

# Autodesk: от серийных номеров к именованным аккаунтам, чтобы лучше понимать своих клиентов

© 2020 Компания ПОИНТ

www.pointcad.ru

Не так давно компания Autodesk объявила о постепенной замене планов подписки на свои решения, основанных на серийных номерах, на такие варианты подписок, где во главе угла будут стоять именные аккаунты пользователей. Давайте вместе разберемся, почему компания приняла такое решение и как это поможет её заказчикам улучшить работу.



изучать их и обслуживать как частных лиц. Преимущества персонализированного подхода пользователям очевидны: уже сегодня порядка 80% клиентов Autodesk выбрали вариант получения доступа к ПО через именной аккаунт.

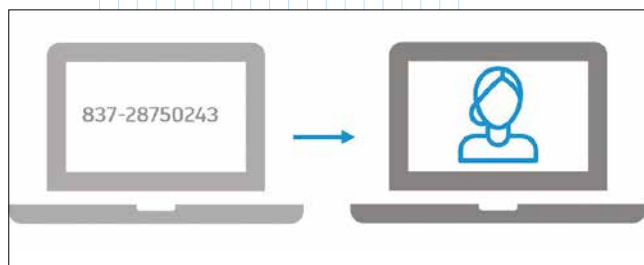
## Ведущие мировые компании фокусируются на индивидуальных пользователях

Мировые лидеры B2C-рынка уже давно осознали важность изучения своих клиентов как отдельных личностей. Netflix, Spotify, Google и Amazon разработали индивидуальный подход и рекомендации, основанные на интересах пользователей. Например, Amazon может предугадывать потребности клиентов и незамедлительно реагировать на них таргетированными предложениями. Это дает компании явное преимущество перед традиционными реселлерами, которые могут отслеживать товарные запасы, но не знают ничего о желаниях индивидуальных покупателей.

Производители корпоративного ПО (Microsoft, Adobe, Slack, Workday, Salesforce) и их клиенты также осознают ценность индивидуального подхода – будь то автоматизация задач, персонализированное обучение или совместная работа. Компания Microsoft научилась фиксировать привычные действия пользователя и предлагать автоматизировать задачу, когда это возможно. Например, если вы создаете файл PowerPoint, ПО Microsoft позволяет редактировать презентацию совместно с вашей командой, а затем спрашивает, не хотите ли вы поделиться этим файлом с участниками онлайн-совещания.

## Autodesk не стоит на месте

На протяжении десятилетий компания Autodesk знала своих пользователей только как набор серийных номеров. Но в течение последних лет, помогая клиентам перейти на подписку, компания начала



## Как пользователи выигрывают от этого?

### ✓ Индивидуальные пользователи

При персонифицированном подходе каждый пользователь имеет доступ к приобретенному программному обеспечению в любом месте, где бы он ни находился. Например, пользователи десктопной версии AutoCAD, работающие с ней на офисном компьютере, дома могут переключаться на веб-версию программы или мобильное приложение. Их проекты и библиотеки доступны им в любом месте. Кроме того, они могут видеть, кто внес правки в проектные файлы, что помогает организовать эффективную командную работу даже на расстоянии.

Персонифицированный подход расширяет и возможности обучения. Так, в среде Fusion 360 владельцам именованных аккаунтов доступен индивидуальный дашборд (инфопанель), содержащий предложения по вариантам повышения их профессиональных навыков. К примеру, можно сравнить свой текущий уровень квалификации с профилем инженера-машиниста и понять, какие навыки нужно подтянуть, чтобы на сто процентов соответствовать требованиям этой профессии. Другой пример: пользователь этой системы может найти контрольный список задач, выполнив которые он получит статус Autodesk Generative Design Recognition. В будущем компания Autodesk планирует распространить эту функциональность на большее количество продуктов, чтобы помочь пользователям освоить навыки, необходимые для повышения конкурентоспособности в их сфере деятельности.

### ✓ Владельцы и руководители предприятий

Если все пользователи будут иметь именные аккаунты, владельцы и руководители предприятий смогут составить представление о том, как используется программное обеспечение, в которое были инвестированы средства предприятия. Такие данные помогают клиентам Autodesk принимать разумные решения для своей компании, дают возможность оптимизировать закупки ПО и предсказывать потребность в нём на будущее.

Рассмотрим эту ситуацию на примере клиента, который получил доступ к отчетности по использованию ПО. Компания заметила, что один её офис имеет доход 100 000 долларов, в то время как другой офис такого же размера зарабатывает 130 000 долларов.

Благодаря данным об использовании ПО, удалось установить, что в более продуктивном офисе на 70% используют *Civil 3D* или *Infraworks* и на 30% – *AutoCAD*, тогда как в менее прибыльном офисе – с точностью до наоборот. Компания изменила работу сотрудников этого офиса так, чтобы коэффициент использования инструментов стал одинаковым, и через шесть месяцев доход в обоих офисах составил 130 000 долларов. В настоящее время этот бизнес ежегодно получает дополнительный доход в размере 3 млн. долларов без покупки дополнительного ПО.

“До получения данных об использовании ПО я полагался на традиционные знания, чтобы понять, какие продукты нужны людям. Теперь я могу принимать решения, основанные на данных, а не на догадках”, – сказал Давид, администратор САПР.

Некоторые менеджеры беспокоились о том, что введение именных аккаунтов может увеличить расходы компании на администрирование. В *Autodesk* прислушались к этому мнению и создали инструменты, которые облегчают управление пользовательскими аккаунтами. К тому же, руководители предприятий смогут таким образом выявлять своих опытных пользователей, чтобы привлекать их к обучению других сотрудников для повышения общей производительности.

Кроме того, благодаря идентификации всех пользователей, значительно повышается защита данных, ведь теперь доступ к ним можно легко ограничить, когда сотрудники покидают компанию или переходят с одного проекта на другой.

## Имена, а не номера

Генеральный директор *Autodesk* Эндрю Анагност как-то сказал: “Я думаю, что Кремниевая долина выигрывает, когда обращается с конечным потребителем как с клиентом, а не как с продуктом”.

Когда мы знаем, кто наши клиенты, мы можем поделиться с ними нужным опытом и знаниями – например, предоставить данные об использовании продуктов для оптимизации инвестиций в ПО и поиска новых возможностей для роста. Проще говоря, сервис улучшается, когда мы видим в клиентах людей, а не только серийные номера.

## Обновление

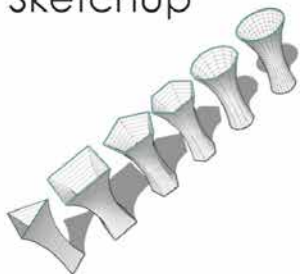
Поскольку коронавирус затрагивает сообщества, семьи и людей по всему миру, это время является трудным для всех нас. Приоритетом для *Autodesk* остается здоровье и благополучие клиентов, партнеров и сотрудников. В компании работают над тем, чтобы обеспечить клиентам надежный доступ к продуктам и качественную поддержку.

*Autodesk* стремится свести к минимуму сбои в работе по мере того, как вы приспосабливаетесь к сложным и меняющимся обстоятельствам, поэтому продлевает срок действия новых многопользовательских планов подписки и переносит их выход на 7 августа 2021 г. Хотя ранее было анонсировано, что перевод клиентов на именные аккаунты начнется с 7 мая 2020 года, компания решила не вводить изменения в такой сложный период, когда работа в привычном режиме затруднена. ☺

### ◆ Новинки технической литературы ◆

## 3D-печать

С ПОМОЩЬЮ  
SketchUp



Маркус Ридланд



## 3D-печать с помощью SketchUp

В наши дни 3D-печать становится все более доступной, а потому дизайнерам и архитекторам важно знать, как использовать эту технологию. SketchUp – популярный инструмент 3D-моделирования, одна из самых доступных программ для новичков. Навыки работы в ней пригодятся вам независимо от того, собираетесь ли вы печатать модели на настольном принтере или отдаете свои проекты на аутсорсинг в службу 3D-печати.

Книга представляет обзор технологий 3D-печати, учит вас создавать модели SketchUp, показывает, как настроить шаблоны. Начав с подготовки простой модели, вы перейдете к импорту изображений, которые можно использовать для создания 3D-моделей, и научитесь адаптировать свой проект для конкретных 3D-принтеров. Также вы познакомитесь с основными расширениями SketchUp для 3D-печати, которые помогут ускорить вашу работу.

**Уже в продаже!**

Прочитав эту книгу, вы:

- узнаете, как работает 3D-печать и почему строить модель для разных процессов печати надо по-разному;
- поймете, как упростить процесс моделирования и подготовить любую модель к печати;
- научитесь использовать изображения из интернета в качестве основы для создания полноцветных 3D-моделей;
- сможете импортировать рельефы земной поверхности из Google Earth в SketchUp и готовить эти данные к печати.

136 стр.  
599 руб.

**Создавайте архитектурные модели  
для печати на любом 3D-принтере!**



Заказ книг: [dmkpress@gmail.com](mailto:dmkpress@gmail.com) или [www.dmk.rf](http://www.dmk.rf)