



提供试用版安全软件提高部署量和收益

白皮书

让客户使用试用版
软件亲身实践以更
快实现销售目标

概述

将您的软件产品送到潜在客户的手里，让客户亲自体验产品的功能，这样不仅能够帮您证实您的价值主张观点，同时也可以客户对产品建立亲切感，难于抛弃产品。但还有一些争论，比如说试用版应用程序容易被破解，让客户能够一直免费使用下去，而产品本身的出发点仅仅是作为试用版软件而已，这会导致收益损失。本文会介绍一些不同的方法，软件发行商使用这些方法来确保其试用版软件下载的安全，提高产品市场营销效果，改善客户体验，提高销售量从而将“试用客户”变为“买家”。

试用版软件的商业优点

减少销售周期并缩短获得收益的时间

Flash 演示版是介绍您软件功能和益处的很好的第一步，但是到了做出购买决策的时候，没有什么比试用版软件更有效了，试用版软件可以为潜在客户提供一个全面体验并评估您所提供全部软件产品的机会。客户亲身实践试用版软件可以帮您更快地达成销售协议。

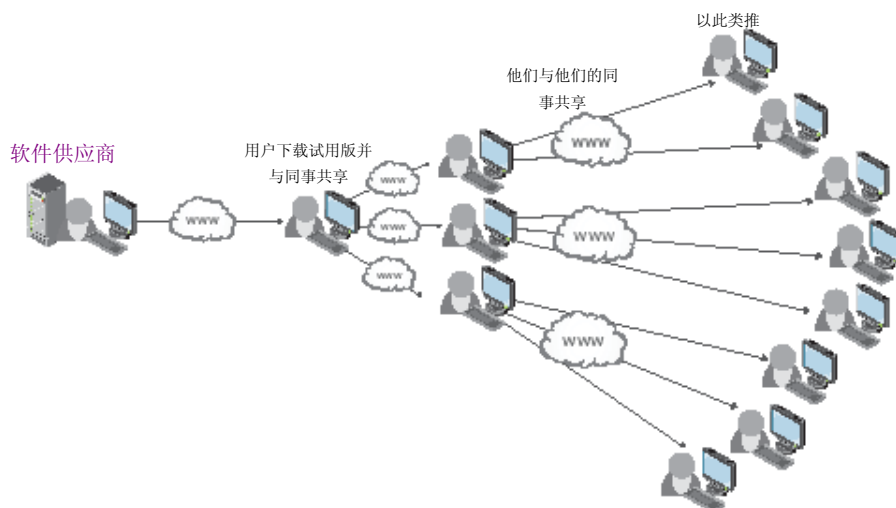
提高效率并降低销售成本

销售周期更短自然也就可以减少您销售人员和营销部门与客户的接触次数，从而降低销售成本。可从您网站下载的试用版软件具有自助服务性质，这就是说这一部分的销售和实施流程可以实现完全自动化，节约您的员工时间以及包装和运输软件试用版的成本。

提高接触机会从而获得新的业务机会

试用版软件是一种低成本的对新市场进行测试的方式，让软件发布商可以现有预算内扩展软件产品的覆盖范围，让您的应用程序实现更广泛的评估和共享。

创建新的收益机会： 将软件副本传阅变为 一个超级分销渠道



提高客户满意度

当今的潜在顾客喜欢获得电子软件分发（ESD）方式所提供的即时满足感。互联网和 Web 2.0 技术让您的潜在顾客可以更轻松地在销售周期开始避免与您的销售人员接触。多数潜在顾客会选择推迟接触销售人员，直至他们完成研究并将自身选项缩小到一个小列表中时他们才会选择联系销售团队。软件发行商在早期给他们提供能够感受并体验到的有关产品信息、演示和试用版的东西越多，他们就越高兴。

更高的业务灵活性

通过利用电子软件分发（ESD）方式和产品和特性试用版、激活和更新的远程管理，不仅可以改善客户体验，同时也让您的公司更灵活，更快速响应市场需求、变化和请求。

常规试用版软件策略

当今有很多种不同的软件试用版策略。下面介绍了一些最常见的策略：

- 软件发行商在一定试用时间内提供软件完整功能版本的使用许可。
- 软件发行商在试用期内只为用户提供一部分特定产品功能，在客户决定购买产品后，使用客户所购买的特定许可，发行商为客户提供更多功能。
- 更为流行的是一种更激进的技术，该技术在试用期中从产品完整版中禁用某些关键功能，敦促客户购买完整功能版本的软件。

还有很多其他试用版软件策略，但是使用日益广泛的试用版销售模式证实了这样一个道理：不够安全的试用版软件会导致收益损失，而不是收益增长。

还有很多其他试用版软件策略，但是使用日益广泛的试用版销售模式证实了这样一个道理：不够安全的试用版软件会导致收益损失，而不是收益增长。

确保您试用版软件安全的重要性

客户能够免费下载您的试用版软件也带有潜在风险。通过下载，黑客能够更快更轻松地访问您的软件并将其破解，转而再放到互联网上低价叫卖甚至免费提供给用户。

如果像多数软件公司那样 您的知识产权 (IP) 占到您公司总市场价值的高达 80% 的话, 对您的开发投资进行保护是一项非常紧迫的任务。

盗版不仅伤害您也伤害了您的客户

开发一套软件应用程序需要投入大量时间、金钱和精力。软件盗版 (包括非法试用版软件分配) 会吞食掉原本属于您的收益, 对您的付费客户也是一种伤害, 这些付费客户最终承担了其他用户非法使用您产品的成本。盗版会限制您的竞争力, 导致您只能为客户高价但并不先进的产品。在对您软件产品进行强效反盗版保护方面进行投资可以帮助提高收益。

逆向工程和知识产权偷窃会蚕食您的竞争优势

如果像多数软件公司那样, 您的知识产权 (IP) 占到您公司总市场价值的高达 80% 的话, 对您的开发投资进行保护是一项非常紧迫的任务。您为您的软件产品和试用版软件选择何种软件版权管理解决方案是非常重要的, 这不仅负责实施您的许可条款并避免盗版威胁, 同时也会针对逆向工程和知识产权 (包括专有算法和其他您内嵌到对象代码中的交易秘密) 偷窃提供全面保护。针对软件的强知识产权保护是任何富有竞争力策略的重要组成部分, 会带来诸多益处。

许可实施方法

软件版权管理功能包括诸多选项: 保护您的软件免遭盗版、保护您软件代码和数据文件中存留的知识产权, 以及为您的软件提供灵活许可模式的功能。

软件许可和反盗版供应商所提供的两种保护试用版软件安全的方法包括: “购买前试用”和“试用后失效”。后者可以确保产品在试用期结束后不能在相同机器上运行软件, 要求客户购买并安装完整版本的软件。

“试用后失效”模式是保护并控制软件试用版或预发布版的通行做法。例如, 许多游戏软件供应商都选择这种模式来保护其提供给游戏杂志和评估博客博主的预发布版游戏。

“试用后失效”模式确保在规定时间内不能再运行软件的预发布版本。为了在完整版游戏实际上市之前将预发布版游戏提供给有关方面并在市场上宣传, 这是一种非常重要的方法。

“购买前试用”模式用于为更广泛的市场提供产品完整发布版本进行评估。可以以天或小时等为单位或以产品运行次数设定试用期。试用期结束后, 软件会将客户连接到发行商网站要求其购买软件。“购买前试用”模式让用户可以在购买一组激活密钥后激活完整版本的产品。

一套高品质的版权管理解决方案让您一次保护好您的软件产品, 然后创建诸多不同的许可模式, 反过来, 也可以通过多种渠道进行分销 (电子下载或提供光盘)。

因为加密狗是一个物理密钥 必须将其交付到终端用户手中 很多人就觉得不可能以电子方式传输安全可下载的试用版软件。这是一个最常见的误解。

哪个密钥适合您？

当今的软件版权管理解决方案包含多种早期提及的元素，并使用下面所述的两种锁定方法中的其中一种方法。

电子（软件密钥）

基于软件的激活密钥依赖于您终端用户的硬件/PC 内存来在位“锁定”您的软件并实施许可条款。虽然这不是最安全的方法，基于软件的密钥是保护可下载试用版软件的最广泛使用的许可实施方法。之所以这样，就是因为就像您的试用版软件一样，这种方法的激活和实施是电子化的、透明且即时实现的，不需要物理密钥。

加密狗（USB 硬件密钥）：

基于硬件的保护密钥或“加密狗（dongle）”可以提供针对非法复制问题为许可在板存储信息和其他数据以最高水平的保护。使用这种方法时，软件许可被锁定到一个随软件交付给客户的 USB 密钥上。最重要的，在运行软件的计算机上必须插入加密狗。如果没有加密狗的话，软件就不能运行。因为加密狗可以在不同 PC 上使用，所以这是一种最便携的软件许可实施方式。

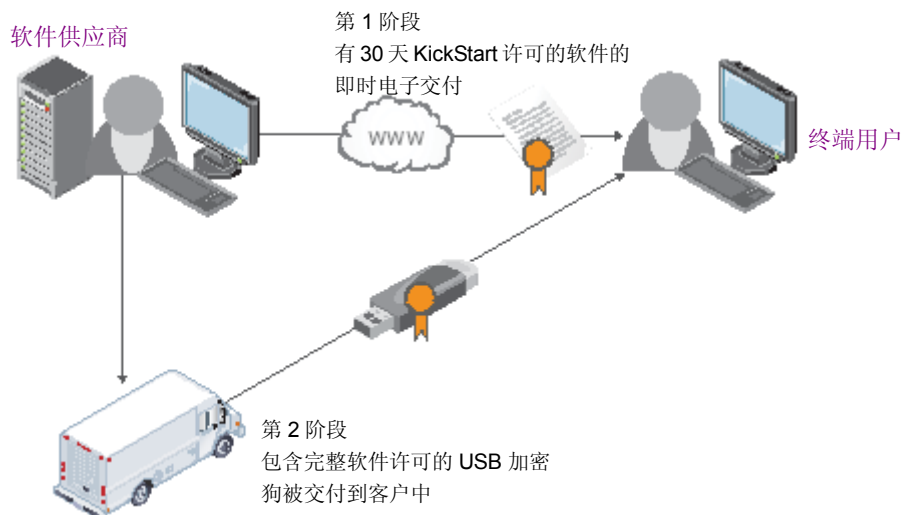
因为加密狗是一个物理密钥，必须将其交付到终端用户手中，很多人就觉得不可能以电子方式传输安全可下载的试用版软件。这是一个最常见的误解。继续阅读。

锁定到加密狗的软件许可的 KickStart 交付

与普遍的认识恰恰相反，使用加密狗安全地为您的应用程序提供许可，并不会阻止您将可下载的试用版（或实现以 ESD 方式购买完整版本软件）在线提供给潜在客户。下面介绍如何使用 KickStart 方法实现这种操作。

将一个许可锁定到 USB 密钥会提供比锁定到一个软件密钥更高的安全水平，但是将物理 USB 密钥交付到终端用户手中是比较费时间的。采用 KickStart 交付方式您可以通过一个快速交付许可（锁定到一个软件密钥中）以电子方式提供您的软件，在发出 ESD 试用软件请求或您的完整软件包被处理时就能实现这种操作。为了确保您软件的安全性不会受到损害，KickStart 许可也会限制某些软件功能。

KickStart 被作为一个两阶段销售模型的一部分而使用。下面是个示例：



确保良好的客户体验

如果您选择提供试用版软件的话，与保护您的开发投资同样重要的一点是提供一个良好的客户体验。随着社交媒介工具和平台的不断出现，多家公司都开始采用积极的客户维护策略，以客户为中心的要求比以往更为重要。下面介绍了六种方法，让您可以随试用版软件为客户提供良好的客户体验：

1. 提供电子下载方式，让潜在客户可以轻松地体验您的软件。
2. 确保下载程序简单、快速并且不会被中断。相对于将您的软件下载程序放在自己的服务器上，建议您选择使用一个下载服务网站。
3. 确保您的许可实施技术不会损害应用程序性能或客户体验。
4. 包含客户需要的自我帮助信息。包括一份在线快速入门指南、教程文件和帮助文件。
5. 在潜在客户决定购买软件时确保其能够轻松顺畅地从试用版软件转到完整版软件。
6. 最后但同样重要的一点是不要忘记人工沟通。即使您可以自动实现试用版软件下载，甚至能够实现让客户在线购买您的产品，确保您的销售和支持员工与潜在客户进行接触，在流程的每一步都建立良好的客户关系。

监控、评测并在必要时调整

如果您当前还没有采用可下载软件试用版方式推销您的产品推动业务增长，现在可以尝试一下。但是，就像实施很多新行动一样，在实施之前，确定您的试用版模式、监控下载量并对结果进行评测。下面是一个简单框架。

- 设置限值和成功标准，确保您的试用版产品鼓励用户做出转换：为潜在顾客提供足够的时间和功能以体验产品的功能价值。
- 分析销售途径：关键评测数据包括网站访问人数和试用版下载次数、试用版转成完整版用户的数量、销售周期进程时间等等。
- 最后，一定要根据您所了解的结果精心安排您的试用版软件许可策略。借助一套好的软件版权管理解决方案，可以实现诸多许可、营销和业务发展益处。

结语

一套包含安全的试用版软件的精心安排的许可战略是满足市场需求并实现公司软件业务增长的一个重要组成部分。与此同时，通过确保您的软件免受盗版、非法使用、逆向工程和偷窃危害来保护您的软件开发投资是一个明智的选择。使用整合有加密狗和软件密钥锁定机制的一套商业软件版权管理解决方案是提高销售量和许可实施灵活性的理想选择。一套完善的安全试用版策略可以帮助您扩展的市场营销成效、提升您的终端用户体验，提高销售量并将您的“试用客户”转变为“购买客户”。

随着社交媒介工具和平台的不断出现，多家公司都开始采用积极的客户维护策略，以客户为中心的要求比以往更为重要。



LicensingLive!™ (lahyˈsun sing lahyvˈ),
adj. n. [SAFENET, INTERACTIVE] 1.立即方案与软件打包、定价、实施、交付和管理相关的最佳实践和新兴挑战。2. 一个将软件供应商、行业分析师、许可顾问和技术供应商组织在一起的论坛。

SafeNet 圣天诺软件货币化解决方案

SafeNet 在为全球的软件供应商就安装、嵌入和云应用程序而提供创新且稳定的软件保护、许可和管理解决方案方面拥有 25 年之多的从业经验。

公司的圣天诺®软件货币化解决方案易于整合和使用，具有创新性并且是专注于功能的，该方案设计用于满足任何公司（机构）的独特许可实施、强化和管理需求，而无论公司（机构）有怎样的规模、技术要求或组织结构，均能满足其需求。

只有选择 SafeNet 产品，客户才能解决其所有的反盗版、IP 保护、许可实施和许可管理难题，同时提高整体盈利性、改善内部运行、保持具有竞争力的市场位置，同时改进其与客户和终端用户的关系。

SafeNet 一直以来都不断适应新要求并不断推出新技术以满足不断发展的市场需求。SafeNet 遍及全球的 25,000 多名客户都深知选择了圣天诺就等于选择了在当今和未来不断实现业务成长的自由。

加入对话

Sentinel Online

www.Safenet-inc.com/sentinel



Licensing Live Blog

www.LicensingLive.com



Twitter

twitter.com/LicensingLive



LinkedIn

[http://bit.ly/](http://bit.ly/LinkedInLicensingLive)

[LinkedInLicensingLive](http://bit.ly/LinkedInLicensingLive)



YouTube

[http://www.youtube.com/](http://www.youtube.com/user/LicensingLive)
[user/LicensingLive](http://www.youtube.com/user/LicensingLive)



BrightTalk

<http://www.brighttalk.com/channel/5572>

沈阳云畅想科技有限公司

电话: 024-3105 8958

www.aladdin.ln.cn

©2011 SafeNet 保留所有权利。SafeNet 和 SafeNet 标志是 SafeNet 公司的注册商标。所有其他产品名称是其相应所有者的商标。WP (EN) -09.15.10