



ESTUDIO DE CASO

Gemalto Sentinel gestiona el ciclo de vida del licenciamiento y el empaquetado de dispositivos médicos inteligentes y software informático

Una empresa líder en la fabricación de dispositivos médicos inteligentes y software informático necesitaba una solución que permitiera a sus departamentos gestionar con mayor facilidad el licenciamiento y empaquetado de su amplia gama de equipos de hardware y el software conexo para el mercado médico. La solución fue Gemalto Sentinel LDK, la cual permitió a la empresa ofrecer un valor óptimo a sus clientes médicos de todo el mundo.

Antecedentes

Esta empresa se dedica al desarrollo y la fabricación de equipos médicos y software utilizados en instituciones médicas de todo el mundo para el tratamiento del cáncer. Con una base de clientes a nivel mundial que supera las 2000 instituciones médicas y un calendario anual para el lanzamiento de productos, la empresa monitorea constantemente diversos mercados geográficos y las necesidades de los clientes a fin de ofrecer los productos de hardware y software y los conjuntos de características más apropiados, independientemente de cuál sea la región a la que la empresa vende los productos.

Desafíos comerciales

La cartera de la empresa incluye más de 20 dispositivos de hardware y software, con un total de más de 200 características entre las que se puede elegir al empaquetar los productos. Dada la gran cantidad de combinaciones de empaquetado posibles y el ciclo anual de lanzamiento de productos, la empresa tuvo la suerte de haber utilizado un sistema de gestión de licencias para optimizar los procesos de licenciamiento y empaquetado.

Empresa

Líder en la fabricación de dispositivos médicos inteligentes y software utilizados en instituciones médicas de todo el mundo para el tratamiento del cáncer

Desafíos

- > Altos costos de mantenimiento asociados al sistema de licenciamiento heredado
- > El sistema de licenciamiento instalado era obsoleto
- > La actualización del sistema instalado era un proyecto enorme y con un altísimo costo

Solución

- > Sentinel LDK
- > Servicios profesionales

Resultados

- > Mayor facilidad de uso
- > Mayor seguridad
- > Mayor flexibilidad
- > Información sobre el uso de las características y del producto para la toma de decisiones comerciales
- > Reducción de gastos de mantenimiento
- > Reducción de los costos operativos mediante integración de ERP/BI/CRM

Sin embargo, cuando el sistema de gestión de licencias original que la empresa utilizaba para optimizar los procesos de licenciamiento y empaquetado quedó obsoleto y dejó de ser compatible, era hora de actualizarlo.

Mientras se investigaba todo lo referente a la actualización, el líder de proyecto comercial de la empresa se percató de que “la actualización iba a ser un proyecto enorme y con un altísimo costo. Fue en ese momento cuando decidimos que también evaluaríamos otras soluciones de licenciamiento disponibles en el mercado”.

En busca de una mejor solución

La empresa examinó minuciosamente sus necesidades y decidió evaluar una serie de herramientas para la gestión de licencias. “Algunos de nuestros productos solo incluían dos características y otros cincuenta; algunas de estas dependían de otras características, mientras que otras eran bastante independientes. Necesitábamos contar con la flexibilidad necesaria para barajar las diferentes opciones al empaquetar los productos y debíamos ser capaces de hacer el seguimiento de todo esto”, indicó el líder de proyecto comercial.

“No solo evaluamos las características basados en nuestras necesidades, sino que además tomamos en cuenta el costo total de propiedad. Consideramos el costo de la actualización del producto actual, más los gastos de mantenimiento y costos operativos. Y después, evidentemente, examinamos los costos asociados a comenzar desde cero con una nueva herramienta para la gestión de licencias”, agregó el líder de proyecto.

“Algunos productos solo incluían dos características y otros cincuenta; algunas de estas dependían de otras características, mientras que otras eran bastante independientes. Necesitábamos contar con la flexibilidad necesaria para barajar las diferentes opciones al empaquetar los productos y debíamos ser capaces de hacer el seguimiento de todo esto”.

~ Líder de proyecto comercial, fabricante de dispositivos médicos

La solución

Tras evaluar detenidamente las diferentes opciones, la empresa optó por Gemalto Sentinel LDK para gestionar los procesos de licenciamiento y empaquetado de sus dispositivos médicos inteligentes.

“Al final Sentinel fue, sin duda alguna, la mejor opción para nosotros. Era la solución más fácil de usar y ofrecía la mayor seguridad y flexibilidad”, indicó el líder de proyecto.

Con la ayuda of Sentinel LDK, la empresa gestiona el proceso de provisión de sus productos de hardware y software con las características y funcionalidades más relevantes para los clientes en las diferentes regiones del mundo.

La implementación

Para poner en marcha el proyecto, la empresa trabajó con el equipo de servicios profesionales de Gemalto a fin de adaptar Sentinel LDK a sus necesidades específicas. “El personal de Gemalto fue bastante abierto, amable, servicial y respondió con rapidez a todas nuestras solicitudes. Se nos hizo muy fácil trabajar con el equipo de servicios profesionales, quienes realizaron los cambios necesarios al producto de base con relativa prontitud”, señaló el líder de proyecto.

Sentinel LDK brinda la flexibilidad necesaria para adaptar las características y la funcionalidad de los productos de la empresa sobre la marcha, una vez que el cliente ha adquirido una nueva funcionalidad y ha recibido la capacitación adecuada para utilizarla.

Sentinel LDK habilita el ciclo de vida del licenciamiento y el empaquetado y optimiza el proceso al adaptarse plenamente al modo en que trabajan los departamentos de la empresa para lanzar los productos.



PLANIFICACIÓN: En la fase de planificación, Sentinel LDK permite al departamento de marketing de la empresa definir, basado en estudios de mercado, los paquetes de productos necesarios. A partir de ese momento, el equipo de gestión de productos define las características a las que se debe asignar una licencia y dar seguimiento, así como los tipos de licencias que se ofrecerán: bien sea con bloqueo de nodos, flotante o alguna otra de las muchas opciones disponibles.

DESARROLLO: En la etapa de desarrollo, el departamento de ingeniería implementa las características y el de ingeniería de calidad pone a prueba dichas implementaciones. Una vez que se ha puesto plenamente a prueba, Sentinel LDK permite al equipo de comercialización de la empresa empaquetar hardware y características y funcionalidad de software en una serie de productos listos para la venta para que se comercialicen eventualmente en diferentes mercados alrededor del mundo.

DESPLIEGUE: Durante la etapa de despliegue, los departamentos internos, incluyendo el de ventas, licenciamiento global y fabricación y servicios, colaboran para vender, licenciar y desplegar la solución adecuada para cada cliente. El sistema de licenciamiento Sentinel se integra con SAP para las tareas de provisión y licenciamiento. Entre los planes para el futuro está prevista la integración de sistemas de back-office adicionales, incluyendo herramientas de BI y CRM.

ANÁLISIS: Sentinel LDK permite al departamento de marketing hacer el seguimiento y supervisar los datos de uso del software y las características del sistema del cliente, lo que brinda a la empresa la oportunidad de analizar tales datos a fin de comprender mejor qué características están siendo utilizadas. Los datos sobre la adopción de características ofrecen información de valor para los jefes de productos, permitiéndoles identificar nuevas oportunidades y tendencias. Además, una vez que se completa el ciclo de vida del licenciamiento y empaquetado del producto y se vuelve a comenzar la etapa de planificación del próximo ciclo, esta información sobre la adaptación de características ayuda a la empresa a determinar dónde deben concentrar sus recursos de desarrollo y capacitación en el futuro.

Resultados

Desde que se desplegó Sentinel LDK, la empresa ha obtenido resultados positivos, tales como la reducción de los gastos de mantenimiento y mayor facilidad de uso, seguridad y flexibilidad. La empresa también redujo los costos operativos como resultado de la integración del licenciamiento Sentinel con sus sistemas de back-office y es capaz de tomar decisiones comerciales mejor fundamentadas gracias a la información sobre el uso de los productos y características facilitada por Sentinel.

Acerca del fabricante de dispositivos médicos

Se trata de una de las empresas líderes a nivel mundial en la fabricación de dispositivos médicos y software para el tratamiento de afecciones médicas mediante braquiterapia, radiocirugía, protonterapia y radioterapia. La empresa también se dedica al desarrollo de software informático para la gestión de clínicas, centros de diagnóstico por imágenes y consultorios médicos.

Acerca de las soluciones de monetización de software de Gemalto Sentinel

Gemalto es la empresa líder en el mercado de las soluciones de licenciamiento de software y de gestión de derechos para los proveedores de software local, integrado y basado en la nube. En el sector del software, Gemalto Sentinel es la marca de mayor confianza para soluciones de monetización de software seguras, flexibles y adaptables a cambios tecnológicos futuros. Para más información, visite: www.gemalto.com/latam/monetizacion-de-software.

Únete a la conversación



> Facebook

<https://www.facebook.com/Sentinel-Software-Monetization-1758261374199865/>



> LinkedIn

<https://www.linkedin.com/showcase/10586190/>



> Twitter

https://twitter.com/Sentinel_SM



> Google+

<https://plus.google.com/u/2/111213966957422791805>



> YouTube

https://www.youtube.com/channel/UCO_hjzzJXm0wE7L1kxZjfcg



> Blog

<https://sentinel.gemalto.com/blog/>

Contacto: Para todas las oficinas e información de contacto, visite www.gemalto.com/latam/monetizacion-de-software

Síguenos en: sentinel.gemalto.com/blog

 GEMALTO.COM

gemalto
security to be free