

Вендинг

Под вендингом понимается торговля с использованием средств автоматизации.



Как это работает

Предприятия-производители программного обеспечения для вендинга имеют специфические требования к своему продукту.

Для данного сектора торговли характерна бизнес-схема «рау per use», то есть оплаты за каждую покупку. Как следствие, требуется реализовать механизм оплаты программного обеспечения по факту его использования.

Внедряя платформу монетизации программного обеспечения <u>Sentinel LDK</u>, разработчик избавляется от необходимости решения целого ряда задач самостоятельно при незначительных финансовых затратах. Используя проверенную временем систему лицензирования, производитель ПО получает возможность ее гибкого использования. Например, может брать плату за каждую проданную бутылку, автоматически наполненную чашку кофе и подобное.

Традиционно, конечный пользователь вынужден идти на значительные финансовые затраты в момент покупки оборудования и программного обеспечения. Следующую покупку он сделает через несколько лет. Такая бизнес-модель страдает многими недостатками как для покупателя, так и продавца ПО. Используя новую модель лицензирования, продавец получает регулярные платежи, а покупатель, отчисляя незначительные суммы имеет возможность правильно сконфигурировать свой бизнес по мере использования оборудования и программного обеспечения к нему.



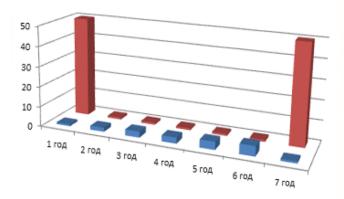
Бизнес модели

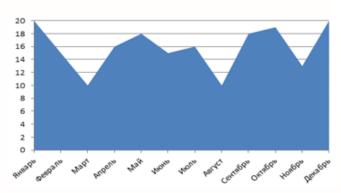
Традиционные модели

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

> Новые модели

- > Плата за использование
- Предоплата
- Постоплата





Для предварительного ознакомления с функционалом, клиенту требуется демоверсия ПО. Платформа монетизации Sentinel LDK позволяет создавать демоверсии в различных конфигурациях на уровне менеджера, без привлечения разработчиков. Поняв запросы клиента, менеджер формирует демоверсию «под него» и вводит то или иное ограничение по времени использования. На базе работы с демоверсией, клиент определяется в потребностях функционала. При этом, в процессе использования ПО, клиент имеет возможность оперативно менять конфигурацию функционала, приобретая дополнительные лицензии, или отказываться от имеющихся. Создание единого дистрибутива с активацией лишь избранных модулей значительно облегчает работу всему коллективу от разработчиков до продавцов.

В платформе монетизации Sentinel LDK предусмотрена функция интеграции с системами электронной коммерции, что позволяет организовать автоматическую продажу с сайта разработчика. Покупатель имеет возможность самостоятельно сконфигурировать программный продукт, оплатить on-line и получить ключ активации. После его запуска демонстрационная версия становится коммерческой. Контактная информация клиентской базы и информация по выданным лицензиям хранятся в сервисе лицензирования Sentinel LDK.