

Монетизация программного обеспечения — это комплекс мер, направленных на извлечение максимальной прибыли от продажи программных продуктов. Грамотная стратегия монетизации позволяет растить бизнес не только за счет получения новых клиентов и добавления новой функциональности в продукт, но и за счет переосмысления и переупаковки уже имеющихся компонентов.



Михаил Чухомин,
менеджер по развитию бизнеса
направления Guardant
Компании «Актив»

8 шагов к росту продаж программных продуктов

Стратегия монетизации каждого программного продукта уникальна и требует индивидуального подхода. Но есть универсальные советы, которые помогут вендорам ПО эффективней зарабатывать на своих продуктах.

1. Гибкость лицензирования

Рынок ПО стал очень конкурентным. Для того, чтобы успешно продавать свое решение самым разным клиентам критически важно иметь возможность предложить им набор только нужных компонентов с подходящими лицензионными ограничениями. Такой подход позволяет установить наиболее конкурентную цену и удовлетворить потребности всех потенциальных клиентов.

Решение: Набор инструментов Guardant SLK позволяет гибко определять состав реализуемого программного продукта, настраивать его лицензионные ограничения непосредственно в момент продажи, а также иметь единый универсальный дистрибутив ПО.

2. Быстрое тестирование гипотез

Для выбора оптимальной стратегии монетизации продукта требуется постоянно проверять множество гипотез – собирать продукты с разными наборами модулей, продавать свои продукты по подписке, с оплатой фактических возможностей или же по фриум модели. Однако проводить быстрое тестирование таких гипотез невозможно, если в этот процесс каждый раз требуется вовлекать отдел разработки, который сфокусирован на развитии основного функционала продукта.

Решение: Платформа Guardant позволяет управлять наборами модулей и лицензионными ограничениями без привлечения отдела разработки. А значит, вендор получает возможность быстро тестировать гипотезы для определения оптимальной стратегии развития вашего бизнеса.

3. Контроль лицензионных ограничений

Сегодня Россия занимает 2-ое место в мире по объему распространения нелегального ПО. Вендоры ПО теряют до 37% своей потенциальной выручки из-за недостаточно надежного контроля лицензионных ограничений¹. Причиной тому являются как распространение пиратских копий ПО, так и получение легитимными пользователями доступа к неоплаченному функционалу из-за несовершенства системы лицензирования.

Решение: Guardant SLK предоставляет разработчикам ПО инструменты для построения надежной эшелонированной защиты продуктов в несколько кликов и контроля соблюдения лицензионных ограничений. Этот комплекс инструментов позволяет вендорам защищать свои продукты и увеличивать продажи и выручку компании.

4. Автоматизация

Еще одной точкой роста бизнеса для вендора является автоматизация процессов, связанных с продажей и отгрузкой ПО и лицензий. Для продажи лицензии требуется принять и сформировать заказ, проконтролировать его оплату, сгенерировать требуемые лицензии, передать пользователю дистрибутив и инструкции по активации, осуществлять удаленное обновление лицензии в будущем. Однако, выполняемые вручную, эти задачи приводят к росту издержек компании, замедлению процессов и появлению ошибок из-за человеческого фактора.

Решение: Все процессы, связанные с продажей и отгрузкой лицензий, могут быть полностью автоматизированы с помощью комплексной системы управления лицензированием Guardant Station. Система имеет богатый функционал, а также мощный API для интеграции со сторонними системами.

¹ Revenera Compliance Intelligence report 2022

5. Удобства для пользователя

Современные пользователи ПО уже привыкли к работе с магазинами приложений App Store и Google Play. Поэтому не удивительно, что им хочется иметь возможность самостоятельно приобрести программный продукт в несколько кликов, моментально получить его, расширить лицензию при необходимости, а также иметь наглядную информацию об имеющихся лицензиях и следующих платежах по подписке. Подобный функционал не только увеличивает удовлетворенность пользователя продуктом, но и снижает операционную нагрузку на отдел сопровождения клиентов.

Решение: Платформа Guardant предлагает удобные пользовательские и дистрибьюторские порталы самообслуживания, а также позволяет пользователю выполнить все процедуры, связанные с покупкой ПО, активацией, расширением и обслуживанием лицензии самостоятельно.

6. Демо-версии

Наличие публичной демо-версии программного продукта существенно повышает его продажи. При этом разработчику необходимо позаботиться о надежной защите такой версии ПО и грамотно подобрать доступный на время ознакомительного периода функционал. Также важно контролировать распространение демо-версии и сроки истечения предоставленных лицензий, чтобы своевременно предложить пользователю коммерческую версию ПО.

Решение: Платформы для защиты, лицензирования и управления продажами Guardant и программные ключи для работы с ПО, реализуемым через Интернет, Guardant DL предоставляют весь необходимый функционал для создания и отслеживания демо-версий программного продукта.

7. Данные для принятия решений

Для принятия правильных стратегических решений о развитии продукта и бизнеса критически важно иметь данные для анализа и построения имитационных моделей. Необходимо собирать подробную информацию обо всех заказах, продуктах, лицензиях, обновлениях, клиентах и их активностях, чтобы принимать обоснованные решения ведущие к росту бизнеса.

Решение: Комплексная система управления лицензированием Guardant Station накапливает и систематизирует все знания о лицензиях, продажах, клиентах и их активностях. Система помогает принимать решения о развитии бизнеса на основе точных данных, а не предположений.

Платформа Guardant – это лидирующее на российском рынке решение для защиты, лицензирования и управления продажами программного обеспечения. Guardant помогает тысячам разработчиков в России и за рубежом максимально быстро и эффективно монетизировать свои программные продукты. Решение Guardant учитывает все аспекты жизненного цикла монетизации программного обеспечения: от защиты от пиратства до управления каталогом продуктов и постоянного повышения удобства для конечных пользователей. Оно помогает вендорам сфокусироваться на развитии основной функциональности своего решения.

8. Рекуррентные платежи

С использованием онлайн-сервисов модель продажи ПО по подписке становится все популярней и в B2B-сегменте. Такая модель лицензирования позволяет вендору выйти с продуктом на новые рынки, благодаря уменьшению стартового платежа. А регулярные повторяющиеся платежи от клиентов помогают компании обрести финансовую стабильность и приносят больше прибыли, чем разовые продажи «вечных» лицензий.

Решение: Платформа для защиты, лицензирования и управления продажами Guardant позволяет в несколько кликов запустить продажи ПО по подписочной модели и полностью автоматизировать продление лицензий после получения очередного платежа от клиентов.