

销售模式创新，Solid Edge 租用模式即将出炉

撰文 / 齐健

如果你想要设计一辆全新的跑车，那么你可能需要组建一个超过300人的设计团队，花费至少2年时间，完成上千个创新设计，耗资几千万甚至上亿美元，你的团队中每个人所需要的设计软件最低单价一定超过2万美元。而在现实中，你只是这个跑车项目中最小的一个零件供应商，你只需要为这台车的副驾驶座椅设计一个靠枕，那么你可能只需要1个人，花费1天时间，完成一项创新设计，耗资一顿午餐那么多的钱，而你使用的设计软件，可能是你从刚毕业的大学实验室借来的……

当你曾经的导师不再愿意把软件借给你免费使用，或者你的公司已经小有规模（不再是你一个人既当老板又当设计师），那么你就要开始考虑在设计软件上投钱了。这时，你可能会考虑购买市面上流行的专业设计软件，但高昂的价格令你望而却步。你想要退而求其次，购买一些功能简单，经济实用的低端设计产品，却发现大多数这样的软件都很难满足你的设计需求。当你终于找到一款物美价廉，满足你全部要求的设计软件时，很遗憾，它无法和你的整机厂商或者服务

客户的系统进行配套，你的方案再度落空了。无奈之下，你按照整机厂的要求采购了那款配套的设计软件，高高兴兴地和他们合作了3个月，可是这个订单完成之后，你的客户却弃你而去，而你千辛万苦找到的新客户，却正在使用另一款昂贵的新软件……这个时候，你想到了什么？如果是我，我会想：要是有人能提供一项服务，把整机厂商的那些高大上的设计软件“租”给我，那该多好啊。

近年来，软件租用的模式在CAD行业悄然兴起。

2013年8月，Solid Edge

以租用平台的形式在美国推出了一套软件按月按功能租赁的服务。通过这个线上平台，用户可以在网络商店租用Solid Edge软件。Siemens PLM Software 主流工程市场营销副总裁John Fox说：“软件租用这种方式可以给用户提供更好的灵活性，我们提供的租赁方案可以让用户选择按时、按功能租用软件，租用计划可以随时终止，



也可以随时对租用软件的功能进行升降级，应对用户不断变化的需求。”

不同的用户在业务上有不同的需求，永久软件许可比较适用于大中型或者比较有稳定产品设计方向的成熟制造业企业。而对于刚刚起步的初创企业，小规模企业，或者是服务型企业，产品设计具有明显季节性的企业来说，设计软件的投入更注重灵活多

变。John Fox 认为，软件租用的价值主要可以体现在四个方面：控制现金流、灵活选择功能版本、灵活配置团队和灵活选择应用周期。

首先，租用方式可以帮助企业控制现金流，把更多的钱省下来投入到研发和生产当中，真正把好钢用在刀刃上。David Hutton 是一位英国创业者，2011 年 David 大学毕业，就凭借自己设计的水泵 Flexipump 开始了创业之旅。由于启动资金短缺，David 将公司初创阶段的设计工作形容为“CADless”（无计算机辅助设计）。通过租用 Solid Edge，David 花很少的钱就用上了功能齐全的三维 CAD 软件，他甚至用省下来的钱买了一台 3D 打印机用于产品的研发与实验。

随着业务的不断发展，很多企业对软件功能的需求也会不断上升。购买固定不变的软件许可很难满足企业变化的功能需求，选择租用软件，则可以根据企业不同阶段的应用需求对软件功能进行适当增减。Solid Edge 的租用协议即为用户提供了四种不同的功能模式：设计与草图（Design and Drafting）、基础功能模式（Foundation）、经典模式（Classic）和高级模式（Premium）。

灵活的付费模式也可以为一些特定的设计团队提供便利。有些企业对设计产品的需求会随着项目或消费者的需求季节性变动，他们经常会根据项目调整设计团队中的人员。Kimball International 目前的市值约为 5.4 亿美元，其旗下的办公家具品牌在业界有很高的知名度。在 Kimball 的一年中会有几个月的业务旺季，每逢旺季 Kimball 会招募一些临时设计师和实习生来满足激增的设计需求，这时他们的工作室就会出现设计工具短缺的

现象。软件租用业务为 Kimball 的设计团队提供了便利，在业务旺季为临时增加的设计人员提供租用的设计软件，既能满足团队对软件的需求，又能够最大限度地降低软件的额外开销。而针对另一些服务型或技术咨询企业来说，租用模式也可以帮助企业根据业务需求灵活地调整软件投入比例。

企业发展中的不确定因素常常束缚企业在软件方面的投入，灵活调整投资对把握企业发展方向也有一定的帮助。很多初创企业并不能很好地把控企业发展方向，对企业的未来缺乏预见性，业务随着时间的推移而发生很大改变。对于这种企业，软件租用是一种很好的投入方式。在企业决定改变业务方向的时候，可以随时终止租用，避免了购买软件造成的投资损失，为企业改革提供更多的灵活性。

目前，Solid Edge 的租用模式已经在美国、欧洲和日本等多个地区成功上线，2015 年 3 月，Solid Edge 租用模式正式在中国推出。在中国上线的在线租用平台将参考美国及欧洲的成功模式，通过网络商店租赁软件，就像在家网购一样，只需要点击鼠标，就可以轻松完成支付。

Solid Edge 软件的租用方式与购买永久许可一样，均为线下安装，不需要依赖任何云平台，完全可以像正常购买的软件一样使用。“按月租赁的 Solid Edge 软件将为用户提供与正式采购完全一样的软件配置，各方面的兼容性能，以及软件的售后服务。如果在应用过程中遇到任何问题，用户可以随时求助于负责产品支持的 Siemens PLM Software 渠道合作伙伴。” John Fox 介绍说，在 Solid Edge 的整个租用商业模式中，Siemens PLM Software 的渠道合作

伙伴也将完全参与其中，包括前端的销售和后端的产品维护。合作伙伴会在推荐客户的盈利中获得销售提成，同时，系统也会为网络租赁用户指定合适的渠道合作伙伴，负责租赁软件的售后服务工作。

对于租用软件，Solid Edge 还提供了丰富的线上资源，包括软件使用指导，软件应用小技巧之类的文章等，都会通过电子邮件和网络资源分享的方式提供给用户，帮助用户更好地应用软件。

John Fox 说：“目前，在美国和欧洲的实际推广中，我们已经看到了软件租用的成果。大部分用户集中在硬件设计和消费品设计的初创企业，第三方服务公司中的应用也相对较多，在中国市场我们也看好这些领域。” John Fox 认为中国市场对 Solid Edge 来说是有战略性重要意义的市场，他说：“中国正在从中国制造不断走向中国创造，中国企业开始更加强调原创设计，越来越多的企业需要专业的 CAD/CAM 解决方案去配合其在设计上更高的要求。”同时，他还表示，在功能方面，Solid Edge 将持续不断地改进同步建模技术。并在 Solid Edge 软件 APP 集成方面取得突破，为用户提供更多适合不同需求的便捷功能。