

AUTODESK® SUBSCRIPTION



Autodesk Subscription の販売を推進する主な理由

お客様にオートデスクのソフトウェアを 最大限に活用していただくために

Autodesk® Subscription は、オートデスクのソフトウェアをお客様に最大限に活用していただくためのプログラムです。お客様の会社の成長を支援するための、3 種類のSubscriptionをご用意いたしました。

各オプションの概要は以下のとおりです。

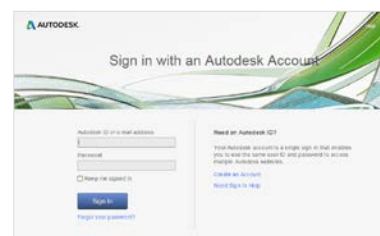
- **Desktop Subscription:** ソフトウェアを最小限の初期費用で利用することができます。常に最新バージョンのソフトウェアを入手して、ライセンス権、特定のクラウド サービス、サポート、eラーニングの特典を利用できます。
- **Maintenance Subscription:** 永久ライセンスのソフトウェアを最大限に活用するための唯一の方法です。常に最新バージョンのソフトウェアを入手して、ライセンス権、特定のクラウド サービス、サポート、eラーニングの特典を利用できます。
- **Cloud Service Subscription:** クラウドの無限の計算能力を活用したツールを必要に応じて利用できるため、設計プロセスがスピードアップし、コラボレーションもしやすくなります。

今すぐ、そして将来に向けて、お客様の業務内容に役立つソフトウェア、サービス、そしてサポートを提供し、信頼されるアドバイザーとなってください。

▶ 新たな機会

お客様の関心を引き付け、スイート製品の販売を促進し、御社独自の付加価値を加えたサービスの販売を促進

Autodesk Subscription をお客様に販売するということは、お客様との末永い交流基盤を築くことを意味します。生産性を高め、プロジェクトの成果を向上させるための数々の方法をお客様に提案することで、お客様の事業を後押しするアドバイザーとしての信頼を築くことができます。複数の購入オプションがある Autodesk Subscription を通して、お客様に最も適した最新のオートデスクソフトウェアを利用していただくことができます。



▶ 顧客関係の強化

お客様の業務の効率化とコスト削減を支援

Autodesk Subscription を利用すれば、ビジネスを成功に導く各種のオートデスクのソリューションを利用できるようになります。Design Suite やクラウドサービスを紹介することで、ハードウェアとソフトウェアの両方のコスト削減と、大幅な生産性の向上を実現できます。

Autodesk Subscription の販売は、お客様にとって設計ツールを最大限に活用することにつながります。この機会に、信頼できるアドバイザーとしての地位を築き、お客様のビジネスの貴重な一部を担ってください。通常、お客様は 1 年ごとに更新を行うので、長期的関係を築きやすいのもメリットの一つです。お客様の事業に対する理解を深めてより迅速にニーズに対応できるようになります。



▶ リピート顧客の増加

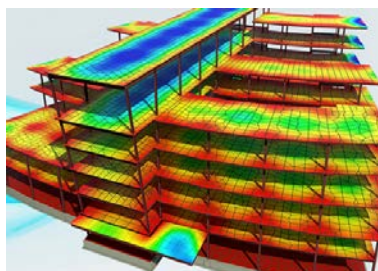
顧客満足度を高め、長期的な増収につなげる

既存顧客を保持するよりも新規顧客を獲得することのほうが 6~7 倍コストがかかるといわれています*。Autodesk Subscription の販売によって多くのリピート顧客を抱えることができるため、営業経費の軽減につながります。また Autodesk Subscription では、予算とプロジェクトのニーズに最も適したオプションをいくつかの選択肢から選ぶことができるため、このことも、顧客満足度を高める一つの要因となります。

▶ 新規顧客獲得にフォーカス

既存顧客の維持には必要最低限の販売リソースで

Autodesk Subscription の更新販売は、すでにその価値を理解しているお客に対しての販売となりますので、その手間は少なくすみます。つまり、顧客アカウントの実績を伸ばす、新規顧客を獲得する、独自の付加価値サービスを提供するなど、他の営業活動に営業リソースを投入する余裕が生まれ、より新規のお客様獲得に集中することができます。



➤ 売上の増加と予測可能なキャッシュフロー

より安定した事業活動の基盤を構築

Subscription の販売は、平均受注額を増加させる機会となります。実質的に新規の販売である従来のアップグレード製品とは異なり、Maintenance Subscription と Desktop Subscription は、更新という将来の販売機会を含む販売契約です。また、Autodesk Advanced Support などの追加サービス販売により、収益増加の機会も得られます。

ソフトウェア販売の収益が予測可能となることで、事業活動のための基盤が安定します。たとえば、Maintenance Subscription の更新率が通常 88% であることがわかっているならば、そこから得られる収益を予測しやすく、より効果的に事業計画を立てることができます。また、複数年の Maintenance Subscription を販売すれば、将来のキャッシュフローを予測することがさらに容易になります。



➤ 新たな顧客層の獲得

より多くのお客様にサービスを提供

Desktop Subscription は、業務上の需要の変動に合わせて必要なライセンス数を必要な期間だけ購入して利用できる、費用対効果の高い商材です。手頃な初期費用で使い始めることができるので、企業規模や予算にかかわらず、オートデスク製品を気軽に利用できるようになります。また期間限定ライセンスによって、より安価にライセンスを入手できるため、お客様が「あればいいが予算オーバーで買えない」と考えるようなスイート製品に対しても、自信をもってお勧めしやすくなります。



➤ クラウド ソフトウェアとサービス

顧客関係を強化しさらなる増収を

Cloud Service Subscription とクラウド サービスは、顧客のワークフローを改善する力を持っています。時代の最先端を行くサービスをお客様に紹介することで、ワークストリームの改善方法も提言できるので、より強力な関係をお客様と築くことができます。また、お客様がすでに所有しているソフトウェアにこれらのサービスを追加して組み合わせることで、ご利用いただくことで、顧客内シェアを拡大し、さらに収益を増加も見込めます。

Autodesk Subscription の特典の利用にあたっては、契約条項に合意する必要があります。製品または言語によっては、Autodesk Subscription の特典およびサービスの一部をご利用いただけない場合があります。クラウドサービスを利用するにはインターネットに接続する必要があります。また、利用地域が限定されている場合がありますので、サービス利用規約をご確認ください。

* Bain & Company の調査により得られた統計値

オートデスク株式会社 www.autodesk.co.jp

〒104-6024 東京都中央区晴海1-8-10 晴海アイランドトリートメントスクエア オフィスタワーX 24F

〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-5-36 新大阪トラストタワー3F

〒461-0001 愛知県名古屋市中区泉1-13-36 パークサイド1091ビル 5F

Autodesk、オートデスクのロゴは、米国およびその他の国々における Autodesk, Inc. およびその子会社または関連会社の登録商標または商標です。その他のすべてのブランド名、製品名、または商標は、それぞれの所有者に帰属します。オートデスクは、通知を行うことなくいつでも該当製品およびサービスの提供、機能および価格を変更する権利を留保し、本書中の誤植または図表の誤りについて責任を負いません。

© 2015 Autodesk, Inc. All rights reserved.

Autodesk and the Autodesk logo are registered trademarks or trademarks of Autodesk, Inc., and/or its subsidiaries and/or affiliates in the USA and/or other countries. All other brand names, product names, or trademarks belong to their respective holders. Autodesk reserves the right to alter product and services offerings, and specifications and pricing at any time without notice, and is not responsible for typographical or graphical errors that may appear in this document. © 2015 Autodesk, Inc. All rights reserved.