



Как мобильный контент превратить в деньги?

Михаил Калиниченко,
Генеральный директор
StarForce

Глобальные тренды индустрии

- Увеличивается вычислительная мощность мобильных устройств
- Уменьшается размер выпускаемых мобильных устройств
- Снижается энергопотребление этих устройств
- Растет их популярность. Смартфоны становятся полноценными компьютерами
- Растет количество софта выпускаемого под мобильные устройства
- Происходит интеграция мобильной связи и Интернет

Это лишь некоторые, но основные факторы, которые говорят о том, что всё, что актуально для полноценных ПК станет актуальным для мобильных устройств.

А вы готовы к этому?



Новый рынок, новые возможности, новые требования

**Появляется рынок совершенно разнообразного ПО –
появляются новые требования к каналам продаж**

Если СЕГОДНЯ достаточно защититься от попадания софта в свободный доступ, защититься от несанкционированного использования пользователями (супердистрибуция) и дать пользователю возможность попробовать продукт прежде чем он его купит

То ЗАВТРА для того, чтобы зарабатывать нужно будет использовать те модели, которые сейчас актуальны при Интернет дистрибуции.
У user`а появляется больше выбора, увеличивается конкуренция, поэтому знание рынка и гибкость – залог успеха.

Где есть возможности и как их реализовать?

Работа с клиентом на всех этапах принятия решения о покупке

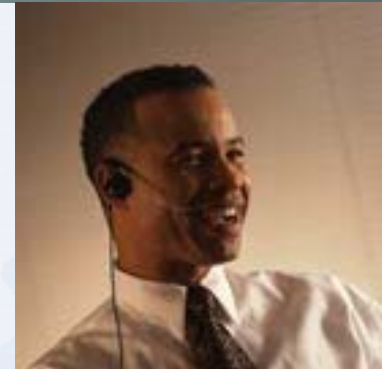


- Клиент должен узнать
- Клиент должен посмотреть
- Клиент должен попробовать
- Клиент должен оплатить
- Клиент должен получить
- Клиент должен узнать о новых версиях

Больше возможностей с меньшими затратами

Программный продукт нужно не только продавать, но и эффективно его продвигать. Управление активацией – вот мощный метод дистрибуции со множеством преимуществ.

- расширение каналов продаж (возможность распространять демо версии на любых носителях и через любой канал)
 - значительное снижение трафика пользователя
 - индивидуальный подход к партнерам и дистрибуторам
 - дополнительные маркетинговые возможности
 - отслеживание эффективности каналов сбыта
 - привлечение большего числа клиентов за счет быстрой и недорогой доставки продукта
- ...кроме этого, нужна возможность комбинировать продажи с РС версиями программ!



Что необходимо

- Идеально соответствовать концепции распространения ПО по привычным и эффективным моделям (Try&Buy, Подписка, ограничение функций и т.д.).
- Модели лицензирования должны легко настраиваться в соответствии с политикой распространения и продвижения продукта.
- Быть доступным пользователю. Иметь много каналов продвижения (Интернет, диски, скачивания).
- Мониторить динамику использования и распространения продукта. (Статистика по операциям активации и создания серийных номеров).
- Управлять лицензиями в режиме реального времени.

Дополнительные возможности и требования

- **Количество активаций**
количество раз, которое можно активировать продукт
- **Время жизни серийного номера**
период времени, в течение которого можно активировать и использовать продукт
- **Возможности комбинированной продажи версий для мобильных устройств и персональных компьютеров**
- **Возможность активации через SMS, WEB, по телефону и т.п.**
- **Снижение затрат на выпуск, обновление, сопровождение**
- **Ограничение функционала, «по-уровневая» продажа продукта**

Спасибо за внимание!

Михаил Калиниченко

Телефон: (495) 967-14-51, 967-14-52

E-mail: Michael.Kalinichenko@star-force.com

Http: www.star-force.ru, www.star-force.com