

Sentinel LEAP

Notizie utili sui diritti e la protezione delle licenze

Q3 2013

Sentinel EMS 2.8 fornisce una serie di vantaggi per gli ISV migliorando l'esperienza del cliente e riducendo i costi. Per ulteriori informazioni, fare clic qui!

IMPARA DI PIÙ

Visitate il nostro LicensingLive! Video Cloud Canale per guardare i nostri brevi video sugli ultimissimi materiali educativi e di supporto per i prodotti SafeNet Sentinel.

IMPARA DI PIÙ

L'ultima versione di Sentinel Cloud rivoluziona il panorama delle licenze fornendo ai produttori di software e agli utenti finali i vantaggi dell'uso di licenze collegate al cloud per il software interno alle aziende.

IMPARA DI PIÙ

+39 348 5019252

I clienti sono stanchi di pagare per lo "shelfware"

Gli ISV stanno cercando di monetizzare i loro servizi e le loro soluzioni mediante un modello aziendale basato sull'uso, di tipo "pay-per-use". Gli utenti finali desiderano avere la certezza di pagare solo il software che consumano. Tutto il concetto di software "shelfware", ossia software che si paga anche se non lo si usa, è stato un problema locale che avrebbe dovuto essere risolto con l'affermarsi del cloud. Tuttavia, molti ISV stanno posizionando il cloud in base al modello "pay-as-you-go", ma in realtà lo offrono come modello su abbonamento. Allora, qual è la soluzione?

Nel corso di una recente presentazione al SIIA 2013, All About the Cloud, Shlomo Weiss di SafeNet ha spiegato le motivazioni che inducono i clienti a passare al modello "pay-per-use", fornendo alcuni esempi del mondo reale. Sia per i fornitori di servizi cloud puri che per quelli in sede esistono dei motivi per cui è opportuno considerare almeno un modello aziendale basato sull'uso. Per i fornitori in sede, si tratta di difendere la propria quota di mercato. È opportuno poter offrire un'esperienza "tipo cloud", facendo pagare in base a un modello pay-per-use, fornendo al tempo stesso l'applicazione in sede. I fornitori cloud puri hanno bisogno di un modello aziendale innovativo per soddisfare le esigenze dei clienti in sede che richiedono un modello aziendale basato sull'utilizzo.

In ultima analisi, sembra più facile a dirsi che a farsi. Per fortuna, Shlomo ha fornito 3 esempi concreti, compreso quello di un fornitore di servizi cloud puro, un fornitore di software che gira solo parzialmente dal cloud e un fornitore di software che si installa esclusivamente in locale. Inoltre, Shlomo prende in esame 4 obiezioni comuni relative all'uso dei modelli aziendali basati sull'utilizzo e su come superarle. **Guarda la sua presentazione per ottenere ulteriori informazioni su ciascun esempio e vedere come le storie di successo potrebbero aiutarvi!**

PAGINA INIZIALE

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Italy SRL | Milan, Italy
Tel: +39 348 5019252 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Hai la testa tra le nuvole?

Il 75% dei produttori di software adotta il cloud nel corso del 2013, al fine di incrementare i ricavi. "Prevediamo un aumento nella percentuale di adozione del software come servizio, in quanto sia gli sviluppatori che gli utenti sfruttano i vantaggi che può offrire il cloud", spiega Rhianna Collier, vicepresidente della divisione software di SIIA.

L'azienda leader del mercato della monetizzazione del software, SafeNet, Inc. e la Software & Information Industry Association (SIIA) hanno comunicato i risultati aggiuntivi di un'indagine congiunta effettuata da oltre 600 sviluppatori di software e 200 utenti finali di software aziendale, comunicando le tendenze attuali, le percentuali di adozione e i fattori che influenzano la fornitura di software basato sul cloud.

Risultati principali:

- Tre quarti dei produttori di software prevedono di passare al cloud entro la fine del 2013; si prevede che i modelli ibridi domineranno la scena per tutto il 2017
- Più di metà dei produttori di software prevede che i costi operativi caleranno grazie al cloud e il 25% ancora indica i costi e la complessità come la principale barriera all'ingresso
- Il 35% delle imprese e degli utenti indica la concessione inflessibile delle licenze come il principale problema dell'utilizzo del software. Quasi metà dei produttori di software prevede di migliorare l'esperienza utente grazie al cloud

Per ulteriori informazioni, consulta il grafico informativo seguente!

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Italy SRL | Milan, Italy
Tel: +39 348 5019252 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Riprenditi il backoffice

Secondo la nostra esperienza, la cosa che trattiene gli ISV di tutto il mondo dal sostituire i processi di concessione di licenze manuali con l'automazione è il back office! Non è raro accumulare un labirinto di sistemi che prima o poi inizieranno ad avere una vita propria. Le aziende desiderano migliorare la propria offerta e in ultima analisi migliorare l'esperienza dei clienti, ma non sanno da dove iniziare.

Inizia qui – Seguendo il nostro ultimo webinar "Chiedi agli esperti", "Riprenditi il tuo back-office – Inizia ad automatizzare i tuoi processi aziendali e migliora l'esperienza utente" potrai imparare come alcuni dei nostri clienti sono riusciti a semplificare il loro back office, risparmiando tempo e denaro attraverso la gestione dei diritti e l'automazione aziendale. Questa sessione fornirà un punto di partenza completo:

- Indicazione dei problemi relativi alle licenze associati a un back-office che non funziona bene
- Risposta alle principali preoccupazioni e timori relativi alla modifica della struttura corrente
- Definizione dei vantaggi che l'azienda può trarre attraverso la gestione dei diritti e l'automazione
- Illustrazione delle funzionalità incluse nella nostra nuova versione di Sentinel EMS, il sistema di gestione completo di licenze e diritti di SafeNet

Allora, non lasciare che il tuo back-office diventi ancor più intricato e disarticolato. Visualizza il nostro webinar e dai inizio oggi stesso alla tua rivoluzione del back-office!

PRODOTTI IN EVIDENZA

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Italy SRL | Milan, Italy
Tel: +39 348 5019252 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Proteggere il software e gestire licenze con Sentinel LDK 6.4 e le soluzioni driver-less di Safenet

Non perdere l'occasione di partecipare all'evento web di Safenet per scoprire tutte le funzionalità dell'innovativa soluzione Sentinel LDK per la gestione licenze software o hardware (DRIVERLESS) e la protezione del software.

L'agenda è rivolta prevalentemente a personale tecnico e prevede la dimostrazione pratica delle funzionalità del prodotto, oltre a varie sessioni di domande/risposte aperte ai partecipanti.

PRODOTTI IN EVIDENZA

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Italy SRL | Milan, Italy
Tel: +39 348 5019252 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

È arrivato Sentinel Cloud 3.2!

Cos'ha di speciale Sentinel Cloud 3.2? Grazie alla domanda. L'ultima versione di Sentinel Cloud rivoluziona il panorama delle licenze fornendo ai produttori di software e agli utenti finali i vantaggi dell'uso di licenze collegate al cloud per il software interno alle aziende.

Caratteristiche e vantaggi:

- Esperienza di licenze software di ultima generazione (per le applicazioni fornite in sede) - Le licenze cloud offrono la migliore piattaforma di licenza: controllo e visibilità complete per i produttori di software, insieme a un'esperienza utente migliorata per le classiche applicazioni in sede
- Licenze basate sugli utenti - Conseguenza/Usa della licenza in base a CHI è l'utente, non al sistema sul quale è stata eseguita l'installazione
- Esperienza di licenze migliorata per gli ambienti virtualizzati - Le licenze nel cloud risolvono i problemi di gestione per le applicazioni distribuite negli ambienti virtuali, fornendo maggiore libertà rispetto al classico node locking.
- Prezzi a consumo - Nuovi modelli aziendali (per applicazioni in sede) - L'uso basato sui modelli di licenza a consumo consente agli utenti di utilizzare prima il software e fornisce le informazioni aggregate sull'uso necessarie a preparare la fattura. Possibilità di ottenere ulteriori informazioni dai clienti mediante la rilevazione dell'uso dettagliato delle funzionalità dell'utente.
- Backoffice comune per i servizi forniti in sede e nel cloud - Gestione delle autorizzazioni sia per le applicazioni fornite in sede che per i servizi forniti nel cloud dalla stessa piattaforma di gestione delle autorizzazioni.
- Controllo remoto - La gestione delle licenze per le applicazioni distribuite in sede con Sentinel Cloud fornisce all'ISV un accesso remoto ineguagliabile allo stato della licenza, la possibilità di mettere in pausa/avviare immediatamente un abbonamento o di verificare l'ultima volta in cui è stata usata la licenza.
- Piattaforma di gestione delle licenze fornita come servizio - La distribuzione di una piattaforma di licenza per un'azienda ISV non è mai stata più facile! Con Sentinel Cloud, sia il sistema di gestione delle autorizzazioni che il gestore di licenze sono ospitati nel cloud da SafeNet, il che consente di evitare i costi e i vincoli IT quando viene concessa in licenza una soluzione.

Scarica ora Sentinel EMS 2.7 (DOC ID 20333)!

PRODOTTI IN EVIDENZA

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Italy SRL | Milan, Italy
Tel: +39 348 5019252 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Appena rilasciato: Sentinel EMS 2.8

Sentinel EMS 2.8 fornisce una serie di vantaggi per gli ISV, tra cui l'autenticazione LDAP su Active Directory, un portale di consegna del software elettronico e supporto Oracle e WebLogic, migliorando l'esperienza del cliente e riducendo i costi.

Sentinel EMS è una soluzione basata sul Web che fornisce ai produttori di software uno strumento centralizzato per tutte le funzioni di gestione di licenze e diritti d'uso, un'interfaccia semplice sui sistemi back office e una serie di funzioni avanzate di raccolta di dati e generazione di report. Queste funzionalità consentono ai clienti di migliorare le operazioni aziendali, migliorando in tal modo l'esperienza dell'utente finale e ottimizzando la redditività.

Sentinel EMS 2.8 fornisce enormi vantaggi ai produttori di software, tra cui:

- Gestione centralizzata dell'autenticazione a EMS attraverso i servizi di directory esistenti
- Portale di consegna di software elettronico, che consente agli ISV di gestire software e patch agli utenti finali in base ai diritti d'uso
- Supporto flessibile delle tecnologie preferite, soddisfacendo gli standard tecnologici dei data center aziendali

Questi vantaggi forniscono agli ISV delle opzioni tecnologiche flessibili, supporto interno e costi di produzione ridotti, amministrazione dell'utente semplificata e altro ancora!

Inizia e scarica EMS 2.8 oggi stesso!

FATTORE DI SUCCESSO

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Italy SRL | Milan, Italy
Tel: +39 348 5019252 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Incontro e SE

Cosa significa essere un tecnico preventidita di SafeNet? Ci stiamo domandando la stessa cosa. Di recente ci siamo consultati con Dave Read di SafeNet, un tecnico preventidita nel Nord America, per saperne di più.

Originario del Regno Unito, Dave ha frequentato la Royal Holloway, University of London, laureandosi in Scienze economiche e finanziarie. Dave ha iniziato a lavorare alla SafeNet nel 2004, ricoprendo incarichi nel settore delle vendite, prima di diventare tecnico preventidita. Nel 2008 Dave si è trasferito dal Regno Unito agli USA e da allora non si è più mosso. Dave è specializzato nell'integrazione di back-office e servizi Web, Sentinel RMS, Sentinel LDK e Sentinel Cloud.

In pratica, di cosa si occupa un tecnico preventidita?

Tipicamente, il processo SE si è sempre concentrato solo sulla parte tecnica, ma non sul quadro generale della situazione. È molto facile cadere nella trappola di rispondere solo a domande a carattere tecnologico, senza comprendere "Cosa vuole fare il cliente?". "Questo come si inserisce nell'attuale sistema di back office" e "Ho un problema sufficientemente grande che giustifica il costo del cambiamento?" Credo che le mie conoscenze sulle vendite mi aiutino a considerare la situazione al di là dei requisiti tecnici e anche in relazione al problema aziendale reale che mi trovo ad affrontare.

Ci descrivi la giornata tipo di un tecnico delle vendite?

Mangiare, dormire, discutere di licenze. Ripetere tutto quanto.

Di fatto i tecnici preventidita non hanno una giornata tipica. Un giorno siamo in ufficio, il giorno dopo lavoriamo per 15 ore da casa e quello dopo ancora visitiamo le sedi dei clienti per illustrare le nostre procedure e idee. Il lavoro rappresenta sempre una nuova sfida, il che lo rende molto divertente.

Qual è l'aspetto più bello del lavoro di tecnico preventidita?

Impegnarsi e lavorare con clienti. La vera abilità di un tecnico preventidita è risolvere i problemi di un cliente, assorbire le informazioni e fornire una soluzione che soddisfi sia i requisiti tecnici che le esigenze aziendali. Far parte dell'intero processo e ascoltare la storia del successo di un cliente, dall'implementazione alla soluzione... non c'è nulla di meglio di questo.

Come trascorri il tempo fuori dal tuo ufficio?

Hmm... Ottima domanda. Quando non mi dedico alle soluzioni di gestione di licenze e autorizzazioni vado in barca o faccio tiro al piattello. Mi piace anche degustare cibi piccanti: più sono piccanti, meglio è! I piatti indiani e coreani sono i miei preferiti!

PRODOTTI IN EVIDENZA

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet Italy SRL | Milan, Italy
Tel: +39 348 5019252 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.