

sps

ITALIA

Digital Days

25-27 maggio 2021

 AIGNEP

 AutomationWare™

 OZ
pneumatica

BECKHOFF

 DELTA
Smarter. Greener. Together.

 EMERSON

 EURAL
GNUTTI S.p.A.

HEIDENHAIN

 mayr®
Il vostro partner

 METAL WORK
PNEUMATIC

 MURR
ELEKTRONIK
stay connected

 NEUGART

 NORD
DRIVESYSTEMS

Orientalmotor

PILZ
THE SPIRIT OF SAFETY

 pizzato
INDUSTRIAL CONTROL AND SAFETY DEVICES

 PNEUMAX

RAFI TORINO

 ROBOX
motion control

ServiTecno

 SIGMATEK
AUTOMATION

 Tex
systems
& solutions

Vedere lontano **VEGA**

 WAGO

WIBU
SYSTEMS



**ESPERIENZA
SENSORIALE**

Scarica l'app gratuita
EXPERIENCE GATE

Quine
Business Publisher

IAO

**AUTOMAZIONE
E STRUMENTAZIONE**

IL VALORE DELLA MODALITÀ DI VENDITA IN ABBONAMENTO



S

ulla scorta di un trend globale di successo, che viene puntualmente tracciato annualmente da Zuora nel loro Subscription Economy Index, sempre più produttori decidono di inserire la modalità di vendita in abbonamento nel loro portafoglio. Le possibili opzioni commerciali, imperniate sull'attivazione di singole o plurime funzionalità del prodotto sottostante, sono praticamente infinite e lasciano spazio alla creatività dei team commerciale e marketing.

LA TECNOLOGIA CODEMETER
DI WIBU-SYSTEMS PER
UNA PROTEZIONE SICURA
E UNA GESTIONE LICENZE
EFFICACE PER SOFTWARE
E CONTENUTI DIGITALI



Licenze a tempo

Un tipico modello di abbonamento si avvale di licenze configurate per scadere a una certa data futura. Il software include un meccanismo in background, che entra in azione a ogni lancio del software e controlla la data di scadenza, avviando un processo di

rinnovo automatico, sulla base di un contratto in corso di validità, o ricordando all'utente di eseguire l'operazione manualmente, per estendere l'abbonamento in essere. Tecnicamente, gli abbonamenti terminano quando la data di scadenza non viene reimpostata e la licenza diventa nulla al termine del periodo precedentemente definito. Sebbene sia preferibile un sistema sempre online, per poter verificare automaticamente gli aggiornamenti e i rinnovi, gli aggiornamenti push sono una valida alternativa: il vendor può creare un aggiornamento della licenza e inviare per email un invito agli utenti, affinché lo scarichino direttamente o mediante un portale loro dedicato.

Gli abbonamenti basati su licenze temporanee abbattano anche il rischio legato alla mancanza di introiti nel caso di un guasto hardware. Infatti, se una licenza viene persa, il vendor può rimetterla senza preoccuparsi di frodi e malversazioni, perché, anche nel caso di un uso illegittimo, la scadenza sarebbe a breve.

Licenze illimitate

Il rischio è decisamente maggiore nel caso delle licenze illimitate, poiché gli utenti possono utilizzarle fin tanto che il loro contratto è in corso di validità, senza doverle riaggiornare.

Solo quando rescindono il contratto, la licenza viene trasformata in un modello a tempo, la cui scadenza coincide con il termine del contratto. Sebbene più snella tecnicamente, questa opzione può permettere agli utenti più smaliziati di trovare un modo per impedire che le loro licenze vengano trasformate in licenze temporanee in scadenza e poter così continuare a usare il software anche oltre la fine del loro abbonamento.

Spazio alla creatività

A livello commerciale, si può scegliere l'invio di fattura, demandando il pagamento a data futura, o addebitando direttamente l'importo dovuto; si può optare per rinnovi automatici o per notifiche di imminente scadenza. Se ci si avvale di un sistema ERP interfacciato con il sistema di gestione licenze, si può automatizzare il processo di nuova creazione ed emissione delle licenze ad ogni rinnovo.

La modalità di vendita in abbonamento è particolarmente apprezzata tanto dagli utenti quanto dai vendor: i primi sono liberi di rescindere il vincolo contrattuale a ogni scadenza, i secondi possono contare su entrate certe, una volta che il rinnovo sia stato perfezionato.

La relazione tra vendor e utente è agevolata dagli strumenti tecnologici a disposizione; in casi estremi, si potrebbe addirittura eliminare il rapporto diretto tra vendor e cliente, introducendo codici di attivazione, commercializzabili da terze parti. In questo caso, farà fede la data di attivazione, anziché quella di vendita, per il calcolo del periodo di abbonamento di cui l'utente può fruire.

CodeMeter in azione

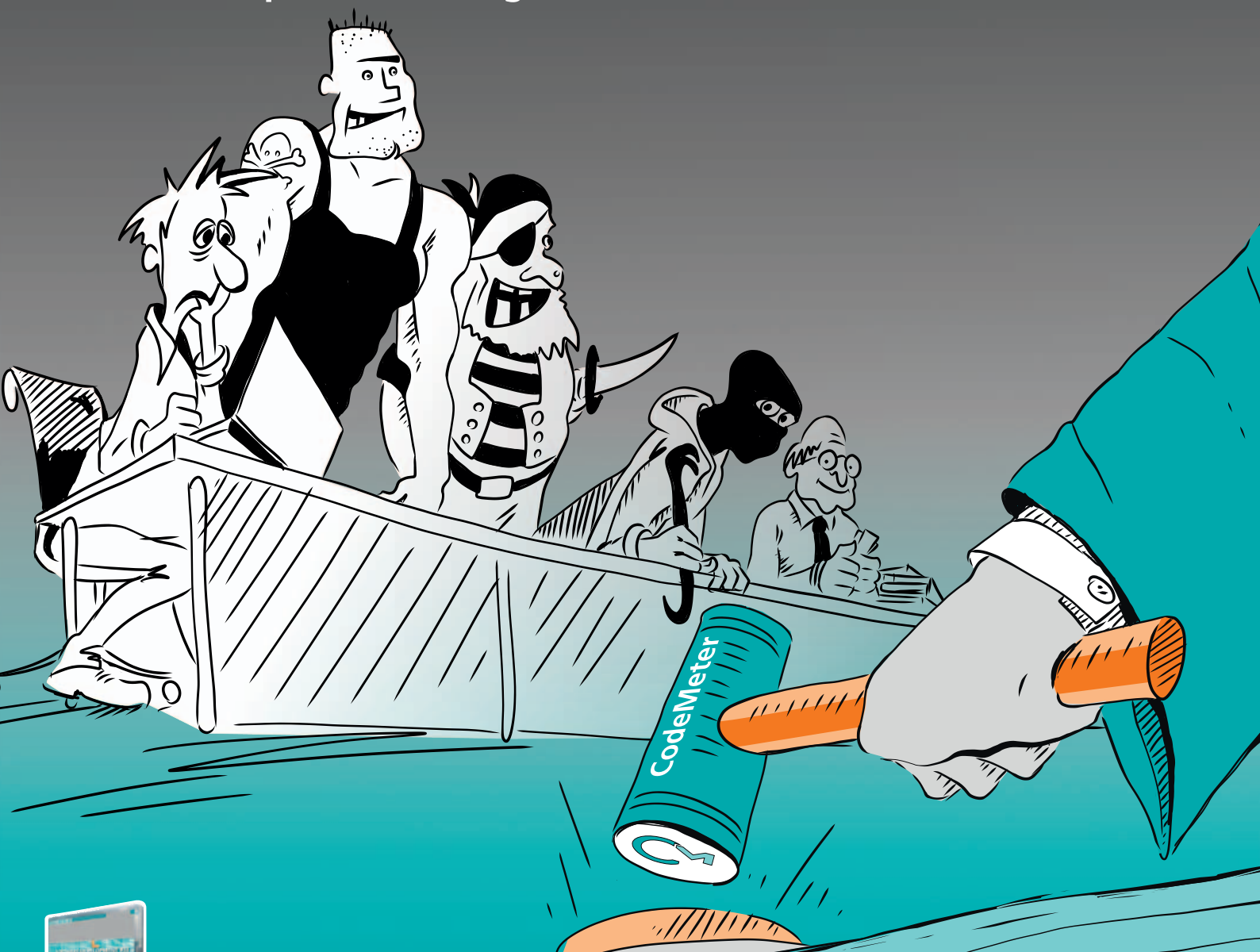
La tecnologia CodeMeter di Wibu-Systems viene incontro a tutte le possibili sfumature di questo modello transazionale. I suoi diversi moduli proteggono la proprietà intellettuale delle risorse digitali commercializzate, generano licenze, le assegnano a contenitori hardware, software o cloud, facilitano la distribuzione delle licenze stesse, attraverso strumenti specifici per vendor e utenti finali, e si integrano perfettamente con sistemi ERP e piattaforme di e-commerce.

La tecnologia CodeMeter di Wibu-Systems viene incontro a tutte le possibili sfumature delle vendite in abbonamento, un modello transazionale applicato sempre più anche in ambito industriale



Nell'era dei prodotti e dei servizi alimentati dal software, CodeMeter assicura:

- Protezione del know-how da azioni di reverse engineering
- Vantaggi per vendor ed utenti derivanti da nuovi modelli di business
- Security by Design per i produttori di software e di dispositivi intelligenti



Iniziate subito richiedendo
l'SDK di CodeMeter!
s.wibu.com/isdk

+39 035 0667070
team@wibu.com
www.wibu.it



SECURITY
LICENSING
PERFECTION IN PROTECTION