



圣天诺® 产品手册

面向传统应用程序、嵌入式程序和云应用程序的
领先的软件保护、授权及权限管理解决方案



软件和服务提供商面临的挑战

对于软件和技术供应商，若想在日益严峻的竞争中快速发展业务，需要一种有效手段可以在渗透现有市场的同时，将产品和服务快速推至新市场。做到这一点，需要有超越传统的交付和收费模式，用创新的业务模式扩展市场，并控制运营成本。

灵活的软件授权与交付模式可以提高软件产品的内在价值。它可以潜在的试用客户转变成新客户。客户可依据自己的需求来付款，可以选购那些真正需要的功能和产品特性。

面对海外市场的拓展，您需要一种更加灵活的、易于管理的、易于海外用户接受的方式来保护软件知识产权，授权用户使用。

SafeNet 解决方案

在软件保护、授权和权限管理领域中，SafeNet拥有25年以上的经验，是您理想的合作伙伴。无论现在还是将来，SafeNet可以帮助您轻松应对业务模式转变所带来的挑战，帮助您快速适应变化的市场环境。

通过SafeNet丰富的方案选项，您可以渐进地改变业务模式，也可以完全变革您的软件业务。

带给您的价值：

- 强大的软件防盗版方案，保护您的市场收入
- 保护软件核心技术，确保您的竞争优势
- 借助灵活的授权和管理，获得最高的市场利润和客户满意度
- 通过内嵌的新技术和分发环境支持，能助您快速适应不断变化的市场



选择圣天诺，推动软件业务发展

在软件行业中，技术的创新与客户的需求在不断地演变。这些会导致软件产品在定价、打包、许可、分发和管理方面的变化。

今天的软件授权管理方案能否支持您未来的需要？未来的方案是否距现在的应用太遥远？您如何弥补这个鸿沟？是否有一个解决方案可以满足您今天、明天和未来的业务、预算和客户的要求？

在软件保护、授权和权限管理领域中，SafeNet有25年以上的行业经验。全球25,000多家客户认可圣天诺的价值，选择圣天诺可靠的、创新的软件授权方案。SafeNet对技术的专注，让我们可以为客户提供多样化的、前瞻性的解决方案，帮助客户从容应对市场需求的变化和业务模式的演进。

选择圣天诺。

SafeNet为软件供应商者提供了一组工具，这些工具可以在软件大规模分发之前对软件组件进行测试，从而改进产品投入市场的方式。

产品打包和定价、许可证模式生成、权限创建和产品使用情况跟踪，所有这些工作都可以通过圣天诺EMS轻松、快速地完成，它是一个完整的企业级权限管理解决方案。

最终用户与合作伙伴管理员

在软件产品生命周期的监控阶段——跟踪许可证和权限

您的最终用户希望跟踪到软件许可证使用和消耗的状况。一方面，他们不希望在关键时刻突然被提示没有足够的许可证使用；另一方面，他们不希望花大钱去购买几乎用不上的功能。

圣天诺解决方案可以让一名管理员全局管理并监控许可证。此外，他们还可以实时获得产品的使用日志，利用该日志可以对系统进行审核，快速发现和解决产品许可方面的问题。从而降低技术支持的成本，并为销售人员增加软件销售机会。

产品和营销经理，运营，最终用户和合作伙伴

在软件产品生命周期的管理阶段——全面分析产品许可证应用和权限管理的趋势

在软件产品生命周期的每个阶段，业务领导者都面临各种决策。SafeNet圣天诺解决方案可以帮助开发商理顺产品的授权生命周期，使其顺利循环，帮助管理者了解业务流程中的各项协作，支持他们作出有效的业务决策。

今天的业务管理者需要对如何执行不同的定价模型和产品打包有清晰的规划。SafeNet为软件供应商提供了一组工具，这些工具可以在软件大规模分发之前对软件组件进行测试，从而改进产品投入市场的方式。

客户还可以从先进的许可证和权限监控工具中获益。这些工具可以根据客户行为自动进行市场营销活动并发送通知。例如，当一名客户需要使用一项新的功能，系统可自动通过电子邮件将升级信息发给该客户，您还可以设置自动发送许可证到期通知。这样，您可以将更多的时间花在其他市场营销活动上，从而提高效能和总体投资回报率。

使用SafeNet圣天诺软件保护、许可和管理解决方案，业务领导可以对出售的产品、合作伙伴关系及产品上市战略进行分析，从而确定哪些战略可以奏效，哪些战略通过使用不同的许可和权限方案可以得到改进。

圣天诺® 软件货币化解决方案

业界领先软件保护、授权及管理解决方案——面向安装、嵌入式和云应用程序

SafeNet “圣天诺软件货币化解决方案系列”具有易集成、操作简单，技术创新和功能实用的特点，可满足不同组织机构在许可证设置、执行与管理方面的需求，无论其软件程序的应用规模、发行模式以及运营过程如何。依靠圣天诺授权方案，客户能够应对所有来自防止盗版、保护IP、实施许可证以及管理许可证方面的挑战，同时提高整体赢利能力，改进内部运营，并且增强与客户及最终用户的关系。

SafeNet 圣天诺系列包括下列产品：



圣天诺 HASP®

开箱即用型软件许可安全解决方案

圣天诺HASP具有非常可靠的安全性，软件开发商可通过基于软件和基于硬件两种形式，为传统应用程序与嵌入式程序实施强大的IP保护和授权功能。该方案还包括了许可证管理与跟踪工具，帮助用户实现软件程序的集成、分配与激活。



圣天诺® RMS

灵活的企业软件授权工具包

由于在设计上充分考虑了定制需求，这款许可证授权方案为软件开发商提供了强大的可控性，帮助他们全面监控应用程序的部署与使用情况。此外，圣天诺RMS还着眼于可扩展的、灵活的许可管理能力，是大中型企业和复杂的嵌入式实施环境的理想应用。



圣天诺® EMS

企业软件权限管理解决方案

这是一套基于Web的企业权限管理解决方案，具有灵活性高、集成简便以及可用性强的特点。圣天诺EMS通过提供一个集中的授权管理界面、简单的后台系统界面，简化了整个授权生命周期的操作，同时，它还通过高级的数据收集与报告机制，提升了传统应用程序、嵌入式程序以及云应用程序的可视性。圣天诺EMS是业界唯一的经SAP认证的授权与权限管理系统。



圣天诺® 云授权

软件服务打包、交付、考核与管理的全程服务方案

圣天诺云授权方案可以让SaaS供应商快速、便捷地为用户提供基于功能级别的授权，还可以随时了解软件服务的消费情况，以及业务智能化方面的应用情况，从而帮助SaaS供应商通过第一手用户消费资料快速调整服务范围，以拥抱新的、不断变化的市场机会。



软件授权专业服务

软件授权咨询与实施服务

SafeNet推出一整套咨询与实施服务，帮助您定义、调整并交付能满足企业特有的业务目标和运营要求的授权策略，并且无论您处于授权项目的哪一个阶段，均能实现这一目标。SafeNet的顾问团队曾接受过世界最大的软件与技术供应商的委托，定义、设计并交付了许多业界最高级的许可生态系统。

软件产品生命周期

为您的产品生命周期构建一个解决方案



简化流程 & 提高灵活性

圣天诺系列产品可以与您的产品生命周期完全集成，可以提供许可证授权和权限管理功能，并可以保护软件的核心技术，防止盗版。

软件授权生命周期可以分为下列七个阶段：

产品管理

生命周期阶段一：在制定产品规格阶段，定义授权策略

作为产品经理，您的目标是为现有客户和潜在客户提供他们需要的内容。您随时都会有一个全面且清晰的产品规划路线。此外，您会担心在紧张的开发和测试循环中，研发团队是否会为实现新的授权方式而更加忙碌。

圣天诺HASP和圣天诺RMS，可以让研发团队通过一次性操作，轻松实现丰富的授权功能。产品经理无需预先定义所有的许可证类型，也无需依赖研发部门定义许可证类型。您可以轻松地将圣天诺HASP硬件锁集成到解决方案中，提供无可比拟的高安全保护。

产品生命周期的7个阶段

规格说明

在此阶段，产品经理会根据市场需要为研发团队提供产品功能规格要求说明。

构建实施策略

围绕规格要求，研发经理通过实施策略将软件产品规格化。

软件打包

产品开发和测试完成后，营销经理负责根据各个市场的需求对产品进行打包。

销售

销售经理负责销售产品并为公司带来收入。

软件交付

销售完成后，运营和IT经理需要将软件产品或服务交付给客户。交付过程可以通过直接或间接渠道完成。

使用情况监控

在用户端，管理员将对软件许可证的使用状况进行监控，确保软件正确使用。

在这个过程中，公司的业务领导者负责管理产品生命周期的所有方面并作出恰当的决策。

研发

产品生命周期阶段二：在软件集成阶段，建立强制执行策略

如果您是研发经理，您已向产品经理承诺会按照规定的功能和特性要求，交付完整的应用程序。虽然您不想让团队过多地投入到产品许可证和IP保护的实施上，但您仍然希望将最安全的保护手段和最合适的授权方式应用到产品中。

当您使用圣天诺产品时，您会确认自己找到了最佳的技术方案。圣天诺技术建立在SafeNet 20多年的行业经验基础上。在SafeNet，灵活的授权和可靠的安全性是我们的核心竞争力，因此您可以保留团队精力投入到更主要的产品研发中。

产品 & 营销经理

产品生命周期阶段三：在软件打包阶段，通过授权实现丰富的产品打包组合

作为产品或市场营销经理，您的主要工作是以客户接受的价格将产品推向市场。要做到这一点，您需要提供有吸引力的产品价值。当前软件行业的竞争状况要求您快速适应并捕捉不断变化的市场需求。

所有圣天诺系列产品都可以让您在从研发部拿到产品之前，通过一次性授权操作完成多种产品打包组合。您可以给新产品绑定不同功能、特性，或者针对细分受众随时建立新的产品打包组合，试探市场需求。通过您本人即可轻松实现，无需让研发部门更改源代码。

让产品生命周期与授权生命周期保持一致

产品和解决方案需要满足不断细分的市场需求。

您需要主动扩张市场范围并提高市场渗透率，同时为您的客户提供更多有吸引力的选项——所有这些都不会影响利润和盈亏底线。



销售和客户经理

产品生命周期阶段三：在销售阶段，对产品、软件包和最新功能进行销售

作为销售或客户经理，您希望销售的产品能够满足客户的需求。圣天诺产品可以让您提供给客户真正需要的产品组合——客户无需购买那些以后从来不会用到的功能。

在您交付产品之后，圣天诺可以帮助您增进客户的关系，维护现有业务并增加额外销售机会。

报表功能作为圣天诺产品的另一特色，带给您的好处是：您可以轻松跟踪客户使用软件的状况，从中挖掘客户需求导向，实现主动管理客户、提高客户满意度。例如，您可以通过报告判定什么时间联系客户续订软件许可，或根据客户的使用偏好提供相关的其他销售选项。

运营和 MIS 经理

产品生命周期阶段四：在产品交付阶段履行订单

圣天诺系列产品为您提供了与您现有后台系统集成的选项，从而可以用最适合的方式来实施集成。

圣天诺完整的后台系统可以支持小型ISV所使用的简易型ERP/CRM系统，同时圣天诺灵活的基于Web服务的接口，可以支持非常成熟的、高度定制化的应用系统。

此外，您可以将圣天诺权限管理和授权组件置入您的网站中，创建一个7×24小时自动化的客户服务门户网站。

SafeNet圣天诺解决方案可以帮助开发商理顺产品的授权生命周期，使其顺利循环，帮助管理者了解业务流程中的各项协作，支持他们作出有效的业务决策。



了解圣天诺方案更丰富的内容，请访问

沈阳云畅想科技有限公司

电话：024-3105 8958

网址：<http://www.aladdin.ln.cn>