

# Монетизация использования приложений



## Описание

Перед разработчиком программного обеспечения (приложения) стоит задача получения максимальной прибыли от результатов своего труда. Для этого ему следует определить целевую аудиторию и потребность в конкретной функциональности программного продукта. Имеется несколько способов выявления этих показателей.

Типично, когда разработчик создает несколько версий своего приложения, например, базовую, стандартную и профессиональную. При этом получает прибыль единожды, реализовав свое программное обеспечение. Вторичная продажа тому же клиенту возможно лишь в случае появления новой версии ПО. В этой схеме монетизации программы финансовое планирование компании затруднительно, поскольку отсутствует обратная связь: насколько интенсивно и каким функционалом пользуется клиент? Как следствие, компании — производители программного продукта испытывают неуверенность в успешности своего проекта и остерегаются инвестировать в него значительные средства. Велика вероятность, что потенциальный клиент будет искать «взломанные» версии ПО или менее дорогой продукт.

Для решения проблемы производителю следует провести мониторинг рынка и сформулировать свою

политику сбыта. Как вариант — распространение бесплатного базового функционала.

В качестве примера, можно выпустить программу бухгалтерской отчетности в бесплатной версии, позволяющей делать несколько отчетов формы 2 НДФЛ. После исчерпания возможностей бесплатного варианта пользователю предлагается заплатить известную денежную сумму за каждый последующий отчет и отдельную плату за каждый годовой отчет.

Используя платформу монетизации [Sentinel LDK](#), разработчик имеет возможность реализации гибкой схемы взимания платы за использование своего приложения. Например, вносить временные ограничения на работу с программой или ее отдельными компонентами, ограничивать число сетевых пользователей или подключенных устройств, ограничивать количество запусков или конкретных программных операций.

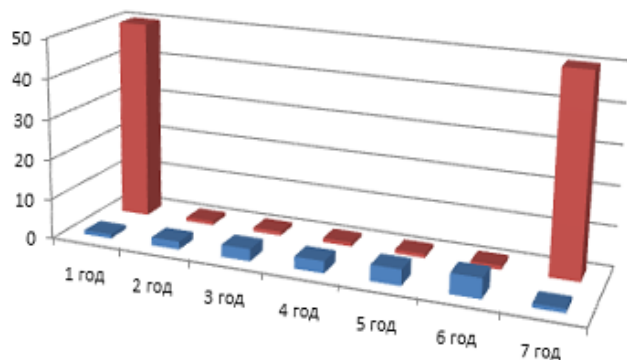
Система Sentinel API позволяет лицензировать любое действие пользователя. Современная модель лицензирования ПО дает возможность регулярного приема платежей на протяжении всего срока использования программного обеспечения.

При таком подходе появляется возможность ограничивать финансовые риски компании и планировать финансовые затраты на ее развитие.

## Бизнес модели

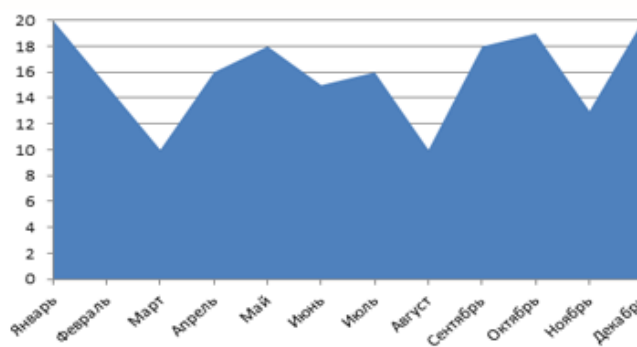
### ➔ Традиционные модели

- ➔ Продажа ПО
- ➔ Продажа обновлений
- ➔ Продажа поддержки
- ➔ Продажа расходных материалов
- ➔ Продление подписки



### > Новые модели

- > Плата за использование
- > Предоплата
- > Постоплата



Правильно используемая монетизация приложения позволяет значительно понизить стоимость программного обеспечения и выйти на новые сбытовые рынки.

Можно рассмотреть поставку медицинского оборудования, в качестве примера. Заказчику реализуется оборудование по цене близкой к себестоимости. При этом прилагается лицензия на проведение оговоренного количества операций бесплатно. После превышения этого количества клиент делает отчисления продавцу в соответствии с договором по каждой операции или использованию оборудования. То-есть клиент зарабатывает сам, отчисляя процент от своей прибыли продавцу. Это своеобразная форма лизинга — покупатель не несет значительных разовых финансовых затрат, а продавец получает причитающуюся прибыль в оговоренный временной период.

По истечении срока лицензии она может быть продлена, при соответствующей оплате, причем, удаленно.

## Пример продажи оборудования с оплатой использования



Используя Sentinel API, возможно реализовать различные модели лицензирования, такие как оплату за использование с предоплатой и постоплатой.

Лицензионные ограничения размещаются в защищенном хранилище носителем которого может быть [аппаратный ключ Sentinel HL](#), [программный ключ Sentinel SL](#) или облачный сервис Sentinel Cloud.

Sentinel LDK обладает WEB-сервисом для управления лицензиями Sentinel EMS.

Используя его, разработчик имеет возможность управления всеми изданными лицензиями, отслеживать лицензии с истекающим сроком, вести учет клиентов, получать статистику продаж и использование функционала. Кроме того, система дает возможность разработчику запускать удаленную активацию, проводить обновления, переносить лицензии с компьютера на компьютер и прочее.

Предусмотрен механизм интеграции Sentinel EMS в любую ERP, CRM или биллинговую систему для управления лицензиями в полностью автоматическом режиме.

## Оборудование



### **Sentinel LDK стартовый комплект**

Стартовый комплект Sentinel LDK

**SENTINEL LDK - защита, лицензирование и распространение программного обеспечения. Стартовый комплект включает в себя всё необходимое для начала работы**



### **Sentinel LDK Unlocked License - средство обфускации кода без привязки к ключу**

Программные ключи Sentinel SL

**Sentinel LDK Unlocked License - средство обфускации кода без привязки к ключу Unlocked License Module - лицензия, дающая возможность защищать приложения, используя передовые средства защиты из состава Sentinel LDK, в том числе утилиту Sentinel LDK Envelope**



### **Sentinel LDK Trialware - Средство для создания демонстрационных версий**

Программные ключи Sentinel SL

**Sentinel LDK Trialware - средство для создания демонстрационных версий**