maximizar los ingresos procedentes de las ventas de software y, para ello, necesitaban un socio que pudiera ayudarles con el proceso de monetización del software.

Ingresos centrados en las características con seguridad fiable

Oxford Instruments ofrecía herramientas valiosas, pero si querían seguir avanzando en este sector necesitaban una forma fiable de garantizar los ingresos procedentes de las ventas de software. Al mismo tiempo, el mercado que compra su software es muy sensible a los problemas asociados a la seguridad de los datos. Oxford Instruments no podía arriesgarse a aplicar una solución de monetización que pudiera ahuyentar a los clientes.

Oxford Instruments estableció un sistema para integrar el software que desarrolló en cualquier PC o instrumento de investigación que no estuviera conectado a Internet. La empresa decidió utilizar la solución de licenciamiento y gestión de derechos de Thales Sentinel para monetizar características específicas del software.

Básicamente, todos los clientes recibían equipos con el mismo software. Dependiendo de lo que adquirieran al realizar el pedido, los clientes podían utilizar determinadas funciones mientras que otras permanecían ocultas. Al segmentar su oferta de este modo, Oxford Instruments generó ingresos a partir de los elementos más valiosos y populares de su software. La empresa también tuvo un gran éxito con el modelo "probar antes de comprar". Los clientes podían utilizar determinadas funciones a modo de prueba y, a continuación, o compraban la licencia para obtener acceso perpetuo o la función desaparecía. Este doble enfoque de despliegue desconectado y personalización y monetización de características contribuyó a que Oxford Instruments pudiera satisfacer las necesidades de su base de clientes y obtener ingresos al mismo tiempo.

La COVID-19 crea un dilema en torno a la investigación a distancia

Oxford Instruments contaba con una sólida estrategia de monetización de software que funcionaba bien en su mercado. Entonces llegó la pandemia de la COVID-19, y con ella los confinamientos de 2020. Hasta ese momento, los usuarios del software de Oxford Instruments siempre habían trabajado de manera presencial en un laboratorio de investigación. El laboratorio era el lugar donde los investigadores recopilaban, organizaban, analizaban e interpretaban los datos. De repente, todo cambió de la noche a la mañana.



Era necesario que los investigadores continuaran haciendo su trabajo, pero no había garantías de que pudieran trabajar presencialmente en un laboratorio. Por ejemplo, los estudiantes universitarios podían pasar algunas horas delante de un microscopio en el laboratorio, pero tenían que volver a casa para analizar los datos. Esta misma situación tuvo lugar en los centros de I+D de todos los sectores importantes. De repente, investigadores de todo el mundo necesitaban que su software funcionara en entornos remotos.

La solución del problema radicó en un sistema de licenciamiento y concesión de derechos ágil

Para Oxford Instruments, el desafío era encontrar la manera de ofrecer una experiencia continua a una base de clientes cuyas necesidades cambiaban de un día para otro. Antes los usuarios exigían un software al que solo se pudiera acceder bajo parámetros estrictos, pero ahora estaban desesperados por un acceso remoto y sencillo.

“En cuanto nos dimos cuenta de que gran parte de nuestra base de clientes estaba en apuros, proporcionamos licencias de emergencia a quienes ahora tenían que trabajar desde casa. Nuestra rápida respuesta superó con creces las expectativas de nuestros clientes. Solo pudimos lograrlo porque ya contábamos con la tecnología”.

Por suerte, Oxford Instruments colabora desde hace tiempo con Thales en todo lo relacionado a sus mecanismos de licenciamiento y concesión de derechos. El desafío podría haber sido insuperable si la empresa hubiera optado por un sistema propio o poco flexible, pero su inversión en la tecnología de licenciamiento y gestión de derechos les permitió estar bien posicionados para adaptarse y satisfacer las necesidades de su mercado en tiempos de crisis.

La misma tecnología que utilizaban para la seguridad y la monetización ahora, de forma instantánea, hacía que el teletrabajo fuera una realidad. En cuestión de días, Oxford Instruments configuró los derechos y proporcionó llaves con licenciamiento remoto a sus clientes de software existentes. Y lo que es más importante, lo hicieron sin tener que editar el código de ninguno de sus productos. La empresa aplicó un modelo de licenciamiento basado en el tiempo que inicialmente brindaba a los usuarios tres meses de acceso de emergencia a las aplicaciones, aunque el plazo se amplió cuando quedó claro que la realidad del trabajo a distancia duraría más de lo que se tenía previsto. Todos los conjuntos de actualizaciones se realizaron de forma rápida y sencilla, tanto para los desarrolladores de Oxford Instruments como para los investigadores que dependían del acceso al software.

El desafío:

- Generar ingresos procedentes de la venta de software.
- Garantizar que los datos estén protegidos con el máximo nivel de seguridad.
- Atender a las necesidades de los clientes durante la transición al teletrabajo derivada de la COVID-19

La solución:

- LDKaaS
- HL
- SL
- CL
- Soporte técnico prémium

El resultado:

- Creó una fuente de ingresos fiable mediante el licenciamiento basado en características
- Infundió confianza en los clientes al garantizar estrictas medidas de seguridad
- Alto nivel de satisfacción de los clientes que contaron con flexibilidad de acceso durante la pandemia de la COVID-19

En una época de mucha incertidumbre, Oxford Instruments pudo aprovechar la agilidad de la tecnología de licenciamiento y concesión de derechos para ayudar a sus clientes a seguir trabajando sin interrupciones significativas.

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.