

Sentinel LEAP

라이선스 권한부여 관리 및 보안 뉴스

Q3 2013

Sentinel EMS 2.8

Sentinel EMS 2.8은 Active Directory에 대한 LDAP 인증 소프트웨어 배포 모뎀, Oracle 및 WebLogic 지원을 포함하여 소프트웨어 개발 업체에게 보다 나은 고객 경험, 비용 절감 방안 등 다양한 이점을 제공합니다.

더 보기

TechTube

세티비지런 비디오

LicensingLive 방문 SafeNet 센티비지 제품을 위한 최신 지원 및 교육과 관련된 짧은 비디오를 비디오 클라우드 채널에서 찾아주세요.

더 보기

Sentinel Cloud 3.2

Sentinel Cloud 최신 릴리스에서는 소프트웨어 개발업체와 최종 사용자를 더 쉽게 연결할 수 있는 기능을 제공하여 소프트웨어 라이선스의 지평에 새로운 혁신을 가져 왔습니다.

더 보기

연락 정보:

02-3430-3020

Sentinel LEAP - 라이선스 권한부여 관리 및 보안 뉴스

Q2 2013

세이프넷 뉴스

Home

'Shelfware' 구매에 지친 고객들

소프트웨어 개발업체는 자사의 서비스와 솔루션을 사용량이나 사용 단위에 따라 비용을 지불하는 사업 모델을 통해 수익을 창출하고자 합니다. 최종 사용자들은 자신들이 실제로 사용하는 소프트웨어에 대해서만 지불하기를 원합니다. 실제로는 사용하지도 않는 데도 구입해야 하는 소프트웨어를 의미하는 'shelfware'라는 개념은 클라우드의 등장으로 인해서 연례가는 자라질지도 모르는 설치형 소프트웨어 문제가 되었습니다. 그러나 많은 소프트웨어 개발업체들은 클라우드 사용도 전지구 모델로 모지서닝을 했지만 실제로는 가입 모델로서 클라우드를 제공하고 있습니다. 그렇다면 해결책은 무엇일까요?

SafeNet의 Shlomo Weiss는 최근 SIIA 2013 All About the Cloud의 프레젠테이션에서 기업들이 사용량에 따른 지불 방식으로 전환하라는 목적과 실제의 몇 개 사례들에 대해 설명한 바 있습니다. 순수한 클라우드형 소프트웨어, 또는 설치형 소프트웨어 개발업체 모두, 사용량에 따른 과금 모델을 고려해야 해야 하는 이유는 분명의 존재합니다. 설치형 소프트웨어 개발업체의 경우는 시장 점유율 방어와 관련이 있습니다. 애플리케이션을 설치형으로 공급하지만, 사용별 지불 방식은 "클라우드와 유사한" 방식을 원할 수도 있습니다. 만일 순수한 클라우드 기반 엔터의 경우, 사용자 기반 과금 모델을 요구하는 설치형 고객층의 확보를 위해 혁신적인 비즈니스 모델이 필요할 것입니다.

결국, 설치보다는 말이 더 쉽습니다. 다행히도 Shlomo는 순수한 클라우드 기반 엔터, 클라우드 서비스로 제공하는 설치형 엔터, 순수한 설치형 기반 엔터를 포함한 세 가지 실제 사례를 제시했습니다. 또한 Shlomo는 사용자 기반 비즈니스 모델에 대한 4 가지 일반적인 반대 상황을 설명하면서 어떻게 이러한 상황을 극복할 것인지에 대해 논의했습니다. 그중 프리웨어에서는 각 사례에 대해 보다 자세한 정보를 제공합니다. 이 성공 사례들이 도움이 되는지 확인해주시기 바랍니다.

업계 뉴스

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet, 세이프넷 코리아 | SM영입문의 | 최정숙 팀장 | (E-mail) jerry.choi@safenet-inc.com | (T) 02-3430-3020 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Sentinel LEAP - 라이선스 권한부여 관리 및 보안 뉴스

Q2 2013

업계 뉴스

세이프넷 뉴스

클라우드로의 이전을 계획 중이십니까?

소프트웨어 수익 창출 시장의 선두 주자인 SafeNet, Inc.와 소프트웨어 정보 산업 협회(SIIA)에서는 오늘, 클라우드 기반 소프트웨어 적용에 대한 현재 추세, 적용 비용, 원동력 등을 살펴 보기 위해 600 개 이상의 소프트웨어 개발사와 200 여 곳 이상의 엔터프라이즈 소프트웨어 최종 사용자를 대상으로 실시한 공동 설문 조사의 결과를 발표했습니다.

핵심 결과:

- 소프트웨어 퍼블리셔들 중 3/4는 2013년 말까지 클라우드로 전환할 계획, 2017까지는 하이브리드 모델이 합리적일 것으로 전망
- 소프트웨어 퍼블리셔들 중 절반 이상이 클라우드를 적용할 시 운영 비용이 감소할 것으로 예상, 25 퍼센트는 여전히 클라우드로의 이전 시 비용과 복잡성이 가장 큰 장애라고 지적
- 엔터프라이즈 최종 사용자 중 35 퍼센트는 소프트웨어 구입과 관련된 유연성이 부족한 라이선스 수가 가장 큰 고민이라고 응답, 거의 절반에 가까운 소프트웨어 퍼블리셔들이 클라우드를 통해 최종 사용자 경험을 개선할 것으로 기대

아래 그래픽 정보에서 보다 자세한 내용을 확인하세요!

WHAT IS DRIVING SOFTWARE PUBLISHERS TO THE CLOUD

- 62 PERCENT: Simplify operational processes
- 48 PERCENT: Reach new and niche markets
- 46 PERCENT: Improve end-user experience
- 33 PERCENT: Usage tracking and reporting capabilities
- 32 PERCENT: Shorten time to market

Show me more!

행사

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet, 세이프넷 코리아 | SM영입문의 | 최정숙 팀장 | (E-mail) jerry.choi@safenet-inc.com | (T) 02-3430-3020 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Sentinel LEAP - 라이선스 권한부여 관리 및 보안 뉴스

Q2 2013

행사

업계 뉴스

전문가에게

백오피스와 라이선싱 시스템 연동

자사의 경험으로 볼때, 수동 라이선싱 프로세스를 자동화로 대체하는 과정에서 복잡하고 구조를 늘리는 것은 시스템 유지하고자 하는 한가지가 바로 백오피스였습니다! 과거에는 시스템의 복잡한 구조를 늘리는 것은 시스템 수명에 비해 너무 오랜 시간이 걸렸기 때문에 흔한 일이 아니었습니다. 기업에서는 제공 서비스를 개선하고, 공격적으로 고객의 사용 경험을 향상시키길 원하나 어디서부터 시작해야 할지 갈피를 잡지 못합니다.

여기서 시작해보요 – 최신 Ask the Experts 웹캐스트, 'Taking Back Your Back-office – Start Automating Your Business Processes and Heighten the Customer Experience'를 통해서 저희 고객사들 중 일부가 백오피스를 최적화함으로써 가져다 준 비즈니스 자동화를 통해 시간과 비용을 절감했다는 사실을 확인하실 수 있습니다. 이 세션은 다음과 같이 포괄적인 출판권을 제시합니다.

- 계 기능을 하지 못하는 백오피스와 관련된 상단 라이선싱 당면 과제 열거
- 현재 구조의 변화를 둘러싼 주요 쟁점과 문제점에 대한 해법 제시
- 각각 관련 큰 변화와 함께 파생되는 비즈니스 상의 장점을 자세히 설명
- 최신 Sentinel EMS 버전과 SafeNet의 전체 라이선싱 및 자제 관리 시스템에 포함된 기능 설명

이제 더 이상 백오피스의 호환 및 연동 문제로 고민하지 마십시오. 저희 웹캐스트를 보고 지금 바로 백오피스 혁명을 시작해 보세요!

전체 세션을 보려면 새로운 Sentinel 비디오 사이트를 방문해 보십시오!

제품 스포트라이트

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet, 세이프넷 코리아 | SM영입문의 | 최정숙 팀장 | (E-mail) jerry.choi@safenet-inc.com | (T) 02-3430-3020 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Sentinel LEAP - 라이선스 권한부여 관리 및 보안 뉴스

Q2 2013

제품 스포트라이트

행사

신규 출시 – Sentinel EMS 2.8

Sentinel EMS는 웹 기반 솔루션입니다. 이 솔루션을 통해 소프트웨어 개발 업체는 라이선스 및 인타일먼트 관리의 중앙 집중화를 수행할 수 있습니다. 또한 Sentinel EMS는 소프트웨어 개발 업체의 백오피스 시스템과 간단히 통합할 수 있는 인터페이스를 제공합니다. 소프트웨어 및 라이선스 관련 각종 데이터 수집 및 보고 기능도 제공합니다. Sentinel EMS이 제공하는 기능을 통해 소프트웨어 개발 업체는 최종 사용자 경험을 개선하고 동시에 수익을 극대화 할 수 있습니다.

Sentinel EMS 2.8은 소프트웨어 개발 업체에게 다양한 이점을 제공합니다.

- 기존의 디렉토리 서비스를 통해 EMS에 대한 내부 액세스의 중앙 집중식 관리
- 소프트웨어 개발 업체가 인타일먼트를 기준으로 최종 고객에게 소프트웨어 및 폐지를 제공할 수 있는 소프트웨어 배포 모뎀
- <선택> 기술에 대한 유연한 지원으로 엔터프라이즈 데이터 센터 센터 표준 충족

이러한 이점은 소프트웨어 개발 업체에게 유연한 기술 옵션, 내부 지원 및 생산 비용 절감, 사용자 관리 간소화, 고객 만족도 개선 등을 제공합니다.

지금 바로 EMS 2.8을 다운로드하여 시작해 보십시오!

Sentinel Cloud 3.2가 출시되었습니다

Sentinel Cloud 3.2에서는 어떤 특징이 있을까요? 이번 버전에는 특별한 기능이 많이 포함되었습니다. Sentinel Cloud 최신 릴리스에서는 소프트웨어 개발업체와 최종 사용자들로 하여금 설치형 소프트웨어에 대한 라이선스를 클라우드로 이용할 수 있는 기능을 제공하여 소프트웨어 라이선스의 지평에 새로운 혁신을 가져 왔습니다.

주목할 만한 특징과 장점:

- 자체 클라우드 라이선스 노하우 (설치형 애플리케이션에 대해) - 클라우드 라이선스는 최상의 라이선스 플랫폼을 제공합니다. 전통적인 설치형 애플리케이션에 대한 강화된 사용자 경험에 부합하여 완벽한 소프트웨어 제어 및 가시성 확보
- 사용자 중심 라이선스 - 최초 설치된 컴퓨터가 아니라 사용자의 신원에 기반하여 라이선스 제공/이용.
- 가상 환경을 위해 강화된 라이선스 노하우 - 클라우드 라이선스는 노드 잠금 필요 없이 가상화 환경에 적용된 애플리케이션에 대한 소프트웨어 라이선스 문제를 해결합니다.
- 사용량 기반 가격 결정 - 새로운 비즈니스 모델(설치형 애플리케이션 대상) - 사용자 기반 라이선스 모델은 사용자가 소프트웨어를 먼저 사용할 수 있도록 하고, 제공된 사용자의 통합사용량 정보를 기반으로 청구서를 작성할 수 있도록 합니다. 사용자별 사용량을 세부적으로 추적함으로써 보다 풍부한 고객 자료를 확보할 수 있습니다.
- 설치형 그리고 클라우드로 제공되는 서비스에 대한 공통 백오피스 관리 - 설치형 애플리케이션은 물론 클라우드로 공급되는 모든 서비스에 동일한 인타일먼트 관리 경험을 통해서 권한을 관리합니다.
- 원격 제어 - 설치형 애플리케이션을 Sentinel Cloud를 이용하여 라이선스 관리를 할 경우, 소프트웨어 개발 업체는 개별 라이선스별로 원격 제어, 즉시 가입 일시정지/시작, 또는 라이선스가 마지막 으로 사용된 시간 파악 등 지금까지 불가능했던 작업을 가능하게 합니다.
- 서비스로 제공되는 라이선스 플랫폼 - 소프트웨어 개발업체의 라이선스 플랫폼 적용 작업이 매우 손쉬워졌습니다 Sentinel Cloud를 사용할 경우, 인타일먼트 관리 시스템과 라이선스 관리자 모두 클라우드 상에서 관리하기 때문에 솔루션 라이선스의 한계점을 해결하고 IT 비용을 절감할 수 있습니다.

성공 요소

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet, 세이프넷 코리아 | SM영입문의 | 최정숙 팀장 | (E-mail) jerry.choi@safenet-inc.com | (T) 02-3430-3020 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.

Sentinel LEAP - 라이선스 권한부여 관리 및 보안 뉴스

Q2 2013

성공 요소

제품 스포트라이트

만나보기

영국 출신인 Dave Read는 Royal Holloway, University of London에서 금융 및 비즈니스 경제 학사를 받았습니다. Dave Read는 2004년부터 SafeNet에서 채널 파트너로서 근무하다가 채널즈 엔지니어가 되었습니다. 2008년에는 영국에서 미국으로 옮겨 와서 이 일을 더욱 더 즐겁게 하고 있다고 합니다. Dave Read는 백오피스 통합 및 웹서비스, Sentinel RMS, Sentinel LDK, Sentinel Cloud 전문가입니다.

세일즈 엔지니어는 실제로 어떤 일을 할까요?

일반적으로 세일즈 엔지니어링 프로세스는 항상 엔지니어링에 초점을 맞추는 데 편중되어 있지만, 전체적으로 큰 그림을 보는 건 아닙니다. '고객이 어떤 일을 하고자 하는가?', '현재 백오피스 시스템에 어떻게 적용되는가?', '변경할 만한 가치가 있는 그렇게 큰 문제인가?' 등과 같은 질문에 대한 이해가 없이 단지 기술적 측면에 기초한 질문에 대답하는 함정에 쉽게 빠질 수 있습니다. 개인적으로는 저의 세일즈 경험으로 인해 단순히 기술적인 요구 사항에 그치지 않고 실전적인 실제 비즈니스 문제로 귀결되는 상황에 주목할 수 있는 능력을 갖추었다고 생각합니다.

세일즈 엔지니어로서 보내는 일상적인 하루를 설명해 주실 수 있으니까요?

먹고, 자고, 라이선싱 업무 처리하고, 이게 반복됩니다.

세일즈 엔지니어가 '동작적인' 하루를 보내는 일은 없습니다. 어느 날은 우리가 사무실에 일하러라고 그 다음 날에는 집에서 15 시간 동안 근무하기도 하고 고객 사에서 작업 흐름과 아이디어를 발표하기도 합니다. 이 일은 항상 새로운 도전이 기다리고 있어서 재미있는 것 같습니다.

세일즈 엔지니어로서 일하면서 가장 마음에 드는 부분이 있다면요?

고객과 함께 작업하는 일이지요. 세일즈 엔지니어가 되기 위한 가장 실질적인 기술은 고객의 문제에 귀 기울이고 정보를 흡수하며 기술적인 요구 사항과 사업적 요구사항을 동시에 충족시키는 솔루션을 제공할 수 있는 능력입니다. 현재 프로세스의 일부로 함정에서 우리 솔루션으로 고객이 성공했다는 이야기를 듣게 된다면, 이것보다 더 좋은 일이 없습니다.

사무실 밖에서는 어떻게 시간을 보내시나요?

흠... 좋은 질문이네요. 제가 라이선스나 인타일먼트 솔루션을 통해 세상을 구하라는 노력을 하지 않을 때에는 아마 보트를 타고 있거나 스키를 타려고 하고 있을 겁니다. 그리고 저의 매운 음식을 좋아하는데 매운면 매운 수육 더 좋아 합니다! 인도 음식과 한국 음식을 좋아하죠.

Privacy Statement | Terms & Conditions of Sale | SafeNet, 세이프넷 코리아 | SM영입문의 | 최정숙 팀장 | (E-mail) jerry.choi@safenet-inc.com | (T) 02-3430-3020 © 2013 SafeNet Inc. All rights reserved. | Use of this website signifies your agreement to the Terms of Use.