



Microsoft | Partner Program

Manualul vânzării de licențe pentru partenerii Microsoft®

Un ghid menit să vă îndrume în Licențierea Microsoft



Your potential. Our passion.[™]
Microsoft

<https://partner.microsoft.com/romania/>

© 2009 Microsoft Corporation. All rights reserved.

This document is for informational purposes only. Microsoft makes no warranties, express or implied, in this summary.

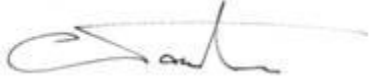
Solution Selling is a trademark and/or service mark owned or licensed by Sales Performance International, Inc.

Cuvânt înainte

"Când o companie își bazează aproape întreg business-ul pe un model prin parteneri, este evident că efortul pus în dezvoltarea relației cu aceștia este o prioritate de top. Pentru Microsoft, a avea parteneri puternici, competenți și foarte bine pregătiți este o activitate în care ne implicăm cu toții și, în acest scop, încercăm să mobilizăm cele mai valoroase resurse. Sunt foarte încrezător în competențele partenerilor noștri și că relația de parteneriat cu Microsoft aduce beneficii majore ambelor părți implicate."

Călin Tatomir

General Manager
Microsoft România

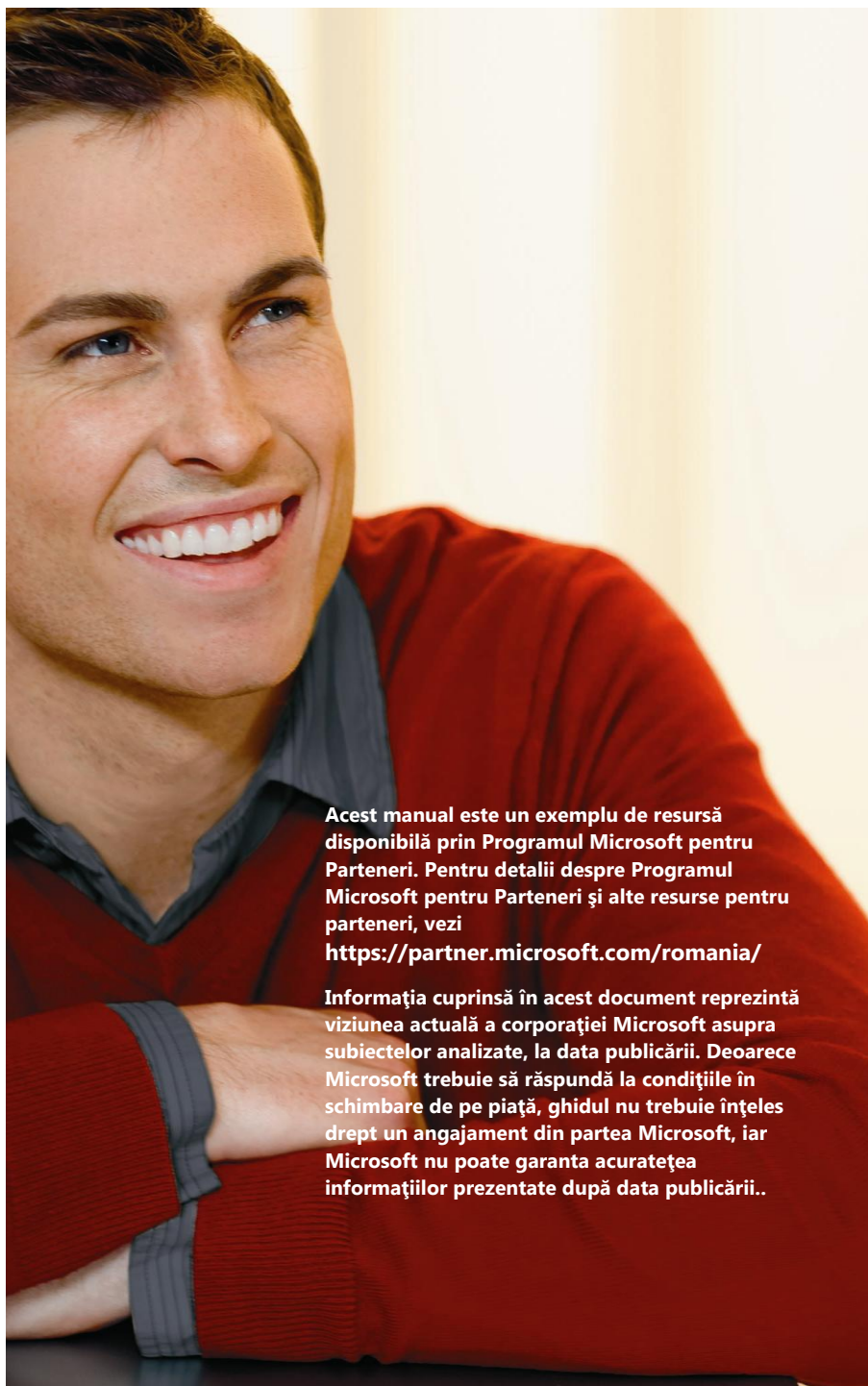


"Prin ceea ce facem la Microsoft încercăm să oferim partenerilor toate resursele de care aceștia au nevoie pentru a răspunde cu profesionalism și eficacitate la nevoile clienților. De la training-uri și până la suport de vânzări, licențiere și marketing disponibile prin portalul de parteneri, o întreaga suită de beneficii sunt la dispoziția partenerilor pentru a-i ajuta să își desfășoare activitatea cât mai eficient. Alături de aceste resurse disponibile efortul nostru neîncetat pentru a identifica noi modalități de a veni în întâmpinarea partenerilor cu noi inițiativă și campanii prin care să creștem business-ul împreună."

Florian Ivan

Partner Strategy Manager
Microsoft România





Acest manual este un exemplu de resursă disponibilă prin Programul Microsoft pentru Parteneri. Pentru detalii despre Programul Microsoft pentru Parteneri și alte resurse pentru parteneri, vezi <https://partner.microsoft.com/romania/>

Informația cuprinsă în acest document reprezintă viziunea actuală a corporației Microsoft asupra subiectelor analizate, la data publicării. Deoarece Microsoft trebuie să răspundă la condițiile în schimbare de pe piață, ghidul nu trebuie înțeles drept un angajament din partea Microsoft, iar Microsoft nu poate garanta acuratețea informațiilor prezentate după data publicării..

Cuprins

Introducere	5
Ce se găsește în acest manual	5
Microsoft Licensing Tools and Resources	6
Cum să devii reseller Microsoft	6
Microsoft Partner Program	7
Instrumente și resurse pentru partenerii Microsoft	7
Pregătire pentru parteneri și certificare MCP pentru Licențierea de volum	8
Programe de licențiere de volum	10
De ce să vindem Licențiere de volum?	10
Beneficii pentru clienți și parteneri prin programul de licențiere	13
Informații despre programele de licențiere	16
Open License	17
Open Value Subscription	20
Alte programe de licențiere Microsoft	26
Întreținere și service	29
Microsoft Software Assurance pentru Licențierea de volum	29
Microsoft Online Services	34
Anti-piraterie	37
Licențiere de produse - Aplicații	39
Suita Microsoft Office 2007	39
Microsoft Office Project 2007	42
Microsoft Office Visio 2007	45
Visual Studio 2008	48
Microsoft Dynamics™ CRM 4.0	52
Licențiere de produse - Sisteme	56
Windows Vista	56
Forefront Security Suite	61
Licențiere de produse - Servere	63
Windows Server 2008	63
Windows Small Business Server 2008	68
Windows Essential Business Server 2008	71
System Center Essentials	73
Microsoft Exchange Server 2007	74
Microsoft SQL Server 2008	77
Internet Security & Acceleration Server 2006	80
Microsoft Office SharePoint Server 2007	82

Introducere

CE SE GĂSEȘTE ÎN ACEST MANUAL?

Manualul Microsoft® pentru reseller-ii de licențe este o resursă unică pentru parteneri, menită să ajute la înțelegerea opțiunilor de licențiere Microsoft și să conducă la finalizarea mai multor vânzări de soluții Microsoft.

Vă ajută:

- Să înțelegeți și să discutați cu clienții dvs. programele Microsoft de licențiere de volum.
- Să găsiți rapid informații despre programul de licențiere de volum și date despre licențele de produse.
- Să formulați și să argumentați recomandări de licențiere.
- Să înțelegeți cerințele de licențiere pentru produsele software cheie ale Microsoft.

CUM FOLOSESC ACEST MANUAL?

Manualul conține informații generale legate de majoritatea aspectelor licențierii produselor software Microsoft. Mergeți direct la informația de care aveți nevoie, selectând una din cele patru secțiuni principale:

- **Resurse pentru parteneri** — Descrierea modificărilor recente legate de licențiere și detalii despre instrumente care vă pot ajuta să învățați despre programe specifice și să folosiți cât mai eficient programele specifice.
- **Programele de licențiere de volum** — Descrieri de câte două pagini ale principalelor programe Microsoft de licențiere de volum, cu informații cheie pentru formularea și argumentarea unei recomandări de licențiere.
- **Întreținere și service** — Inclusiv Software Assurance, Online Services și tehnologia anti-piraterie.
- **Licențiere pe produs (aplicații, sisteme și servere)** — Detalii relevante despre licențierea de produs pentru produsele cheie Microsoft.

Etapele procesului de vânzare de soluții (Solution Selling)®

PROSPECTARE →	CALIFICARE →	PROPUNERE →	DECIZIE →	REPETAREA TRANZACȚIEI
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificarea de noi potențiali clienți (prin recomandări, contacte de afaceri, asociații comerciale și conferințe). ▪ Analizarea bazei de date cu clienți existenți, pentru identificarea de noi oportunități. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Examinarea și evaluarea nevoilor împreună cu factorul de decizie. ▪ Calificarea nevoii de cumpărare ▪ Crearea unei viziuni de cumpărare ca o corespondență între produs/serviciu și nevoile clientului. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demonstrarea capacității de a acoperi nevoile factorului de decizie. ▪ Solicitarea încheierii tranzacției. ▪ Formularea ofertei. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Negociere. ▪ Încheierea vânzării. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Încheierea activității (livrarea produsului/serviciului). ▪ Menținerea unei relații apropiate cu clientul.
Oportunitate de vânzare identificată	Viziune de cumpărare și acces la factorul de decizie	Valoare demonstrată și propunere prezentată	Contract semnat	Client satisfăcut (repetarea tranzacției, recomandare)

Caracterizare:

- Adresați întrebări care să vă ajute să identificați și să poziționați recomandarea de licențiere a soluției tehnologice.
- Menționați aspecte și avantaje relevante ale Microsoft Software Assurance (SA) pentru licențierea de volum în prezența factorilor de decizie care vor susține soluția tehnologică recomandată de dvs.

Propunere:

- Revedeți secțiunile software cu privire la cerințele de licențiere ale produselor software din soluția propusă.
- Comparați beneficiile Software Assurance și programele disponibile, astfel încât să corespundă nevoilor clientului.
- Includeți programele recomandate și necesare în pregătirea propunerii de licențiere pentru soluția tehnologică.
- Includeți comparații între programe și punctele discutate de client, pentru a vă sprijini propunerea de licențiere în fața clientului.



Întrebări?

Vă rugăm să adresați întrebări sau să comunicați reacțiile dvs. la adresa de contact a sediului regional sau la partners@microsoft.com (*numai în limba engleză*). Comentariile dvs. vor fi de folos la îmbunătățirea următoarei ediții a manualului.

Notă: Unele informații și resurse menționate în acest manual presupun autentificarea dvs. Pentru a avea acces la ele, solicitați statutul de membru pe Portalul pentru Parteneri. S-ar putea să vi se ceară să participați la un training de competențe pentru a avea acces. Mai multe informații găsiți la <https://partner.microsoft.com/40032585>.



Cum devin reseller Microsoft

Înscrie-te să devii partener pe paginile web ale partenerilor Microsoft:

- Pagina web a partenerilor: <https://partner.microsoft.com/romania/>
- Pagina web a constructorilor de sisteme: <https://oem.microsoft.com/>
- Pagina web a Microsoft Small Business Specialist: <https://partner.microsoft.com/romania/40021562>

Stabilește o relație cu cel puțin unul din distribuitorii Microsoft:

Distribuitori autorizați (licențiere Retail/OEM/de volum):
<https://partner.microsoft.com/global/40014697>

Paginile web ale Programului Microsoft pentru parteneri

<https://partner.microsoft.com/romania/licensing> este pagina cu informații despre licențele distribuite prin parteneri și vă ajută să identificați, poziționați și să vindeți produsele Microsoft în programe de licențiere, acordându-vă acces la următoarele resurse:

- Prezentări elaborate pentru clienți
- Resurse pentru vânzări
- Îndrumare în programele de licențiere de volum

Majoritatea țărilor au o versiune locală a acestei pagini web, ce poate fi accesată de pe site-ul web. Pentru a vedea beneficiile complete ale programului Microsoft pentru parteneri, vizitați: <https://partner.microsoft.com/romania/program>.

Reseller autorizat Microsoft în România

Conform prevederilor legale în vigoare (**Ordonanța nr. 25/2006**) toate persoanele juridice care desfășoară activități de producere, import, distribuire, comercializare sau închiriere a programelor software pentru calculator trebuie să se înregistreze în Registrul Național al Programelor pentru Calculator (RNPC), administrat de Oficiul Român pentru Drepturile de Autor.

Pentru înregistrarea activității de comercializare și/sau a produselor software, resellerii trebuie să obțină autorizarea din partea producătorului sau a reprezentantului acestuia.

Autorizația pentru comercializarea sau închirierea produselor software Microsoft (inclusiv pentru Internet Cafe-uri), în vederea înregistrării în RNPC, se obține de la Microsoft România via Infoline (tel. 0 801 022 222 sau (021) 204 70 40; email: rouinfo@microsoft.com)

Pentru mai multe detalii privind actele și formularele necesare înregistrării în RNPC vă rugăm să vizitați WEB situl ORDA la adresa: <http://www.orda.ro>.

Microsoft Partner Program

Programul **Microsoft Partner Program** este principala formă de parteneriat Microsoft cu companiile independente, care activează în domeniul IT.

Prin Microsoft Partner Program, partenerii au acces la un set consistent de resurse pentru a fi mereu pregătiți să ofere cele mai bune soluții clienților. În funcție de certificările și competențele obținute, partenerii certificați se clasifică în 3 nivele: **Registered Members**, **Certified Partner** și **Gold Certified Partner**.

- **Registered Members** – nivelul de început în programul de parteneriat;
 - **Certified Partners** – este nivelul în care partenerii sunt segmentați în funcție de modelul de business al fiecărei firme, competențe și specializări;
 - **Gold Certified Partners** – cel mai înalt nivel de competență și expertiză a tehnologiilor Microsoft; acesta o cunoaștere profundă a tehnologiilor și modelului de business promovat de Microsoft.
- Microsoft Partner Program** este destinat companiilor a căror activitate este de a vinde tehnologie, a oferi servicii și suport, de a construi soluții pe tehnologii Microsoft.
- Exemple de companii care **se califică** pentru acest program sunt: furnizorii de servicii de consultanță, dezvoltatorii de software (ISVs, CDS), dezvoltatorii de hardware, integritorii de sistem sau furnizorii de servicii de training, agenții web și firme de web development.
- Exemple de entități care **nu se califică** sunt: organizații nonprofit, instituții academice, birouri guvernamentale sau entități a căror activitate principală nu este înrudită cu cea de IT.
- Resursele** din program variază în funcție de nivelul de parteneriat și se referă la: instrumente inovative de marketing, licențe software pentru uz intern, suport tehnic și de vânzări, traininguri pentru îmbunătățirea abilităților de vânzare și tehnice etc.

Calificarea și trecerea către nivelul următor se face prin acumularea de puncte și prin obținerea unor competențe Microsoft. Punctele se pot acumula din activități strâns legate de activități de dezvoltare de software, performanța în vânzări de produse Microsoft, servicii, suport și training la clienți. Obținerea unei competențe Microsoft sau a unei specializări permite atât acumularea de puncte precum și resurse adiționale.

Pentru înrolarea în Microsoft Partner Program accesați link-ul <https://partner.microsoft.com/romania/program/management/newenrollment>

Toți membrii activi în programul Microsoft Partner Program sunt eligibili pentru înrolarea în comunitatea **Small Business Specialist**: <https://partner.microsoft.com/romania/program/smallbusinessspecialist>

Linkuri utile :

Portalul de parteneri : <https://partner.microsoft.com/romania/partner>
 Catalogul partenerilor din România : <http://www.microsoft.ro/business>
 Ghidul partenerului: <https://partner.microsoft.com/romania/program/programoverview/programdownloads/programguide>

Instrumente și resurse de licențiere Microsoft

Listele de prețuri Open License vă ajută să identificați produsele Microsoft de care au nevoie clienții dvs. și prețurile acestora: http://www.microsoft.com/romania/licentiere/Lista_de_prețuri.aspx.

Principii de bază ale licențierii de volum: include un curs online la nivel de bază despre licențierea de volum, potrivit pentru agenții de vânzări din teren, telesales, , specialiștii tehnici și noii angajați. Vizitați <https://partner.microsoft.com/romania/licensing/licensingtraining>.

NUMERE DE TELEFON ȘI INFORMAȚII DE CONTACT

Chei ale Licențierii de Volum (Volume License Keys)

Chei ale Licențierii de Volum (VLK) sunt disponibile pe paginile web eOpenși MVLS, sau clienții pot telefona la centrul local de activare. Partenerii pot suna din partea unui client, dar vor avea nevoie de numărul contractului de licențiere pentru comanda de produs software care necesită VLK.

Vizitați pagina web globală Microsoft pentru a găsi numerele de telefon corespunzătoare fiecărei țări: <https://www.microsoft.com/licensing/resources/vol/numbers.mspcx>.

Întrebări legate de licențierea de volum

Vizitați: <http://www.microsoft.ro/licentiere/> pentru a găsi detalii despre fiecare program de licențiere de volum

Contactați biroul de informații pentru distribuitori autorizați

Mergeți pe <https://partner.microsoft.com/40014697> pentru a găsi un distribuitor autorizat în apropiere.

Pentru a raporta piratarea

- Accesați <http://w3.bsa.org/romania/report/>
- Trimiteți un mesaj e-mail la piracy@microsoft.com.
- Completați un formular de raport online la: www.microsoft.com/piracy/reporting.mspcx.

ALTE RESURSE MICROSOFT PENTRU PARTENERI

Kit-uri de instalare și documentații pentru clienții de licențiere de volum:

- **Clienți cu contracte Open License**, vizitați <https://eopen.microsoft.com/>. Trebuie să fiți utilizator înregistrat pentru a accesa această pagină securizată de autentificare. Pentru majoritatea produselor, kit-urile de instalare pot fi descărcate sau comandate on-line. Produsele pentru care nu sunt disponibile kit-urile pentru descărcare trebuie comandate prin canalul distribuitor-reseller.
- **Clienți cu contracte Open Value Subscription (OVS)**, vizitați <https://licensing.microsoft.com/>. Kit-urile de instalare pot fi descărcate pentru majoritatea produselor comandate pe baza acestor contracte de licențiere de volum.

Informații despre termenii și condițiile aplicabile licențierii de volum:

Pagina web pentru licențierea Microsoft — Oferă informații orientate către client, legate de programele de licențiere la www.microsoft.ro/licentiere/.

Lista produselor Microsoft — Prezintă lista tuturor produselor disponibile prin programele de licențiere de volum, la www.microsoftvolumelicensing.com/userights/PUR.aspx.

Pagina web a licențelor de produse—O listă de produse cu posibilități de căutare și detalii cu privire la drepturile de utilizare pe produs, la www.microsoftvolumelicensing.com/userights.

eOpen

eOpen permite clienților accesul online la informații privind contractul, licența și beneficiile Software Assurance asociate contractului Open License. Pentru detalii cu privire la administrarea eOpen pentru clienții dvs., consultați secțiunea de întrebări frecvente despre Open License.

Accesați pagina web eOpen la <https://eopen.microsoft.com/>.

Microsoft Volume Licensing Services (MVLS)

Microsoft Volume Licensing Services (MVLS) asigură accesul online la informații privind contractul, licența și beneficiile Software Assurance, permițând clienților cu contracte Open Value Subscription (OVS), Select License și Enterprise Agreement să vadă istoricul licențelor achiziționate și să administreze beneficiile SA asociate. Pentru detalii despre modul de administrare MVLS pentru clienții dvs. consultați secțiunea OVS.

Accesați pagina web MVLS la: <https://licensing.microsoft.com>.

Partenerii își pot sprijini clienții în gestionarea contractelor de licențiere, eliberându-i de sarcina administrării licențelor. Pentru a cunoaște pașii pentru accesarea și administrarea eOpen și MVLS pentru clienții dvs., consultați secțiunea de întrebări frecvente despre Open License.

Microsoft Volume Licensing Service Center (VLSC)

Microsoft Volume Licensing Service Center (VLSC) este noul portal Microsoft care asigură acces la descărcare de software, Chei ale Licențierii de Volum (VLK) și Microsoft License Statement, o privire de ansamblu consolidată asupra licențelor unui client și contractelor lui: Open License, Open Value Subscription(OVS), Select, Enterprise Agreement etc. Clienții primesc acces la VLSC via eOpen sau via MVLS. Ca alternativă, pot accesa direct la

<https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/selfauth.aspx>.

Pregătire pentru parteneri și certificare MCP pentru Licențierea de volum

Microsoft oferă o serie de programe de training și de resurse de certificare pentru licențiere, sprijinind indivizii și organizațiile partenere să rămână la curent cu informațiile despre Licențierea de Volum și să se poziționeze drept experți în licențiere. În plus, noi resurse de pregătire funcționează sub forma unui plan simplificat de învățare și fac ca menținerea nivelului de cunoaștere a modificărilor și dobândirea acreditării Microsoft Certified Professional (MCP) pentru Licențierea de volum să fie mai simplă și mai la îndemână decât oricând. Tutoriale gratuite online, ghiduri de pregătire și teste practice localizate, precum și examene MCP îi pot ajuta pe parteneri să-și structureze cunoștințele de licențiere și să dobândească expertiza necesară pentru atragerea de clienți și scurtarea ciclului de vânzare.

De ce să obțineți certificarea?

Clienții vor să lucreze cu parteneri care au experiență demonstrată. Acreditarea Microsoft Certified Professional (MCP) este recunoscută la nivel mondial drept cel mai înalt standard de experiență demonstrată. Folosirea MCP pentru Licențele de Volum îi ajută pe clienți să vă recunoască abilitățile și experiența de a le facilita clienților maximizarea valorii pe termen lung a investiției software și vă diferențiază pe dvs. și afacerea dvs. de concurență. Certificarea MCP pentru licențiere este unică, fiind singura certificare care se adresează nevoilor profesioniștilor din vânzări, spre deosebire de cele ale unui profesionist IT. Noile resurse de pregătire pentru dobândirea MCP pentru licențiere includ:

- Acces liber la informații actualizate despre licențiere
- Tutoriale gratuite online
- Teste practice gratuite localizate (în șase limbi)
- Ghiduri de pregătire gratuite
- Examene MCP localizate, disponibile în șase limbi

Pași până la certificare

Obținerea certificării MCP nu a fost nicicând mai ușoară:

- **Pasul 1:** Pregătiți-vă cu ajutorul cursurilor online gratuite.
- **Pasul 2:** Faceți un test practic. Dacă ați realizat 75%+, sunteți pregătit pentru examen.
- **Pasul 3:** Programați examenul la un centrul de certificare autorizat Microsoft VUE.

PLAN SIMPLIFICAT DE ÎNVĂȚARE CA PREGĂTIRE PENTRU EXAMENELE MCP DE LICENȚIERE DE VOLUM

Examen MCP 70-121: Alcătuirea și livrarea de soluții de licențiere pentru companii mici și mijlocii

Folosiți următoarele resurse pentru a învăța mai multe despre Licențierea de volum și a vă pregăti pentru acest examen:

Tutoriale online:

- [Principii de bază ale licențierii de volum](#)
- [Licențierea de volum pentru companii mici și mijlocii](#)

Ghiduri de pregătire:

Găsiți informații despre noutăți legate de examenul MCP, profilul audienței, instrumente și resurse suplimentare de pregătire și abilitățile care sunt evaluate:

- [Ghid de pregătire pentru examenul Microsoft 70-121](#)

Teste practice:

Testați-vă abilitățile înainte de a da examenul, făcând un test practic într-un mediu similar celui de la examen:

- [Test practic pentru examenul Microsoft 70-121](#)

Materiale disponibile în limbile străine: engleză, franceză, germană, spaniolă, portugheză braziliană, japoneză.

Alte resurse

Vă puteți dezvolta experiența în licențiere folosind resurse de training pentru nivelurile de bază, intermediar și avansat:

[Training de bază despre Licențierea de volum](#)

[Training intermediar despre Licențierea de volum](#)

[Training avansat despre licențierea de volum](#)

[Serie de webcast-uri despre licențiere](#)

Accesați cele mai actuale informații despre licențiere, folosind butonul de Licențiere de pe portalul de parteneri:

<https://partner.microsoft.com/40019020>.

COMPETENȚA MICROSOFT LICENSING SOLUTIONS

Clienții dvs. pot fi de părere că achiziționarea și administrarea de licențe software sunt activități complexe și descurajante. Dacă aveți experiență dovedită în alcătuirea sau implementarea de soluții complexe de Licențiere de volum sau de Software Asset Management (SAM), vă încurajăm să vă înscrieți chiar astăzi pentru obținerea competenței Microsoft Licensing Solutions. Veți primi acces la valoroase resurse, instrumente și informații utile. Sprijiniți-vă compania în furnizarea unor soluții pe termen lung, care se potrivesc cel mai bine nevoilor clienților, și consolidați-vă afacerea, fiind recunoscut de colegi, clienți și de Microsoft pentru abilitățile unice și experiența deosebită pe care le dețineți.

Soluții cuprinse

Abilitățile de licențiere și Software Asset Management obținute prin dobândirea competenței Licensing Solutions vă pot ajuta să promovați experiența companiei dvs. în fața clienților și colegilor, prin abordarea de noi oportunități de servicii. Competența Licensing Solution este potrivită pentru dvs. dacă aveți experiență dovedită în ambele sau una din următoarele specializări:

Specializarea License Delivery a fost creată deoarece clienții au nevoie de parteneri care să le simplifice deciziile de licențiere și să îi ajute să obțină valoare pe un termen cât mai îndelungat în urma investiției lor în produse software. Licențierea de volum reprezintă componenta „mod de cumpărare” a ciclului de vânzări. Partenerii cu această specializare au experiență dovedită în evaluarea, recomandarea și distribuirea soluțiilor de licențiere de volum pentru tehnologia Microsoft care acoperă nevoile clienților de dimensiuni mici, mijlocii și mari. Obțineți această specializare și alăturați-vă unui grup unic de experți Microsoft în domeniu.

Cum poate specializarea License Delivery să sprijine compania dvs.?

Diferențiere și atragere de noi clienți: Clienții au nevoie de parteneri care le pot simplifica deciziile de licențiere și îi pot ajuta să dea valoare cât mai mare investiției lor software. Obțineți această specializare și alăturați-vă unui grup de experți Microsoft cu calificări unice.

Sporiți satisfacția și fidelitatea clienților: Deveniți un consultant de încredere și economisiți timpul și banii clienților dvs.; lucrați cu angajați certificați care furnizează soluții de licențiere consecvente și exacte, concepute pentru nevoile clienților.

Mențineți-vă în fața competiției: Clienții preferă să colaboreze cu parteneri care pot furniza soluții pentru o întreagă gamă de nevoi. Oferiți servicii atât pentru achiziția, cât și pentru implementarea software-urilor—și păstrați-vă clienții fideli.

Obțineți recunoaștere și sporiiți-vă profitul - Deveniți **membru astăzi!**

Vizitați pagina de Pregătire pentru examenul MCP, specializarea License Delivery, pe portalul pentru parteneri, pentru mai multe informații și pentru a accesa aceste resurse online: <https://partner.microsoft.com/romania/program/competencies/40023306>.

Software Asset Management (SAM) câștigă avânt în toate domeniile, ca metodă optimă de implementare abordată de analiști. SAM urmărește să sprijine clienții prin reducerea semnificativă a costurilor totale de deținere, sporirea eficienței operaționale și administrarea activelor. În calitate de partener de soluții SAM puteți furniza servicii de administrare de active software și licențe pentru organizații de orice mărime, de la companii mici până la foarte mari. Competența SAM vă oferă abilitățile pentru:

- a revizui politici și proceduri
- a folosi instrumente SAM
- a efectua inventare de licențe și produse software
- a armoniza implementările cu licențele
- a elabora planuri SAM

ALTE RESURSE

Pentru mai multe informații despre competența Licensing Solutions: <https://partner.microsoft.com/romania/program/competencies/40023307>



Programe de licențiere de volum

De ce să vindem Licențiere de Volum?

Oportunități pentru parteneri

“Vedem o creștere de 20-30 de procente a veniturilor din serviciile pe care le putem urmări direct ca provenind din produsele software incluse în Open Value Subscription.”

—PREȘEDINTE, NORTHWEST COMPUTER SUPPORT

Costurile de licențiere scăzute vă pot ajuta să creșteți veniturile din servicii

Atunci când clienții cheltuiesc mai puțin pe licențele de produse software, o mai mare parte a bugetului lor pentru IT poate fi cheltuită pe implementări mai ample și alte servicii pe care le puteți asigura.

Construiți relații permanente

Licențierea de Volum încurajează angajamente ale clienților, care pot conduce la relații de lungă durată. Dialogul permanent vă face să intrați frecvent în contact cu clientul, oferindu-i acestuia o experiență mai bună și ajutându-vă să deveniți un consilier de încredere. Printre beneficiile acestei relații se numără descoperirea mai multor oportunități de tehnologie și vânzarea mai multor contracte de servicii, sporindu-vă astfel venitul total de pe urma fiecărui client.

“Faptul că știți că vom încasa plăți în baza unui contract Open Value Subscription în anul al doilea și al treilea face mai simplă calcularea bugetelor și elaborarea de planuri prin care afacerea noastră să continue să crească.”

— DIRECTOR DE MARKETING, VLSYSTEMS

Deveniți o resursă mai valoroasă

Licențierea de Volum vă permite să aflați mai multe despre afacerea clienților. Cu cât știți mai multe, cu atât puteți asigura un serviciu mai bun. De asemenea, puteți descoperi noi oportunități prin care să angajați clientul într-un nou contract.

Licențierea de volum are multe beneficii suplimentare pe care le puteți folosi cât mai eficient în soluția dvs. și în administrarea și întreținerea produselor software ale clientului.

- Licențele Microsoft Office achiziționate prin Licențierea de volum permit utilizarea unei a doua copii de Office pentru un computer mobil al aceluiași utilizator primar al fiecărui desktop cu licență.¹
- Licențierea de volum oferă drepturi de utilizare suplimentare, inclusiv drepturile de reimaging care pot facilita implementarea, drepturi de downgrade și dreptul de a transfera licența pe alt hardware.²

¹ Licențele FPP permit și ele utilizarea unei copii a licenței Office pe un computer mobil, pentru fiecare desktop cu licență.

² Licențele OEM nu pot fi transferate pe alt hardware.

“Aproape 80 % din vânzările noastre generează un contract de suport. Acest venit recurent este noțiunea de bază în afacerea noastră.”

— MANAGER DE VÂNZĂRI ȘI MARKETING, NSPI

Asigurați fluxuri suplimentare de venit

Introduceți oportunități suplimentare în care să vă implicați în calitate de consilier de încredere. Oferiți servicii de administrare și management de licențe software, care să asigure liniștea clienților dvs.

Licențierea produselor software ale clienților dvs. prin Licențierea de volum facilitează administrarea electronică a licențelor produselor software ale clienților și istoricul tranzacțiilor lor prin paginile web de administrare a licențelor software eOpen și Microsoft Volume Licensing Services (MVLS). Clientul vă poate împuternici ca administrator, să monitorizați și administrați informațiile sale legate de licențe. Acest fapt vă asigură un serviciu generator de venituri și o sursă de informații din interior, pentru a înțelege mai bine peisajul privind tehnologia informației la nivelul clientului și evoluția în timp a achizițiilor, ceea ce vă va sprijini în planificarea vânzărilor și eforturile de prospectare.

Asigurați fluxuri viitoare de venit

Achizițiile de Software Assurance (SA) vă pot sprijini în dezvoltarea unei relații permanente cu clientul și pot oferi și oportunități de venituri din proiecte de implementare și particularizare. Demonstrați-le clienților valoarea pe care o are SA pentru strategia lor de afaceri și cum îi poate ajuta SA în alcătuirea unui buget eficient din punct de vedere al costurilor care să corespundă planurilor viitoare IT și bugetului aferent.

“Combinând activitatea noastră de servicii cu creșterea vânzărilor în Open Value, profitabilitatea pe această secțiune a crescut cu 2.700 procente în mai mult de doi ani.”

—DIRECTOR, IT ADVISOR GROUP

Ajutați-vă clienții să maximizeze valoarea investițiilor lor în tehnologie

Software Asset Management (SAM) îi ajută pe clienți să reducă costul total de deținere și să-și sporească eficiența operațională, furnizându-le infrastructura și procesele necesare pentru administrarea, controlul și protejarea produselor software ale companiei de-a lungul întregului lor ciclu de viață. Pentru a afla mai multe despre consultanța în domeniul SAM, vizitați: <https://partner.microsoft.com/romania/licensing/40023307>.

FUNDAMENTELE LICENȚIERII

Care sunt programele de licențiere Microsoft?

Full Packaged Product (FPP)

- Produse software cu amănuntul, la-pachet, ambalate.
- Poate fi necesară administrarea licențelor pe suport de hârtie.
- Instalare prin chei-ID de produs cu utilizare limitată și activare pe web sau prin telefon.

Original Equipment Manufacturer (OEM) - Software pentru producătorii de calculatoare

- Produsele software OEM pot fi licențiate și preinstalate doar pe hardware de tip PC sau server.
- Implementare cu cheie de produs și activare web sau prin telefon.
- Orice reseller de Licențiere de volum (Open License) poate comanda SA pentru software de server, Office sau Windows OEM în termen de 90 de zile de la data achiziției de către client a licențelor OEM.

Programele Microsoft de Licențiere de volum

- Un set de programe de licențiere care le oferă clienților opțiunea de a achiziționa produsele software.
- Deseori este opțiunea corectă pentru clienții care au nevoie de mai multe copii de produse software Microsoft.
- Sunt însoțite de Chei de Volum (Volume License Keys - VLK) pentru instalare, oferind astfel posibilitatea realizării unei imagini cu setări particularizate și distribuirea internă automată a acestei imagini pentru o instalare rapidă a software-ului în rețea.
- Include contracte Open License, Open Value Subscription, precum și alte programe de licențiere de volum. Pentru detalii, vizitați paginile web corespunzătoare acestor programe.

DE CE AR TREBUI CLIENTUL MEU SĂ COMANDE PRIN LICENȚIERE DE VOLUM?

Licențierea de volum este eficientă din punct de vedere al costurilor pentru clienți, deoarece asigură:

- Prețuri atractive și opțiuni asociate cu costuri previzibile.
- Drepturi software de reimaging, downgrade, drept de transfer al licenței pe alt hardware¹ și alte drepturi de utilizare suplimentară.
- Licențe pentru aplicații desktop (precum licențele pentru suita Office 2007) care vă permit să utilizați o a doua copie a aplicației pe un computer portabil, pentru utilizare exclusivă de către utilizatorul primar al licenței.
- Software Assurance, care oferă clienților dreptul la cele mai noi versiuni software, conferă drepturi de utilizare a aplicațiilor pe calculatorul de acasă oferă conținut de tip E-learning și multe alte beneficii.
- Drepturi de reimaging și asupra versiunilor anterioare, pentru facilitarea implementării interne a produselor software prin Licențierea de volum și standardizarea.
- Drepturi de utilizare prin interoperabilitate în mai multe limbi, la utilizarea oricărei versiuni de limbă a produsului software licențiat, atâta timp cât versiunea în limba folosită are același preț sau unul mai mic decât versiunea originală.
- Licențele independente de platformă permit produsului similar sau inferior versiunii originale să fie utilizat pe un sistem bazat pe o platformă Intel sau Macintosh. Excel, Office Standard, Office Professional, PowerPoint®, Project, SQL Server™, Word și Works sunt licențe “independente de platformă”. Vă rugăm să consultați Lista de produse (care poate fi găsită la www.microsoftvolumelicensing.com) pentru enumerarea la zi a licențelor independente de platformă.

- Transferabilitate software — Clienții pot reatribui licențe și SA în cadrul companiei, de la un computer la altul.¹

¹ **Drept corespunzător:** Licențele OEM Windows nu pot fi transferate pe un alt hardware nici dacă sunt upgrdate printr-un contract de Licențiere de volum. Licențele Windows XP Professional și Windows Vista™ Business obținute prin Licențiere de volum nu pot fi transferate.

Beneficii pentru clienți și parteneri

Principalele avantaje ale opțiunii de licențiere Microsoft. Vă rugăm să vedeți paginile specifice programelor pentru mai multe detalii.

OEM

- Produsele software OEM pot fi licențiate doar la momentul achiziției unui PC sau server nou, complet asamblat.
- Produsele software OEM nu pot fi transferate de pe un PC sau server pe altul, chiar dacă PC-ul original nu se mai folosește. Licențele OEM de aplicații și servere pot fi reatribuite, dacă se adaugă Software Assurance în maximum 90 de zile de la cumpărarea licenței OEM.
- Produsele software OEM pot fi implementate cu o cheie-ID a produsului cu utilizare limitată și prin activare web sau prin telefon (produsele software OEM sunt de obicei preactivate de Producătorul OEM sau de System Builder).
- Licențele OEM cu SA pot fi licențiate în cadrul programului de Licențiere de Volum prin care este comandat SA, cu drepturile de utilizare al programului OEM sau de Licențiere de Volum.

BENEFICIU/IMPACT PENTRU PARTENER

- Economisește timp prin utilizarea optimă a produselor software preconfigurate, corespunzătoare produselor hardware, și configurarea standard, verificând că fiecare instalare arată și se comportă similar.
- Vinde software OEM împreună cu hardware ca parte a soluțiilor pentru servere și calculatoare desktop
- Generează venituri suplimentare prin Software Assurance (SA) pentru produse software OEM.
- Cerințele de Activare de Produs ale licențelor OEM limitează capacitatea de implementare prin distribuire de software sau reimaging.

BENEFICIU/IMPACT PENTRU CLIENT

- Produsele software Microsoft vin preinstalate și gata de utilizare.
- Clientul poate economisi timp și bani combinând comenzile de cumpărare pentru diverse produse, aplicații desktop și sisteme de operare pentru desktop.
- Software Assurance (SA) poate fi adăugat la momentul achiziționării sistemului sau într-un termen de maxim 90 de zile.
- Dacă clienții optează și pentru Software Assurance, se aplică majoritatea drepturilor Licențierii de volum (cum ar fi reimaging și dreptul asupra versiunilor anterioare).
- Licențele OEM sunt netransferabile (cu excepția aplicațiilor și produselor pentru servere, pentru care s-a obținut SA).
- Licențele OEM nu sunt vizibile prin instrumentele Microsoft de gestiune online a licențelor (eOpen și MVLS).

FULL PACKAGED PRODUCT (FPP)

- Produse software cu amănuntul, la-pachet, ambalate distinct.
- Implementarea necesită activarea prin web sau telefon a aplicațiilor desktop, Windows Vista, Windows Server®, și Windows Small Business Server.
- Este necesară administrarea licențelor tipărite pe suport de hârtie.
- Windows, majoritatea aplicațiilor Office și Windows Small Business Server 2008 Premium Edition sunt disponibile nu numai ca versiuni complete, ci și ca licență de upgrade.

BENEFICIU/IMPACT PENTRU PARTENER

- Acces imediat la kit-urile de instalare.
- Venit suplimentar: orice reseller de Licență de Volum (Open) poate comanda Software Assurance pentru server FPP și software Windows.
- Cel mai mic angajament față de client.
- Poate necesita spațiu de depozitare.
- Cerințele de Activare de Produs ale licențelor FPP limitează capacitatea de implementare prin distribuire de software sau reimaging

BENEFICIU/IMPACT PENTRU CLIENT

- Acces imediat la kit-urile de instalare.
- Cel mai mic angajament din partea clientului.
- Cea mai scumpă opțiune.
- Necesită alocarea unui spațiu de depozitare (toate elementele cuprinse în pachet trebuie păstrate ca parte a licenței și puse la dispoziția organelor autorizate în cadrul unui control).
- Licențele nu pot fi gestionate prin instrumentele Microsoft de gestiune online a licențelor (eOpen și MVLS).

OPEN LICENSE

- Poate determina economii față de prețul estimat cu amănuntul.
- Poate fi deschis pentru oricare cinci licențe sau o licență de server per procesor (Open License) sau acumulând 500 de puncte pentru categoria aplicații, sisteme sau servere (Open License – Level C).
- Durata contractului: 2 ani de zile, timp în care clientul beneficiază de prețuri reduse. Licențele Open License o dată achiziționate sunt perpetue.
- Comenzile suplimentare pot începe de la o singură licență.
- Pentru implementare se folosesc VLK-uri.
- Contractul fiind nominal face mai ușoară gestiunea licențelor și dovada utilizării legale a software-ului.
- Resursă pentru clienți: Privire de ansamblu asupra programului Open License la www.microsoft.ro/licentiere/open/default.mspx.

BENEFICIU/IMPACT PENTRU PARTENER

- Majoritatea clienților se califică.
- Stabilind un nivel de preț pe un termen de doi ani, compania dvs. poate deveni sursă pentru comenzi.
- Vânzare încrucișată de Software Assurance.
- Simplifică gestiunea licențelor software pentru dvs. și clientul dvs. Administrează licențele software ale clientului prin urmărirea licențelor și tranzacțiilor online, pe pagina web *eOpen* (<https://eopen.microsoft.com>).
- Cheile Licențierii de Volum (VLK) oferă implementare, upgrade și patching simplificate.
- SA poate fi adăugat la momentul comenzii, consolidându-vă astfel un flux de venit, relația cu clientul și oportunități de servicii. La expirarea contractului Open License pe doi ani, clientul își poate reînnoi SA și vă asigură un venit suplimentar printr-un nou contract Open License, prin comandarea doar a SA-ului pentru produsele deja folosite sau prin comandarea unor produse suplimentare.

BENEFICIU/IMPACT PENTRU CLIENT

- Clienții pot achiziționa licențele cu reduceri, în loc să plătească prețul cu amănuntul.
- Contractul pe doi ani stabilește nivelul prețurilor pentru achizițiile suplimentare.
- Gestiunea electronică a licențelor prin eOpen simplifică administrarea și asigurarea conformității.
- Clienții obțin o tranzacție rapidă și simplă, cu minimum de birocrație.
- Dacă clienții au nevoie de kit-urile de instalare, le pot descărca sau trebuie să le comande separat, suplimentar licenței.
- SA pentru toate licențele în orice contract se sfârșește la expirarea contractului.
- Clienții trebuie să comande licențe înainte de a le fi permisă instalarea produsului software.
- Produsul software poate fi folosit numai de companiile ale căror denumiri apar pe Open License. Nu este permisă partajarea contractului cu altă entitate legală.
- Pentru unitățile de învățământ (școli și universități) sunt disponibile prețuri mai scăzute, prin Academic Open License.

OPEN VALUE SUBSCRIPTION

- Posibilitatea de a eșalona plățile anual, pe parcursul a 3 ani de zile.
- Flexibilitate sporită prin licențe neperpetue, prețuri reduse, protecția prețurilor și o gestionare mai simplă a licențelor pentru clienții care au minim cinci PC-uri și care doresc să standardizeze software Microsoft pentru calculatoarele cu rol de stație.
- **Resurse pentru clienți:** Privire de ansamblu asupra programului Open Value Subscription la www.microsoft.ro/licentiere/ovs.mspx.

BENEFICIU/IMPACT PENTRU PARTENER

- Generare de venituri recurente prin oferirea unui contract de anuitate.
- Facilitarea cumpărării de produse software de către client prin eșalonarea costurilor de-a lungul unei perioade contractuale de trei ani, reducând costurile echivalente unei plăți în avans și oferind posibilitatea redirectionării banilor bugetați către implementarea produselor software și servicii suplimentare.
- Oferă clienților mai multe beneficii SA, față de alte programe Open – sporind veniturile și oportunitățile de a oferi servicii.
- Reprezintă o oportunitate pentru a-i oferi clientului Information Work Solution Services, finanțat de Microsoft (vezi beneficii Software Assurance).
- Microsoft trimite kit-urile de instalare direct la client pentru software-ul inclus în contract
- Posibilitatea de a include afiliați în contract mărește volumul și consolidează relația cu clientul.
- Costuri generale mai mici decât cu Open License, deoarece clienților li se permite să solicite licențe fiecare aniversare a contractului lor.

BENEFICIU/IMPACT PENTRU CLIENT

- Poate genera economii semnificative în cazul acoperirii tuturor PC-urilor cu Platforma OVS (Windows Vista Upgrade, suită Office și suită de CAL-uri).
- Îi ajută pe clienți să maximizeze valoarea investiției lor în tehnologie.
- Permite plăți care eșalonează costurile de licențiere ale clienților în trei rate anuale.
- Include kit-urile de instalare pentru toate produsele software comandate.
- Include Software Assurance, oferindu-le clienților acces la cele mai recente tehnologii și asigurându-le o gamă largă de elemente și instrumente pentru sprijinirea productivității.
- Maximizarea valorii licenței prin intermediul drepturilor de utilizare pe calculatorul de acasă, E-Learning, vouchere de training, servicii de subscripție TechNet și altele
- Urmărirea licențelor și tranzacțiilor online pe pagina web MVLS - Microsoft Volume Licensing Services (<https://licensing.microsoft.com>).
- Posibilitatea de a include afiliați din același teritoriu maximizează economiile și reduce costurile generale la nivelul întregii organizații.
- Sistemul de comenzi anuale crește flexibilitatea și reduce costurile generale.
- Subscrierea la software în loc de a cumpăra licențe scade costul inițial și permite reducerea numărului de licențe, în cazul în care numărul de calculatoare ale clientului scade. În cazul creșterii numărului de calculatoare, acoperirea cu licențe este imediată din momentul punerii lor în funcțiune, numărul actualizându-se la comanda următoare de aniversare a contractului.

SELECT LICENSE

Programul Select License, derulat prin parteneri Large Account Resellers (LAR), se adresează companiilor cu peste 250 de PC-uri, oferind licențe perpetue la un nivel de preț stabilit în funcție de o previzionare a volumului de achiziții pe 3 ani. Clientul poate comanda licențe oricând de-a lungul acestei perioadei contractuale de 3 ani, plata efectuându-se la momentul fiecărei comenzi.

Atât nivelul de preț (de la A la D) cât și numărul de licențe luat în calcul pentru previziuni se stabilesc pe categorii de produse: aplicații, sisteme de operare desktop și servere. Nivelul A corespunde unei previziuni de minim 1.500 puncte/categorie în 3 ani de zile (nivelul B – 12.000 puncte/categorie, nivelul C – 30.000 puncte/categorie, nivelul D – 75.000 puncte/categorie). La fiecare an se verifică dacă nivelul previzionat de achiziții a fost atins, iar dacă acesta nu a fost îndeplinit atunci nivelul de preț valabil pentru anul următor de contract se ajustează (ex: de la B la A, de la A la închiderea contractului Select și continuarea achizițiilor viitoare din acea categorie de produse prin contract Open License).

Gestiunea licențelor se face de pe site-ul Microsoft Volume Licensing Service (MVLS).

Mai multe informații găsiți la http://www.microsoft.com/romania/licentiere/Select_License.aspx

ENTERPRISE AGREEMENT (EA)/ ENTERPRISE AGREEMENT SUBSCRIPTION (EAS)

Programele EA/EAS derulate prin parteneri Large Account Resellers (LAR), se adresează companiilor cu peste 250 de PC-uri care doresc standardizarea infrastructurii IT, plătind drepturile de utilizare a software-ului în rate. Contractele au durată de 3 ani oferind licențe cu Software Assurance.

În cazul Enterprise Agreement (EA) licențele sunt perpetue, la reînnoirea contractului după 3 ani de zile clientul prelungind acoperirea Software Assurance și beneficiile asociate pentru încă 3 ani.

În cazul Enterprise Agreement Subscription (EAS) licențele înrolate nu sunt perpetue. Reînnoirea contractelor EAS presupune semnarea unui nou contract pe 3 ani pentru L&SA.

Prin ambele programe se stabilește la semnarea contractului un preț fix per PC înrolat incluzând și upgrade-ul la noile versiuni ce vor apărea pe parcursul celor 3 ani de contract.

Dacă apar PC-uri noi de-a lungul unui an de contract, software-ul contractat se poate instala imediat, legal. La "aniversarea" imediat următoare, trebuie să declarați aceste noi PC-uri și să plasați comanda aferentă de software.

Gestiunea licențelor se face de pe site-ul Microsoft Volume Licensing Service (MVLS).

Mai multe informații găsiți la

http://www.microsoft.com/romania/licentiere/EA_Enterprise_Agreement.aspx

http://www.microsoft.com/romania/licentiere/EAS_Enterprise_Agreement_Subscription.aspx

INFORMAȚII DESPRE PROGRAMELE DE LICENȚIERE

OPEN LICENSE

Numărul de licențe cumpărate inițial: 5 licențe sau mai multe

Beneficii pentru companie: Open License are cerințe minime de licențiere și le oferă clienților prețuri diferențiate în funcție de volumul de licențe achiziționat, iar achitarea se face pe măsură ce se fac achizițiile. Permite și cumpărarea de produse software adiționale, pe măsură ce acestea devin necesare pentru a ține pasul cu nevoile economice în permanentă schimbare. Open License oferă prețuri diferențiate în funcție de volumul achiziției, cu cerințe minime de licențiere. Pentru o comandă mai mare plasată clientul se poate califica pentru nivelul de preț Level C, care oferă discount mai mare.

Produse incluse: Toate produsele software Microsoft disponibile în lista de produse a lunii în care se plasează fiecare comandă. Luați legătura cu unul din distribuitorii autorizați Microsoft pentru a cere lista produselor și cotații de preț.

Oferte de licențiere: Licență, Licență și Software Assurance (L&SA) sau doar Software Assurance pentru reînnoiri sau adițional, pentru software eligibil preinstalat de producătorii de calculatoare (OEM) și achiziții de Full Packaged Products (FPP), în maxim 90 de zile de la achiziția OEM/FPP.

Opțiuni de întreținere software: Software Assurance este disponibil la momentul achiziționării licenței (Licență și Software Assurance). Acoperirea Software Assurance este activă până la sfârșitul perioadei de doi ani a contractului Open License.

Prețuri Open License:

- **No Level (OLP NL):** Presupune minim cinci licențe pentru a putea intra în program
- **Level C (OLP C):** Fiecărei oferte de produs (Licență L, Software Assurance SA, Licență și Software Assurance L&SA) i se atribuie un anumit număr de puncte pentru a determina nivelul prețului. Punctele se calculează pentru fiecare categorie de produse în parte – aplicații, sisteme de operare și servere. Un client se poate califica pentru Nivelul C de preț dacă la comanda inițială acumulează minim 500 de puncte pe categoria aleasă. Punctele nu se cumulează între categorii.

Perioadă contractuală: Doi ani, nu se reînnoiește. Se deschide un contract nou.

Opțiuni de plată: doar plată integrală, în avans.

Cum se cumpără: Prin partenerii Microsoft. Există o rețea largă de reselleri.

Implementarea produsului: Kit-ul de instalare trebuie achiziționat separat prin comandă on-line sau prin distribuitorii autorizați.

Software Assurance: Opțional se poate adăuga Software Assurance la momentul achiziționării licenței.

SERVICII ONLINE: NU SUNT DISPONIBILE ÎN OPEN LICENSE.

Numărul de PC-uri desktop: 5 PC-uri sau mai multe.

Beneficii pentru companie: Open Value Subscription oferă cele mai mici costuri plătite în avans, cu flexibilitatea de a reduce costurile de licențiere în anii în care numărul de PC-uri scade.

Produse incluse: Produsele Platformei Desktop: Microsoft Office 2007 Enterprise, Microsoft Office 2007 Professional Plus, Microsoft Office 2007 Small Business, Enterprise CAL Suite, Core CAL Suite, Small Business CAL Suite, Essential Business CAL Suite, Windows Vista Business/Enterprise Upgrade

și Windows Vista Business/Enterprise Upgrade cu MDOP. De asemenea sunt disponibile și produse software adiționale.

Oferte de licențe: Licență și Software Assurance și opțiune Buy-out (cumpărarea licențelor la finalul contractului la un preț redus)

Opțiuni de întreținere software: Fiecare comandă de pe durata contractului se face pentru Licență și Software Assurance. Acoperirea licenței și a Software Assurance este asigurată numai pe durata contractului în baza comenzilor anuale.

Prețuri: 2 niveluri de preț.

- Minim 5 Licențe și Software Assurance pentru un produs din categoria componentelor de platformă – minim de licențe determinat de cele 5 PC-uri minime pentru deschiderea unui OVS. O componentă a platformei odată aleasă trebuie standardizată pe toate PC-urile eligibile ale companiei, nu doar pe 5 dintre acestea.
- **Nivelul de preț C:** Clienții care deschid un contract nou cu mai mult de 250 PC-uri beneficiază de un discount de volum, calificându-se pentru un preț redus, valabil și pentru achizițiile ulterioare.

OVS oferă protecție de preț pe durata celor 3 ani de contract.

Perioadă contractuală: Trei ani; poate fi reînnoit.

Opțiuni de plată: Plăți anuale pentru Licențe și Software Assurance (nu și pentru Buy-out)

Cum se cumpără: Prin partenerii Microsoft. Există o rețea largă de reselleri.

Implementarea produsului: O copie a kit-ului de instalare este trimisă gratuit în urma comenzii inițiale pentru fiecare produs comandat. Kit-uri de instalare suplimentare se vor comanda separat, la costuri adiționale. Clienții pot, de asemenea, descărca imagini ale kit-urilor pentru produsele software comandate de pe situl MVLS (<https://licensing.microsoft.com/>).

Software Assurance: Software Assurance este inclus la momentul achiziționării licenței software și poate fi utilizat imediat, pe întreaga perioadă a contractului de licențiere.

Servicii online:¹ Sunt disponibile.

¹ Serviciile online se referă la aplicații găzduite la Centrele de Date Microsoft pentru care poate exista un client software instalat local sau nu. Prețurile sunt calculate pentru un consum lunar și facturate anual pe perioada contractelor care permit eșalonarea plăților anual. Exemple de produse: Office Live Meeting, Microsoft Exchange Hosted Services, Forefront (cunoscut anterior cu denumirea Antigen).

Open License

Există diverse tipuri de opțiuni: —Open License, cu cele două niveluri de preț - No Level și Level C - și Academic Open License, pentru instituții educaționale.

- Programele Open License se aplică nevoilor companiilor mici și mijlocii (IMM), dar și celor mari.
- Programele Open License conțin caracteristici generale ale licențelor Microsoft, însă le oferă companiilor și opțiuni suplimentare.
- Software Assurance (SA) este opțional în toate variantele programului Open License. Clienții care doresc să obțină SA sunt în multe situații protejați mai bine dacă aleg OVS (se va discuta mai jos).

Open License (No Level):

- Oferă economii față de prețurile estimate cu amănuntul.
- Se poate deschide cu orice combinație de cinci licențe sau o licență per procesor pentru server; o licență cu SA se consideră două licențe.
- Comenzile suplimentare pot porni de la o singură licență.

Open License – Level C:

- Oferă economii suplimentare pentru companiile care acumulează cantitatea minimă de puncte (500) la comanda inițială pentru una sau mai multe categorii de produse (aplicații, sisteme de operare, servere).
- Punctele se calculează separat pentru fiecare categorie în parte. Nu se pot cumula punctele pentru produse din categorii diferite.

Software Assurance este disponibil pentru licențe la momentul plasării comenzii. Toate licențele Software Assurance încep la momentul comenzii și se termină atunci când se sfârșește contractul Open License.

Detalii despre programele Open License pentru instituții educaționale se găsesc pe [pagina 30](#).

PRIVIRE DE ANSAMBLU ASUPRA PROGRAMULUI OPEN LICENSE

OPEN LICENSE – NO LEVEL	OPEN LICENSE – LEVEL C
Profilul clientului: Organizații ¹ care au nevoie de una sau mai multe licențe	Profilul clientului: Organizații ¹ care au nevoie de licențe în valoare de minimum 500 de puncte ²
Opțiuni de licențe software: <ul style="list-style-type: none"> Licență Licență cu Software Assurance SA, care poate fi achiziționat pentru facilități suplimentare asupra unei licențe OEM sau FPP (produs Windows client sau orice tip de server) sau ca o reînnoire a unui abonament SA anterior. 	
Perioadă contractuală: perioada contractuală de doi ani începe la fiecare comandă inițială nouă. Opțiuni de plată: Plată integrală la momentul comenzii.	
Comandă minimă: Comandă inițială de cinci licențe software sau o licență per procesor pentru server.	Comandă minimă: Comandă inițială de minim 500 de puncte ³ în fiecare categorie de produse pentru care clientul dorește să încheie un contract de Nivel C. <ul style="list-style-type: none"> Aplicații: produse din familia Office, instrumente de dezvoltare Sisteme: licență de upgrade Windows Vista Business și SA Servere: toate licențele pentru servere, inclusiv CAL și Licențe Procesor.
Opțiuni de reînnoire: contractele Open License nu se reînnoiesc. Clienții pot iniția în orice moment un nou contract Open License sau alt tip de contract de licențiere de volum. Un client poate avea mai multe contracte Open License în paralel. Perioadă de reînnoire: Pentru a reînnoi acoperirea SA, clienții trebuie să plaseze o nouă comandă de SA în termen de 90 de zile de la expirarea contractului lor Open License.	
Minimum pentru o comandă ulterioară: O licență și/sau SA în decursul perioadei contractuale de doi ani.	Minimum pentru o comandă ulterioară: O licență și/sau SA din categoria inițială de produse, în decursul perioadei contractuale de doi ani.
Media de instalare software: Kit-urile de instalare se livrează separat de licențe și pot fi comandate odată cu comanda inițială sau pot fi achiziționate ulterior. Pentru detalii, vedeți pagina următoare. Urmărirea comenzilor/licențelor: Microsoft atribuie un număr de autorizație și publică toate confirmările de comenzi pe pagina web eOpen, la https://eopen.microsoft.com/ și trimite direct la client, un număr de autorizație și confirmarea fizică a comenzilor (în viitor se va renunța la licențele tipărite).	

¹ Entitățile nu își pot combina comenzile inițiale de licențe atunci când trimit prima comandă. Companiile trebuie să plaseze comanda inițială pentru a stabili nivelul de preț. Ulterior se pot plasa comenzi suplimentare în baza numărului de autorizație Open License primit.

² Pentru detalii privind descrierea punctelor și categoriile de produse din programul Open License, vezi pagina web de la adresa www.microsoft.ro/licentiere/open.msp.³ Pentru o listă la zi a produselor disponibile prin Open License, precum și numărul de puncte pe fiecare produs, vezi Lista de produse, care poate fi găsită la www.microsoftvolumelicensing.com/.

OPORTUNITĂȚI PENTRU PARTENERI PRIN OPEN LICENSE

De ce să recomandați Open License?

Oferiți-le clienților Preț de Volum—Open License No Level sau Level C pot extinde bugetul pentru achiziția software al clienților dvs., în comparație cu opțiunile cu amănuntul, eliberând o mai mare parte a bugetului IT pentru oportunități de servicii și implementare. Rețineți că Open Value Subscription poate reduce costul inițial și prin eșalonarea plăților.

Vindeți și Software Assurance (SA)—Includeți beneficiile SA în discuțiile despre nevoi și soluții și transformați SA într-o parte indispensabilă a soluției. SA este disponibil prin achiziția unei licențe Open License (este opțional și nu este automat inclus în program). Adăugarea SA la licențe poate consolida soluția propusă de dvs., însă este un element care trebuie discutat din timp în cadrul ciclului de vânzare (vezi secțiunea detaliată despre SA.)

Asigurați poziționarea companiei dvs. drept sursă preferată pentru comenzi—Programul Open License permite comenzi suplimentare la același nivel de preț, sub numărul de autorizație inițial primit la deschiderea contractului. Explicați clientului cât de simple sunt procesele de achiziție și urmărirea a tranzacției sub un singur număr de autorizație Open License, care devine sursă pentru toate achizițiile suplimentare de licențe. Tranzacțiile sunt ușor de urmărit în cadrul site-ului eOpen.

Simplificați Software Asset Management pentru dvs. și pentru clienții dvs. —eOpen creează o înregistrare electronică pentru tranzacția de software Microsoft a clienților dvs., iar aceasta nu poate fi pierdută sau rătăcită. eOpen permite vizualizarea fiecărei tranzacții Open License prin intermediul unui număr de autorizație, incluzând datele deținătorului licenței, detalii despre tranzacție/retur, numărul autorizației Open License, VLK-uri, acces la beneficii SA, ca de exemplu Programul Home Use pentru aplicații desktop, precum și alte informații legate de Open License. Clienții dvs. vă pot desemna să le vizualizați și gestionați informațiile de licențiere pe eOpen.

Asigurați proceduri mai simple de implementare, upgrade și patching cu ajutorul Cheilor de Volum (VLK)—Implementarea, operațiunile de upgrade și patching pentru software, pot fi mai simple prin utilizarea Cheilor de Volum (VLK), mai degrabă decât a kit-ului de instalare FPP, care necesită un cod de produs pentru fiecare licență. VLK vă permite să efectuați instalări multiple fără a trebui să introduceți de fiecare dată o cheie unică de produs, economisind timp și facilitând implementarea centralizată prin utilizarea unor imagini software și distribuirea internă de software.

Profilul clientului

OPEN LICENSE

Optim pentru clienți care:

- Achiziționează minimum cinci licențe
- Apreciază avantajele Licențierii de Volum, cum ar fi drepturile de downgrade și o gestiune mai simplă a licențelor
- Nu îi deranjează să plătească în avans pentru software și licențe
- Vor economii mai mari față de prețul cu amănuntul
- Doresc opțiunea de a achiziționa doar licențe, fără ca SA să fie adăugat automat.

Puncte de discutat cu clienții:

- Un contract de licențiere pentru toate comenzile
- Posibilitatea de a achiziționa licențe făcând economii față de prețul cu amănuntul
- Contract pe o perioadă de doi ani, cu posibilitatea de a obține mai multe licențe pe parcursul celor doi ani
- Un management al conformității legale simplificat, prin gestiunea electronică a licențelor.

OPEN LICENSE NIVEL C

Pe lângă profilul Open License, clienți care:

- Au nevoie de un volum mare de software *
- Puncte de discutat cu clienții, pe lângă cele pentru Open Business:**
- Un contract de licențiere pentru toate comenzile (în categorii de produse)
 - Posibilitatea de a achiziționa licențe făcând economii suplimentare față de nivelul de preț No Level al contractului.
 - Contract pe o perioadă de doi ani, cu un nivel de preț stabilit pentru achiziții suplimentare pe durata celor 2ani de contract.

**Vezi descrierea valorii punctelor pentru detalii, pe Open Volume, la www.microsoft.ro/licentiere/open.mspx.*

Procesul de plasare a comenzii, pas cu pas

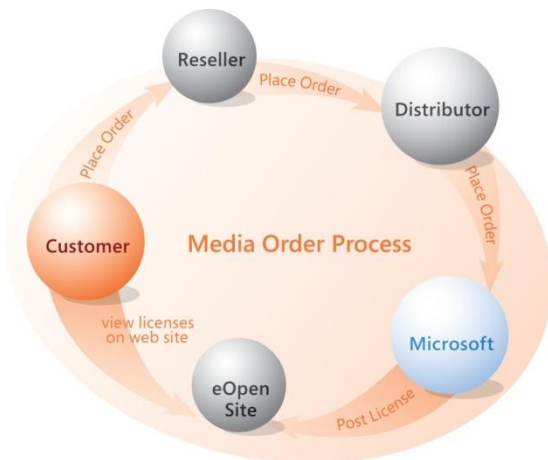
Open License se comandă printr-un canal de distribuție.

Pentru detalii cu privire la modalitatea de a deveni reseller, vezi [pagina 8](#). Pașii de plasare a comenzii în cadrul programului Open License sunt:

1. Stabilirea licențelor (și SA, dacă este cazul) care sunt necesare pentru soluția clientului.
2. Identificarea Part Number-elor fiecărei licențe de produs pentru programul Open License.
3. Plasarea comenzii de licențe la un distribuitor.
4. Distribuitorul plasează o comandă electronică la Microsoft.
5. Microsoft publică detaliile clientului, confirmarea licenței și Cheile de Volum, pe pagina web eOpen.
6. Clientul primește o notificare despre comandă în termen de 48 de ore.
7. Clientul poate intra pe *eOpen* pentru a obține VLK pentru software și a gestiona beneficii SA.
 - Informațiile de suport – help – *eOpen* pot fi accesate din meniul drop-down.
 - Clientul poate acorda unui partener accesul pe eOpen și drepturi de administrare.
8. Distribuitorii autorizați au pagini web unde reseller-ii pot vedea tranzacția.

Dacă clientul are nevoie de kit de instalare pentru Open License, trebuie să îl comande la costuri adiționale.

- Kit-ul de instalare se va comanda odată cu licențele din prima comandă, dar poate fi comandat și ulterior, dar în termen de până la o lună după expirarea contractului Open License.
- Codurile (part number-ele) pentru kit-urile de instalare și documentației se pot obține de la distribuitorii autorizați.
- Se pot comanda kit-uri de instalare pentru licența versiunii curente de produs (N) și pentru cea de downgrade. Versiunea curentă (N) și cea imediat anterioară (N-1) sunt susținute; există posibilitatea ca versiuni mai vechi de N-1 să nu fie disponibile.



ÎNTREBĂRI FRECVENTE DESPRE OPEN LICENSE

De unde pot obține clienții mei Chei de Volum?

Vezi [pagina 6](#) pentru detalii despre Cheile de Volum.

Cum determin dacă clientul meu îndeplinește criteriile pentru Open License Nivel C?

Nivelul C cuprinde categorii de produse și puncte pentru determinarea eligibilității.

1. Însumați licențele necesare clientului pe categorii.
2. Calculați punctele pe categorii.
3. Comparați punctele pe categorii cu valoarea minimă de calificare de 500 de puncte.

Dacă clientul meu a achiziționat licențe noi cu SA pe parcursul contractului Open License, când se sfârșește Software Assurance pentru licențe?

SA pentru toate licențele dintr-un contract se sfârșește la expirarea contractului, indiferent când a fost achiziționat SA. Mulți clienți găsesc cea mai bună variantă de achiziție L&SA prin programul Open Value Subscription sau inițiind noi autorizații de contracte Open License la fiecare achiziție majoră de L&SA.

Dacă contractul Open License al unui client expiră, cât de repede trebuie reînnoit SA pentru licențele aferente contractului care expiră?

Pentru a reînnoi acoperirea SA, clientul trebuie să trimită o nouă comandă Open License pentru Software Assurance pentru toate exemplarele tuturor produselor software pentru care vrea să reînnoiască acoperirea, în termen de 90 de zile de la data expirării numărului de autorizație.

Ce semnifică expirarea autorizației contractului Open License?

Perioada de doi ani de valabilitate a contractului Open License acoperă o autorizație de comandă, pe baza căreia clienții pot achiziționa licențe suplimentare la același nivel de preț, fără să trebuiască să inițieze un nou contract. Clienții Open License sunt proprietarii licențelor lor și au drept de folosire perpetuă asupra produselor software licențiate prin contractul Open License din momentul în care se cumpără licențele.

Ce este kit-ul de instalare și de ce trebuie să îl achiziționez separat în unele situații, iar în altele nu?

CD-urile (media) pentru Licențe de Volum (kit-urile de instalare) – CD-uri cu software Microsoft comandate prin reselleri sau direct – sunt singurele kit-uri disponibile pentru instalări multiple în condițiile unui contract Open License. Media pentru Licențe de Volum pentru Windows Vista și XP, versiunea Office 2007 și Office 2003, Windows Server 2008 și 2003 R2, ca și pentru Windows Small Business Server 2008 și 2003 R2 nu includ o cheie de produs. Pentru a folosi kit-uri de instalare pentru Licențe de Volum pentru aceste produse, clienții cu contracte Open License trebuie să achiziționeze licențe și apoi vor primi o Cheie de volum. Rețineți că kit-urile de instalare provenite de la licențe FPP (cu amănuntul) sau mediile de preinstalare OEM nu acceptă VLK-uri (Chei de Volum).

Ce este eOpen?

Instrumentul eOpen se folosește pentru a accesa informații cu privire la contracte, licențe și beneficii ale Open License. eOpen oferă:

- Acces online la contractul de licențiere și Product Use Rights (PUR – Drepturi de utilizare a produsului).
- O gestiune mai simplă a produselor software achiziționate, prin acces facil la istoria tranzacțiilor, care include achiziții, comenzi reînnoite și returnări.
- Acces la Chei de Volum (VLK-uri).
- Vizualizarea și administrarea beneficiilor SA.

Când Microsoft acceptă o comandă Open License, numărul autorizației și numărul licenței sunt create și publicate pe eOpen în termen de 24 de ore, reflectând situația la zi a licenței. Clientul va primi un mesaj pe email atunci când se procesează o comandă inițială. Clienții au nevoie de numărul autorizației, numărul licenței și de un Microsoft Windows Live ID (.Net Passport) pentru a accesa eOpen. Pentru detalii și pașii de administrare eOpen pentru clienții dvs., vezi Întrebări frecvente despre SA.

Un client poate ajunge la nivelul de preț Open License Level C prin combinarea produselor din mai multe categorii?

Nu, în cazul unui contract Open License Level C, comanda inițială de cumpărare trebuie plasată la un minimum de 500 de puncte în categoria de produse pentru care clientul dorește să încheie un contract.

Un client poate atinge Nivelul C de prețuri plasând suficiente comenzi suplimentare în cadrul contractului său Open License?

Nu, doar comanda inițială de cumpărare determină nivelul de preț al contractului.

Când trebuie clienții să comande licențe prin Open License?

Licențele trebuie comandate înainte de instalare.

Clienții primesc o notificare înainte de expirarea SA comandat prin Open License?

Da, Microsoft trimite un mesaj pe email la contactul pentru notificări menționat de reseller pe comanda inițială de cumpărare. Acest mesaj ar putea fi ignorat printr-un filtru de spam, sau este posibil ca persoana de contact să se fi schimbat, astfel că Microsoft nu poate garanta faptul că orice client primește o asemenea notificare.

SA poate fi adăugat la licențe care au fost cumpărate prin Open License fără SA?

Nu, alegerea între achiziționarea licenței (L) sau a licenței cu SA (L&SA) trebuie făcută la cumpărarea licenței.

ALTE RESURSE

Pentru a afla mai multe despre produsele, serviciile și variantele de suport Microsoft sau pentru a găsi mai multe detalii despre orice ofertă Microsoft de Licențiere de Volum, vizitați <https://partner.microsoft.com/romania/licensing/licensingprograms/ltvolumelicensing/vlopenlicense>

Open Value Subscription

Open Value Subscription este varianta cea mai eficientă din punct de vedere al costurilor de a cumpăra software Microsoft pentru întreprinderile mici și mijlocii.

OPEN VALUE SUBSCRIPTION

Pentru mulți clienți, Open Value Subscription poate fi mai eficient din punct de vedere al costurilor și mai ușor de gestionat, deoarece:

Oferă o licență neperpetuă valabilă timp de trei ani (licență închiriată), asigurând astfel costuri de licențiere substanțial mai reduse pe durata contractului.

Le oferă clienților economii la nivel de platformă completă, dacă doresc să standardizeze Platforma OVS.

Include opțiunea de buy-out a licenței la sfârșitul contractului, permițându-i clientului să transforme licențele neperpetue în licențe perpetue (asemănător leasingului).

Presupune comenzi anuale, în locul celor lunare pentru produsele software componente ale Platformei OVS.

Oferă nu doar posibilitatea de a crește, ci și de a reduce numărul de licențe dacă scade numărul de PC-uri. Licențele trebuie comandate pentru minimum cinci PC-uri, dar trebuie incluse toate calculatoarele desktop eligibile.

Include un discount semnificativ Up-to-Date Discount (UTD) de 50% pe primul an pentru orice licență perpetuă deținută de client pentru versiunea curentă (N) sau anterioară (N-1) a produselor componente ale Platformei OVS.

OPORTUNITĂȚI PENTRU PARTENERI

“Open Value Subscription ne ajută să dobândim noi clienți și ne oferă o triplă oportunitate de a ne dezvolta afacerea: venituri recurente din licențe, vânzări mai mari imediate și contracte de servicii în creștere.”

— DIRECTOR, IT ADVISOR GROUP

Intensificarea relației cu clienții

Programul Open Value Subscription oferă oportunități permanente de a intra în contact cu clienții. Drept rezultat, puteți dezvolta relații mai puternice, cu o valoare adăugată mai mare. Obțineți și o mai bună vizibilitate asupra proiectelor de viitor, care vă permit alcătuirea mai multor variante de soluții, încheierea de noi contracte de service și alte servicii pe care le asigurați.

Scăderea costurilor de licențiere vă poate ajuta să vă sporiți veniturile din servicii

Atunci când clienții cheltuiesc mai puțin pe licențele de produse software, o mai mare parte a bugetului lor pentru IT poate fi cheltuită pe implementări mai ample și alte servicii pe care le puteți asigura. OVS permite eșalonarea plăților, facilitând mai multe implementări, pe care clientul se poate să nu le fi prevăzut de la început în buget.

Sporește venitul total pe fiecare client

Contractul OVS pe trei ani poate fi suprapus peste un contract de service pe trei ani. Adăugarea de servicii la OVS vă îmbunătățește vizibilitatea față de client și întărește relația cu clientul și

angajamentul reciproc, permițându-vă să descoperiți mai multe oportunități de vânzare de tehnologie la client.

OVS se oferă împreună cu Software Assurance, ceea ce vă permite să furnizați servicii suplimentare de consultanță, creând permisele unei relații de lungă durată. O relație permanentă vă ajută să înțelegeți mai bine peisajul tehnologic al clientului, precum și calendarul de achiziții, sprijinind eforturile dvs. de planificare a vânzărilor și de prospectare.

“Am adâncit relațiile cu clienții, crescând serviciile de training cu 200 de procente, triplând veniturile din servicii de administrare și am constatat o creștere semnificativă a numărului de clienți care comandă Software Assurance.”

—IT SOLUTIONS PRODUCT MANAGER, BYTES TECHNOLOGY GROUP

Înlesniți achizițiile de software ale clienților dvs.

Plățile flexibile ale programului Open Value Subscription reduc barierele impuse de costurile asociate plăților integrale în avans și vă permit să încheiați afaceri mai rapid. De asemenea, eliberați bugetele clienților pentru o gamă largă de alte produse și servicii pe care le puteți asigura.

Mențineți conformitatea

Open Value Subscription poate ajuta la asigurarea conformității legale pentru clienți. Administrarea licențelor de către clienți pentru păstrarea conformității poate fi o provocare. Această provocare vă deschide noi oportunități de a deveni consultantul de încredere al clientului. Oferindu-i servicii de gestionare și administrare a licențelor software, puteți asigura liniștea clientului.

PROMOVARE OPEN VALUE SUBSCRIPTION

Profilul clienților și puncte de discutat cu aceștia cu privire la programul Open Value Subscription

Profiluri:

- Are cel puțin cinci PC-uri și dorește să standardizeze pe Platforma Desktop, sau pe una sau două componente ale platformei.
- Preferă să simplifice administrarea licențelor prin comenzi anuale pentru produsele standardizate în toată compania, prin comenzi lunare pentru alte produse (adiționale) sau prin drepturile de upgrade și downgrade incluse.
- Dorește flexibilitatea licențelor neperpetue, cum ar fi posibilitatea de a reduce numărul de licențe dacă numărul de PC-uri ale clientului scade
- Dorește să reducă costurile licențelor pe trei ani, folosind licențe neperpetue, discountul de platformă și discountul Up-to-Date
- Preferă să facă plăți anuale eșalonate
- S-ar putea să fie necesar să licențeze mai multe entități juridice în cadrul aceluiași teritoriu (zonă geografică) (vezi www.microsoft.com/licensing/programs/open/openregional.mspx pentru o listă a tuturor zonelor geografice). În cazul României, teritoriul este Uniunea Europeană.
- Preferă să închirieze produsele software pe o perioadă de trei ani.

Puncte de evidențiat în discuția cu clientul:

- Putem simplifica administrarea licențelor printr-un singur contract pe 3 ani pentru toate achizițiile din companiei și a afiliațiilor din aceeași regiune geografică.
- Comezile lunare facilitează achizițiile de produse adiționale.
- Poate deschide un contract OVS pentru minim 5 PC-uri pe care dorește să standardizeze cel puțin o componentă a platformei (Windows Upgrade, Office sau CAL-uri)
- OVS oferă multe beneficii Software Assurance, cum ar fi E-Learning, Home Use Program pentru Office și alte aplicații, licențe gratuite pentru Cold Backup Servers, training vouchers (cupoane pentru cursuri de pregătire) etc.
- Open Value Subscription include kit-uri de instalare gratuite.
- Plățile eșalonate, licențele neperpetue și discountul Up-to-Date minimizează costurile în avans.
- Comanda anuală de produse pentru platformă simplifică gestiunea licențelor.
- Puteți reduce numărul de licențe atunci când scade numărul de calculatoare desktop.
- Simplifică bugetarea pentru produsele componente ale platformei și produsele adiționale comandate anterior, prin protecția de preț oferită pentru cei 3 ani de contract.

PROCESUL DE PLASARE A COMENZII, PAS CU PAS¹

Open Value Subscription se comandă prin canalul de distribuție autorizat. Pentru a plasa comenzi în cadrul programului Open Value Subscription, respectați următorii pași:

1. Utilizați *Reseller Proposal Form* pentru a defini structura soluției de licențiere a clientului și a identifica licențele necesare. (Descărcați ultima versiune *OVS_RPF* de la adresa: <http://www.microsoft.ro/licentiere/lista.mspx>)
2. Determinați nivelul de preț, pe baza numărului inițial de PC-uri. Clienții care au cel puțin 250 de PC-uri la începutul contractului se califică pentru un discount de volum C pentru produsele alese pentru întreaga companie. Începând cu OVS 2008 (lansat în Octombrie 2008) nivelul de preț C se aplică și pentru produsele adiționale.
3. Contactați un Distribuitor Autorizat Microsoft și transmiteți-i detaliile necesare pentru configurarea și completarea acordului electronic pe situl eAgreements.
4. După completarea și înregistrarea contractului se va trimite automat o invitație clientului final, pe adresa de e-mail furnizată, pentru a semna electronic contractul pe situl eAgreements. Clientul se va conecta utilizând un Windows Live ID asociat adresei de e-mail furnizate. Pe durata acestui proces se va genera și aloca numărul contractului OVS.
5. Se plasează o comandă de licențe la un distribuitor, menționând numărul contractului Open Value Subscription.
6. Distribuitorul trimite comanda electronic, la Microsoft.
7. Microsoft publică informațiile despre client, confirmarea licenței și Cheile de Volum (VLK-urile) pe web situl MVLS, la <https://licensing.microsoft.com> pentru consultarea ulterioară a lor de către client
8. Microsoft trimite direct la client Kit-urile de Volum pentru instalare.

Open Value Subscription

Clienții menționează numărul de PC-uri eligibile și produse adiționale pe care doresc să le licențeze. Trebuie să se comande minim un produs de platformă pentru toate PC-urile eligibile, așa cum se menționează în contract.

Licențele Open Value Subscription se facturează anual. Produsele componente ale platformei, cum este Office Professional Plus, se facturează pentru toate PC-urile eligibile, pe baza unei numărări anuale. Produsele suplimentare se facturează în funcție de cantitatea de software comandată până la acel moment. Produsele adiționale, precum Visio, trebuie comandate în luna în care se dorește începerea utilizării.

La expirarea contractului:

- Licențele pot fi reînnoite printr-o nouă subscripție.
- Clientul poate opta să cumpere ("buy out") licențele sale la un preț mai mic decât la achiziția lor cu amănuntul. Prețul de buy-out la OVS se determină prin formula $1,75 \times \text{pret an } 3$ de contract. Pentru numărul de PC-uri inclus între rata 3 și finalul contractului se va plăti prețul obișnuit aferent rata 3, după care se va include și această cantitate suplimentară în cantitatea finală de buy-out.
- Clientul poate să întrerupă utilizarea de software și să-l șteargă de pe hardware-ul său.

Facturarea

În cazul Open Value Subscription, facturile sunt generate după primirea unei comenzi de achiziție.

- **Clientul plasează comenzi de achiziție la dvs.**, în calitate de reseller, dvs., plasați comenzile de achiziție la distribuitor, iar acesta plasează comenzile de achiziție la Microsoft.
- **După ce Microsoft emite factura către distribuitor**, veți primi o factură de la distribuitor și dvs. veți trimite o factură la client.

Notificări – anuale și aniversare

Clienții Open Value Subscription vor primi mai multe notificări de-a lungul perioadei contractuale.

Reseller-ul va fi menționat în copie, iar distribuitorul în copie invizibilă la toate notificările, cu excepția scrisorii de invitație pe situl MVLS.

Notificările de aniversare și expirare includ codurile de produse și cantitățile, conform ultimei comenzi.

Notificările pot fi trimise sub formă de mesaje pe email la adresa specificată de client în contract pentru notificări online sau sub formă de scrisori la terminarea contractului.

Notificări aniversare de la Microsoft, amintind clienților OVS comanda de cumpărare, se trimit:

- Cu 45 zile înainte de aniversarea contractului.
- În ziua aniversării contractului, dacă nu s-a primit nicio comandă de achiziție.
- La 30 zile după aniversarea contractului, dacă nu s-a primit nicio comandă de achiziție.
- La 60 zile după aniversarea contractului, dacă nu s-a primit nicio comandă de achiziție. Această notificare se trimite doar sub formă de scrisoare fizică și comunică închiderea contractului.

Notificări de reînnoire de la Microsoft, amintindu-le clienților OVS de reînnoire, se trimit:

- Cu 180 zile înainte de data expirării contractului
- Cu 60 zile înainte de data expirării contractului.
- Cu 30 zile înainte de data expirării contractului.
- La data expirării, dacă nu s-a primit nicio comandă de achiziție.
- La 30 zile după expirare, dacă nu s-a primit nicio comandă de achiziție. Această notificare se trimite doar sub formă de scrisoare fizică și comunică închiderea contractului.

OPEN VALUE SUBSCRIPTION

Profilul clientului:
Companii cu minimum cinci PC-uri interesate să standardizeze produsele componente sau întreaga Platformă Desktop OVS și care doresc beneficiile SA, posibilitatea de a eșalona plățile anual, flexibilitatea și reducerea costurilor pe termen scurt, oferite de licențele neperpetue.
Entități: Entitățile afiliate din aceeași zonă geografică pot încheia un singur contract.*
Opțiuni de licențiere software:
▪ L&SA ▪ Licență cu opțiune buyout la expirarea contractului (doar licență L, fără SA)
Perioadă contractuală: Trei ani
Niveluri de preț: 2 niveluri:
▪ Pentru minim 5 PC-uri ▪ Nivel C - contracte deschise cu mai mult de 250 de PC-uri. Începând cu OVS2008 a fost extins și la produse adiționale
Discounturi
▪ Economii pentru componentele platformei, standardizând la nivelul întregii companii ▪ Discount Up-to-Date -50% în primul an
Opțiuni de plată:
Plată anuală.
Comandă minimă:
Un minim de cinci calculatoare desktop cu L&SA
Standardizare:
Trebuie să acopere toate calculatoarele desktop eligibile (calificabile)
Opțiune de reînnoire: este posibilă pentru o nouă perioadă de trei ani.
Perioadă de reînnoire:
Pentru reînnoirea licenței și acoperirii SA, clienții trebuie să trimită o cerere de reînnoire pentru L&SA în termen de 30 de zile după termenul anterior de expirare.
Minimum pentru reînnoirea comenzii/ True Up sau True Down
▪ L&SA pentru o componentă software ▪ True-down sau true-up. (scădere sau creștere a numărului de PC-uri) ▪ Limită pentru true-up: maxim 100% creșterea numărului de PC-uri față de comanda anterioară (excepțiile trebuie declarate și aprobate de către Microsoft) ▪ True-down la un minim de cinci PC-uri
Media pentru instalare Software: Microsoft oferă kit-uri de instalare pentru platforma software, ca de exemplu CD-uri, pentru toate produsele comandate.
Urmărirea comenzilor și licențelor: Microsoft atribuie un număr de contract și publică toate confirmările de comenzi pe pagina web MVLS.

**Entitățile juridice X și Y pot folosi același contract dacă X deține Y, Y deține X sau X și Y sunt deținute de aceeași entitate. "A deține" se definește prin deținerea a minimum 50% din stocul de acțiuni.*

ALTE LINK-URI

Citiți mai multe despre Open Value Subscription la www.microsoft.ro/licentiere/ovs.mspix.

Citiți mai multe despre Software Assurance la www.microsoft.ro/licentiere/sa/default.mspix.

Vizitați MVLS la <https://licensing.microsoft.com/>.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE DESPRE OPEN VALUE SUBSCRIPTION**Clienții pot folosi mai mulți reselleri pentru un contract OVS?**

Nu, pentru fiecare contract OVS sunt stabiliți un reseller și un distribuitor.

Clienții pot schimba reseller-ul din cadrul unui contract OVS?

Da, există un formular pentru a cere schimbarea reseller-ului clientului sau distribuitorul reseller-ului.

Ce se întâmplă atunci când clientul achiziționează sau înființează o nouă companie?

Când intră într-un contract care are la bază standardizarea la nivelul întregii organizații (Open Value Subscription), clienții au trei opțiuni:

- Să nu includă afiliați
- Să includă doar anumiți afiliați
- Să includă toți afiliații existenți din zona geografică, plus toate companiile afiliate care se vor înființa sau vor fi achiziționate pe durata contractului.

Dacă clientul alege cea de-a treia variantă, atunci noile companii afiliate sunt acoperite automat de contractul OVS. Licențele pentru produsele componente ale platformei OVS incluse în contract, standardizate la nivelul întregii companii, trebuie comandate la următoarea aniversare a contractului.

Clienții care aleg Open Value Subscription pot combina produsele de platformă?

Pot combina produsele de platformă, dar pentru contractele OVS în desfășurare până la versiunea 6.6 existau două platforme: Small Business și Professional. Clientul putea standardiza una din cele două platforme sau putea alege componente ale acestora. Achiziția de produse din toate cele 3 categorii de componente ale platformei oferea discount de platformă de 5% doar dacă produsele erau din aceeași platformă. Nu se permitea combinarea produselor din aceeași categorie.

Începând cu OVS 2008 au fost modificate opțiunile de platformă, clienții putând combina produsele componente pentru platformă, pentru a-și alcătui propria structură a platformei și obține economii din optimizarea platformei.

PLATFORMA OPEN VALUE SUBSCRIPTION

Oferta curentă a produselor componente ale platformei OVS 2008 este următoarea:

Familii de produse	Produse	Opțiuni	
Sisteme de operare	Vista Business Upgrade	Alegeți 1 sau o combinație din această categorie	
	Vista Business Upgrade – with MDOP		
Office	Office Professional Plus	Alegeți 1 sau o combinație din această categorie	
	Office Small Business		
	Office Enterprise		
Client Access License (CAL)	Core CAL	Alegeți doar 1 familie de produse din această categorie.	
	Enterprise CAL		
	Windows Small Business Server Standard CAL		(puteți Mixa SBS CAL editions)
	Windows Small Business Server Premium CAL		
	Essential Business Server Standard CAL		(puteți Mixa EBS CAL editions)
	Essential Business Server Premium CAL		

Clienții pot standardiza produse de platformă din una, două sau toate trei categoriile. Pot construi propria platformă conform nevoilor reale de business achiziționând produse din toate cele trei categorii pentru toate PC-urile eligibile din companie. Orice structură de platformă realizată califică clientul pentru discountul de Platformă de - 5%.

Clienții care aleg Open Value Subscription pot comanda mai puține WSBS CAL, pentru a evita deținerea de prea multe licențe?

Nu, conform regulilor curente ale programului, clientul trebuie să comande SBS CAL pentru fiecare desktop eligibil. Clienții care vor să beneficieze de economiile oferite de standardizare trebuie să comande produsele componente de platformă, pentru toate calculatoarele desktop.

Poate reduce costurile cu Windows SBS 2008 CAL combinând Standard și Premium CAL în funcție de nevoile de acces ale utilizatorilor.

Clienții OVS pot comanda componente ale Core CAL, de exemplu Windows CAL plus Exchange CAL?

Clienții care aleg opțiunea Open Value Subscription pot alege să licențeze Enterprise CAL, Core CAL, Windows Essential Business Server Standard sau Premium CAL, sau Windows Small Business Server Standard sau Premium CAL.

Componentele pachetelor de CAL-uri, cum ar fi Windows CAL, Exchange Standard CAL, Office SharePoint Server Standard CAL și Systems Center Configuration Manager CML ce alcătuiesc CORE CAL, nu sunt disponibile ca produse individuale.

Clienții OVS care doresc să standardizeze pe Office pot alege o combinație de ediții Office, de exemplu Office Enterprise și Office Professional Plus?

Da, clienții pot combina edițiile Office disponibile în oferta de componente ale Platformei OVS. Numărul total de produse Office Enterprise, Professional și Small Business trebuie să fie egal cu numărul total de PC-uri eligibile.

Ce determină numărul de calculatoare desktop la clienții care au ales să standardizeze prin Open Value Subscription?

Clienții care doresc să standardizeze trebuie să comande licențe la nivelul întregii companii, pentru produsele pe care le-au ales, pentru toate calculatoarele eligibile - care poate accesa unul din aceste produse. Totuși, clienții pot decide să nu comande licențe pentru:

- PC-urile folosite ca servere.
- Echipamentele care conțin un sistem de operare încorporat, cum sunt thin client și Pocket PC.
- Echipamente folosite numai pentru o aplicație dedicată de business, de exemplu un sistem de management hotelier.

Noua structura OVS 2008 permite următoarea structură de achiziție a produselor din cele 3 categorii de componente ale Platformei:

Nr. PC-uri eligibile = nr. licențe Office = nr. licențe Windows Upgrd. <= nr. licențe CAL

Clienții OVS își pot reduce numărul de licențe în timpul contractului?

Open Value Subscription permite "true-down" de licențe pentru produsele componente ale platformei pe PC-urile eligibile și pentru produse adiționale în compania acoperită de contract.

- **Produsele pentru platformă:** o comandă anuală de achiziție pentru un număr mai mic de licențe este permisă dacă numărul de calculatoare desktop eligibile s-a diminuat. Numărul minim de licențe este de cinci, determinat de numărul minim de PC-uri.
- **Produse adiționale:** o comandă anuală de achiziție pentru un număr mai mic de licențe este permisă dacă numărul de instalări a scăzut. Nu există un număr minim de licențe.

Dacă un client alege Windows Vista Business Upgrade ca produs standardizat la nivelul întregii companii în contractul său Open Value Subscription, pentru ce sistem de operare trebuie să fie licențiate PC-urile sale?

La inițierea unui contract, PC-urile clientului trebuie să aibă licențe pentru oricare din versiunile enumerate: Windows Vista Business, Windows Vista Ultimate, Windows XP Professional, Windows XP

Tablet PC Edition, Windows 2000 Professional, Windows NT® Workstation 4.0, Windows 98 (inclusiv Second Edition), IBM OS/2 sau Apple Macintosh. Odată ce contractul a fost semnat, PC-urile noi sau pentru înlocuire trebuie achiziționate cu Windows Vista Business, Windows Vista Ultimate, Windows XP Professional sau Windows XP Tablet PC Edition. Pentru detalii, vă rugăm, să consultați Lista de Produse (disponibilă la www.microsoftvolumelicensing.com/).

Dacă un client comandă licențe adiționale între aniversări, trebuie să plătească pentru întregul an?

Da, pentru a menține simplitatea de vânzare a programului OVS, Licențele și Software Assurance au prețurile stabilite pentru intervale de un an.

Clienții OVS pot comanda produse pe care nu le-au comandat anterior?

Da, prin Open Value Subscription setul de produse pentru platformă este stabilit la începutul contractului. Orice produs pentru platformă comandat pentru contracte Open Value Subscription trebuie comandat pentru întreaga companie. Orice produse adiționale în OVS pot fi adăugate până la expirarea contractului.

Produse care pot fi adăugate la contractele OVS în desfășurare

TIP DE LICENȚĂ	PRODUS PENTRU PLATFORMĂ	PRODUS ADIȚIONAL
Open Value Subscription	Da	Da

Orice reduceri pentru standardizare și platformă la nivelul întregii companii sunt disponibile numai în momentul inițierii comenzii.

Clienții Open Value Subscription care nu vor să-și reînnoiască contractele își pot păstra licențele?

Da, clienții Open Value Subscription își pot transforma licențele neperpetue în licențe perpetue, folosind opțiunea buyout.

Care este costul de buyout, atunci când această opțiune poate fi folosită, și pentru câte licențe trebuie aplicată?

Dacă clientul dorește să folosească opțiunea buyout, trebuie să plaseze o comandă de cumpărare în termen de 30 de zile înainte de expirarea contractului (pe parcursul ultimei luni a contractului). Prețul de buyout este estimat la 1,75x rata anuală pe care clientul a plătit-o pentru licențele neperpetue, excluzând eventualele promoții și discounturi de care a beneficiat. Discounturile de platformă se aplică și prețului de buyout. Pentru produse componente ale Platformei OVS, clientul trebuie să facă buy-out pentru toate licențele computerelor desktop din contract la data de expirării. Dacă numărul de computere desktop a crescut în cel de-al treilea an, clientul va trebui mai întâi să plătească taxa anuală, înainte de a putea face buy-out pentru licențe. Pentru produse adiționale, clientul poate face buy-out pe orice cantitate acoperită de comenzile plasate în timpul ultimului an de contract.

Este corectă afirmația că Open Value Subscription înlocuiește Open Subscription License (OSL)? Dacă da, clienții care dețin OSL pot lua în calcul o reînnoire a contractului lor înainte de expirare?

Da, de la 1 ianuarie 2006, nu se mai pot încheia noi contracte OSL. Open Value Subscription înlocuiește toate contractele OSL și este oferit la nivel mondial.

Clienții care aleg un contract Open Value Subscription se califică pentru prețurile de nivel C dacă numărul de calculatoare crește la 250 de PC-uri?

Prețurile de nivel C se aplică **numai** clienților care deschid un contract OVS pentru 250 de calculatoare desktop, sau mai multe. (Nivelul de preț C se stabilește numai în baza comenzii inițiale).

Open Value Subscription poate fi folosit pentru achiziționarea de licențe care vor fi folosite pentru un Application Service Provider (ASP) sau pentru un alt tip de găzduire comercială?

Nu, toate contractele Microsoft de Licențiere de Volum nu permit dreptul de utilizare în scop de găzduire. Contractul Services Provider License Agreement (SPLA) este contractul adecvat pentru servicii de găzduire (hosting).

De asemenea, licențele cuprinse în Open Value Subscription nu pot fi subînchiriate unei alte entități. Ele pot fi folosite numai de către titularul contractului OVS și afiliații incluși în contract.

Alte programe de licențiere Microsoft

Microsoft oferă și alte programe de licențiere, adaptate unor tipuri specifice de clienți, care sunt licențiate prin canale specializate de reselleri.

ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURER (OEM)

Partenerii Microsoft OEM asamblează, vând și oferă suport pentru sisteme PC și servere cu software Microsoft original licențiat OEM și OEM System Builder preinstalat.

Produsele software OEM sunt disponibile numai pentru producătorii de echipamente și constructorii de sisteme (System Builders) care vând hardware cu software OEM.

Toate produsele software OEM trebuie să fie licențiate împreună cu un sistem complet asamblat, adică o carcasă cu o sursă de alimentare, placă de bază, procesor, RAM și hard disk. Pentru PC-urile licențiate cu un sistem de operare pentru desktop, Sistemul de Operare (SO) trebuie să fie preinstalat de Producătorul OEM sau de System Builder.

Pentru PC-uri sau sisteme licențiate cu un sistem de operare pentru desktop sau server, produsele hardware trebuie să conțină un Certificat de Autenticitate (COA) care se va lipi pe PC sau pe hardware-ul serverului.

Pentru PC-uri sau sisteme licențiate cu aplicații software, COA va fi lipit pe ambalajul produselor software.

PC-urile OEM și sistemele server licențiate cu software OEM sunt disponibile prin aproape toate canalele de distribuție.

Este necesară o licență de bază Windows OEM FPP sau o licență completă de sistem de operare achiziționată prin contractul de licențiere de volum Get Genuine Windows Agreement (GGWA) pentru a implementa o Licență de Volum de Upgrade pentru un sistem de operare Windows pentru calculatoare desktop. Vezi secțiunea Întrebări Frecvente despre Windows, pentru excepții.

Produsele software OEM sunt guvernate de Acordul de Licență cu Utilizatorul Final (ALUF - End User License Agreement - EULA) încheiat între producătorul de hardware și utilizatorul final.

Produsele software OEM nu pot fi transferate de pe un PC sau server pe altul, nici dacă PC-ul original nu se mai folosește. Singura excepție este o licență OEM pentru Office sau pentru server care a fost înregistrat pentru SA (Software Assurance) în termen de 90 de zile de la data achiziției inițiale a software-ului OEM preinstalat

Implementarea de software OEM poate necesita o cheie ID a produsului cu un număr limitat de utilizări sau activare web sau telefonică în termen de până la 90 de zile. (limitările pot diferi în funcție de produs).



Pentru mai multe informații

Despre programul OEM, vizitați: www.microsoft.com/oem/

OPORTUNITĂȚI PENTRU PARTENERI

Economie de timp—Clienții beneficiază rapid de sisteme funcționale cu software preconfigurat pentru compatibilitatea cu echipamentele hardware și configurare standard, care asigură sistemelor aspect și comportament similar, cu instalare certificată și testată, din partea furnizorului de hardware OEM.

Costuri mai mici de achiziție—Achiziționarea de combinații de servere sau calculatoare desktop și software duce de obicei la economii în comparație cu achiziționarea de hardware și software separat.

Eliminarea costurilor pentru suport—Un singur punct de contact pentru suport tehnic pentru hardware și software vă permite să rezolvați rapid și eficient problemele clientului.

Licențierea de software OEM cu vânzare de hardware ca parte a soluției desktop sau server.

Vindeți SA pentru software OEM:

- Înregistrați licențele OEM în abonamente SA în termen de 90 de zile de la achiziție, prin adăugarea la orice contract existent de Licențiere de Volum sau la un contract nou de tip Open. Doar versiunile de Office Professional 2007 sau Small Business 2007 pot fi înregistrate pentru SA.
- Procesul de comandă de SA pentru licențele OEM urmează aceiași pași ca și comanda licențelor. Citiți pagina corespunzătoare a programului pentru instrucțiuni.

Beneficii pentru clienți în urma licențierii OEM

Spoarește simplitatea—Furnizează tot ce le trebuie clienților —preinstalat, integrat și optimizat să funcționeze imediat după dezambalare.

Spoarește confortul și valoarea—Economisește timp și elimină probleme prin combinația de server sau PC cu sistemul de operare—deseori conducând la reducerea costurilor de configurare la sediul clientului.

Costuri mai mici—Produsele hardware pentru desktop sau server cu software OEM costă mai puțin decât achiziția de hardware și software separat.

PROGRAME DE LICENȚIERE PENTRU INSTITUȚII DE ÎNVĂȚĂMÂNT

- Reprezintă un mod mai simplu și mai flexibil de alcătuire a prețului în funcție de volum pentru clienții instituțiilor de învățământ.
- **Includ trei tipuri de programe de licențe pentru instituțiile de învățământ.** Contractele School Agreement și Academic Open License sunt disponibile prin intermediul reseller-ilor autorizați pentru instituții de învățământ.

Tipuri de programe de licențiere pentru instituții de învățământ

CONTRACTUL SCHOOL AGREEMENT	ACADEMIC OPEN LICENSE
<p>Profilul clientului: În căutarea unui proces de licențiere de tip abonament, simplu, flexibil</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Instituții de învățământ superior ▪ Școli primare și gimnaziale ▪ Unități de pregătire preșcolară ▪ Muzei publice ▪ Biblioteci publice 	<p>Profilul clientului: Orice instituție de învățământ care are nevoie de tranzacții simple, unice și de flexibilitatea de a cumpăra licențe în cantități mici</p>

Pentru detalii suplimentare și o comparație între programele pentru instituții de învățământ, vezi: <http://www.microsoft.ro/licentiere>.

MICROSOFT SERVICES PROVIDER LICENSE AGREEMENT (SPLA)

Contractul de Licențiere Microsoft pentru Furnizorii de Servicii (SPLA) le permite furnizorilor de servicii și furnizorilor independenți de software (ISVs – Independent Software Vendors) să licențieze produse Microsoft prin achiziții lunare într-un contract pe trei ani și să folosească aceste produse pentru furnizarea de servicii de software și găzduirea de aplicații pentru clienți.

În timp ce alte programe Microsoft de Licențiere de Volum, precum Open License și Open Value Subscription, nu permit găzduirea produselor Microsoft licențiate, Contractul de Licențiere pentru Furnizorii de Servicii oferă dreptul de a licenția produse Microsoft pentru servicii de găzduire (hosting).

Ce este un Services Provider?

Un Services Provider oferă clienților o varietate de servicii, inclusiv acces direct la produse licențiate Microsoft server, precum pagini de internet găzduite sau aplicații line-of-business (LOB) sau servicii software care interacționează cu produse licențiate Microsoft. Accesul direct sau indirect apare atunci când se ivește una din următoarele două situații:

- Facilitați activitatea clientului dvs. (inclusiv tranzacții comerciale cu terți) prin servicii de software.
- Îi asigurați clientului accesul și utilizarea oricărei aplicații (Microsoft sau alta), iar aplicația funcționează pe un server și interacționează cu un produs licențiat Microsoft pe acel server.

Modele și scenarii de afaceri la care SPLA este alegerea potrivită cuprind:

- Furnizorii de servicii pe aplicații
- Furnizorii de servicii externalizate de procese de afaceri - Business proces outsourcers (BPO)
- Francizori și concesionari
- Furnizorii de servicii externalizate IT care oferă licențe software
- Vândători independenți de software care oferă aplicații găzduite
- Furnizorii de infrastructură pentru platformă
- Companiile de închiriere de PC-uri
- Furnizorii de streaming media
- Furnizorii de găzduire web
- Furnizorii de servicii Messaging sau Collaboration
- Furnizorii de servicii Web sau Internet

BENEFICIILE SPLA	
Flexibilitate	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestionați serviciile și drepturile de utilizare a produselor Microsoft pentru clienții dvs. când le licențiați acestora produsele Microsoft într-un mediu dedicat de hosting sau într-un mediu de hosting shared. ▪ O structură flexibilă a costurilor permite furnizorului de servicii să plătească doar pentru ce au fost autorizați clienții să folosească în luna anterioară. ▪ Utilizarea produselor licențiate pentru furnizarea de servicii de software clienților potențiali, în sistem de probă, timp de maximum 60 de zile.
Acces	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accesul la o gamă largă de produse Microsoft licențiate, inclusiv aplicații pentru servere și PC-uri desktop. ▪ Instalarea produselor licențiate Microsoft pe servere, sub administrare zilnică și sub controlul unei companii de outsourcing. ▪ Instalarea produselor licențiate Microsoft pe aparate aflate în proprietatea furnizorului de servicii sau împrumutate de acesta, care se află la sediul clientului.
Vânzări/servicii îmbunătățite	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilizarea de produse licențiate Microsoft în scopul vânzării de servicii clienților din orice colț al lumii. ▪ Închirierea de PC-uri desktop cu anumite produse instalate, licențiate Microsoft. ▪ Testare internă și evaluare a produselor licențiate Microsoft timp de maximum 90 de zile.

CERINȚE ALE PROGRAMULUI

Pentru a participa la program, un furnizor de servicii trebuie:

- Să se înscrie în Microsoft Partner Program ca Partener certificat Microsoft sau ca Membru înregistrat (<https://partner.microsoft.com/romania/>). Dacă este Membru înregistrat, partenerul trebuie să se înscrie și în Microsoft Hosting Program (<https://partner.microsoft.com/romania/>).
- Să se înscrie în programul SPLA. Furnizorul de servicii trebuie să contacteze un reseller SPLA dacă în prezent are un contract indirect sau este nou în programul (<http://www.microsoft.com/licensing/programs/spla/resellers.mspx>)
- Să facă rapoarte lunare cu privire la toate licențele software pe care furnizorul de servicii îl autorizează pe clienții săi să le folosească.
- Să respecte drepturile Services Provider Use Rights (SPUR). SPUR descrie drepturile de utilizare pe produs pentru produse licențiate în cadrul SPLA. SPUR menționează drepturile de utilizare și condițiile aplicabile la utilizarea produselor cu licențe de către client. SPUR se poate găsi la <http://www.microsoftvolumelicensing.com/userights/DocumentSearch.aspx?Mode=3&DocumentTypeId=2>
- Să ofere suport tehnic pentru produsele licențiate Microsoft pe care furnizorul de servicii le livrează clienților.

Cum vând SPLA?

Există două modele de licențiere, iar nevoia de produse licențiate a clientului final stabilește dacă se vor licenția produsele pe utilizator sau pe procesor.

- **Pe utilizator:** O Subscriber Access License (SAL) este necesară pentru fiecare utilizator unic individual sau dispozitiv care este autorizat să acceseze sau să folosească într-un alt mod produsul licențiat. La folosirea opțiunii SAL, nu este necesară o licență separată de server.
- **Pe Procesor:** Fiecare licență de procesor permite unui număr nelimitat de utilizatori să acceseze produsul software instalat pe acel procesor pentru produse licențiate prin modelul pe procesor.

Identificarea oportunităților

SPLA oferă o variantă rapidă și simplă de a le oferi clienților acces la produse Microsoft licențiate integral. Pentru că furnizorul de servicii este deținătorul licenței – și nu clientul -, SPLA reduce complexitatea serviciilor de oferire de software.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Ce produse sunt disponibile prin SPLA?

Microsoft SPLA oferă acces la o selecție largă de produse licențiate Microsoft. Lista de produse disponibile poate fi găsită pe SPUR.

Se poate folosi Enterprise Agreement, Select License sau Open License pentru a oferi servicii software?

Nu. Există patru termene și condiții cheie ale contractului Microsoft de Licențiere de volum:

- Se pot achiziționa licențe doar pentru uz intern și pentru propriul beneficiu
- Există interdicțiile de hosting, închiriere și leasing (printre alte interdicții)
- În general, licențele și drepturile de utilizator în condițiile licențierii de volum nu pot fi transferate terților
- Clienții finali nu sunt autorizați să acceseze software-ul de pe server folosit de o organizație pentru furnizarea de servicii software

Dacă doriți să folosiți produse Microsoft pentru a furniza servicii software clienților dvs. (sau unor terți) – și clienții dvs. nu doresc să achiziționeze propriile lor licențe în cadrul unui mediu dedicat de service – trebuie să semnați un contract Services Provider License Agreement. SPLA permite în mod expres furnizarea de servicii software și vă oferă instrumentele necesare atât pentru dvs., pentru a oferi licențe software în scopuri comerciale, cât și clienților dvs., pentru a accesa aceste servere.

Cine răspunde de achiziționarea de licențe pentru clienții care folosesc servicii software?

Există două opțiuni de achiziționare a licențelor pentru clienții care folosesc servicii software:

1. Dacă dvs. furnizați serviciile, puteți achiziționa licențele prin programul SPLA și trebuie să vă asigurați ca toți clienții să folosească licențele în conformitate cu SPUR.
2. Clientul poate achiziționa licența prin programele Microsoft de Licențiere de volum și îi poate cere organizației furnizoare de servicii să administreze licențele, dacă se îndeplinesc următoarele cerințe:
 - Clienții achiziționează atât licențele de server, cât și CAL
 - Aceste licențe sunt folosite numai pentru client
 - Utilizarea licențelor respectă Product Use Rights (PUR)

Care este diferența dintre PUR și SPUR?

Documentul Product Use Rights (PUR) cuprinde drepturile de utilizare pentru produsele oferite în prezent în cadrul programelor Microsoft de Licențiere de volum, precum Enterprise Agreement, Select License și Open License. Documentul Services Provider Use Rights (SPUR) oferă drepturi de utilizare de produs specifice pentru produsele cu licență oferite în cadrul SPLA.

Ce tipuri de licențe sunt achiziționate în cadrul programului SPLA?

Licențele achiziționate în cadrul SPLA sunt licențe lunare neperpetue, care pot fi folosite pe durata contractului.

Care sunt drepturile de licență în cadrul SPLA?

Drepturile de licență în cadrul SPLA sunt:

- Dreptul titularului licenței de a oferi servicii de software
- Dreptul clientului titularului licenței (utilizatorul final) de a accesa sau folosi produsele licențiate Microsoft care rulează pe serverul dvs.
- Dreptul titularului licenței de a oferi închirieri multiple – sau de a furniza către mai mult de un client – pentru utilizarea acelorași produse licențiate Microsoft pentru servere
- Dreptul de a alcătui rapoarte și de a plăti pentru licențele pe care le oferiți clienților spre utilizare lunară
- Dreptul de a plăti pentru utilizare internă limitată
- Dreptul de a nu plăti în avans taxele de licențiere și de a nu avea impuse angajamente minime

RESURSE SUPLIMENTARE

Programul Services Provider License Agreement:

<http://www.microsoft.com/licensing/programs/spla/default.aspx>

Microsoft Hosting Solutions:

<http://www.microsoft.com/serviceproviders/hostingproviders.aspx>



Întreținere și servicii

Software Assurance (SA)

CE ESTE SOFTWARE ASSURANCE?

Microsoft Software Assurance pentru Licențierea de volum (SA) reprezintă oferta cuprinzătoare de întreținere, care ajută companiile să maximizeze valoarea comercială a investiției lor în tehnologie. Cu Software Assurance, clienții au acces la resurse și instrumente care îi ajută să își sporească productivitatea, să se alinieze cu strategiile IT de afaceri și să-și consolideze infrastructura tehnologică, în calitate de activ strategic. Activând și folosind Software Assurance, clienții beneficiază de:

- O mai bună predictibilitate bugetară
- Costuri de operare mai mici
- Productivitate îmbunătățită
- Minimizarea timpilor morți

Beneficiile Software Assurance

Achiziționând Software Assurance, clienții primesc acces la un set vast de beneficii, create pentru a-i ajuta să rămână informați, să-și gestioneze costurile și să-și sporească productivitatea. Beneficiile cuprind:

- Întreținere
- Suport tehnic
- Asistență la implementare
- Software
- Training

Tipurile și nivelurile de beneficii pe care le obțin clienții variază în funcție de programul lor de licențiere, ce produse achiziționează, câte licențe au și cât cheltuie. Un ghid complet care include eligibilitatea, termenele și condițiile beneficiilor Software Assurance, găsiți în ultima Listă de produse Microsoft, disponibilă la www.microsoftvolumelicensing.com/userights/.

OPORTUNITĂȚI PENTRU PARTENERI

Calitatea de partener Microsoft Software Assurance este o oportunitate uriașă de afaceri. Ca partener, veți avea posibilitatea să:

- **Creșteți veniturile din servicii:** Încasați bani pentru furnizarea serviciilor SharePoint® Deployment Planning pentru calculatoare desktop și servere.
- **Construiți relații mai puternice:** Satisfacția clienților crește cu Software Assurance. Mai mulți clienți satisfăcuți înseamnă mai multe afaceri încheiate cu același client.
- **Poziționați-vă ca expert Microsoft:** Având în vedere valul actual de ediții de produse Microsoft, cererea de servicii de training, suport și implementare este ridicată. Software Assurance vă ajută să răspundeți și să transformați această cerere într-un avantaj.

Modalitățile propuse pentru utilizarea acestei oportunități includ:

- Propuneți să gestionați beneficiile clienților prin eOpen sau servicii Microsoft Volume Licensing (MVLS).
- Vindeți Software Assurance clienților care au PC-uri noi cu software OEM.
- Subliniați faptul că licențele OEM achiziționate cu Software Assurance pot spori drepturile de utilizare incluse de Licențierea de volum.
- Informați-vă clienții că se pot înregistra pentru Software Assurance în termen de 90 de zile de la data cumpărării oricărui PC nou care se livrează cu software Microsoft preinstalat.

Software Assurance vă poate ajuta să vă dezvoltați afacerea în următoarele feluri:

- Promovarea de software complementar. Există o probabilitate mai mare ca acei clienți care dețin mai multe versiuni curente de software să cumpere seturi mai ample de soluții.
- Profitați de protecția suplimentară pe care SA o are asupra produselor software OEM (spre deosebire de protecția redusă pentru hardware).
- Descrieți valoarea SA, pentru a ajuta la simplificarea procesului de reînnoire pentru clienți și la stabilizarea veniturilor lor.

Consiliați-vă clienții despre cum să-și maximizeze beneficiile din Software Assurance.

- Oferiți servicii care să le asigure clienților noile beneficii ale SA.
- Oferiți întreținere suplimentară și posibilități de instalare.
- Poziționați SA ca pe o ofertă extinsă/pe versiunea următoare. Clienții cu ultima versiune de software sunt de obicei mai loiali.
- Ajutați la crearea și întreținerea unei infrastructuri cu efect multiplicator asupra beneficiilor SA pentru clienți.

CUM SE VINDE SA CLIENȚILOR

Discutați despre beneficiile SA de la începutul ciclului de vânzare. În caz contrar, SA devine un obstacol suplimentar în finalizarea vânzării.

Integrați valoarea beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.

Identificați nevoile unice ale clientului și comunicați-i cum veți încorpora valoarea SA în soluția propusă.

Poziționați beneficiile SA ca pe o parte indispensabilă a soluției. SA este mai mult decât un produs upgrade, este parte integrantă din pachetul soluției complete care asigură implementare, întreținere și training.

Concentrați prezentarea soluției pe beneficiile specifice ale SA care vor fi importante pentru client. Demonstrați-i clientului cum fiecare beneficiu aplicabil îi va spori eficiența și productivitatea.

Vorbiți despre valorile beneficiilor SA relevante pentru soluția clientului, concentrându-vă asupra următorilor pași importanți:

- **Menționați relația unică** dintre beneficiile SA și dimensiunea și nevoile particulare ale companiei clientului.
- **Identificați primele trei beneficii din punct de vedere al valorii lor** față de fiecare client și demonstrați cum fiecare beneficiu își aduce aportul la soluția software.

Subliniați rentabilitatea capitalului investit (ROI). SA poate asigura o cale eficientă pe termen lung pentru soluția de upgrade, cu ROI la fel de atractiv.

Vorbiți despre SA în termene de timp mai îndelungate. Folosiți un exemplu pe șase ani pentru a demonstra valoarea în decursul relației, privitor la costul licențelor recumpărate. De exemplu, vezi pagina 3 a rezumatului The Yankee Group SA la http://download.microsoft.com/download/c/4/6/c467bb4c-526b-4892-9250-17d77e74bb4a/Yankee_Report.pdf.

Folosiți punctele de analizat cu clientul pentru a facilita discuția despre cum să facă SA să lucreze pentru compania sa.

CE AVANTAJE ARE CLIENTUL (PUNCTE DE DISCUȚIE)

Factorii de decizie (BDM) fac dificilă alegere legată de obiectul investiției și scopul acesteia. Folosiți aceste puncte de discuție cu BDM:

Software Assurance este o parte a unei soluții de afaceri mai ample. Fără acest element, investiția în software nu va funcționa la fel de eficient sau eficace.

Cu Software Assurance vă puteți controla mai bine costurile. Puteți extinde plățile pe parcursul a trei ani în loc să plătiți totul dintr-o dată, și aveți opțiunea de a implementa noi versiuni de software, când doriți dvs.

Programul Home Use, beneficiile de suport și training aferente vă pot reduce costurile curente pentru suport, ajutându-vă să atingeți ROI mai rapid.

Software Assurance ajută la creșterea productivității angajaților. Drepturile de utilizare pe calculatorul de acasă (Home Use) le oferă angajaților posibilitatea de a lucra acasă folosind ultima tehnologie Microsoft Office. Iar cu beneficiile aduse de E-Leasing și de training, angajații pot învăța cele mai bune căi de utilizare a noului software.

Factorii tehnici de decizie (TDMs) sunt elementele cheie de influență în procesul decizional de cumpărare a unei noi tehnologii. Folosiți următoarele puncte de discuție cu TDM:

- **Software Assurance vă permite accesul la cele mai noi versiuni** ale produselor software Microsoft și la cele mai recente resurse, sporind controlul asupra mediului IT.
- **Cu instrumentele noastre de training**, precum Microsoft E-Learning și cupoanele de training Microsoft Certified Partners for Learning Solutions (CPLS), echipa dvs. poate accelera utilizarea tehnologiei, crescând productivitatea.
- **Instrumentele de suport**, precum Problem Resolution, Cold Backups for Disaster Recovery și Extended Hotfix Support simplifică managementul IT.

UTILIZAREA ȘI GESTIONAREA BENEFICIILOR SOFTWARE ASSURANCE

Clienții își pot activa și folosi beneficiile Software Assurance de pe două pagini web alternative:

- **eOpen pentru contracte Open License:** <https://eopen.microsoft.com>
- **pagina Microsoft Volume Licensing Services (MVLS) pentru orice alt tip de contract:** <https://licensing.microsoft.com>

Ambele pagini web sunt securizate printr-un Windows Live ID (fostul Microsoft .NET Passport) și pot fi folosite și pentru a vizualiza în formăți despre contract și licență și Chei ale Licenței de volum.

Pentru a accesa eOpen, clienții au nevoie de numărul de autorizație Open License și de numărul licenței.

Pentru a accesa MVLS, persoana de contact pentru notificări a unui client care a semnat contractul cu SA poate folosi numărul contractului pentru a accesa MVLS, devenind astfel administrator MVLS pentru acel contract. Acest administrator poate numi administratori suplimentari și utilizatori. Documentația și trainingul online se găsește pe pagina web MVLS.

BENEFICIILE SOFTWARE ASSURANCE PE SCURT

Cold Backups for Disaster Recovery—Clienții care dețin SA și licențe aferente Client Access (CAL) pot beneficia de licențe complementare pentru serverele „cold backup”, folosite pentru restaurarea în cazul dezastrelor (disaster recovery).

E-Learning—Folosește simulări, demonstrații, animații, exerciții practice și evaluări, oferind o experiență eficientă de învățare pentru angajații care trebuie să-și îmbunătățească abilitățile.

Programul Home Use—Angajații pot obține copii cu licență ale unor programe Microsoft Office, pe care le aleg, pentru calculatoare desktop, pe care le pot folosi pe calculatoarele lor de acasă.

Employee Purchase Program—Oferă angajaților clientului discounturi semnificative față de prețul cu amănuntul la produsele populare Microsoft – Windows și produse de larg consum. Angajații companiei client pot comanda direct, prin intermediul unei pagini web sigure de e-commerce, găzduită de Microsoft.

New Version Rights—Clienții SA sunt eligibili pentru upgradarea produselor software licențiate la noile variante lansate în timpul acoperirii lor Software Assurance.

Spread Payments—Oferă clientului flexibilitatea de a eșalona plățile anual (opțiune disponibilă pentru toate programele, cu excepția Open License Business și Volume) în locul unei singure plăți în avans, reducând costurile inițiale și sporind posibilitatea de previzionare a bugetului anual de software.

Packaged Services—Clienții au dreptul să beneficieze de una până la 15 zile de service la fața locului, prin intermediul partenerilor precalificați care oferă training practic și au experiență în mediul clientului.

- **Desktop Deployment Planning Services** partenerii colaborează cu clienții la crearea unui plan de implementare, în scopul obținerii unui mediu de calculatoare desktop mai sigur, bine administrat și eficient din punct de vedere al costurilor. Disponibil doar clienților cu Enterprise Agreement/Enterprise Agreement Subscription.
- **Microsoft Office SharePoint Deployment Planning Services** evaluează cum poate SharePoint să ajute la diminuarea costurilor, să îmbunătățească colaborarea și să optimizeze infrastructura.

Windows Vista Enterprise—Disponibil exclusiv ca beneficiu Software Assurance, Windows Vista Enterprise oferă elemente de securitate și management care sprijină companiile mari în diminuarea semnificativă a costurilor și sporirea eficienței resurselor IT.

Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance—Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance este disponibil ca abonament cu plată anuală pentru clienții care dețin Windows Software Assurance (cu excepția Open License). Este o suită de cinci tehnologii create pentru a reduce costurile și a spori flexibilitatea administrării unui desktop Windows.

Enterprise Source Licensing Program—Clienții eligibili cu 1.500 sau mai multe calculatoare desktop licențiate pot accesa codul sursă Windows, în scopul dezvoltării interne de aplicații și de suport – beneficiul este disponibil numai clienților cu contracte Enterprise Agreement / Enterprise Agreement Subscription.

24x7 Problem Resolution Support—Oferă resurse de suport online non-stop și telefonic în timpul orelor de serviciu în cazuri de avarii critice pentru desfășurarea activității, pentru toate produsele care beneficiază de suport Microsoft. Partenerii pot suna din partea clienților. Clienții Software Assurance beneficiază de suport web nelimitat (disponibil în timpul orelor de serviciu) pentru serverele Microsoft incluse în contract. **Extended Hotfix Support**—Extended Hotfix Support este un beneficiu pentru versiuni mai vechi de produse software care au trecut de la suport Mainstream la Extended Support. Pentru clienții eligibili, taxele anuale încasate în mod normal ca parte a contractului Extended Support sunt anulate pe perioada acoperirii prin contractul Software Assurance.

TechNet Subscription prin Software Assurance

Clienții cu Software Assurance pentru licențe de servere au acces la beneficiile TechNet. În funcție de programul de Licențe de volum de care beneficiază și de produsele acoperite de Software Assurance, clienții vor primi TechNet SA Subscription Services sau TechNet Plus Direct. Beneficiile corespunzătoare celor două servicii sunt următoarele:

- **TechNet SA Subscription Services** oferă acces la peste 100 de grupuri de discuții administrate, prin care profesioniștii IT pot face schimb de idei și experiențe cu alți profesioniști și pot primi răspunsuri de la experți la problemele lor tehnice până în următoarea zi de serviciu – garantat.
- **TechNet Plus Direct** este o resursă de suport live, prin internet, care le oferă profesioniștilor IT posibilitatea online rapidă și comodă de a contacta experți și descărca software Windows.

Cupoane de Training—Clienții SA eligibili vor primi vouchere (cupoane) de training la partenerii certificați Microsoft CPLS, oferind cursuri cu instructori și online, cursuri neasistate și servicii consultative de pregătire, disponibile profesioniștilor IT și dezvoltatorilor din partea a peste 1.600 parteneri certificați Microsoft în Learning Solutions în întreaga lume. Cupoanele de training pot fi preschimbate în zile de Work Solution Services, la rata de schimb de două cupoane pentru fiecare zi de service.

Windows Fundamentals for Legacy PCs

Un sistem de operare bazat pe Windows, creat pentru clienții cu PC-uri moștenite, care funcționează pe sisteme de operare anterioare și nu au posibilitatea de a cumpăra hardware nou. Windows Fundamentals oferă același nivel de securitate și confort ca Windows XP Service Pack 2, fiind o cale lină de migrare către ultimele versiuni de hardware și sisteme de operare.

Step-up License

Clienții Software Assurance eligibili pot migra de la o ediție de nivel inferior la o ediție de nivel superior în cazul anumitor produse, printr-o licență Step-up. Pentru mai multe detalii, vezi descrierea Enterprise Edition Step-up License Volume Licensing: www.microsoft.com/licensing.

MSDN Professional și Premium

Clienții cu acoperire Software Assurance pentru Microsoft Visual Studio® Team System sunt eligibili pentru MSDN® Professional sau MSDN Premium, care le permit accesul la o gamă largă de instrumente, software și cunoștințe privind dezvoltarea de aplicații pe platforme Microsoft. Pentru mai multe informații, mergeți pe <http://msdn2.microsoft.com>.

Beneficii anulate

Începând cu noiembrie 2007, următoarele beneficii nu mai sunt disponibile ca parte din Software Assurance:

- Windows Pre-installation Environment, numit acum Windows Automated Installation Kit (AIK), este disponibil tuturor clienților ca download gratuit.
- Virtual PC Express este înlocuit cu Microsoft Virtual PC 2007, disponibil tuturor clienților ca download gratuit.
- Exchange Server, numit și Exchange Intelligent Message Filter (IMF), este acum disponibil tuturor clienților ca parte din Exchange Server 2003 Service Pack 2.
- Corporate Error Reporting nu mai este disponibil prin intermediul SA.

MICROSOFT DESKTOP OPTIMIZATION PACK PENTRU SOFTWARE ASSURANCE

The Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance este disponibil sub formă de abonament plătit anual pentru clienții care au Windows Software Assurance (cu excepția Open License). Include următoarele cinci tehnologii:

Microsoft Application Virtualization. Clienții pot implementa aplicații software care nu sunt niciodată instalate și nu solicită niciodată testare de regresie, dar îi urmează pe utilizatori oriunde, la cerere (on demand). Cu SoftGrid, aplicațiile Windows se transformă în servicii virtuale gestionate central, furnizate către orice client aflat la o stație de lucru sau computer portabil, în întreaga lume; este integrat și gestionat prin Microsoft System Center Configuration Manager (fostul Microsoft Systems Management Server).

Microsoft Asset Inventory Services. Clienții pot reduce ciclul de viață al gestiunii aplicațiilor TCO prin scanare avansată de inventar prin software și prin translatarea datelor de inventar în informații la îndemâna administratorului, disponibile la cerere. Este livrat drept serviciu ușor de gestionat, găzduit.

Microsoft Advanced Group Policy Management. Ajută sistemele IT să preia controlul asupra desktop-ului printr-un management eficient al schimbării, gestionarea versiunii și revenire prin Group Policy Objects (GPO) și o administrare robustă pe bază de roluri și un model de delegare.

Microsoft Diagnostics and Recovery Toolset. Clienții pot repara rapid sistemele care nu pornesc sau sunt blocate, recuperează datele pierdute, îndepărtează malware-ul din sistemele infectate, în timp ce sistemul este offline, și diagnostichează problemele de sistem și de rețea.

Microsoft System Center Desktop Error Monitoring. Acest instrument facilitează obținerea de informații și privirea în profunzimea defecțiunilor la nivel de aplicații și sisteme de operare, care determină PC-urile active să se oprească sau să se strice. Acest instrument îi permite administratorului IT să colecteze, să reunească, să raporteze și să gestioneze aceste defecțiuni

printr-o soluție de implementare pentru companii, scalabilă și la preț mic, pentru filtrare și alertare granulară a erorilor.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE DESPRE SOFTWARE ASSURANCE**Cum urmăresc și gestionează clienții programul SA?**

Clienții își pot prevedea tranzacțiile SA prin MVLS sau eOpen. MVLS și eOpen sunt de asemenea instrumente de gestiune SA, numărându-se printre beneficii. Clienții vor primi comunicate de la Microsoft, fiind informați când va expira contractul lor care include SA și cum îl pot reînnoi. Partenerii trebuie:

- Să își informeze clienții în legătură cu îmbunătățirile privind valoarea programului SA, inclusiv versiunile software disponibile pentru implementare sau beneficiile SA disponibile clientului.
- Să descrie opțiunile de implementare pentru a-i ajuta pe clienți să-și dea seama de valoarea investițiilor lor.
- Să urmărească îndeaproape clienții, având în vedere comenzile de reînnoire.

Cum își gestionează clienții beneficiile SA?

O persoană de contact a clientului va numi o persoană responsabilă cu gestionarea beneficiilor, responsabilă cu activarea și gestionarea beneficiilor. Acest rol poate fi îndeplinit de client direct, sau poate atribui această responsabilitate unui Channel Partner. Persoana de contact va primi un mesaj prin email de la Microsoft, conținând detalii despre beneficiile SA. Un program de training de gestionare a beneficiilor SA este disponibil pe www.microsoft.com/licensing/sa/mvls/launcher.htm.

Ce pași trebuie să urmeze clientul pentru a asigura accesul partenerului la eOpen sau MVLS ca administrator al beneficiilor SA?

- **eOpen:** Persoana de contact desemnată va primi un mesaj prin email cu detaliile de acces pe eOpen. Persoana de contact accesează eOpen și delegează altor persoane permisiunea de a accesa eOpen și de a gestiona beneficiile SA.
- **MVLS:** Persoana de contact desemnată va primi un mesaj prin email cu detaliile de acces MVLS. Persoana de contact accesează MVLS și îl numește pe partener drept administrator al beneficiilor, pentru unul sau mai multe beneficii SA. Partenerul va primi un mesaj prin email, cu detalii despre cum să acceseze MVLS și să administreze beneficiile SA atribuite lui.

Clienții pot consolida licențe și SA din mai multe contracte și cu mai multe date de expirare?

Clienții Licențierii de volum își pot consolida acoperirea Software Assurance de la unul sau mai multe contracte încheiate în programe care expiră, translatand-o într-un alt contract existent pe un program activ. Unele beneficii ale consolidării Software Assurance pot include:

- Acoperire continuă Software Assurance cu mai puține contracte.
- Gestionare mai bună a licențelor (mai puține contracte de gestionat, cu condiții și date de expirare diferite).
- Flexibilitate mai mare și predictibilitate mai bună asupra prețurilor, eliminând necesitatea de a avea diferite contracte de licențiere de volum la diferite niveluri de preț.

Cum urmăresc clienții licențele și SA când sunt lansate și implementate noi versiuni?

MVLS și eOpen detaliază tranzacțiile cu licențe. Atunci când sunt lansate noi versiuni de software, înregistrarea inițială a tranzacției nu se schimbă. Datele de expirare ale tranzacțiilor și contractelor SA se pot folosi pentru documentarea argumentării drepturilor asupra versiunii, prin SA.

Cum gestionează partenerii expirarea contractelor SA ale clienților lor?

Centrele regionale de operațiuni Microsoft trimit clienților comunicări legate de expirare, cu între 60 și 90 de zile înainte de expirarea acoperirii/contractului, în funcție de programul în care este înscris clientul. Microsoft nu trimite comunicări direct către Channel Partner. Partenerii vor urmări tranzacțiile SA ale clienților lor.

Când expiră SA?

Acoperirea se aplică din momentul în care clientul dvs. și Microsoft acceptă contractul sau adaugă la contract o nouă licență cu Software Assurance, și expiră odată cu termenul contractului de Licențiere de volum.

Ce opțiuni SA sunt disponibile pentru produsele software de tip OEM și Full Packaged Product (FPP)?

SA nu este disponibil în cadrul canalelor OEM și FPP. Totuși, clienții pot achiziționa SA pentru produsele software OEM și majoritatea celor FPP, de la orice reseller autorizat de Licențe de volum. Clienții pot alege orice program de Licențiere de volum pentru a achiziționa SA pentru care sunt eligibili, în conformitate cu regulile programului. După aceea, produsele software OEM și FPP cu acoperire SA și licență de bază cuprind drepturile de utilizare a produsului și beneficiile SA corespunzătoare programului de Licențiere de volum prin intermediul căruia a fost achiziționată acoperirea SA.

SA este disponibil și identic în întreaga lume?

SA este disponibil în întreaga lume. Tipurile speciale de oferte și disponibilitatea în diverse limbi străine variază de la o regiune la alta.

Cum poate compania mea să urmărească beneficiile SA?

Clienții Open Value Subscription, Select License și Enterprise Agreement pot accesa și gestiona beneficiile SA prin intermediul Microsoft Volume Licensing Services (MVLS). Clienții Open License Business și Open License Volume (nivel C) pot accesa și gestiona beneficiile SA prin eOpen. Noile versiune de software sunt enumerate în Lista produselor Microsoft, la www.microsoftvolumelicensing.com/userights. Clientul meu deține SA pe serverul său. Are nevoie de SA pentru licența CAL, pentru a obține beneficiile de suport pentru server?

Da. Pentru software de server cu licență conform modelului server/CAL, clientul trebuie să achiziționeze SA pentru licența de server și licențe CAL pentru toate stațiile care accesează acel server.

În ce probleme de suport poate clientul meu să contacteze Microsoft, în cazul licențelor cu acoperire SA?

Tipurile de probleme acoperite de SA sunt cele tehnic operaționale, care se pretează rezolvării printr-un răspuns. Problemele proactice și de natură consultativă nu sunt acoperite de SA, însă sunt acoperite de Microsoft, prin programul Premier Support.

Oricine din compania clientului meu poate suna și solicita suport pentru un server acoperit prin SA?

Numărul persoanelor care pot suna și solicita suport este limitat. Limitările au la bază tipul programului de Licențiere de volum și nivelul de discount la care achiziționați SA. Partenerii din domeniul tehnologiei pot fi încadrați în categoria celor care pot accesa suport prin SA.

Cum pot clienții cu un contract SA care se apropie de termenul de expirare să treacă de la programul lor actual de Licențiere de volum la un altul?

Clienții pot trece de la contracte de acoperire SA care se apropie de termenul de expirare la alt program de Licențiere de volum, cumpărând SA pentru licențele cu acoperire, printr-un nou contract, în cadrul programului de Licențiere de volum, la alegere. Comanda va trebui procesată conform regulilor noului program, iar clienții ar putea avea nevoie de detalii ale contractului care expiră pentru elaborarea comenzii.

Ce drepturi de Licențiere de volum primesc clienții dacă adaugă SA la Office OEM?

Atunci când SA este cumpărat pentru licențe de Office OEM, se aplică toate drepturile Licențierii de volum, inclusiv dreptul de downgrade, dreptul de a transfera o licență pe alt calculator și drepturile de reimaging.

RESURSE ȘI INSTRUMENTE SOFTWARE ASSURANCE

Software Assurance se află într-o evoluție constantă. Pentru cele mai recente actualizări, vizitați următoarele resurse:

Resurse de marketing

Pentru resurse, inclusiv prezentări și fișe cu referințe despre beneficiile Software Assurance, vizitați <https://partner.microsoft.com/softwareassurance>.

Administrare

Microsoft a publicat tutoriale și ghiduri extensive despre administrarea beneficiilor Software Assurance. Pentru a afla mai multe, mergeți pe <https://partner.microsoft.com/softwareassurance>.

RESURSE**Resurse Online Partner**

Portal pentru parteneri: <https://partner.microsoft.com/softwareassurance>

Training: <https://partner.microsoft.com/40019020>

Partner University: www.msreadiness.com

Resurse pentru clienți

Pagina web a Licențierii de volum: www.microsoft.com/licensing/programs/sa

Graficul drepturilor la beneficii: www.microsoft.com/licensing/programs/sa

Centrul de suport pentru beneficii

E-mail: mvlshelpa@msdirectservices.com

Telefon: 1-866-230-0560 pentru asistență în probleme legate de beneficii, drepturi de downgrade, dreptul de a muta o licență pe un alt computer și drepturi de reimaging.

Microsoft Online Services

Microsoft Online Services (OLS) funcționează pe bază de subscripții și este un portofoliu bogat în caracteristici, de servicii pentru produsele software de tip enterprise la care o parte importantă din software se află în afara mediului IT al clientului Microsoft. Ca furnizori de servicii, Microsoft este responsabil pentru gestionarea operării, administrării și întreținerii produselor software folosite de clienții Online Service.

Microsoft Online Services le oferă clienților toate beneficiile celei mai recente tehnologii, la costuri reduse. Multe servicii din portofoliul Online Services sunt aplicații Software-as-a-Service (SaaS). Spre deosebire de produsele software tradiționale instalate, utilizate, administrate și care beneficiază de suport local pe un calculator, aceste servicii oferă următoarele beneficii:

- O parte importantă a produsului software se află în afara mediului IT al clientului.
- Aplicațiile sunt găzduite pe Microsoft Data Centers.
- Microsoft, și nu clientul sau partenerul, este responsabil pentru gestionarea operării, administrării și întreținerii produselor software.
- Versiunea de software funcțională este cea mai recentă – deci clienții pot beneficia de cele mai recente funcționalități software, fără a fi nevoie de un management IT foarte complex.
- Serviciile sunt facturate înainte de a fi folosite, în avans sau anual, pe perioada contractului.

Profilul clienților Online Services:

- Clienți care caută fiabilitate la nivel de companie, fără costurile asociate cu produsele hardware și administrarea IT.
- Clienții care recunosc valoarea competitivă de a utiliza cele mai noi versiuni de software.
- Clienții care doresc să îmbunătățească aplicațiile existente, de importanță critică pentru activitatea lor, reducând costurile în avans cu licențierea și întreținerea.
- Clienții care nu doresc să administreze soluții software specifice cu mijloace proprii. Companiile mici și mijlocii sunt de obicei cele care încredințează operațiuni importante sistemului Online Services.
- Clienții cu contracte existente de Licențiere de volum (aproape orice contract, cu excepția Open License: No level sau C)
- Clienții care doresc contracte noi de Licențiere de volum sau care se apropie de termenul de reînnoire.

Programe de Licențiere de volum pentru Online Services

Online Services sunt disponibile numai pentru clienții Licențelor de volum. Online Services sunt disponibile imediat clienților cu cele mai recente contracte Microsoft de Licențiere de volum, incluzând:

- Open Value Subscription
- Contracte School Agreement

Notă: Online Services nu sunt disponibile prin Open License.

Programe de licențiere Service Provider

- Microsoft Forefront® Client Security disponibil prin Service Provider License Agreement (SPLA) și HVS.
- Microsoft Exchange Hosted Services și Microsoft Office LiveMeeting disponibil prin SPLA și UC Managed Service License.

Perioadă contractuală: contract pe trei ani

Opțiuni de plată: trei plăți anuale în avans, sau întreaga sumă în avans

Comandă minimă: O licență într-un contract Open Value Subscription deschis pentru minim 5 PC-uri cu unul din produsele componente ale platformei (Windows Upgrade, Office, licențe CAL)

Urmărirea licențelor: Urmărirea licențelor se face online, folosind instrumentul web Microsoft Volume Licensing Services (MVLS) la <https://licensing.microsoft.com>

OPORTUNITĂȚI PENTRU PARTENERI PRIN ONLINE SERVICES

De ce să recomand Online Services?

Creșteți dimensiunea afacerii—Cumpărarea Microsoft Online Services înseamnă mai puține investiții în avans în licențe perpetue și costuri de hardware. Această variantă îi oferă clientului posibilitatea de a investi o mai mare parte a bugetului său IT în suportul oferit de dvs., de valoare sporită, în implementare, training și alte servicii cu valoare adăugată oferite.

Preț pe abonament—flexibilitate per stație și distribuire proporțională pe perioada contractului conduc la o eficiență economică a clientului și la oportunități de vânzări suplimentare pentru servicii adiționale găzduite.

Un venit recurent sigur—Sistemul de preț de abonament crează opțiuni de plată atractive pentru client, și de asemenea un flux de venituri previzibil pentru dvs. Deoarece contractele Online Services pot fi asociate cu contracte de Licențiere de volum, puteți cu ușurință să aliniați contractele de întreținere la acest termen, rezultând un efort mai mic de administrare a licențelor.

Scurtați ciclul de vânzare—Online Services se pot atașa ușor la soluțiile existente, pentru a scurta ciclul de vânzare. Implementarea este de asemenea simplă, facilitând un proces de vânzare mai rapid și reducând investiția pe întreaga vânzare realizată.

Licențe pentru Online Services

Următoarele patru tipuri de licențe sunt necesare în moduri diferite, în funcție de categoria de servicii în care se înscriu. Nu fiecare tip de licență este cerută pentru fiecare Online Service.

Services Subscription License (SSL) necesară pentru activarea funcționalității unui Online Service pe întreaga companie.

Add-on Subscription License (Add-on SL) necesară pentru a îmbunătăți sau „a adăuga” funcționalitatea unui Online Service pe întreaga companie.

User Subscription License (USL) necesară pentru a activa funcționalitatea unui Online Service pentru un anumit user.

Device Subscription License (DSL) necesară pentru a activa funcționalitatea unui serviciu pe un anumit dispozitiv.

Categoriile de Online Services

- La nivel de companie
- La nivel de companie și de utilizator
- La nivel de utilizator
- La nivel de dispozitiv

PORTOFOLIUL ONLINE SERVICES

Microsoft le oferă companiilor produse în trei categorii ample: Servicii de comunicare și colaborare, Servicii de securitate și Servicii de referințe. În continuare găsiți un rezumat al portofoliului de produse OLS și al caracteristicilor lor.



Pentru mai multe informații

Vă rugăm să consultați *Ghidul Microsoft Online Services* pentru detalii despre serviciile software curente, precum și modelele de licențiere la achiziționarea de servicii, la www.microsoft.com/licensing/resources/volbrief.mspx

Servicii de comunicare și colaborare

Exchange Hosted Filtering — filtrare antivirus și anti-spam a email-urilor și altor date din cloud (în afara firewall-ului).

Exchange Hosted Archive și Archive Extra Storage — Stocare de email-uri și alte date în scop de backup și conformitate. Pentru cumpărarea acestui serviciu, trebuie achiziționat Exchange Filtering.

Exchange Hosted Continuity — Stocarea de email-uri și alte date în scopuri de backup și continuitatea activității. Pentru cumpărarea acestui serviciu, trebuie achiziționat Exchange Filtering.

Exchange Hosted Encryption — Criptare și decriptare automată de email-uri și alte date din Internet (în afara firewall-ului). Pentru cumpărarea acestui serviciu, trebuie achiziționat Exchange Filtering.

Office Live Meeting Standard și Professional — Spațiu online pentru prezentări, întâlniri și colaborare.

Office Live Communications Server Public Instant Messaging Connectivity (LCS PIC) — Interfață online între diverse servicii publice de instant messaging (IM).

Office Groove™ Enterprise Services* — Sincronizare automată în cadrul echipelor care colaborează – furnizează un serviciu dedicat de releu, pentru simplificarea sincronizării.

Automated Service Agent — Oferă o interfață automată de comunicații, care poate răspunde în mod inteligent la probleme de suport, fără interacțiune umană.

Servicii de securitate

Forefront™ Security pentru SharePoint — Protejează mediile Microsoft Office SharePoint® Server 2007 și Microsoft Windows® SharePoint Services 3.0 împotriva virusurilor, viermilor, mesajelor spam și cu conținut neadecvat.

Forefront Security for Exchange Server — Filtru antivirus și antispam pentru email-uri și alte date de pe serverul de mail (în interiorul firewall-ului) – update continuu al motoarelor, semnăturilor și listelor de spam.

Forefront Client Security — Protecție malware unificată pentru sisteme de operare pentru PC-uri, laptop-uri și servere ale companiilor, ușor de gestionat și de controlat.

Forefront Server Security Management Console — Gestione centralizată a Forefront Security pentru Exchange Server și Forefront Security pentru SharePoint.

Microsoft Antigen pentru Instant Messaging — blochează virusurile și conținutul neadecvat din IM în timp real.

Servicii de referințe

Virtual Earth™ — Servicii customizate, incluzând hărți/îndrumare/locații pentru companii, care le pot furniza clienților pe pagina lor web.

Microsoft Learning Solutions — Conținut și cursuri de referințe.

MSN Encarta® Academic and Premium — Enciclopedie și alte tipuri de conținut pentru instituții de învățământ, biblioteci etc.

SUITE SOFTWARE + SERVICES

Produsele Microsoft OLS sunt licențiate prin următoarele suite de Licențe de volum. Pentru mai multe informații despre Licențierea de volum Microsoft, vizitați www.microsoft.ro/licentiere.

Suita Enterprise CAL (Client Access License)

- Microsoft Windows Server® CAL
- Microsoft Exchange Server Standard CAL
- Microsoft Office SharePoint Server CAL
- Microsoft System Server Configuration Manager CML
- Microsoft Exchange Server Enterprise CAL
- Microsoft Office SharePoint Server Enterprise CAL
- Microsoft Office Communications Server Standard CAL
- Microsoft Office Communications Server Enterprise CAL
- Microsoft Windows Rights Management Services CAL
- Microsoft System Center Operations Manager OML
- Microsoft Forefront Security Suite*

Exchange Enterprise CAL

- Exchange Server
- Forefront Security for Exchange Server*
- Exchange Hosted Filtering*

Forefront Security Suite

- Forefront Client Security*
- Forefront Security for Exchange Server*
- Forefront Security for SharePoint Server*
- Antigen for Instant Messaging*
- Exchange Hosted Filtering*

ÎNTREBĂRI FRECVENTE DESPRE ONLINE SERVICES

Prin ce se diferențiază Online Services de comenzile obișnuite de software?

Spre deosebire de majoritatea licențelor software obișnuite, licențele pentru abonamentele Online Service și programele software livrate împreună cu acestea nu sunt perpetue. În schimb, aveți dreptul de a accesa și utiliza Online Service și de a instala și folosi software-ul aferent doar pe perioada abonamentului.

Unele Online Services necesită alte Online Services pentru a funcționa corect? Există un „set necesar” pentru Online Services?

Da — pentru unele Online Services. La fel cum un sistem de operare (cum ar fi Windows Vista®) este necesar pentru a rula o aplicație (cum ar fi Microsoft Office Word), unele Online Services sunt necesare pentru a rula alte Online Services. De exemplu, pentru a utiliza Microsoft Exchange Hosted Services Encryption, clienții trebuie să se înregistreze la Microsoft Exchange Hosted Services Filtering. Filtrarea este necesară la criptare.

*Indică "Vândut drept Online Service în cadrul unei suite Software + Services."

Cum cumpără Online Services un client cu un contract Enterprise Agreement (EA) sau Enterprise Subscription Agreement (EAS)?

Comenzile la servicii pe bază de abonament pot fi plasate la momentul semnării contractului, la mijlocul perioadei contractuale sau la data aniversării. Clienții trebuie doar să adauge produsele alese la contractul EA existent, la secțiunea „Additional Products” (Produse suplimentare) din contract. Datorită flexibilității Volume Licensing Online Services, plata acestei adăugiri este distribuită proporțional pe perioada rămasă din contract.

Alte Online Services pot fi adăugate la vânzarea unei suite integrate de Licență de volum?

Da, Online Services care nu sunt cuprinse în suită pot fi adăugate la un contract.

RESURSE SUPLIMENTARE

Informații generale

- Informații despre licențiere pentru parteneri: <https://partner.microsoft.com/40019020>
- Ghidul Online Services: <https://partner.microsoft.com/40045691>
- Instrumente și suport Sales and Marketing: <https://partner.microsoft.com/40030095>
- Security Software Advisor Program: <https://partner.microsoft.com/40029032>

Informații despre produsele Microsoft

- Microsoft Forefront: <http://www.microsoft.com/romania/serve/forefront/default.aspx>
<https://partner.microsoft.com/40029211>
- Microsoft Exchange Hosted Services: www.microsoft.com/exchange/services/default.aspx
<https://partner.microsoft.com/40028007>
- Exchange Hosted Services Pricing and Licensing Overview: <https://partner.microsoft.com/40028222>
- eOpen Training și User Guide: <https://partner.microsoft.com/40029923>
- Microsoft Learning Solutions: www.microsoft.com/learning/mls
- Microsoft MapPoint Web Service: <https://partner.microsoft.com/40014678>
- Microsoft Office Live Meeting: <https://partner.microsoft.com/40029315>
- Microsoft Office Live Communications Server Public IM Connectivity: <https://partner.microsoft.com/40043916>
- Microsoft Office Groove Services: <http://office.microsoft.com/en-us/groove/default.aspx>

Anti-piraterie

Falsificatorii de software profită deseori de companiile care încearcă să-și elimine costurile de achiziție de software. Aduceți-vă contribuția pentru a asigura faptul că industria software se menține la un nivel care avantajează pe toată lumea. Nu îi lăsați pe clienții dvs. să fie înșelați. În calitate de consultant de încredere, îi puteți ajuta să identifice diversele tipuri de piraterie software și riscurile asociate la care se supun, iar apoi le puteți prezenta soluțiile de care au nevoie.

Copierea sau distribuirea fără licență a produselor software cu drepturi de autor este un tip de piraterie, însă nu este singurul. Simpla posesie a produselor software neautorizate este de asemenea piraterie. Cunoașterea acestor forme de piraterie sau a altora vă pot ajuta să vă protejați pe dvs, și clienții dvs. față de potențialele repercusiuni ale furtului de proprietate intelectuală. Pirateria software cuprinde:

- Pirateria de utilizator final. Este ilegală copierea sau posesia de software fără licență pentru fiecare exemplar. Utilizatorii individuali și companiile trebuie să achiziționeze suficiente licențe pentru a acoperi instalările de software. Licențierea de volum clasică se aplică numai la upgrade-urile de Windows® pentru calculatoare desktop, nu la întregul sistem de operare Windows. Licența sistemului de operare integrală poate fi achiziționată în regim OEM preinstalată la momentul achiziției unui calculator nou, ca licență FPP, prin achiziționarea kit-ului Get Genuine Kit (GGK) sau prin contractul de volum Get Genuine Windows Agreement (GGWA) disponibil pentru o comandă inițială de minim 5 licențe.
- Pirateria de producător. Este ilegal ca un producător de calculatoare să copieze software și să îl preinstaleze fără să includă o licență corespunzătoare ("hard disk loading").
- Mis-channeling. Este ilegală vânzarea unei licențe OEM fără un sistem complet către un client final, așa cum se explică în System Builder Agreement.
- Pirateria pe internet. Este ilegală oferirea de copii neautorizate de software spre descărcare pe Internet. Dacă produsele software sunt disponibile pe Internet, asigurați-vă că proprietarul produselor software a autorizat această distribuție.
- Contrafacerea. Este ilegală manufacturarea de copii neautorizate de software și distribuirea acestor copii în ambalaje care reproduc sau seamănă cu ambalajul producătorului. Deseori în aceste ambalaje sunt introduse carduri de înregistrare contrafăcute, cu numere de înregistrare neautorizate.
- Pirateria prin licitații online. Este ilegală revinderea de software prin violarea condițiilor originale de vânzare, revânzarea de software de tip NFR (not for resale) sau revânzarea de software OEM care nu a fost niciodată autorizat să fie revândut de un terț.
- Piraterie prin distribuție online. Producătorii de software contrafăcut oferă uneori „promoții speciale” pe care le-au încheiat cu proprietarul produsului software, oferă „lichidări de stoc” sau încearcă să atragă interesul asupra produselor software achiziționate prin „vânzări falimentare de software”. Fiți atenți când întâlniți asemenea anunțuri. Pot face clientul să creadă că achiziționează software original la preț redus.

INIȚIATIVA SOFTWARE MICROSOFT AUTENTIC

Produsele software fără licență și piratate amenință întreaga industrie software. Comunicați-i clientului care sunt beneficiile produselor software autentice. Inițiativa Software Microsoft Autentic vă poate ajuta să demonstrați valoarea pe termen lung a soluției dvs., alcătuită pe baza produselor software Microsoft autentice.

Microsoft Get Genuine Kit pentru Windows XP Professional/Windows Vista Business

Ajutați-vă clienții să instaleze Windows autentic pe PC-urile existente.

Cea mai eficientă cale, din punct de vedere al costurilor, de a cumpăra software Windows este preinstalarea pe un PC nou. În orice caz, din ce în ce mai mulți clienți își dau seama că folosesc Windows XP sau Windows Vista Business neautentic pe PC-urile lor. Produsul Get Genuine Kit (GGK) vă oferă o soluție economică pentru a-i ajuta să intre în legalitate, adâncește relația cu clientul și vă permite să fiți prezent în calitate de consultant de încredere.

Produsul Get Genuine Kit este disponibil numai pentru utilizarea pe PC-uri asamblate complet, cu o versiune software Windows XP Professional instalată anterior, piratată sau ilegală într-un alt mod, sau fără licență.

Cum funcționează:

1. Achiziționați Get Genuine Kit de la un distribuitor autorizat Microsoft OEM.
2. Adăugați, sau instruiți utilizatorul final cum să adauge pe PC eticheta certificatului de autenticitate (COA) atașată.
3. Microsoft recomandă, dar nu impune ca pe sistemul PC al utilizatorului final să:
 - rulați Windows Product Key Update Tool
 - reinstalați Windows Vista Business/XP Professional
 - efectuați o instalare curată a Windows Vista Business/XP Professional

Cum se poate obține:

Produsul Get Genuine Kit este disponibil la distribuitorii autorizați Microsoft OEM în pachete de 1 sau 10 bucăți.

LICENȚĂ	PACHETUL CONȚINE
1	1 etichetă COA, 1 kit de instalare și un acord de licență pentru utilizatorul final (EULA)
10	10 etichete COA, 1 kit de instalare și 1 EULA (pentru legalizarea de PC-uri multiple)

- Pachetele de câte 10 bucăți trebuie folosite pentru un singur client și nu trebuie împărțit pe mai mulți clienți.
- Biții software-ului sunt similari cu cei ai produselor ambalate complet și nu vor șterge hard drive-ul la instalare.
- Microsoft oferă suport de produs pentru Get Genuine Kit. Acesta diferă de produsul software OEM system builder, la care producătorul PC-ului oferă suport.
- Licența NU este transferabilă pe un alt PC.

Get Genuine Windows Agreement

Contractul Get Genuine Windows Agreement (GGWA) este o nouă soluție disponibilă prin Licențierea de volum pentru canalele de reselleri Microsoft și le oferă clienților care doresc să corecteze deficiențele de licențiere ale sistemelor de operare Windows Client de pe calculatoarele lor. Aveți ocazia să recuperați un venit care altfel va fi pierdut, oferindu-le clienților care au fost victime ale pirateriei o variantă de a respecta cerințele de conformitate.

GGWA vă poate ajuta:

- Să vă sporiți afacerea, oferind o soluție scalabilă de legalizare pentru copiile fără licențe de Windows Client (linie de produs Business/Professional) de pe calculatoarele clientului.
- Să vindeți în plus și Microsoft Software Assurance pentru licențierea de volum în termen de 90 de zile de la achiziționarea GGWA.
- Să oferiți servicii suplimentare de consultanță de management a produselor software.
- Să ajutați la intensificarea relației cu clientul și să creați valoare permanentă afacerii dvs.

Beneficii pentru companie: Contractul Get Genuine Windows Agreement (GGWA) pentru companii mici și mijlocii permite clienților să corecteze deficiențele de licențiere ale Windows Vista Business de pe calculatoarele lor.

Produse incluse: Windows Vista Business, cu posibilitate de downgrade la o versiune anterioară de Windows din linia de produs Business. Drepturile de downgrade nu se aplică la Windows Vista Home, Windows XP Home, Windows Millennium.

Oferte de licențiere: GGWA le oferă clienților doar licența și nu este combinată cu Software Assurance, care poate fi cumpărat numai separat.

Preț: Minimum cinci licențe achiziționate pentru companii mici și mijlocii;

Opțiuni de plată: Numai plata în avans.

Instalare și activare: Dacă clientul are deja software autentic, nu este necesară instalarea sau activarea. Dacă clientul folosește software neautentic, va trebui să instaleze versiunea autentică cu kit de instalare și să o activeze folosind Cheia de licență de volum. Kit-urile sunt disponibile spre achiziție contra cost.

Gestiunea licențelor: clienții care au GGWA și un Open Value Subscription activ își pot gestiona licențele GGWA achiziționate prin intermediul site-ului MVLS, pentru clienții cu Open License activ, echivalentul MVLS fiind site-ul eOpen.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE DESPRE GGWA

Care sunt condițiile GGWA pe care reseller-ii trebuie să le comunice clienților lor?

GGWA pentru întreprinderi mici și mijlocii are următoarele cerințe de la client:

- Un contract de legalizare semnat în avans, care include confirmarea legalizării și o clauză de audit
- Un angajament cum că achizițiile viitoare de software vor cuprinde software legal.
- Plasarea unei comenzi unice
- Caracterul netransferabil al licențelor GGWA

Produsele software legalizate prin GGWA sunt eligibile pentru a se înscrie la Software Assurance?

Da. Software Assurance poate fi achiziționat în termen de 90 de zile de la achiziția GGWA, prin intermediul unui alt program de Licențiere de volum (Open, Open Value Subscription, Select, Enterprise Agreement).

Clienții pot comanda kit-uri de instalare? Dacă da, cum se face?

Clienții pot comanda kit-uri de instalare pentru Windows Vista Business, ca achiziție separată, prin intermediul unui reseller. Se aplică toate condițiile standard pentru kit-uri de instalare și taxele de expediere.

Cum îmi ajută clientul să primească GGWA?

Toți reseller-ii Microsoft pot comanda GGWA pentru companii mici și mijlocii. Pentru a comanda GGWA:

1. Determinați numărul de licențe de care are nevoie clientul (achiziția minimă este de cinci).
2. Solicitați contractul Get Genuine Windows Agreement și informații despre preț pentru GGWA SKU de la distribuitorul autorizat Microsoft.
3. Prezentați clientului contractul și prețul.
4. După ce clientul analizează, semnează și vă returnează Get Genuine Windows Agreement, cu cantitatea dorită de licențe, plasați comanda la distribuitorul autorizat Microsoft.

RESURSE UTILE:

Microsoft Get Genuine Windows Agreement:

www.microsoft.com/romania/licentiere/GGWA_Get_Genuine_Windows_Agreement.aspx

Microsoft Genuine Software: www.microsoft.com/genuine/

Luarea deciziilor în legătură cu Microsoft Licenses: <https://partner.microsoft.com/40032366>

Microsoft Licensing Programs—achiziția de licențe: <https://partner.microsoft.com/40032361>

Microsoft Partners and Resellers: <https://partner.microsoft.com/40029354>

Eforturile anti-piraterie ale partenerilor Microsoft: www.microsoft.com/piracy/partners/default.msp



Licențe de produse - Aplicații

Sistemul Microsoft Office 2007

	OFFICE BASIC 2007	OFFICE HOME AND STUDENT 2007 ¹	OFFICE STANDARD 2007	OFFICE SMALL BUSINESS 2007	OFFICE PROFESSIONAL 2007	OFFICE ULTIMATE 2007	OFFICE PROFESSIONAL PLUS 2007	OFFICE ENTERPRISE 2007
Office Word 2007	•	•	•	•	•	•	•	•
Office Excel 2007	•	•	•	•	•	•	•	•
Office PowerPoint 2007		•	•	•	•	•	•	•
Office Outlook® 2007	•		•				•	•
Office Outlook 2007 cu Business Contact Manager				•	•	•		
Office Publisher 2007				•	•	•	•	•
Office Access™ 2007					•	•	•	•
Office InfoPath® 2007						•	•	•
Office Communicator 2007 ³						•	•	•
Office OneNote® 2007		•				•		•
Office Groove 2007						•		•
Integrated Enterprise Content Management						•	•	•
Integrated Electronic Forms						•	•	•
Advanced Information Rights Management and Policy						•	•	•
Disponibilitate pe fiecare canal	OEM	FPP OEM	VL FPP	VL FPP OEM	FPP OEM Academic	FPP	VL	VL

¹ Microsoft Office Home și Student 2007 sunt limitate la utilizarea de către studenți, profesori și utilizare necomercială acasă. Nu poate fi upgradat. Pentru informații despre versiunile anterioare de Office, vizitați www.microsoft.com/office/editions/prodinfo.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE ÎMPREUNĂ CU SISTEMUL MICROSOFT OFFICE 2007

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații asupra oportunităților aduse de SA afacerii partenerului, vedeți [pagina 29](#) a acestui ghid.

Beneficiile SA pentru 2007 Microsoft Office System prin programul de licențe

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra noilor versiuni	•	•
Plăți eşalonate		•
Home Use Program	•	•
E-Learning	•	•
Vouchere de Training		•

IDENTIFICAȚI CLIENȚII ȚINTĂ

Office Basic 2007¹—Versiunea entry-level a suitei Office. Este disponibilă numai ca opțiune preinstalată de la OEM. Clientul ideal:

- Are limitări de preț și buget.
- Are nevoie doar de procesare word, e-mail și funcționalitate de calcul tabelar.

Office Home and Student 2007—Noua suită Office care înlocuiește versiunea anterioară Office Student and Teacher Edition 2003. Clientul țintă:

- Este consumator, nu companie. Office Home and Student 2007 se licențiază numai pentru utilizarea non-comercială acasă. Nu poate fi folosită în situații comerciale (business).
- Are nevoie de funcționalități word, de calcul tabelar și/sau luare de notițe.

Office Standard 2007—Funcționalitatea standard solicitată de la o suită Office. Nu este disponibilă ca versiune preinstalată pe un nou PC. Clientul ideal:

- Are nevoie de componentele de bază ale suitei Office.
- Nu trebuie să folosească și să întrețină un sistem de management al relațiilor cu clienții (CRM).
- Nu are nevoie de instrumente de creare de publicații de marketing, de foi informative sau broșuri.

¹ Nu sunt disponibile upgrade-uri pentru această versiune.

Office Small Business 2007—Funcționalitate și valoare optime pentru companiile mici.

Clientul ideal:

- Dorește toate componentele Office standard: Word, Excel, PowerPoint și Outlook.
- Are nevoie de instrumente de management al vânzărilor pentru contacte, oportunități de vânzare și clienți—cu Business Contact Manager.
- Vrea să creeze și să prezinte o imagine profesionistă și materiale de marketing de imprimat, pe web și email.

Office Professional 2007—O suită la nivel de companie pentru angajații care lucrează cu informații, disponibilă prin achiziționarea de Office Professional preinstalat (OEM) sau cu amănuntul. Clientul ideal:

- Dorește să aibă capacitatea de a colecta și de a împărtăși informații între programe de sisteme 2007 Office și surse de date back end.
- Trebuie să creeze materiale profesionale de marketing la fața locului, pentru imprimate, web sau email.
- Trebuie să organizeze, să acceseze și să împărtășească informații prin software de baze de date Access.
- Poate fi înregistrat pentru SA în termen de 90 de zile de la achiziție, dacă e cumpărat ca licență OEM.

Office Professional Plus 2007—Un nivel mai înalt de funcționalitate și valoare totală pentru angajații care lucrează cu informații în companii interconectate, indiferent de dimensiunea companiei. Clientul ideal are aceleași nevoi ca cel al produsului Office Professional 2007 și:

- Trebuie să achiziționeze licențe prin programul de Licențiere de volum.
- Trebuie să colecteze informații flexibil și eficient, în forme bogate și dinamice și să împărtășească, refolosească și repoziționeze informații prin utilizarea programului InfoPath de colectare de informații.
- Dorește instant messaging și presence level monitoring a utilizatorilor de PC prin Office Communicator 2007, cel mai versatil software pentru client pentru Office Communications Server 2007, care înlocuiește Live Communications Server 2005
- Vrea să implementeze Enterprise Content Management prin integrarea Office Word 2007, Office Excel 2007, Office PowerPoint 2007 și Office Outlook 2007 cu Office SharePoint Server 2007, care înlocuiește SharePoint Portal Server 2003
- Are nevoie de securitate permanentă – de exemplu posibilitatea de a securiza și proteja documentele create cu Office Word 2007, Office Excel 2007, Office PowerPoint 2007 și Office Outlook 2007 chiar și după ce aceste documente au părăsit rețeaua fizică a clientului. Această securitate se obține prin integrarea cu Windows Rights Management Services
- Dorește să simplifice colectarea de date și să automatizeze procesele de business prin posibilitatea de a încorpora formulare InfoPath în documente Office, ca de exemplu fișiere Office Word 2007 și mesaje Office Outlook 2007.
- Dorește să extindă drepturile de utilizare ale Licenței de volum, inclusiv drepturile de downgrade, de transfer, capacitățile de implementare de reimaging și managementul electronic al licențelor.

Office Enterprise 2007—Cel mai înalt nivel de funcționalitate pentru companii. Clientul ideal are aceleași nevoi ca și cel de la Office Professional Plus 2007 și:

- Dorește să sporească eficiența și eficacitatea luării de notițe prin utilizarea Office OneNote 2007.
- Vrea să pună la dispoziție servicii de colaborare pentru utilizatori, dincolo de barierele fizice și organizaționale, chiar și când aceștia lucrează offline, prin utilizarea Office Groove 2007.

Office Ultimate 2007—Ajută persoanele aflate acasă să colecteze și să consolideze informații, să găsească rapid ceea ce caută și să împărtășească cu ușurință informații critice dincolo de bariere.

CERINTE DE SISTEM

Toate suitele Microsoft Office 2007 necesită Windows XP Service Pack 2 sau Windows Server® 2003 Service Pack 1. Pentru informații detaliate despre cerințele de sistem, vizitați <http://office.microsoft.com/en-us/suites/HA101668651033.aspx>.

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

O licență de Office conferă dreptul de a instala și utiliza un exemplar al produsului software pe un calculator personal sau alt dispozitiv, cum ar fi un thin client¹. Clienții care cumpără o licență de Office prin Licențierea de volum sau ca Full Packaged Product pot instala un exemplar suplimentar al produsului software pe un al doilea dispozitiv, portabil, ca drept exclusiv de utilizare al utilizatorului primar pentru primul exemplar al produsului software. Clienții care cumpără o licență de Office prin Licențierea de volum pot instala și folosi orice versiune anterioară a produsului software pe dispozitivul cu licență.

Aplicațiile individuale ale unei suite Office nu pot fi divizate sau instalate pe mai multe calculatoare.

Pentru mai multe detalii despre licențierea Terminal Services, mergeți la secțiunea Windows Server, la [pagina 66](#).

¹ *Funcționalitate Office prin Terminal Services— Când se accesează Office printr-un server Windows 2003 (sau 2003 R2) Terminal Server, pentru fiecare dispozitiv trebuie achiziționată o licență separată de Office.*

Recomandări de licențe pentru clienți

Licență recomandată: OEM¹:	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumpărare de hardware împreună cu licența de software ▪ Nu are nevoie de caracteristicile Licențierii de volum, ca de exemplu drepturi de downgrade, instrumente de gestionarea achizițiilor software sau gestionarea electronică a licențelor ▪ Dorește un singur punct de suport pentru hardware și software 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceptă faptul că licențele nu pot fi mutate de pe un calculator pe altul dacă licența nu este înscrisă în Software Assurance cel târziu 90 de zile după cumpărare
Licență recomandată: Full Packaged Product	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are nevoie de acces imediat la produs, fără angajamente ▪ Este dispus să renunțe la discounturile pe produse ▪ Vrea să aibă posibilitatea de a muta licențele de pe un calculator pe altul 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dorește să primească licențe de upgrade —de exemplu pentru upgrade de la Office 2003
Licență recomandată: Open Business²	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are nevoie de cinci licențe sau CAL, sau o licență de procesor de server la comanda inițială ▪ Are nevoie de Office pe un al doilea calculator portabil ▪ Este de acord să plătească în avans pentru licențe ▪ Vrea să poată muta licențele de la un calculator pe altul 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie ▪ Vrea să folosească disk imaging sau instrumente de distribuire de software, precum Microsoft System Center Configuration Manager (fostul SMS), iar în acest scop are nevoie de o suită Office care nu necesită activarea de produs
Licență recomandată: Open Volume	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dorește economii suplimentare din licențe ▪ Pleasează o comandă inițială de minimum 500 de puncte în Applications Product Pool, de exemplu, 250 licențe Office Professional Plus 2007 fără SA 	
Licență recomandată: Open Value Subscription	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dorește flexibilitatea opțiunii de plată în rate anuale ▪ Dorește beneficiile suplimentare SA din Open Value Subscription 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dorește flexibilitatea numărului de licențe Vrea să folosească disk imaging sau instrumente de distribuire de software, precum Microsoft System Center Configuration Manager (fostul SMS), iar în acest scop are nevoie de o suită Office care nu necesită activarea de produs
Licență recomandată: Select Agreement	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Volume, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are 250 sau mai multe calculatoare și poate previziona un consum de licențe de cel puțin 1.500 de puncte în Applications Product Pool—750 licențe fără SA pentru Office Professional Plus 2007 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dorește economii suplimentare la licențe ▪ Vrea să unească achizițiile din zonele geografice și filiale (pot fi la nivel mondial)
Licență recomandată: Enterprise Agreement sau Enterprise Subscription Agreement	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Value Subscription, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are 250 sau mai multe calculatoare și vrea să standardizeze toate calculatoarele ▪ Dorește economii suplimentare la licențe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să unească achizițiile din zonele geografice și filiale (pot fi la nivel mondial)

¹ *Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business.*

² *Recomandați Open Volume dacă clientul trebuie să achiziționeze un număr mare de licențe (Vezi pagina 18 pentru detalii.)*

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Care este eligibilitatea pentru upgrade în cazul produselor Microsoft Office 2007?

Multe din produsele Microsoft Office 2007 sunt disponibile ca Full Packaged Products upgradate. Vizitați <http://office.microsoft.com/en-us/products/FX101754511033.aspx#2> pentru eligibilitatea la upgrade.

Ce opțiuni de acoperire pe limbi străine oferă produsele Microsoft Office 2007?

Clienții FPP își aleg limbile străine atunci când cumpără produsele Office.

Clienții OEM își aleg limbile străine când cumpără produsele Office. Înscriind licența OEM la Software Assurance, clienții primesc dreptul de a instala o versiune într-o altă limbă, cu condiția ca aceasta să nu coste mai mult decât versiunea cu licență.

Clienții de Licențieri de volum își aleg limba când cumpără un produs Office și au dreptul de a instala o versiune în altă limbă, cu condiția ca aceasta să nu coste mai mult decât versiunea cu licență.

Toți clienții pot modifica interfața de utilizator și pot adăuga instrumentele de verificare ale unei alte limbi, obținând și instalând un Office Single Language Pack (SLP). SLP sunt disponibile pentru multe limbi, însă nu și pentru engleză. SLP Office pot înmulți nu numai ingredientele suitelor Microsoft Office, ci și aplicațiile individuale, cum ar fi Microsoft Office Visio 2007, Office Project 2007 și Office SharePoint Designer 2007. SLP pot fi cumpărate numai online, prin Office Online (<http://office.microsoft.com/en-us/default.aspx>).

Clienții care doresc să formeze o singură imagine pe disc, care să includă toate limbile oferite de un SLP se pot hotărî să obțină sistemul Microsoft Office 2007 MultiLanguage Pack (MLP). Acest MLP conține nu numai interfața de utilizator pentru mai multe limbi, ci și instrumentele de verificare. Ca atare, sistemul 2007 Microsoft Office MLP înlocuiește edițiile English Office 2003 cu Multilingual User Interface (MUI) Pack. La început, MLP va fi disponibil numai prin Licențierea de volum, dar este în plan să fie lansat ca Full Packaged Product la mijlocul lui 2007.



Pentru mai multe informații

Pentru detalii despre Office și Windows Terminal Services, vezi www.microsoft.com/windowsserver2003/technologies/terminalservices/default.aspx



Microsoft Office Project Standard 2007 le oferă clienților instrumente robuste pentru managementul proiectelor, având puterea, flexibilitatea și ușurința în utilizare de care aveți nevoie pentru a putea administra proiecte mai eficient și eficace. Clienții își pot menține nivelul de informare și pot controla activitatea pe proiect, programările și partea financiară, pot menține coordonarea între echipele de proiect și pot deveni mai productivi, prin integrarea cu programe Microsoft Office cunoscute, programe de raportare, planificare coordonată și instrumente flexibile.

Microsoft Office Project Professional 2007 cuprinde toate capacitățile din Office Project Standard 2007. În plus, Office Project Professional 2007 asigură capacități de management colaborativ pe proiecte, la nivel enterprise, atunci când e folosit în conjuncție cu Microsoft Office Project Server 2007.

Microsoft Office Project Portfolio Server 2007 ajută companiile să-și atingă potențialul prin identificarea, selectarea, gestionarea și furnizarea de portofolii care se aliniază cu prioritățile lor strategice. Office Project Portfolio Server 2007 este o componentă cheie a soluției Microsoft Office Enterprise Project Management (EPM) și ajută companiile să obțină vizibilitate, intuiție și control asupra portofoliilor de proiecte, programe și aplicații.

Office Project Portfolio Server 2007 se integrează cu Microsoft Office Project Server 2007 pentru a oferi companiilor soluții complete de administrare a portofoliilor. Deschiderea bi-direcțională oferă administratorilor posibilitatea de a lega diferite proiecte Microsoft Office Project la Office Project Portfolio Server 2007, oferind managerilor o perspectivă de ansamblu asupra tuturor proiectelor din cadrul companiei.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE ÎMPREUNĂ CU OFFICE PROJECT 2007

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre oportunitățile oferite de SA partenerilor, vezi [pagina 33](#) a acestui ghid.

BENEFICIILE OFFICE PROJECT STANDARD 2007 ȘI OFFICE PROJECT PROFESSIONAL 2007 SA PRIN PROGRAMUL DE LICENȚIERE DE VOLUM

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra noilor versiuni	•	•
Plăți eșalonate		•
E-Learning ¹	•	•
Home Use Program	•	•
Vouchere de Training		•
Windows Preinstallation Environment		•

¹ Pentru fiecare licență Office la care a fost adăugat Software Assurance, clienții SA pot oferi un acces de utilizator la biblioteca Information Worker E-Learning, care nu conține numai E-Learning pentru Office, ci și pentru Project, Visio și alte aplicații Office.

BENEFICIILE* OFFICE PROJECT SERVER 2007 ȘI OFFICE PROJECT PORTFOLIO SERVER 2007 SA PRIN PROGRAMUL DE LICENȚIERE DE VOLUM

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra noilor versiuni	•	•
Plăți eșalonate		•
24x7 Problem Resolution Support		• ¹
TechNet Plus Managed Newsgroups	•	•
TechNet Plus Subscription Media		•
Extended Lifecycle Hotfix Support		•
Cold Backup for Disaster Recovery	•	•
E-Learning	•	•

¹ Numărul de incidente prin telefon oferit are la bază SA consumat. Incidentele prin telefon pot fi transformate în contracte Premier Support cu acoperire prin Technical Account Managers. Beneficiind de suport web nelimitat pentru toate produsele Microsoft server, clienții pot alege nivelul corespunzător de Support, atunci când au nevoie de el.

² TechNet Subscription Media și Managed News Groups IDs necesită cinci servere în contract.

* SA este necesar pe servere și CAL (când este aplicabil).

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

Dacă Office Project Standard 2007 sau Office Project Professional 2007 este achiziționat prin Licențierea de volum, se aplică următoarele drepturi:

- Puteți instala și utiliza o copie a produsului software pe dispozitivul cu licență.
- Puteți() instala și utiliza orice versiune anterioară Microsoft a produsului software sau orice produs component al acelei versiuni pe dispozitivul cu licență.
- Puteți de asemenea instala și utiliza un al doilea exemplar al produsului software pe un sistem hardware virtual (sau emulat într-un alt mod) pe dispozitivul cu licență.
- În locul unei copii a produsului software pe un sistem hardware virtual (sau emulat într-un alt mod), puteți instala o copie pe un dispozitiv portabil, pentru a fi folosit de singurul utilizator primar al dispozitivului cu licență.

Pentru fiecare licență Office Project Server sau Office Project Portfolio Server 2007 pe care o atribuiți, puteți rula în orice moment o instanță a produsului software pentru server într-un mediu de sistem de operare fizic sau virtual, pe serverul cu licență. Trebuie să achiziționați și să atribuiți un Office Project CAL sau Office Project Portfolio CAL pentru fiecare dispozitiv sau utilizator care accesează direct sau indirect instanțele software-ului de server – de exemplu, prin Microsoft Office Project Web Access. Există două tipuri de CAL: una pentru dispozitive și una pentru utilizatori. Fiecare CAL pe dispozitiv permite unui dispozitiv folosit de un utilizator să acceseze instanțele software-ului de server pe serverele cu licență. Fiecare CAL de utilizator permite unui utilizator, care folosește orice dispozitiv, accesul la instanțele software-ului de server de pe serverele cu licență. Clientul poate folosi o combinație de CAL pe dispozitiv și pe utilizator.

Fiecare exemplar cu licență a Office Project Professional 2007 include o licență Office Project Server 2007 Client Access License (CAL).

Dacă un client dorește să permită partenerilor săi de afaceri sau clienților săi să acceseze Office Project Server sau Office Project Portfolio Server, clientul are două opțiuni de licențiere: achiziționarea de Office Project Server și Office Project Portfolio Server CAL pentru fiecare din utilizatorii externi ai clientului sau achiziționarea de licențe Office Project Server și Office Project Portfolio Server External Connector (EC) pentru fiecare server care va fi accesat de utilizatori externi. Un utilizator extern este o persoană care nu este angajat sau un alt tip de personal al companiei sau al companiilor asociate, și nu este o persoană căreia îi furnizați servicii găzduite folosind software-ul server-ului.

Office Project Server 2007 CAL și Office Project Server 2007 External Connector nu sunt disponibile prin vânzarea la bucată (FPP) și se pot obține prin Licențierea de volum.

Office Project Portfolio Server 2007 CAL și Office Project Portfolio Server 2007 External Connector nu sunt disponibile prin vânzarea la bucată (FPP) și se pot obține prin Licențierea de volum.



Vezi drepturile de utilizare ale produsului

la www.microsoftvolumelicensing.com/userights/ pentru detalii despre licențiere (se aplică numai licențelor achiziționate prin Licențierea de volum).

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE MICROSOFT OFFICE PROJECT 2007

Licență recomandată: Full Packaged Product	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are nevoie de acces imediat la produs, fără angajamente Este dispus să renunțe la discounturile pe produse 	<ul style="list-style-type: none"> Nu vrea să folosească disk imaging sau tehnologii de distribuire de software pentru implementarea Office Project 2007 (Office Project 2007 achiziționat ca FPP presupune activare individuală pe produs)
Licență recomandată: Open Business	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Trebuie să achiziționeze cinci licențe pe comanda inițială¹ Este de acord să plătească în avans pentru licențe Vrea să poată muta licențele de la un calculator pe altul Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie 	<ul style="list-style-type: none"> Dorește avantajele Licențierii de volum, precum instalarea cu Chei ale Licențierii de volum (facilitând astfel implementarea cu disk imaging și software distribution), drepturi de transfer în altă limbă, drepturi de downgrade etc.
Licență recomandată: Open Volume	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de cel puțin 500 de puncte. Pentru mai multe informații despre puncte și categorii, vezi Lista de produse, la www.microsoftvolumelicensing.com 	
Licență recomandată: Open Value Subscription (OVS)	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> Dorește flexibilitatea opțiunii de plată în rate anuale 	<ul style="list-style-type: none"> Dorește beneficiile suplimentare SA din Open Value Subscription Dorește un contract care poate fi folosit și de companiile afiliate din aceeași zonă geografică
Licență recomandată: Achiziționare de software prin contracte existente Enterprise (Subscription) Agreement sau Select Agreement	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are un contract Select sau Enterprise (Subscription) Agreement Vrea să beneficieze de economii suplimentare pentru licențe 	

¹ Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Clientul meu vrea să achiziționeze Office Project Standard 2007 sau Office Project Professional 2007 prin canalul de vânzări cu amănuntul și are o licență pentru o versiune anterioară. Este eligibil pentru upgrade la Office Project 2007?

Graficul de mai jos descrie căile de upgrade la cumpărarea cu amănuntul, pentru versiunile anterioare de Project (vezi <http://office.microsoft.com/en-us/products/FX101754511033.aspx> pentru detalii).

Notă: Opțiunea de upgrade este disponibilă numai prin canalele de vânzare cu amănuntul.

Căi de upgrade pentru Microsoft Project cu amănuntul

ELIGIBIL PENTRU UPGRADE CU AMĂNUNTUL PENTRU :	DACĂ ESTE UTILIZATOR CU LICENȚĂ PENTRU:	
Office Project Standard 2007	<ul style="list-style-type: none"> Microsoft Project 2000 Project Standard 2002 	<ul style="list-style-type: none"> Office Project Standard 2003
Office Project Professional 2007	<ul style="list-style-type: none"> Microsoft Project 2000 Project Professional 2000 	<ul style="list-style-type: none"> Project Professional 2002 Office Project Professional 2003

Cum se aplică drepturile de downgrade la External Connector License?

Modelul External Connector License pentru produsele software Office Project Server 2007 poate fi folosit cu Office Project Server 2007 sau o versiune anterioară a software-ului de server, pe un singur server.

Clientul meu dorește să implementeze Office Project Server 2007 sau Office Project Portfolio Server 2007 pe servere cu clustere. De câte licențe are nevoie?

Ambele servere de failover, activ și pasiv, au nevoie de licență Office Project Server 2007 sau Office Project Portfolio Server 2007. Deoarece Office Project Server 2007 și Office Project Portfolio Server 2007 User sau Device CAL oferă drepturi de acces pe fiecare server cu licență, procesul de clustering nu modifică numărul de licențe CAL necesare.

RESURSE SUPLIMENTARE

Privire de ansamblu generală asupra informațiilor despre software și produse pentru utilizatori finali și creatori de soluții:

Office Project Standard 2007 și Office Project Professional 2007:

<http://office.microsoft.com/en-us/project/default.aspx>

Office Project Server 2007:

<http://office.microsoft.com/en-us/projectserver/FX100739841033.aspx>

Office Project Portfolio Server 2007:

<http://office.microsoft.com/en-us/portfolioserver/FX101674151033.aspx>

Microsoft Enterprise Project Management solution:

www.microsoft.com/business/epm.aspx



Microsoft Office Visio 2007 simplifică activitățile de vizualizare, explorare și comunicare de informații complexe, pentru specialiștii în IT și de afaceri. Utilizatorii trec de la texte și tabele complicate, greu de înțeles, la diagrame Visio, care prezintă informația dintr-o privire. În locul unor imagini statice, utilizatorii creează diagrame Visio cu conectare la date, care prezintă date, sunt ușor de reîncărcat și vă sporesc foarte mult productivitatea. Se poate folosi o mare varietate de diagrame în Office Visio 2007, pentru a înțelege, opera și împărtăși informații despre sistemul organizațional, resurse și procese din întreaga companie.

Office Visio 2007 este disponibil în două versiuni stand-alone: Office Visio Professional 2007 și Office Visio Standard 2007. Office Visio Standard 2007 are aceleași funcționalități de bază ca și Visio Professional 2007 și include doar un subset de caracteristici și template-uri ale acestuia. Office Visio Professional 2007 oferă funcționalități avansate, precum conectivitate de date și caracteristici de vizualizare, pe care Office Visio Standard 2007 nu le conține.

Versiuni Office Visio 2007

CARACTERISTICI	STANDARD	PROFESSIONAL
<ul style="list-style-type: none"> Funcționalitate AutoConnect Capabilități Autodesk AutoCAD Diagrame de Brainstorming Diagrame pentru procese de business Integrare Clip art Help cu sensibilitate de context și legături la template-uri specifice activităților Flowcharts Integrare Microsoft Office Outlook 2007 Integrare Microsoft Office Project cu diagrame și calendare Visio Gantt Microsoft Office SharePoint Integrare cu serverul prin Document Workspaces Suport de programare Microsoft Visual Studio, inclusiv Microsoft .NET 	<ul style="list-style-type: none"> Suport Multilanguage și Unicode complet Organigrame Suport pentru fișiere PDF și XPS Mod de corectare Salvare ca pagină web cu control de navigare Customizare Shape Raportare date Shape Suport Microsoft Tablet PC, inclusiv digital ink Suport Theme Termene limită și calendare Îndrumare Wizard pentru generarea de diagrame pe baza datelor existente Modele Workflow shape (3-D) Integrare cu servicii XML Web 	<ul style="list-style-type: none"> ● ●

Caracteristici complexe:		
<ul style="list-style-type: none"> Planuri de clădiri, spații și suprafețe Suport centrat pe date (inclusiv API legat de date) Funcționalitate Data Graphics Funcționalitate Data Link Diagrame de modelare a bazelor de date cu reverse engineering a oricărei Open Database Connectivity-conforme Surse de date Diagrame Directory services Diagrame Engineering — electrice, chimice și altele Information Technology 	<ul style="list-style-type: none"> Infrastructure Library Diagrame (ITIL) Diagrame Logical network Diagrame Network rack PivotDiagrams Mostre de diagrame Diagrame Software și reverse engineering Analize Value stream Mapare și documentare website, inclusiv autogenerare de website maps 	<ul style="list-style-type: none"> ●

Pentru o comparație mai detaliată a caracteristicilor
 Vezi <http://office.microsoft.com/en-us/visio/FX101757911033.aspx>.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE CU MICROSOFT OFFICE VISIO 2007

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre oportunitățile oferite de SA pentru parteneri, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

Beneficiile Microsoft Office Visio 2007 SA prin programul de Licențiere de volum

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra noilor versiuni	●	●
Plăți eşalonate		●
Home Use Program	●	●
Employee Purchase Program ¹		●
E-Learning ²	●	●
Vouchere de Training ²		●

¹ Office Visio poate fi achiziționat ca produs suplimentar prin Open Value Subscription. Un asemenea contract trebuie încheiat pentru un produs pentru platformă, precum Office Professional Plus, Core CAL sau Windows Upgrade.

² Acest beneficiu SA este oferit dacă clientul obține licențe pentru o suită Office, precum Office Professional Plus 2007. Beneficiul poate fi folosit și pentru Office Visio.

IDENTIFICAȚI CLIEȚII ȚINTĂ

Office Visio Standard 2007 este versiunea optimă pentru utilizatorii business care trebuie să vizualizeze, documenteze, comunice și partajeze idei folosind diagrame cu aspect profesional, machete de publicații, organigrame, termene pentru proiecte și altele. Multe caracteristici ale Office Visio Standard 2007 simplifică reprezentarea de diagrame, sporind productivitatea și ajutându-i pe utilizatori să comunice mai eficient. Office Visio Standard 2007 îi ajută pe utilizatori:

Să caute rapid soluții (Brainstorming). Utilizatorii pot exporta diagrame de brainstorming în documente Microsoft Office Word, sub formă de schițe, pentru a organiza și comunica mai ușor ideile apărute în timpul ședințelor.

Să gestioneze diagrame. Utilizatorii pot insera imagini și relații marcate prin linii punctate în organigrame, pentru a prezenta fotografiile angajaților și structurile de raportare importante.

Să planifice activități. Utilizatorii pot genera calendare, importând date din calendarul Office Outlook 2007 în Office Visio Standard 2007, pentru o vizualizare și consultare mai simplă.

Să urmărească progresul proiectelor. Utilizatorii își pot împărți activitățile pe mai multe axe de timp și le pot sincroniza, pentru o ilustrare mai clară.

Să vizualizeze procese de afaceri. Utilizatorii pot utiliza instrumente specifice și tipuri de diagrame pentru a sprijini orice efort de documentare a unui proces de afaceri.

Specialiștii în IT, inginerie și dezvoltare de software beneficiază de soluțiile diagramelor Office Visio Professional 2007, orientate către nevoile specifice ale acestor domenii. Specialiștii care doresc să conecteze o diagramă de date de afaceri pot beneficia și de noua funcționalitate Data Link în Office Visio Professional 2007.

Office Visio Professional 2007 cuprinde toate instrumentele pentru diagrame de business incluse în Office Visio Standard 2007, plus soluții tehnice suplimentare cuprinzătoare și funcționalități complexe. Office Visio Professional 2007 poate fi folosit pentru crearea de diagrame elaborate, folosind caracteristici, template-uri și soluții ca de exemplu:

Funcționalitatea Data Link and Data Graphics. Utilizatorii pot integra date cu diagrame, pentru a combina surse disparate de informații complexe vizuale, de tip text și numerice, pentru a oferi contextul vizual al datelor și a crea imaginea completă a unui sistem, a unei resurse sau a unui proces. Ei pot prezenta câmpuri de date sub formă de instrucțiuni alăturate unei forme, pot poziționa câmpuri în casete lângă o formă, sau pot introduce simboluri care reprezintă date.

PivotDiagram template. Utilizatorii pot vizualiza și explora date de afaceri sub formă ierarhică, prezentând grupuri de date și subtotaluri. Ei pot identifica mesajele cheie în date și le pot comunica vizual altor persoane din organizație.

Value Stream Map template. Utilizatorii pot crea diagrame bazate pe Lean Methodology și pot vizualiza procesul de producție, în scopul de a facilita un spor de eficiență.

Information Technology Infrastructure Library template. Utilizatorii pot reprezenta sub formă de diagramă procesul serviciilor IT conform standardelor ITIL

Network diagram templates. Utilizatorii pot reprezenta sub formă de diagrame procese logice sau fizice, inclusiv diagrame rack.

Web development templates. Utilizatorii pot crea hărți de site-uri ale paginilor web existente, folosind template-uri și forme predefinite. Pot genera rapoarte de legături cu pagini web,

inclusiv legături întrerupte, sau pot folosi instrumente de raportare pentru a identifica modificările unei pagini web de la elaborarea ultimei diagrame.

Software development templates. Utilizatorii pot reprezenta sub formă de diagramă soluții software particularizate, folosind Windows XP User Interface template, Unified Modeling Language (UML) template și altele.

Planuri arhitecturale, scheme de construcții, managementul instalațiilor și modelare de baze de date. Utilizatorii pot crea diverse diagrame tehnice, cum ar fi planuri de niveluri, spații și suprafețe, scheme de construcții, diagrame de management al instalațiilor, modele de baze de date și multe altele. Office Visio Professional 2007 conține și o funcționalitate pe care o pot folosi pentru modele de baze de date și soluții software de reverse-engineering.

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE MICROSOFT OFFICE VISIO 2007

Licență recomandată: Full Packaged Product (FPP)	
Profilul clientului:	<ul style="list-style-type: none"> Este dispus să renunțe la discounturile pe produse Nu poate cumula împreună cu alte produse un minim de 5 licențe pentru deschiderea unui contract Open Business
	<ul style="list-style-type: none"> Nu vrea să folosească disk imaging sau tehnologii de distribuire de software pentru implementarea Office Visio 2007 (Office Visio 2007 achiziționat ca FPP presupune activare individuală pe produs)
Licență recomandată: Open Business	
Profilul clientului:	<ul style="list-style-type: none"> Poate cumula minim 5 licențe (din mai multe produse, inclusiv Visio) pe comanda inițială; Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business Nu dorește plată eșalonată
	<ul style="list-style-type: none"> Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie Dorește avantajele Licențierii de volum, precum instalarea cu Chei ale Licențierii de volum VLK (facilitând astfel implementarea cu disk imaging și software distribution), drepturi de transfer în altă limbă, drepturi de downgrade etc.
Licență recomandată: Open Volume	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de cel puțin 500 de puncte. Office Visio Standard face parte din categoria de aplicații și corespunde valorii de 1 punct ca licență și 2 puncte ca licență cu Software Assurance. Office Visio Professional valorează 2 puncte ca licență și 4 puncte ca licență cu Software Assurance. Minimul de 500 de puncte poate fi realizat combinând Office Visio 2007 cu alte aplicații desktop și suite de aplicații, cum ar fi Office Professional Plus 2007.
Licență recomandată: Open Value Subscription	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția:</i>	<ul style="list-style-type: none"> Trebuie să includă minim 5 PC-uri și să semneze contractul pentru cel puțin una din componentele platformei desktop: Office, CALs, Windows Upgrade Dorește flexibilitatea opțiunii de plată în rate anuale
	<ul style="list-style-type: none"> Dorește beneficiile suplimentare SA din Open Value Subscription Dorește un contract care poate fi folosit și de companiile afiliate din aceeași zonă geografică
Licență recomandată:	
Achiziționarea de software în cadrul unui contract existent Enterprise (Subscription) Agreement sau Select License Agreement	
Profilul clientului:	<ul style="list-style-type: none"> Are un contract Select License sau Enterprise (Subscription) Agreement
	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să beneficieze de economii suplimentare din licențiere

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

Dacă Office Visio Standard Edition 2007 sau Office Visio Professional Edition 2007 se achiziționează prin Licențierea de volum, se aplică următoarele drepturi:

- Puteți instala și utiliza o imaginea produsului software pe dispozitivul cu licență.
- Puteți de asemenea instala și utiliza orice versiune anterioară Microsoft a produsului software pe dispozitivul cu licență.
- Puteți de asemenea instala și utiliza un al doilea exemplar al produsului software pe un sistem hardware virtual (sau emulat într-un alt mod) pe dispozitivul cu licență.
- În locul unei copii a produsului software pe un sistem hardware virtual (sau emulat într-un alt mod), puteți instala o copie pe un dispozitiv portabil, pentru a fi folosit de singurul utilizator primar al dispozitivului cu licență.



Pentru mai multe informații

Vezi drepturile de utilizare ale produsului pe www.microsoftvolumelicensing.com pentru detalii de licențiere (se aplică numai licențelor cumpărate prin Licențierea de volum).

RESURSE SUPLIMENTARE

Pentru o privire de ansamblu asupra produselor software și informații despre produs, vizitați <http://office.microsoft.com/en-us/visio>.

pentru întrebări legate de suportul pe produse și sprijin în probleme de instalare și utilizare a produsului, vizitați <http://support.microsoft.com>.

Un viewer gratuit, cu care fișierele Office Visio pot fi vizualizate, este disponibil pe www.microsoft.com/downloads.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Care sunt drepturile de downgrade pentru Office Visio 2007?

Clienții Licențierii de volum pot downgrada la orice ediție anterioară a aceleiași versiuni. Există kit-uri de instalare pentru Visio 2003, însă nu mai sunt disponibile kit-uri de instalare pentru Visio 2002 și versiunile anterioare.

Clienții FPP nu pot aplica downgrade la Office Visio 2007.

Cum stabilesc eligibilitatea clienților mei pentru edițiile de upgrade cu amănuntul?

Clienții care cumpără Office Visio 2007 ca Full Packaged Product se califică pentru upgrade.

Următoarele versiuni se califică

(vezi <http://office.microsoft.com/en-us/products/FX101754511033.aspx> pentru detalii):

Ediții upgrade ale Office Visio 2007 care se califică la achiziția cu amănuntul

EDIȚIE/VERSIUNE	STANDARD	PROFESSIONAL
Microsoft Office Visio Standard 2007		●
Microsoft Office Visio Professional 2003		●
Microsoft Office Visio Standard 2003	●	●
Microsoft Visio 2002 Professional		●
Microsoft Visio 2002 Standard	●	●
Microsoft Visio 2000 Professional		●
Microsoft Visio 2000 Standard	●	●



MICROSOFT VISUAL STUDIO 2008

Sistemul de dezvoltare Microsoft Visual Studio este o suită de instrumente de dezvoltare, create pentru a ajuta dezvoltatorii de software – începători sau specialiști – să răspundă la provocări complexe și să creeze soluții inovatoare. Rolul Visual Studio este acela de a îmbunătăți procesul de dezvoltare și de a simplifica activitatea de a găsi rezolvări.

Visual Studio 2008 există în patru ediții diferite:

- Visual Studio Standard Edition
- Visual Studio Professional Edition
- Visual Studio Team System Editions
- Visual Studio Express Editions

Notă: Nu va exista o lansare de versiune 2008 pentru Visual SourceSafe. Există un update la Visual SourceSafe 2005, care permite interoperabilitatea cu Visual Studio 2008

Notă: Funcționalitatea Visual Studio Tools pentru Office este acum disponibilă pentru toți dezvoltatorii, prin edițiile Visual Studio Professional și Team System. Visual Studio Tools pentru Office nu mai există ca produs standalone.

IDENTIFICAȚI CLIEȚII ȚINTĂ

Visual Studio Express Edition — Ușor de folosit, cu instrumente de învățare rapidă pentru dezvoltatori profesioniști sau începători Edițiile Visual Studio Express se pot downloada gratuit de pe <http://www.microsoft.com/express>.

- Microsoft Visual Web Developer 2008 Express Edition: un mediu ideal pentru dezvoltarea web dinamică
- Microsoft Visual Basic® 2008 Express Edition: productivitate ideală pentru dezvoltatorii Windows ocazionali sau cei care doresc să testeze unelele pentru prima dată.
- Microsoft Visual C#® 2008 Express Edition: o combinație excelentă de forță și productivitate pentru dezvoltatorii Windows.
- Microsoft Visual C++® 2008 Express Edition: cai putere, cu un grad mai fin de control față de alte Express Editions.
- Microsoft SQL Server 2005 Express Edition: o bază de date puternică și ușor de folosit, în completarea fiecărei Express Edition.

Visual Studio 2008 Standard Edition— Un mediu de dezvoltare complet, pentru dezvoltatorii Windows și Web.

Visual Studio 2008 Standard Edition oferă îmbunătățiri ale productivității la construirea de aplicații client și server centrate pe date. Dezvoltatorii individuali care încearcă să creeze aplicații conectate cu experiența utilizatorilor următoarei generații vor găsi în Visual Studio 2008 Standard Edition instrumentul perfect. Este ideal pentru dezvoltatorii care doresc:

- Să creeze și să implementeze aplicații Windows și Web rezistente, folosind noul visual designer și alte mai mult de 50 de noi instrumente de control.
- Să se conecteze la date, indiferent unde se află, și să construiască aplicații centrate pe date, folosind Language Integrated Query (LINQ).
- Să ofere o mai bună experiență de utilizator pentru designerii grafici, folosind noi suprafețe de design și formate de fișiere, compatibile cu Microsoft Expression.

Visual Studio 2008 Professional Edition—Un set cuprinzător de instrumente care accelerează procesul de transformare a viziunii dezvoltatorului în realitate. Visual Studio 2008 Professional Edition a fost creat pentru a susține proiectele de dezvoltare care au drept țintă mediile Web (inclusiv ASP.NET AJAX), Windows Vista, Windows Server 2008, sistemul 2007 Microsoft Office, SQL Server 2008 și dispozitivele Windows Mobile.

Visual Studio Professional Edition 2008 este creat pentru dezvoltatorul care dorește:

- Să construiască aplicații bogate, interactive, folosind interfețele Web interactive ASP.NET AJAX.
- Să construiască aplicații pentru Windows, Web, sistemul Microsoft Office, .NET Framework, SQL Server și Windows Mobile cu designeri integrați drag-and-drop.
- Să integreze Visual Basic, Visual C# și Visual C++ pentru a sprijini o mare varietate de stiluri de dezvoltare.

Microsoft Visual Studio Team System 2008—O soluție integrată Application Life-Cycle Management (ALM) pentru echipele de dezvoltatori, un cumul de instrumente și procese care vin în sprijinul tuturor membrilor echipei, și îi ajută să-și îmbunătățească abilitățile și să lucreze mai eficient împreună. Visual Studio Team System le permite:

- Să colaboreze și să comunice mai eficient cu alți membri ai echipei și cu alți participanți interesați
- Să asigure calitatea produselor software, folosind instrumente avansate de calitate la fiecare etapă a ciclului de viață.
- Să obțină vizibilitate în activitățile și prioritățile proiectului, pentru a lua decizii pe bază de informații și date în timp real.

În plus, Team System este o platformă extensibilă care include customizare și integrare cu instrumente ale terților. Programul de parteneri Visual Studio include peste 200 de parteneri, care oferă peste 400 de produse suplimentare în sprijinul unei game largi de procese software, de instrumente (inclusiv medii Java, precum Eclipse) și de platforme (precum UNIX și Mac OS). Pentru mai multe informații despre produsele disponibile ale partenerilor, vezi <http://www.visualstudiogallery.com>.

Din perspectiva produselor, Visual Studio Team System constă dintr-un server și o suită de ediții de produse client:

Microsoft Visual Studio Team System 2008 Team Foundation Server

Team Foundation Server este serverul de colaborare în hub-ul sistemului. Combină proiect management, work item tracking, version control, reporting și business intelligence, build management și process guidance într-un server unificat al echipei. Team Foundation Server include integrarea cu sistemul Microsoft Office (Microsoft Excel și Microsoft Project), care le oferă analiștilor de afaceri și managerilor de proiecte posibilitatea de a folosi aplicații cunoscute. În plus, Team Foundation Server cuprinde acces web la resurse și funcționalități de proiect.

Microsoft Visual Studio Team System 2008 Team Suite

Team Suite oferă membrilor multidisciplinari ai echipei un set integrat de instrumente pentru arhitectură, design, dezvoltare, dezvoltare de baze de date și testare de aplicații. Membrii echipei pot colabora și utiliza un set complet de instrumente și resurse de îndrumare în fiecare etapă a ciclului de viață al aplicației. Team Suite cuprinde toate funcționalitățile care se regăsesc în:

- **Microsoft Visual Studio Team System 2008 Architecture Edition**—se concentrează pe îmbunătățirea designului și validării sistemelor distribuite. Le oferă arhitecților, managerilor de operațiuni și dezvoltatorilor posibilitatea de a construi vizual soluții orientate către servicii și de a le valida pe mediile lor operaționale înainte de a le implementa.
- **Microsoft Visual Studio Team System 2008 Development Edition**—le oferă dezvoltatorilor un set de instrumente avansate pentru identificarea codului ineficient, nesigur sau de calitate necorespunzătoare, specificații de «best practice» pentru cod și o unitate automată de testare software. Aceste instrumente îi ajută pe membrii echipei să scrie cod de o calitate mai bună, să reducă problemele legate de securitate și să evite bug-urile care pot apărea mai târziu, în ciclul de viață al implementării.
- **Microsoft Visual Studio Team System 2008 Database Edition**— oferă instrumente avansate pentru managementul schimbării bazelor de date și pentru testare, oferă funcționalități care le permit dezvoltatorilor și administratorilor de baze de date să fie mai productivi, să livreze aplicații de mai bună calitate în segmentul bazelor de date.
- **Microsoft Visual Studio Team System 2008 Test Edition**—oferă o suită cuprinzătoare de instrumente de testare pentru aplicații și servicii **Web, integrate în mediul Visual Studio.** **Aceste instrumente de testare le permit testerilor să creeze, execute și gestioneze teste și alte activități similare.** În plus, Microsoft Visual Studio Team System 2008 Test Load Agent generează încărcări adiționale de teste pentru aplicațiile web load testing.

Fiecare utilizator al clientului cu licență Team System primește o CAL pentru Team Foundation Server. CAL de utilizator suplimentare pot fi achiziționate pentru utilizatori care nu au licență pentru produsele clientului. Alternativ, se pot cumpăra CAL pe dispozitiv pentru dispozitivele care nu au licență pentru produsele clientului.

Nu este nevoie de un Team Foundation Server CAL pentru:

- orice dispozitiv care rulează o copie cu licență a software-ului de server.
- Maximum două dispozitive sau utilizatori care accesează doar software-ul de server, pentru a-l administra.
- Pentru mai multe informații despre licențierea Team System licensing, vezi <http://go.microsoft.com/?linkid=8571092>.



Pentru mai multe informații, despre licențierea Team System, vezi <http://go.microsoft.com/?linkid=8571092>.

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

- Microsoft Visual Studio se licențiază folosind modelul de licențiere Microsoft Developer Tools (pe utilizator).
- Utilizatorii pot instala oricâte copii pe oricâte dispozitive.
- Toate licențele Visual Studio oferă drepturi de downgrade.

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE

Microsoft® Visual Studio® 2008 Professional Edition—Microsoft va întrerupe distribuția Visual Studio Tools for Office (VSTO) ca produs stand-alone. VSTO este inclus în Visual Studio 2008 Professional și Team System Editions

Microsoft® Visual Studio® Team System 2008— Microsoft a schimbat denumirea a patru din cele cinci produse client din Visual Studio Team System 2008. Nu există modificări majore de licențiere la produsele client Visual Studio Team System. S-a făcut o modificare de licențiere în cazul cerințelor CAL pentru Team Foundation Server. Un utilizator nu are nevoie de CAL pentru a accesa funcționalitatea de urmărire a activității, pentru a crea noi elemente de activități sau pentru a vedea și actualiza elementele de activități create de acel utilizator. Pentru mai multe informații despre licențierea Team System, vezi <http://go.microsoft.com/?linkid=8571092>.

Software Assurance for Visual Studio

Visual Studio are un model unic de Software Assurance. Software Assurance pentru Visual Studio este un abonament MSDN care oferă update-uri și acces prioritar la edițiile Visual Studio pe durata abonamentului MSDN. Totuși, Software Assurance pentru Team Foundation Server și Test Load Agent urmează modelul tradițional de Software Assurance.

Indiferent de profilul clientului și versiunea recomandată, abonamentul MSDN este cea mai bună variantă pentru a obține Visual Studio 2008.

MSDN: THE MICROSOFT DEVELOPER NETWORK

Cel mai convenabil mod de a obține cele mai recente instrumente, tehnologii și resurse de dezvoltare Microsoft, inclusiv Visual Studio 2008 este MSDN®— Microsoft Developer Network

MSDN Operating Systems Subscription

Un abonament MSDN Operating Systems oferă acces la cele mai recente sisteme de operare Microsoft pentru calculatoare desktop, computere portabile, aplicații pe linie de business și rețele enterprise.

Un abonament MSDN Operating Systems le permite dezvoltatorilor să primească acces prioritar permanent la cele mai recente sisteme de operare Microsoft, resurse tehnice și suport, prin acces securizat prin internet la pagina de descărcare (prin pagina MSDN Subscriber Downloads) și prin intermediul unor CD-uri și DVD-uri expediate regulat. Abonamentul MSDN Subscriber Downloads asigură:

- Windows Server 2008
- Familia de produse Windows Server 2003.
- Windows 2000 Advanced Server pentru linii de business și utilizare back-end prin internet.
- Windows 2000 Server pentru fișier și imprimare, server Web și mail de grup.
- Windows 2000 Professional și Windows XP Professional pentru calculatoare desktop și portabile de afaceri.
- Windows Vista
- Windows XP

Acces continuu la produse software noi și resurse tehnice

Pe perioada abonamentului, clienții au dreptul să își upgradeze produsele software la care au abonament, să aleagă noi versiuni și beta de produs, pe lângă resurse precum kit-uri de dezvoltare și service pack pentru software și hardware.

Professional Technical Support, inclusiv utilizarea nelimitată a MSDN Managed Newsgroups pentru suport online cu timp garantat de răspuns de două zile lucrătoare, două intervenții de suport telefonic și acces gratuit la MSDN Online Concierge pentru probleme non-tehnice despre navigarea pe pagina MSDN, căutări după articole Knowledge Base și MSDN Subscriber Downloads.

Conținut tehnic permanent actualizat este disponibil prin MSDN Library, care oferă informații cuprinzătoare de programare, modele de cod, modele de aplicații, documentație tehnică, articole și acces la Microsoft Developer Knowledge Base.

Drepturile de utilizare asupra sistemului de operare sunt limitate la dezvoltare și testare.

Vizitați <http://msdn2.microsoft.com/en-us/vstudio/aa718657.aspx> pentru detalii despre MSDN Operating Systems Subscription.

MSDN Professional Subscription

Un abonament MSDN Professional Subscription oferă acces prioritar permanent la instrumente și tehnologii de dezvoltare. Professional Subscription este disponibil pentru Visual Studio 2008 Professional Edition.

Elemente de bază ale MSDN Professional Subscription:

- **Acces continuu la produse software noi și la resurse tehnice.** Pe perioada abonamentului, clienții au dreptul să își upgradeze produsele software la care au abonament, să aleagă noi versiuni și beta de produs, pe lângă resurse precum kit-uri de dezvoltare și service pack pentru software și hardware
- **Cele mai recente sisteme de operare Microsoft.** Acestea includ cele mai recente versiuni de Windows Server 2008, Windows Server 2003, Windows 2000 Server, Windows 2000 Professional, Windows 2000 Advanced Server, Windows XP, Windows Vista, și viitoarele ediții Windows. Drepturile de utilizare sunt limitate la dezvoltare și testare.
- **SQL Server și SQL Reporting Services (Developer Editions).** Drepturile de utilizare sunt limitate la dezvoltare și testare.
- **Support tehnic.** Acesta cuprinde utilizarea nelimitată a MSDN Managed Newsgroups pentru suport online cu timp garantat de răspuns de două zile lucrătoare, suport telefonic pentru incidente și acces gratuit la MSDN Online Concierge pentru probleme non-tehnice despre navigarea pe pagina MSDN, căutări după articole Knowledge Base și MSDN Subscriber Downloads.

Conținut tehnic permanent actualizat este disponibil prin MSDN Library, care oferă informații cuprinzătoare de programare, modele de cod, modele de aplicații, documentație tehnică și articole și acces la Microsoft Developer Knowledge Base

Vizitați <http://msdn2.microsoft.com/en-us/vstudio/aa718657.aspx> pentru detalii despre MSDN Professional Subscription.

MSDN Premium Subscriptions

Abonamentul MSDN Premium Subscription oferă acces prioritar permanent la instrumentele și tehnologiile de dezvoltare de care aveți nevoie pentru a construi o gamă largă de aplicații și servicii web. Premium Subscription se oferă pentru următoarele produse:

- Visual Studio Standard Edition
- Visual Studio Professional Edition
- Visual Studio Team System Editions
- Visual Studio Express Editions

Elemente de bază ale MSDN Premium Subscription:

- **Acces continuu la produse software noi și la resurse tehnice.** Pe perioada abonamentului, clienții au dreptul să își upgradeze produsele software la care au abonament, să aleagă versiuni noi și versiuni beta de produs, pe lângă resurse precum kit-uri de dezvoltare și service pack pentru software și hardware
- **Cele mai recente sisteme de operare Microsoft.** Acestea includ ultimele versiuni de Windows Server 2008, Windows Server 2003, Windows 2000 Server, Windows 2000 Professional, Windows 2000 Advanced Server, Windows XP Professional Edition, Windows XP Home Edition și următoarele ediții Windows. Drepturile de utilizare sunt limitate la dezvoltare și testare. Larga gamă a produselor de portofoliu Microsoft server product cuprinde ultimele versiuni de SQL Server, Exchange Server, Microsoft BizTalk[®] Server, Microsoft Commerce Server, Microsoft Host Integratio_n Server, Microsoft Internet Security and Acceleration Server, Microsoft Office SharePoint Serve etc.. Drepturile de utilizare sunt limitate la dezvoltare și testare.
- **Ultimele aplicații Microsoft de productivitate.** Acestea includ Microsoft Office Visio, Microsoft Office Project, Office Ultimate, Office Visio Professional, etc. Drepturile de utilizare sunt limitate la utilizarea business legată direct de dezvoltare și testare. Pe lângă drepturile de folosire pentru dezvoltare și testare, un exemplar al Office Professional Plus poate fi folosit de un singur utilizator cu licență MSDN, în scopuri generale de afaceri.
- **Support tehnic.** Acesta cuprinde utilizarea nelimitată a MSDN Managed Newsgroups pentru suport online cu timp garantat de răspuns de două zile lucrătoare, suport telefonic pentru incidente și acces gratuit la MSDN Online Concierge pentru probleme non-tehnice despre navigarea pe pagina MSDN, căutări după articole Knowledge Base și MSDN Subscriber Downloads.
- **Conținut tehnic permanent actualizat.** Acesta este disponibil prin MSDN Library, care oferă informații cuprinzătoare de programare, modele de cod, modele de aplicații, documentație tehnică și articole și acces la Microsoft Developer Knowledge Base.

Vizitați <http://msdn2.microsoft.com/en-us/vstudio/aa718657.aspx> pentru o descriere detaliată a MSDN Premium Subscriptions.

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE

Abonamentul MSDN reprezintă cea mai bună variantă de a obține Visual Studio 2008 și platforma Microsoft, mai ales pentru dezvoltatorii specialiști care au nevoie de Visual Studio Team System Edition sau de Visual Studio Professional Edition. Dacă clientul vrea să achiziționeze Visual Studio cu sau fără un abonament MSDN, vă rugăm să analizați următorul tabel.

Recomandări de licențiere Microsoft Visual Studio 2008

Licență recomandată: Full Packaged Product	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are nevoie de acces imediat la produs, fără angajamente 	<ul style="list-style-type: none"> Este dispus să renunțe la discounturile pe produse
Licență recomandată: Open Business ²	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are nevoie de cinci licențe sau CAL, sau o licență de procesor de server la comanda inițială³ Este de acord să plătească în avans pentru licențe 	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să poată muta licențele de la un calculator pe altul Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Open Value	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are nevoie de cinci licențe sau CAL, sau o licență de procesor de server și vrea SA Dorește flexibilitatea opțiunii de plată în rate anuale 	<ul style="list-style-type: none"> Dorește beneficiile suplimentare SA în Open Value Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată:	
Achiziționare de software pe contracte existente Enterprise (Subscription) Agreement sau Select License Agreement	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are un contract Select sau EA 	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să beneficieze de economii suplimentare la licențe

¹ Clientii pot adăuga SA la un contract nou sau existent de Licențiere de volum pentru licențe OEM și FPP.

² Recomandați Open Value dacă clientul trebuie să cumpere un număr mare de licențe. (Vezi pagina 18 pentru detalii.)

³ Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Ce este MSDN?

MSDN este Software Assurance pentru Visual Studio. MSDN oferă:

- Actualizări la Visual Studio pe bază de abonament.
- Acces prioritar la noi ediții Visual Studio.

Care sunt drepturile de utilizare pentru aplicațiile software dezvoltate cu instrumente Visual Studio?

Aplicațiile dezvoltate cu instrumente Visual Studio se află în proprietatea dezvoltatorului și pot fi licențiate de acesta, cu respectarea limitărilor de redistribuire specificate în End User License Agreement (EULA) sau Product Usage Rights (PUR).

Care sunt drepturile de utilizare ale documentației Visual Studio?

Utilizatorii Visual Studio pot face și utiliza un număr nelimitat de copii ale documentațiilor, în scop de distribuire internă.

Care sunt drepturile de utilizare pentru produsele software Microsoft care se livrează împreună cu Visual Studio și MSDN?

Orice software de server sau de sistem de aplicații inclus în Visual Studio și MSDN poate fi folosit doar în scop de testare și dezvoltare. MSDN Premium oferă drepturi de utilizare în scopuri generale de afaceri pentru Office pentru licența Visual Studio de desktop.

Care sunt limitările la redistribuirea de software Visual Studio?

Componentele redistribuibile ale Visual Studio sunt licențiate doar pentru utilizarea pe platformă Windows. Vă rugăm să revedeți EULA sau PUR pentru detalii.

Pentru mai multe întrebări frecvente despre MSDN, vezi: <http://msdn2.microsoft.com/en-us/subscriptions/aa948864.aspx>



Automatizează procesul de marketing, sprijină mobilizarea forței de vânzări și îmbunătățește serviciile orientate către clienți Vizitați www.microsoft.com/crm.

Descriere Microsoft Dynamics™ CRM 4.0

MICROSOFT DYNAMICS CRM 4.0

Microsoft Dynamics CRM 4.0 este un sistem integrat de management al relației cu clienții care oferă posibilitatea de a crea și menține cu ușurință o privire de ansamblu asupra clienților, de la primul contact, prin procesul de cumpărare și până la post-vânzare. Cuprinzând instrumente de îmbunătățire a proceselor de vânzări, marketing și relații cu clienții – împreună cu integrarea nativă cu Microsoft Office Outlook - Microsoft Dynamics CRM oferă o soluție rapidă, flexibilă și accesibilă. Microsoft Dynamics CRM vă ajută să determinați o îmbunătățire consistentă și măsurabilă în procesul zilnic de business:

Marketing: O imagine clară a clienților. Investiții de marketing pe baza unor decizii documentate

Segmentarea listelor de clienți în grupuri distincte de beneficii și apoi distribuirea la unul sau mai multe din segmentele identificate, folosind un model centrat pe workflow. Cu Microsoft Dynamics CRM, specialiștii de marketing pot automatiza procese și optimiza operații ca:

- Segmentarea clienților
- Planificarea și derularea campaniei
- Extragerea și ștergerea de date
- Analiză și raportare
- Instrumente de colaborare Marketing/sales
- Portale de partajare a informațiilor

Vânzări: Găsiți mai multe oportunități și încheiați mai multe afaceri

Accesați o imagine completă a datelor clientului, online sau offline, și îmbunătățiți instrumentele care permit personalului de vânzări să beneficieze de acces în timp real la oportunități, să identifice oportunități de vânzare încrucișată și suplimentară și să încheie mai rapid mai multe afaceri.

Microsoft Dynamics CRM oferă:

- Managementul procesului de vânzări și al oportunităților
- Managementul conturilor și contactelor
- Management teritorial
- Previziuni și analiza vânzărilor
- Acces offline și mobil la dispozitive
- Acces rapid la produse, prețuri și cotații

Relații cu clienții: Oferiți-le clienților mai multă valoare

Răspundeți mai rapid la probleme de service pentru clienți oferiți servicii consistente și eficiente clienților, fapt care contribuie la o profitabilitate pe termen lung a afacerii. Microsoft Dynamics CRM oferă funcționalități de:

- Management al conturilor și contactelor

- Management de caz și interacțiune
- Management de produs și contact
- Management pe bază de cunoștințe
- Planificarea serviciilor
- Workflow pe echipe și grupuri
- Raportare și analiză a serviciilor

PROGRAM SOFTWARE MAINTENANCE PRIN MICROSOFT

- Programele Software Maintenance sunt incluse în toate vânzările de Microsoft CRM.
- Software Assurance este inclus în toate licențele achiziționate prin Licențierea de volum.
- Toate licențele achiziționate prin FPP includ întreținere pe un an.
- Pentru informații suplimentare despre programele de întreținere de software, vedeți tabelul Recomandări de licențiere pentru clienți pe pagina următoare.

IDENTIFICAȚI CLIENȚII ȚINTĂ

Etapa 1: Identificați clienții țintă prin ediția care se potrivește cel mai bine.

Microsoft Dynamics CRM 4.0 Workgroup Server include și oferă suport pentru un număr maxim de cinci licențe de utilizator.

- Oferă același set bogat de caracteristici ca și Microsoft Dynamics CRM 4.0 Professional Server.
- Include și oferă suport pentru un număr maxim de cinci licențe de utilizator.
- Rulează pe Windows Server 2008; Windows Server 2003; Windows Small Business Server 2003 R2.

Microsoft Dynamics CRM 4.0 Professional oferă un set bogat de caracteristici și asigură suport pentru o implementare de deținător unic.

- Oferă un set bogat de caracteristici și asigură suport pentru o implementare de deținător unic.
- Fără limită de licențiere pe număr de utilizator.
- Rulează pe Windows Server 2008; Windows Server 2003; Windows Small Business Server 2003 R2.

Microsoft Dynamics CRM 4.0 Enterprise oferă un set bogat de caracteristici și asigură suport pentru implementări de deținători multipli.

- oferă un set bogat de caracteristici și asigură suport pentru implementări multiple.
- Fără limită de licențiere pe număr de utilizator.
- Rulează pe Windows Server 2008; Windows Server 2003; Windows Small Business Server 2003 R2.

Notă: Fiecare server care rulează Microsoft Dynamics CRM 4.0 necesită licență de server.

ETAPA 2: ALEGEREA UNUI MECANISM DE LIVRARE.

CRM 4.0 este disponibil în diverse forme:

- Ca produs Full Packaged
- Prin licențierea de volum
- Vândut ca licență OEM cu un sistem complet
- Împreună cu un produs al unui terț, licențiat prin programul Royalty Ca soluție găzduită, licențiată prin Services Provider License Agreement (SPLA)
Pentru mai multe informații despre SPLA, vizitați www.microsoft.com/serviceproviders/licensing/howto.mspx.

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE PENTRU CLIENȚI

MICROSOFT DYNAMICS CRM 4.0 MODALITĂȚI DE LICENȚIERE	VOLUME LICENSING				BUSINESS READY LICENSING			CRM ONLINE	ROYALTY ISV	SPLA	
	OPEN	OVS	SELECT	EA	ADVANCED MGMT	ACADEMIC ALLIANCE	BUSINESS ESSENTIALS				
Workgroup Server	✓*	✓	✓	✓							
Upgrade de la Workgroup la Professional			✓	✓							
Professional Server	✓*	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓**	✓		
Upgrade de la Professional la Enterprise			✓	✓	✓***	✓***	✓***				
Enterprise Server	✓*	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	
Software Assurance (ani)	2	3	3	3					(1) Opțional	Durata contractului	
Customer Support Provider		Microsoft								Reseller sau Service Provider	

*** IMPORTANT PROGRAMUL OPEN LICENSE:** În cazul clienților care achiziționează Microsoft Dynamics Workgroup sau Professional Servers prin Open Channel (Open Business sau Open Volume), upgrade-ul la versiuni superioare NU ESTE DISPONIBIL. Clienții care au achiziționat în aceste programe și care doresc să folosească o versiune superioară (de ex: de la Professional la Enterprise) vor trebui să achiziționeze noi licențe server. Clienții care intenționează ca în viitor să treacă la versiuni superioare sau care au ediția Workgroup și doresc mai mulți utilizatori în viitor, recomandăm să achiziționeze licențele Microsoft Dynamics prin programele Open Value Subscription, Select, sau EA.

** Microsoft Dynamics CRM Online include Microsoft Dynamics CRM Online Professional și CRM Online Professional Plus. (disponibile doar Statele Unite și Canada)

*** Clienții pot beneficia de credit pentru licențele Microsoft Dynamics CRM Professional Server la achiziția de Microsoft Dynamics CRM Enterprise Server.

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE MICROSOFT DYNAMICS CRM 4.0

Licență recomandată: Full Packaged Product ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are nevoie de acces imediat la produs, fără angajamente Este dispus să renunțe la discounturile pe produse 	
Licență recomandată: SPLA	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Vrea să evite complexitatea instalării și implementării în compania sa Dorește o taxă lunară care să includă totul, în loc de achitarea în avans a costurilor de achiziție și instalare 	
Licență recomandată: Open Business ²	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Dorește doi ani de Software Assurance, pentru a beneficia de cele mai recente investiții Microsoft în cercetare și dezvoltare Este de acord să plătească în avans pentru licențe 	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să poată muta licențele de la un calculator pe altul Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Open Value	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Volume, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> Dorește flexibilitatea opțiunii de plată în rate anuale Dorește beneficiile suplimentare SA în Open Value Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie 	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să poată muta licențele de la un calculator pe altul
Licență recomandată: Achiziționarea de software pe baza unui contract existent EA sau Select Agreement	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are un contract Select Agreement sau EA Vrea să beneficieze de economii suplimentare la licențe 	

¹ Clientul poate adăuga SA la un contract nou sau existent de licențiere de volum pentru licențe OEM sau FPP.

² Recomandați Open License Volume dacă clientul are nevoie de un număr mare de licențe. (Vezi pagina 18 pentru detalii.)

Vezi pagina 16 pentru detalii despre programele de licențiere. Vezi pagina 13 pentru detalii legate de oportunitățile partenerilor pe fiecare tip de licență.

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

- Este necesară o licență Microsoft CRM Client Access pentru fiecare utilizator care accesează software-ul de server CRM.
- Pentru utilizatorii externi, CRM 4.0 External Connector License este o alternativă pentru CRM CAL. Utilizatorii externi sunt, de exemplu, clienți sau parteneri în următoarele situații: un client creează noi activități în CRM (de exemplu un caz) sau actualizează informații în CRM (ca de exemplu informații de contact), un partener completează comenzi sau actualizează statutul cazurilor.
- Clienții care folosesc CRM printr-un SPLA au nevoie de Subscriber Access License (SAL) pe fiecare utilizator individual. Clientul și furnizorul său de servicii nu au nevoie de licențe de server.

OPȚIUNI EXTINSE DE LICENȚIERE

Microsoft Dynamics CRM 4.0 include noua opțiune de licențiere pe «dispozitiv», care va cuprinde scenarii ca de exemplu suport de licențiere pentru companii de call center și utilizatori concurenți, și de asemenea opțiuni mult mai flexibile de CAL și External Connector, după cum urmează:

CAL pe utilizator și CAL pe dispozitiv pentru Microsoft Dynamics CRM 4.0:

- Prin CAL pe utilizator, fiecare utilizator poate accesa serverul de pe orice dispozitiv (ca de exemplu mobile client).
- Prin CAL pe dispozitiv, fiecare dispozitiv poate fi utilizat de utilizatori multipli (ca într-un scenariu de call center sau de lucrători în schimburi).
- CAL pe utilizator și dispozitiv pot fi combinate la o implementare.
- Clienții care upgradează de la Microsoft Dynamics CRM 3.0 pot alege să schimbe de la CAL de utilizator la CAL de dispozitiv, dacă este necesar, la momentul upgradării.

Microsoft Dynamics CRM 4.0 oferă acum Limited CAL și Full Use Additive CAL în plus față de Full Use CAL. Full Use CAL va apărea pe lista de prețuri sub forma Microsoft Dynamics CRM CAL și constă din Limited CAL și Full Use additive CAL combinate, pentru a furniza capacitate maximă de utilizare.

- Microsoft Dynamics CRM CAL oferă unui utilizator acces complet de citire-scriere în cadrul Microsoft Dynamics CRM 4.0.
- Microsoft Dynamics CRM Limited CAL oferă unui utilizator acces de scriere (read-only) și poate fi folosit separat de Microsoft Dynamics CRM CAL
- Microsoft Dynamics CRM Full Use Additive CAL oferă utilizatorului funcționalitate de acces de scriere și poate fi cumpărat pentru a suplimenta un Limited Call cu capacitate de acces de scriere pentru utilizatorii care pot mai târziu să aibă nevoie de acces complet de scriere-citire.
- CAL “complet” și Limited CAL pot fi combinate într-un mediu, dar Full Use Additive CALs nu poate depăși numărul total de Limited CAL dintr-un mediu sau o companie.

Microsoft Dynamics CRM 4.0 oferă Limited External Connector și Full Use Additive External Connector, suplimentar la Full Use External Connector. Full Use External Connector va apărea pe listele de prețuri drept Microsoft Dynamics CRM External Connector și va consta din Limited External Connector și Full Use Additive External Connector, combinate, pentru a furniza capacitate maximă de utilizare.

- Microsoft Dynamics CRM External Connector “complet” le oferă utilizatorilor externi acces complet scriere-citire (read-write) de date Microsoft Dynamics CRM 4.0, la fel ca aceea oferită de orice interfață de utilizator de aplicație/grafic.
- Microsoft Dynamics CRM Limited External Connector le oferă utilizatorilor externi acces de scriere de date Microsoft Dynamics CRM 4.0, conform descrierii de mai sus.
- Microsoft Dynamics CRM Full Use Additive External Connector le oferă utilizatorilor externi acces de scriere de date Microsoft Dynamics CRM 4.0 și poate fi achiziționat pentru a suplimenta Limited External Connector cu capacitatea de acces de scriere.
- External Connector trebuie cumpărat pe fiecare server care oferă acces extern la datele Microsoft Dynamics CRM 4.0, conform descrierii de mai sus.
- External Connectors și Limited External Connectors pot fi combinați într-un mediu, dar Full Use Additive External Connectors nu pot depăși numărul total de Limited External Connectors utilizați într-o companie.

Alte licențe de produse

Consultați Microsoft Dynamics CRM Implementation guide pentru documentații de cerințe tehnice în vederea rulării Microsoft Dynamics CRM 4.0. Licențele Microsoft Dynamics CRM 4.0 nu cuprind licențele pentru alte produse care ar putea fi necesare la instalare; drepturile de licențiere de produs pentru acestea trebuie obținute separat.

OPORTUNITĂȚI PENTRU PARTENERI PRIN MICROSOFT CRM 4.0

Partenerii Microsoft Certified Business Solution care continuă să se concentreze asupra serviciilor profesionale pre-sales și post-sales și asupra furnizării de licențe vor avea ocazia de a încasa taxe pentru activitățile de recomandare de software pre-vânzare, oportunități de discount la revânzarea de licențe și contracte de servicii de implementare la client.

Microsoft CRM Certified Software Advisors (CSAs) sunt eligibili pentru încasarea de taxe Microsoft CRM CSA de până la 25% pentru comanda fiecărui client de licențe CRM și Software Assurance.

Eligibilitatea pentru taxa Microsoft CRM Certified Software Advisor asupra oricărei comenzi de la client pentru Microsoft CRM în Licențierea de volum are patru cerințe principale:

- Compania dvs. trebuie să fie certificată Microsoft CRM (trebuie să treceți examenele cerute).
- Trebuie să fi fost implicat în evaluarea software pre-vânzare și procesul de recomandare față de client.
- Trebuie să fiți partenerul principal în implementarea CRM post-vânzare pentru acel client.

Trebuie să fiți membru actual al Programului Microsoft Partner Program, la nivel Registered, Certified sau Gold Certified. Trebuie să aveți semnat Software Advisor fee addendum

Partenerii certificați Microsoft CRM se pot înregistra pentru obținerea acestor taxe vizitând www.microsoft.com/businesssolutions/partnersource.aspx.

Partenerii care se concentrează în primul rând pe servicii profesionale pot obține venituri din taxe Software Advisor și contracte de servicii de implementare încheiate cu clienți, fără a depinde de asigurarea comenzilor de licențe pentru software de la clienți. Partenerii se pot certifica și pot deveni eligibili pentru încasarea acestor taxe vizitând

www.microsoft.com/BusinessSolutions/partners/partner_opportunities.aspx.

Oportunitățile de venituri pentru reselleri de licențe și/sau parteneri de software asset management:

- Microsoft CRM 4.0 este disponibil prin Licențierea de volum.
- Clienții pot achiziționa Microsoft CRM prin adăugare la contractele lor noi sau existente de licențe.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Licențele CRM Client Access sunt necesare și pentru utilizatorii "light" și read-only?

Da, CRM CAL este necesară pentru fiecare utilizator intern care accesează CRM.

Clienții potențiali pot mai întâi să testeze CRM?

Da, sunt disponibile versiuni trial pe 90 de zile, atât pe CD-ROM, cât și descărcate de pe www.microsoft.com/crm. Pentru a transforma o versiune trial într-o versiune licențiată complet și a dezactiva limita de 90 de zile, clienții trebuie să achiziționeze numărul corespunzător de licențe CRM 4.0 și să aplice o cheie comercială la CRM. Nu este necesară reinstalarea.

Ce determină numărul de licențe CRM 4.0 External Connector?

Este necesară o licență External Connector pentru fiecare server care va fi folosit prin utilizare externă. În sine, External Connector License este o alternativă la CAL. Licența External Connector nu conține limitare de utilizatori.

CRM 4.0 External Connector License poate fi folosită de angajații care lucrează dintr-o locație externă și de contractori sau agenți?

Nu, External Connector License poate fi folosită numai de utilizatori externi de tipul partenerilor și clienților. Pentru agenți și contractori este necesară CRM 4.0 Professional CAL. Locația din care angajații, agenții și contractorii folosesc CRM nu modifică necesitatea de achiziționare a CRM CAL. Țineți cont și de faptul că CRM 4.0 External Connector License nu poate fi folosită cu client CRM Web sau Outlook. În schimb, clienții trebuie să folosească altă aplicație (client), ca de exemplu un portal care extrage date din sau alimentează date în CRM.

CRM CAL pot fi reatribuite?

Da, în majoritatea situațiilor, CRM CAL pot fi reatribuite unui alt angajat, agent sau contractor. Citiți End User License Agreement sau Product Use Rights pentru detalii.

Cum pot afla mai multe despre taxele CRM Software Advisor de care pot beneficia ca partener?

Pentru mai multe detalii despre taxele Microsoft CRM Software Advisor, vizitează <https://partner.microsoft.com/40012663>.

De ce aș vrea să devin partenerul unui partener Microsoft Dynamics într-un proiect?

Parteneriatul cu un partener Microsoft Dynamics vă oferă experiența de a furniza clientului dvs. cea mai bună soluție existentă. Puteți beneficia de un brand puternic și de ani întregi de experiență cu companii mici și mijlocii și puteți intensifica relația cu clientul, pentru a oferi cea mai bună soluție disponibilă.

Cum găsesc un partener Microsoft Dynamics?

Pentru a găsi un partener care se potrivește profilului dvs. de afaceri, contactați biroul local de vânzări sau vizitați www.microsoft.com/dynamics/partners/default.aspx.

LEGĂTURI CĂTRE ALTE RESURSE

Pentru o privire generală asupra produselor software și informații pentru utilizatori finali și furnizori de soluții, vizitați

www.microsoft.com/dynamics/crm/default.aspx.

Pentru informații despre parteneri cu resurse de training de marketing și vânzări, vizitați <https://partner.microsoft.com/40023291>.



Licențiere de produs — Sisteme



EDIȚII DISPONIBILE WINDOWS VISTA ȘI IDENTIFICAREA CLIENȚILOR ȚINTĂ

Windows Vista este disponibil în următoarele cinci ediții:

- Windows Vista Home Basic, pentru nevoi de bază pe calculatorul de acasă, precum email și acces internet
- Windows Vista Home Premium, pentru utilizarea computerului și divertisment acasă
- Windows Vista Business, pentru companii mici și mijlocii
- Windows Vista Enterprise, pentru companii mijlocii și mari – numai ca beneficiu Software Assurance
- Windows Vista Ultimate, pentru lucru și divertisment

**Comparație între caracteristicile Windows Vista
CARACTERISTICĂ DE BAZĂ**

WINDOWS VISTA
 ULTIMATE
 WINDOWS VISTA
 ENTERPRIS
 WINDOWS VISTA
 BUSINESS
 WINDOWS VISTA
 HOME PREMIUM
 WINDOWS VISTA
 HOME BASIC

	HOME BASIC	HOME PREMIUM	BUSINESS	ENTERPRIS	ULTIMATE
Cea mai sigură versiune Windows, cu Windows Defender și Windows Firewall	•	•	•	•	•
Găsiți rapid ceea ce căutați, cu Instant Search și Windows Internet Explorer® 7	•	•	•	•	•
Elegant Windows Aero™ desktop experience, cu navigare Windows Flip 3D		•	•	•	•
Cea mai bună alegere pentru laptop-uri, cu caracteristici îmbunătățite Windows Mobility Center și suport Tablet PC		•	•	•	•
Colaborare și partajare de documente, prin Windows Meeting Space		•	•	•	•
Funcționalitate Windows Media Center pe TV în toată casa, cu Xbox 360™ și alte dispozitive		•			•
Experiențe cu fotografii și divertisment în living room, cu Windows Media Center		•			•
Sprjină protecția împotriva erorilor de hardware, cu caracteristici avansate de backup pentru business			•	•	•
Rețele de business, inclusiv integrare Microsoft Windows Server și Remote Desktop pentru o conectivitate mai simplă			•	•	•
Mai bună protecție a datelor împotriva pierderii sau furtului, prin Windows BitLocker™ Drive Encryption				•	•
Construire și implementare a unei singure imagini pe disc pentru mai multe limbi, folosind Multilingual User Interface (MUI)				•	•
Disponibil ca licență OEM	•	•	•		•
Disponibil ca Full Packaged Product	•	•	•		•
Disponibil prin Licențierea Microsoft de volum			•	•	•

Mergi la WWW.MICROSOFT.COM/WINDOWSVISTA/GETREADY/EDITIONS/DEFAULT.MSPX pentru detalii.

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

Windows Vista se licențiază pe copie sau pe dispozitiv.

Windows Vista Enterprise nu este disponibil ca produs separat. Dreptul de folosire este oferit clienților care au licență Windows Vista Business cu Software Assurance.

Folosire în medii virtualizate:

Clienții care instalează Windows Vista Enterprise pot instala și folosi copii suplimentare ale produsului software, până la patru sisteme hardware virtuale (sau emulate într-un alt mod) pe fiecare dispozitiv licențiat. Nu pot folosi mai mult de un exemplar pe sistem. Pot instala și folosi o a doua copie a produsului software pe dispozitivul cu licență în locul uneia din copiile permise în sistemele hardware virtuale (sau emulate într-un alt mod) menționate mai sus, de exemplu pentru a facilita un setup multiboot. Se poate folosi orice ediție (Business, Enterprise sau Ultimate) sau o versiune anterioară a produsului software în locul versiunii cu licență pentru oricare din copiile suplimentare permise mai sus. Trebuie să folosească Windows Vista Enterprise sau Windows Vista Ultimate sau produse software ale terților pentru a rula software-ul de virtualizare hardware și a întreține sistemele hardware virtuale (sau emulate într-un alt mod) descrise mai sus. Nu se poate folosi nicio altă ediție de software Windows în acest scop. Aceasta se aplică în ciuda oricărui drept de downgrade deținut de clienți în cadrul unui contract Microsoft de Licențiere de volum. În locul utilizării Windows Vista Business sau Windows Vista Ultimate într-un mediu fizic, puteți folosi produsul software instalat pe dispozitivul cu licență pe un sistem hardware virtual (sau emulat într-un alt mod) pe dispozitivul licențiat. Windows Vista Home Basic și Windows Vista Home Premium nu pot fi folosite într-un sistem hardware virtual (sau emulat într-un alt mod).

Drepturi de downgrade:

- **Microsoft Volume Licensing:** Windows Vista Upgrade Licenses cumpărat prin Licențierea Microsoft de volum include drepturi de downgrade la versiunile anterioare.
- **OEM license:** Windows Vista Business și Windows Vista Ultimate cumpărate ca licențe OEM asigură drepturi de downgrade la Windows XP Professional, Windows XP Professional 64-bit Edition și Windows XP Tablet PC Edition. Windows Vista Home Basic și Windows Vista Home Premium cumpărate ca licențe OEM nu asigură drepturi de downgrade.
- **Full Packaged Product (FPP):** Windows Vista cumpărat ca FPP nu asigură drepturi de downgrade
- Doar licențele Windows Vista FPP sunt transferabile de pe un calculator pe altul.

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE PENTRU CLIENȚI

Singurele variante de a achiziționa o licență completă Windows Vista sunt obținerea unui exemplar preinstalat pe un sistem de calculator complet, achiziționarea FPP prin canalul de comerț cu amănuntul, kit-ul Get Genuine Kit (GGK) sau prin contractul de volum Get Genuine Windows Agreement (GGWA).

O licență obținută prin calcul de Licențiere Microsoft de Volum (Open License, OVS, Select, EA/EAS) îi oferă clientului numai o licență upgrade.

Un client trebuie să aibă o licență completă de bază înainte de a fi eligibil pentru achiziționarea unui upgrade la o licență Microsoft de volum. Pentru mai multe informații, vezi secțiunea despre eligibilitatea la upgrade din acest ghid.

Recomandări de licențiere Windows Vista

Licență recomandată: OEM		
Profilul clientului: Cumpără un calculator personal complet împreună cu produsul software		
Licență recomandată: Full Packaged Product (FPP)		
Profilul clientului: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Are nevoie de o licență completă și nu are nevoie de un calculator personal complet ▪ Are nevoie de licențe de upgrade Windows Vista Business și nu se califică pentru Licențierea Microsoft de volum 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are nevoie de o licență de upgrade Windows Vista Home Basic sau Windows Vista Home Premium ▪ Dorește o licență care se poate transfera de pe un calculator pe altul 	
Licență recomandată: Open Business		
Profilul clientului: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Are nevoie de licență de upgrade sau SA pentru Windows Vista Business ▪ Trebuie să achiziționeze cinci sau mai multe produse upgrade sau licențe sau pot folosi un contract existent Open Business pentru a reinnoi comanda 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Este dispus să plătească în avans pentru licențe ▪ Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie 	
Licență recomandată: Open Volume		
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de cel puțin 500 de puncte. Pentru detalii despre puncte și categorii, vedeți Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum pe www.microsoftvolumelicensing.com. 		
Licență recomandată: Open Value Subscription		
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trebuie să înroleze minim 5 PC-uri în contract ▪ Dorește flexibilitatea opțiunii de plată în rate anuale ▪ Dorește beneficiile suplimentare SA facilitate de această licență ▪ Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dorește un contract care poate fi folosit și de companiile afiliate din aceeași zonă geografică 	
Licență recomandată: Microsoft Select License		
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Volume, cu excepția următoarelor:</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să beneficieze de economii suplimentare ▪ Are nevoie de acoperire mondială ▪ Vrea să combine achizițiile pe zone geografice și companii afiliate 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poate asigura o previziune pe trei ani pentru minimum 1.500 de puncte în categoriile de sisteme. Pentru detalii despre puncte și categorii, vedeți Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum www.microsoftvolumelicensing.com. 	
Licență recomandată: Enterprise Subscription Agreement		
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Value Subscription, cu excepția următoarelor:</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Are 250 sau mai multe calculatoare ▪ Vrea să beneficieze de economii suplimentare ▪ Are nevoie de acoperire mondială 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să combine achizițiile pe zone geografice și companii afiliate ▪ Vrea să standardizeze calculatoarele desktop

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE ÎMPREUNĂ CU MICROSOFT WINDOWS VISTA BUSINESS

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.
- Achizițiile de noi calculatoare personale cu Windows Vista Business preinstalat au timp 90 de zile de la data cumpărării pentru a fi înregistrate în SA.

Pentru mai multe informații despre oportunități de afaceri pentru parteneri prin SA, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

Beneficiile Windows Vista Business SA prin programele de Licențiere de volum

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra noilor versiuni	●	●
Windows Vista Enterprise, Windows Vista Ultimate	●	●
Plăți eșalonate		●
Employee Purchase Program		●
E-Learning	●	●
Vouchere de Training		●
24x7 Problem Resolution Support	●	●

Vezi [pagina 13](#) a acestui ghid pentru detalii despre programele de Licențiere de volum și oportunitățile pentru parteneri.

Windows Genuine Advantage (WGA):

- Recompensează clienții pentru validarea autenticității produsului lor software, oferindu-le beneficii exclusive.
- Este necesar pentru clienții care primesc servicii de pe pagina Windows Update și anumite download-uri de la Microsoft Download Center
- Presupune un scurt proces online pentru validarea produsului software Windows Vista drept autentic.



Pentru mai multe informații
vezi www.microsoft.com/genuine

VOLUME ACTIVATION 2.0

Microsoft a luat decizia politică strategică de a solicita activarea de produs pentru toate edițiile Windows Vista și Windows Server 2008. Ca parte a Microsoft's Genuine Software Initiative, Volume Activation (VA) 2.0 este un set de soluții tehnice și de politică de firmă oferite de Microsoft's Software Protection Platform

Noua metodă de activare creată pentru clienții Licențierii de volum, VA 2.0, este o soluție configurabilă care îi ajută pe specialiștii IT să-și automatizeze și gestioneze procesul de activare a produsului pentru sistemele Windows Vista Business, Windows Vista Enterprise și Windows Server 2008 licențiate prin Licențierea de volum, adresându-se problemelor legate de piraterie și de gestiunea cheilor de produs asociate cu Cheile Licențierii de volum (VLK) emise pentru Windows XP și Windows Server 2003. VA 2.0 ajută la administrare și sporește protecția Cheilor de Licențiere de volum în medii administrate și neadministrate. Ajută și la optimizarea infrastructurii de implementare prin opțiuni flexibile de implementare care nu necesită nicio acțiune sau intervenție a utilizatorului final. VA 2.0 elimină utilizarea de chei de produs în momentul instalării produsului software și facilitează o protecție și gestiune mai bune a cheilor de produs specifice pentru clienți, prin instrumente noi și îmbunătățite de gestiunea activării.

Opțiuni Volume Activation 2.0

Microsoft oferă două tipuri de chei specifice clientului, respectiv Multiple Activation Key (MAK) și Key Management Service (KMS) Key pentru fiecare înregistrare de licență pe care clientul o deține în cadrul contractului său de Licențiere de volum.

- Cheia Key Management Service (KMS) se folosește pentru a stabili un serviciu de autorizare a activării locale în mediul clientului.
- Multiple Activation Key (MAK) se folosește pentru activarea unică prin serviciile de activare Microsoft găzduite. Fiecare cheie MAK are un număr predeterminat de activări permise, în funcție de contractul de Licențiere de volum deținut de client. Fiecare activare MAK prin servicii de activare Microsoft găzduite se contorizează, având în vedere limita de activare predeterminată.

Clienții pot folosi orice combinație de metode de activare pentru a activa mașinile în mediul lor, în funcție de nevoile organizației și de infrastructura rețelei.

Documentație Volume Activation 2.0

Informații cuprinzătoare despre planificare, implementare și operații despre VA 2.0 pentru Windows Vista și Windows Server 2008 sunt disponibile la: <http://technet.microsoft.com/en-us/library/bb892849.aspx>.

Pentru îndrumare tehnică VA 2.0, mergeți la [Download Center](#).

VA 2.0 este integrat cu soluții [Microsoft Deployment](#).

ELIGIBILITATE LA UPGRADE

Următorul tabel prezintă eligibilitatea la upgrade a clienților pentru Windows Vista Business obținut prin Licențierea Microsoft de volum.

Eligibilitatea la upgrade pentru Windows Vista Business

SISTEME DE OPERARE CARE SE CALIFICĂ PENTRU CUMPĂRAREA DE LICENȚE WINDOWS DE UPGRADE	EA/OVS CONTRACTE NOI	EA/OVS EXISTENTE	SELECT (TOATE, EXCEPTÂND ACADEMIC)	OPEN (TOATE, EXCEPTÂND ACADEMIC)	ACADEMIC
Windows Vista (32-bit or 64-bit)					
Business (N, K, KN)	•	•	•	•	•
Business Blade PC Edition	•	•	•	•	•
Ultimate	•	•	•	•	•
Home Premium					•
Home Basic					•
Starter Edition					•
Windows XP (32-bit or 64-bit)					
XP Professional	•	•	•	•	•
XP Tablet PC Edition	•	•	•	•	•
XP Pro N	•	•	•	•	•
XP Pro Blade PC Edition	•	•	•	•	•
XP Home Edition					•
XP Starter Edition					•
Windows 2000 Professional	•		•	•	•
Windows NT Workstation 4.0	•		•	•	•
Windows 98 (inclusiv 2nd Edition)	•		•	•	•
Apple Macintosh	•		•	•	•

Clienții care au Software Assurance activ pentru Windows Business nu numai că se califică pentru Windows Vista Enterprise, dar au și dreptul de a folosi Windows Vista Ultimate. Clienții eligibili pentru obținerea de Windows Vista Ultimate prin intermediul beneficiilor lor SA vor trebui să meargă la Microsoft Volume Licensing Services (<https://licensing.microsoft.com>) și să-și activeze beneficiul Windows Vista Ultimate. După activarea beneficiului Windows Vista Ultimate, clienții vor primi kit-ul de instalare sub formă fizică. Țineți cont de faptul că Windows Vista Ultimate este un produs cu amănuntul și necesită activare individuală, folosind o cheie de produs pentru fiecare copie a kit-ului de instalare. Pentru a primi o cheie de activare, clientul trebuie să contacteze SA Call Center după ce a activat beneficiul Windows Vista Ultimate SA. Clienții eligibili pentru acest beneficiu vor avea posibilitatea să comande kit-uri de instalare suplimentare prin intermediul reseller-ilor lor.

RESURSE SUPPLEMENTARE

Pentru o privire de ansamblu asupra produsului software și informații despre produs, mergeți la www.microsoft.com/windowsvista/getready/editions/starter.mspx.

Pentru instrumente de vânzări pentru parteneri și ghiduri pentru edițiile sistemului de operare Windows Vista, mergeți la <https://partner.microsoft.com/40020336>.

Pentru Ghidul Comparațiilor Windows Vista, mergeți la www.microsoft.com/windowsvista/getready/editions/default.mspx.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE**Clientul meu ar vrea să își actualizeze mediul de operare desktop la Windows Vista Business, însă unele din calculatoarele companiei nu au licență. Care sunt cerințele?**

Clienții trebuie mai întâi să aibă un sistem de operare complet licențiat și instalat pe computerele lor, înainte de a fi eligibili pentru cumpărarea unei licențe upgrade pentru sistemul de operare Windows desktop.

- Programele Microsoft de Licențiere de volum oferă numai licențe de upgrade pentru Windows.
- Licența unui sistem de operare complet poate fi achiziționată cu amănuntul sub forma Full Packaged Product sau Get Genuine Kit (GGK), iar ca licențiere multiplă prin Get Genuine Windows Agreement (GGWA).

Ce documente trebuie păstrate pentru a verifica o licență Windows?

OEM: Certificatul de Autenticitate (CoA) pentru computer¹, plus un material referitor la licență, cum ar fi CD-ul de recuperare și manualul, plus factura de achiziție împreună cu hardware-ul pe care a fost preinstalat și dovada de plată a facturii.

FPP: cutia și întregul conținut, plus factura de achiziție și dovada de plată a facturii.

Upgrade-urile prin Licențierea Microsoft de volum presupun documentele originale de licențiere; detaliile de upgrade sunt depozitate pe eOpen sau MVLS. În plus, clienții trebuie să păstreze facturile de achiziție a licențelor prin contractele de licențiere de volum și dovezile de plată ale acestor facturi.

Clientul meu nu mai găsește toată documentația de licențiere corespunzătoare calculatoarelor sale. Cum știe compania dacă calculatoarele sunt licențiate legal?

- Pentru licențele care au fost achiziționate printr-un canal cu amănuntul (FPP), nu se oferă copii după CoA. Clientul trebuie să cumpere o nouă licență pentru a obține un nou CoA și a fi în conformitate cu cerințele legale.
- Pentru licențele OEM, CoA pe fiecare calculator și facturile de cumpărare reprezintă dovada licenței.
- Pentru licențe de upgrade cumpărate prin programul Microsoft de Licențiere de volum, clienții pot vedea istoria licențelor achiziționate și pot imprima confirmări de licențe de pe eOpen, la <https://eopen.microsoft.com>, și Microsoft Volume Licensing Services, la <https://licensing.microsoft.com>

Licențele Windows Vista OEM pot fi vândute împreună cu o componentă hardware neperiferică, precum un hard disk?

Nu. O licență Windows Vista OEM poate fi vândută numai preinstalată pe un sistem complet.

Licențele Windows Vista OEM —ca toate celelalte licențe OEM—pot fi vândute numai pe sisteme complete. Ce înseamnă un sistem complet?

Un sistem complet este format din cel puțin o carcasă, o sursă de alimentare, o placă de bază, un procesor, memorie și un hard disk.

Poate fi transferată o licență Windows Vista pe un alt calculator?

Doar o licență Windows Vista care a fost obținută ca Full Packaged Product poate fi transferată pe un alt calculator.

O licență Windows Vista Business înregistrată cu SA oferă dreptul de a instala Windows Vista Enterprise sau Windows Vista Ultimate. Dreptul de a folosi Windows Vista Enterprise sau Windows Vista Ultimate se sfârșește când expiră SA?

Nu. Dacă licența de bază Windows Vista Business este o licență perpetuă, dreptul de folosire pentru Windows Vista Enterprise sau Windows Vista Ultimate este un drept perpetuu.

Windows Vista Enterprise și Windows Vista Ultimate includ Multilingual User Interface (MUI). Dacă clientul are drepturi de downgrade, poate instala versiunea English Multilanguage a Windows XP Professional?

Da.

MICROSOFT DESKTOP OPTIMIZATION PACK

Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP) este un abonament suplimentar pe care îl puteți oferi clienților care au acoperire Software Assurance (SA) pentru calculatoarele desktop Windows. MDOP îi poate ajuta pe clienți să își reducă costurile totale de proprietate accelerând OS și prin management de aplicații și minimizarea timpilor morți.

MDOP combină cinci tehnologii Microsoft care conlucrează pentru a furniza o soluție dinamică pe care o puteți oferi clienților Windows desktop:

- **Microsoft Application Virtualization** (fostul SoftGrid) transformă aplicațiile în servicii disponibile în rețea.
- **Microsoft System Center Desktop Error Monitoring** oferă departamentului IT informații și înțelegerea erorilor de aplicații și sisteme de operare.
- **Microsoft Asset Inventory Service** oferă o privire de ansamblu cuprinzătoare asupra mediului software de desktop a clienților enterprise și transformă datele în informații de BI.
- **Microsoft Diagnostics and Recovery Toolset** accelerează repararea desktop.
- **Microsoft Advanced Group Policy Management** sporește controlul administratorilor asupra desktop-urilor enterprise.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE**Prin care program de Licențiere de volum pot achiziționa Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance?**

Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance este disponibil în programele de licențiere de volum EA, EA subscription, Select, Open Value Subscription și School Agreement.

Aceasta este o ofertă perpetuă sau neperpetuă?

Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance este o ofertă neperpetuă sau pe termen fix. Vă înregistrați pentru un serviciu pe bază de abonament și recomandăm ca această achiziție să se facă la momentul înregistrării la acoperirea calificată Windows Client SA, pentru a asigura faptul că acoperirea se sfârșește la același moment.

Există vreo cerință la cumpărarea Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance?

Da. Trebuie să fi cumpărat Software Assurance pentru sistemul de operare Windows. Aveți opțiunea de a cumpăra Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance pe atâtea calculatoare desktop, câte ați prevăzut cu acoperire Software Assurance pe desktop-urile Windows. Dar, datorită cerințelor de eligibilitate la cumpărarea Software Assurance, nu puteți cumpăra SA doar pentru desktop-urile cu licență, pentru a putea cumpăra Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance. Windows Software Assurance pentru acele desktop-uri trebuie achiziționat cu licență în termen de 90 de zile de la cumpărarea licenței Windows achiziționate prin OEM sau prin canalele cu amănuntul (Full Packaged Product).

Trebuie să cumpăr licențe Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance pe 100% din desktop-urile mele?

Doar dacă contractul de licențiere solicită acoperire 100% a produselor selectate, ca de exemplu contractele School Agreements. În caz contrar, aveți opțiunea de a cumpăra câte licențe doriți de Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance. Recomandăm ca achiziția Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance să fie făcută prin aceeași înregistrare ca și acoperirea Windows desktop Software Assurance, pentru a asigura faptul că cele două acoperiri se sfârșesc în același moment.

Am Software Assurance pe unele din calculatoarele mele desktop. Contează pe care din dispozitive încarc noul produs?

Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance trebuie instalat doar pe acele desktop-uri Windows pentru care aveți Software Assurance de bază cu acoperire activă.

Cum pot clienții Select care doresc Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance pentru întreaga lor companie să o obțină, dacă nu avem Software Assurance pe toate desktop-urile Windows?

Aveți opțiunea de a cumpăra și implementa Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance pentru numărul de calculatoare desktop Windows pe care le aveți acoperite activ cu Software Assurance.

Poate fi adăugat la un contract existent Enterprise Agreement (EA)?

Da. Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance poate fi adăugat la contractele existente EA sau Select Licenses atâta timp cât desktop-urile Windows sunt acoperite cu Software Assurance.

RESURSE SUPPLEMENTARE

Aflați mai multe despre Microsoft Desktop Optimization Pack pentru Software Assurance la <http://www.windowsvista.com/optimizeddesktop>.

Microsoft® Forefront® Security Suite

Peisajul actual al pieței de securitate este complex și fragmentat. Interoperabilitate slabă, console separate de management pentru fiecare produs și lipsă generală de raportare și analiză unificată de evenimente – toate sunt provocări pentru administratorii de sistem. Pe scurt, protecția este greu de implementat, utilizat și gestionat, și este scumpă.

Familia Microsoft Forefront de produse de business security oferă protecție și control mai mare clienților dvs. Produsele Microsoft Forefront se integrează ușor între ele, cu infrastructura IT a clientului și pot fi suplimentate prin soluții interoperabile ale terților, dând naștere la soluții de securitate cap-la cap și de apărare în profunzime. Procesele simplificare de gestiune, raportare, analiză și implementare îi permit clientului să protejeze mai eficient resursele de informații și să securizeze accesul la aplicații și servere.

Microsoft Forefront Security Suite este o modalitate avantajoasă de achiziție pentru oferta de securitate Microsoft client și server – reprezintă o combinație de soluții de securitate on-premise și off-premise, oferind protecție cuprinzătoare, integrată și simplificată pentru infrastructura IT a clientului. Forefront Security Suite este formată din următoarele produse:

PRODUS	DESCRIERE
Forefront Client Security	Protecție anti-malware pentru calculatoare desktop de business, laptop-uri și sisteme de operare pe servere, mai ușor de gestionat și controlat.
Forefront Security for Exchange Server Forefront Security for SharePoint® Antigen for Instant Messaging (IM)	Produse antivirus, antispam și content-filtering la nivel de server, care ajută companiile să-și protejeze mediile de e-mail și colaborare împotriva virusurilor, viermilor, mesajelor spam și cu conținut necorespunzător.
Exchange Hosted Mail Filtering	Serviciu de filtrare de mesaje "cloud-based" care ajută la protecția emailurilor de intrare și ieșire ale unei companii împotriva mesajelor spam, virusurilor, atacurilor phishing și violărilor politicii de emailuri.

Microsoft Forefront Security Suite este disponibilă și ca parte a suitei Enterprise Client Access License (ECAL).

PREȚ ȘI LICENȚIERE

Microsoft Forefront Security Suite se licențiază pe bază de abonament, necesitând achiziționarea unui abonament pe utilizator sau pe dispozitiv (USL, DSL). Produsele Forefront incluse (Forefront Client Security, Forefront Security for Exchange Server, Forefront Security for SharePoint și Antigen for Instant Messaging) se licențiază în același mod. Actualizări și upgrade-uri sunt incluse gratuit în abonament, iar prețul abonamentului este stabilit pe lună. Produsele Forefront licențiate pe bază de abonament sunt disponibile prin programe de licențiere de servicii Microsoft online și sunt disponibile în cadrul următoarelor programe Microsoft de Licențiere de volum.

MODEL DE LICENȚIERE		PRODUSE/UNITĂȚI DE STOC	PROGRAME DISPONIBILE
Servicii online (abonament lunar)	Licență de abonament pe utilizator sau dispozitiv	<ul style="list-style-type: none"> Forefront Client Security Forefront Security for Exchange Server Forefront Security for SharePoint Antigen for Instant Messaging 	<ul style="list-style-type: none"> Open Value Subscription Select Enterprise Agreement Enterprise Agreement Subscription Service Provider License Agreement (SPLA) School Agreement High Volume Messaging Services (Forefront Security for Exchange Server)
	Licență de abonament de servicii	<ul style="list-style-type: none"> Forefront Server Security Management Console Forefront Client Security Management console 	
	Licență de abonament prin adăugare	<ul style="list-style-type: none"> Forefront Security for Exchange Server External Connector Forefront Security for SharePoint for Internet sites 	

CONSOLE DE MANAGEMENT

Pentru Forefront Client Security

Pentru o administrare simplificată prin management central, economie de timp și complexitate redusă a implementării politicilor și semnăturilor, clienții pot folosi consola Forefront Client Security Management Console.

Forefront Client Security Management Console este licențiată pe bază de abonament pe server (SSL). Consola de management este disponibilă cu sau fără SQL Server 2005. Clienții o pot achiziționa cu SQL Server 2005 Enterprise Edition inclus sau pot să vină cu licența lor SQL Server 2005 Standard Edition sau Enterprise Edition. O consolă de management pe SQL Server 2005 Enterprise Edition poate susține până la 10.000 de clienți. SQL Server Standard Edition suportă până la 2000 de clienți. Mai multe informații despre Forefront Client Security Management Console găsiți la <http://www.microsoft.com/forefront/clientsecurity/howtobuy/default.mspx>

Pentru Forefront Server Security

Microsoft Forefront Server Security Management Console permite administratorilor gestionarea facilă a Forefront Security for Exchange Server, Forefront Security for SharePoint și Microsoft Antigen, oferind o consolă bazată pe web, pentru a centraliza configurările și operațiile, a automatiza descărcarea și distribuirea de semnături și a scana actualizările motorului și a genera rapoarte cuprinzătoare. Microsoft Forefront Server Security Management Console se licențiază tot pe bază de abonament per server. Mai multe informații găsiți la <http://www.microsoft.com/forefront/serversecurity/mgmt/default.mspx>

Home Use Rights

Mulți clienți solicită includerea de Home Use Rights, pentru ca angajații lor să poată rula Security Agent pe calculatoarele de acasă. Companiile care licențiază Security Agent per utilizator le pot permite angajaților să folosească Forefront Client Security Agent acasă și la serviciu, fără costuri suplimentare.

Licențiere SPLA

Produsele Microsoft Forefront sunt licențiate la furnizorii de servicii pe bază de abonament. Este necesară o licență Access License (SAL) pentru fiecare utilizator sau dispozitiv unic individual. Licențele SAL nu necesită licențierea separată a unei console de management prin licență separată de server.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

În ce condiții ar trebui un client să aleagă Forefront Security Suite în favoarea altor opțiuni de licențiere Forefront?

Forefront Security Suite este cea mai bună opțiune pentru clienții care se concentrează pe rezolvarea problemelor de securitate în companiile lor, inclusiv protejarea clienților, serverelor și infrastructurii de mesaje bazate pe Windows. Diversele unități de stoc (SKU) de licențiere Forefront sunt create pentru destinatari diferiți și, în general, variază în ceea ce privește investiția pe care clienții o au sau plănuiesc să o facă în platforme Microsoft, ca și în privința dimensiunii soluției (soluțiilor) pe care o pregătesc:

- Enterprise Client Access License Suite (inclusiv Forefront Security Suite) se potrivește organizațiilor care au investit sau plănuiesc să investească extensiv în platforma Microsoft pe întreaga lor infrastructură IT. Această suită îi aduce clientului valoarea cea mai mare, cu economii de până la 50%.
- Exchange Enterprise CAL este opțiunea potrivită pentru clienții care se concentrează pe infrastructura de email (include Forefront Security for Exchange Server și Exchange Hosted Services)
- Produsele Forefront stand-alone sunt potrivite pentru clienții care încearcă să umple goluri specifice în infrastructura lor și/sau pentru organizațiile în care produsele competitive sunt bine protejate.

Când trebuie un client să se gândească să cumpere Forefront Server Security Management Console?

Forefront Security for Exchange Server și Forefront Security for SharePoint pot fi gestionate stand-alone. Forefront Server Security Management Console asigură gestiunea simplă, centralizată a Forefront Security for Exchange Server și Forefront Security for SharePoint de la o singură consolă. De obicei, clienților cu multiple instalări Forefront Security for Exchange Server și Forefront Security for SharePoint li se pare util să-și administreze toate nodurile Forefront Server Security folosind Forefront Server Security Management Console. Forefront Server Security Management Console NU face parte din suita Forefront Security.

FCS Management Console poate fi folosită pentru gestiunea mediilor cu instalări multiple?

Nu. FCS Management Console trebuie implementat la client și poate suporta numai medii cu instalare unică.

FCS Agent poate oferi protecție anti-malware fără FCS Management Console?

Da. Forefront Client Security Agent poate fi folosit într-un mediu negestionat, pentru protejarea sistemelor de operare de pe calculatoare desktop, laptop-uri și servere. În acest caz, clienții nu beneficiază de sistemul de administrare centrală și de caracteristicile de raportare asigurate de Forefront Client Security Management Console.

FCS protejează servere?

Da. Forefront Client Security oferă protecție anti-malware pentru sisteme de operare de pe calculatoare desktops, laptop-uri și servere.

LEGĂTURI LA RESURSE SUPLIMENTARE

Vizitați <http://www.microsoft.com/forefront/default.aspx> pentru software de trial care poate fi descărcat și pentru mai multe informații.

Întrebările legate de licențierea Microsoft Forefront se vor direcționa către centrul regional de operațiuni Microsoft pentru mai multe detalii.

Informații despre SPLA pentru furnizorii de servicii:

<http://www.microsoft.com/serviceproviders/licensing/default.aspx>



Licențiere de produs - Servere

Windows Server® 2008

Microsoft Windows Server 2008 are la bază succesul și punctele forte ale premiatului sistem de operare Windows Server 2003 și inovațiile livrate prin Service Pack 1, Windows Server 2003 R2 și Service Pack 2. Totuși, Windows Server 2008 este mult mai mult decât o prelucrare a sistemelor de operare precedente. Windows Server 2008 este creat pentru a le oferi organizațiilor cea mai productivă platformă de promovare a aplicațiilor, rețelelor și serviciilor web de la grupul de lucru până la centrul de date, cu noi funcționalități valoroase și îmbunătățiri la sistemul de operare de bază.

MICROSOFT WINDOWS SERVER 2008

CAPACITĂȚI	STANDARD EDITION	ENTERPRISE EDITION	WEB EDITION	ITANIUM-BASED EDITION	DATACENTER EDITION
Suport procesor	4	8	4	64	64
Suport memorie 32-bit/64-bit	4 GB/32 GB	64 GB/1 terabyte	4 GB/32 GB	128 GB/ 1 Terabyte	128 GB/1 terabyte
Servicii fișiere/imprimare	Da	Da	Nu	Nu	Da
Clustering	Nu	8 Noduri	Nu	Da	8 Noduri
Servicii Network load balancing	Da	Da	Da	Da	Da
Terminal Services Session Directory	Da	Da	Nu	Nu	Da

Microsoft Windows Server 2008 este cel mai avansat sistem de operare Windows Server, creat să stea la baza următoarei generații de rețele, aplicații și servicii web. Cu Windows Server 2008 puteți dezvolta, livra și gestiona experiențele utilizatorilor și aplicațiile, puteți oferi o infrastructură sigură de rețea și spori eficiența tehnologică în cadrul organizației.

Windows Server 2008 se sprijină pe succesul și puterea versiunilor precedente de Windows Server, aducând noi funcționalități și îmbunătățiri sistemului de operare de bază. Noi instrumente web, tehnologii de vizualizare, îmbunătățiri de securitate și utilități de administrare conduc la economie de timp, costuri reduse și reprezintă o bază solidă pentru infrastructura IT.

Mergeți la <http://www.microsoft.com/windowsserver2008/editions/overview.aspx> pentru o comparație detaliată.

Beneficiile* Windows Server 2008 SA prin programul de licențiere de volum

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Dreptul la noi versiuni	●	●
Plăți eșalonate		●
24x7 Problem Resolution Support		●
TechNet Managed Newsgroups	●	●
TechNet Plus Subscription Media		●
Cold Backups for Disaster Recovery	●	●
E-Learning	●	●

*SA este necesar pe servere și CAL (dacă este cazul). Vezi secțiunea Software Assurance a acestui ghid pentru mai multe detalii.

IDENTIFICAȚI CLIENȚII ȚINTĂ**Windows Server 2008 Standard**

Creat pentru a spori încrederea și flexibilitatea infrastructurii de server, în același timp economisind timp și reducând costuri, Windows Server 2008 Standard este ideal pentru clienții care au volum de muncă pe departamente și standard și care:

- Doresc suport pentru partajarea de fișiere și imprimante
- Au nevoie de conectivitate internet sporită și sigură

Windows Server 2008 Enterprise

Fiind baza unei infrastructuri IT dinamice, scalabile, Windows Server 2008 Enterprise este creat pentru clienți care trebuie să gestioneze aplicații, servicii web sau infrastructură, și care:

- Doresc un sistem de operare cu funcții complete
- Au nevoie de performanță maximă în domeniu, scalabilitate sporită și disponibilitate mare
- Vor să consolideze serverele pentru a controla mai bine costurile și a simplifica administrarea

Windows Server 2008 Datacenter

Oferind o platformă la nivel enterprise pentru implementarea de aplicații business esențiale și vizualizare pe scară largă pe servere mici și mari, Windows Server 2008 Datacenter este ideal pentru clienții care rulează aplicații pretențioase, critice pentru activitatea lor, și au nevoie de cele mai înalte standarde de suport și servicii pentru a-și menține disponibilitatea

Windows Web Server 2008

Creat pentru Web serving și hosting dedicate, Windows Web Server 2008 oferă o soluție cu scop unic furnizorilor de servicii internet, dezvoltatorilor de aplicații și altor utilizatori sau implementatori de funcționalități web specifice. Integrat cu IIS 7.0, ASP.NET, care a beneficiat de curând de o arhitectură nouă, și cu Microsoft .NET Framework, Windows Web Server 2008 permite oricărei organizații să implementeze rapid pagini web, site-uri, aplicații web și servicii web.

Windows Server 2008 for Itanium-Based Systems

Optimizat pentru aplicații de baze de date mari, de linii de business și custom, oferind disponibilitate și scalabilitate până la 64 de procesoare, pentru a îndeplini cerințele soluțiilor solicitante și critice.

Windows Server 2008 Standard without Hyper-V

Creat pentru a spori încrederea și flexibilitatea infrastructurii de servere, în același timp contribuind la economia de timp de reducerea de costuri, Windows Server 2008 Standard without Hyper-V este ideal pentru clienții care au volum de muncă pe departamente și standard și care:

- Doresc suport pentru partajarea de fișiere și imprimante
- Au nevoie de conectivitate internet sporită și sigură

Acest produs nu include tehnologia Windows Server Hyper-V™.

Windows Server 2008 Enterprise without Hyper-V

Fiind baza unei infrastructuri IT dinamice, scalabile, Windows Server 2008 Enterprise without Hyper-V este creat pentru clienți care trebuie să gestioneze aplicații, servicii web sau infrastructură, și care:

- Doresc un sistem de operare cu funcții complete
- Au nevoie de performanță maximă în domeniu, scalabilitate sporită și disponibilitate mare
- Vor să consolideze serverele pentru a controla mai bine costurile și a simplifica administrarea

Acest produs nu include tehnologia Windows Server Hyper-V.

Windows Server 2008 Datacenter without Hyper-V

Oferind o platformă la nivel enterprise pentru implementarea de aplicații business esențiale și vizualizare pe scară largă pe servere mici și mari, Windows Server 2008 Datacenter without Hyper-V este ideal pentru clienții care rulează aplicații pretențioase, critice pentru activitatea lor, și au nevoie de cele mai înalte standarde de suport și servicii pentru a-și menține disponibilitatea

Acest produs nu include tehnologia Windows Server Hyper-V.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE CU WINDOWS

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre oportunitățile oferite de SA partenerilor, vezi [pagina 33](#) a acestui ghid.

CONDIȚII DE LICENȚIERE – IMPORTANT WINDOWS SERVER 2008

PRODUSE INFLUENȚATE	MODIFICARE	EXPLICAȚIE
Windows Server 2008 Standard	Rularea de instanțe permite acum 1+1 (anterior era unul în OS fizic sau unul în OS virtual)	Dorește să faciliteze în continuare utilizarea de instanțe virtuale cu instanțe rulând pe OS fizic
Standard, Enterprise și Datacenter	Oferă ediții opționale construire fără tehnologia Microsoft Hyper-V hypervisor Aceleași condiții de licențiere ca și produsul similar obișnuit La un preț ceva mai mic decât produsele similare obișnuite	Le oferă clienților opțiunea de a implementa Windows Server 2008 fără tehnologia Hyper-V. Clienții vor trebui să licențieze separat tehnologia hypervisor, indiferent dacă este Microsoft's Hyper-V, Microsoft's Virtual Server R2 sau produsul unui terț.
Windows Web Server 2008	Folosite numai pentru webserving front-end accesibil internet, pagini web, aplicații web, servicii web și POP3 mail serving Acum poate rula orice tip de software de baze de date licențiat să suporte oricâți utilizatori	Le oferă clienților mai multă flexibilitate în implementarea soluțiilor webfacing. Elimină unele din limitările prezente în versiunea Windows Server 2003 Web Edition
New Windows Server 2008 for Itanium-Based Systems SKU	Aceleași condiții de licențiere ca Datacenter suportă doar aplicații de baze de date, linii de business și custom. Toate serviciile și funcțiile care nu sunt destinate susținerii acestor trei tipuri de activități au fost eliminate. Același preț ca Datacenter	Creat pentru a fi platforma alternativă de vârf pentru serverele care au la bază RISC UNIX. Creat pentru volum de muncă pe baze de date sporit și aplicații custom și pe linie de business. Această concentrare asupra volumului de muncă se suprapune cu majoritatea implementărilor curente de Windows Server on Itanium.

Windows Server 2008 Standard

Un client cu licență de Windows Server 2008 Standard poate acum rula o instanță a software-ului de server în mediul sistemului de operare fizic și o instanță a software-ului de server într-un mediu de sistem de operare virtual. Acest fapt permite virtualizarea produsului software pentru Standard edition

Licențele "Without Hyper-V"

Deși tehnologia hypervisor Hyper-V este o caracteristică cheie a sistemului de operare de bază Windows Server 2008, Microsoft le va oferi clienților posibilitatea de a implementa Windows Server 2008 fără această tehnologie, prin distribuirea de licențe Windows Server 2008 Standard, Enterprise și Datacenter fără Hyper-V la un preț ceva mai mic decât cel al produselor similare cu licență obișnuită. Condițiile de licențiere sunt exact aceleași ca la produsele similare Standard, Enterprise și Datacenter edition, incluzând drepturile de vizualizare. Cu licențe Windows Server 2008 Standard, Enterprise și Datacenter fără Hyper-V, un client va trebui să licențieze separat tehnologia hypervisor, indiferent dacă este Hyper-V, Microsoft's Virtual Server R2 sau produsul unui terț.

Windows Web Server 2008

Licența Windows Web Server 2008 este îmbunătățită pentru a permite orice tip de software database engine, fără limitarea numărului de utilizatori. Condițiile de licențiere de la Windows Web Server arată și ele că software-ul poate fi folosit numai ca front-end web server pentru dezvoltare și implementare de pagini accesibile prin internet, site-uri web, aplicații web, servicii web și POP3 mail serving

Windows Server 2008 for Itanium-Based Systems

Windows Server 2008 for Itanium-based Systems este acum un produs separat Windows Server 2008. Este creat pentru a fi platforma alternativă de vârf pentru serverele care au la bază RISC UNIX și este creat pentru volum de muncă pe baze de date sporit și aplicații custom și pe linie de business. Prețurile și licențierea Windows Server 2008 for Itanium-Based Systems sunt identice cu cele pentru Windows Server 2008 Datacenter

Recomandări de licențiere Windows Server 2008

Licență recomandată: OEM¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumpărarea unui sistem complet împreună cu produsele software ▪ Nu are nevoie de caracteristici Microsoft ale Licențierii de volum, cum ar fi instrumente de software asset management sau gestionarea electronică a licențelor ▪ Nu are nevoie să transfere licențe de pe un calculator pe altul 	
Licență recomandată: Full Packaged Product¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are nevoie de acces imediat la produs, fără angajamente ▪ Poate administra licențele pe suport de hârtie ▪ Este dispus să renunțe la posibilele discounturi la software, din programe OEM sau de licențiere de volum Microsoft 	
Licență recomandată: Open Business	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trebuie să achiziționeze cinci licențe (server, CAL sau o combinație) pe comanda inițială,² sau poate folosi un contract existent Open Business pentru reînnoirea comenzii 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Este de acord să plătească în avans pentru licențe ▪ Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Open Volume	
Profilul clientului: Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:	
Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de minimum 500 de puncte. Pentru detalii despre puncte și categorii, vezi Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum la www.microsoftvolumelicencing.com/userights .	
Licență recomandată: Open Value Subscription	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trebuie să achiziționeze și dorește să standardizeze pe Microsoft Core CAL Suite (constând din Windows CAL, Microsoft Exchange Server 2007 Standard CAL, Microsoft Office SharePoint Server 2007 Standard CAL și Microsoft Systems Management Server Configuration Management License) și are minimum cinci calculatoare ▪ Dorește beneficiile suplimentare SA oferite de această licență ▪ Dorește să se pregătească pentru reducerea în viitor a numărului de calculatoare, prin folosirea de licențe neperpetue. ▪ Vrea să reducă costurile de licențiere pe parcursul duratei contractuale a primilor trei ani. 	

Licență recomandată: Achiziționare de software pe contracte Enterprise Agreement sau Microsoft Select License existente

Profilul clientului:

- Are un contract Microsoft Select License sau Enterprise Agreement
- Vrea să beneficieze de economii suplimentare din licențiere

¹ *Clienții pot adăuga SA la contracte noi sau existente de Licențiere de volum pentru licențe OEM și FPP care au fost cumpărate cu până la 90 de zile în.*

² *Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business.*

OFERTA DE PRODUSE DE BAZĂ WINDOWS SERVER 2008

PRODUS	CANAL	LICENȚĂ	INSTANȚE PE CARE RULEAZĂ ÎN OS FIZICE ȘI VIRTUALE
Standard	Cu amănuntul, OEM, VL, SPLA	Server + CAL SPLA — Processor sau SAL	1 + 1
Standard without Hyper-V	Cu amănuntul, OEM, VL, SPLA	Server + CAL SPLA — Processor sau SAL	1 + 1
Enterprise	Cu amănuntul, OEM, VL, SPLA	Server + CAL SPLA — Processor sau SAL	1 + 4
Enterprise without Hyper-V	Cu amănuntul, OEM, VL, SPLA	Server + CAL SPLA — Processor sau SAL	1 + 4
Datacenter	OEM, VL, SPLA	Processor + CAL	1 + nelimitat
Datacenter without Hyper-V	OEM, VL, SPLA	Processor + CAL	1 + nelimitat
For Itanium-Based Systems	OEM, VL	Processor + CAL	1 + nelimitat
Windows Server 2008 External Connector	VL	External Connector	
Web Server	Cu amănuntul, OEM, VL, SPLA	Server License	1 sau 1
Windows Server 2008 CAL	Cu amănuntul, OEM, VL, SPLA	VL — CAL SPLA — Windows Standard sau Enterprise CAL	
Terminal Services 2008 CAL	Cu amănuntul, OEM, VL, SPLA, ISVR	VL — TS CAL SPLA — TS SAL	
Windows Server 2008 Terminal Services External Connector	VL	External Connector	
Rights Management Services 2008 CAL	VL, SPLA	VL — RMS CAL SPLA — RMS CAL	
Windows Server RMS External Connector	VL	External Connector	

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE PENTRU WINDOWS SERVER 2008

Licențe de server

Windows Server 2008 Standard: Puteți rula o instanță a software-ului de server în mediul fizic al sistemului de operare (POSE) și o instanță a software-ului de server într-un mediu virtual al sistemului de operare (VOSE). Când se rulează ambele instanțe, instanța de software de server care rulează pe POSE poate fi folosită numai pentru a administra și asigura service sistemului de operare de pe server. Puteți muta instanțe ale software-ului de server pe un server care are deja licența corespunzătoare pentru a permite asemenea instanțe adăugate.

Windows Server 2008 Enterprise: Puteți rula o instanță a software-ului de server pe POSE și până la patru instanțe de software de server pe VOSE. Când se rulează toate cele cinci instanțe, instanța de software de server care rulează pe POSE poate fi folosită numai pentru a administra și asigura service sistemului de operare de pe server. Puteți muta instanțe ale software-ului de server pe un server care are deja licența corespunzătoare pentru a permite asemenea instanțe adăugate.

Windows Server 2008 Datacenter: Puteți muta atâtea instanțe virtuale de software Windows Server câte doriți pe un server care rulează Windows Server 2008 Datacenter sau Windows Server 2008 for Itanium-Based Systems și nu trebuie să vă preocupe numărul de instanțe virtuale care rulează. Pentru clienții de Licențiere de volum, licența curentă poate fi reatribuită unui alt server la fiecare 90 de zile.

Windows Server 2008 for Itanium-Based Systems: Puteți muta atâtea instanțe virtuale de software Windows Server câte doriți pe un server care rulează Windows Server 2008 Datacenter sau Windows Server 2008 for Itanium-Based Systems și nu trebuie să vă preocupe numărul de instanțe virtuale care rulează. Pentru clienții de Licențiere de volum, licența curentă poate fi reatribuită unui alt server la fiecare 90 de zile.

Windows Web Server 2008: Windows Web Server 2008 este un server web cu scop unic, folosit doar pentru implementarea de pagini web, aplicații web, servicii web, site-uri web și POP3 mail serving. Windows Web Server 2008 are nevoie doar de licență de server; nu este nevoie de CAL. Nu există o limitare a numărului de utilizatori permiși sau restricții asupra tipurilor de baze de date de pe server, dar trebuie să fie un server front-end, accesibil prin internet.

Client Access License

Este necesară o licență Windows Server 2008 Client Access License (Windows CAL) sau Microsoft Core CAL Suite sau Microsoft Enterprise CAL Suite pentru ca utilizatorii să acceseze sau să utilizeze software Windows Server 2008 Standard, Windows Server 2008 Enterprise, Windows Server 2008 Datacenter și Windows Server for Itanium-Based Systems.

Windows Server 2008 Device CALs:

- Permite unui singur dispozitiv să acceseze software Windows Server 2008, chiar dacă dispozitivul conține medii de sisteme de operare multiple; de exemplu, dacă conține două copii de Windows XP Professional prin folosirea Virtual PC sau un setup Multi-boot.
- Sunt ideale pentru organizații care au utilizatori multipli pe un dispozitiv, ca de exemplu lucrătorii în schimburi.
- Permit oricărui utilizator să acceseze rețeaua serverului de pe orice dispozitiv licențiat.

Windows Server 2008 User CALs

- Permit unui utilizator numit să acceseze software de server Windows Server 2008.
- Sunt ideale pentru organizațiile care au angajați care folosesc dispozitive multiple pentru a accesa rețeaua.
- Permit utilizatorilor cu licențe să acceseze rețeaua serverului de pe orice dispozitiv.

Licența **Core CAL Suite** este disponibilă numai prin programe Microsoft de licențiere de volum. Constă din Windows CAL, Exchange Server Standard CAL, Office SharePoint Server Standard CAL și Systems Management Server (SMS) Configuration Management License (CML).

Licența **Enterprise CAL Suite** este disponibilă numai prin contractele Enterprise Agreement și Enterprise Subscription Agreement. Constă din Core CAL Suite plus Exchange Enterprise CAL, Forefront Security Suite, Microsoft Office Communications Server Standard Edition și Microsoft Office Communications Server Enterprise Edition CALs, Office SharePoint Server Enterprise CAL, Microsoft Operations Manager Client Operations Management License (OML) și Windows Server 2008 Rights Management Services CAL.

External Connector license

- Licență opțională suplimentară pentru utilizatori externi, care permite acces la serverele dvs. care rulează Windows Server 2008.
- Permite acces la serverul care rulează Windows Server, pentru un număr nelimitat de utilizatori externi. De exemplu, permite accesul unei persoane care nu este angajat sau parte din personalul companiei sau a unei unități afiliate.
- Licență pe server, indiferent de numărul de instanțe de Windows Server 2008 rulate.
- Prin această licență, clienții nu trebuie să cumpere Windows Server CAL individuale pentru fiecare utilizator extern.
- Disponibil numai prin Licențierea Microsoft de volum, o singură licență External Connector este suficientă pentru calificarea pentru un contract nou Open Business.

Notă: Licența External Connector nu poate fi folosită pentru servicii comerciale de hosting.

Terminal Services

Funcționalitatea Terminal Services există în Windows Server 2008 Standard, Enterprise și Datacenter. Atunci când un server este configurat cu rolul Terminal Services (cunoscut drept modul Terminal Services Application Server în Windows 2000), acesta devine Terminal Server. Terminal Services este licențiat cu licențe TS CAL în creștere față de licențele Windows Server și de cerințele Windows CAL și aplică modelul Windows Server 2008 cu licențe Terminal Services User CALs, Device CALs și External Connector.

Pentru mai multe detalii despre Terminal Services, vezi întrebările frecvente aferente și secțiunea 2007 Microsoft Office system a acestui ghid și mergeți la www.microsoft.com/windowsserver2003/howtobuy/licensing/ts2003.msp

Pentru mai multe detalii despre licențierea Terminal Services și procesul de atribuire CAL, vedeți www.microsoft.com/windowsserver2003/techinfo/overview/termservlic.msp.

SERVER VIRTUALIZATION

Virtualizarea serverelor permite mai multor sisteme de operare să ruleze pe o singură mașină fizică, drept mașină virtuală (VM). Windows Server 2008 Hyper-V, tehnologia server de următoare generație de virtualizare, bazată pe hypervisor, vă permite cea mai eficientă utilizare a instrumentelor hardware de server, consolidând roluri de servere multiple ca mașini virtuale (VM) care funcționează pe o singură mașină fizică.

Prin Windows Server 2008, tot ce este necesar pentru a susține virtualizarea serverului este încorporat în sistemul de operare, ca Windows Server 2008 Hyper-V. Cu Hyper-V și politici simple de licențiere, este mai simplu decât oricând să profitați de economii la costurile de virtualizare prin Windows Server 2008.

Windows Server 2008 oferă trei planuri de licențiere, adaptabile la o varietate de situații de afaceri:

TIP DE LICENȚĂ	NUMĂR DE VM
Standard	1
Enterprise	4
Datacenter	Nelimitat

Pentru a afla mai multe despre Microsoft și virtualizare, vizitați pagina web despre virtualizare (<http://www.microsoft.com/virtualization/default.aspx> sau TechCenter (<http://technet.microsoft.com/en-us/virtualization/default.aspx>).

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Care este diferența dintre o licență Windows Server 2008 și Windows Client Access License? De ce am nevoie de ambele?

Licența Windows Server 2008 îi dă deținătorului dreptul de a instala și folosi software-ul de server. Windows CAL oferă unui utilizator sau dispozitiv dreptul de a accesa software-ul de server. Prin includerea a două componente în licență, este posibil un model de preț mai echitabil. Licența cu două componente oferă un preț scăzut de început și o modalitate prin care se plătește pentru utilizarea în funcție de capacitate.

Cum pot să licențiez Citrix și Terminal Services (TS) în același mediu?

- Licența Citrix permite licențierea de utilizare concomitentă, însemnând că numărul maxim de utilizatori concomitenți determină numărul licențelor necesare.
- Este necesară și o licență separată TS CAL pentru fiecare utilizator sau dispozitiv fizic care folosește Terminal Services.
- Microsoft nu deține licențiere de utilizare concomitentă pentru Terminal Services.
- Aplicațiile Microsoft, precum cele din sistemele Microsoft Office și Microsoft Visio sunt licențiate pe dispozitiv. Dacă aplicația se folosește pe un thin client sau alt dispozitiv, este necesară o licență de aplicație.

Scenariu posibil:

50 calculatoare, 25 licențe Citrix de utilizare concomitentă folosind Windows Server 2008 Terminal Services cu sistemul Microsoft Office găzduit pe Terminal Server.

Licența Citrix limitează numărul total de conexiuni de utilizator la 25 de utilizatori "concomitenți"; totuși aveți nevoie de 50 de Windows Server 2008 TS CAL și 50 de licențe de sistem Microsoft Office —o licență de sistem Microsoft Office pentru fiecare dispozitiv.

Dacă Windows Server se folosește numai ca server de intranet sau server de aplicație, deoarece clientul folosește un alt sistem de operare, precum Linux sau UNIX, sunt necesare CAL?

Da, CAL sunt necesare oricum, cu excepția cazului în care clientul folosește Windows Server pentru utilizatorii care rămân anonimi și accesează prin internet.

CAL sunt necesare pentru comunicarea server-to-server?

Nu, un server nu are nevoie de Windows CAL pentru a accesa alt server din aceeași rețea, atâta vreme cât ambele servere au licență Windows Server 2008.

Licențele Windows Server sunt necesare pentru serverele pasive dintr-un cluster?

Da. Numai Cold Backup Servers—o caracteristică Software Assurance —nu are nevoie de licență de server.

Producătorii de procesoare, ca Intel și AMD, au lansat procesoare care conțin CPU multiple într-un singur procesor fizic. Are acest fapt vreo implicație asupra licențierii Windows Server?

Utilizarea de design multicore care include CPU multiple într-un singur procesor fizic este permisă și nu crește costurile Windows Server. În problema licențierii Windows Server, va fi considerat drept un procesor. Rețineți totuși că unele versiuni anterioare, ca de exemplu Windows 2000 Server, nu pot beneficia total de design multicore, din cauza limitărilor procesorului încorporat.

External Connector poate fi folosit pentru angajații care accesează Windows Server doar din locații externe, ca de exemplu de acasă?

Nu, External Connector nu poate fi folosit de angajați, agenți sau alte persoane care au roluri similare angajaților.

La instalarea Windows Server 2008, clienții trebuie să aleagă între "Per Server Mode" și "Per User or Per Device Mode." Ce înseamnă acest fapt?

Prin Per User sau Per Device Mode, este necesar un CAL pe dispozitiv pentru fiecare dispozitiv client sau un CAL pe utilizator este necesar pentru fiecare utilizator numit. Prin modul Per Server, numărul de utilizatori concomitenți sau dispozitive concomitente determină numărul de CAL necesare pentru acel server. Aceste CAL Per Server Mode sunt atribuite în mod special acelui server numit. Ca atare, Per Server Mode poate fi atractiv pentru clienții care vor să implementeze un server pentru utilizare ocazională.

Clienții care doresc upgrade de la Windows Server 2003 la Windows Server 2008 trebuie să achiziționeze noi licențe?

Clienții care și-au acoperit licențele Windows Server cu Software Assurance nu au nevoie de licențe noi de server. Au drepturi asupra noilor versiuni, ca parte a beneficiilor Software Assurance. Alți clienți, care nu au Software Assurance și vor să upgradeze de la Windows Server 2003 la Windows Server 2008 trebuie să cumpere noi licențe de server. Nu sunt disponibile opțiuni de upgrade pe versiuni.

Clienții care au Windows 2003 CAL or Windows 2003 External Connectors trebuie să achiziționeze noi licențe Windows Server 2008 CAL sau Windows Server 2008 External Connector pentru a accesa și folosi software Windows Server 2008.

Windows XP Professional cuprinde Windows CAL?

Nu, sistemele de operare pentru desktop, ca Windows XP, nu cuprind Windows CALs.

LEGĂTURI LA ALTE INFORMAȚII

Pentru mai multe detalii despre licențierea Windows Server 2008 și prețuri, vizitați:
<http://www.microsoft.com/windowsserver2008/default.aspx>

Licențierea Windows Server 2008 R2 este păstrată consistentă cu cea a Windows Server 2008.
<http://www.microsoft.com/windowsserver2008/en/us/licensing-R2.aspx>

Remote Desktop Services (fost Terminal Services) – modificare ce va fi introdusă la lansarea Windows Server 2008 R2 <http://www.microsoft.com/windowsserver2008/en/us/rds-product-home.aspx>



Windows Small Business Server 2008 este o soluție server completă, menită să ajute companiile mici (5-50 de calculatoare) să-și păstreze datele într-un mediu sigur și de încredere, crescându-și astfel eficiența.

Deși este conceput pentru companii mici, Windows Small Business Server oferă facilități puternice altă dată disponibile doar marilor companii: e-mail, conectivitate la internet, web intern, acces de la distanță, suport pentru dispozitivele mobile, partajare de fișiere și imprimante, back-up & restore, toate la un preț accesibil.



Pentru mai multe informații,

Mergeți la <http://www.microsoft.com/romania/serve/sbs/default.aspx>

Ediții Windows Small Business Server 2008

CARACTERISTICI/COMPONENTE	STANDARD EDITION	PREMIUM EDITION
Microsoft Windows Server 2008 Standard Technologies	●	● (o a doua licență este inclusă în cazul în care se dorește instalarea SQL Server pe un al doilea echipament)
Microsoft Windows Server Update Services (WSUS 3.0)	●	●
Microsoft Windows SharePoint Services 3.0	●	●
Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition	●	●
Microsoft Forefront™ Security for Exchange Server – trial de 120 de zile inclus	●	●
Microsoft SQL Server 2008 Standard for Small Business ¹		● (poate fi instalat pe un al doilea echipament separat de primul)

Licențele CAL (Client Access License) pentru Windows Small Business Server 2008 sunt diferențiate pentru cele două ediții de server: SBS Standard CAL și SBS Premium CAL, spre deosebire de licențele CAL pentru versiunea anterioară SBS 2003 (R2), unde exista o licență comună CAL pentru ambele tipuri de servere.

¹Până la sfârșitul lui 2009, pentru clienții care folosesc aplicații care nu sunt încă certificate pentru SQL Server 2008, o copie a programului SQL Server 2005 Standard va fi, de asemenea, inclusă în pachetul SBS 2008 Premium. Programul SQL Server 2008 (sau 2005) Standard poate fi instalat pe oricare dintre servere; dacă SQL Server 2008 Standard va fi instalat pe primul server, atunci instrumentele de administrare vor trebui să fie instalate pe un alt dispozitiv.

Beneficii* Windows Small Business Server 2008 SA prin programele de licențiere de volum

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra versiunilor noi	●	●
Plăți eșalonate		●
24x7 ProblemResolution Support		●
TechNet Managed Newsgroups	●	●
TechNet Plus Subscription Media		●
Cold Backup for Disaster Recovery	●	●
E-Learning	●	●

*SA este necesar pe servere și CAL (dacă este cazul). Vezi capitolul [Software Assurance al acestui ghid pentru mai multe detalii](#).

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE CU WINDOWS SMALL BUSINESS SERVER 2008

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre oportunitățile oferite de SA pentru parteneri, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

IDENTIFICAȚI CLIEȚII ȚINTĂ**Windows Small Business Server 2008 Standard Edition**

Companii mici (5 - 50 calculatoare) care se regăsesc în cel puțin una din situațiile:

- Partajare de fișiere și imprimante
- Colaborare între angajați
- Backup de date și capacități de recuperare de date
- Partajare de resurse (precum imprimante, aplicații și acces internet)
- Acces la distanță și mobilitate
- O soluție email și calendar partajat
- Nu au angajați IT dedicați

Windows Small Business Server 2008 Premium Edition

Toate de mai sus, în plus:

- O bază de date puternică pentru rularea aplicațiilor de business

Recomandări de licențiere Windows Small Business Server 2008

Licență recomandată: OEM ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumpărarea unui echipamentului server împreună cu software-ul preinstalat ▪ Dorește un singur punct de suport pentru hardware și software 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nu are nevoie de caracteristici Microsoft ale Licențierii de volum, cum ar fi instrumente de software asset management sau gestionarea electronică a licențelor
Licență recomandată: Full Packaged Product ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nu cumpără un echipament server nou 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Este dispus să renunțe la posibilele discounturi la software, din programele de licențiere de volum Microsoft
Licență recomandată: Open Business (No Level)	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poate deschide un contract Open Business doar prin comanda unei licențe SBS 2008 ▪ Poate folosi un contract existent de licențiere de volum pentru reînnoirea comenzii² ▪ Este de acord să plătească integra licențele la momentul comenzii 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să poată muta licențele de pe un calculator pe altul ▪ Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Open Volume (Level C)	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de minimum 500 de puncte. Pentru detalii despre puncte și categorii, vezi Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum la www.microsoftvolumelicensing.com/userights. 	
Licență recomandată: Open Value Subscription	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să achiziționeze cinci licențe și vrea SA ▪ Dorește să aibă flexibilitatea opțiunii de a plăti în rate anuale ▪ Dorește beneficiile suplimentare SA oferite de această licență 	

¹ Clieții pot adăuga SA la un contract nou sau existent de Licențiere de volum pentru licențe OEM și FPP, cu excepția celor pentru aplicații desktop cumpărate ca FPP

² Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business. Licența de server pentru Windows Small Business Server include totdeauna cinci CAL, și astfel se califică pentru un contract nou Open Business. CAL pentru Windows Small Business Server sunt disponibile în seturi de câte cinci, de aceea o singură achiziție de CAL înseamnă calificarea pentru un nou contract Open Business.

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

- Fiecare copie de software instalată necesită o licență Windows Small Business Server.
- Este necesar un Windows Small Business Server 2008 CAL pentru a accesa sau utiliza software-ul de server Windows Small Business Server 2008 Licența SBS 2008 include cinci licențe SBS 2008 Client Access (în majoritatea programelor de licențiere, cu excepția OVS). Sunt disponibile CAL per utilizator (User CAL) și CAL per dispozitiv (Device CAL).

Licențele Client Access pentru Windows Small Business Server 2008

- Este necesar Windows Small Business Server 2008 User sau Device Client Access License (WSBS CAL) pentru a accesa sau utiliza software-ul de server.
- SBS 2008 Standard CAL poate accesa ediția Standard a software-ului server SBS și SBS 2008 Premium CAL poate accesa ediția Premium a software-ului server SBS.
- CAL de utilizator și dispozitiv pot fi combinate în cadrul aceleiași mediu.
- Windows Small Business Server 2008 este limitat la 75 CAL, indiferent de varianta Standard sau Premium.

Windows Small Business Server 2008 User CAL

- Permit unui singur utilizator anumit să acceseze software-ul de server Windows Small Business Server 2008.
- Sunt ideale pentru companiile care au angajați care folosesc dispozitive multiple pentru a accesa rețeaua.
- Permit utilizatorilor cu licență să acceseze serverul de pe orice dispozitiv.

Windows Small Business Server 2008 Device CALs

- Permit unui dispozitiv anume să acceseze software-ul server Windows Small Business Server 2008.
- Sunt ideale pentru companiile care au utilizatori multipli pentru un dispozitiv, ca de exemplu lucrători în schimburi.
- Permit oricărui utilizator să acceseze serverul de pe orice dispozitiv cu licență.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Câte licențe Windows Small Business Server 2008 CAL sunt livrate cu serverul?

La fiecare licență Windows Small Business Server 2008 (SBS) cumpărată de un client prin Licențierea de volum Microsoft (excepție OVS), Full Packaged Product sau OEM, este inclus un pachet de cinci SBS 2008 CAL.

Utilizatorii clientului meu pot accesa alte servere bazate pe Windows Server în domeniul SBS 2008?

Da. SBS CAL oferă capacitatea de a accesa alte servere bazate pe Windows Server, care rulează ca servere membre în cadrul domeniului SBS 2008. Vezi întrebările frecvente la www.microsoft.com/sbs pentru mai multe informații.

O licență External Connector este disponibilă pentru SBS 2008?

Nu. Licențele External Connector nu sunt disponibile pentru SBS 2008.

Pot să rulez Terminal Services în mod Application Server pe Windows Small Business Server 2008?

Nu. Nu se poate rula Terminal Services în modul Application Server pe Windows Small Business Server 2008. Rularea Terminal Services în modul Application Server pe un controlor de domeniu poate reprezenta un risc de securitate pentru rețea.

Dacă un client vrea să folosească Terminal Services în modul Application Server, îi recomandăm să achiziționeze o licență suplimentară Windows Server 2008 și să instaleze un server suplimentar rulând pe Windows Server în domeniul Windows Small Business Server 2008. Se poate folosi o versiune anterioară a unei singure SBS?

Nu. SBS nu poate fi downgradat pe bază de caracteristică sau pe bază de produs. Caracteristicile sau produsele nu se downgradează independent. Clienții pot implementa versiuni anterioare ale platformei SBS.

LEGĂTURI SUPLIMENTARE LA RESURSE

Pentru informații complete despre licențierea Windows Small Business Server 2008 , vezi <http://www.microsoft.com/sbs/en/us/licensing.aspx> .

Pentru informații despre suport pentru software, vezi

<http://www.microsoft.com/sbs/en/us/support-options.aspx> .



Windows® Essential Business Server 2008

Windows Essential Business Server 2008 reprezintă o soluție de la A la Z adaptată perfect nevoilor unei afaceri medii. Windows Essential Business Server oferă tehnologia esențială pentru o infrastructură securizată și de încredere. Essential Business Server combină software management-ul, sistemul de mesagerie și pe cel de securitate, într-o singură soluție care este concepută să reducă semnificativ costurile și complexitatea infrastructurii IT, conferindu-i eficiență și stabilitate.



Pentru mai multe informații,

Mergeți la <http://www.microsoft.com/romania/serve/ebs/default.aspx>

Ediții Windows Essential Business Server 2008

CARACTERISTICI/COMPONENTE	STANDARD EDITION	PREMIUM EDITION
Microsoft Windows Server 2008 Standard Technologies	●	● (o a patra licență este inclusă în cazul în care se dorește instalarea SQL Server pe un alt echipament)
Microsoft System Center Essentials 2007	●	●
Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition	●	●
Forefront Threat Management Gateway, Medium Business Edition – subscripție de 1 an Web Antimalware	●	●
Microsoft Forefront™ Security for Exchange Server – subscripție de 1 an inclusă	●	●
Microsoft SQL Server 2008 Standard ¹		● (poate fi instalat pe un alt echipament separat de primul)

Componentele Windows Essential Business Server 2008 Standard Edition pot fi instalate pe maxim 3 echipamente diferite, fiecare echipament îndeplinind roluri diferite: server de management, server de mesagerie și colaborare, server de securitate. În EBS 2008 Standard Edition sunt cuprinse maxim 3 licențe de Windows Server Standard 2008 pentru a putea fi instalat pe echipamente server diferite.

Licențele CAL (Client Access License) pentru Windows Essential Business Server 2008 sunt diferențiate pentru cele două ediții de server: EBS Standard CAL și EBS Premium CAL.

¹Până la sfârșitul lui 2009, pentru clienții care folosesc aplicații care nu sunt încă certificate pentru SQL Server 2008, o copie a programului SQL Server 2005 Standard va fi, de asemenea, inclusă în pachetul EBS 2008 Premium. Programul SQL Server 2008 (sau 2005) Standard poate fi instalat pe oricare dintre servere; dacă SQL Server 2008 Standard va fi instalat pe primul server, atunci instrumentele de administrare vor trebui să fie instalate pe un alt dispozitiv.

Beneficii* Windows Essential Business Server 2008 SA prin programele de licențiere de volum

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra versiunilor noi	●	●
Plăți eșalonate		●
24x7 ProblemResolution Support		●
TechNet Managed Newsgroups	●	●
TechNet Plus Subscription Media		●
Cold Backup for Disaster Recovery	●	●
E-Learning	●	●

*SA este necesar pe servere și CAL (dacă este cazul). Vezi capitolul [Software Assurance](#) al acestui ghid pentru mai multe detalii.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE CU WINDOWS ESSENTIAL BUSINESS SERVER 2008

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre oportunitățile oferite de SA pentru parteneri, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

IDENTIFICAȚI CLIENȚII ȚINTĂ

Windows Essential Business Server 2008 Standard Edition

Companii medii (5 - 250 calculatoare) care se regăsesc în cel puțin una din situațiile:

- Partajare de fișiere și imprimante
- Colaborare între angajați
- Backup de date și capacități de recuperare de date
- Managementul sistemelor IT din rețea – vedeți detaliile mai multe în secțiunea următoare referitor la System Center Essentials 2007
- Securizarea rețelei și a căsuțelor de mesagerie prin ForeFront
- Partajare de resurse (precum imprimante, aplicații și acces internet)
- Acces la distanță și mobilitate
- O soluție email și calendar partajat

Windows Essential Business Server 2008 Premium Edition

Toate de mai sus, în plus:

- O bază de date puternică pentru rularea aplicațiilor de business

Recomandări de licențiere Windows Essential Business Server 2008

Licență recomandată: OEM ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Cumpărarea unui echipamentului server împreună cu software-ul preinstalat Dorește un singur punct de suport pentru hardware și software 	<ul style="list-style-type: none"> Nu are nevoie de caracteristici Microsoft ale Licențierii de volum, cum ar fi instrumente de software asset management sau gestionarea electronică a licențelor
Licență recomandată: Full Packaged Product ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Nu cumpără un echipament server nou Este dispus să renunțe la posibilele discounturi la software, din programele de licențiere de volum Microsoft 	
Licență recomandată: Open Business (No Level)	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Poate deschide un contract Open Business doar prin comanda unei licențe EBS 2008 Poate folosi un contract existent de licențiere de volum pentru reînnoirea comenzii² Este de acord să plătească integral licențele la momentul comenzii 	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să poată muta licențele de pe un calculator pe altul Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Open Volume (Level C)	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de minimum 500 de puncte. Pentru detalii despre puncte și categorii, vezi Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum la www.microsoftvolumelicensing.com/userights. 	
Licență recomandată: Open Value Subscription	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> Vrea să achiziționeze cinci licențe și vrea SA Dorește să aibă flexibilitatea opțiunii de a plăti în rate anuale Dorește beneficiile suplimentare SA oferite de această licență 	

¹ *Clienții pot adăuga SA la un contract nou sau existent de Licențiere de volum pentru licențe OEM și FPP, cu excepția celor pentru aplicații desktop cumpărate ca FPP*

² *Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business. Licența de server pentru Windows Essential Business Server include totdeauna cinci CAL, și astfel se califică pentru un contract nou Open Business. CAL pentru Windows Essential Business Server sunt disponibile în seturi de câte cinci, de aceea o singură achiziție de CAL înseamnă calificarea pentru un nou contract Open Business.*

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE

- Fiecare copie de software instalată necesită o licență Windows Essential Business Server.
- Este necesar un Windows Essential Business Server 2008 CAL pentru a accesa sau utiliza software-ul de server Windows Essential Business Server 2008. Licența EBS 2008 include cinci licențe EBS 2008 Client Access (în majoritatea programelor de licențiere, cu excepția OVS). Sunt disponibile CAL per utilizator (User CAL) și CAL per dispozitiv (Device CAL).

Licențele Client Access pentru Windows Essential Business Server 2008

- Este necesar Windows Essential Business Server 2008 User sau Device Client Access License (WEBS CAL) pentru a accesa sau utiliza software-ul de server.
- EBS 2008 Standard CAL poate accesa ediția Standard a software-ului server EBS și EBS 2008 Premium CAL poate accesa ediția Premium a software-ului server EBS.
- CAL de utilizator și dispozitiv pot fi combinate în cadrul aceleiași mediu.
- Windows Essential Business Server 2008 este limitat la 300 calculatoare care pot fi gestionate maxim în rețea, indiferent de varianta Standard sau Premium.

Windows Essential Business Server 2008 User CAL

- Permit unui singur utilizator anumit să acceseze software-ul de server Windows Essential Business Server 2008.
- Sunt ideale pentru companiile care au angajați care folosesc dispozitive multiple pentru a accesa rețeaua.
- Permit utilizatorilor cu licență să acceseze serverul de pe orice dispozitiv.

Windows Essential Business Server 2008 Device CALS

- Permit unui dispozitiv anume să acceseze software-ul server Windows Essential Business Server 2008.
- Sunt ideale pentru companiile care au utilizatori multipli pentru un dispozitiv, ca de exemplu lucrători în schimburi.
- Permit oricărui utilizator să acceseze serverul de pe orice dispozitiv cu licență.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Câte licențe Windows Essential Business Server 2008 CAL sunt livrate cu serverul?

La fiecare licență Windows Essential Business Server 2008 (EBS) cumpărată de un client prin Licențierea de volum Microsoft (excepție OVS), Full Packaged Product sau OEM, este inclus un pachet de cinci EBS 2008 CAL.

Utilizatorii clientului meu pot accesa alte servere bazate pe Windows Server în domeniul EBS 2008?

Da. EBS CAL oferă capacitatea de a accesa alte servere bazate pe Windows Server, care rulează ca servere membre în cadrul domeniului EBS 2008. Vezi întrebările frecvente la www.microsoft.com/ebs pentru mai multe informații.

O licență External Connector este disponibilă pentru EBS 2008?

Nu. Licențele External Connector nu sunt disponibile pentru EBS 2008.

Pot să rulez Terminal Services în mod Application Server pe Windows Essential Business Server 2008?

Nu. Nu se poate rula Terminal Services în modul Application Server pe Windows Essential Business Server 2008. Rularea Terminal Services în modul Application Server pe un controlor de domeniu poate reprezenta un risc de securitate pentru rețea.

LEGĂTURI SUPLIMENTARE LA RESURSE

Pentru informații complete despre licențierea Windows Essential Business Server 2008, vezi <http://www.microsoft.com/ebs/en/us/licensing.aspx>.

Pentru informații despre suport pentru software, vezi

<http://www.microsoft.com/ebs/en/us/support-options.aspx>.

Microsoft® System Center Essentials

Microsoft System Center Essentials 2007 este o nouă soluție de management din familia System Center, formată din produse de management pentru sisteme IT, creată special pentru companii mijlocii (până la 500 PC-uri și 30 de servere). Essentials 2007 oferă o soluție unitară de management pentru specialiștii IT din companiile mijlocii, care trebuie să administreze proactiv mediul IT, cu eficiență sporită.

Noi produse System Center. Microsoft a lansat trei produse cheie, create pentru a-i ajuta pe clienți să administreze mai bine în condiții de complexitate și să dobândească agilitate în privința centrelor de date și a calculatoarelor desktop:

- Microsoft System Center Configuration Manager 2007 (Configuration Manager 2007), care este noua versiune a Microsoft Systems Management Server (SMS).
- Microsoft System Center Data Protection Manager 2007 (Data Protection Manager 2007)
- Microsoft System Center Virtual Machine Manager 2007 (Virtual Machine Manager 2007)

Microsoft System Center Server Management Suite Enterprise. Microsoft prezintă System Center Server Management Suite Enterprise, o soluție nouă și cuprinzătoare de management de servere pentru administrarea end-to-end a mediilor fizice și de servere. Valoarea pentru clienții cheie cuprinde:

- Amploare incomparabilă a funcționalităților și cele mai bune capacități din gamă pentru administrarea Windows într-o singură licență.
- Prețuri competitive, atât pentru mediile fizice, cât și pentru cele virtuale.
- Singura licență pentru versiunea fără limitare la scală a Virtual Machine Manager 2007, noul nostru produs pentru administrarea mediilor virtuale.
- Dreptul de a administra un număr nelimitat de Operating System Environments (OSE) pe un server fizic.

MODIFICĂRI DE LICENȚIERE ȘI PREȚURI

În strânsă legătură cu acest set de ediții de produse, Microsoft actualizează opțiunile de licențiere și aliniază prețurile pe linie de produs, pentru a spori simplitatea, a reflecta valoarea conferită de noile funcționalități și a ține cont de noile tendințe tehnologice din piață. Principalele modificări de licențiere și prețuri sunt următoarele:

- Server Management Suite Enterprise disponibil prin programele de licențiere de volum, Virtual Machine Manager 2007 (Software Assurance pe doi ani). Rețineți că Software Assurance este necesar la cumpărarea acestei suite. Aceasta este singura variantă de a administra un număr nelimitat de OSE pe un server fizic (este de fapt tot o licență pe dispozitiv).
- Modelul de licențiere pentru toate Management Licenses (ML) din cadrul Management Servers Product Category License Model (PCLM în Product Use Rights, ediția octombrie 2007) se schimbă din “pe dispozitiv” în “pe OSE” pentru toate produsele, inclusiv Operations Manager 2007, Configuration Manager 2007 și Data Protection Manager 2007. Principalul motiv al acestei schimbări este acela de a ține cont de adoptarea a din ce în ce mai multor tehnologii de vizualizare în mediile de calculatoare și o mai bună aliniere la modul în care competiția analizează din ce în ce mai mult licențierea în mediile virtuale. Microsoft a introdus posibilitatea de alegere între licențierea per OSE (pentru MLS standalone și Server Management Suite Standard) pentru administrarea serverelor, similar cu modul în care este licențiat Microsoft Windows Server, care oferă o Standard Edition pe instanță și o Datacenter Edition pe număr nelimitat de instanțe.
- Microsoft a introdus opțiunea de licențiere “pe user” pentru System Center Operations Manager 2007 Client Management License (Client ML) și Configuration Manager 2007 Client Management License (Client ML). Nodul acestor schimbări de client management este că Operations Manager 2007 Client ML și Configuration Manager 2007 Client ML pot fi cumpărate pe bază de stand-alone prin OSE sau pe utilizator. În orice caz, ele pot fi în continuare cumpărate pe utilizator sau pe dispozitiv dacă sunt achiziționate prin suitele Enterprise CAL, respectiv Core CAL.
- Prețurile pentru Configuration Manager 2007 Server Management Licenses sunt aceleași ca prețurile pentru Operations Manager 2007 Server Management Licenses. SMS a fost în mod tradițional un produs de management orientat către calculatoarele desktop, cu câteva capacități de bază de administrare de servere. Prin Configuration Manager 2007, noua versiune de SMS, Microsoft a făcut investiții importante în noi capacități de administrare de servere, iar noile prețuri reflectă valoarea adăugată livrată. Cele două ediții Server ML, Standard și Enterprise, se diferențiază pe baza încărcării gestionate (aceeași abordare ca la Operations Manager 2007) de noua funcționalitate Desired Configuration Management (DCM). Standard Server ML folosește DCM în mod limitat, cu încărcare de bază, incluzând sistemul de operare, servere fișiere/imprimare și servicii de rețele. Enterprise Server ML este un set superior al Standard Server ML, permițând utilizarea DCM cu orice încărcare, incluzând sisteme de gestionare proactivă pentru setări de configurare care respectă un model de vârf în domeniu în privința gestiunii informației în medii de conformitate și de business aflate în schimbare. Rețineți că un Standard Server ML este suficient pentru utilizarea unei funcționalități de tip vechi, ca de exemplu inventarul, distribuirea de software și gestiunea patch-urilor la orice nivel de încărcare.

TRANZIȚIA LA SERVER MANAGEMENT SUITE ENTERPRISE

Clienții cu acoperire Software Assurance sunt eligibili pentru cumpărarea de SKU "SA step-up", care le permit să plătească diferența dintre licența și Software Assurance pe care le-au achiziționat deja și costul licenței și Software Assurance pentru oferta Server Management Suite Enterprise. Există o serie de SKU SA step-up care va permite clienților să migreze de la orice Standard Server ML la Server Management Suite Enterprise:

- Step-up de la Standard Server ML stand-alone la Enterprise Server ML stand-alone
- Step-up de la Enterprise Server ML stand-alone la Server Management Suite Enterprise
- Step-up de la Server Management Suite Standard la Server Management Suite Enterprise

TRANZIȚIA LA LICENȚA PER OSE LICENSING

Clienții care au înscriseri de Licențiere de volum active cu data de intrare în vigoare înainte de 1 noiembrie 2007 pot continua să cumpere Management Licenses noi după 1 noiembrie 2007 pe baza acelei înscriseri, conform modelului de licențiere pe dispozitiv, pentru următoarele produse:

- System Center Operations Manager 2007
- Systems Management Server (SMS) 2003 or 2003 R2
- System Center Data Protection Manager 2006

Clienții vor trebui să treacă la noul model de licențiere per OSE (sau să treacă la Server Management Suite Enterprise) în următoarele condiții :

- Reînnoirea contractelor sau înregistrare atunci când acestea expiră
- Upgrade de la SMS 2003 sau 2003 R2 la Configuration Manager 2007, chiar și pe perioada înregistrării existente
- Upgrade de la Data Protection Manager 2006 la versiunea 2007, chiar și pe perioada înregistrării existente

Înregistrările noi cu data de intrare în vigoare 1 noiembrie 2007 sau mai târziu se vor supune noilor drepturi de utilizator și modelului de licențiere per OSE pentru licențe de management.

Aflați mai multe despre System Center vizitând:

<http://www.microsoft.com/systemcenter>

<https://partner.microsoft.com/global/40049347>

Microsoft® Exchange Server 2007

În prezent, pentru majoritatea companiilor, email-ul este instrumentul critic de comunicare, care le permite angajaților să obțină cele mai bune rezultate. Această utilizare mai intensă a email-ului a mărit numărul de mesaje trimise și primite, varietatea de activități duse la bun sfârșit, și chiar și viteza activității în sine. În mijlocul acestei schimbări, și așteptările angajaților au evoluat. Astăzi, angajații caută acces amplu, eficient – la email, calendar, atașamente, contacte și altele – indiferent unde sunt și ce tip de dispozitiv folosesc.

Pentru specialiștii IT, furnizarea unui sistem de mesaje care să rezolve aceste necesități trebuie să fie echilibrată de alte cerințe, cum ar fi securitatea și costul. Cerințele de securitate la nivel enterprise au devenit mai complexe pe măsură ce a crescut cererea utilizării email-ului. Astăzi, departamentul IT trebuie să lupte împotriva atacurilor la securitatea email-ului, care iau multe forme: virusuri și spam în continuă dezvoltare, riscuri de neconformitate, vulnerabilitatea email-ului la interceptare și falsificare și efecte potențial dăunătoare ale dezastrelor naturale și determinate de mâna omului.

Securitatea fiind evident o prioritate, departamentul IT este conștient de necesitatea de a administra costurile. Timpul, banii și restricțiile derivând din resurse sunt probleme, iar IT este responsabil pentru a realiza mai mult cu mai puține resurse. Ca rezultat, specialiștii IT caută un sistem de mesaje care să acopere atât problemele companiilor, cât și pe cele ale angajaților, făcând în același timp eficient din punct de vedere al costurilor, ca implementare și administrare.

Microsoft Exchange Server 2007 a fost creat special ca să răspundă acestor provocări și să acopere problemele diferitelor grupuri interesate de sistemul de mesaje. Noile capacități ale Exchange Server 2007 oferă protecție avansată cerințelor companiei dvs., accesul de oriunde doresc angajații și eficiența operațională de care aveți nevoie în IT.

Microsoft Exchange Server Editions

EXCHANGE SERVER 2007 STANDARD EDITION

Descriere: creat pentru a acoperi nevoile de mesagerie și colaborare ale companiilor mici și mijlocii; poate fi potrivit și pentru roluri specifice de server sau birouri ale filialelor.

Suport grupuri de stocare: 5 grupuri de stocare

Suport baze de date: 5 baze de date

Limită de stocare bază de date: Fără limită de stocare software; limita de stocare depinde de hardware.

Copie unică cluster: nu este disponibil

Replicare locală continuă: da

Replicare continuă cluster: nu este disponibil

EXCHANGE SERVER 2007 ENTERPRISE EDITION

Descriere: creat pentru a acoperi nevoile de mesagerie și colaborare ale companiilor mici și mijlocii; poate fi potrivit și pentru roluri specifice de server sau birouri ale filialelor.

Suport grupuri de stocare: 5 grupuri de stocare

Suport baze de date: 5 baze de date

Limită de stocare bază de date: nu este disponibil

Copie unică cluster: Da

Replicare locală continuă: Da

Replicare continuă cluster: Da

Pentru explicarea detaliată a acestor caracteristici, vezi

www.microsoft.com/exchange/evaluation/features/default.aspx.

LICENȚELE EXCHANGE SERVER 2007 CLIENT ACCESS

Exchange Server 2007 este disponibil în două ediții Client Access License editions: Standard CAL și Enterprise CAL.

Exchange Server Standard CAL oferă acces la email, calendar partajat și Outlook Web Access.

Exchange Server Enterprise CAL este un CAL adăugat și necesită cumpărarea a câte un Standard CAL pe fiecare utilizator sau dispozitiv. The Exchange Server Enterprise CAL oferă acces la Unified Messaging și conformitate avansată, ca și la Microsoft Forefront Security for Exchange Server la Exchange Hosted Filtering pentru protecție antivirus și antispam locală și găzduită.

Este necesar un CAL pentru fiecare utilizator sau dispozitiv (în funcție de licență) care accesează serverul. Orice versiune de CAL poate fi rulată pe orice versiune de server.

Următorul tabel ilustrează caracteristicile incluse în Exchange Server Standard CAL și Exchange Server Enterprise CAL.

Comparație între edițiile Exchange Server 2007 CAL

CARACTERISTICI/COMPONENTE	STANDARD CAL	STANDARD CAL + ENTERPRISE CAL
E-mail, calendar partajat, contacte, sarcini, administrare	●	●
Outlook Web Access	●	●
Exchange ActiveSync®	●	●
Unified Messaging		●
Per-User/Per-Distribution List Journaling		●
Fișiere email gestionate		●
Exchange Hosted Filtering ²		●
Forefront Security for Exchange Server ²		●

¹ Enterprise CAL este un CAL adăugat, achiziția de Standard CAL este necesară pentru ofertele Standard.

² Oferit doar prin programul Microsoft de licențiere de volum; nu se poate achiziționa cu amănuntul.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE CU MICROSOFT EXCHANGE SERVER 2007

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre oportunitățile oferite de SA pentru parteneri, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

Beneficiile* Exchange Server 2007 SA prin programul de Licențiere de volum

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra versiunilor noi	●	●
Plăți eşalonate		●
24x7 Problem Resolution Support		●
TechNet Managed Newsgroups	●	●
TechNet Plus Subscription Media		●
Cold Backup for Disaster Recovery	●	●
E-Learning	●	●

*SA este necesar pe servere și CAL (dacă este cazul). Vezi capitolul Software Assurance din acest ghid pentru mai multe detalii.

Recomandări de licențiere Exchange Server 2007

Licență recomandată: Full Packaged Product ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nu îndeplinește criteriile pentru Licențierea Microsoft de volum ▪ Este dispus să renunțe la discounturile asociate cu Licențierea Microsoft de volum 	
Licență recomandată: Open Business	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trebuie să achiziționeze cinci licențe pe comanda inițială, sau poate folosi un contract existent de licențiere de volum pentru reînnoirea comenzii ² 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Este de acord să plătească în avans pentru licențe ▪ Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie.
Licență recomandată: Open Volume	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de minimum 500 de puncte. Pentru detalii despre puncte și categorii, vezi Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum la www.microsoftvolumelicensing.com/userights. 	
Licență recomandată: Achiziționarea de software prin contracte existente Open Value Subscription, Enterprise Agreement sau Microsoft Select License	
Profilul clientului: Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are un contract Microsoft Open Value Subscription, Select License sau Enterprise Agreement ▪ Vrea să beneficieze de economii suplimentare din licențe 	

¹ Clientii pot adăuga SA printr-un contract nou sau existent de Licențiere de volum pentru licențe OEM și FPP, cu excepția aplicațiilor desktop obținute prin FPP.

² Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business.

INFORMAȚII DE BAZĂ DESPRE LICENȚELE EXCHANGE SERVER 2007

Modelul de licențiere Exchange Server 2007 necesită o licență de server pentru fiecare exemplar de software de server instalat.

Este necesară o licență Exchange Server 2007 CAL (Standard CAL sau Standard CAL plus Enterprise CAL), sau Microsoft Core CAL Suite, sau Microsoft Enterprise CAL Suite, sau External Connector pentru accesarea sau utilizarea software-ului de server Exchange Server 2007.

CAL de utilizator și dispozitiv se pot combina în același mediu.

CAL Standard conferă drepturi de acces la edițiile Standard și Enterprise ale Exchange Server.

Suita Core CAL constă din Windows CAL, Exchange Server Standard CAL, Office SharePoint Standard CAL și Systems Management Server CML.

Suita Enterprise CAL constă din suita Core CAL, Exchange Server Enterprise CAL, Forefront Security Suite, Office Communications Server Standard și Enterprise CAL, Office SharePoint Server Enterprise CAL, Operations Manager Client OML și Windows Rights Management Services CAL.

Ambele suite Core CAL și Enterprise CAL sunt disponibile prin contractele Open Value Subscription și Enterprise Agreement/ Enterprise Subscription Agreement.

Exchange Server 2007 User CAL

- Permite unui singur utilizator numit să acceseze software-ul Exchange Server 2007 Standard sau Enterprise Edition.
- Este ideal pentru organizațiile cu angajați care utilizează dispozitive multiple pentru a accesa rețeaua.
- Permit utilizatorului licențiat să acceseze serverul de pe orice dispozitiv.

Exchange Server 2007 Device CAL

- Permite unui dispozitiv anume să acceseze software-ul Exchange Server 2007 Standard sau Enterprise Edition.
- Conferă drepturi de acces unui număr nelimitat de utilizatori care partajează acest dispozitiv comun. (De exemplu, un kiosk care rulează Outlook Web Access, care este partajat de mai mulți utilizatori de email.)

Licența External Connector (EC)

- Licență opțională suplimentară pentru utilizatori externi, care permite accesul la serverele dvs. care rulează Exchange Server 2007.
- Permite unui număr nelimitat de utilizatori să acceseze serverul care rulează Exchange Server.
- Licență pe server, necesară pentru fiecare server fizic care rulează una sau mai multe exemplare de Exchange Server 2007 care pot fi accesate de utilizatorul extern, fără a fi necesar Exchange CAL.
- Cu această licență, nu trebuie să cumpărați licențe individuale Exchange Server CAL pentru fiecare utilizator (de exemplu, pentru o persoană care nu este angajat sau nu face parte din personalul companiei sau al filialelor).
- External Connector este disponibil numai prin Licențierea de volum Microsoft.
- Licența External Connector nu poate fi folosită pentru servicii comerciale de hosting. Luați în considerare utilizarea Service Provider License Agreement (SPLA) pentru Exchange găzduit. Pentru detalii despre Microsoft Hosted Exchange, vezi www.microsoft.com/serviceproviders/hostedexchange/default.asp.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Ce fel de licențe sunt necesare pentru a oferi acces mobil la căsuțele de mail Exchange 2007 Server?

- Dacă clientul are CAL de utilizator**, utilizatorii pot accesa serverul care rulează Exchange Server prin orice dispozitiv, inclusiv prin dispozitivele mobile.
- Dacă clientul are CAL de dispozitiv**, clientul trebuie să achiziționeze un CAL de dispozitiv pentru fiecare dispozitiv care accesează serverul care rulează Exchange Server.

Pot folosi Exchange Server Device CAL și Exchange Server User CAL pe același server?

Da. Ambele CAL, de utilizator și de dispozitiv pot fi folosite pentru a obține acces pe același server. Pentru simplificarea administrării și urmăririi, clienții trebuie să se gândească să cumpere licențe CAL sau pe utilizator, sau pe dispozitiv.

Exchange 2007 CAL include dreptul de a folosi Microsoft Office Outlook?

Nu, licențele pentru Office Outlook trebuie achiziționate separat, de exemplu prin cumpărarea de Microsoft Office Professional Plus 2007 sau Office Professional Enterprise 2007.



Pentru mai multe informații

Mergeți pe www.microsoft.com/exchange/howtobuy/licensingfaq.msp pentru mai multe întrebări frecvente despre licențierea Exchange Server.

LEGĂTURI LA RESURSE SUPLIMENTARE

Pentru o privire de ansamblu asupra produselor software, mergeți la www.microsoft.com/exchange/howtobuy/licensingfaq.msp.

Pentru informații despre parteneri, inclusiv training de marketing și resurse de vânzări, mergeți la <https://partner.microsoft.com/40026734>.

Microsoft® SQL Server™ 2008

Microsoft SQL Server™ 2008 reprezintă o platformă de date cuprinzătoare, mai sigură, de încredere, gestionabilă și scalabilă, pentru aplicațiile critice din activitatea dvs. Proiectată pentru dezvoltatorii care trebuie să creeze aplicații noi care să înmagazineze și să utilizeze orice tip de date pe orice dispozitiv, SQL Server 2008 le permite tuturor utilizatorilor să ia decizii documentate, pe baza unor viziuni clare.

CARACTERISTICI NOI

Microsoft SQL Server 2008 reprezintă o platformă de date de încredere, productivă și inteligentă, care vă permite să desfășurați majoritatea aplicațiilor solicitante, critice pentru activitatea dvs. Noi caracteristici au fost create pentru a-i ajuta pe utilizatori:

- Folosiți Resource Governor pentru a administra volumele concomitente de muncă
- Respectați cerințele de conformitate în mod consistent în întreaga companie prin Declarative Management Framework
- Reduceți cerințele de stocare și sporiți performanța interogărilor prin comprimarea de date
- Protejați datele sensibile prin Transparent Data Encryption și auditare avansată
- Căutați erorile, acordați și monitorizați instanțele SQL Server 2008 în întreaga companie prin Performance System Analysis
- Construiți soluții de analize performante cu îmbunătățirile de scalabilitate, performanță, analiză de date și interfață de utilizator în SQL Server Analysis Services
- Beneficiați de avantajul performanței îmbunătățite, utilității, vizualizării și integrării cu suitele 2007 Microsoft Office în SQL Server Reporting Services.
- Integrați aplicații permise în anumite locații prin suport pentru date spațiale.

IDENTIFICAȚI CLIENȚII ȚINTĂ

Fiecare ediție SQL Server 2008 cuprinde caracteristici create pentru nevoi speciale de afaceri și de dezvoltare.

SQL Server 2008 Enterprise Edition

Enterprise Edition include setul complet de caracteristici enterprise data management și business intelligence. SQL Server Enterprise oferă cel mai înalt nivel de scalabilitate și disponibilitate dintre toate edițiile SQL Server 2008. În plus, este optimizat să funcționeze pe servere x64- și pe bază de Itanium , ajutându-vă să atingeți cel mai înalt nivel de scalabilitate și disponibilitate a bazelor de date.

SQL Server 2008 Standard Edition

Standard Edition este o opțiune accesibilă pentru companiile mici și mijlocii. Cuprinde funcționalitățile de bază necesare pentru soluții necritice e-commerce, data warehousing, și line-of-business. Standard Edition este optimizată să funcționeze pe servere win32, x64 și pe bază de Itanium.

SQL Server 2008 Workgroup Edition

Workgroup Edition este soluția de management de date pentru companiile mici sau grupurile de lucru din entitățile mari. Cuprinde toate caracteristicile principale de baze de date necesare pentru gestiunea datelor, într-un pachet accesibil și ușor de utilizat.

SQL Server 2008 Express Edition

Express Edition îi ajută pe dezvoltatori să construiască aplicații robuste și de încredere, oferind o bază de date gratuită, ușor de folosit și robustă atunci când protejarea și gestionarea informațiilor din interiorul și exteriorul aplicației este critică. SQL Server 2008 Express Edition nu are limite de timp și poate fi redistribuită gratuit.

SQL Server 2008 Compact Edition

Dezvoltați următoarea generație de aplicații mobile și de desktop folosind o versiune SQL Server 2008 încorporată, simplă, dar foarte capabilă.

SQL Server 2008 Developer Edition

Developer Edition este creată pentru a le crea dezvoltatorilor posibilitatea de a construi orice tip de aplicație care funcționează pe SQL Server 2008. Cuprinde toate funcționalitățile Enterprise Edition (win32, x64, IA64), dar are un contract special de dezvoltare și de licențiere de test, care interzice desfacerea în producție.

Editions on 64-bit Platform

SQL Server 64-bit vă ajută să atingeți cel mai înalt nivel de scalabilitate și disponibilitate a bazelor de date, printr-o bază de date de nivel enterprise, optimizată să funcționeze pe servere x64 și pe bază de Itanium . Caracteristicile 64-bit sunt disponibile doar pentru edițiile Standard, Enterprise și Developer ale SQL Server 2008

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE ÎMPREUNĂ CU SQL SERVER 2008

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre oportunitățile oferite de SA partenerilor, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

BENEFICIILE* SQL SERVER 2008 SA PRIN PROGRAMUL DE LICENȚIERE DE VOLUM

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra versiunilor noi	●	●
Plăți eșalonate		●
24x7 Problem Resolution Support	●	●
TechNet Online Concierge Chat	●	●
TechNet Plus Media Subscription		●
Cold Backup for Disaster Recovery	●	●
E-Learning	●	●

*SA este necesar pe servere și CAL (dacă este cazul). Vezi capitolul *Software Assurance* din acest ghid pentru mai multe detalii.

Recomandări de licențiere SQL Server 2008

Licență recomandată: Full Packaged Product ¹	
Profilul clientului: Este dispus să renunțe la discounturile pe software	
Licență recomandată: Open Business ²	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Trebuie să achiziționeze cinci licențe: (minim 1 server + licențe CAL sau o licență de server per processor la comanda inițială³) Este de acord să plătească în avans pentru licențe 	<ul style="list-style-type: none"> Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie.
Licență recomandată: Open Value Subscription	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Trebuie să achiziționeze în cadrul unui contract OVS, SQL server și SQL CAL ca produse adiționale Dorește flexibilitatea opțiunii de plată în rate anuale 	<ul style="list-style-type: none"> Dorește beneficiile adiționale SA asigurate de această licență Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Achiziționarea de software pe contracte existente Enterprise Agreement sau Microsoft Select License	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are un contract Microsoft Select License sau Enterprise Agreement. Vrea să beneficieze de economii suplimentare la licențe. 	

¹ Clienții pot adăuga SA la un contract nou sau existent de Licențiere de volum pentru licențe Full Packaged Produc în termen de 90 de zile de la achiziția licențelor FPP.

² Recomandați Open License Volume dacă clientul trebuie să cumpere un număr mare de licențe (vezi pagina 18 a acestui ghid pentru mai multe detalii.)

³ Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business.

ALEGEȚI MODELUL POTRIVIT DE LICENȚĂ, CARE RĂSPUNDE NEVOILOR DVS. DE AFACERI

SQL Server 2008 este disponibil în patru versiuni de licențiere:

Modelul Processor Licensing

Este necesară o licență pentru fiecare procesor fizic sau virtual accesat de un mediu de sistem de operare care rulează SQL Server. Această licență nu necesită nici un fel de licență de acces pe utilizator sau dispozitiv (CAL).

Sub această structură, un client achiziționează o licență separată de procesor pentru fiecare procesor localizat în serverul care rulează software SQL Server. Dacă ați făcut ca un procesor să fie inaccesibil pentru toate exemplarele de sistem de operare pe care e instalat să ruleze software-ul SQL Server, nu aveți nevoie de o licență de software pentru acest procesor. Acest model de licențiere este cel mai potrivit pentru aplicațiile accesibile prin internet și pentru aplicațiile interne cu un raport mare client-to-server.

Pentru mai multe informații despre licențierea SQL Server, citiți [Server Processor End-User License Agreement \(EULA\)](#).

Modelul Server Plus Device CALs Licensing

Licențierea Server plus device client access license (CAL) necesită o licență separată de server (pentru SQL Server 2008 Standard Edition or Enterprise Edition) pentru fiecare server pe care este instalat software-ul, plus un CAL pentru fiecare dispozitiv client.

Este necesar un SQL Server CAL pentru un dispozitiv (de exemplu, un PC, o stație de lucru, un terminal, un personal digital assistant sau telefon mobil) care accesează sau utilizează serviciile sau funcționalitatea oricărei ediții de SQL Server.

Licențierea Server plus device CAL este optimă pentru clienții care nu au nevoie de acces dincolo de firewall și care au un raport relativ scăzut CAL-to-server (de exemplu, aproximativ 25 sau mai puține dispozitive pe procesor pentru Standard Edition și 75 sau mai puține dispozitive pe procesor pentru Enterprise Edition). Modelul Device CAL este probabil mai eficient din punct de vedere al costurilor decât User CAL, dacă sunt utilizatori multipli pe dispozitiv (de exemplu, un call center sau un kiosk de aeroport).

Server Plus User CALs Licensing Model

Licențierea Server plus user client access license (CAL) necesită o licență separată de server pentru fiecare server pe care este instalat software-ul, plus un User CAL pentru fiecare utilizator care accesează serverul.

Este necesar SQL Server CAL pentru ca un utilizator să folosească serviciile sau funcționalităților oricărei ediții SQL Server

Licențierea Server plus user CAL este optimă pentru clienții care nu au nevoie de acces dincolo de firewall și care au un raport relativ scăzut CAL-to-server (de exemplu, aproximativ 25 sau mai puține dispozitive pe procesor pentru Standard Edition și 75 sau mai puține dispozitive pe procesor pentru Enterprise Edition). Modelul User CAL va fi probabil mai eficient din punct de vedere al costurilor decât Device CAL, dacă există mai multe dispozitive per utilizator (de exemplu, un utilizator are un laptop și un PC miniatură care accesează SQL Server).

Services Provider Licensing Agreement

Services Provider Licensing Agreement oferă Web SKU numai pentru hosting. SQL Server 2008 SKU nu sunt specifice pe platformă; respectiv SKU pentru platformă de 32-bit, 64-bit și Itanium nu se oferă separat, cum este cazul în SQL Server 2008.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Ce este o licență de procesor și cum funcționează?

O licență de procesor vă oferă dreptul de a instala un număr de copii de SQL Server 2008 pe un singur calculator, dacă ați achiziționat licențe de procesor pentru toate procesoarele de pe acel computer. Într-un mediu virtualizat, licențele de procesor sunt necesare pentru fiecare procesor accesat de o mașină virtuală.

În plus față de drepturile de instalare pe software-ul curent de server, licențele de procesor oferă unui număr oricât de mare de dispozitive sau de utilizatori dreptul de a accesa și utiliza software-ul de server care funcționează pe acel procesor. Aceste drepturi de acces sunt disponibile tuturor utilizatorilor sau dispozitivelor, indiferent dacă sunt în interiorul companiei (scenarii intranet) sau în afara companiei (scenarii intranet și extranet).

Trebuie să cumpăr licențe pentru toate procesoarele de pe un server?

Trebuie să achiziționați licențe doar pentru procesoarele care sunt accesibile oricărei copii a sistemului de operare pe care este instalat SQL Server 2008. Într-un mediu virtualizat, licențele de procesor sunt necesare pentru orice procesor accesat de o mașină virtuală.

Care este diferența dintre CAL de dispozitiv și de CAL de utilizator?

Un CAL de dispozitiv permite unui număr oricât de mare de utilizatori să acceseze software de server cu licență de pe un anumit dispozitiv. Un CAL de utilizator permite accesul unui anumit utilizator la software-ul de server cu licență, de la oricâte dispozitive. Cu alte cuvinte, un CAL de utilizator acoperă accesul unui anumit utilizator la software-ul de server de la calculatoarele și laptop-urile de la birou, ca și de la calculatoarele de acasă, PC-uri miniatură, kiosk-uri internet și alte dispozitive. Un CAL de dispozitiv acoperă accesul prin utilizatori multipli la software-ul de server de la un singur dispozitiv partajat.

Ce model de licențiere să aleg—server plus CAL de dispozitiv, server plus CAL de utilizator, sau licență de procesor?

Depinde de situație, însă există câteva repere generale:

- Pentru aplicații server concentrate către exterior: licențierea de procesor este o alegere mai bună pentru aplicațiile concentrate către exterior, cum ar fi scenariile intranet și extranet. Deseori este dificilă numărarea dispozitivelor sau utilizatorilor în aceste scenarii, deci calcularea prețurilor pe bază de hardware este mai simplă.
- Pentru servere cu utilizare combinată: Pentru serverele cu utilizare combinată care vor fi accesate din interiorul și exteriorul firewall-ului organizației, licențierea de procesor este în general favorabilă. Deoarece licențele de procesor sunt probabil necesare pentru utilizatorii externi, nu ar fi nevoie să se cumpere separat acces pentru utilizatorii interni, sub formă de CAL.
- Pentru mediile din interiorul firewall-ului. Pentru mediile din interiorul firewall-ului, unde raportul procesor client-to-server este relativ scăzut, modelul de licențiere server plus device CAL va fi probabil alegerea cea mai eficientă dacă există utilizatori multipli pe dispozitiv (de exemplu, într-un call center), în timp ce modelul de licențiere server plus user CAL va fi probabil mai eficient dacă există mai multe dispozitive pe utilizator. Pentru mediile din interiorul firewall-ului, dacă raportul procesor client-to-server este mare, modelul licenței pentru procesor va fi probabil cel mai eficient din punct de vedere al costurilor.

Cum licențiez SQL Server 2008 pentru mediul meu virtual?

Pentru Standard și Workgroup, dacă decideți să licențiați pe bază de procesor, trebuie să cumpărați o licență SQL Server pentru fiecare procesor virtual. Pentru Enterprise Edition, licențiați toate procesoarele fizice dintr-o carcasă, nu țineți cont de procesoarele virtuale. Aceasta vă oferă drepturile de a rula SQL Server pe un număr nelimitat de procesoare virtuale care funcționează pe aceeași mașină. La modul Server/CAL, pentru Standard și Workgroup trebuie să obțineți licențe SQL Server pentru fiecare Virtual Operating System Environment pe care rulați instanțe de SQL Server. Dar la Enterprise, dacă aveți o licență de server pentru serverul fizic, puteți rula un număr nelimitat de instanțe de SQL Service pe orice Virtual Operating System Environment pe care îl rulați pe aceeași mașină.

Dacă folosiți o partiționare hardware pe un server multi-processor, obțineți virtualizări nelimitate pentru SQL Server Enterprise Edition, dacă toate procesoarele în acea partiție hardware sunt licențiate. De exemplu, dacă aveți o partiție hard de 10 procesoare fizice pe un server de 32 de procesoare, licențele SQL Server 2008 pentru 10 procesoare vă dau dreptul de a rula un număr nelimitat de mașini virtuale cu SQL server pe aceste 10 procesoare fizice.

LEGĂTURI SUPLIMENTARE LA RESURSE

Pentru informații complete despre licențierea familiei de produse SQL Server 2008, mergeți la www.microsoft.com/sql/howtobuy/default.asp.

Pentru soluții suplimentare cu SQL Server, studii de caz și descrieri de produse (white paper), mergeți la www.microsoft.com/sql/technologies.asp.

Microsoft® Internet Security & Acceleration Server 2006

Microsoft Internet Security and Acceleration Server 2006 (ISA Server 2006) este gateway-ul de securitate generală care vă ajută să vă protejați mediul IT împotriva atacurilor din internet, oferindu-le utilizatorilor acces rapid și sigur de la distanță asupra aplicațiilor și datelor.

Mergeți la www.microsoft.com/isaserver/ pentru o descriere detaliată de produs.

Următorul tabel prezintă diferențele dintre ISA Server 2006 Standard Edition și ISA Server 2006 Enterprise Edition.

Comparație între edițiile ISA Server 2006 Server

CARACTERISTICI	STANDARD EDITION	ENTERPRISE EDITION
SCALABILITATE		
Rețele	Nelimitat	Adaugă rețele enterprise nelimitate
Scale up	Până la 4 CPU, 2-GB RAM	Nelimitat (pe sistem de operare)
Scale out	Single-server	Până la 32 de noduri prin Network Load Balancing (NLB)
Caching	Single server store	Nelimitat (prin Cache Array Routing Protocol [CARP])
DISPONIBILITATE		
Windows Network Load Balancing support	Nu este suportat	Da (integrat)
APLICABILITATE		
Politici de securitate	Local	Reguli asociate și enterprise utilizează Active Directory Application Mode (ADAM)
Birou filială	Prin import și export manual al politicilor de securitate	Reguli la nivel enterprise și asociat
Monitorizare/alertare	Consolă de monitorizare Single-server Microsoft Operations Manager Management Pack	Multiserver monitoring console MOM Management Pack
Rețele multiple	Template	Template

Mergeți la www.microsoft.com/isaserver/prodinfo/features.msp pentru informații detaliate despre caracteristicile și beneficiile ISA Server 2006.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE CU MICROSOFT ISA SERVER 2006

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre cum și de ce să vindeți SA clienților, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

Beneficiile ISA Server 2006 SA prin programul de Licențiere de volum

BENEFICI	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra noilor versiuni	•	•
Plăți eșalonate		•
24x7 Problem Resolution Support		•
TechNet Managed Newsgroups	•	•
TechNet Plus Subscription Media		•
Cold Backup for Disaster Recovery	•	•
E-Learning	•	•

Vezi [capitolul Software Assurance](#) din acest ghid pentru mai multe detalii.

IDENTIFICAȚI CLIENȚII ȚINTĂ

Organizații conectate care:

- Trebuie să pună la dispoziția angajaților servicii de email sigure și facile, în afara rețelei
- Au nevoie de o modalitate de a oferi informații de intranet prin internet, într-un mod sigur și facil
- Trebuie să le faciliteze partenerilor accesul securizat la informații importante din rețeaua companiei
- Trebuie să le asigure angajaților acces sigur și flexibil la distanță, ajutând la protejarea rețelei companiei de trafic rău intenționat
- Au nevoie de o cale de a controla accesul la internet și de a proteja clienții de traficul rău intenționat pe internet
- Trebuie să facă posibilă comunicarea sigură a filialelor cu biroul principal, prin internet
- Trebuie să asigure acces rapid la conținutul web cel mai adesea folosit

RECOMANDĂRI DE LICENȚIERE PENTRU CLIENȚI

ISA Server este licențiat pe bază de procesor. Nu aveți nevoie de User CAL, Device CAL sau External Connector Licenses pentru a rula ISA Server 2006.

Recomandări de licențiere Microsoft Internet Security & Acceleration Server 2006

Licență recomandată: Full Packaged Product ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Este dispus să renunțe la discounturile pe produse 	
Licență recomandată: Open Business	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Trebuie să achiziționeze cinci licențe sau o licență server pentru procesor, pe comanda inițială Este de acord să plătească în avans pentru licențe 	<ul style="list-style-type: none"> Vrea să poată muta licențele de la un calculator pe altul Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Open Volume	
Profilul clientului: <i>Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:</i>	
Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de minimum 500 de puncte. Pentru detalii despre puncte și categorii, vezi Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum la www.microsoftvolumelicensing.com/userights .	
Licență recomandată: Achiziționarea de software pe contracte existente Open Value Subscription, Enterprise Agreement sau Microsoft Select License	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> Are un contract Microsoft Open Value Subscription, Select License sau Enterprise Agreement Vrea să obțină economii suplimentare din licențe 	

¹ SA Server 2006 Enterprise Edition nu este disponibil ca Full Packaged Product.

Vezi [pagina 16](#) a acestui ghid pentru detalii despre programele de licențiere. Vezi [pagina 13](#) pentru detalii despre oportunitățile partenerilor pe fiecare tip de licențiere.

ELEMENTE DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE PENTRU ISA SERVER 2006

ISA Server 2006 se licențiază conform modelului per procesor. Fiecare procesor din instanța sistemului de operare care rulează ISA Server are nevoie de o singură licență. Această licență nu necesită licență de acces client pe dispozitiv sau utilizator.

Un client achiziționează o licență separată de procesor, pentru fiecare procesor localizat pe serverul care rulează software-ul ISA Server.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Cum pot migra de la ISA Server 2000 sau ISA Server 2004 la ISA Server 2006?

Pentru o licență ISA Server fără ISA: Clientul poate primi acces la ISA Server 2006 cu Software Assurance și înregistrarea contractuală este încă activă. Pentru a folosi acest beneficiu Software Assurance, clienții trebuie să achiziționeze kit-ul de instalare ISA Server 2006 de la un reseller, să descarce software-ul ISA Server 2006 de pe pagina web Microsoft Volume License Services (MVLS) la <https://licensing.microsoft.com/> (toate programele de Licențiere de volum, cu excepția Open License) sau să aștepte până la următorul update al kit-ului software al Licenței lor de volum (contract Select License și Enterprise (Subscription) Agreement).

Fără un abonament SA activ: Clienții pot achiziționa o nouă licență ISA Server 2006.

Pot achiziționa versiuni test ale ISA Server prin MSDN și abonamentul TechNet?

TechNet oferă versiuni de evaluare ale software-ului ISA Server 2006. Software-ul TechNet nu poate fi folosit pentru testare. Abonamentul MSDN oferă versiuni de testare ale ISA Server 2006. Pentru detalii complete, vezi:

- MSDN:** <http://msdn2.microsoft.com/en-us/vstudio/aa700832.aspx>
- TechNet:** www.microsoft.com/technet/abouttn/subscriptions/default.mspx

LEGĂTURI LA RESURSE SUPLIMENTARE

Pentru o privire de ansamblu asupra produselor software și informații pentru utilizatori finali și constructori de soluții, mergeți la www.microsoft.com/ISAServer.

Pentru informații despre parteneri, inclusiv training de marketing și resurse de vânzări, vezi <https://partner.microsoft.com/40029027>.



Microsoft Office SharePoint Server 2007 o suită integrată de capacități server care poate ajuta la îmbunătățirea eficienței, oferind caracteristici de content management și enterprise search complete, accelerând procesele de afaceri partajate și facilitând partajarea informațiilor dincolo de bariere, pentru o viziune mai clară asupra afacerii. Office SharePoint Server 2007 suportă toate aplicațiile intranet, extranet și web în întreaga companie pe o platformă integrată, în loc să se bazeze pe sisteme separate fragmentate. În plus, acest server de colaborare și content management le oferă profesioniștilor IT și dezvoltatorilor platforma și instrumentele de care au nevoie pentru administrarea server, extensibilitatea și interoperabilitatea aplicațiilor.

Mergeți la <http://office.microsoft.com/en-us/sharepointserver/FX100492001033.aspx> pentru informații detaliate despre produs.

VINDEȚI SOFTWARE ASSURANCE ÎMPREUNĂ CU MICROSOFT OFFICE SHAREPOINT SERVER 2007

- Discutați beneficiile Software Assurance de la începutul ciclului de vânzare.
- Integrați valorile beneficiilor SA în discuțiile de enumerare și soluționare a nevoilor.
- Poziționați beneficiile SA ca pe o parte importantă a soluției.
- Concentrați soluția asupra beneficiilor specifice ale SA care sunt importante pentru clientul dvs.
- Vorbiți despre valoarea SA pe intervale mari de timp.

Pentru mai multe informații despre cum și de ce să vindeți SA clienților, vezi [pagina 29](#) a acestui ghid.

Beneficiile* Office SharePoint Server 2007 SA prin programul de licențiere de volum

BENEFICIU	OPEN LICENSE	OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Drepturi asupra noilor versiuni	●	●
Plăți eșalonate		●
24x7 Problem Resolution Support		●
TechNet Managed Newsgroups	●	●
TechNet Plus Subscription Media		●
Cold Backup for Disaster Recovery	●	●
E-Learning	●	●

*SA este necesar pe servere și CAL (dacă este cazul). Vezi [capitolul Software Assurance](#) al acestui ghid pentru mai multe detalii.

IDENTIFICAȚI CLIENȚII ȚINTĂ

Clienții care:

- Doresc să găsească și să analizeze informații relevante în companie,
- Doresc să colaboreze simplu și eficient, promovând un proces decizional mai informat și mai rapid
- Doresc să identifice și să adapteze informații relevante, pentru a spori productivitatea angajaților
- Au nevoie de o soluție enterprise care integrează informații din diverse sisteme într-o singură soluție
- Au nevoie de o imagine completă asupra afacerii, cu acces la toate informațiile, documentele și aplicațiile utilizate pe parcursul zilei
- Au nevoie de capacitatea de a găsi rapid informații relevante prin customizări și personalizarea conținutului portalului, prezentării grafice și audienței

Recomandări de licențiere Office SharePoint Server 2007

Licență recomandată: Full Packaged Product ¹	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nu se califică pentru Licențierea Microsoft de volum ▪ Este dispus să renunțe la discounturile asociate cu Licențierea Microsoft de volum 	
Licență recomandată: Open Business	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trebuie să achiziționeze cinci licențe la comanda inițială sau poate folosi un contract existent de Licențiere Microsoft de volum pentru a reînnoi comanda² 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Este de acord să plătească în avans pentru licențe ▪ Are nevoie de un sistem de gestionare electronică a licențelor, fără suport de hârtie
Licență recomandată: Open Volume	
Profilul clientului: Similar cu Open Business, cu excepția următoarelor:	
Vrea să beneficieze de prețuri mai mici, plasând o comandă inițială de minimum 500 de puncte. Pentru detalii despre puncte și categorii, vezi Lista de produse Microsoft pentru Licențierea de volum la www.microsoftvolumelicensing.com/userights .	
Licență recomandată: Achiziționarea de software pe contracte existente Open Value Subscription, Enterprise Agreement sau Microsoft Select License	
Profilul clientului:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Are un contract Microsoft Open Value Subscription, Select License sau Enterprise Agreement ▪ Vrea să obțină economii suplimentare din licențe 	

¹ Clienții pot adăuga SA printr-un contract nou sau existent de licențiere de volum, pentru licențe FPP.

² Software Assurance poate fi luat în calcul ca licență pentru calificarea la Open Business.

Vezi [pagina 16](#) a acestui ghid pentru detalii despre programele de licențiere. Vezi [pagina 13](#) pentru detalii despre oportunitățile partenerilor pe fiecare tip de licențiere.

VÂNZĂRI SUPLIMENTARE/VÂNZĂRI ÎNCRUCIȘATE (UP SELL/CROSS-SELL)

Clientul Microsoft Windows SharePoint Services 3.0 are nevoie și de Office SharePoint Server 2007 dacă clientul are una sau mai multe din nevoile următoare:

Controlul documentelor prin policy management extensibil și detaliat. Definiți politici personalizate de gestiune de documente pentru a accesa drepturile la nivel de element, a specifica perioada de reținere și acțiunile de expirare și urmărirea conținutului prin setări de auditare de documente. Integrarea politicii cu aplicații client familiare conferă transparență conformității și face ca aceasta să fie simplă pentru angajați. Integrarea cu Information Rights Management ajută la asigurarea faptului că informațiile de proprietate și confidențiale sunt mai bine protejate chiar dacă nu sunt conectate la un server.

Stocarea centrală, gestionarea și accesarea documentelor în întreaga companie.

Organizațiile pot stoca și organiza toate documentele de afaceri și conținuturile în locații centrale, iar utilizatorii au un mecanism consistent de a naviga și găsi informații relevante. Setările implicite de depozitare pot fi modificate, pentru adăugarea fluxului de activități, definirea politicilor de păstrare și adăugarea de noi template-uri și tipuri de conținut.

Simplificați content management pe web. Oferă funcționalitatea facilă de a crea aproba și publica orice conținut web. Master Pages și Page Layouts sunt template-uri refozabile pentru o impresie uniformă. Noile funcționalități le permit companiilor să publice conținut dintr-o zonă în alta (de exemplu, de pe pagini de colaborare pe un portal) sau să gestioneze eficient livrarea multilingvistică a conținutului multor pagini de intranet, extranet și internet.

Proces de business extins în întreaga companie. Soluțiile centrate pe Forms Services facilitează o colectare de informații mai sigură și mai atentă, atât în interiorul, cât și în exteriorul companiei, fără aplicații de codare și custom. Aceste informații pot fi apoi integrate cu ușurință în sisteme business-to-business, stocate în biblioteci de documente, folosite la începutul procesului de activități sau trimise prin servicii web.

Simplificarea activităților zilnice de afaceri. Folosiți fluxurile de activități pentru a automatiza și a obține mai multă vizibilitate asupra activităților comune de afaceri, precum analizarea și aprobarea documentelor, urmărirea problemelor și colectarea semnăturilor. Integrarea cu aplicații client familiare, rulând pe sisteme Microsoft Office, email și browsere web, simplifică experiența de utilizator. Organizațiile pot modifica cu ușurință procesul livrat sau își pot defini propriul proces, folosind instrumente Microsoft cunoscute, precum Microsoft Office SharePoint Designer 2007 (următoarea generație de Microsoft Office FrontPage) sau sistemul de dezvoltare Microsoft Visual Studio.



Pentru o comparație detaliată,

Ale caracteristicilor Office SharePoint Server 2007 și o comparație între diferitele ediții server 2007, descărcați fișa de comparație de la <http://office.microsoft.com/en-us/sharepointserver/HA101978031033.aspx>.

ELEMENTE DE BAZĂ DESPRE LICENȚIERE PENTRU OFFICE SHAREPOINT SERVER 2007

Microsoft Office SharePoint Server 2007, Server License

Funcționalitate: Conectează oameni, procese și informații, utilizând noul Office SharePoint Server 2007. Acest sistem integrat de gestiune de informații oferă capacități la nivel enterprise pentru acoperirea nevoilor critice, precum gestiunea de conținut și procese de afaceri, permițând decizii luate pe baza unei informări mai bune, găsirea de informații și experiență organizațională și simplificând modul de lucru dincolo de bariere.

Informații despre licențe: Această licență este necesară pentru a rula Office SharePoint Server 2007 în mod client/server. Veți folosi această licență cu numărul cerut de licențe Client Access corespunzătoare nevoilor companiei dvs.

Microsoft Office SharePoint Server 2007 Client Access License Standard Edition

Funcționalitate: Această licență de acces client vă permite să accesați serverele Office SharePoint pentru a îndeplini cerințele de gestiune a informațiilor. Ca parte a acestei licențe, veți obține capacitățile de bază ale Office SharePoint Server, cum ar fi gestiunea de conținut și procese de afaceri, permițând decizii luate pe baza unei informări mai bune, găsirea de informații și experiență organizațională și simplificând modul de lucru dincolo de bariere.

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements. Această licență face parte și din Core CAL Suite și Enterprise CAL Suite.

Microsoft Office SharePoint Server 2007 Client Access License Enterprise Edition

Funcționalitate: Această licență de acces client este o licență suplimentară la Office SharePoint Server CAL Standard Edition. Un client trebuie să achiziționeze Standard Edition și Enterprise Edition CAL pentru a putea folosi funcționalitatea Enterprise Edition a Office SharePoint Server

Acest CAL aduce drepturi suplimentare de utilizare de integrare de date și căutare Line of Business, Business Intelligence, inclusiv dashboard-uri de performance management și spreadsheet-uri și formulare electronice bazate pe web.

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements. Această licență face parte și din Enterprise CAL Suite.

Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Internet sites

Funcționalitate: Puteți folosi software-ul numai pentru pagini web internet-facing. Tot conținutul, informațiile și aplicațiile trebuie să fie accesibile persoanelor care nu sunt angajați. Această licență are toate caracteristicile Office SharePoint Server Enterprise Edition. Pentru informații complete despre diferitele caracteristici ale fiecărei ediții, citiți comparația Office SharePoint Server edition.

Aceasta este o licență pe server și nu necesită achiziția de licențe Client Access.

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements.

Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search (Enterprise Edition), Server License

Funcționalitate: Conectează oameni la informații importante de business, prin noul Office SharePoint Server 2007 for Search. Reprezentând o soluție de căutare cu securitate îmbunătățită, scalabilă, extensibilă și aplicabilă, Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search, acoperă principalele nevoi de căutare ale companiilor, oferind simplitatea și ușurința în utilizare dorite de companiile mici și mijlocii, ajutând astfel la creșterea productivității și la evitarea supraîncărcării cu informații.

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements.

Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search (Standard Edition), Server License

Funcționalitate: Conectează oameni la informații importante de business, prin noul Office SharePoint Server 2007 for Search. Reprezentând o soluție de căutare cu securitate îmbunătățită, scalabilă, extensibilă și aplicabilă, Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search, acoperă principalele nevoi de căutare ale companiilor, oferind simplitatea și ușurința în utilizare dorite de companiile mici și mijlocii, ajutând astfel la creșterea productivității și la evitarea supraîncărcării cu informații. Office SharePoint Server 2007 for Search Standard Edition este limitat la indexarea unui număr de 500.000 documente.

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements.

Microsoft Office Forms Server 2007, Server License

Funcționalitate: Office Forms Server 2007 este o soluție de colectare de date scalabilă, bazată pe standarde, pe care organizația dvs. o poate folosi pentru a extinde acoperirea proceselor de afaceri centrate pe formulare până la oricine are un browser web. Office Forms Server lucrează cu Microsoft Office InfoPath client, pentru semnarea soluțiilor pe bază de formulare.

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements. Funcționalitatea oferită de această licență este și parte din Office SharePoint Server Enterprise CAL și Enterprise CAL Suite atunci când se folosește cu Microsoft Office SharePoint Server 2007 Server License

Microsoft Office Forms Server 2007, Client Access License

Funcționalitate: Această licență Client Access vă permite să accesați Office Forms Server 2007 pentru a extinde acoperirea proceselor de afaceri centrate pe formulare până la oricine are un browser web

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements. Funcționalitatea oferită de licență face parte și din Office SharePoint Server Enterprise CAL și Enterprise CAL Suite.

Microsoft Forms Server 2007 for Internet sites

Funcționalitate: Puteți folosi software-ul numai pentru pagini web internet-facing. Tot conținutul, informațiile și aplicațiile trebuie să fie accesibile persoanelor care nu sunt angajați.

Aceasta este o licență pe server și nu necesită achiziția de licențe Client Access.

Informații despre licențe: Puteți achiziționa această licență prin Open Licensing, Select Licensing și Enterprise Agreements. Funcționalitatea oferită de această licență face parte și din Office SharePoint Server 2007 pentru licențe ale paginilor internaționale

- ❖ Office SharePoint Server Standard CAL este inclus în suita Core CAL, disponibilă numai prin programele Microsoft ale Licențierii de volum, precum Open Value Subscription, Enterprise Agreement și Enterprise Subscription Agreement. Suita Core CAL include și Windows CAL, Exchange Standard CAL, și Systems Management Server CML.
- ❖ Office SharePoint Server Standard CAL și Office SharePoint Server Enterprise CAL sunt incluse în suita Enterprise CAL, disponibilă prin Select Agreement, Enterprise Agreement și Enterprise Subscription Agreement. Suita Enterprise CAL include și Exchange Standard CA și Exchange Enterprise CAL, Forefront Security Suite, Office Communications Server Standard CAL și Office Communications Server Enterprise CAL, Operations Manager Client OML, Systems Management Server CML, Windows CAL, și Windows Rights Management Services CAL.

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

Ce este Windows SharePoint Services și prin ce diferă de Office SharePoint Server?

Windows SharePoint Services este motorul care îi permite clientului să creeze pagini web de partajare de informații și colaborare prin documente. Este un element cheie în infrastructura celor care lucrează cu informația, livrat în Microsoft Windows Server 2003 R2. Oferă funcționalități suplimentare sistemului Microsoft Office și altor aplicații de desktop, de asemenea servește ca platformă pentru dezvoltarea de aplicații. Windows SharePoint Services furnizează pagini pentru colaborarea în echipă, iar Office SharePoint Server 2007 conectează aceste pagini, oameni și procese de afaceri – facilitând partajarea de cunoștințe și organizațiile inteligente.

LEGĂTURI LA RESURSE SUPLIMENTARE

Pentru o privire de ansamblu asupra produselor software și informații pentru utilizatori finali și constructori de soluții, mergeți la <http://office.microsoft.com/en-us/sharepointserver/FX100492001033.aspx>.

Pentru informații despre parteneri, inclusiv training de marketing și resurse de vânzări, vezi <https://partner.microsoft.com/40013164>.