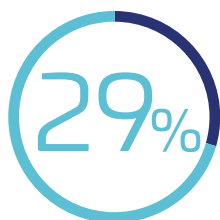


# Candela如何借助订阅型业务模式产生持续性收益

Candela是一家领先的医学美容设备公司，业务遍及全球86个国家。

该公司的技术使医师能够为广泛的医学美学应用提供先进的解决方案，包括疤痕治疗、去皱、身体塑型、去除纹身等。

## 公司概况：



全球市场份额

24%

2018年至2019年的  
收益同比增长

超过

70,000

台 全球各地设备数量

## Candela的挑战

几年前，Candela一直在以传统硬件销售模式销售其主打塑身减脂设备UltraShape Power®：医师办公室需要提前购买设备，并一次性支付一笔固定的费用。该设备配备两个手持仪器（换能器），是使用程序的必备配件。这些换能器需要经常更换，而配件销售会为该公司创造额外的收益流。遗憾的是，除此之外，Candela无法再借助其自家的机器扩大收益。

“我们之前只能为客户提供非常有限的基于一次性耗材的业务模式，这限制了我们的拓展潜在客户和持续性收入，也就是限制了我们的业务弹性和收入机会。”

— L.J. Gage, 形体业务与持续性收入全球负责人

鉴于Candela只能从销售UltraShape Power机器设备本身和偶尔更新换能器中获得利润，该机器设备的定价有时可能会昂贵得令人望而却步。这个价位门槛限制了拓展潜在客户群，并有可能严重阻碍公司的增长。和其他很多公司一样，Candela希望突破这个限制并发展壮大。

UltraShape Power的系统是在自研的许可授权平台上运行，其有限的授权机制无法让Candela为其客户提供必要的灵活性，因为他们的定价结构相当于一刀切的模式。缺乏灵活性影响了Candela的收入增长，也无法帮助他们以有效的方式收集到客户使用产品的数据，以准确把握客户的需求。

自研的许可授权平台还导致客户订购产品交付时间的滞后，影响客户体验。

这些问题的存在迫使Candela寻求更好的许可授权解决方案，以便进一步释放其产品的价值。




## Candela如何应对这些挑战

选择并集成圣天诺许可授权系统之后，Candela便能够彻底更改他们销售UltraShape Power的方式，从而产生了新的收益流，提升了客户体验，并获得了宝贵的客户用量洞察。

以前，他们销售设备时只收取一次性费用，并通过偶尔重新订购换能器来增加收入。现在，Candela已经彻底转型为基于用量的业务模式。当医生使用UltraShape Power进行治疗时，他们首先会根据治疗过程的类型和规模，来决定该次流程所需的脉冲。

Candela不再针对其设备收取一次性费用，也没有单独销售他们的换能器，Candela已能够利用持续性收益模式，利用其机器的每次脉冲来产生收入。这为Candela及其客户带来了双赢局面，因为Candela能够实施持续性收益模式，而其客户只需购买治疗所需的脉冲数量即可。

此外，当换能器需要更换时，Candela现在会免费向客户发送新的换能器。这种新的、独特的方法对其的客户来说是一种胜利，因为它带来了有意义的前期节省，同时为Candela带来了长期的收入增长。



这种基于用量的新业务模式  
使得每客户收益平均提高了  
177%以上。

他们还能为其客户提供便于使用的自助服务门户，该门户可以自动提醒医生，脉冲数量已不足，并只需点击一个按钮即可订购更多脉冲或换能器。

“客户只需几次点击就可以轻松补充脉冲数量，这让我们感到十分满意和惊喜。”

- Jeries Abu 全球产品经理

通过圣天诺，Candela坎德拉现在可以洞察其客户执行特定程序的频率、每月使用多少脉冲，以及哪些客户的当前批次即将结束。

这使得Candela能够通过圣天诺授权许可平台，基于客户的特定需求提供可剪裁的收入模式，包括不同规模的打包组合，以及无限制的月度消费计划。新模式不仅是Candela产品销售模式的转型，也是一种业务变革。

通过选择免费提供换能器，并专注于脉冲销售的创收，Candela已将其纯基于硬件的业务模式转化为基于软件+硬件的业务模式。经过验证，这是一次巨大的成功。

通过转向持续性的收入模式，Candela已经能够获得更多的客户，更长久客户价值周期渗透，以及对客户需求和使用的更好理解。

“考虑到我们向持续性收入转变已经取得的成功，我们认为这类模式将继续在我们的未来发挥重要作用。”

- L.J. Gage, 形体业务与持续性收入全球负责人

## 关于泰雷兹

那些保护您个人隐私的企业，正在依赖泰雷兹保护其关键数据。在数据安全方面，组织机构正在面临越来越多的决定性时刻。无论是在构建加密策略、迁往云端，还是在满足合规性方面，您都可以依赖泰雷兹为您的数字转型保驾护航。

决定性时刻的决定性技术。