

**Наш опыт внедрения подписок
для продажи десктопных B2C продуктов**

Игорь Шелудько
igor@sheludko.com

Кому может быть интересно это выступление

Продуктовые компании, продающие через интернет

«Десктопные» продукты для Windows, MacOS, ...

B2C-продукты – для «личного» использования (не для бизнеса)

Сейчас продают по модели Freemium

Кто применяет онлайн-активацию лицензионных кодов?

Предпосылки

Рынок десктопных B2C-продуктов сокращается
(решения уходят в веб и мобильные платформы)

Пользователи привыкли к более низким ценам

Для веб-решений подписка является основной моделью

Лидеры рынка (например, Microsoft) внедряют подписки

Продукт для эксперимента

My Lockbox – позволяет защитить паролем доступ к любой папке.

Папка невидна и недоступна, пока пользователь не введет пароль.

Лицензия – Freemium – можно пользоваться бесплатно сколько угодно, но программа:

- защищает только одну папку
- содержит баннер и надписи, призывающие купить полную версию

Полная версия стоит 29,95 USD

~ 30 000 закачек в месяц

Очевидные трудности

При ежемесячном платеже в 2-3 USD – неприемлемо высокая комиссия регистратора при стандартном тарифе типа «1\$ + 5%»

Наше решение: квартальные платежи ~ 6 USD

Интеграция с регистратором

Наше решение: PayPro Global (Instant Payment Notification)

Онлайн активация + управление ключами и интеграция с приложением

Наше решение: реализуем сами!

MVP – минимальный продукт

Модули / интерфейсы решения:

1. Интеграция с регистратором
2. Активация ключа и проверка статуса ключа из приложения
- ~~3. Управление ключами и настройка (админка)~~

Запуск продаж подписок

Запустили продажи 16 июня 2017 года

3 варианта покупки лицензии:

Стандартная – 29,95 USD разово – на 1 ПК

Персональная – 5,99 USD в квартал – на 1 ПК

Домашняя – 11,99 USD в квартал – на 5 ПК

Результаты продаж за полные 3 квартала

Продажи обычных лицензий **не упали** (в среднем)

Кол-во первичных продаж подписок \sim = кол-ву продаж обычных лицензий

% вторых платежей – 65% (personal) и 83% (home)

% третьих платежей – 45% (personal) и 60% (home)

В 3-м квартале последующие платежи подписок **превысили** первичные

В 3-м квартале прирост доходности продукта к среднему уровню первого полугодия 2017 – от 40% до 110%, в среднем – 60%

Условия для успешного внедрения подписки

Небольшой платеж ~ 5 USD

Массовый продукт – более 1000 закачек в день

В базе распространяется по лицензии Freemium

...

Устойчивость протокола проверки ключа к угрозам

Изучение данных запроса

Подделка ответа сервера

Подмена ответа сервера ранее записанным ответом

Алгоритм проверки ключа в приложении

- 1 найти в реестре сохраненный ответ сервера
- 2 если ответа нет, отправить серверу запрос и сохранить ответ
- 3 если ответ есть, но он устарел (прошло хх дней с момента получения), то отправить серверу запрос и сохранить новый ответ
- // ответ сервера есть
- 4 проверить цифровую подпись сервера в ответе
- 6 интерпретировать ответ сервера – статус ключа и срок действия, установить состояние приложения

Протокол проверки ключа из приложения

Приложение отправляет зашифрованный пакет, включающий:

- Лицензионный код
- Идентификатор компьютера
- Код операции
- Временную метку (идентификатор запроса)

Спасибо за внимание!

Игорь Шелудько
igor@sheludko.com