Sentinel LEAP

Noticias de protección y derechos de licencia que puede utilizar

Q3 2013

Sentinel EMS 2.8 brinda a los proveedores de software independientes una serie de ventajas para mejorar la experiencia del cliente y reducir costes. Para más información, pulse aquí.

LEER MÁS

Visite nuestro canal LicensingLive! Video Cloud si desea ver nuestros videos de corta duración sobre lo último en apoyo e información acerca de los productos de SafeNet.

MÁS INFORMACIÓN

La versión más reciente de Sentinel Cloud para proporcionar los editores de software y a los usuarios finales las ventajas de utilizar licenciamiento en la nube en software instalado en entornos locales

MÁS INFORMACIÓN

EMEA: +34 93 325 50 42
LATAM:+5255 5202 5411

PÁGINA PRINCIPAL

Sus clientes están cansados de pagar por lo que no necesitan

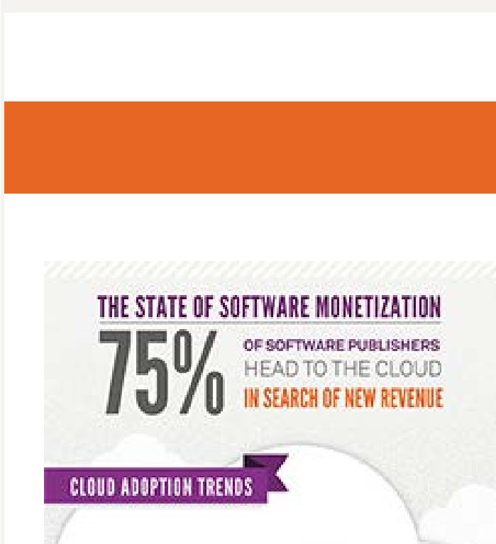
Los proveedores de software independientes buscan monetizar sus servicios y soluciones mediante un modelo comercial de pago por uso. Los usuarios finales desean asegurarse de que pagan solo por el software que consumen. Todo el concepto de software «shelf-ware», un software por el que paga aunque no lo utilice, era un problema para entornos locales y se supone que debía desaparecer con el auge de la nube. No obstante muchos proveedores de software independientes presentan la nube como pago por uso, pero en realidad la ofrecen como un modelo de suscripción. ¿Cuál es pues la solución?

En una presentación reciente en 2013 All About the Cloud de SIIA, Shlomo Weiss de SafeNet explicó los motivos que impulsan a sus colegas a pagar por uso y dio algunos ejemplos de la vida real. Tanto si usted es un proveedor solamente en la nube o en entornos locales, hay motivos para que al menos tenga en cuenta un modelo comercial basado en el uso. En el caso de proveedores en entornos locales, se trata de defender su cuota de mercado. Usted desea poder ofrecer un experiencia «como en la nube» cobrando con un modelo de pago por uso y, al mismo tiempo, suministrando su aplicación en un entorno local. Si usted es un proveedor únicamente de la nube, necesita un modelo comercial innovador para llegar a clientes de entornos locales que necesitan el modelo comercial basado en el uso.

Con todo, parece más fácil decirlo que hacerlo. Felizmente, Weiss nos ha dado tres ejemplos de la vida real, incluido un proveedor exclusivo en la nube, un proveedor en entorno local con un servicio en la nube y un proveedor estrictamente en entorno local. Además, Weiss lo guía a través de cuatro objeciones comunes de modelos comerciales basados en el uso y explica cómo superarlas. Eche un vistazo a esta presentación para saber más acerca de cada ejemplo y vea de qué maneras las historias de éxito pueden ayudarle.

NOTICIAS DEL SECTOR

NOTICIAS CORPORATIVAS



¿su cabeza está en la nube?

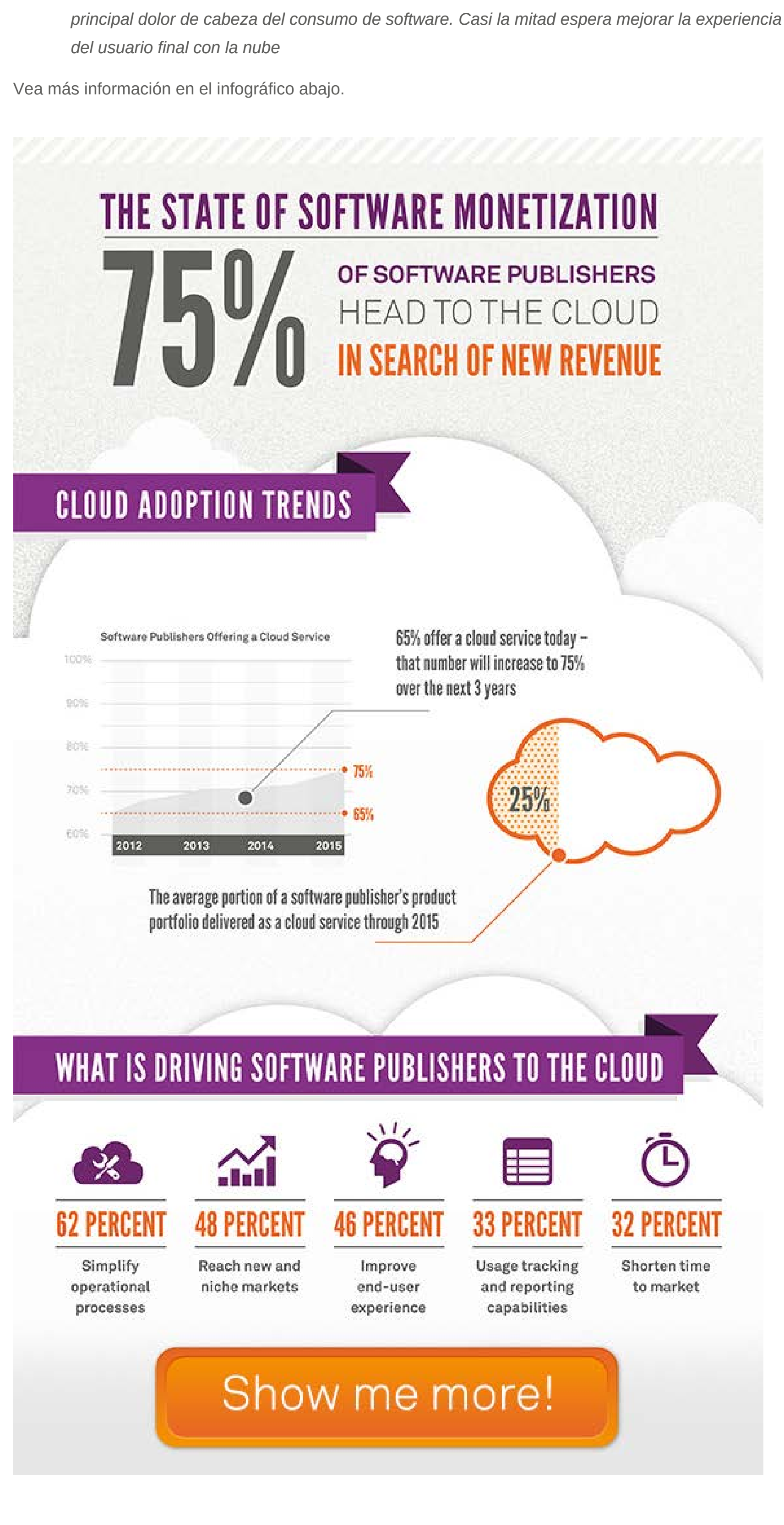
El 75% de los editores de software se dirigirán en 2013 a la nube en busca de nuevos ingresos. «Estamos esperando un aumento en la adopción de software como servicio, a medida que desarrolladores y usuario procuran sacar provecho de las ventajas que la nube puede ofrecer», explica Rhianna Collier, vicepresidente de la División de software de SIIA.

El líder del mercado de monetización de software SafeNet, Inc. y la Asociación del sector de software e información (SIIA) publicaron más resultados sobre una encuesta conjunta de más de 600 desarrolladores de software y de 200 usuarios finales de software empresarial, que revelaron tendencias actuales, tasas de adopción y propulsores del suministro de software basado en la nube.

Hallazgos clave:

- *Las tres cuartas partes de los editores de software planean estar en la nube hacia fines de 2013 y se espera que hacia 2017 modelos híbridos dominen el mercado*
- *Más de la mitad de los editores de software prevén la reducción de los costes operativos una vez que estén en la nube. Un 25 por ciento citan aún costes y complejidad como la principal barrera para su incorporación*
- *Un 35 por ciento de usuarios finales empresariales cita el licenciamiento inflexible como el principal dolor de cabeza del consumo de software. Casi la mitad espera mejorar la experiencia del usuario final con la nube*

Vea más información en el infográfico abajo.



EVENTOS

NOTICIAS DEL SECTOR

PREGUNTE a los Expertos

Tome las riendas de su sistema de gestión administrativa

De acuerdo con nuestra experiencia, si hay algo que impide que los proveedores de software independientes en todo el mundo reemplacen los procesos manuales de licenciamiento por opciones automatizadas, es su sistema de gestión administrativa. No es raro acumular un laberinto de sistemas que en poco tiempo cobran vida propia. Hay empresas que desean mejorar sus ofertas para poder a la postre mejorar la experiencia del cliente, pero no saben por dónde empezar.

Comience aquí: únase a nuestro más reciente webcast de expertos «Tomar las riendas de su sistema de gestión administrativa: comience a automatizar sus procesos comerciales y a elevar la experiencia del cliente» y entérese de cómo algunos de nuestros clientes lograron simplificar sus sistemas de gestión administrativa y ahorrar tiempo y dinero mediante la gestión de concesión de derechos y la automatización comercial. Esta sesión ofrecerá un punto de partida exhaustivo al:

- *Citar los principales desafíos de licenciamiento vinculados con un sistema de gestión administrativa inoperante*
- *Dar respuesta a las principales inquietudes y temores acerca del cambio de la estructura en uso*
- *Detallar las ventajas comerciales que se obtienen mediante la gestión y automatización de la concesión de derechos*
- *Revelar las características que se incluyen en nuestra versión más reciente de Sentinel EMS, el completo sistema de gestión de concesión de licencias y derechos de SafeNet*

De modo que, no deje que su sistema de gestión administrativa se vuelva más enmarañado y desarticulado. Vea nuestro webcast y comience ya su revolución en el sistema de gestión administrativa.

PRODUCTO DESTACADO

EVENTOS

¡Sentinel Cloud 3.2 ha llegado!

¿Qué tiene Sentinel Cloud 3.2 de especial? Estamos encantados de que lo haya preguntado. La versión más reciente de Sentinel Cloud revoluciona el panorama de licenciamiento de software, al ofrecer a los editores de software y a los usuarios finales las ventajas de utilizar licenciamiento en la nube en software instalado en entornos locales

Características y ventajas destacadas:

- *Experiencia de licenciamiento de software de nueva generación (para aplicaciones instaladas en entornos locales): el licenciamiento en la nube ofrece la plataforma de licenciamiento más moderna: control y visibilidad totales para editores de software, unidos a una mejor experiencia del usuario final de aplicaciones en entornos locales*
- *Licenciamiento centrado en el usuario: el suministro o el uso de licencias basados en QUIÉN es usted, no desde qué máquina instaló primero*
- *Experiencia de licenciamiento mejorada para entornos virtualizados: el licenciamiento en la nube resuelve el problema de licenciamiento de software para aplicaciones instaladas en entornos virtuales, al liberar al usuario de bloqueo de nodos.*
- *Precios basados en el uso: nuevos modelos comerciales (para aplicaciones en entornos locales). Los modelos de licenciamiento basados en el uso permite a los usuarios utilizar el software y proveer la información de uso acumulada, necesaria para preparar una factura. Obtenga más información acerca de sus clientes, al seguir el uso detallado de la funcionalidad de su aplicación por el usuario final.*
- *Sistema de gestión administrativa común para servicios prestados en el entorno local y en la nube: gestione la concesión de derechos para aplicaciones en entornos locales y servicios prestados en la nube con el mismo sistema de gestión.*
- *Control remoto: la gestión de licencias de sus aplicaciones instaladas en entornos locales con Sentinel Cloud ofrece al proveedor de software independiente un acceso a distancia sin precedentes al estado de la licencia, la capacidad de pausar o iniciar de inmediato una suscripción, o de averiguar cuándo se utilizó la licencia por última vez.*
- *Plataforma de licenciamiento suministrada como un servicio: ¡nunca había sido tan fácil instalar una plataforma de licenciamiento para proveedores de software independientes! Con Sentinel Cloud, SafeNet aloja en la nube el sistema de gestión de derechos y licencias y así elimina costes y limitaciones al licenciar a una solución.*

Recién lanzada al mercado: Sentinel EMS 2.8

Sentinel EMS es una solución basada en Internet que brinda a los editores de software una herramienta centralizada para todas las funciones de gestión de licencias y concesión de derechos, una interconexión sencilla con sus sistemas de gestión administrativa y una variedad de funciones avanzadas de recopilación de datos e informes. Gracias a esas funciones, los clientes pueden mejorar sus operaciones comerciales y así ampliar la experiencia del usuario final y aumentar al máximo la rentabilidad.

Sentinel EMS 2.8 brinda a los editores de software enormes ventajas, incluidas:

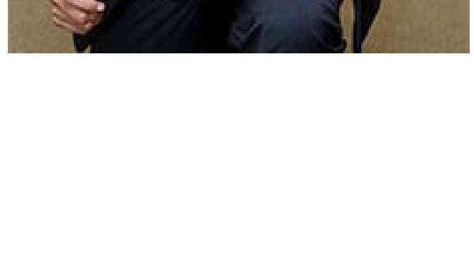
- *Gestión centralizada de acceso interno a EMS, a través de servicios de directorios existentes*
- *Portal electrónico de suministro de software, que permite a los proveedores de software independientes gestionar la entrega de software y parches a clientes finales, en función de sus derechos*
- *Apoyo flexible de tecnologías preferidas, que satisface normas tecnológicas de centros de datos empresariales*

Estas ventajas brindan a los proveedores de software independientes opciones tecnológicas flexibles, costes reducidos asistencia y producción internas, administración de usuarios simplificada, mayor satisfacción del cliente y mucho más.

¡Dé los primeros pasos y descargue ya EMS 2.8!

FACTOR DE ÉXITO

PRODUCTO DESTACADO



un encuentro con un ingeniero de ventas

¿Qué significa ser un ingeniero de ventas en SafeNet? Nos preguntamos lo mismo. Recientemente nos reunimos con Dave Read de SafeNet, un ingeniero de ventas de América del Norte, para obtener más información.

El señor Read, originario del Reino Unido, estudió en Royal Holloway, Universidad de Londres y obtuvo sus licenciaturas en Ciencias en Finanzas y Economía de Empresas. Read comenzó a trabajar en SafeNet en 2004, donde ocupó cargos en ventas antes de la transición a ingeniero de ventas. En 2008, Read se trasladó del Reino Unido a Estados Unidos y desde entonces ha gozado de gran éxito. Read se especializa en Integración de sistemas de gestión administrativa y servicios web, Sentinel RMS, Sentinel LDK y Sentinel Cloud.

¿Cuál es la función de un ingeniero de ventas?

Normalmente, el proceso de ingeniería de ventas se ha centrado siempre solo en ingeniería, lo que está perfecto, pero no es el panorama completo. Es muy fácil caer en la trampa de solo contestar preguntas basadas en tecnología sin entender «¿Qué quiere hacer el cliente?", «¿De qué manera va esto a encajar en el sistema de gestión administrativa en uso?" y «¿Tengo un problema lo suficientemente grande que cueste lo suficiente como para que yo cambie?». Creo que mi experiencia en ventas me ayuda a ver la situación más allá de los requisitos técnicos y apreciar el verdadero problema comercial que nos ocupa.

¿Pueden ofrecernos una reseña de un día normal en la vida de un ingeniero de ventas?

Comer, dormir, licenciar: repetir.

En realidad, los ingenieros de ventas no tienen un día normal. Un día estamos en la oficina, al día siguiente trabajamos 15 horas en casa y al siguiente viajamos a sitios de clientes para presentar flujos de trabajo e ideas. El trabajo siempre presenta nuevos desafíos, lo que lo hace muy ameno.

¿Qué es lo que más le gusta de ser ingeniero de ventas?

Involucrarnos y trabajar con clientes. La verdadera destreza de un ingeniero de ventas consiste en estar atento a los problemas del cliente, absorber la información y suministrar una solución que se ajuste a los requisitos técnicos y las necesidades del negocio. Formar parte de todo el proceso y escuchar historias de éxito de la implementación de su solución de boca del cliente... No hay nada mejor que eso.

¿Cómo pasa su tiempo fuera de la oficina?

Mmm… buena pregunta. Cuando no estoy ahorrando al mundo una solución de licenciamiento y de derechos a la vez, probablemente navego en bote o caza del pato . También me gusta comer comida bien condimentada, ¡cuanto más picante mejor! La cocina hindú y la coreana son mis favoritas.