



Microsoft | Partner Program

Priročnik za Microsoftove partnerje prodajalce

Praktičen vodnik o tem, kako najbolje voditi svoje poslovanje na področju licenciranja.

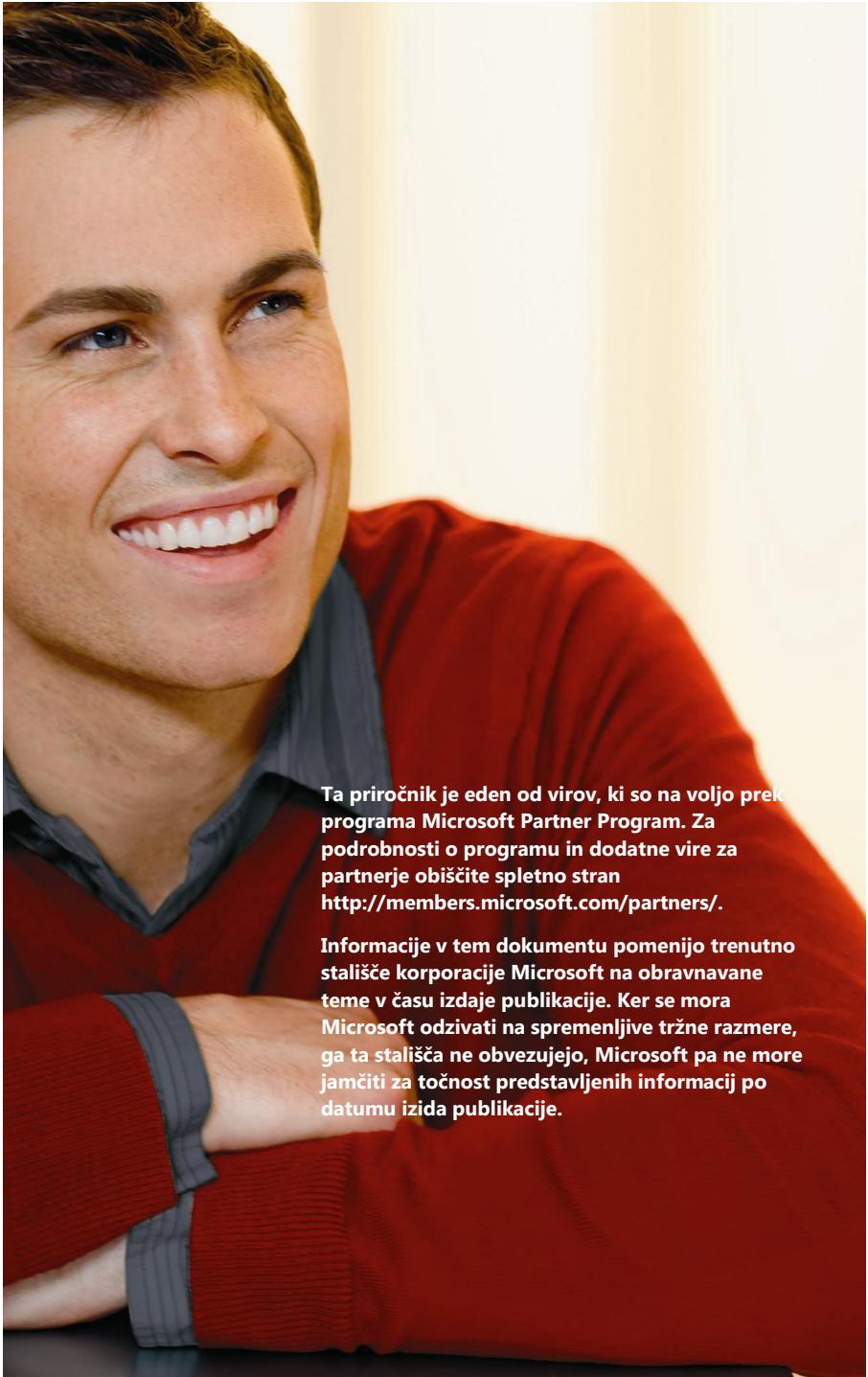
<https://partner.microsoft.com/licensinghandbook>



Your potential. Our passion.[™]

Microsoft[®]

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



Ta priročnik je eden od virov, ki so na voljo prek programa Microsoft Partner Program. Za podrobnosti o programu in dodatne vire za partnerje obiščite spletno stran <http://members.microsoft.com/partners/>.

Informacije v tem dokumentu pomenijo trenutno stališče korporacije Microsoft na obravnavane teme v času izdaje publikacije. Ker se mora Microsoft odzivati na spremenljive tržne razmere, ga ta stališča ne obvezujejo, Microsoft pa ne more jamčiti za točnost predstavljenih informacij po datumu izida publikacije.

Vsebina

Uvod	4
Kaj je v tem priročniku in kako ga uporabljati?	4
Microsoftova orodja in viri za licenciranje	5
Kako postati Microsoftov prodajalec?	5
Orodja in viri za Microsoftove partnerje	5
Hitro do rešitev za licenciranje: Microsoft LicenseWise in Microsoft License Advisor	6
Izobraževanje partnerjev in pridobivanje Microsoftovih strokovnih nazivov (MCP) za količinsko licenciranje	7
Programi količinskega licenciranja	10
Zakaj prodajati količinsko licenciranje?	10
Ugodnosti programov licenciranja za stranke in partnerje	12
Pregled programov licenciranja	14
Program Open License	18
Program Open Value	21
Programa Select License in Enterprise Agreement	28
Dodatni programi količinskega licenciranja	30
Vzdrževanje in storitve	32
Količinsko licenciranje z dodatnimi storitvami: program Software Assurance	32
Microsoftove spletne storitve	39
Zaščita pred piratstvom	42
Licenciranje izdelkov – aplikacije	44
Sistem 2007 Microsoft Office	44
Microsoft Office Project 2007	48
Microsoft Office Visio 2007	51
Visual Studio 2005	55
Microsoft Dynamics™ CRM 3.0	59
Licenciranje izdelkov – sistemi	63
Windows Vista	63
Licenciranje izdelkov – strežniki	69
Windows Server 2003 R2	69
Windows Small Business Server 2003 R2	74
Microsoft Exchange Server 2007	77
Microsoft SQL Server 2005	80
Internet Security & Acceleration Server 2006	83
Microsoft Office SharePoint Server 2007	85

Uvod

KAJ JE V TEM PRIROČNIKU?

Priročnik za Microsoftove partnerje prodajalce je izčrpen vir za partnerje, ki vam pomaga razumeti Microsoftove možnosti licenciranja in povečati prodajo Microsoftovih rešitev.

Ta priročnik vam omogoča:

- razumeti programe Microsoftovega količinskega licenciranja in jih predstaviti stranki,
- pridobiti hiter pregled značilnosti programa količinskega licenciranja in licenciranja izdelkov,
- svetovati strankam o licenciranju,
- razumeti zahteve licenciranja za ključno Microsoftovo programsko opremo.

KDAJ NAJ UPORABIM TA PRIROČNIK V PROCESU PRODAJE MICROSOFTOVIH IZDELKOV?

Ta priročnik vam pomaga razviti učinkovite strategije za vključitev licenciranja v prodajni proces. Seznanili se boste s tem, kako si pridobiti vse nujne informacije za stranke. Naučili se boste tudi, kako strankam učinkovito predstaviti vrednost svojih priporočil o licenciranju v povezavi s svojimi priporočili glede tehnologije.

Solution Selling® - prodaja rešitev: Koraki prodajnega procesa

POTENCIALNI KUPEC	OPREDELITEV	PREDLOG	ODLOČITEV	PONOVITEV POSLA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pritegnite nove potencialne kupce (prek referenčnih virov, povezovanja s partnerji, trgovskih združenj in konferenc). ▪ Preglejte obstoječi krog strank za priložnosti. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Razširite in ocenite potrebe z odgovorno osebo. ▪ Opredelite kupca. ▪ Ustvarite vizijo nakupa, kjer izdelek/storitev ustrezava poslovnim potrebam. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Izkažite odgovorni osebi svojo sposobnost, da zadostite njenim potrebam. ▪ Predlagajte posel. ▪ Podajte predlog. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pogajajte se. ▪ Sklenite posel. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dokončajte delo (dovabite izdelek/storitev). ▪ Nadaljujte sodelovanje s stranko.
Prepoznan je začetni pokrovitelj nakupa.	Vizija nakupa in pristop do odgovorne osebe	Predstavitev vrednosti in podaja predloga	Podpis pogodbe	Zadovoljna stranka (dolgoročno sodelovanje, referenca)

Opredelitev:

- Postavljamte vprašanja, ki vam bodo pomagala določiti in izoblikovati licenčna priporočila za tehnološko rešitev.
- Izpostavite pomembne vidike in prednosti vzdrževalnega programa za količinsko licenciranje Microsoft Software Assurance for Volume Licensing (SA) osebi odgovorni za tehnološke odločitve, ki bo podprla vaše priporočilo glede tehnološke rešitve.

Predlog:

- Preglejte poglavja o programski opremi v tem vodniku za licenčne zahteve glede programske opreme v svoji rešitvi.
- Primerjajte ugodnosti in ponudbo programa Software Assurance glede na potrebe vaše stranke.
- Vključite priporočila za ta program in pripravite priporočilo za tehnološko rešitev.

KAKO NAJ UPORABLJAM TA PRIROČNIK?

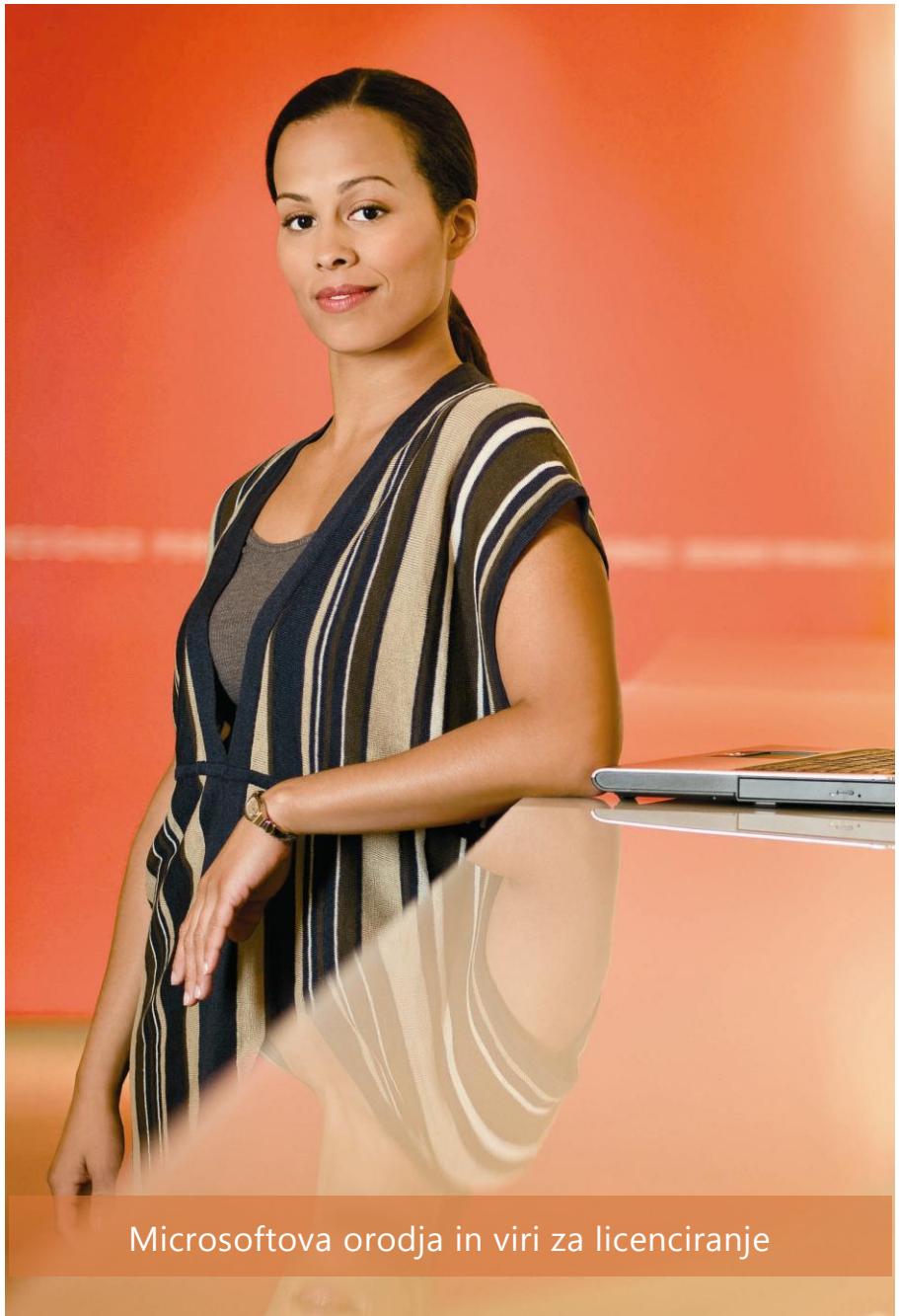
Priročnik podaja pregled informacij o večini vidikov licenciranja Microsoftove programske opreme. Dostopajte neposredno do informacij, ki jih potrebujete, z izbiro enega od treh glavnih poglavij.

- **Viri za partnerje** – opis nedavnih sprememb pri licencirjanju in podrobnosti o orodjih, ki vam pomagajo seznaniti se s posameznimi programi in jih ustrezeno vključiti v svojo ponudbo.
- **Programi količinskega licenciranja** – dvostranski opisi temeljnih programov količinskega licenciranja s ključnimi informacijami o tem, kako jih priporočiti in podpreti.
- **Vzdrževanje in storitve** – informacije o vzdrževalnem programu Software Assurance, spletnih storitvah in ukrepih proti piratstvu.
- **Licenciranje izdelkov (aplikacije, sistemi in strežniki)** – pomembne podrobnosti o licenciranju za ključne Microsoftove izdelke.



Imate vprašanja?

Z vprašanji se, prosimo, obrnite na svojega distributerja ali pišite na partners@microsoft.com (samo v angleščini). Vaši komentarji nam bodo pomagali izboljšati naslednjo različico tega priročnika.



Kako postanete Microsoftov prodajalec?

Včlanite se kot partner na spletnih mestih za Microsoftove partnerje:

- Spletno mesto za partnerje: <https://partner.microsoft.com/>
- Spletno mesto za sestavljalce računalnikov (System Builder): <https://oem.microsoft.com/>
- Spletno mesto za strokovnjake za mala podjetja (Microsoft Small Business Specialist): <https://partner.microsoft.com/40016343>

Vzpostavite odnos z vsaj enim od Microsoftovih distributerjev:

Pooblaščeni distributerji (maloprodaja/OEM/količinsko licenciranje):

<https://partner.microsoft.com/global/40014697>

Strani programa Microsoft Partner Program o licenciranju

<https://partner.microsoft.com/40019020> je domača stran z informacijami o licenciranju za partnerje, ki vam pomaga določiti, predstaviti in prodajati programe licenciranja z dostopom do naslednjih virov:

- že pripravljene predstavitve za stranke,
- viri za prodajo,
- smernice programa količinskega licenciranja.

Za celovite informacije o ugodnostih programa Microsoft Partner Program obiščite stran <https://partner.microsoft.com/40013572>.

Orodja in viri za Microsoftove partnerje

Ceniki programa Open License vam pomagajo določiti Microsoftove izdelke in cene v skladu s potrebami strank. Dobite jih pri vašem izbranem distributerju.

Osnove programa količinskega licenciranja: Tečaj o osnovah količinskega licenciranja, primeren za prodajalce na terenu, teleprodajo, tehnične specialiste in novo zaposlene. Obiščite <https://partner.microsoft.com/40029101>.

KORISTNE TELEFONSKE ŠTEVILKE IN STIKI

Ključi za namestitev pri količinskem licenciranju

Ključi za namestitev pri količinskem licenciranju (Volume License Keys – VLK) so na voljo na spletnih mestih eOpen in MVLS, stranke pa lahko pokličejo tudi svoj lokalni center za aktiviranje. Partnerji lahko pokličejo v imenu stranke, a bodo potrebovali številko licenčne pogodbe za naročilo programske opreme, ki potrebuje ključe za namestitev.

Obiščite Microsoftovo spletno mesto s telefonskimi številkami centrov za aktiviranje po državah in regijah: <https://www.microsoft.com/licensing/resources/vol/numbers.mspx>.

Vprašanja o količinskem licenciranju

Če želite poiskati povezave do spletnega mesta Microsoftove podružnice blizu vas, obiščite stran www.microsoft.com/licensing/index/worldwide.mspx.

Obrnite se na svojega pooblaščenega distributerja za pomoč.

Obiščite stran <https://partner.microsoft.com/40014697> in poiščite pooblaščenega distributerja blizu vas.

Poročanje o piratstvu

- Pošljite e-poštno sporočilo na piracy@microsoft.com.
- Izpolnite spletni obrazec za poročanje na www.microsoft.com/piracy/reporting.mspx.

DRUGI VIRI ZA MICROSOFTOVE PARTNERJE

Kompleti medijev in dokumentacije za stranke količinskega licenciranja:

- **Stranke programa Open License:** obiščite <https://eopen.microsoft.com/EN/default.asp> za dostop do strani z varno prijavo, za katero morate biti registriran uporabnik. Za večino izdelkov je mogoče medije elektronsko prenesti s te strani, lahko pa jih naročite prek distributerjev in prodajalcev.
- **Stranke programov Open Value, Select License in Enterprise Agreement:** obiščite stran <https://licensing.microsoft.com/>. Medijske komplete za večino izdelkov prek programa količinskega licenciranja je mogoče prenesti s spletne strani.

Informacije o zahtehah in pogojih, ki veljajo za količinsko licenciranje:

Microsoftovo spletno mesto o licenciranju – ponuja k strankam usmerjene informacije o programih licenciranja na <https://www.microsoft.com/licensing/>.

Seznam Microsoftovih izdelkov s pravicami za uporabo izdelkov – ponuja seznam izdelkov, ki so na voljo prek programov količinskega licenciranja, na www.microsoftvolumelicensing.com/userrights/.

Hitro do rešitev za licenciranje: Microsoft LicenseWise in Microsoft License Advisor

MICROSOFT LICENSEWISE (V ANGL.)

Microsoft LicenseWise (MLW) je priročno spletno orodje, ki pomaga partnerjem priporočati izdelke in rešitve za licenciranje svojim strankam, optimizirati prodajni proces in ustvarjati nove vire dohodkov. Microsoft LicenseWise poenostavlja pripravo ponudbe licenciranja, pomaga partnerjem pri sestavljanju ocen stroškov in skrajša prodajne cikle. Poleg tega je Microsoft LicenseWise zasnovan kot spremjevalni izdelek za orodje Microsoft License Advisor (MLA), ki deluje kot spletni svetovalec za ustvarjanje licenčnih scenarijev med strankami in partnerji.

MLW ponuja:

- posodobljene, izčrpne informacije o izdelkih in licenciranju;
- zanesljive platforme za hitro sestavljanje ocen stroškov, primerjave med programi in celovite informacije o izdelkih;
- podporo pri povečanju prodaje s poznavanjem zahtev za izdelke in podrobnosti o programih, kot je Microsoft Software Assurance;
- poveča storilnost prodajnega osebja partnerjev s skrajšanjem časa za pripravo ocen stroškov.

MICROSOFT LICENSE ADVISOR (V ANGL.)

Microsoft License Advisor (MLA) je spletni vir za stranke, ki je preprost za uporabo ter jim pomaga poiskati in izbrati Microsoftove izdelke in pravjeni program licenciranja ter pridobiti predvidene maloprodajne cene (estimated retail price – ERP) na podlagi potreb po programski opremi. License Advisor pomaga Microsoftovim partnerjem ustvariti ustrezne ponudbe količinskega licenciranja, ki vsebujejo številke izdelkov (part number), opise izdelkov in predvideno maloprodajno ceno.

MLA ponuja:

- primerjave med programi količinskega licenciranja in smernice zanje;
- poenostavlja izbiro med Microsoftovimi izdelki prek vrste vprašanj;
- ustvari poročilo, ki si ga lahko prenesete, v obliki dokumenta Microsoft Office Word ali Excel;
- omogoča poznejši pregled poročil in shranjevanje ali pošiljanje ocen stroškov.

Obiščite <https://www.microsoft.com/licensing/mla>.

eOpen

Orodje eOpen omogoča spletni dostop do informacij o pogodbi, licencah in ugodnostih programa Software Assurance za količinsko licenciranje Open License (programa Open Business in Open Volume). Za podrobnosti o upravljanju orodja eOpen za stranke glejte odsek »Odgovori na pogosta vprašanja o programu Open License« na strani 20.

Obiščite spletno mesto eOpen na <https://eopen.microsoft.com/>.

Storitve Microsoftovega količinskega licenciranja

Storitve Microsoftovega količinskega licenciranja (Microsoft Volume Licensing Services – MVLS) omogočajo spletni dostop do informacij o pogodbi, licencah in ugodnostih programa Software Assurance. Stranke programov Select License, Enterprise Agreement in Open Value lahko prek teh storitev upravljajo licence in ugodnosti programa Software Assurance. Več podrobnosti o upravljanju storitev MVLS za svoje stranke najdete na strani 12. Obiščite spletno mesto MVLS na <https://licensing.microsoft.com>.

Partnerji lahko pomagajo strankam upravljati njihove licenčne pogodbe in jim tako olajšajo administrativno breme. Za podrobnosti o dostopu in upravljanju orodja eOpen in storitev MVLS za svoje stranke najdete v odseku »Odgovori na pogosta vprašanja o programu Open License« na straneh 20–21.

Portal za prenose programske opreme Microsoft Volume Licensing Service Center

Microsoft Volume Licensing Service Center (VLSC) je nov Microsoftov portal, ki ponuja dostop do prenosov programske opreme, ključev za namestitev pri količinskem licenciranju in do celovitega pregleda Microsoft License Statement o licencah stranke v vseh njenih pogodbah: Open License, Open Value, Select, Enterprise Agreement ... Stranke si pridobjijo dostop do portala VLSC tako prek orodja eOpen kot tudi prek spletnega mesta Microsoft Volume Licensing Services. Dostop pa je možen tudi neposredno na <https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/selfauth.aspx>.

Orodje eAgreements za programa Open Value in Open Value Subscription 6.6 Corporate in Government

Partnerji, prodajalci in distributerji lahko prek spletne sklenejo ter potrdijo licenčne pogodbe Open Value 6.6, Open Value Subscription 6.6 Corporate (za podjetja) in Government (za vladne ustanove) z že pripravljenimi predlogami, ki jih lahko stranke sprejmejo elektronsko.

Orodje eAgreements ponuja:

- poenostavljen proces: orodje eAgreements je zdaj preprostejše za uporabo, uporabniki pa si lahko pregledno ogledujejo stanje svoje pogodbe in druge podrobnosti.
- večja zanesljivost: avtomatizirani postopek prispeva k večjemu številu veljavnih pogodb, odpravlja dvojno delo in skrajša čas, potreben za sklenitev pogodb.
- hitrejsa odzivnost: izboljšana povezava s sistemi zbirk podatkov prinaša kakovostnejše informacije, krajše odzivne čase in boljše poročanje.

Obiščite spletno mesto eAgreements na <https://eagreements2.microsoft.com>.

Izobraževanje partnerjev in pridobivanje Microsoftovih strokovnih nazivov (MCP) za količinsko licenciranje

Microsoft ponuja paleto virov za izobraževanje in certificiranja s področja licenciranja, ki posameznikom ter partnerskim organizacijam pomagajo ostati na tekočem z informacijami o količinskem licenciranju in se uveljaviti kot strokovnjaki za licenciranje. Novi pripravljalni viri poenostavljajo učenje, olajšajo spremembe in pridobivanje strokovnih nazivov Microsoft Certified Professional (MCP) za količinsko licenciranje. Brezplačne spletnne vadnice, pripravljalni vodniki, lokalizirani vadbeni preizkusi znanja in izpit za pridobivanje nazivov MCP pomagajo partnerjem pridobiti poglobljeno znanje o licenciranju in strokovnost, s katero bodo pritegnili stranke ter skrajšali prodajni cikel.

Zakaj pridobiti strokovni naziv?

Stranke želijo sodelovati s partnerji z izkazano strokovno usposobljenostjo. Naziv Microsoft Certified Professional (MCP) po vsem svetu velja za najvišji standard dokazane strokovne usposobljenosti. Če imate zaposlenega strokovnjaka z nazivom MCP s področja količinskega licenciranja, bodo stranke prepozname vaše veščine in izkušnje, s katerimi jim lahko pomagate kar najbolje izkoristiti naložbe v programsko opremo, obenem pa se boste s tem razločili od svoje konkurence. Certificiranje za naziv MCP s področja licenciranja je edini naziv, ki naslavlja potrebe prodajnih strokovnjakov in ne IT-strokovnjakov. Med novimi pripravljalnimi viri za pridobitev naziva MCP za licenciranje so:

- brezplačen dostop do posodobljenih informacij o licenciranju,
- brezplačni spletni vodiči,
- brezplačni vadbeni preizkusi (na voljo v šestih jezikih),
- brezplačni pripravljalni vodniki,
- izpit za pridobitev naziva MCP (na voljo v šestih jezikih).

Koraki do pridobitve naziva MCP?

Pridobitev naziva MCP je izredno preprosta:

- **1. korak:** Pripravite se z brezplačnimi spletnimi tečaji.
- **2. korak:** Opravite poskusni preizkus. Ko ga opravite s 75odstotnim ali boljšim rezultatom, ste pripravljeni na izpit.
- **3. korak:** Načrtujte svoj izpit.

Ugodnost za omejen čas: Izkoristite ponudbo »Certified for Success« za rešitve za licenciranje.

Strinjajte se, da boste opravili enega od MCP-izpitov, zahtevanih za pridobitev Microsoftove kompetence za rešitve za licenciranje (Licensing Solutions) in prejeli boste kupon za 50-odstotni popust na redno ceno za izpit. Na več izpitov se prijavite, več prihranite. Partnerske organizacije lahko zahtevajo do 5 kuponov za 50-odstotni popust. Spodbudite vodje prodaje in svetovalce, da opravijo svoje izpite!

Za več informacij obiščite stran <https://partner.microsoft.com/40047814>.

POENOSTAVLJENA PRIPRAVA NA STROKOVNE IZPITE (MCP) ZA KOLIČINSKO LICENCIRANJE

MCP-izpit 70-121: Designing and Providing Microsoft Licensing Solutions to Small and Medium Organizations (Načrtovanje in zagotavljanje Microsoftovih rešitev za licenciranje malim in srednjim velikim organizacijam)
Da se podrobneje seznanite s količinskim licenciranjem in se pripravite na ta izpit, uporabite naslednje vire:

Spletni vodiči:

- [Volume Licensing Essentials](#) (Osnove količinskega licenciranja) 
- [Volume Licensing for Small and Medium Business](#) (Količinsko licenciranje za mala in srednje velika podjetja) 

Pripravljalni vodniki:

Poiskite informacije o novicah glede MCP-izpitov, profilih udeležencev, dodatnih pripravljalnih orodjih in virih ter veščinah, ki so ocenjene:

- [Pripravljalni vodnik za Microsoftov izpit 70-121](#)

Poskusni preizkus:

Preizkusite svoje znanje, preden se prijavite k izpitu, s poskusnim preizkusom v okolju, ki je podobno izpitnemu:

- [Poskusni preizkus za Microsoftov izpit 70-121](#) 

Na voljo v naslednjih jezikih: angleščina, francoščina, nemščina, španščina, brazilska portugalščina in japonsčina.

Strokovni izpit (MCP) 70-122: Designing and Providing Microsoft Licensing Solutions to Large Organizations

(Načrtovanje in zagotavljanje Microsoftovih rešitev za licenciranje velikim organizacijam)

Da se podrobneje seznanite s količinskim licenciranjem in se pripravite na ta izpit, uporabite naslednje vire:

Spletni vodiči:

- [Volume Licensing Essentials](#) (Osnove količinskega licenciranja) 
- [Volume Licensing for Large Organizations](#) (Količinsko licenciranje za velike organizacije) 

Pripravljalni vodniki:

Poiskite informacije o novicah glede MCP-izpitov, profil udeležencev, dodatnih pripravljalnih orodjih in virih ter veščinah, ki so ocenjene:

- [Pripravljalni vodnik za Microsoftov izpit 70-122](#)

Poskusni preizkus:

Preizkusite svoje znanje, preden se prijavite k izpitu, s poskusnim preizkusom v okolju, ki je podobno izpitnemu:

- [Poskusni preizkus za Microsoftov izpit 70-122e](#) 

Na voljo v naslednjih jezikih: angleščina, francoščina, nemščina, španščina, brazilska portugalščina in japonsčina.

Dodatni viri

Poglobite svoje strokovno znanje o licenciranju z osnovnimi, nadaljevalnimi in naprednimi izobraževalnimi viri:

- [Basic Volume Licensing Training](#)
- [Intermediate Volume Licensing Training](#)
- [Advanced Volume Licensing Training](#)
- [Inside Licensing – spletné oddaje](#)

Aktualne informacije o licenciranju najdete v odseku za licenciranje na portalu za partnerje <https://partner.microsoft.com/40019020>.

Microsoftova kompetenca za rešitve za licenciranje

Za vaše stranke utegne biti kupovanje in upravljanje licenc programske opreme zahtevno in nadležno. Če imate dokazano strokovno usposobljenost za načrtovanje ali uvajanje rešitev za zahtevno količinsko licenciranje ali upravljanje sredstev programske opreme, vas vabimo, da si pridobite Microsoftovo kompetenco za rešitve za licenciranje (Microsoft Licensing Solutions Competency). Pomagajte svoji organizaciji izbrati dolgoročne rešitve, ki bolje ustrezajo potrebam strank, ter izboljšajte svoje poslovanje s prepoznavnostjo po svojih posebnih veščinah in znanjih, ki jih bodo cenili partnerji, stranke in Microsoft.

Rešitve, ki sodijo v to kompetenco

Veščine licenciranja in upravljanja sredstev programske opreme, ki jih pridobite z Microsoftovo kompetenco za rešitve za licenciranje, lahko vašemu podjetju pomagajo tržiti vaše strokovno znanje strankam in partnerjem, obenem pa omogočajo izkorisčanje dodatnih priložnosti s storitvami. Kompetenca za rešitve za licenciranje je odlična pridobitev, če imate dokazano strokovno usposobljenost na enem ali obeh izmed naslednjih področij specializacije:

License Delivery (Specializacija za svetovanje s področja licenciranja)

Ta specializacija je bila uvedena, ker stranke potrebujejo partnerje, ki lahko poenostavijo njihove odločitve glede licenciranja in jim pomagajo izkoristiti dolgoročno vrednost njihove naložbe v programsko opremo. Količinsko licenciranje je pomemben dejavnik v prodajnem ciklu odločanja o nakupu. Partnerji s to specializacijo so dokazano strokovno usposobljeni za ocenjevanje, svetovanje in dobavo rešitev količinskega licenciranja za Microsoftovo tehnologijo, ki ustreza potrebam strank malih, srednjih velikih in velikih podjetij. Pridobite si to specializacijo in se pridružite edinstveni skupini strokovnjakov za Microsoftovo licenciranje.

Kako lahko vključitev v specializacijo za svetovanje s področja licenciranja pomaga vašemu podjetju?

Bodite drugačni od drugih in pritegnite nove stranke: Stranke potrebujejo partnerje, ki lahko poenostavijo njihove odločitve glede licenciranja in jim pomagajo izkoristiti dolgoročno vrednost njihove naložbe v programsko opremo. Pridobite si to specializacijo in se pridružite edinstveni skupini strokovnjakov za Microsoftovo licenciranje.

Povečajte zadovoljstvo in zvestobo strank: Postanite zaupanja vreden svetovalec, tako da strankam prihranite čas in denar z zaposlenimi strokovnjaki, ki ponujajo licenčne rešitve v skladu s potrebami strank.

Bodite pred konkurenco: Stranke raje sodelujejo s partnerji, ki lahko ponudijo rešitve za njihove različne potrebe. S ponudbo storitev tako za nakup kot tudi uvajanje programske opreme boste pritegnili več strank.

Bodite prepoznavni in povečajte svoj dohodek – postanite član še **danes!**

Software Asset Management – SAM (Upravljanje programske opreme)

Upravljanje programske opreme postaja čedalje pomembnejše področje in analitiki ga priporočajo kot najboljšo prakso. Upravljanje programske opreme pomaga strankam pomembno zmanjšati skupne stroške lastništva programske opreme, izboljšati operativno učinkovitost in upravljalci sredstva. Kot partner za rešitve SAM lahko ponudite storitve upravljanja sredstev programske opreme in licenc organizacijam vseh velikosti, od malih do največjih podjetij. Specializacija za upravljanje programske opreme vam nudi večbine za:

- pregled pravilnikov in postopkov,
- uporabo orodij za upravljanje programske opreme,
- izvajanje popisov licenc in programske opreme,
- usklajevanja nameščene programske opreme in licenc,
- razvoj načrtov za upravljanje programske opreme.

Za več informacij o pripravi na MCP-izpit za specializacijo za dobavo licenc in za dostop do teh spletnih virov obiščite stran portala za partnerje <https://partner.microsoft.com/40029167>.

DODATNI VIRI

Več informacij o kompetenci za rešitve za licenciranje najdete na strani
<https://partner.microsoft.com/40023305>



Programi količinskega licenciranja

Zakaj prodajati količinske licence?

Priložnosti za partnerje

»Dosegamo 20- do 30-odstotno rast prihodkov od storitev, kar izhaja neposredno iz programske opreme, vključene v program Open Value.«

—TOM RASH, PREDSEDNIK, NORTHWEST COMPUTER SUPPORT

Manjši stroški za licence lahko povečajo vaše dohodke od storitev

Ko stranke porabijo manj za licence programske opreme, lahko večji delež svojega IT-proračuna porabijo za obsežnejše vpeljave in dodatne storitve, ki jih lahko ponudite.

Gradite dolgoročne odnose

Količinsko licenciranje spodbuja stranke k nakupom, ki lahko vodijo do dolgoročnih odnosov. Stalen dialog vam omogoča pogoste stike s strankami, kar jim daje boljšo izkušnjo, vam pa pomaga, da postanete zaupanja vreden svetovalec. Med ugodnostmi tega odnosa so številnejše tehnološke priložnosti in prodaja več storitvenih pogodb, s čimer povečate skupne prihodke od vsake stranke.

»Če vemo, da v naslednjih dveh ali treh letih pričakujemo plačila na podlagi pogodbe Open Value, nam to olajša načrtovanje naših proračunov in razvojne načrte za rast poslovanja.«

—LES GREEN, DIREKTOR TRŽENJA, VLSYSTEMS

Povečajte svojo konkurenčnost

Količinsko licenciranje vam omogoča, da se bolje seznanite s poslovanjem svojih strank. Več ko veste, boljše storitve lahko ponudite. Odkrijete lahko tudi nove priložnosti za prodajo strankam.

Količinsko licenciranje ima številne dodatne prednosti, ki jih lahko izkoristite v svojih rešitvah ter pri upravljanju in vzdrževanju programske opreme strank. Na primer:

Licence za Microsoft Office za vsako licencirano namizje, kupljene prek količinskega licenciranja, dovoljujejo uporabo druge brezplačne kopije Offica za prenosni računalnik.¹

Količinsko licenciranje ponuja dodatne pravice, kot so pravica do uporabe dodatnih možnosti za povečanje storilnosti, pravica do preslikavanja (ponovnega kopiranja) programske opreme, ki lahko pospeši uvajanje, pravica do uporabe prejšnjih različic programske opreme in pravica do prenosa licenc na novo strojno opremo.²

¹ Licence polnega paketa z izdelkom (FPP) tudi omogočajo uporabo druge kopije Offica v prenosnem računalniku za vsako licencirano namizje.

² Licenc OEM Windows® ni dovoljeno prenašati na drugo strojno opremo.

»Skoraj 80 odstotkov naše prodaje ustvarjajo vzdrževalne pogodbe. Ti ponavljajoči se prihodki so temelj našega poslovanja.«

—TOM BARNES, VODJA PRODAJE IN TRŽENJA, NSPI

Zagotovite si dodatne tokove prihodkov

Odprite si dodatne priložnosti, da nastopite kot zaupanja vreden svetovalec. Ponudite storitve upravljanja licenc programske opreme, ki bodo razbremenile stranke.

Licenciranje programske opreme strank prek količinskega licenciranja vam omogoča elektronsko upravljanje licenc programske opreme strank in ogled zgodovine njihovih transakcij prek spletnih mest eOpen in Microsoft Volume Licensing Services (MVLS). Vaše stranke vas lahko postavijo za administratorja, ki nadzira in upravlja njihove informacije o licenciranju. S tem pridobite tako storitev, ki vam ustvarja prihodke, kot tudi boljše razumevanje IT-okolja vaših strank ter njihovih načrtov glede nakupov IT-opreme, s čimer boste laže načrtovali prodajo in poslovanje.

Zagotovite si tokove prihodkov v prihodnosti

Nakupi vzdrževalnega programa Software Assurance (SA) vam lahko pomagajo vzpostaviti dolgoročno razmerje z vašimi strankami in tokove prihodkov v prihodnosti. Pokažite svojim strankam vrednost programa SA za njihovo poslovno strategijo ter kako jim lahko ta program pomaga cenovno učinkovito načrtovati IT-proračun in uvajanje tehnologije.

»Kombinacija naše ponudbe storitev in povečane prodaje prek programa Open Value je našo donosnost na tem področju povečala za 2700 odstotkov v samo dveh letih.«

—MATT SCHEROCMAN, DIREKTOR, IT ADVISOR GROUP

Pomagajte svojim strankam kar najbolj izkoristiti vrednost njihovih tehnoloških naložb

Upravljanje s programsko opremo pomaga strankam zmanjšati skupne stroške lastništva in izboljšati operativno učinkovitost s ponudbo infrastrukture in procesov, ki so nujni za upravljanje, nadzor in zaščito sredstev programske opreme organizacije v celotnem življenjskem ciklu. Več o svetovalnih storitvah upravljanja s programsko opremo najdete na strani www.microsoft.com/resources/sam/partnerguide/.

OSNOVE LICENCIRANJA

Kaj so Microsoftovi programi licenciranja?

Full Packaged Product – FPP (Polni paket z izdelkom)

- V škatlo pakirana maloprodajna programska oprema.
- Potrebno je upravljanje licenc(e) na papirju.
- Namestitev ima omejitve – aktivacija izdelka poteka z uporabo identifikacijskega ključa izdelka ali prek spletja oz. telefona.

Original Equipment Manufacturer – OEM (Izdelovalec izvirne opreme)

- **Programsko opremo OEM je možno kupiti izključno prednameščeno z novo računalniško ali strežniško strojno opremo.**
- Omejena možnost nameščanja: prek identifikacijskega ključa izdelka ali aktiviranje prek spletja oz. telefona.
- Katerikoli prodajalec količinskega licenciranja (programa Open License) lahko naroči Software Assurance za programsko opremo OEM za izdelke Windows in Office ter strežnike.

Microsoftovi programi količinskega licenciranja

- Skupina programov licenciranja, ki ponujajo strankam različne možnosti nakupa programske opreme.
 - Pogosto je to prava izbira za stranke, ki potrebujejo več kopij Microsoftove programske opreme.
 - Za nameščanje uporabite ključe za namestitev pri količinskem licenciranju, s čimer omogočite uporabo namestitvenih slik in distribucijo programske opreme.
 - Med Microsoftove programe količinskega licenciranja sodijo Open License, Open Value, Select License, Enterprise Agreement, Enterprise Subscription Agreement in drugi – pregled licenčnih programov je v nadaljevanju.
- Za podrobnosti glejte opise programov.

KAJ MOJA STRANKA PRIDOBÍ S KOLIČINSKIM LICENCIRANJEM?

Količinsko licenciranje je cenovno učinkovito za vaše stranke, saj ponuja:

- privlačne cene in predvidljive stroške;
- pravico do uporabe namestitvenih slik, pravico do uporabe prejšnjih različic, pravico do prenosa licenc na novo strojno opremo¹ in pravico do uporabe dodatnih možnosti za povečanje storilnosti;
- licence namiznih aplikacij (kot so licence za sistem Office 2007), ki omogočajo uporabo druge kopije aplikacije na prenosni napravi samo za primarnega uporabnika te licence;
- vzdrževalni program Software Assurance, ki stranki zagotavlja vselej najnovježje različice programske opreme, ponuja pravico do rabe aplikacij doma, omogoča spletno izobraževanje na portalu E-Learning in ponuja številne druge ugodnosti;
- pravice do uporabe namestitvenih slik in uporabe prejšnjih različic za pospešitev internega uvajanja programske opreme in standardizacije v okviru programa količinskega licenciranja;
- pravico do uporabe katerekoli jezikovne različice licencirane programske opreme, če imajo uporabljene jezikovne različice isto ali nižjo ceno od izvirne različice;
- licence, ki so neodvisne od platforme, omogočajo uporabo iste ali prejšnje različice izdelka na računalniški platformi Intel ali Macintosh, Excel, Office Standard, Office Professional, PowerPoint®, Project, SQL Server™, Word in Works so »od platforme neodvisne« licence. Aktualen seznam od platforme neodvisnih licenc najdete na strani www.microsoftvolumelicensing.com.
- možnost prenosa programske opreme: stranke lahko licence in SA prenašajo znotraj organizacije z enega računalnika na drugega.¹

¹ **Omejena pravica:** Licenc OEM Windows ni dovoljeno prenašati na novo strojno opremo, tudi če gre za nadgradnjo prek pogodbe o količinskem licenciranju. Licenc Windows XP Professional in Windows Vista™ Business, pridobljenih prek količinskega licenciranja, ni dovoljeno prenašati.

Ugodnosti programov licenciranja za stranke in partnerje

Za lažje odločanje med Microsoftovimi programi za licenciranje si oglejte opise posameznih programov.

PROGRAMSKA OPREMA S STROJNO OPREMO – OEM

- Programska oprema OEM je mogoče licencirati samo s celotnim računalnikom ali strežnikom.
- Programske opreme OEM ni mogoče prenašati z enega računalnika ali strežnika na drugega, tudi če izvirni računalnik ni več v uporabi. Aplikacije in strežniške OEM-lisce je mogoče prenesti, če je v 90 dneh od nakupa OEM-lisce opravljen tudi nakup programa Software Assurance.
- Programska oprema OEM je mogoče namestiti z identifikacijskim ključem izdelka za omejeno rabo ali z aktiviranjem prek spletja ali telefona (programska oprema OEM navadno vnaprej aktivira proizvajalec opreme ali sestavljač računalnikov).
- OEM-lisce s programom Software Assurance je mogoče licencirati v okviru programa količinskega licenciranja, prek katerega je naročen tudi Software Assurance, s pravicami uporabe za OEM ali program količinskega licenciranja.

UGODNOSTI/UČINKI ZA PARTNERJA

- Prihranite čas z uporabo že konfigurirane programske opreme skladno s strojno opremo in standardno namestitevijo – s čimer zagotovite, da je vsaka namestitev videti enako in se obnaša enako.
- Prodajajte programsko opremo OEM s strojno opremo kot del svojih strežniških in namiznih rešitev.
- Ustvarite dodatne prihodke s programom Software Assurance za programsko opremo OEM.
- Zahteve aktiviranja izdelka omejujejo možnosti nameščanja prek distribucije programske opreme ali namestitvenih slik.

UGODNOSTI/UČINKI ZA STRANKO

- Microsoftova programska oprema je že nameščena in pripravljena za uporabo.
- Vaše stranke lahko prihranijo čas in denar s kombiniranjem naročil za strežniške izdelke in namizne aplikacije ter namizni operacijski sistem.
- Program Software Assurance je mogoče dodati ob nakupu sistema ali v naslednjih 90 dneh.
- Če stranke dodajo Software Assurance, tedaj velja večina pravic za količinsko licenciranje (kot sta namestitvene slike in uporaba prejšnjih različic).
- OEM-lisce so neprenosljive (z izjemo aplikacij in strežniških izdelkov, za katere je bil dodan Software Assurance).
- OEM-lisce ni mogoče upravljati z Microsoftovimi orodji za upravljanje programske opreme (eOpen in MVLS).

FULL PACKAGED PRODUCT – FPP

(POLNI PAKET Z IZDELKOM)

- V škatlo pakirana maloprodajna programska oprema.
- Namestitev zahteva aktiviranje izdelka prek spletja ali telefona, kar velja za namizne aplikacije in operacijske sisteme Windows Vista, Windows Server® in Windows Small Business Server.
- Morda je zahtevano upravljanje licence na papirju.
- Windows, večina aplikacij sistema Office in Windows Small Business Server 2003 R2 Premium Edition so na voljo ne samo kot polne različice, temveč tudi kot licence za nadgradnjo.

UGODNOSTI/UČINKI ZA PARTNERJA

- Takošen dostop do medijev.
- Dodatni prihodki: vsak prodajalec količinskega licenciranja (Open License) lahko naroči Software Assurance za FPP-različice strežniške programske opreme in Windows.
- Najmanj obveznosti do strank.
- Zahteve aktiviranja izdelka omejujejo možnosti nameščanja prek distribucije programske opreme ali preslikavanja.

¹ Prodajalci lahko postavijo svoje cene.

UGODNOSTI/UČINKI ZA STRANKO

- Takošen dostop do medijev.
- Najmanj obveznosti
- Najdražja izbira¹.
- Licence niso upravljane prek Microsoftovih orodij za upravljanje s programsko opremo (eOpen in MVLS).

PROGRAM OPEN LICENSE (OPEN BUSINESS IN OPEN VOLUME)

NAKUP PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 5 UPORABNIKOV

- Stranki lahko prinese prihranke glede na predvidene maloprodajne cene.
- Najmanjše začetno naročilo je 5 poljubnih licenc ali ena strežniška licenca za procesor (Open Business) ali 500 točk znotraj skupine izdelkov – aplikacij, sistemov ali strežnikov (Open Volume).
- Dodatno je mogoče naročiti tudi po eno samo licenco.
- Za nameščanje se uporablajo ključi za namestitev pri količinskem licenciranju.
- Vir za stranke: pregled programa Open Licence na www.microsoft.com/licensing/programs/open/default.mspx.

UGODNOSTI/UČINKI ZA PARTNERJA

- Program je primeren za večino strank.
- Z določitvijo cen za dveletno obdobje lahko vaše podjetje postane stalen vir za naročila te stranke.
- Hkrati lahko prodate vzdrževalni program Software Assurance.
- Poenostavlja upravljanje programske opreme za vas in vaše stranke. Omogoča upravljanje licenc programske opreme strank s spremeljanjem licenc in transakcij prek spletnega mesta eOpen.
- Ključi za namestitev pri količinskem licenciranju omogočajo preprostejše uvajanje programske opreme, nadgradnjo in dopolnjevanje.
- Program Software Assurance je mogoče dodati ob naročilu, s čimer ustvarite tokove prihodkov, gradite odnose s strankami in odpirate priložnosti za storitve. Po poteku dveletne pogodbe Open License lahko stranka obnovi Software Assurance in vam prinaša dodatne prihodke z novo pogodbo Open License ali Open Value ali pa še naprej uporablja licencirano programsko opremo.

UGODNOSTI/UČINKI ZA STRANKO

- Vaše stranke lahko kupijo licence s popustom namesto po maloprodajnih cenah.
- Dveletna pogodba ohrani cenovno raven za dodatne nakupe.
- Elektronsko upravljanje licenc z orodjem eOpen poenostavlja zagotavljanje skladnosti.
- Transakcija je za stranke hitra in preprosta, z najmanj upravljanja papirja.
- Če stranke potrebujejo medije, jih morajo ob licencah naročiti dodatno.
- Program Software Assurance za vse licence v katerikoli pogodbi poteka, ko se izteče veljavnost pogodbe.
- Stranke morajo naročiti licence, preden jim je dovoljeno nameščanje programske opreme.
- Programska oprema lahko uporablja le organizacija, katere ime je navedeno v pogodbi Open License. Souporaba pogodb z drugimi pravnimi osebam ni dovoljena.
- Za vladne ustanove so na voljo nižje cene prek programa Government Open License, za šole in univerze pa prek programa Academic Open License.

PROGRAM OPEN VALUE

NAKUP ALI NAJEM PROGRAMSKE OPREME NA LETNE OBROKE

- Program Open Value omogoča letno obročno plačevanje. Na voljo je v treh različicah.
- **Open Value:** najmanj 5 poljubnih licenc in program Software Assurance.
- **Open Value Company-wide (na ravni podjetja):** cenovni popust, zajamčena cena in lažje upravljanje za stranke, ki imajo pet ali več osebnih računalnikov in želijo programsko opremo standardizirati.
- **Open Value Subscription:** večja prilagodljivost z najemom licenc za omejen čas za stranke, ki imajo pet ali več osebnih računalnikov in želijo programsko opremo standardizirati.
- **Vir za stranke:** pregled programa Open Value na www.microsoft.com/licensing/programs/open/openvalue.mspx.

UGODNOSTI/UČINKI ZA PARTNERJA

Ustvarite ponavljajoče se prihodke, tako da stranki ponudite letno obročno plačevanje.

Spodbudite stranko k nakupom programske opreme z razporeditvijo stroškov na tri leta, s čimer sprostijo denar za uvajanje programske opreme in dodatne storitve.

Ponudite strankam več ugodnosti programa Software Assurance kot pri drugih programih Open License – s čimer povečate priložnosti za dodatne prihodke in storitve.

Takojšnji dobiček je manjši, če se stranka odloči za obročno plačevanje namesto za vnaprejšnje plačilo, kot velja pri drugih programih Open License.

Strankam lahko ponudite storitve Information Work Solution Services, ki jih financira Microsoft (glejte opis programa Software Assurance na strani 32).

Dobava stranki je preprostejša kot pri programu Open License, saj Microsoft pošlje komplete medijev neposredno stranki.

Možnost vključitve podružnic v pogodbo poveča količino in okrepi odnos s stranko.

Nižji splošni stroški kot pri programu Open License, saj lahko stranke naročajo licence na koncu meseca ali v nekaterih primerih ob vsaki obletnici svoje pogodbe.

UGODNOSTI/UČINKI ZA STRANKO

- Program lahko prinese precejšnje prihranke, če zajame vse računalnike z eno od polnih Microsoftovih platform.
- Strankam lahko pomagate v čim večji meri izkoristiti njihove tehnološke naložbe.
- Stranka lahko stroške licenciranja razporedi v tri letna plačila.
- Za vso naročeno programsko opremo so vključeni mediji.
- Vključen je program Software Assurance, s čimer stranke pridobijo dostop do najnovejših tehnologij ter dodatno podporo in orodja za večjo storilnost.
- Povečajte vrednost licenc na največjo mero z dodatnimi storitvami, kot so pravica do uporabe na domu (program Home Use), spletno izobraževanje E-Learning, kuponi za izobraževanje in naročnina na TechNet.
- Spremljajte licence in transakcije prek spletnega mesta Microsoft Volume Licensing Services.
- Strankam, ki želijo ugodnosti, povezane s standardizacijo njihovih namizij, ponudite program glede na raven podjetja ali najem licenc.
- Možnost vključitve podružnic z istega področja (EU) poveča ekonomičnost obsega in zmanjša splošne stroške.
- Mesečna, v nekaterih primerih pa letna naročila dodatnih licenc povečajo prožnost in zmanjšajo splošne stroške.
- Možnost najema (naročnine) programske opreme namesto nakupa zmanjša začetne stroške in omogoča zmanjšanje števila licenc, če se število računalnikov stranke zmanjša.

PROGRAM SELECT LICENSE¹

Za podjetja, vladne ustanove in izobraževalne ustanove z 250 ali več računalniki.

Vir za stranke: pregled programa Select License na www.microsoft.com/licensing/programs/sel/default.mspx.

UGODNOSTI/UČINKI ZA PARTNERJA

- Program je na voljo samo prek Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (Large Account Resellers – LAR).
- Za zaračunavanje licenčnih pogodb in dobavo naročil je odgovoren pooblaščeni prodajalec.
- Zadovoljstvo vaših strank je odvisno od vašega odnosa s pooblaščenim prodajalcem.

UGODNOSTI/UČINKI ZA STRANKO

- Možnost sklenitve skupne pogodbe za vse podružnice pomeni največjo ekonomičnost obsega.
- Vaše stranke si pridobijo pravico do količinskih popustov na podlagi napovedi nakupov licenc.
- Dodatno je na voljo tudi program Software Assurance, ki omogoča plačilo v letnih obrokih, pravico do uporabe novih različic, spletno izobraževanje E-Learning in drugo.
- Storitve Microsoftovega količinskega licenciranja (MVLS) ponujajo vašim strankam sistem samostojnega upravljanja licenc.
- Uvajanje dodatnih licenc zahteva naročilo pred koncem meseca, v katerem bo programska oprema nameščena.

PROGRAMA ENTERPRISE AGREEMENT IN ENTERPRISE SUBSCRIPTION AGREEMENT

- Programa sta namenjena za podjetja z 250 ali več računalniki, ki uvajajo standardizacijo na podlagi Microsoftove programske opreme.
- Stranke lahko svojo programsko opremo standardizirajo na podlagi Microsoftove platforme po izbiri (Office Professional Plus ali Office Enterprise, Windows Vista Enterprise in paketa Core CAL Suite² ali Enterprise CAL Suite³).
- Triletna pogodba in izdelki Microsoftovih platform prinašajo prihranke.
- Na voljo je izbira med licencami s trajno veljavnostjo (program Enterprise Agreement, ki je podoben programu Open Value Company-wide) in najemom licenc (program Enterprise Subscription Agreement, ki je podoben programu Open Value Subscription).
- **Vir za stranke:** pregled programa Enterprise Agreement na www.microsoft.com/licensing/programs/ent/default.mspx (Enterprise Agreement) in www.microsoft.com/licensing/programs/esa/default.mspx (Enterprise Subscription Agreement).

UGODNOSTI/UČINKI ZA PARTNERJA

- Programa sta na voljo prek Microsoftovih svetovalcev za programsko opremo za podjetja (Enterprise Software Advisors – ESA) in ponekod tudi prek Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (LAR).
- Odvisno od regije in okoliščin pri stranki zaračunavanje opravi Microsoft ali prek pooblaščenih prodajalcev (LAR) oziroma svetovalcev.
- Zadovoljstvo vaših strank je odvisno od vašega odnosa s pooblaščenim prodajalcem.

UGODNOSTI/UČINKI ZA STRANKO

- Velike ugodnosti za velike stranke (250 ali več računalnikov), ki uvajajo Microsoftovo tehnologijo kot svoj standard.
- Standardizirana platforma omogoča učinkovito upravljanje in podporo.
- Možnost sklenitve skupne pogodbe za vse podružnice pomeni največjo ekonomičnost obsega.
- Vaše stranke so upravičene do količinskih popustov na podlagi števila računalnikov v udeleženih pravnih osebah.
- V pogodbo je vključen program Software Assurance, ki omogoča plačilo v letnih obrokih, pravico do uporabe novih različic, spletno izobraževanje E-Learning in drugo.
- Storitve Microsoftovega količinskega licenciranja (MVLS) ponujajo vašim strankam sistem samostojnega upravljanja licenc.
- Letno naročanje zmanjša splošne stroške.

¹ Program Select License v nekaterih regijah ni na voljo.

² Paket Core CAL Suite sestavlja licence za dostop odjemalca (CAL) za Windows, Exchange Server Standard, Office SharePoint® Server Standard in licenca za upravljanje konfiguracije (CML) za System Server Configuration Manager.

³ Paket Enterprise CAL Suite sestavlja paket Core CAL Suite, licence za dostop odjemalca (CAL) za Exchange Server Enterprise, Forefront™ Security Suite, Office Communications Server Standard and Enterprise, Office SharePoint Server Enterprise in Windows Rights Management Services ter odjemalska licenca za upravljanje (OML) za strežnik System Center Operations Management.

Pregled programov licenciranja

PROGRAM OPEN LICENSE

NAKUP PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 5 UPORABNIKOV

Najmanjše začetno naročilo: pet licenc ali več

Ugodnosti za organizacijo: program Open License zahteva najmanjše začetno naročilo licenc in ponuja strankam količinske cene in prilagodljivost plačevanja glede na nadaljnje nakupe. Omogoča jim nakup dodatne programske opreme v skladu z rastjo in poslovnimi potrebami. Program Open Business ponuja količinam prilagojene cene z zahtevanim minimumom naročila. Program Open Volume ponuja večji popust za večja naročila s takojšnjim plačilom.

Vključeni izdelki: vsi komercialno dostopni Microsoftovi programski izdelki, navedeni na seznamu izdelkov.

Ponudbe licenciranja: nakup licence (L), nakup licence in programa Software Assurance (L&SA), podaljšanje programa Software Assurance (SA) ali nakup ustreznih licenc OEM in licenc polnega paketa z izdelkom (PPP), če vključuje SA.

Možnost vzdrževanja programske opreme: program Software Assurance je na voljo hkrati z nakupom licenc in velja do izteka dveletne pogodbe Open License.

Cenovni razredi:

- **Open Business:** najmanjše začetno zahtevano naročilo je samo pet licenc.
- **Open Volume:** vsaka ponudba (L, SA in L&SA) ima posebne točkovne vrednosti za določitev cenovnih razredov. Točke so izračunane na podlagi treh skupin izdelkov, najmanjše začetno naročilo pa je 500 točk znotraj vsake izbrane skupine izdelkov.

Trajanje pogodbe: dve leti, podaljšanje ni možno.

Plaćilne možnosti: plačilo v celoti ob naročilu.

Kako kupiti: številni prodajalci.

Dobava izdelka: medije je treba kupiti ločeno, bodisi prek programa Microsoft Worldwide Fulfillment bodisi prek pooblaščenih distributerjev (odvisno od regije).

Software Assurance: program Software Assurance je mogoče dodati ob začetnem naročilu licenc.

Spletne storitve (Microsoft Online Services):¹ niso na voljo.

PROGRAM OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE

NAKUP PROGRAMSKE OPREME NA OBROKE ZA NAJMANJ 5 UPORABNIKOV

Število namiznih računalnikov: 5 ali več

Ugodnosti za organizacijo: program Open Value Non-Company-wide (za del podjetja) ponuja poenostavljeno upravljanje licenc, ki daje boljši nadzor nad IT-naložbami vaših strank in boljše upravljanje stroškov programske opreme s prednostmi programa Software Assurance.

Vključeni izdelki: vsi komercialno dostopni Microsoftovi programski izdelki, navedeni na seznamu izdelkov.

Ponudbe licenciranja: licenca in Software Assurance (L&SA) ter podaljšanje programa Software Assurance.

Možnost vzdrževanja programske opreme: vsaka naročena licenca s programom Software Assurance šteje kot eno naročilo v okviru minimalne kvote petih licenc in programa Software Assurance. Nadaljnja naročila so lahko tudi le posamezna licenca in program Software Assurance. Podaljšanje programa Software Assurance, kupljenega prek kateregakoli Microsoftovega programa količinskega licenciranja, prav tako šteje kot udeležba v programih Open Value na ravni podjetja ali posebej.

Cenovni razredi: najmanjše začetno naročilo je pet licenc in naročina Software Assurance ali samo naročilo programa Software Assurance.

Trajanje pogodbe: tri leta, z možnostjo podaljšanja.

Plačilne možnosti: letna plačila ali plačilo v celoti ob naročilu.

Kako kupiti: številni prodajalci.

Dobava izdelka: Microsoft ponuja ob prvem naročilu izdelka po eno brezplačno kopijo medija za vsak izdelek. Dodatne medije je treba naročiti in plačati posebej. Stranke si lahko tudi prenesejo programsko opremo prek storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (<https://licensing.microsoft.com/>).

Software Assurance: program Software Assurance je že vključen ob nakupu licenc programske opreme ter ga je mogoče uporabljati takoj in v vsem času trajanja licenčne pogodbe.

Spletne storitve:¹ na voljo.

PROGRAM OPEN VALUE COMPANY-WIDE

NAKUP PROGRAMSKE OPREME NA OBROKE ZA NAJMANJ 5 UPORABNIKOV ZA VSE RAČUNALNIKE V PODJETJU

Število namiznih računalnikov: 5 ali več

Ugodnosti za organizacijo: program Open Value Company-wide (na ravni podjetja) ponuja tako znatne prihranke glede na program Open Value Non-Company-wide kakor tudi poenostavljeni spremeljanje licenc in stroškov prek standardizacije na podlagi najnovejše Microsoftove tehnologije v vsem podjetju.

Vključeni izdelki: izdelki platforme Microsoft Professional Desktop: 2007 Microsoft Office Professional Plus, Windows Vista Enterprise, Core CAL Suite; ali izdelki platforme Small Business Desktop: 2007 Microsoft Office Small Business, Windows Vista Enterprise, Small Business CAL Suite. Po potrebi so na voljo dodatni izdelki programske opreme.

Ponudbe licenciranja: licenca in Software Assurance (L&SA) ter podaljšanje programa Software Assurance (SA).

Možnost vzdrževanja programske opreme: vsaka naročena licenca s programom Software Assurance šteje kot eno naročilo v okviru minimalne kvote petih licenc in programa Software Assurance. Nadaljnja naročila so lahko tudi le posamezna licenca in program Software Assurance. Podaljšanje programa Software Assurance, kupljenega prek kateregakoli Microsoftovega programa količinskega licenciranja, prav tako šteje kot udeležba v programih Open Value na ravni podjetja ali posebej.

Cenovni razredi: najmanjše začetno naročilo je pet licenc in Software Assurance ali samo naročila programa Software Assurance. V regiji EMEA velja količinski popust za stranke z začetnim naročilom licenc za vsaj 250 računalnikov.

Trajanje pogodbe: tri leta, z možnostjo podaljšanja.

Plačilne možnosti: letna plačila ali plačilo v celoti ob naročilu.

Kako kupiti: številni prodajalci.

Dobava izdelka: Microsoft ponuja ob prvem naročilu izdelka po eno brezplačno kopijo medija za vsak izdelek. Dodatne medije je treba naročiti in plačati posebej. Stranke si lahko tudi prenesejo programsko opremo prek storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (<https://licensing.microsoft.com/>).

Software Assurance: program Software Assurance je že vključen ob nakupu licenc programske opreme ter ga je mogoče uporabljati takoj in v vsem času trajanja licenčne pogodbe.

Spletne storitve:¹ na voljo.

¹ Spletne storitve (Microsoft Online Services) se nanašajo na aplikacije, ki jih gosti Microsoftovo podatkovno središče in katerih odjemalci so lahko nameščeni lokalno ali tudi ne. Cene se obračunajo mesečno in zaračunajo letno v času trajanja pogodbe; na primer Office Live Meeting, Microsoft Exchange Hosted Services, Forefront (prej Antigen).

PROGRAM OPEN VALUE SUBSCRIPTION**NAJEM PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 5 UPORABNIKOV**

Število namiznih računalnikov: 5 ali več

Ugodnosti za organizacijo: program najema programske opreme Open Value Subscription ponuja najnižje začetne stroške med vsemi programi Open, z možnostjo znižanja stroškov licenciranja v letih, če se število strankinih računalnikov zmanjša.

Vključeni izdelki: izdelki platforme Microsoft Professional Desktop: 2007 Microsoft Office Professional Plus, Windows Vista Enterprise, Core CAL Suite; ali izdelki platforme Small Business Desktop: 2007 Microsoft Office Small Business, Windows Vista Enterprise, Small Business CAL Suite. Po potrebi so na voljo dodatni izdelki programske opreme.

Ponudbe licenciranja: licenca in program Software Assurance (L&SA) ter možnost odkupa licenc (pretvorba iz najema v trajno uporabo licenc).

Možnost vzdrževanja programske opreme: vsaka naročena licenca s programom Software Assurance šteje kot eno naročilo v okviru minimalne kvote petih licenc in programa Software Assurance. Nadaljnja naročila so lahko tudi le posamezna licenca in program Software Assurance.

Cenovni razredi: najmanjše začetno naročilo je pet licenc in Software Assurance ali samo naročila programa Software Assurance. V regiji EMEA velja količinski popust za stranke z začetnim naročilom licenc za vsaj 250 računalnikov.

Trajanje pogodbe: tri leta, z možnostjo podaljšanja.

Plačilne možnosti: letna plačila za licenco in program Software Assurance (to ne velja za možnost odkupa licenc).

Kako kupiti: številni prodajalci.

Dobava izdelka: Microsoft ponuja ob prvem naročilu izdelka po eno brezplačno kopijo medija za vsak izdelek. Dodatne medije je treba naročiti in plačati posebej. Stranke si lahko tudi prenesejo programsko opremo prek storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (<https://licensing.microsoft.com/>).

Software Assurance: program Software Assurance je že vključen ob nakupu licenc programske opreme ter ga je mogoče uporabljati takoj in v vsem času trajanja licenčne pogodbe.

Spletne storitve:¹ na voljo.

SELECT LICENSE**NAKUP PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 250 RAČUNALNIKOV**

Število namiznih računalnikov: organizacije z manj kot 250 računalniki najverjetneje ne bodo kupile dovolj programske opreme za izpolnitve najnižjih zahtev naročila.

Ugodnosti za organizacijo: program Select License upošteva strankin cikel nadgradnje programske opreme in omogoča napoved večjega števila točk. Cene so določene za vsako skupino izdelkov (aplikacije, sistemi ali strežniki) na podlagi triletne napovedi nakupov licenc programske opreme, kar stranki olaja prilaganje tehnološke strategije in poslovnih potreb.

Vključeni izdelki: vsi komercialno dostopni Microsoftovi programski izdelki, navedeni na seznamu izdelkov.

Ponudbe licenciranja: nakup licence (L), nakup licence in programa Software Assurance (L&SA), podaljšanje programa Software Assurance (SA) ali nakup ustreznih licenc OEM in licenc polnega paketa z izdelkom (FPP).

Možnost vzdrževanja programske opreme: možnost nakupa programa Software Assurance v triletnem pogodbenem obdobju in v času podaljšanja, a le ob začetnem nakupu licenc (licenca in program Software Assurance) ali podaljšanja programa Software Assurance. Ta velja do konca pogodbenega obdobja.

Cenovni razredi: vsaki ponudbi izdelkov (L, L&SA, podaljšanje programa SA) ali nakupu ustreznih licenc OEM in licenc polnega paketa z izdelkom (FPP) so dodeljene točkovne vrednosti za določitev točkovnih razredov. Točke se izračunajo na podlagi treh skupin izdelkov, z najmanj triletno napovedjo točk, ki bodo pridobljene za posamezni cenovni razred:

- **Razred A:** 1500–11.999 točk
- **Razred B:** 12.000–29.999 točk
- **Razred C:** 30.000–74.999 točk
- **Razred D:** 75.000 točk in več

Trajanje pogodbe: tri leta, z možnostjo podaljšanja.

Plačilne možnosti: za licenco in Software Assurance (L&SA) in Software Assurance (SA) samo letna plačila.

Kako kupiti: samo preko Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (LAR).

Dobava izdelka: ob vsakem vpisu prejmete en predstavitevni komplet Product Fulfillment z začetno zbirko medijev za skupine in jezikovne skupine, ki so bile izbrane. Posodobitve so zagotovljene skozi celotno pogodbeno obdobje. Stranke si lahko tudi prenesejo programsko opremo prek storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (<https://licensing.microsoft.com/>).

Software Assurance: program Software Assurance je mogoče dodati ob začetnem naročilu licenc.

Spletne storitve:¹ na voljo.

¹ Spletne storitve (Microsoft Online Services) se nanašajo na aplikacije, ki jih gosti Microsoftovo podatkovno središče in katerih odjemalci so lahko nameščeni lokalno ali tudi ne. Cene se obračunajo mesečno in zaračunajo letno v času trajanja pogodbe; na primer Office Live Meeting, Microsoft Exchange Hosted Services, Forefront (prej Antigen).

ENTERPRISE AGREEMENT**NAKUP PROGRAMSKE OPREME NA OBROKE ZA NAJMANJ 250 RAČUNALNIKOV**

Število namiznih računalnikov: 250 ali več

Ugodnosti za organizacijo: program Enterprise Agreement ponuja tako znatne prihranke stroškov prek standardnega določanja cen licenc kot tudi poenostavljeni spremeljanje licenc in proračuna prek posamezne pogodbe. S programom Enterprise Agreement stranka zlahka uvaja najnovejše Microsoftove tehnologije v celotnem podjetju, s čimer je omogočena IT-standardizacija.

Vključeni izdelki: izdelki platforme Microsoft Professional Desktop: 2007 Microsoft Office Professional Plus, Windows Vista Enterprise, Core CAL Suite; ali izdelki platforme Small Business Desktop: 2007 Microsoft Office Small Business, Windows Vista Enterprise, Small Business CAL Suite. Po potrebi so na voljo dodatni izdelki programske opreme.

Ponudbe licenciranja: licenca in Software Assurance (L&SA) in podaljšanje programa Software Assurance.

Možnost vzdrževanja programske opreme: program Software Assurance je že vključen kot del licence Enterprise in velja do konca pogodbenega obdobja.

Cenovni razredi: cenovni razredi temeljijo na številu ustreznih namiznih računalnikov v podjetju:

- **Razred A:** 250–2399 računalnikov
- **Razred C:** 6000–14.999 računalnikov
- **Razred B:** 2400–5999 računalnikov
- **Razred D:** 15.000 računalnikov in več¹

Trajanje pogodbe: tri leta, z možnostjo podaljšanja.

Plačilne možnosti: letna plačila (L&SA, SA) samo za začetno naročilo. Dodatna plačila za nadaljnja naročila.

Kako kupiti: neposredno preko Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (LAR). V nekaterih regijah tudi neposredno razmerje z Microsoftom, podprtlo s svetovalci za programsko opremo za podjetja (ESA).

Dobava izdelka: ob vsakem vpisu prejmete en predstavitevni komplet Product Fulfillment z začetno zbirko medijev za skupine izdelkov in jezikovne skupine, ki so bile izbrane. Posodobitve so zagotovljene skozi celotno pogodbeno obdobje. Stranke si lahko tudi prenesejo programsko opremo prek storitev Microsoftovega količinskega licenciranja – MVLS (<https://licensing.microsoft.com/>).

Software Assurance: program Software Assurance je že vključen ob nakupu licenc programske opreme ter ga je mogoče uporabljati takoj in v vsem času trajanja licenčne pogodbe.

Spletne storitve:¹ na voljo.

ENTERPRISE SUBSCRIPTION AGREEMENT**NAJEM PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 250 RAČUNALNIKOV**

Število namiznih računalnikov: 250 ali več

Ugodnosti za organizacijo: program Enterprise Subscription Agreement ponuja tako znatne prihranke stroškov prek standardnega določanja cen licenc kot tudi poenostavljeni spremeljanje licenc in proračuna prek posamezne pogodbe. S programom Enterprise Subscription Agreement stranka zlahka uvaja najnovejše Microsoftove tehnologije v celotnem podjetju, s čimer je omogočena IT-standardizacija.

Vključeni izdelki: izdelki platforme Microsoft Enterprise Desktop: 2007 Microsoft Office Enterprise, Windows Vista Enterprise in Microsoft Enterprise Client Access License Suite ali izdelki platforme Microsoft Professional Desktop: 2007 Microsoft Professional Plus, Windows Vista Enterprise in Microsoft Core Client Access License Suite. Po potrebi so na voljo dodatni izdelki programske opreme.

Ponudbe licenciranja: licenca in Software Assurance ter možnost odkupa licenc (pretvorba iz najema v trajno uporabo licenc).

Možnost vzdrževanja programske opreme: program Software Assurance je že vključen kot del licence Enterprise in velja do konca pogodbenega obdobja.

Cenovni razredi: cenovni razredi temeljijo na številu za program primernih namiznih računalnikov v podjetju:

- **Razred A:** 250–2399 računalnikov
- **Razred C:** 6000–14.999 računalnikov
- **Razred B:** 2400–5999 računalnikov
- **Razred D:** 15.000 računalnikov in več¹

Trajanje pogodbe: tri leta, z možnostjo podaljšanja.

Plačilne možnosti: letna plačila za licenco in program Software Assurance (ne velja za možnost odkupa licenc).

Kako kupiti: neposredno preko Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (LAR). V nekaterih regijah tudi neposredno razmerje z Microsoftom, podprtlo s svetovalci za programsko opremo za podjetja (ESA).

Dobava izdelka: ob vsakem vpisu prejmete en predstavitevni komplet Product Fulfillment z začetno zbirko medijev za skupine izdelkov in jezikovne skupine, ki so bile izbrane. Posodobitve so zagotovljene skozi celotno pogodbeno obdobje. Stranke si lahko tudi prenesejo programsko opremo prek storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (<https://licensing.microsoft.com/>).

Software Assurance: program Software Assurance je že vključen ob nakupu licenc programske opreme ter ga je mogoče uporabljati takoj in v vsem času trajanja licenčne pogodbe.

Spletne storitve:¹ na voljo.

¹ Spletne storitve (Microsoft Online Services) se nanašajo na aplikacije, ki jih gosti Microsoftovo podatkovno središče in katerih odjemalci so lahko nameščeni lokalno ali tudi ne. Cene se obračunajo mesečno in zaračunajo letno v času trajanja pogodbe; na primer Office Live Meeting, Microsoft Exchange Hosted Services, Forefront (prej Antigen).

Program Open License

NAKUP PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 5 UPORABNIKOV

Program Open License ponuja več programskih možnosti –Open Business, Open Volume, Academic Open License (za izobraževalne ustanove) in Government Open License (za vladne ustanove).

- Programi Open License so prirejeni potrebam podjetij vseh velikosti.
- Program Software Assurance (SA) je na voljo dodatno v vseh oblikah programa Open License. Za stranke, ki želijo pridobiti SA, je večinoma najboljša izbira program Open Value (več v nadaljevanju).

Open Business:

- Ponuja prihranke pri predvidenih maloprodajnih cenah polnih paketov z izdelkom.
- Vstop v program je mogoč s katerokoli kombinacijo petih licenc ali ene strežniške licence za procesor.
- Dodatno je mogoče naročiti tudi po eno samo licenco.

Open Volume:

- Ponuja dodatne prihranke organizacijam, ki lahko naročijo zahtevane začetne količine licenc v enem ali več razredih izdelkov (aplikacije, sistemi, strežniki).
- Program uporablja razrede izdelkov in točk, vstopni minimum pa je 500 točk.

Program Software Assurance je na voljo za licence v času naročila. Veljati začne z naročilom in se konča z iztekom pogodbe Open License.

Podrobnosti o programih za izobraževalne, dobodelne in vladne ustanove ter o drugih programih Open License najdete na [strani 30](#).

PREGLED PROGRAMA OPEN LICENSE

OPEN BUSINESS	OPEN VOLUME
Profil stranke: Organizacije ¹ , ki potrebujejo 5 ali več licenc.	Profil stranke: Organizacije ¹ , ki potrebujejo licence v vrednosti vsaj 500 točk ² <ul style="list-style-type: none"> ▪ Program SA, ki ga je mogoče uporabiti za dopolnitve OEM-licence, za dopolnitve polnega paketa z izdelkom (Windows ali strežniški izdelek) ali kot podaljšanje programa SA.
Trajanje pogodbe: Dveletna pogodba se začne z vsakim novim začetnim naročilom.	
Plačilne možnosti: Celotno plačilo za dve leti ob naročilu.	Najmanjše naročilo: Začetno naročilo je vsaj pet licenc programske opreme ali ena strežniška licence za procesor.
Možnosti podaljšanja: Pogodb Open License ni mogoče podaljšati. Stranka pa lahko kadarkoli sklene novo pogodbo Open License Business ali drugo pogodbo o količinskem licenciranju.	Najmanjše naročilo: Začetno naročilo v vrednosti vsaj 500 točk ³ v vsakem razredu izdelkov, za katerega želi stranka skleniti pogodbo <ul style="list-style-type: none"> ▪ aplikacije: družina izdelkov Office, razvijalska orodja ▪ sistemi: licence za nadgradnjo za Windows Vista Business in SA ▪ strežniki: vse s strežniki povezane licence, vključno z licencami za dostop odjemalca (CAL) in procesorskimi licencami.
Obdobje podaljšanja: Za podaljšanje programa SA mora stranka na novo naročiti SA v 90 dneh po izteku pogodbe Open License.	Mediji programske opreme: Mediji so ločeni od licenc in jih je mogoče prenesti s spleta, naročiti z začetnim naročilom ali jih pridobiti pozneje. O podrobnostih glejte naslednjo stran.
Spremljanje naročil/licenc: Microsoft dodeli avtorizacijsko številko in na spletni strani eOpen (https://eopen.microsoft.com/) objavi potrdila naročil ali pošlje avtorizacijsko številko in potrdilo naročila neposredno kupcu (kjer spletna stran eOpen ni na voljo).	Najmanjša nadaljnja naročila: Ena licenca in/ali SA znatral začetne skupine izdelkov v istem cenovnem razredu v dveletnem pogodbenem obdobju.

¹ Organizacije pri začetnem naročilu ne morejo kombinirati svojih začetnih licenčnih zahtev. Matična podjetja (ali druge povezane organizacije) morajo opraviti začetna naročila, da določijo cenovni razred (Open Business ali Open Volume). Vse podružnice matičnega podjetja z istega področja lahko uporabljajo isto avtorizacijsko številko pogodbe Open License za nadaljnja naročila.

² Za podrobnosti glejte vrednosti točk na spletni strani Open Volume www.microsoft.com/licensing/programs/open/default.mspx.

³ Za podrobnosti o točkah in razredih glejte spletno stran www.microsoft.com/licensing/programs/open/default.mspx. Aktualen seznam izdelkov, ki je na voljo prek programa Open License, ter tudi število točk za vsak izdelek najdete na strani www.microsoftvolumelicensing.com/.

PRILOŽNOSTI, KI JIH PARTNERJEM PRINAŠA OPEN LICENSE

Zakaj priporočiti Open License?

Ponudite svojim strankam cene glede na količino — Programa Open Business in Open Value omogočata strankam nakup več programske opreme v primerjavi z maloprodajnimi možnostmi, s čimer sprostijo več svojih IT-sredstev za vaše storitve. Program Open Value še zmanjša začetne stroške z obročnimi plačili.

Vključite program Software Assurance (SA) — Vključite ugodnosti programa Software Assurance v obravnavo potreb in ga predstavite kot nepogrešljiv del rešitve. SA je na voljo (ni samodejno vključen) z nakupom licence v programih Open Business in Open Volume. Če licencam dodate SA, to okrepi vaš predlog rešitve, vendar je to možnost treba obravnavati že zgodaj v prodajnem ciklu. (Za podrobnosti o programu SA glejte [35](#).)

Vaše podjetje naj postane center za naročila — Program Open License omogoča dodatna naročila v istem cenovnem razredu po začetni avtorizacijski številki, ki jo je mogoče spremljati na strani eOpen. Poskrbite, da bo vaša stranka razumela, kako preprosta sta proces nabave in spremljanje transakcij prek enotne avtorizacijske številke Open License, ki postane vir vseh dodatnih nakupov licenc.

Poenostavite upravljanje programske opreme zase in za svoje stranke — Orodje eOpen ponuja elektronsko beleženje naročil programske opreme vaših strank, ki ga ni mogoče izgubiti ali založiti. Orodje eOpen omogoča ogled vsake transakcije Open License v okviru avtorizacijskih številk, vključno s podatki o kupcu, podrobnostmi o transakcijah in vračilih, z avtorizacijskimi številkami Open License, s ključi za namestitev pri količinskem licenciranju ter z dostopom do ugodnosti SA, kot je domača uporaba namiznih aplikacij (program Home Use), in drugimi informacijami. Vaše stranke vas lahko pooblastijo za pregledovanje in upravljanje njihovih informacij o licenciranju na spletnem mestu eOpen.

Ponudite preprostejše uvajanje, nadgradnjo in dopolnjevanje s ključi za namestitev pri količinskem licenciranju — Uvajanje, nadgradnja in dopolnjevanje programske opreme so lahko preprostejši z uporabo ključev za namestitev pri količinskem licenciranju (Volume Licensing Keys – VLK) namesto z mediji polnih paketov z izdelkom (FPP), ki zahtevajo ID-številko izdelka za vsako licenco. Ključi VLK vam omogočajo izvajanje več namestitev brez vsakokratnega vnašanja enkratne ID-številke izdelka, kar vam prihrani čas ter pospeši centralizirano uvajanje z namestitvenimi slikami in distribucijo programske opreme.

Profil stranke

OPEN BUSINESS

Program je najprimernejši za stranke, ki:

- kupujejo 5 ali več licenc;
- cenijo prednosti količinskega licenciranja, kot sta pravica do uporabe prejšnjih različic in preprostejše upravljanje licenc;
- jim ni pomembno, da svoje licence programske opreme plačajo v enkratnem znesku vnaprej;
- želijo večje prihranke glede na maloprodajne cene;
- želijo možnost nakupa licenc brez samodejnega dodajanja programa Software Assurance.

Prednosti, ki jih izpostavite stranki:

- ena licenčna pogodba za vsa naročila,
- možnost nakupa licenc s prihrankom glede na maloprodajne cene,
- dveletna pogodba z možnostjo nadaljnjih nakupov licenc v pogodbenem obdobju,
- elektronsko upravljanje licenc omogoča preprostejše upravljanje skladnosti.

OPEN VOLUME

Poleg profila strank za Open Business je program primeren tudi za stranke, ki:

- potrebujejo večjo količino programske opreme.*

Poleg prednosti za stranko pri programu Open Business izpostavite stranki še naslednje:

- ena licenčna pogodba za vsa naročila (v ustreznih skupinah),
- možnost nakupa licenc z dodatnimi prihranki glede na Open Business,
- dveletna pogodba z določeno cenovno stopnjo za nadaljnje nakupe v pogodbenem obdobju.

*Pregled vrednosti točk si lahko ogledate na spletni strani Open Volume na www.microsoft.com/licensing/programs/open/default.mspx.

Proces naročila po korakih

Naročila programa Open License potekajo prek distribucijskega kanala.

Za podrobnosti o tem, kako postati prodajalec, glejte [stran 8](#). Proses naročila v programu Open License poteka po naslednjih korakih:

1. Ugotovite, koliko licenc (in SA, če to pride v poštev) zahteva rešitev za stranko.
2. Določite številke izdelkov (part numbers) licenc za program Open License.
3. Naročite licence pri distributerju.
4. Distributer pošlje naročilo elektronsko Microsoftu.
5. Microsoft objavi informacije o stranki, licencah in ključih VLK na spletnem mestu eOpen.
6. Glavnemu stiku stranke je poslano obvestilo o naročilu v 48 urah.
7. Stranka lahko obišče spletno stran eOpen, da si pridobi ključe VLK za programsko opremo in upravlja ugodnosti programa SA.
 - a. Pomoč orodja eOpen je na voljo prek spustnega menija.
 - b. Stranka lahko podeli partnerju dostop do orodja eOpen in upravlja s pravice.
8. Številni distributerji imajo spletna mesta, kjer lahko prodajalci pregledujejo transakcije.

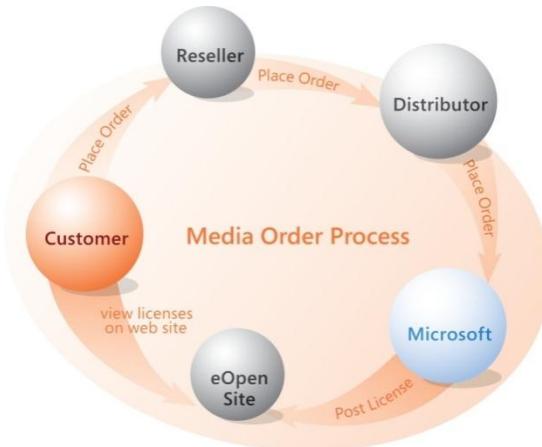
Če stranka potrebuje medije za licence v okviru programa Open License, jih mora naročiti za dodatno plačilo.

Veljavno za Evropo, Bližnji vzhod in Afriko (področje EMEA)

Medije je treba naročiti z začetnim naročilom skupaj z licencami, mogoče pa jih je naročiti tudi še mesec dni po poteku veljavnosti pogodbe Open License.

Številke izdelkov (part numbers) medijev in dokumentacije so na voljo prek distributerjev.

Naročiti je mogoče medije tako najnovejših kot tudi prejšnjih različic licenc. Vselej sta na voljo trenutna in prejšnja različica, starejše pa morda niso na voljo.



Prevod besedila v grafiki:

Stranka – Naročilo – Prodajalec – Naročilo – Distributer – Naročilo – Microsoft – Objavi licenco – Spletno mesto eOpen – Pregled licenc na spletнем mestu

POGOSTA VPRAŠANJA O PROGRAMU OPEN LICENSE**Kje lahko moja stranka dobi ključ za namestitev pri količinskem licenciranju?**

Podrobnosti o ključih za namestitev pri količinskem licenciranju najdete na [strani 8](#).

Kako ugotovim, ali stranka izpolnjuje pogoje za program Open Volume?

Open Volume vključuje skupine izdelkov in točke kot podlago za vstop v program.

9. Ocenite potrebe strank po licencah v posameznih skupinah izdelkov.

10. Izračunajte točke po skupinah.

11. Preverite, ali se števek točk v vsaki skupini dosega zahtevani prag 500 točk.

Če moja stranka kupi nove licence s programom SA v pogodbenem obdobju Open License, kdaj se konča SA za omenjene licence?

Program SA se za vse licence v pogodbi konča ob izteku pogodbenega obdobja, ne glede na to, kdaj je bil SA kupljen. Številne stranke najdejo najboljšo vrednost nakupov licence in programa SA (L&SA) prek programa Open Value ali z odpiranjem novih avtorizacij pogodbe Open License z vsakim večjim nakupom L&SA.

Če strankina pogodba Open Business ali Open Volume poteče, kako hitro je treba podaljšati program Software Assurance za licence iz poteke pogodbe?

Za podaljšanje veljavnosti programa SA morajo stranke na novo naročiti SA za vse kopije programske opreme, za katere želijo podaljšati SA, v 90 dneh po poteku njihove avtorizacijske številke.

Kaj pomeni, če poteče avtorizacija pogodbe Open License?

Dveletna pogodba Open License vključuje avtorizacijo naročil in v tem obdobju lahko stranke kupujejo dodatne licence na isti cenovni ravni brez sklepanja nove pogodbe. Stranke programa Open License so lastniki svojih licenc in imajo trajno pravico do uporabe programske opreme, licencirane v okviru pogodbe Open License.

Kaj so mediji in zakaj jih moram v nekaterih primerih kupiti ločeno, v drugih pa ne?

CD-ji (mediji) – CD-ji z Microsoftovo programsko opremo, naročeni prek prodajalcev ali neposredno – so edini mediji, ki so na voljo za več namestitev v skladu z pogoji pogodbe Open License. Mediji količinskega licenciranja za sistema Windows Vista in XP, sistem 2007 Office in Office 2003, Windows Server 2003 in 2003 R2 ter Windows Small Business Server 2003 in 2003 R2, ne vključujejo ključa izdelka. Za uporabo kompletov medijev količinskega licenciranja za te izdelke morajo stranke programa Open License kupiti licence, nato pa prejmejo ključ za namestitev pri količinskem licenciranju. Prosimo, upoštevajte, da maloprodajni mediji ne sprejemajo ključev za namestitev količinskega licenciranja.

Kaj je eOpen?

Orodje eOpen je namenjeno za dostop do informacij o pogodbi, licencah in ugodnostih programa Open License. Strankam ponuja:

- spletni dostop do licenčne pogodbe in pravic do uporabe izdelka (Product Use Rights – PUR);
- preprostje upravljanje programske opreme s preprostim dostopom do zgodovine transakcij, vključno z nakupi, ponovnimi naročili in vračili;
- dostop do ključev za namestitev pri količinskem licenciranju;
- pregled in upravljanje ugodnosti programa SA.

Ko Microsoft sprejme naročilo programa Open License, dodeli avtorizacijsko številko in številko licence ter ju v 24 urah objavi na spletni strani eOpen. Ko je začetno naročilo obdelano, stranka prejme o tem e-poštno sporočilo. Za dostop do strani eOpen potrebujejo stranke avtorizacijsko številko, številko licence in račun Microsoft Live ID ali Passport. Za podrobnosti o tem in o korakih upravljanja storitve e-Open za vaše stranke glejte odgovore na pogosta vprašanja na strani 35.

Ali lahko stranke dosežejo cenovni razred Open Volume s kombiniranjem izdelkov iz različnih skupin?

Ne, za novo pogodbo Open Volume mora biti začetno naročilo v vrednosti najmanj 500 točk v vsaki skupini izdelkov, za katero želi stranka skleniti pogodbo.

Ali lahko stranke dosežejo cenovni razred Open Volume z zadostnim številom nadaljnjih naročil v okviru svoje pogodbe Open Business?

Ne, strankin cenovni razred določi le začetno naročilo.

Kdaj morajo stranke naročiti licence prek programa Open License?

Licence morajo naročiti pred namestitvijo.

Ali so stranke obvezčene, preden poteče SA prek programa Open License?

Da, Microsoft pošlje e-poštno sporočilo kontaktni osebi, ki jo je prodajalec navedel na začetnem naročilu. To sporočilo utegne zavreči filter proti neželeni pošti (spam) ali pa se je kontaktna oseba spremenila, zato Microsoft ne more jamčiti, da bo stranka prejela to obvestilo.

Ali je program SA mogoče dodati licencam, ki so bile kupljene prek programa Open License brez SA?

Ne, o nakupu samo licence ali licence s programom SA se je treba odločiti ob nakupu licence.

DODATNI VIRI

Za več informacij o Microsoftovih izdelkih, storitvah in možnostih podpore ali za več podrobnosti o ponudbah Microsoftovega količinskega licenciranja obiščite strani <https://partner.microsoft.com/40012008> in <http://www.microsoft.com/slovenija/licenciranje/default.mspx>.

Za informacije in vire o programu Open License za partnerje obiščite stran <https://partner.microsoft.com/40012008>.

Program Open Value

NAKUP ALI NAJEM PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 5 UPORABNIKOV

Program Open Value je za male in srednje velike organizacije stroškovno najučinkovitejša možnost nakupa Microsoftove programske opreme. Program Open Value je na voljo v treh oblikah:

1. Open Value Non-Company-wide (za del podjetja)
2. Open Value Company-wide (na ravni podjetja)
3. Open Value Subscription (najem licenc za pogodbeno obdobje)

OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE

NAKUP PROGRAMSKE OPREME NA OBROKE ZA DEL RAČUNALNIKOV V PODJETJU

Program Open Value Non-Company-wide (za del podjetja) ponuja poenostavljen proces posodabljanja licenc, ki omogoča strankam:

Začetno naročilo vsaj pet licenc s programom Software Assurance (L&SA) ali samo Software Assurance (SA), če želi stranka obnoviti SA ali s tem programom dopolniti OEM-licence ali polne pakete z izdelkom (FPP), kot je navedeno v naslednjih odstavkih.

Vzdrževalni program Software Assurance prek programa Open Value je mogoče podaljšati še 90 dni po poteku prejšnjega programa SA.

Dodajanje programa Software Assurance OEM-licenci ali polnemu paketu z izdelkom (FPP) v 90 dneh od nakupa (velja samo za namizne operacijske sisteme ali strežniške izdelke).

Izvajanje mesečnega štetja nameščenih kopij in nato po potrebi naročilo dodatnih licenc.

Plačilo ob začetnem naročilu licenc, za naslednje namestitve pa enkrat letno na obletnico začetka triletne pogodbe (letna obročna plačila).

Izkoriščanje ugodnosti programa Software Assurance, ki strankam znižuje stroške in vam ponuja dodatne poslovne priložnosti (več o priložnostih programa SA za partnerje na strani 32). Ob koncu triletnega pogodbenega obdobja stranka obdrži licence (»trajne licence«).

OPEN VALUE COMPANY-WIDE

NAKUP PROGRAMSKE OPREME NA OBROKE ZA VSE RAČUNALNIKE V PODJETJU

Program Open Value Company-wide (na ravni podjetja) ponuja stranki, ki ima vsaj pet namiznih računalnikov, dodatne ugodnosti, kot so:

Standardizacija programske opreme v vseh ustreznih računalnikih v organizaciji.

Izbira med izdelki platforme Small Business (Windows Vista Business Upgrade s pravico namestitve izdaje Windows Vista Enterprise, Office Small Business 2007, licenca za dostop odjemalca (CAL) za Windows Small Business Server 2003) in/ali platforme Professional Desktop (Windows Vista Business Upgrade s pravico namestitve izdaje Windows Vista Enterprise, Office Professional Plus 2007, Core CAL, ki združuje licence Windows CAL, Exchange CAL, Office SharePoint® Server CAL in Systems Management Server CML).

V pogodbi Open Value (različici programa na ravni podjetja in za del podjetja) uporabljalista isto pogodbo, ki jo najdete na strani <https://eagreements.microsoft.com> lahko stranka izbere možnost »Company-wide« (na ravni podjetja) za katerokoli komponento zgoraj navedenih platform.

Prihranek pri komponentah platforme, za katere želi stranka standardizacijo.

Dodatni prihranki, če izbere celotno platformo Small Business ali Professional Desktop.

Če stranka izbere Office Small Business 2007: Stranka lahko nadgradi poljubno število licenc Office v različico Office Professional Plus.

Če stranka izbere Office Professional Plus 2007: Stranka lahko nadgradi poljubno število licenc Office v različico Office Enterprise.

Velja za področje EMEA (tudi Slovenijo): Če stranka sklene pogodbo za vsaj 250 računalnikov, velja dodaten količinski popust.

Dodatne ugodnosti programa Software Assurance.

Brezplačni kompleti medijev za vse izdelke, naročene prek pogodbe Open Value.

OPEN VALUE SUBSCRIPTION

NAJEM PROGRAMSKE OPREME (za vse računalnike v podjetju)

Program Open Value Subscription je podoben programu Open Value na ravni podjetja, vendar je lahko stroškovno učinkovitejši in preprostejši za upravljanje iz več razlogov:

Ponuja najemne licence, veljavne za triletno pogodbeno obdobje, in zato ponuja znatno nižje stroške licenciranja v celotnem pogodbenem obdobju.

Ponuja strankam prihranke pri platformi, če izberejo celotno platformo Small Business ali Professional Desktop.

Vključuje možnost odkupa licenc ob koncu pogodbenega obdobja in tako omogoča strankam, da spremenijo najemne licence v trajne.

Zahtega letna naročila namesto mesečnih za izdelke platform Small Business ali Professional Desktop.

Omogoča ne le povečanje, temveč tudi zmanjšanje števila licenc, če se število računalnikov zmanjša (licence morajo biti naročene za vsaj pet računalnikov).

Vključuje znaten popust Up-to-Date (UTD) za račun v prvem letu za katerokoli licenco izdelka platforme Small Business ali Professional v najnovejši (N) ali prejšnji (N-1) različici.

PRILOŽNOSTI ZA PARTNERJE

»Program Open Value nam pomaga pridobiti nove stranke in priložnost za nadgradnjo posovanja s: ponavljajočimi se prihodki od licenc, večjo takojšnjo prodajo in pogodbe za dodatne storitve.«

—PETER ŽMAK, DIREKTOR PODJETJA LIČER SOLUTIONS, D. O. O.

Izboljšajte odnose s strankami

Programi Open Value vam dajejo stalne priložnosti za povezovanje s strankami. Tako lahko razvijate močnejše, poglobljene odnose z dodano vrednostjo. Pridobite si lahko tudi boljši vpogled v prihodnje projekte, kar vam omogoča povečanje ponudbe rešitev, sklenitev dodatnih storitvenih pogodb in ponudbo različnih storitev.

Zmanjšani stroški za licence lahko povečajo vaše dohodke od storitev.

Ko stranke porabijo manj za licence programske opreme, lahko večji delež svojega IT-proračuna porabijo za večja uvajanja in dodatne storitve, ki jih lahko ponudite. Program Open Value omogoča obročna plačila in s tem uvajanje večjih količin programske opreme, česar morda proračun stranke sicer ne bi omogočal.

Povečajte skupne prihodke od vsake stranke

Triletna pogodba Open Value se lahko ujema z vašo triletno storitveno pogodbo. Dodajanje storitev programu Open Value poveča vašo vidnost pri stranki in okrepi vaš odnos z njo, to pa vam omogoča, da pri njej prepozname več tehnoloških priložnosti.

Program Open Value vključuje vzdrževalni program Software Assurance, kar vam omogoča, da ponudite dodatne svetovalne storitve in ustvarite priložnosti za dolgoročen poslovni odnos. Stalno razmerje vam omogoča bolje razumeti IT-okolje vaših strank in njihove načrte glede nakupov IT-opreme, s čimer boste laže načrtovali prodajo in poslovanje.

»Kombinacija naše ponudbe storitev in povečane prodaje prek programa Open Value je našo donosnost na tem področju bistveno povečala.«

—JURE BAJIĆ, DIREKTOR PODJETJA ORIA COMPUTERS, D. O. O.

Spodbujte nakupe programske opreme pri svojih strankah

Prilagodljivo plačevanje pri programu Open Value odpravi cenovne ovire za stranko in vam omogoča hitreje sklepati posle. Ob tem razbremenite proračun stranke za paleto drugih izdelkov in storitev, ki jih lahko ponudite.

Vzdržujte skladnost

Program Open Value lahko pomaga strankam zagotavljati skladnost njihove opreme s pogoji pogodb in predpisi. Vendar je lahko upravljanje skladnosti za stranke zahtevna naloga. To vam ponuja dodatne priložnosti, da postanete strankin zaupanja vreden svetovalec. Ponudite stranki vodenje programskih licenc in upravljaške storitve ter jo s tem razbremenite.

Preberite si, kako so partnerji vključili program Open Value v svoje poslovanje, na <https://partner.microsoft.com/40032367>.

KAKO TRŽITI PROGRAM OPEN VALUE SUBSCRIPTION?

Kakšnemu profilu strank ustreza program Open Value in ključni poudarki

Profil strank:

- Na začetku potrebuje vsaj pet licenc (L&SA ali samo podaljšanje SA ali nedavni nakup OEM-licenc).
- Želi racionalizirati upravljanje licenc prek mesečnega naročanja ter pravic do nadgradnje in uporabe prejšnjih različic programske opreme.
- Želi plačevati v letnih obrokih ali v celoti vnaprej.
- Želi obdržati pravico do uporabe programske opreme tudi po izteku licenčne pogodbe.
- Utegne potrebovati licenciranje v več podružnicah v isti regiji (seznam regij najdete na www.microsoft.com/licensing/programs/open/openregional.mspx).

Poudarki za stranke:

- Upravljanje vaših licenc lahko poenostavimo z eno samo triletno pogodbo za vse vaše nakupe na tem področju.
- S programom Open Value lahko znižamo vaše začetne stroške z obročnimi plačili.
- Priročno mesečno naročanje vam pomaga pospešiti nakupe in pridobitve.
- Za vstop v program morate le kupiti pet licenc s programom Software Assurance (L&SA ali samo SA).
- Program Open Value prinaša številne ugodnosti, kot so spletno izobraževanje E-Learning, domačo rabo aplikacij (program Home Use), strežniške licence za varnostne kopije in kuponi za izobraževanje.
- Open Value vključuje brezplačne komplete medijev.

Kakšnemu profilu strank ustreza program Open Value Company-wide in ključni poudarki

Profil strank:

- Ima vsaj pet računalnikov in želi standardizirati programsko opremo na platformi Small Business ali Professional Desktop oziroma njunih delih.
- Želi zmanjšati stroške licenc s standardizacijo in popustom na platformo.
- Želi racionalizirati upravljanje licenc prek mesečnega naročanja ter pravic do nadgradnje in uporabe prejšnjih različic programske opreme.
- Ima možnost plačila vnaprej ali prek letnih obročnih plačil.
- Želi obdržati pravico do uporabe programske opreme tudi po izteku licenčne pogodbe.
- Utegne potrebovati licenciranje v več podružnicah v isti regiji (seznam regij najdete na www.microsoft.com/licensing/programs/open/openregional.mspx).

Poudarki za stranke: enaki kot pri programu Open Value in:

- Upravljanje vaših licenc lahko poenostavimo s standardizacijo namizij.
- Program Open Value vam ponuja izbiro med platformama Small Business in Professional Desktop.
- Vselej lahko dodate poljubno število licenc za dodatne izdelke.
- Pomagamo vam lahko prihraniti denar z obročnim plačevanjem ali s popusti pri platformah.
- Poenostavimo vam stroške za izdelke platform in že prej naročene dodatne izdelke.

Kakšnemu profilu strank ustreza program Open Value Subscription in ključni poudarki

Profil strank:

- Ima vsaj pet računalnikov in želi standardizirati programsko opremo na platformi Small Business ali Professional Desktop oziroma na eni ali dveh komponentah platforme.
- Želi racionalizirati upravljanje licenc prek letnega naročanja izdelkov na ravni podjetja, mesečnega naročanja drugih izdelkov ali pravic do nadgradnje ali uporabe prejšnjih različic.
- Želi prilagodljivost uporabe najemnih licenc, kot je možnost zmanjšanja števila licenc, če se število strankinih računalnikov zmanjša.
- Želi zmanjšati stroške triletne licence z uporabo najemnih licenc, popustom na platformo in popustom Up-to-Date (nakup trenutne ali prejšnje različice licenc).
- Želi plačevati v letnih obrokih.
- Utegne potrebovati licenciranje v več podružnicah v isti regiji (seznam regij najdete na www.microsoft.com/licensing/programs/open/openregional.mspx).
- Želi najeti programsko opremo za tri leta.

Ključni poudarki: enako kot pri programu Open Value Company-wide in:

- Najemne licence in popust Up-to-Date zmanjšajo vaše začetne stroške na najmanjšo mero.
- Letno naročanje izdelkov platform poenostavlja upravljanje licenc.
- Če se število vaših namizij zmanjša, lahko zmanjšate število svojih licenc.
- Poenostavimo vam proračunske izdatke za izdelke platform in že prej naročene dodatne izdelke.

PROCES NAROČILA PO KORAKIH

Naročila programa Open Value potekajo prek distribucijskega kanala. Za podrobnosti o tem, kako postati prodajalec, glejte [stran 8](#). Proses naročila v programu Open Value poteka po naslednjih korakih:

1. Uporabite orodje Microsoft Licencing Advisor – MLA (glejte stran 6), da določite rešitev za stranko in število zahtevanih licenc.
2. **Veljavno za Evropo, Bližnji vzhod in Afriko (regija EMEA):** za programa Open Value Company-wide in Open Value Subscription določite cenovni razred na podlagi začetnega števila namiznih računalnikov. Stranke, ki imajo na začetku pogodbe vsaj 250 računalnikov, so upravičene do količinskega popusta za izdelke na ravni podjetja, ki si jih izberejo.
3. Uredite in izpolnite pogodbo elektronsko prek orodja eAgreements na <https://eagreements.microsoft.com/>. Zahtevan je račun Passport.
4. Na tej stopnji naročila je treba vnesti podatke o prodajalcu in distributerju.
5. Izpolnite pogodbo in jo oddajte končni stranki, da jo elektronsko podpiše v orodju eAgreements. Med tem procesom je dodeljena številka pogodbe Open Value.
6. Naročite licence pri distributerju in navedite številko pogodbe Open Value.
7. Distributer pošlje naročilo elektronsko Microsoftu.
8. Microsoft objavi informacije o stranki, licencah in ključih VLK na spletnem mestu MVLS na <https://licensing.microsoft.com>.
9. Microsoft pošlje komplete medijev količinskega licenciranja neposredno stranki.

Obročno plačevanje¹

Programa Open Value za del podjetja (Non-Company-wide) in na ravni podjetja (Company-wide):

Prodajalec pošlje stranki račune za licence iz začetnega naročila na začetku prvega, drugega in tretjega leta pogodbenega obdobja.

Za licence, ki so naročene v prvem ali drugem letu, prodajalec pošlje stranki račun za prvo namestitev po prejemu strankinega naročila. Plačila za drugo leto (za naročila v prvem letu) in tretje leto so vključena v letne račune za začetni paket licenc.

Za licence, ki so naročene v tretjem letu, prodajalec pošlje račun stranki po prejemu naročila. Za licence, ponujene v tretjem letu, ni na voljo obročnih plačil. Samo za licence, dodane v zadnjem mesecu pogodbe, bodo plačila zapadla na koncu tretjega leta pogodbe.

Open Value Subscription

Stranke navedejo število ustreznih računalnikov in dodatne izdelke za licenciranje. Vsi računalniki morajo imeti vsaj en izdelek platforme, kot je navedeno v pogodbi.

Licence za program Open Value Subscription so zaračunane letno. Izdelki v okviru programa na ravni podjetja, kot je Office Professional Plus, so zaračunani za vse ustrezne računalnike na podlagi letnega štetja. Dodatni izdelki so zaračunani glede na količino dotedaj naročene programske opreme. Dodatne izdelke, kot je Visio®, je treba naročiti v mesecu, ko jih stranka začne uporabljati.

Na koncu pogodbenega obdobja so na voljo naslednje možnosti:

- Licence je mogoče podaljšati z novo pogodbo.
- Stranka lahko ob koncu trajanja pogodbe odkupi licence, ki jih je imela v skladu s pogodbo v triletnem najemu.
- Stranka lahko preneha uporabljati programsko opremo in jo odstrani iz svoje strojne opreme.

Izstavljanje računov

Za program Open Value so računi izstavljeni po prejemu naročila.

- **Stranka odda naročilo vam** kot njenemu prodajalcu, vi oddate naročilo distributerju, distributer pa Microsoftu.
- **Ko Microsoft izstavi račun vašemu distributerju**, prejmete od njega račun in ga pošljete stranki.

Obvestila – letna in ob obletnici

Stranke programa Open Value bodo v pogodbenem obdobju prejele več obvestil.

Prodajalec bo dobil kopijo, distributer pa slepo kopijo vseh obvestil, razen vabilnega pisma MVLS (storitve Microsoftovega količinskega licenciranja).

Obvestila o obletnici sklenitve pogodbe ali njenem poteku vključujejo številke izdelkov (part number) in količine iz zadnjega naročila.

Obvestila so lahko e-poštna sporočila ali po potrebi običajna pisma.

Microsoftova obvestila o obletnici pogodbe opomnijo stranke programa Open Value, da so letna naročila poslana:

- 45 dni pred obletnico pogodbe;
- na datum obletnice pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto;
- 30 dni po obletnici pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto;
- 60 dni po obletnici pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto. To obvestilo je poslano le po običajni pošti in razlagu, zakaj je bila pogodba prekinjena.

Microsoftova obvestila o podaljšanju opomnijo stranke programa Open Value, da so podaljšanja poslana:

- 180 dni pred potekom pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto;
- 60 dni pred potekom pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto;
- 30 dni pred potekom pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto;
- na datum poteka pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto;
- 30 dni po poteku pogodbe, če naročilo ni bilo prejeto. To obvestilo je poslano le po običajni pošti in razlagu, zakaj je bila pogodba prekinjena.

¹ Za vsako začetno naročilo ali naročilo v prvem ali drugem letu lahko stranka plača vnaprej namesto z obročnimi plačili. Cenik določa različne cene za licence, naročene v prvem, drugem in tretjem letu. Cene so prikazane za obročna plačila in za vnaprejšnja plačila.

Program Open Value Non-Company-wide (za del podjetja) ponuja zaščito le za obročna plačila – Če se torej stranka zanje odloči, bo cena na drugem in, če to pride v poštev, tretjem računu enaka kot na prvem. Program Open Value na ravni podjetja (Company-wide) tudi ponuja zaščito cen za izdelke na ravni podjetja, ki jih stranka izbere. V obeh primerih Microsoft zagotovi nespremenljivo ceno svojemu distributerju, zato se pričakuje, da distributer zagotovi nespremenljivo ceno prodajalcu, ta pa stranki.

Primerjava programov				
OPEN VALUE SUBSCRIPTION	COMPANY-WIDE (ZA VSE RAČUNALNIKE)	NON-COMPANY-WIDE (ZA DEL RAČUNALNIKOV)		
Profil stranke: Organizacije z vsaj petimi računalniki, ki želijo standardizirati svojo programsko opremo na podlagi celotne platforme Small Business ali Professional Desktop (ali njunih komponent) in želijo ugodnosti programa Software Assurance, možnost letnega obročnega plačevanja ter prilagodljivost in kratkoročno znižanje stroškov najemnih licenc.	Organizacije z vsaj petimi računalniki, ki želijo standardizirati svojo programsko opremo na podlagi celotne platforme Small Business ali Professional Desktop (ali njunih komponent) in želijo ugodnosti programa Software Assurance in možnost letnega obročnega plačevanja.	Organizacije, ki potrebujejo 5 ali več licenc.		
Organizacije: organizacije v isti regiji si lahko pogodbo delijo.*				
Možnosti licenciranja programske opreme:				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Licence s programom Software Assurance (L&SA) ▪ Možnost odkupka licenc po izteku pogodbenega obdobja 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L&SA ▪ SA (za podaljšanje SA, za dopolnitve OEM-licenc ali za dopolnitve polnih paketov z izdelkom (FPP), če to niso aplikacije) 			
Trajanje pogodbe: tri leta				
Cenovni razred: 1 (EMEA in cenovni razred C za izdelke v programu na ravni podjetja)	1			
Popusti				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prihranki na ravni podjetja ▪ Znaten popust Up-to-Date (za izdelke v najnovješji ali prejšnji različici) v prvem letu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prihranki na ravni podjetja ▪ Dodatni prihranki za celotno platformo 	Niso na voljo		
Plaćilne možnosti:				
Letno plačilo naročnine	Plaćilo v letnih obrokih (izbimo tudi vnaprej)			
Najmanjše naročilo:				
Najmanj pet namizij z L&SA	Najmanj pet namizij z L&SA ali samo s SA	Najmanjše začetno naročilo je pet licenc (L&SA ali samo SA)		
Standardizacija:				
Vključiti mora vsa ustrezna namizja.	Standardizacija ni obvezna.			
Možnosti podaljšanja: za nadaljnja tri leta				
Obdobje podaljšanja:				
Za podaljšanje licenc in programa SA morajo stranke oddati naročilo za podaljšanje v 30 dneh po izteku prejšnjega pogodbenega obdobja.	Za podaljšanje programa SA morajo stranke oddati naročilo za podaljšanje v 30 dneh po izteku prejšnjega pogodbenega obdobja.			
Minimum za nadaljnja naročila/povečana ali zmanjšana				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ L&SA za en izdelek programske opreme ▪ Manjše število licenc od začetnega (true-down) ali večje število licenc od začetnega (true-up) ▪ Za povečanje števila licenc ni omejitve ▪ Za zmanjšanje števila licenc je omejitev 5 računalnikov 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ni minimuma za nadaljnja naročila ▪ Zmanjšanje števila licenc ni mogoče ▪ Za povečanje števila licenc ni omejitev 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ni minimuma za nadaljnja naročila 		
Mediji programske opreme: Microsoft ponuja medije programske opreme, ki sodi v platformo, za vse naročene izdelke.				
Spremljanje naročil in licenc: Microsoft dodeljuje številke pogodb in objavlja potrditve naročil na spletnem mestu MVLS.				

*Pravni osebi X in Y si lahko delita pogodbo, če je Y v lasti X, X v lasti Y ali pa sta pod skupnim lastništvom.
»Lastništvo« pomeni več kot 50-odstotni nadzorni delež.

DODATNE POVEZAVE

Več o pogodbi Open Value si preberite na strani www.microsoft.com/licensing/programs/open/openvalue.mspx.

Elektronsko pogodbo Open Value lahko izpolnite na strani <https://eagreements.microsoft.com>.

Več o programu Software Assurance si preberite na strani www.microsoft.com/licensing/programs/sa/default.mspx.

Obiščite storitve MVLS na <https://licensing.microsoft.com/>.

POGOSTA VRPAŠANJA O PROGRAMU OPEN VALUE

Ali lahko stranke uporabljajo več prodajalcev za pogodbo Open Value?

Ne, za vsako pogodbo Open Value sta samo en prodajalec in en distributer.

Ali lahko stranka zamenja svojega prodajalca za pogodbo Open Value?

Da, stranki je na voljo obrazec za zamenjavo prodajalca ali njegovega distributerja.

Ali je mogoče obstoječi pogodbi Open Value Non-Company-wide (za del podjetja) dodati možnost Company-wide (za raven podjetja)?

Ne, možnost Company-wide in z njo povezane prihranke je mogoče izbrati le pri sklenitvi pogodbe. Programa Open Value Company-wide in Open Value Subscription temeljita na standardizaciji v celotni organizaciji.

Kaj se zgodi, če stranka kupi ali ustanovi novo organizacijo?

Pri vstopu v pogodbo, temelječi na standardizaciji za celotno organizacijo (Open Value Company-wide in Open Value Subscription), imajo stranke tri izbire:

- Ne vključijo podružnic.
- Vključijo le določene podružnice.
- Vključijo vse podružnice na določenem področju in še tiste, ki jih nameravajo ustanoviti ali kupiti v pogodbenem obdobju.

Če stranka izbere tretjo možnost, tedaj pogodba Open Value samodejno pokrije tudi nove podružnice. Odvisno od vrste pogodbe je treba licence za izbrane izdelke v okviru programa Company-wide naročiti ob koncu meseca (Open Value Company-wide) ali ob naslednjem obletnici pogodbe (Open Value Subscription).

Ali lahko stranke, ki izberejo program Open Value Company-wide ali Open Value Subscription, kombinirajo izdelke platform Small Business in Professional Desktop?

Da, stranka se lahko, na primer, odloči za standardizacijo na podlagi izdelka Office Professional Plus (izdelek platforme Professional Desktop) in licence za dostop odjemalcu (CAL) za Windows Small Business Server (izdelek platforme Small Business). Stranke, ki kombinirajo komponente platform, niso upravičene do popustov za platforme. Strežniška licence za Windows Small Business Server (WSBS) je vselej naprodaj s 5 odjemalskimi licencami (CAL).

Ali lahko stranke, ki izberejo Open Value Company-wide ali Open Value Subscription, naročijo manj licenc CAL za WSBS, da se izognejo prevelikemu številu licenc?

Ne, na podlagi sedanjih pravil programa morajo stranke naročiti licenco SBS CAL za vsako ustreznou namizje. Stranke, ki želijo izkoristiti možnost prihrankov s standardizacijo, morajo naročiti komponente platform Small Business ali Professional Desktop Platform za vsa namizja.

Ali lahko stranke programa Open Value naročijo sestavine zbirke Core CAL, na primer Windows CAL in Exchange CAL?

Stranke, ki izberejo možnost Open Value Subscription, se lahko odločijo licencirati Core CAL ali Windows Small Business Server CAL. Komponente Core CAL (Windows CAL, Exchange Standard CAL, Office SharePoint Server Standard CAL in Systems Management Server CML) so na voljo le prek možnosti Open Value Non-Company-wide.

Ali lahko stranke programa Open Value, ki želijo standardizirati programsko opremo na platformi Office, izberejo mešanico izdaj Office, na primer Office Enterprise in Office Professional Plus?

Da, stranke lahko izberejo izdajo Office, kot je Office Professional Plus, za izdelek na ravni celotnega podjetja in nato pridobijo licence za Office Enterprise za poljubno število računalnikov.

Kaj določa število namizij za stranke, ki so se odločile za standardizacijo prek programa Open Value Company-wide ali Open Value Subscription?

Stranke, ki želijo standardizirati svojo opremo, morajo naročiti licence za izbrane izdelke na ravni celotnega podjetja za naprave, ki lahko poganjajo kateregakoli od teh izdelkov. Stranke pa se lahko odločijo, da ne naročijo licenc za:

- računalnike, ki jih uporabljajo kot strežnike,
- naprave, ki vsebujejo vdelani operacijski sistem, kot so lahki odjemalci ali žepni računalniki,
- naprave, ki jih uporabljajo samo za poslovne aplikacije (na primer sistem za upravljanje hotela).

Če se stranke odločijo, da ne naročijo licence za naprave, ki sodijo v eno od zgoraj omenjenih skupin, tedaj morajo zahtevano število licenc za te naprave (če jih imajo), kot so licence CAL za Windows, naročiti prek druge vrste pogodbe, kot sta Open License ali Open Value Non-Company-wide.

Ali lahko stranke programa Open Value Company-wide uporabijo OEM-licence, da izpolnijo zahteve glede standardizacije?

Ne, toda na začetku pogodbe morajo stranke z OEM-licencami naročiti samo program Software Assurance za te licence, če:

- so bile OEM-licence kupljene pred manj kot 90 dnevi,
- so bile OEM-licence kupljene pred več kot 90 dnevi in je bil SA dodan prek pogodbe, ki še ni potekla ali je potekla pred manj kot 90 dnevi.

Če se število strankinih računalnikov poveča, tedaj je mogoče računalnike z OEM-licencami, ki izpolnjujejo zgoraj navedene pogoje, uporabiti za izpolnitve zahtev pogodbe, če stranka naroči Software Assurance za ohranitev standardizacije na ravni podjetja pred koncem meseca, v katerem so začeli uporabljati te računalnike. Tako lahko, na primer, za OEM-licence za izdelke Windows Vista Business in Office Professional 2007 ali Office Small Business 2007 stranka naroči Software Assurance pred koncem meseca, da za te izdelke ohrani standardizacijo v vsej organizaciji. Stranke pa ne smejo uporabljati OEM-licenc za Office Small Business s SA, če je njihov izdelek na ravni organizacije Office Professional Plus.

Ali lahko stranke programa Open Value, ki imajo licence s programom Software Assurance, podaljšajo SA prek programa Open Value in se s tem izognejo ponovnemu plačilu za licence?

Da, programa Open Value Non-Company-wide in Open Value Company-wide ponujata številke izdelka (part number) za podaljšanje SA za stranke z licencami, pri katerih SA še ni potekel.

Ali lahko stranke programa Open Value zmanjšajo število licenc v pogodbenem obdobju*

Samo program Open Value Subscription omogoča zmanjšanje števila licenc (»true-down«) za izdelek platforme v ustreznih računalnikih in dodatne izdelke v organizaciji, ki jih pokriva pogodba.

- Platformski izdelki: Letno naročilo manjšega števila licenc je dovoljeno, če se je število ustreznih računalnikov zmanjšalo. Najmanjše število licenc je 5.
- Dodatni izdelki: Letno naročilo manjšega števila licenc je dovoljeno, če se je število namestitev zmanjšalo. Glede najmanjšega števila licenc ni omejitve.

V okviru programov Open Value Non-Company-wide in Open Value Company-wide števila licenc ni mogoče zmanjšati za izdelke platform ali za dodatne izdelke.

Če stranka izbere nadgradnjo na Windows Vista Business kot izdelek na ravni organizacije v svoji pogodbi Open Value Company-wide ali Open Value Subscription, za kateri operacijski sistem morajo biti licencirani njegovi računalniki?

Pri vstopu v pogodbo morajo biti strankini računalniki licencirani za operacijske sisteme Windows Vista Business, Windows Vista Ultimate, Windows XP Professional, Windows XP Tablet PC Edition, Windows 2000 Professional, Windows NT® Workstation 4.0, Windows 98 (vključno z izdajo Second Edition), IBM OS/2 ali Apple Macintosh. Ko je pogodba podpisana, mora stranka z novimi ali nadomestnimi računalniki kupiti izdelke Vista Business, Windows Vista Ultimate, Windows XP Professional ali Windows XP Tablet PC Edition. Za podrobnosti glejte seznam izdelkov (na voljo prek strani www.microsoftvolumelicensing.com/).

Če stranka naroči dodatne licence med obletnicami, ali mora tedaj plačati za celotno leto?

Da. Zaradi lažje prodaje programa Open Value se licence in program Sotware Assurance zaračunavajo na letni podlagi.

Ali lahko stranke programa Open Value naročijo izdelke, ki jih prej še niso naročile?

Da, v okviru različic Open Value Company-wide and Open Value Subscription je ob sklenitvi pogodbe določena skupina izdelkov platform Small Business in Professional Desktop. Vsi izdelki platforme, naročeni za pogodbe Open Value Subscription, morajo biti naročeni za raven podjetja. Vse izdelke Enterprise ali dodatne izdelke za Open Value Company-wide je mogoče dodajati vse do izteka pogodbe. Popusti za standardizacijo na ravni podjetja in platformo so na voljo le pri začetnem naročilu.

Dovoljeni dodatki k obstoječi pogodbi

VRSTA LICENCE	IZDELKI PLATFORME	DODATNI IZDELKI
Open Value Subscription	Ne	Da
Open Value Company-wide	Ne	Da
Open Value Non-Company-wide	Da, stranke lahko dodajo katerikoli izdelek. Ni razlike med izdelki za raven podjetja ali dodatnimi izdelki.	

Ali lahko stranke programa Open Value Subscription, ki ne želijo podaljšati pogodbe, obdržijo svoje licence?

Da, stranke programa Open Value Subscription lahko svoje najemne licence z odkupom spremenijo v trajne.

Kakšna je cena odkupa, kdaj je ta mogoč in za koliko licenc?

Če želi stranka odkupiti najemne licence, mora oddati naročilo 30 dni pred potekom pogodbe. Cena za odkup je letna cena, ki jo je stranka plačala za najemne licence, pomnožena z 1,75. Popusti za platformo se pri ceni odkupa prav tako upoštevajo. Za izdelke platform Small Business in Desktop Professional mora stranka odkupiti licence za vsa namizja z dnem poteka pogodbe. Če se je v tretjem letu število računalnikov povečalo, mora stranka pred odkupom najprej plačati letno ceno. Dodatne izdelke lahko stranka odkupi v količini, ki jo pokrivajo naročila v zadnjem letu pogodbe.

Ali drži, da program Open Value nadomešča program Open License Value? Če je tako, ali bi morale stranke s pogodbo Open License Value premisliti o zgodnjem podaljšanju svoje pogodbe?

Da, od 1. januarja 2006 ni več mogoče sklepati novih pogodb Open License Value (OLV). Program Open Value nadomešča vse pogodbe, temelječe na letnih obročnih plačilih (Open License Value in več drugih programov, ki so bili na voljo v Evropi in Aziji) in je na voljo po vsem svetu. Strankam ni treba zgodaj podaljševati pogodbe za novi program Open Value. Za stranke, ki se bližajo podaljšanju, velja:

- **Strankam, ki želijo podaljšati svojo pogodbo Open License Value,** svetujemo, da storijo prek pogodbe Open Value Non-Company-wide ali pa premislico o standardizaciji prek pogodbe Open Value Company-wide. V obeh primerih morajo stranke podaljšati Software Assurance in jim ni treba spet kupovati licenc.
- **Strankam, ki želijo podaljšati svojo pogodbo Open License Value** na ravni podjetja, svetujemo, da storijo prek pogodbe Open Value Company-wide in morajo samo podaljšati Software Assurance.

Stranke s pogodbami OLV bodo imele podporo v svojem pogodbenem obdobju. Ni razlogov za zgodnjе podaljševanje.

Velja samo za področje EMEA: Ali drži, da program Open Value nadomešča programa Multi-Year Open License (MYO) in Open Subscription License (OSL)? Če je tako, ali bi morale stranke programov MYO in OSL premisliti o zgodnjem podaljšanju svojih pogodb?

Da, od 1. januarja 2006 ni več mogoče sklepati novih pogodb OSL in MYO. Program Open Value nadomešča vse pogodbe, temelječe na letnih obročnih plačilih (OSL, MYO in Open License Value, ki je bil na voljo zunaj področja EMEA) in je na voljo po vsem svetu. Strankam ni treba zgodaj podaljševati pogodbe za novi program Open Value. Za stranke, ki se bližajo podaljšanju, velja:

- **Strankam programa MYO Volume,** ki želijo podaljšati svojo pogodbo, svetujemo, da to storijo prek pogodbe Open Value Non-Company-wide ali pa premislico o standardizaciji prek pogodbe Open Value Company-wide. V obeh primerih morajo stranke podaljšati Software Assurance in jim ni treba spet kupovati licenc.
- **Strankam programa MYO Enterprise,** ki želijo podaljšati svojo pogodbo na ravni podjetja, svetujemo, da storijo prek pogodbe Open Value Company-wide in morajo samo podaljšati Software Assurance.
- **Strankam programa OSL,** ki želijo podaljšati svojo pogodbo, svetujemo, da storijo prek pogodbe Open Value Subscription.

Stranke s pogodbami OSL ali MYO bodo imele podporo v svojem pogodbenem obdobju. Ni razlogov za zgodnjе podaljševanje.

Velja samo za področje EMEA: Ali bodo stranke, ki izberejo pogodbo Open Value Company-wide ali Open Value Subscription, upravičene do cenovnega razreda C, ko dosežejo število 250 računalnikov?

Cenovni razred C velja samo, če stranka vstopi v pogodbo z 250 ali več namiznimi računalniki.

Ali je mogoče program Open Value uporabiti za nakup licenc, ki bodo uporabljene za ponudnika aplikacijskih storitev (ASP) ali za drugo vrsto komercialnih storitev gostovanja?

Ne, vse pogodbe Microsoftovega količinskega licenciranja prepovedujejo uporabo licenc za storitve gostovanja. Za storitve gostovanja je primerna pogodba Services Provider License Agreement (SPLA). Več o tem najdete na strani 37.

Programa Select License in Enterprise Agreement

NAKUP ALI NAJEM PROGRAMSKE OPREME ZA NAJMANJ 250 UPORABNIKOV

Microsoft Select License

Nakup programske opreme za najmanj 250 računalnikov

- Program je na voljo samo prek pooblaščenih Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (Large Account Resellers – LAR).
- Primeren je za podjetja, vladne in izobraževalne ustanove z 250 ali več računalniki, ki lahko napovedo nakup ustrezne količine licenc.
- Cenovni razredi za vsako izbrano skupino izdelkov programske opreme (aplikacije, sistemi ali strežniki) temeljijo na triletni napovedi točk glede na potrebe po programski opremi.
- Pogodbe Select License lahko vključujejo eno, dve ali tri skupine izdelkov.
- Program zahteva nakupno naročilo, ko so uvedene dodatne licence. Takšno naročilo je treba oddati pred koncem meseca, v katerem je programska oprema nameščena.
- Program ponuja popuste glede na količino in napovedi za triletno pogodbeno obdobje.
- Možno je podaljšanje pogodbe za dodatno enoletno ali triletno obdobje.
- Kot možnost je na voljo program Software Assurance Membership (SAM). Ta ponuja višjo stopnjo podpore in ugodnosti strankam, ki želijo kupiti vse licence skupaj s programom Software Assurance.

Microsoft Enterprise Agreement (EA)

Nakup programske opreme na obroke za najmanj 250 računalnikov

- Program je na voljo samo prek Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (LAR) in v nekaterih regijah tudi prek Microsoftovih svetovalcev za programsko opremo za podjetja (Enterprise Software Advisors – ESA).
- Namenjen je za podjetja z 250 ali več namizji, ki uvajajo standardizacijo na podlagi Microsoftove programske opreme.
- Stranke lahko licencirajo Microsoftovo programsko opremo in uvedejo standardizacijo z Microsoftovo programsko opremo za podjetja po izbiri (Office Professional Plus, Office Enterprise, Windows Vista Business Upgrade, Core Client Access License in Enterprise CAL Suite, ki vključuje Core CAL in sedem dodatnih licenc za dostop odjemalca (CAL): Office SharePoint Enterprise CAL, Office Communications Server Standard in Enterprise CAL, Exchange Enterprise CAL, Forefront™ Security Suite, Operations Manager Client OML in Windows Rights Management Server CAL).
- Na voljo so popusti za triletno pogodbeno obdobje in programsko opremo platform.
- Program zahteva le eno letno naročilo za nove licence izdelkov platform, uporabljene v tem letu.
- Vključeni program Software Assurance daje stranki največ ugodnosti.
- Možno je podaljšanje pogodbe za dodatno enoletno ali triletno obdobje.

Microsoft Enterprise Subscription Agreement

Najem programske opreme za najmanj 250 računalnikov

- Program je na voljo samo prek Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev za velike organizacije (LAR) in v nekaterih regijah tudi prek Microsoftovih svetovalcev za programsko opremo za podjetja (Enterprise Software Advisors – ESA).
- Namenjen je za podjetja z 250 ali več namizji. Ponuja največ ugodnosti za podjetja, ki želijo licence Microsoftove programske opreme najeti in ne kupiti.
- Ponuja iste ugodnosti kot program Enterprise Agreement (zgoraj).

- Na voljo sta možnosti podaljšanja pogodbe ali odkupa licenc.

Za splošne ugodnosti količinskega licenciranja, prosimo, glejte pregled količinskega licenciranja na strani 13, vključno s pravicami do dodatne uporabe in prenosljivostjo.

Licence za izobraževanje in preizkušanje

- Programi Select License, Enterprise Subscription Agreement in Enterprise Agreement ponujajo omejene pravice do uporabe licenc programske opreme za izobraževanje in preizkušanje, in sicer:
- dvajset kopij vsakega naslova programske opreme za uporabo v namenskem internem prostoru za izobraževanje,
- deset kopij vsakega naslova programske opreme za 60-dnevni preizkus.

POGOSTA VPRAŠANJA

Kakšna je najmanjša velikost stranke za program Select License?

Program Select License zahteva triletno napoved vsaj 1500 točk za vsako skupino izdelkov, za katero želi stranka vstopiti v pogodbo. To, na primer, pomeni 750 licenc Office brez programa SA (ali 300 licenc Office s programom SA) za skupino aplikacij, 750 licenc Windows Vista Business brez SA ter 750 licenc CAL za Windows in Exchange brez SA. Tako najmanjše število računalnikov ni natančno določeno.

Kakšna je najmanjša velikost stranke za program Enterprise (Subscription) Agreement?

Program Enterprise (Subscription) Agreement zahteva najmanj 250 računalnikov in standardizacijo na ravnih organizacijah.

Program Select License temelji na strankini napovedi. Ali je vsaka napoved sprejeta brez preverjanja?

Ne, Microsoft oceni napovedi pred vstopom v pogodbo Select License.

Kaj pa, če stranka ne izpolni napovedi?

Če stranka programa Select ne izpolni napovedi, utegne biti cenovni razred spremenjen (kar ne bo vplivalo na že kupljene licence). Če pa je zgodovina nakupov premajhna za vstopni prag 1500 točk, je lahko pogodba Select License prekinjena za razred izdelkov, kjer je bilo premalo nakupov licenc.

Ali se mi vselej splača ponuditi Select License strankam, za katere se zdi, da izpolnjujejo količinske pogoje?

Ne, zgodnje prekinitev pogodb lahko negativno vplivajo na vaš odnos s stranko. Če ste v dvomih, utegne biti drug program, kot je, na primer, Open Value Non-Company-wide, boljša izbira.

PRILOŽNOSTI ZA PARTNERJE

Kaj moram vedeti o programih Select License in Enterprise Agreement?

Programa Select License in Enterprise Agreement (EA) sta lahko za partnerje pomembni priložnosti prihodkov, saj jim omogočata:

- svetovanje in pomoč pri načrtovanju, uvajanju in standardizaciji na Microsoftovi platformi v organizaciji;
- dogovor o delitvi prihodka iz programov količinskega licenciranja »v partnerstvu«;
- nadaljnje dodajanje vrednosti odnosom s strankami;
- osredotočenost na rešitev – prepustite obveznosti zaračunavanja in dobave zanesljivemu partnerju;
- ponudbo storitev upravljanja s programsko opremo.

Pri kakršnemkoli dogovoru z drugim partnerjem je priporočljivo, da sklenete pisno pogodbo, ki določa pravila za stike s strankami, informacije o cenah, plačilne roke in podobno.

Zakaj naj bi s strankami obravnaval programa Select License in Enterprise Agreement?

Če se stranke bližajo točkovnemu pragu za vstop v program EA ali Select License, lahko tvegat poslabšanje odnosa s stranko, če ta mimo vas izve za ugodnosti in prihranke, ki jih ponujata programa. Če s stranko obravnavate različne možnosti licenciranja, lahko s tem povečate svojo vrednost za stranko.

Kakšne ugodnosti in spodbude ponuja program Enterprise Agreement?

Z rastjo strank postane upravljanje licenc ter njihova skladnost s pogodbami in predpisi zapleteno. Program EA ponuja orodja in postopke, ki to poenostavljajo. Med drugim nudi:

- konsolidacijo vseh namizij pod eno pogodbo,
- dostop do podrobnosti o licencah prek storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (MVLS),
- letno povečanje števila namiznih licenc,
- proces konsolidacije za licence in SA – stranke lahko prenesejo SA in konsolidirajo številne svoje druge licence v EA.

DODATNI VIRI

- Oglejte si pregled programa EA za stranke na www.microsoft.com/licensing/programs/ent/default.mspx.
- Oglejte si pregled programa Enterprise Subscription Agreement za stranke na www.microsoft.com/licensing/programs/esa/default.mspx.
- Oglejte si pregled programa Select License za stranke na www.microsoft.com/licensing/programs/sel/default.mspx.

Storitve Microsoftovega količinskega licenciranja (MVLS)

Storitve Microsoftovega količinskega licenciranja (Microsoft Volume Licensing Services – MVLS) so na voljo prek spletnega mesta. Strankam programov Select License, Enterprise (Subscription) Agreement in Open Value omogočajo:

- upravljanje licenc,
- upravljanje ugodnosti programa Software Assurance.

Stranke in partnerji lahko uporabljajo storitve MVLS za:

- vpogled v število licenc, kupljenih v okviru posamezne pogodbe količinskega licenciranja,
- ogled ključev za namestitev pri količinskem licenciranju (Volume License Keys),
- prenašanje programske opreme,
- upravljanje naročnin na Microsoft Developer Network in TechNet,
- pregledovanje in aktiviranje ugodnosti SA,
- dodeljevanje in upravljanje kuponov za izobraževanje,
- pregled ugodnosti, vključno s spletnim izobraževanjem E-Learning.

Dostop do storitev MVLS zahteva:

- račun Microsoft Live ID ali Passport,
- številko pogodbe,
- številko vstopa v program (Select in Enterprise (Subscription) Agreement).

Partnerja mora za dostop do orodij MVLS pooblastiti stranka.

- Za dostop do spletnega mesta MVLS obiščite stran <https://licensing.microsoft.com/>.
- Za korake pri dostopu in upravljanju storitev MVLS za svoje stranke glejte pogosta vprašanja o programu Open License na strani 20.

Dodatni Microsoftovi programi licenciranja

Microsoft ima dodatne programe licenciranja, zasnovane za posebne vrste strank, pri katerih licenciranje poteka prek specializiranih prodajnih kanalov.

PRODAJALEC IZVIRNE PROGRAMSKE OPREME (OEM)

Microsoftovi OEM-partnerji sestavljajo, prodajajo in podpirajo namizne računalnike ter strežniške sisteme z že nameščeno originalno Microsoftovo programsko opremo OEM.

Programska oprema OEM je na voljo samo izdelovalcem opreme ali sestavljavcem računalnikov, ki prodajajo strojno opremo s programsko opremo OEM.

Vsa programska oprema OEM mora biti licencirana s popolnoma sestavljenim računalnikom, torej s takšnim, ki vključuje napajalnik, matično ploščo, procesor, RAM in trdi disk.

Pri osebnih računalnikih ali sistemih, licenciranih z namiznim ali strežniškim operacijskim sistemom, mora imeti strojna oprema nalepko s potrdilom o originalnosti (Certificate of Authenticity – COA).

Pri osebnih računalnikih ali sistemih, licenciranih z aplikacijsko programsko opremo, mora biti potrdilo o originalnosti nalepljeno na embalažo programske opreme.

Osebni računalniki OEM in strežniški sistemi, licencirani s programsko opremo OEM, so na voljo prek večjega dela distribucijskega kanala.

Polne licence namiznega operacijskega sistema Windows so na voljo le prek izdelkov OEM ali FPP (polni paket z izdelkom) in ne prek količinskega licenciranja. Licence Windows OEM so precej cenejše od izdelkov FPP, zato so OEM-liscence zelo privlačne za stranke.

Vsi Microsoftovi programi količinskega licenciranja, vključno s programom Open License, ponujajo samo nadgradnje namiznega operacijskega sistema Windows.

Že obstoječa lica OEM ali FPP Windows je zahtevana za namestitev nadgradnje namiznega operacijskega sistema Windows v okviru programa količinskega licenciranja. Za izjeme si oglejte odgovore na pogosta vprašanja o sistemih Windows.

Pogoje uporabe programske opreme OEM določa licenčna pogodba za končnega uporabnika (EULA), ki velja med izdelovalcem strojne opreme in končnim uporabnikom.

Programske opreme OEM ni dovoljeno prenašati z enega osebnega računalnika ali strežnika na drugega, tudi če izvirni računalnik ni več v uporabi. Edina izjema je OEM-licenca za Office ali strežniški izdelek, če je v 90 dneh od nakupa OEM-liscence vključen tudi nakup programa Software Assurance.

Programska oprema OEM utegne za namestitev zahtevati ID-ključ izdelka za omejeno rabo ali aktiviranje prek spletja ali telefona.



Več informacij

o programu OEM najdete na www.microsoft.com/oem/.

PRILOŽNOSTI ZA PARTNERJE

Prihranite čas — Omogočite svojim strankam takojšnje delo z že konfigurirano programsko opremo glede na strojno opremo in standardno namestitev, kar zagotavlja enoten videz ter delovanje vsake namestitve, s potrjeno in preizkušeno namestitvijo ponudnika strojne opreme OEM.

Znižajte stroške nakupa — Kombiniran nakup strežnika ali namiznega računalnika in programske opreme ponuja prihranke glede na ločen nakup strojne in programske opreme.

Znižajte stroške podpore — Skupni dostop do tehnične podpore za strojno in programsko opremo vam omogoča hitro ter učinkovito odpravljanje težav strank.

Licencirajte programsko opremo OEM s prodajo strojne opreme kot del svojih strežniških in namiznih rešitev.

Prodajajte program Software Assurance za programsko opremo OEM:

- Vpišite programsko opremo OEM v SA v 90 dneh od nakupa, tako da dodate SA vsaki obstoječi pogodbi količinskega licenciranja ali novi pogodbi Open License. V SA sta lahko vpisani le različici sistema Office Professional 2007 ali Small Business 2007.
- Za naročanje programa SA za OEM-liscence so potrebni isti koraki kot za naročanje licenc. Za navodila glejte opis ustreznega programa.

Ugodnosti za stranke pri OEM-licenciranju

Poenostavitev — Ponuja strankam vse, kar potrebujejo – prednameščeno, integrirano in optimizirano za delo.

Večja priročnost in vrednost — Prihrani čas in nadloge s kombinacijo strežnika ali namiznega računalnika in operacijskega sistema, kar pogosto prinese nižje stroške konfiguracije na kraju namestitve.

Nižja cena — Nakup strežniške in namizne strojne opreme s programsko opremo OEM je cenejši od ločenega nakupa strojne in programske opreme.

PROGRAMI LICENCIRANJA ZA IZOBRAŽEVALNE USTANOVE

- Ponujajo strankam izobraževalnim ustanovam preprostejše, a prožne cenovne možnosti na podlagi količin.
- **Vključujejo tri vrste programov licenciranja:** programa Campus and School Agreement in Academic Open License sta na voljo prek Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev izobraževalnim ustanovam, program Academic Select pa prek rednih Microsoftovih pooblaščenih prodajalcev velikim organizacijam.

Vrste programov licenciranja za izobraževalne ustanove

CAMPUS & SCHOOL AGREEMENT	ACADEMIC OPEN LICENSE	ACADEMIC SELECT LICENSE
Profil stranke: želijo preprostejše, prožnejše naročniško licenciranje <ul style="list-style-type: none"> ▪ višješolske ustanove, ▪ osnovne in srednje šole, ▪ predšolske ustanove, ▪ javni muzeji, 	Profil stranke: vsaka izobraževalna ustanova, ki potrebuje preprostejše, enkratne transakcije in možnost nakupa licenc v majhnih količinah.	Profil stranke: srednje velike do velike ustanove z več kot 250 računalniki in z zmogljnostjo napovedi nakupa licenc.

- javne knjižnice.

Dodatne podrobnosti in primerjave programov licenciranja za izobraževalne ustanove najdete na <https://partner.microsoft.com/40011622>.

MICROSOFT OPEN LICENSE ZA VLADNE USTANOVE

- Na voljo za male in srednje velike vladne ustanove.
 - Idealan program za vladne ustanove, ki potrebujejo manjše količine licenc ter preprost in prožen model.
- Program Open License za vladne ustanove (Open License for Government) ima iste značilnosti in ugodnosti kot Open Business, poleg tega pa še:
- **Najmanjše zahtevano naročilo je pet licenc.**
 - **Cene so podobne kot v cenovnem razredu D programa Select License**, ki je najprivlačnejša cenovna stopnja programa Select License.
 - **Licence so neodvisne od jezika..**

MICROSOFT OPEN VALUE ZA VLADNE USTANOVE

- Na voljo za male in srednje velike vladne ustanove.
- Ponuja poenostavljeni upravljanje licenc prek ene same licenčne pogodbe z možnostjo upravljanja prek spletka.

Med dodatnimi značilnostmi programa Open Value za vladne ustanove (Open Value for Government) so:

- **Boljši nadzor nad naložbami v programsko opremo** s pravicami do uporabe novih različic in posebnimi cenami pri nadgradnji programske opreme na ravni organizacije.
- **Boljše upravljanje stroškov programske opreme** z možnostjo plačil v treh letnih obrokih.
- **Ugodnosti programa Software Assurance**, vključno s širokimi možnostmi izobraževanja, pravicami do domače rabe programske opreme in obsežno tehnično podporo.

PROGRAM LICENCIRANJA ZA PONUDNIKE STORITEV (SERVICES PROVIDER LICENSE AGREEMENT)

Microsoftovi programi količinskega licenciranja kupcu licenc ne omogočajo, da le-te daje v najem, izposojo, zakup, gostovanje ali kratkoročni prenos. Če vaša stranka želi pridobiti licence, ki bodo uporabljene za namene gostovanja, tedaj je navadno najboljša rešitev program licenciranja za ponudnike storitev (SPLA). Ključne značilnosti in ugodnosti programa SPLA so:

- **Prilagodljivost:** temelji na mesečnih plačilih na podlagi skupnega števila naročnikov.
- **Netrajne licence:** če se število naročnikov zmanjša, je temu ustrezno mogoče zmanjšati število licenc.
- **Začetna investicija ni potrebna.**

V večini regij je SPLA na voljo le prek dveh ponudnikov: Hewlett Packard (HP) in Software Spectrum.

Več informacij: celovit pregled modela licenciranja SPLA po vrstah partnerjev najdete na <https://partner.microsoft.com/40012010>.

Program licenciranja za neodvisne razvijalce programske opreme (ISV Royalty Licensing Program)

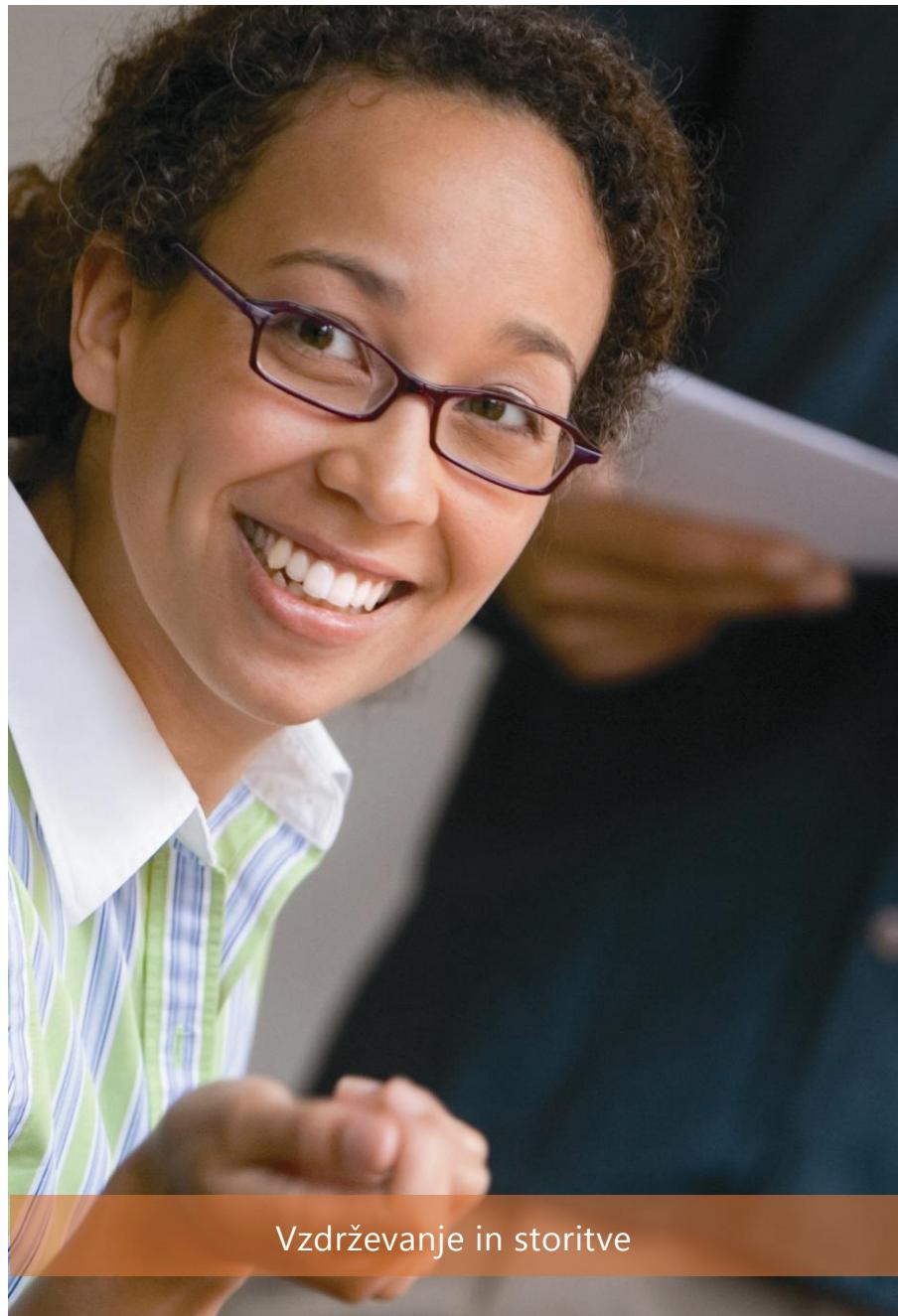
Program ISV Royalty Licensing je namenjen neodvisnim razvijalcem programske opreme (Independent Software Vendor – ISV), ki vključujejo Microsoftovo tehnologijo v svoje poslovne programske rešitve za komercialno distribucijo. Ta program daje strankam naslednje prednosti:

- **Nakup na enem mestu**, saj aplikacija vključuje Microsoftovo programsko opremo in licence.
- **Pogosto ugodnejše cene.**

Program ISV Royalty Licensing temelji na neposrednem odnosu med Microsoftom in ISV-jem. ISV prejme osnovne (master) komplete medijev in poroča o prodaji licenc enkrat mesečno.

Pregled programa ISV Royalty si lahko ogledate na

<https://partner.microsoft.com/40012214>.



Software Assurance

KAJ JE SOFTWARE ASSURANCE?

Program Microsoft Software Assurance for Volume Licensing (SA) ponuja celovite storitve vzdrževanja, ki pomagajo organizacijam čim bolj izkoristiti poslovno vrednost njihovih tehnoloških naložb. S programom Software Assurance imajo stranke dostop do virov in orodij, ki jim pomagajo povečati storilnost, povezati IT s poslovnimi strategijami in konsolidirati svojo tehnološko infrastrukturo kot strateško sredstvo. Prednosti programa Software Assurance za stranke so:

- večja predvidljivost IT-stroškov,
- nižji operativni stroški,
- večja storilnost,
- minimalen čas izpada programske opreme.

Ugodnosti programa Software Assurance

S programom Software Assurance dobijo stranke dostop do vrste ugodnosti, ki jim omogočajo ostati na tekočem s tehnologijo, upravljati stroške in povečati storilnost. Med ugodnostmi so:

- vzdrževanje,
- tehnična podpora,
- pomoč pri uvedbi,
- programska oprema,
- izobraževanje.

Vrste in stopnje ugodnosti za stranke so odvisne od izbranih programov licenciranja, kupljenih izdelkov, števila licenc in obsega nakupov. Za celovite informacije o pravicah uporabe ter pogojih in zahtevah programa Software Assurance si oglejte najnovejši Microsoftov seznam izdelkov, ki je na voljo na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights/.

PRILOŽNOSTI ZA PARTNERJE

Udeležba v programu Software Assurance je imenitna poslovna priložnost. Kot partnerju vam to omogoča:

- **Povečanje zasluga od storitev:** zasluzite več s ponudbo storitev uvajanja rešitev za namizja in Office SharePoint (Desktop and Microsoft Office SharePoint Deployment Planning Services).
- **Vzpostavitev tesnejših poslovnih odnosov:** s programom Software Assurance se zadovoljstvo strank poveča. Več zadovoljnih strank pomeni več poslovanja z vami.
- **Pozicioniranje kot zaupanja vreden Microsoftov strokovnjak:** s sedanjim valom izdaj Microsoftovih izdelkov je veliko povpraševanje po izobraževanju, podpori in uvajanju storitev. Software Assurance vam pomaga odgovoriti na to povpraševanje in izkoristiti prednosti.

Priporočila, kako izkoristiti to priložnost:

- Ponudite upravljanje ugodnosti svojih strank prek storitev eOpen ali Microsoft Volume Licensing Services (MVLS).
- Prodajajte Software Assurance strankam, ki imajo nove računalnike s programsko opremo OEM.
- Poudarite, da utegnejo za OEM-lisce, kupljene s programom Software Assurance, veljati pravice uporabe količinskega licenciranja.
- Seznanite svoje stranke s tem, da se lahko včlanijo v Software Assurance v 90 dneh od nakupa računalnika s prednameščeno Microsoftovo programsko opremo.

Software Assurance vam lahko pomaga razviti poslovanje na naslednje načine:

- Predstavite dopolnilno programsko opremo. Stranke z novejšimi različicami programske opreme bodo verjetneje kupovale obsežnejše pakete rešitev.
- Izkoristite prednosti dodatnega zasluga, ki vam ga prinaša SA za programsko opremo OEM (in tako dopolnite niže marže pri strojni opremi).
- Predstavite strankam vrednost SA s tem, da jim poenostavite podaljšanje članstva v programu in stabilizirate proračun.

Svetujte svojim strankam, kako kar najbolje izkoristiti ugodnosti programa Software Assurance:

- Ponudite storitve, ki se ujemajo z novimi ugodnostmi SA za stranko.
- Ponudite dodatne storitve vzdrževanja in uvajanja.
- Predstavite SA kot razširjeno/naslednjo različico ponudbe. Stranke z najnovejšo programsko opremo so navadno bolj zveste.
- Pomagajte načrtovati in vzdrževati infrastrukturo, ki v celoti izkorišča ugodnosti SA za stranko.

KAKO PRODAJATI SOFTWARE ASSURANCE STRANKI?

Predstavite ugodnosti SA zgodaj v prodajnem ciklu. Sicer lahko SA postane ovira za sklenitev posla.

Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev. Opredeljite specifične potrebe stranke in jim predstavite, kako boste vključili vrednost SA v rešitev.

Predstavite ugodnosti SA kot nepogrešljiv del rešitve. SA je več kot le nadgradnja, je sestavni del celotnega paketa rešitve, ki zagotovi uvajanje, vzdrževanje in izobraževanje.

Povežite rešitev z določenimi ugodnostmi SA, ki so pomembne za stranko. Predstavite ji, kako bo vsaka zanjo pomembna ugodnost izboljšala storilnost in učinkovitost.

Obravnavajte ugodnosti SA, povezane z rešitvijo za stranko, in se osredotočite na ta pomembna koraka:

- **Predstavite pomembno povezavo** med ugodnostmi SA ter velikostjo in specifičnimi potrebami organizacije vaše stranke.
- **Opredelite tri najdragocenejše ugodnosti** za stranko in ji predstavite, kako vsaka prispeva k programske rešitvi.

Pouparite donosnost naložbe (ROI). SA je lahko dolgoročna in cenovno učinkovita pot do nadgradnje s privlačno donosnostjo naložbe.

Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih. Za primer uporabite vrednost SA v šestletnem obdobju v primerjavi s stroškom ponovnih nakupov licenc. Za zgled si lahko ogledate 3. stran pregleda SA podjetja The Yankee Group na strani http://download.microsoft.com/download/c/4/6/c467bb4c-526b-4892-9250-17d77e74bb4a/Yankee_Report.pdf.

Z izbranimi poudarki s stranko obravnavajte koristi SA za njeno organizacijo.

KAKŠNE SO KORISTI ZA STRANKO (KLJUČNI POUDARKI)?

Odgovorne osebe pri poslovanju sprejemajo težavne odločitve o tem, kje porabljeni denar in za kakšne namene. Pri pogovorih z njimi izpostavite naslednje ključne točke:

- **Software Assurance je del večje poslovne rešitve.** Brez SA vaša naložba v programsko opremo ne bo tako učinkovita.
- **S programom Software Assurance lahko bolje nadzirate svoje stroške.** Plaćujete lahko v treh letnih obrokih in imate možnost, da uvedete nove različice programske opreme, ko ste pripravljeni.
- **Program domače uporabe aplikacij (Home Use), ugodnosti tehnične podpore in izobraževanja** lahko zmanjšajo vaše stroške podpore ter vam pomagajo hitreje doseči donosnost naložbe (ROI).
- **Software Assurance prispeva k večji storilnosti zaposlenih.** Pravica do uporabe aplikacij doma vašim zaposlenim omogoča delo na domu z uporabo najnovejše tehnologije Microsoft Office. Z ugodnostmi izobraževanja pa se lahko vaši zaposleni naučijo najboljših načinov uporabe nove programske opreme.

Tehnično odgovorne osebe imajo ključni vpliv pri odločitvah o nakupu nove tehnologije. Pri pogovorih z njimi poudarite naslednje:

- **Software Assurance vam nudi dostop do najnovejših različic** Microsoftove programske opreme in najnovejših virov, s čimer imate boljši nadzor nad svojimi IT-naložbami.
- **Z izobraževalnimi orodji,** kot je Microsoft E-Learning, ter kuponi za izobraževanje, ki ga ponujajo Microsoftovi certificirani partnerji za rešitve za učenje (CPLS), se lahko vaše osebje hitro seznani s tehnologijo in poveča storilnost.
- **Podpora orodja,** kot so pomoč pri kritičnih primerih (Problem Resolution), hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki in razširjena podpora s popravki (Razširjena podpora s popravki (Extended Hotfix Support)), poenostavlja IT-upravljanje.

UPORABA IN UPRAVLJANJE UGODNOSTI PROGRAMA SOFTWARE ASSURANCE

Stranke lahko aktivirajo in upravljajo svoje ugodnosti programa Software Assurance prek dveh spletnih mest:

- **eOpen za pogodbe Open License:** <https://eopen.microsoft.com>
- **spletno mesto storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (Microsoft Volume Licensing Services – MVLS) za vse druge pogodbe:** <https://licensing.microsoft.com>

Obe mesti sta zaščiteni prek storitve Windows Live ID (prej Microsoft .NET Passport) ter ju je mogoče uporabljati tudi za pregledovanje pogodb in informacij o licencah ter ključih za namestitev pri količinskem licenciranju (Volume License Keys).

- **Za dostop do orodja eOpen** stranke potrebujejo svojo avtorizacijsko številko Open License in številko licence.
- **Za dostop do storitev MVLS** lahko stik stranke, ki je podpisal pogodbo s SA, uporabi številko pogodb in postane administrator MVLS za to pogodbo. Ta administrator lahko nato dodeljuje dodatne administratorje in uporabnike. Dokumentacijo in spletno izobraževanje je mogoče najti na spletnem mestu MVLS.

PREGLED UGODNOSTI PROGRAMA SOFTWARE ASSURANCE

Varnostno kopiranje za obnovitev sistema po napaki: Stranke s SA in povezanimi licencami za dostop odjemalca (CAL) lahko uporabljajo brezplačne strežniške licence za »hladne« varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki.

Microsoft E-Learning: Spletno mesto za izobraževanje uporablja simulacije, predstavitve, animacije, praktične vaje in ocene kot privlačne učne načine za zaposlene, ki želijo izpopolniti svoje znanje..

Dostop do izvorne kode Windows (Enterprise Source Licensing Program): Stranke s 1500 ali več licenciranimi namizji imajo dostop do izvorne kode za interni razvoj in podporo.

Domača raba aplikacij (Home Use Program): Zaposleni lahko dobijo licencirane kopije izbranih namiznih programov sistema Microsoft Office za svoje domače računalnike.

Popusti za zaposlene pri nakupu Microsoftovih izdelkov (Employee Purchase Program): Zaposleni stranke so deležni znatnih popustov glede na maloprodajne cene pri nakupu priljubljenih Microsoftovih izdelkov za storilnost in domačo rabo. Naročilo jih lahko prek varnega Microsoftovega e-trgovinskega mesta.

Pravica do novih različic: Stranke SA imajo pravico do nadgradnje na nove različice licencirane programske opreme, izdane v pogodbenem obdobju SA.

Obročno plačevanje: Stranke lahko plačujejo v letnih obrokih (velja za vse programe razen za Open License Business in Volume), namesto vnaprej, kar zmanjša začetne stroške in olajša načrtovanje letnega proračuna za programsko opremo.

Storitve uvajanja programske opreme: Stranke so lahko deležne od enega dneva do 15 dni storitev usposobljenih partnerjev, ki poskrbijo za praktično izobraževanje v okolju stranke.

- **Storitve uvajanja rešitev za namizja (Desktop Deployment Planning Services):** Partnerji s strankami izdelajo načrt uvajanja varnejšega, dobro upravljanega in cenovno učinkovitega namiznega okolja, ki podpira storilnost organizacije.
- **Storitve uvajanja rešitev za Microsoft SharePoint (Microsoft SharePoint Deployment Planning Services):** Ocenite, kako lahko SharePoint zniža stroške, izboljša sodelovanje in optimizira infrastrukturo.

Windows Vista Enterprise: Na voljo samo kot ugodnost programa Software Assurance. Windows Vista Enterprise izboljšuje varnost in upravljanje, s čimer pomaga organizacijam pomembno znižati stroške in izboljšati učinkovitost svojih IT-virov.

Podpora za poslovno kritične primere 24 ur vsak dan: Partnerjem je na voljo stalna podpora prek spletja (po telefonu pa med delovnim časom) za poslovno kritične primere odpovedi izdelkov, ki jih podpira Microsoft. Partnerji lahko pokličejo v imenu strank. Stranke SA so deležne neomejene podpore prek spletja (na voljo med poslovnimi urami) za Microsoftove strežnike, vključene v pogodbo.

Razširjena podpora s popravki (Extended Hotfix Support): Ugodnost za starejše različice programske opreme, ki so prešle z osnovne (Mainstream) podpore s popravki na razširjeno (Extended). Za stranke s to pravico letno plačilo, ki je sicer vključeno v pogodbo za Razširjeno podporo s popravki (Extended Hotfix Support), v pogodbenem obdobju SA ni potrebno.

Ugodnosti storitev TechNet

Stranke s programom Software Assurance za strežniške licence imajo dostop do ugodnosti storitev TechNet. Odvisno od svojega programa količinskega licenciranja in izdelkov, ki jih pokriva SA, bodo stranke prejele bodisi naročnino na TechNet SA Subscription Services bodisi na TechNet Plus Direct. Ti naročnini ponujata naslednje ugodnosti:

- **TechNet SA Subscription Services** ponuja dostop do več kot 100 vodenih novičarskih skupin, kjer si lahko IT-strokovnjaki izmenjujejo ideje in izkušnje ter pridobijo odgovore Microsoftovih strokovnjakov na svoja tehnična vprašanja najpozneje naslednji delovni dan.
- **TechNet Plus Direct** je pomemben vir podpore prek spletja in v živo, ki ponuja IT-strokovnjakom hiter in priročen dostop do Microsoftovih strokovnjakov in programske opreme.

Kupon za izobraževanje

Stranke programa SA s to pravico prejmejo kupone za izobraževanje od Microsoftovih certificiranih partnerjev (Certified Partner). Ti ponujajo inštruktorsko vodene in spletnne tečaje, samostojne tečaje in svetovalne izobraževalne storitve, ki jih IT-strokovnjakom in razvijalcem ponuja več kot 1600 Microsoftovih certificiranih partnerjev za rešitve za učenje po vsem svetu. Kupone za izobraževanje je mogoče zamenjati za storitve Information Work Solution Services (delavnice o čim boljšem izkoristku sistema Microsoft Office za informacijsko delo), in sicer v razmerju dva kupona za vsak dan storitev.

Operacijski sistem Windows za starejše računalnike: Windows Fundamentals for Legacy PCs

Operacijski sistem, temelječ na sistemu Windows in zasnovan za stranke s starejšimi računalniki, ki uporabljajo prejšnje operacijske sisteme in nimajo možnosti nakupa nove strojne opreme. Windows

Fundamentals ponuja isto varnost in upravljivost kot Windows XP Service Pack 2, obenem pa omogoča gladek prehod na najnovejšo strojno opremo in operacijski sistem.

Prehod z izdaj nižje stopnje na višje: licenca Step-up

Stranke programa Software Assurance s to pravico lahko pri določenih izdelkih preidejo z izdaj nižje stopnje (Standard Edition) na izdaje višje stopnje (Professional ali Enterprise) z licenco Step-up. Za več podrobnosti glejte pregled »Enterprise Edition Step-up License Volume Licensing Brief« na www.microsoft.com/licensing.

MSDN Professional in Premium

Stranke s programom Software Assurance za Microsoft Visual Studio® Team System so upravičene do naročnine na MSDN® Professional ali MSDN Premium, kar jim daje dostop do palete orodij, programske opreme in znanj za razvoj aplikacij na Microsoftovih platformah. Za več informacij obiščite <http://msdn2.microsoft.com>.

Potekle ugodnosti

Od novembra 2007 naslednje ugodnosti niso več na voljo kot del programa Software Assurance:

- Prednamestivo okolje Windows Pre-installation Environment, zdaj imenovano Windows Automated Installation Kit (AIK), je na voljo vsem strankam kot brezplačen prenos.
- Orodje za združljivost aplikacij Virtual PC Express je zamenjal Microsoft Virtual PC 2007, ki je na voljo vsem strankam kot brezplačen prenos.
- Orodje Exchange Intelligent Message Filter (IMF) je zdaj na voljo vsem strankam kot del izdaje Exchange Server 2003 Service Pack 2.
- Orodje za poročanje o napakah Corporate Error Reporting ne bo več na voljo prek SA.

MICROSOFT DESKTOP OPTIMIZATION PACK FOR SOFTWARE ASSURANCE

Paket izdelkov za optimiziranje namizij Desktop Optimization Pack for Software Assurance je na voljo kot naročnina z letnim plačilom za stranke, ki imajo Windows Software Assurance (z izjemo Open License). Vključuje naslednje štiri tehnologije:

- **Microsoft SoftGrid® Application Virtualization.** Stranke lahko uvajajo programske aplikacije, ki niso nikoli nameščene, pa vendar spremljajo uporabnike povsod, na zahtevo. Z orodjem SoftGrid se aplikacije za sistem Windows spremeniijo v osrednje upravljanje virtualne storitve, ki so kjerkoli na voljo delovni postaji ali odjemalskemu prenosnemu računalniku, integrirane in upravljanje pa so znotraj strežnika Microsoft System Center Configuration Manager (prej Microsoft Systems Management Server).
- **Microsoft Asset Inventory Services.** Stranke lahko zmanjšajo skupne stroške lastništva v življenjskem ciklu upravljanja aplikacije z naprednim popisovanjem inventarja programske opreme in prevajanjem podatkov popisa v koristne, administratorju prijazne informacije, ki so na voljo na zahtevo. Na voljo je kot preprosto upravljana gostiteljska storitev.
- **Microsoft Advanced Group Policy Management.** Orodje, ki IT-osebju olajša nadzor nad namizji z učinkovitim upravljanjem sprememb, sledenjem različic in možnostjo vračanja v prejšnja stanja prek objektov skupinskih pravilnikov (GPO) ter robustnega modela administriranja in delegiranja na podlagi vlog.
- **Microsoft Diagnostics and Recovery Toolset.** S tem kompletom orodij za diagnostiko in obnovitev lahko stranke hitro popravijo sisteme, ki se nočejo zagnati ali so zaklenjeni, obnovijo izgubljene podatke, odstranijo škodljivo programje z okuženih sistemov, medtem ko je sistem varno nepovezan, in diagnosticirajo težave v sistemu ali omrežju.
- **Microsoft System Center Desktop Error Monitoring.** To orodje omogoča IT-osebju, da prepozna in dobi vpogled v napake, ki se dogajajo v aplikacijah in operacijskem sistemu ter povzročajo zrušitev računalnikov. IT-administratorji s tem orodjem laže zbirajo in povezujejo

podatke, izdelujejo poročila in upravlja napake prek cenovno učinkovite rešitve na ravni podjetja.

POGOSTA VPRAŠANJA O PROGRAMU SOFTWARE ASSURANCE

Kako moje stranke spremljajo in upravlja SA?

Stranke lahko pregledujejo svoje transakcije programa SA prek storitev MVLS ali eOpen. Ti upravljavski orodji sta tudi med ugodnostmi programa SA. Stranke prejemajo tudi Microsoftova obvestila o tem, kdaj njihove pogodbe s SA potečejo in kako jih podaljšati.

Partnerji morajo:

- seznanjati svoje stranke z izboljšavami vrednosti programa SA, vključno z izdajami programske opreme, ki so na voljo za uvajanje, ali ugodnostmi SA za stranko;
- predstaviti stranki možnosti uvajanja in ji pomagati izkoristiti vrednost njenih naložb;
- skrbeti za nadaljnja naročila strank.

Kako stranke upravljajo svoje ugodnosti programa SA?

Strankina oseba za stik mora dodeliti administratorja, odgovornega za aktiviranje in upravljanje ugodnosti. To vlogo lahko opravlja stranka sama ali pa jo poveri Microsoftovemu partnerju. Oseba za stik bo prejela od Microsofta e-poštno sporočilo s podrobnostmi o ugodnostih programa SA. Izobraževanje za upravljanje ugodnosti programa SA je na voljo na www.microsoft.com/licensing/sa/mvls/launcher.htm.

Kako stranka pooblašti partnerja za upravljanje njenih ugodnosti v programu SA prek storitev eOpen ali MVLS?

- **eOpen:** Oseba za stik bo prejela e-poštno sporočilo s podrobnostmi glede dostopa do storitve eOpen. Po prijavi na spletno stran eOpen lahko nato dodeli drugim pravico do dostopa in upravljanja ugodnosti SA.
- **MVLS:** Oseba za stik bo prejela e-poštno sporočilo s podrobnostmi glede dostopa do storitve. Nato se mora prijaviti na spletno stran MVLS in določiti partnerja kot administratorja za eno ali več ugodnosti SA. Partner bo zatem prejel e-poštno sporočilo s podrobnostmi glede dostopa do strani MVLS in upravljanja ustreznih ugodnosti SA.

Ali lahko stranke konsolidirajo licence in SA iz več pogodb z različnimi datumimi izteka?

Stranke količinskega licenciranja lahko konsolidirajo Software Assurance iz ene ali več iztekajočih se programskim pogodb v drugo obstoječo aktivno programsko pogodbo. Med ugodnostmi konsolidiranja programa SA so:

- neprekinjena vključitev v program Software Assurance z manj pogodbami,
- izboljšano upravljanje licenc (manj pogodb z različnimi pogoji in datumimi izteka),
- večja prožnost in večja predvidljivost stroškov, saj ni več potrebe po različnih pogodbah količinskega licenciranja z različnimi cenovnimi razredi.

Kako stranke spremljajo licence in SA ob izdajah ter uvedbi novih različic?

Podrobnosti o transakcijah v zvezi z licencami so na voljo prek storitev MVLS in eOpen. Ko so na voljo nove različice programske opreme, se zapisi transakcij ne spremenijo. Strankine transakcije v okviru programa SA in datumne poteke pogodb je mogoče uporabiti za dokumentiranje pravic do uporabe novih različic prek SA.

Kako partnerji ravnajo glede izteka veljavnosti programa SA svojih strank?

Microsoftovi območni operativni centri pošljejo obvestila strankam 60 do 90 dni pred iztekom veljavnosti programa/pogodbe, odvisno od programa, v katerega je stranka včlanjena. Vendar pa Microsoft ne pošilja obvestil neposredno svojim partnerjem. Partnerji morajo sami spremljati transakcije svojih strank v programu SA.

Kdaj poteče SA?

Program začne veljati, ko vaša stranka in Microsoft sprejmeta pogodbo ali dodata pogodbi nove licence s programom Software Assurance, poteča pa z iztekom pogodbe o količinskem licenciranju.

Katere možnosti SA so na voljo za programsko opremo OEM in polne pakete z izdelkom (FPP)?

SA ni na voljo prek kanalov OEM in FPP. Vendar pa lahko stranke kupijo SA za OEM in večino programske opreme FPP prek pooblaščenih prodajalcev količinskega licenciranja. Stranke lahko izberejo katerikoli program količinskega licenciranja in z njim kupijo SA v skladu s pravili programa. V tem primeru veljajo za programsko opremo OEM in FPP, pokrito s programom SA, ter vse pripadajoče licence pravice uporabe in ugodnosti SA v okviru tega programa količinskega licenciranja.

Je SA na voljo po vsem svetu v isti obliki?

SA je na voljo po vsem svetu. Posebne ponudbe in jezikovne možnosti pa se lahko po regijah razlikujejo.

Kako lahko moje podjetje spremija ugodnosti SA?

Stranke programov Open Value, Select License in Enterprise Agreement lahko dostopajo do ugodnosti SA in jih upravljajo prek spletnih strani storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (Microsoft Volume Licensing Services – MVLS). Stranke programov Open License Business in Volume lahko dostopajo do ugodnosti SA in jih upravljajo prek spletnih strani eOpen. Nove izdaje programske opreme so navedene na seznamu Microsoftovih izdelkov na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.

Moja stranka ima svoj strežnik vključen v program SA. Ali stranka potrebuje SA tudi za svoje licence za dostop odjemalca (CAL), da lahko prejema ugodnosti podpore za strežnik?

Da. Za licencirano strežniško programsko opremo, ki uporablja model strežnik/CAL, mora stranka kupiti SA tako za strežniško licenco kot tudi za vse licence CAL z dostopom do tega strežnika.

S kakšnimi zahtevami po podpori se lahko moja stranka obrne na Microsoft v zvezi z licencami, ki jih pokriva SA?

Podpora, ki jo ponuja SA, se nanaša na tehnična operativna vprašanja. Zadev, ki so bolj proaktivne in svetovalne narave, SA ne pokriva, a je Microsoftova podpora zanje še vedno na voljo v okviru programa Premier Support.

Ali lahko kdorkoli iz organizacij mojih strank pokliče podporo za strežnik, ki ga pokriva SA?

Število oseb, ki lahko pokliče za podporo, je omejeno. Omejitve so odvisne od vrste programa količinskega licenciranja in stopnje popusta, prek katerega ste kupili svoj SA. Tehnološki partnerji štejejo med stranke, ki imajo dostop do podpore v okviru SA.

Kako se lahko moje stranke, ki se jim pogodba SA izteka, preselijo s trenutnega programa količinskega licenciranja na drugega?

Stranke lahko preselijo program SA v drug program količinskega licenciranja tako, da kupijo SA za svoje pokrite licence v okviru nove pogodbe programa količinskega licenciranja, ki so ga izbrale. Naročilo bo izpeljano v skladu s pravili novega programa in stranke utegnejo za izvedbo naročila potrebovati podrobnosti o iztekajoči se pogodbi (ali pogodbah).

Katere pravice količinskega licenciranja dobijo stranke, če dodajo SA programski opremi Office OEM?

Če je SA kupljen za licence Office OEM, veljajo vse pravice količinskega licenciranja, vključno s pravico do uporabe prejšnjih različic, pravico prenosa licence na drug računalnik in pravico do ustvarjanja namestitvenih slik.

VIRI IN ORODJA PROGRAMA SOFTWARE ASSURANCE

Program Software Assurance se nenehno razvija. Za najnovejše posodobitve si oglejte naslednje vire:

Trženjski viri

Za vire, vključno s predstavtvami in pregledi ugodnosti programa Software Assurance, obiščite stran <https://partner.microsoft.com/softwareassurance>.

Upravljanje

Microsoft je objavil obsežne vadnice in vodnike o upravljanju ugodnosti programa Software Assurance. Več informacij najdete na strani <https://partner.microsoft.com/softwareassurance>.

VIRI**Spletни viri za partnerje**

Strani slovenskega Microsofta: <http://www.microsoft.com/slovenija/licenciranje/sa/default.mspx>

Partner Portal: <https://partner.microsoft.com/softwareassurance>

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

Partner University: www.msreadiness.com/pp

Microsoft LicenseWise for Volume Licensing: <https://partner.microsoft.com/global/40011368>

K strankam usmerjeni viri

Spletno mesto Microsoftovega količinskega licenciranja: www.microsoft.com/licensing/programs/sa

Primerjava ugodnosti: www.microsoft.com/licensing/programs/sa

Microsoft Licensing Advisor: www.microsoft.com/licensing/mplahome.mspx

Podporno središče za ugodnosti

E-pošta: mvlshelpa@msdirectservices.com

Telefon: 1-866-230-0560 za pomoč v zvezi z ugodnostmi: pravica do uporabe prejšnjih različic, pravica prenosa licence na drug računalnik in pravice do uporabe namestitvenih slik

Microsoftove spletne storitve

Microsoftove spletne storitve (Microsoft Online Services – OLS) so bogat nabor storitev programske opreme za podjetja, ki so na voljo za naročnino. Glavni del programske opreme je nameščen zunaj strankinega IT-okolja – pri Microsoftu. Kot ponudnik storitev je Microsoft odgovoren za upravljanje, delovanje in vzdrževanje programske opreme, ki jo uporabljajo stranke.

Microsoftove spletne storitve ponujajo strankam vse ugodnosti najnovejših tehnologij za nižjo ceno. Številne storitve v tem naboru so na voljo kot programska oprema v obliki storitev (Software-as-a-Service – SaaS). V primerjavi s tradicionalno programsko opremo, ki je nameščena in uporabljana lokalno v računalniški napravi, te storitve ponujajo naslednje ugodnosti:

- glavni del programske opreme je nameščen zunaj strankinega IT-okolja,
- aplikacije gosti Microsoftovo podatkovno središče,
- Microsoft, ne stranka ali partner, je odgovoren za upravljanje, delovanje in vzdrževanje programske opreme,
- vselej je v rabi najnovejša različica programske opreme – tako lahko stranke uporabljajo funkcionalnosti najnovejše programske opreme brez zahtevnega IT-upravljanja,
- storitve so zaračunane pred uporabo, bodisi v celoti vnaprej bodisi letno v pogodbenem obdobju.

Profil strank Microsoftovih spletnih storitev:

- stranke, ki potrebujejo zanesljivo delovanje na ravni celotnega podjetja brez stroškov ločenega nakupa strojne opreme in IT-upravljanja;
- stranke, ki vidijo konkurenčno vrednost uporabe najnovejših različic programske opreme;
- stranke, ki želijo izpopolniti obstoječe poslovno kritične aplikacije, obenem pa zmanjšati vnaprejšnje stroške licenciranja in vzdrževanja;
- stranke, ki ne želijo upravljati posebnih rešitev programske opreme v svojem okolju. Mala in srednje velika podjetja bodo verjetneje uporabljala spletne storitve za poslovno kritične namene;
- stranke z obstoječimi pogodbami o količinskem licenciranju (skoraj vsaka pogodba, razen programov Open License, Open Business, Open Volume, Government Open License ali Open Charity);
- stranke, ki želijo skleniti nove pogodbe o količinskem licenciranju ali so blizu podaljšanja.

Programi količinskega licenciranja za spletne storitve

Spletne storitve so na voljo le strankam količinskega licenciranja. Tako so na voljo strankam z najnovejšimi pogodbami o Microsoftovem količinskem licenciranju, kot so:

- | | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| 1. Enterprise Agreement | 3. Open Value Campus Agreement in |
| 2. Select License | 4. School Agreement |

Opomba: Spletne storitve niso na voljo prek programov Open Business, Open Volume ali Open Charity.

Programi licenciranja za ponudnike storitev

- Microsoft Forefront® je na voljo prek pogodb Service Provider License Agreement (SPLA) in HVS.
- Microsoft Exchange Hosted Services in Microsoft Office LiveMeeting sta na voljo prek pogodb SPLA in licence UC Managed Service License.

Trajanje pogodbe: tri leta

Plačilne možnosti: tri letna plačila vnaprej ali v celoti vnaprej

Najmanjše naročilo: pet licenc prek programa Open Value

Spremljanje licenc: spremljajte licence z orodjem Microsoft Volume Licensing Services (MVLS) na spletni strani <https://licensing.microsoft.com>

PRILOŽNOSTI ZA PARTNERJE

Zakaj priporočati spletne storitve?

Povečajte obseg svojega posla. Nakup Microsoftovih spletnih storitev pomeni manjšo vnaprejšnjo naložbo v trajne licence in stroške strojne opreme. Tako lahko stranka vloži večji delež svojega IT-proračuna v vaše storitve z dodano vrednostjo – podpora, uvajanje, izobraževanje in drugo.

Ugodnosti naročnine: Prožnost licenciranja na delovno mesto (per-seat) in sorazmerna razdelitev stroškov v pogodbenem obdobju pomenita večjo ekonomičnost za stranke in priložnosti za prodajo dodatnih gostujučih storitev.

Zagotovite si ponavljajoče se prihodke: Naročnina prinaša strankam privlačne možnosti plačila, vam pa predvidljiv tok prihodkov. Ker so lahko pogodbe za spletne storitve sočasne s pogodbami za količinsko licenciranje, lahko preprosto povežete svoje vzdrževalne pogodbe za isto obdobje, kar vam olajša upravljanje licenc.

Skrajšajte prodajni cikel: Spletne storitve je mogoče preprosto dodati obstoječim rešitvam in skrajšati prodajni cikel. Tudi izvedba in uvajanje sta preprosta, kar pospeši prodajo in zmanjša vaše stroške.

Licence za Microsoftove spletne storitve

Te štiri vrste licenc so zahtevane za različne namene, odvisno od vrste storitev, s katerimi so povezane.

1. Services Subscription License (SSL) – licenca za naročnino na storitve

Omogoči funkcionalnost spletnih storitev za vso organizacijo.

2. Add-on Subscription License (Add-on SL) – naročniška licenca z dodatno funkcionalnostjo

Za izboljšanje ali dodatek spletne storitve za vso organizacijo.

3. User Subscription License (USL) – naročniška licenca za uporabnika

Omogoči funkcionalnost spletne storitve za določenega uporabnika.

4. Device Subscription License (DSL) – naročniška licenca za napravo

Omogoči funkcionalnost storitve za določeno napravo.

Vrste spletnih storitev

- | | |
|----------------------------------|------------------|
| 1. za organizacijo | 3. za uporabnike |
| 2. za organizacijo in uporabnike | 4. za naprave |

NABOR SPLETNIH STORITEV

Microsoft ponuja izdelke za podjetja v treh skupinah: storitve za komunikacijo in sodelovanje (Communication and Collaboration Services), varnostne storitve (Security Services) in referenčne storitve (Reference Services). V nadaljevanju podajamo seznam izdelkov po skupinah in njihove značilnosti.



Več informacij

Podrobnosti o trenutnih storitvah programske opreme najdete v vodniku po Microsoftovih spletnih storitvah na spletni strani www.microsoft.com/licensing/resources/volbrief.mspx.

Storitve za komunikacijo in sodelovanje

1. Automated Service Agent

- Ponuja avtomatiziran pogovorni vmesnik, ki lahko inteligentno in brez človeškega posredovanja odgovarja na vprašanja v zvezi s podporo.

2. Microsoft Exchange Filtering

- Filter proti virusom in neželeni pošti za e-pošto in druge podatke v podatkovnem oblaku (zunaj požarnega zidu).

3. Microsoft Exchange Hosted Archive and Archive Extra Storage

- Shramba e-pošte in drugih podatkov za namene varnostnega kopiranja in skladnosti s predpisi.
- Za to storitev je treba kupiti tudi Exchange Filtering.

4. Exchange Hosted Continuity

- Shramba e-pošte in drugih podatkov za namene varnostnega kopiranja in nemotenega poslovanja.
- Za to storitev je treba kupiti tudi Exchange Filtering.

5. Exchange Encryption

- Samodejno šifriranje in dešifriranje e-pošte in drugih podatkov v podatkovnem oblaku (zunaj požarnega zidu).
- Za to storitev je treba kupiti tudi Exchange Filtering.

6. Microsoft Office Live Meeting

- Spletne predstavitev, sestanki in sodelovanje.

7. Microsoft Office Live Communications Server Public Instant Messaging Connectivity (LCS PIC)

- Spletni vmesnik med različnimi javnimi storitvami neposrednega sporočanja (IM).

8. Microsoft Office Groove™ Services

- Samodejna sinhronizacija znotraj skupin, ki sodelujejo.

Varnostne storitve

1. Microsoft Forefront™ for SharePoint

- Ščiti okolja strežnikov Microsoft Office SharePoint® Server 2007 in Microsoft Windows® SharePoint Services 3.0 pred virusi, črvi, neželeno pošto in neprimerno vsebino.

2. Microsoft Forefront for Exchange

- Filter proti virusom in neželeni pošti za e-pošto in druge podatke v poštnem strežniku (znotraj požarnega zidu) – stalno posodabljanje pogonov, podpisov in seznamov pošiljaljev neželenih pošte.

3. Microsoft Forefront Client Security

- Poenotena zaščita pred škodljivim programjem za poslovne namizne računalnike, prenosnike in strežniške sisteme, ki je preprosta za upravljanje in nadzor.

4. Microsoft Antigen Enterprise Manager (naročnina)

- Upravljanje agentov Antigen v podjetju – stalno posodabljanje vmesnika za Antigenove agente.

5. Microsoft Antigen for Instant Messaging

- Zaustavlja viruse in škodljivo vsebino pri neposrednem sporočanju v realnem času.

Reference Services

1. Microsoft MapPoint® Web Services in MSN® Virtual Earth™ Services*

- Prilagojene storitve kart/smeri/lokacij za podjetja, ki jih lahko uporabijo za stranke na svojih spletnih mestih.

2. Microsoft Learning Solutions

- Referenčna vsebina in tečaji.

3. MSN Encarta® večpredstavnostna enciklopédija

- Enciklopédija in druge vsebine za izobraževalne ustanove, knjižnice itn.

PAKETI PROGRAMSKE OPREME IN STORITEV

Microsoftovi izdelki OLS so licencirani prek naslednjih paketov količinskega licenciranja. Za več informacij o Microsoftovem količinskem licenciranju obiščite strani [www.microsoft.com/licensing](http://www.microsoft.com/licensing/default.mspx) in <http://www.microsoft.com/slovenija/licenciranje/default.mspx>.

1. Enterprise CAL (licenca za dostop odjemalca) Suite

- 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*

2. Exchange Enterprise CAL

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

3. Forefront Security Suite

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

*Oznaka pomeni »Na prodaj kot spletna storitev v paketu programske opreme in storitev«.

POGOSTA Vprašanja o Spletih storitvah

Kako se licenciranje za spletnne storitve razlikuje od naročil tradicionalne programske opreme?

Drugače kot pri večini tradicionalnih licenc programske opreme licence za naročnino na spletne storitve in programsko opremo, ki jo vključujejo, niso trajne. Namesto tega imate pravico do dostopa in uporabe spletne storitve ter namestitve in uporabe z njim povezane programske opreme samo v naročniškem obdobju.

Ali katere od spletnih storitev za pravilno delovanje zahtevajo druge spletnne storitve? Ali obstaja za spletnne storitve »zahtevani paket«?

Da, to velja za nekatere spletne storitve. Tako kot je za delovanje aplikacije (denimo Microsoft Office Word) potreben operacijski sistem (kot je Windows Vista®), so za delovanje nekaterih spletnih storitev potrebne druge spletne storitve. Tako morajo, na primer, stranke za uporabo storitve Microsoft Exchange Hosted Services Encryption naročiti tudi storitev Microsoft Exchange Hosted Services Filtering. Filtriranje je potrebno za šifriranje.

Kako lahko moja stranka s pogodbo Enterprise Agreement (EA) ali Enterprise Subscription Agreement kupi spletnne storitve?

Naročniške storitve je mogoče naročiti v času podpisa pogodbe, sredi pogodbenega obdobja ali ob njeni obletnici. Stranke morajo samo dodati izdelke po svoji izbiri obstoječi pogodbi EA v odsek »Dodatni izdelki« (Additional Products). Spletne storitve so prožne in naročnina se preračuna sorazmerno glede na preostanek pogodbenega obdobja.

Ali so lahko pri nakupu paketa količinskega licenciranja dodane tudi druge storitve?

Da, v pogodbo je mogoče dodati tudi spletne storitve, ki niso vključene v paket.

DODATNI VIRI

Splošne informacije

- Informacije o licenciranju za partnerje: <https://partner.microsoft.com/40019020> in <http://www.microsoft.com/slovenija/licenciranje/default.mspx>
- Vodnik po Microsoftovih spletnih storitvah: <https://partner.microsoft.com/40045691>
- Microsoft License Advisor: www.microsoft.com/licensing/mlahome.mspx
- Prodaja in podpora za prodajo in trženje: <https://partner.microsoft.com/40030095>
- Program Security Software Advisor: <https://partner.microsoft.com/40029032>

Informacije o Microsoftovih izdelkih

- Microsoft Forefront:
www.microsoft.com/forefront/default.mspx
<https://partner.microsoft.com/40029211>
- Microsoft Exchange Hosted Services:
www.microsoft.com/exchange/services/default.mspx
<https://partner.microsoft.com/40028007>
- Exchange Hosted Services – pregled cen in licenciranja:
<https://partner.microsoft.com/40028222>
- eOpen – izobraževanje in vodnik za uporabnike: <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>

ZAŠČITA PRED PIRATSTVOM

Ponarejevalci programske opreme pogosto izkoriščajo podjetja, ki želijo zmanjšati stroške nakupa programske opreme. Prispevajte svoj delež k prizadevanju, da industrija programske opreme ohrani enakopravne konkurenčne pogoje, ki koristijo vsakomur. Naj vaše stranke ne bodo žrtve zavajanja. Kot njihov zaupanja vreden svetovalec jim lahko pomagate tako, da jih seznanite z različnimi vrstami programskega piratstva in z njimi povezanimi tveganji, ki so jim izpostavljene, nato pa jim predstavite rešitve, ki jih potrebujejo.

Kopiranje ali distribuiranje avtorsko zaščitene programske opreme brez licence je ena od oblik piratstva, a ne edina. Že nepooblaščeno lastništvo programske opreme je piratstvo. Seznanjenost s tem in drugimi oblikami piratstva vas in vaše stranke pomaga ščititi pred potencialnimi kaznimi zaradi kraje intelektualne lastnine. Programsko piratstvo vključuje:

- Piratstvo končnega uporabnika. Nezakonito je kopirati ali imeti v lasti programsko opremo brez licenc za vsako kopijo. Tako posamezniki kot tudi podjetja morajo kupiti dovolj licenc za svojo nameščeno programsko opremo. Količinsko licenciranje velja le za nadgradnjo namizij Windows, ne pa za poln operacijski sistem Windows.
- Piratstvo izdelovalca. Nezakonito je, če računalniški izdelovalec kopira programsko opremo in jo prednamešča, ne da bi vključil ustrezne licence (>nalaganje na trdi disk<).
- Prodaja na nedovoljen način. Nezakonito je prodajati OEM-licenco brez celotnega sistema končnemu uporabniku, kot je navedeno v pogodbi za sestavljanje računalnikov (System Builder Agreement).
- Internetno piratstvo. Nezakonito je ponujati nelegalne kopije programske opreme prek interneta. Če je programska oprema na voljo prek interneta, se prepričajte, da je izdajatelj te programske opreme odobil to distribucijo.
- Ponarejanje. Nezakonito je izdelovati nelegalne kopije programske opreme in jih distribuirati v paketih, ki posnemajo ali so podobni paketom izvirnega izdelovalca. V te pakete so pogosto vključene ponarejene registracijske kartice in serijske številke.
- Piratstvo prek spletnih dražb. Nezakonito je preprodajati programsko opremo v nasprotju z izvirnimi pogoji prodaje, prodajati programsko opremo z izvirno oznako »ni za nadaljnjo prodajo« (not for resale – NFR) ali prodajati programsko opremo OEM, ki je tretja stran ni odobrila za nadaljnjo prodajo.
- Piratstvo s spletno distribucijo. Ponarejevalci programske opreme pogosto promovirajo »posebne dogovore«, ki naj bi jih sklenili z izdajateljem programske opreme, ali reklamirajo »razprodaje zalog«. Bodite pozorni na takšne fraze, saj lahko zavedejo stranke, ki mislijo, da kupujejo originalno programsko opremo po znižani ceni.

POBUDA ORIGINALNE MICROSOFTOVE PROGRAMSKE OPREME

Nelicencirana in piratska programska oprema ogrožata celotno industrijo programske opreme. Razložite ugodnosti originalne programske opreme svojim strankam. Microsoftova pobuda Genuine Software Initiative vam lahko pomaga predstaviti dolgoročno vrednost vaše rešitve, temelječe na originalni licencirani Microsoftovi programski opremi.

Paket Get Genuine Kit za Windows XP Professional

Pomagajte svojim strankam do zakonite programske opreme Windows v njihovih računalnikih.

Najbolj ugodno je kupiti programsko opremo Windows, prednameščeno v novem računalniku. Vendar pa več strank čez čas ugotovi, da imajo v svojih računalnikih nameščen neoriginalni Windows XP. Paket Get Genuine Kit je cenovno učinkovita rešitev, s katero lahko strankam pomagate do legalne programske opreme, poglobite odnos z njimi in ste njihov zaupanja vreden svetovalec.

Paket Get Genuine Kit je na voljo le za uporabo v računalniku, kjer je bila prej nameščena ponarejena, piratska ali drugače nezakonita ali nelicenčna kopija programske opreme Windows XP Professional.

Kako deluje:

1. Kupite paket Get Genuine Kit pri pooblaščenem Microsoftovem OEM-distributerju.
2. Nalepite (ali postopek razložite končnemu uporabniku) priloženo nalepko s potrdilom o originalnosti (COA) na ohišje računalnika.
3. Microsoft priporoča, a ne zahteva, da v računalniku končnega računalnika izvedete eno od naslednjega:
 - a. Zaženite orodje Windows Product Key Update.
 - b. Ponovno namestite Windows XP.
 - c. Povsem na novo namestite Windows XP.

Kako kupite:

- Paket Get Genuine Kit je na voljo pri pooblaščenih Microsoftovih OEM-distributerjih z eno licenco ali v kompletih po 10.

ŠTEVILLO LICENC	VSEBINA PAKETA
1	nalepka COA, medij in licenčna pogodba za končnega uporabnika (EULA)
10	10 nalepk COA, en medij in ena licenčna pogodba za končnega uporabnika (za legalizacijo v več računalnikih)

- Pakete z 10 licencami mora uporabljati ena stranka in jih ni dovoljeno deliti med več strank.
- Pri namestitvi paketa Get Genuine Kit se vsebina trdega diska ne počisti.
- Microsoft ponuja podporo za Get Genuine Kit. To je drugače kot pri programski opremi OEM, ki jo podpira izdelovalec računalnikov.
- Licenca NI prenosljiva na drug računalnik.

Rešitev za legalizacijo pri količinskem licenciranju: Get Genuine Windows Agreement

Get Genuine Windows Agreement (GGWA) je nova rešitev, ki je na voljo prek Microsoftovega prodajnega kanala, namenjena pa je strankam, ki želijo odpraviti pomanjkljivosti pri licenciranju operacijskih sistemov Windows XP Professional na namizjih. GGWA je na voljo v dveh oblikah glede na velikost in potrebe strank: za mala in srednje velika podjetja ter za velika podjetja.

Ponuja se vam priložnost za sicer izgubljeni zaslужek, tako da ponudite rešitev strankam, ki so bile žrtev piratstva. GGWA vam lahko pomaga na več načinov:

- razširiti poslovanje s ponudbo razširljive rešitve za legalizacijo nelicenčnih kopij Windows XP Professional na namizjih vaših strank;
- povezano prodati Microsoft Software Assurance za količinsko licenciranje v 90 dneh od nakupa GGWA;
- ponuditi dodatne storitve upravljanja programske opreme in svetovanja;
- okrepliti odnose s strankami in ustvariti stalno vrednost za svoje poslovanje.

Ugodnosti za organizacijo: Rešitev Get Genuine Windows Agreement za mala in srednje velika podjetja omogoča strankam odpraviti pomanjkljivosti pri licenciranju operacijskih sistemov Windows XP Professional za svoje računalnike.

Vključeni izdelki: Windows XP Professional

Ponudbe licenciranja: GGWA ponuja strankam samo licence, brez programa Software Assurance, ki ga je mogoče kupiti posebej.

Cenovni razredi: Za mala in srednje velika podjetja je zahtevan nakup najmanj petih licenc, najmanjše količine in popusti za GGWA za velika podjetja pa se po regijah razlikujejo.

Trajanje pogodbe: Dva meseca, podaljšanja ni.

Plaćilne možnosti: Samo plačilo vnaprej.

Namestitev in aktiviranje: Če vaše stranke že imajo originalno programsko opremo, namestitev ali aktiviranje nista potrebna. Če stranke uporabljajo neoriginalno programsko opremo, tedaj bodo morale namestiti originalno različico z medijem in jo aktivirati prek ključev za namestitev pri količinskem licenciranju.

POGOSTA VPRAŠANJA O GGWA

S katerimi zahtevami za GGWA morajo prodajalci seznaniti svoje stranke?

Zahteve za stranke so naslednje:

- podpis pogodbe o legalizaciji, ki vključuje sprejem legalizacije in klavzulo o pregledu;
- obveza, da bodo prihodnji nakupi programske opreme Windows legalni;
- enkratna oddaja naročila za pogodbo;
- licence GGWA niso prenosljive.

Ali je za programsko opremo, legalizirano prek GGWA, mogoče dodati Software Assurance?

Da. Software Assurance je mogoče kupiti v 90 dneh po nakupu GGWA prek drugega programa količinskega licenciranja (Open License, Open Value Non-Company-wide, Select ...).

Ali lahko stranke naročijo medije? Če lahko, kako to storijo?

Stranke lahko naročijo medije kot ločen nakup. Prodajalec lahko odda naročilo pri svojem pooblaščenem distributerju po standardnem postopku.

Kako lahko svojim strankam pomagam pridobiti GGWA?

- Predložite ji v podpis pogodbo in cenovne pogoje.
- Vrnite podpisano pogodbo distributerju, ki jo bo poslal Microsoftu.
- Microsoft bo obdelal pogodbo ter poslal stranki elektronsko obvestilo, da je bila pogodba sprejeta in da lahko zdaj stranka odda naročilo.
- Ko vam stranka posreduje naročilo, je to po elektronski poti poslano prek standardnega postopka naročanja v območni operativni center.
- Po prejemu naročila prejme stranka od Microsofta obvestilo o prejemu naročila.
- To obvestilo je skupaj s kopijo licenčne pogodbe in potrdilom o plačilu dokaz licenčnosti.

KORISTNI VIRI:

Piratstvo: <http://www.microsoft.com/slovenija/piratstvo/default.mspx>

Originalna Microsoftova programska oprema: www.microsoft.com/genuine/ in <http://www.microsoft.com/resources/howtotell/default.aspx?displaylang=sl>

Izbira med Microsoftovimi možnostmi licenciranja: <https://partner.microsoft.com/40032366>

Microsoftovi programi licenciranja – nakup licenc: <https://partner.microsoft.com/40032361>

Microsoftovi partnerji in prodajalci: <https://partner.microsoft.com/40029354>

Ukrepanje Microsoftovih partnerjev proti piratstvu: www.microsoft.com/piracy/partners/default.mspx



Sistem 2007 Microsoft Office



	OFFICE ENTERPRISE 2007	OFFICE PROFESSIONAL PLUS 2007	OFFICE ULTIMATE 2007	OFFICE PROFESSIONAL 2007	OFFICE PROFESSIONAL 2007	OFFICE STANDARD 2007	OFFICE HOME AND STUDENT 2007 ¹	OFFICE SMALL BUSINESS 2007	OFFICE HOME AND STUDENT 2007 ¹	OFFICE HOME AND STUDENT 2007 ¹	OFFICE HOME AND STUDENT 2007 ¹
Prodajni kanal	OEM	FPP OEM	VL FPP	VL FPP OEM	FPP OEM Academic	FPP	VL	VL	VL	VL	
Office Word 2007	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
Office Excel 2007	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
Office PowerPoint 2007		●	●	●	●	●	●	●	●	●	
Office Outlook® 2007	●		●								
Office Outlook 2007 in Business Contact Manager						●		●	●		
Office Accounting Express 2007 ²						●		●	●		
Office Publisher 2007						●		●	●	●	
Office Access™ 2007								●	●	●	
Office InfoPath® 2007								●	●	●	
Office Communicator 2007								●	●	●	
Office OneNote® 2007			●						●	●	
Office Groove 2007									●	●	
Integrirano upravljanje vsebine v podjetju									●	●	
Integrirani elektronski obrazci									●	●	
Upravljanje pravic do informacij in pravilnikov									●	●	

¹ Izdaja Microsoft Office Home and Student 2007 je na voljo le za študente, učitelje in nekomercialno domačo rabo.

Ni je mogoče nadgraditi. Za informacije o starejših različicah Office obiščite www.microsoft.com/office/editions/prodinfo.

² Microsoft Office Accounting Express 2007 je na voljo le v ZDA.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S SISTEMOM 2007 MICROSOFT OFFICE

- Predstavite strankam ugodnosti programa Software Assurance zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitev.
- Povežite rešitev z določenimi ugodnostmi SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o priložnostih, ki jih partnerjem ponuja SA, glejte stran 35 tega vodnika.

Ugodnosti SA za sistem 2007 Microsoft Office po programih licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pravica do domače rabe aplikacij (program Home Use)	●	●	●
Popusti za zaposlene pri nakupu programske opreme			●
Orodje Corporate Error Reporting			●
Spletne izobraževanja E-Learning	●	●	●
Kuponi za izobraževanje		●	●

MERITE NA PRAVE STRANKE

Office Basic 2007¹—osnovna različica zbirke Office. Ne voljo je le s prednamestitvijo prek sodelujočih ponudnikov OEM. Idealna stranka:

- Je omejena glede cen in proračuna.
- Potrebuje le funkcionalnosti urejanja besedil, e-pošte in preglednice.

Office Home and Student 2007²—ta nova izdaja sistema Office nadomešča prejšnjo Office Student and Teacher Edition 2003. Ciljna stranka:

- Je končni uporabnik, ne podjetje.
- Potrebuje le funkcionalnosti urejanja besedil, preglednice in beleženja.

Office Standard 2007—standardna funkcionalnost zbirke Office. Ni na voljo kot prednamestitev z novim računalnikom. Idealna stranka:

- Potrebuje osnovne komponente zbirke Office.
- Ne potrebuje paketa za upravljanje odnosov s strankami (CRM).
- Ne potrebuje orodij za izdelavo trženjskega gradiva, biltenov ali brošur.

² Izdaja Office Home and Student 2007 je licencirana le za nekomercialno domačo rabo. Ni je dovoljeno uporabljati za komercialne/poslovne namene.

¹ Za to izdajo nadgradnje niso na voljo.

Office Small Business 2007—najboljša funkcionalnost in vrednost za mala podjetja. Idealna stranka:

- Želi standardne komponente zbirke Office: Word, Excel, PowerPoint in Outlook.
- Potrebuje orodja za upravljanje prodaje za stike, prodajne priložnosti in račune – z dodatkom Business Contact Manager.
- Želi izdelovati profesionalno trženjsko gradivo za tisk, splet in e-pošto.

Office Professional 2007—zbirka za informacijske delavce v povezanih organizacijah, na voljo bodisi s prednamestitvijo (OEM) bodisi v maloprodaji. Idealna stranka:

- Potrebuje zbiranje in skupno rabo podatkov med programi sistema 2007 Office in podatkovnimi viri v ozadju.
- Želi izdelovati strokovno trženjsko gradivo za tisk, splet in e-pošto.
- Želi urejati, uporabljati in izmenjevati podatke s programsko opremo za urejanje zbirk podatkov Access.
- Pri nakupu v obliki OEM-licence je mogoče v 90 dneh dokupiti program Software Assurance.

Office Professional Plus 2007—višja stopnja funkcionalnosti in skupne vrednosti za informacijske delavce v povezanih organizacijah, ne glede na vrsto organizacije. Idealna stranka ima enake potrebe kot stranke izdaje Office Professional 2007, poleg tega pa še:

- Želi kupiti licence prek programa količinskega licenciranja.
- Potrebuje prilagodljivo in učinkovito zbiranje podatkov v bogatih, dinamičnih oblikah ter skupno rabo in ponovno rabo podatkov s programom InfoPath.
- Želi funkcionalnost neposrednega sporočanja in drugih možnosti komunikacije prek orodja Office Communicator 2007, najzmožljivejšega odjemalca za strežnik Office Communications Server 2007, ki nadomešča Live Communications Server 2005.
- Želi uvesti upravljanje vsebin v podjetju s povezovanjem programov Office Word 2007, Office Excel 2007, Office PowerPoint 2007 in Office Outlook 2007 s strežnikom Office SharePoint Server 2007, ki nadomešča SharePoint Portal Server 2003.
- Potrebuje trajno varnost, na primer možnost zaščite dokumentov, ustvarjenih s programi Office Word 2007, Office Excel 2007, Office PowerPoint 2007 in Office Outlook 2007, tudi po tem, ko dokumenti zapustijo fizično omrežje stranke. Takšno varnost zagotavlja integracija s storitvami za upravljanje pravic Windows Rights Management Services.
- Želi poenostaviti zbiranje podatkov in avtomatizirati poslovne procese z vključevanjem obrazcev InfoPath v dokumente Office 2007, kot so Wordove datoteke in Outlookova sporočila.
- Želi imeti razširjene pravice uporabe količinskega licenciranja, kot so uporaba prejšnjih različic, prenos licenc, namestitvene slike in elektronsko upravljanje licenc.

Office Enterprise 2007—najvišja stopnja funkcionalnosti za podjetja. Idealna stranka ima enake potrebe kot stranka izdaje Office Professional Plus 2007, poleg tega pa še:

- Želi povečati učinkovitost in storilnost beleženja z uporabo programa Office OneNote 2007.
- Želi omogočiti sodelovanje uporabnikov prek fizičnih in organizacijskih meja, tudi pri delu brez povezave, z orodjem Office Groove 2007.

Office Ultimate 2007—pomaga ljudem doma in na delovnem mestu zbirati ter konsolidirati podatke, hitro poiskati, kar želijo, in preprosto souporabljati kritične informacije prek meja.

SISTEMSKE ZAHTEVE

Vse izdaje sistema 2007 Microsoft Office zahtevajo servisni paket 2 za Windows XP ali servisni paket 1 za Windows Server® 2003. Za podrobnosti o sistemskih zahtevah obišcite <http://office.microsoft.com/en-us/suites/HA101668651033.aspx>.

OSNOVE LICENCIRANJA

Licenca za Office daje pravico do namestitev in uporabe izvoda programske opreme v enem osebnem računalniku ali drugi napravi, kot je lahki odjemalec¹. Stranke, ki kupijo licenco sistema Office prek količinskega licenciranja ali polnega paketa z izdelkom, lahko prav tako namestijo dodatno kopijo programske opreme v drugo prenosno napravo samo za rabo izvirnega uporabnika prvega izvoda programske opreme. Stranke, ki kupijo licenco sistema Office prek količinskega licenciranja, lahko namestijo in uporabljajo poljubno število kopij programske opreme in poljubno prejšnjo različico programske opreme licencirane naprave.

Posameznih aplikacij zbirke Office ni mogoče izločiti in namestiti na več računalnikov.

Za več informacij o licenciranju za terminalske storitve (Terminal Services) glejte odsek Windows Server na strani 66.

¹ Funkcionalnost sistema Office prek terminalske storitve (Terminal Services) — pri dostopu do sistema Office prek strežnika Windows Server 2003 (ali 2003 R2) Terminal Server mora biti licenca za Office pridobljena za vsako napravo.

Priporočila o licenciraju za stranke

Priporočena licenca: OEM ¹ :	<p>Profil stranke:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kupuje novo strojno opremo z licencami programske opreme. ▪ Ne potrebuje značilnosti količinskega licenciranja, kot so pravica do uporabe prejšnjih različic, orodja za upravljanje s programsko opremo ali elektronsko upravljanje licenc. ▪ Želi podporo za strojno in programsko opremo z enega mesta. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sprejema, da licenc ni mogoče prenašati z enega računalnika na drugega, razen če je bila licenca v 90 dneh po nakupu vpisana v program Software Assurance.
Priporočena licenca: polni paket z izdelkom	Profil stranke:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje takojšen dostop do izdelka, brez obveznosti. ▪ Ne računa na možnost popustov pri nakupu izdelka. ▪ Želi možnost prenašanja licenc z enega računalnika na drugega. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi pridobiti licence za nadgradnjo, na primer za nadgradnjo z izdaje Office 2003.
Priporočena licenca: Open Business ²	Profil stranke:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S prvim naročilom želi kupiti pet licenc ali pet licenc CAL ali eno strežniško licenco za procesor. ▪ V drugem, prenosnem računalniku želi imeti nameščen Office. ▪ Za licence je voljna plačati vnaprej. ▪ Želi možnost prenašanja licenc z enega računalnika na drugega. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc. ▪ Želi uporabljati namestitvene slike ali orodja za distribucijo programske opreme, kot je Microsoft System Center Configuration Manager (prej SMS), in zato potrebuje različico zbirke Office, ki ne zahteva aktiviranja izdelka.
Priporočena licenca: Open Volume	Profil stranke: podoben kot pri Open Business, ob tem pa tudi:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi dodatne prihranke pri licencah. ▪ Prvo naročilo je v vrednosti vsaj 500 točk znotraj skupine aplikacij, na primer 250 licenc za Office Standard 2007 brez SA. 	
Priporočena licenca: Open Value	Profil stranke: podoben kot pri Open Business, ob tem pa tudi:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kupiti želi pet licenc CAL ali eno strežniško licenco za procesor, ob tem pa tudi SA. ▪ Želi prožnost letnega plačevanja. ▪ Potrebuje Office v drugem, prenosnem računalniku (to omogoča samo program Open Value Non-Company-wide, medtem ko pri programih Open Value Company-wide in Open Value Subscription štejejo vsi računalniki, vključno s prenosnimi napravami, kot so prenosniki in tablični računalniki). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi v programu Open Value dodatne ugodnosti SA. ▪ Želi prilagodljivo število licenc (Open Value Subscription). ▪ Želi uporabljati namestitvene slike diska ali orodja za distribucijo programske opreme, kot je Microsoft System Center Configuration Manager (prej SMS), in zato potrebuje različico zbirke Office, ki ne zahteva aktiviranja izdelka.
Priporočena licenca: Select Agreement	Profil stranke: podoben kot pri Open Volume, ob tem pa tudi:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ima 250 ali več namiznih računalnikov in lahko napove nakup licence v vrednosti vsaj 1500 točk v skupini aplikacij – 750 licenc za Office Standard 2007 brez SA. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi dodatne prihranke pri licencah. ▪ Potrebuje pokritost po vsem svetu. ▪ Želi povezati nakupe v različnih regijah in podružnicah.
Priporočena licenca: Enterprise Agreement ali Enterprise Subscription Agreement	Profil stranke: podoben kot pri Open Value Company-wide ali Open Value Subscription, ob tem pa tudi:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ima 250 ali več namiznih računalnikov in želi standardizacijo vseh namizij. ▪ Želi dodatne prihranke pri licencah. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje pokritost po vsem svetu. ▪ Želi povezati nakupe v različnih regijah in podružnicah.

² Priporočite Open Volume, če stranka potrebuje veliko licenc.
(Za podrobnosti glejte stran 18.)

¹ Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za Open Business.

POGOSTA VPRAŠANJA

Kakšne so zahteve za nadgradnjo izdelkov 2007 Microsoft Office?

Številni izdelki 2007 Microsoft Office so na voljo kot polni paketi z izdelkom (FPP). Več o pogojih za nadgradnjo najdete na strani <http://office.microsoft.com/en-us/products/FX101754511033.aspx#2>.

Kakšne poti prehoda med izdajami so na voljo za programsko opremo Office?

Strankam, ki so kupile licenco Office s programom Software Assurance, sta na voljo naslednji ugodnosti prehoda.

- prehod z izdaje Office Professional Plus 2007 s SA na Office Enterprise 2007 s programom Software Assurance,
- prehod z izdaje Office Standard 2007 s SA ali Office Small Business 2007 s programom Software Assurance na Office Professional Plus 2007 s SA.

Licence za prehod na zmogljivejšo izdajo so na voljo prek programov Open Value, Select License in Enterprise Agreement, ne pa tudi prek programa Open License.

Katere jezikovne možnosti ponujajo izdelki sistema 2007 Microsoft Office?

Pri izdelkih **FPP** stranke izberejo svoj jezik pri nakupu izdelka Office.

Pri izdelkih **OEM** stranke izberejo svoj jezik pri nakupu izdelka Office. Z vpisom OEM-licence v program Software Assurance stranke pridobijo pravico namestitve druge jezikovne različice, če ta ne stane več kot licenčna različica.

Stranke programa **količinskega licenciranja** izberejo svoj jezik pri nakupu izdelka Office in imajo pravico namestiti drugo jezikovno različico, če ta ne stane več kot licenčna različica.

Vse stranke lahko spremenijo uporabniški vmesnik in dodajo orodja za preverjanje črkovanja drugega jezika, tako da pridobijo in namestijo jezikovni paket (Office Single Language Pack – SLP). Ti paketi so na voljo za številne jezike, a ne za angleščino. Jezikovni paket lahko izpolniti ne le sestavine zbirke 2007 Microsoft Office, temveč tudi posamezne aplikacije, kot so Microsoft Office Visio 2007, Office Project 2007 in Office SharePoint Designer 2007. Jezikovne pakete je mogoče kupiti prek spletnega mesta Office Online (<http://office.microsoft.com/en-us/default.aspx>).

Stranke, ki želijo izdelati namestitveno sliko z vsemi jeziki, ki jih ponujajo jezikovni paketi, lahko pridobijo tudi večjezični paket (MultiLanguage Pack – MLP) za sistem 2007 Microsoft Office. Ta paket ne vsebuje le uporabniškega vmesnika za številne jezike, temveč tudi črkovalnike zanje. Večjezični paket je na voljo prek količinskega licenciranja in v polnem paketu z izdelkom.



Več informacij

Za podrobnosti o sistemu Office in storitvah Windows Terminal Services glejte stran www.microsoft.com/windowsserver2003/technologies/terminalservices/default.mspx.



Microsoft Office Project Standard 2007 daje strankam zmogljiva orodja za učinkovito vodenje projektov z dobro kombinacijo uporabnosti, zmogljivosti in prožnosti. Stranke imajo ves čas pregled nad delom, urniki in finančnim stanjem projekta, vzdržujejo povezavo med projektnimi skupinami in so lahko bolj storilne s povezovanjem z znanimi programi sistema Microsoft Office, zmogljivim poročanjem, vodenim načrtovanjem in prožnimi orodji.

Microsoft Office Project Professional 2007 vključuje vse zmožnosti izdaje Office Project Standard 2007, ob teh pa skupaj z uporabo strežnika Microsoft Office Project Server 2007 ponuja še zmožnosti vodenja skupinskih projektov na ravni podjetja.

Microsoft Office Project Portfolio Server 2007 pomaga organizacijam izkoristiti njihove potenciale s sestavljanjem, izbiro in vodenje portfeljev. Office Project Portfolio Server 2007 je ključna komponenta rešitve Microsoft Office Enterprise Project Management (EPM). Podjetjem pomaga do boljšega pregleda in nadzora nad portfelji projektov, programov in aplikacij.

Office Project Portfolio Server 2007 v povezavi s strežnikom Microsoft Office Project Server 2007 nudi strankam zaokroženo rešitev za vodenje portfeljev projektov. Z uporabo dvosmernega prehoda lahko administratorji povezujejo več računalnikov, ki poganjajo Office Project Server 2007, z računalnikom, ki poganja strežnik Office Project Portfolio Server 2007. Tako pridobijo vodje celovit pregled nad vsemi projektmi v organizaciji.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S PROGRAMOM OFFICE PROJECT 2007

- Predstavite strankam ugodnosti programa Software Assurance zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitve.
- Povežite rešitev z določenimi ugodnostmi SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o priložnostih, ki jih partnerjem ponuja SA, glejte stran 35 v tem vodniku.

UGODNOSTI PROGRAMA SOFTWARE ASSURANCE ZA OFFICE PROJECT STANDARD 2007 IN OFFICE PROJECT PROFESSIONAL 2007 PO PROGRAMIH KOLIČINSKEGA LICENCIRANJA

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
E-Learning ¹	●	●	●
Pravica do domače rabe aplikacij (program Home Use)	●	●	●
Kuponi za izobraževanje		●	●
Orodje Corporate Error Reporting ²	●	●	●
Okolje za prednameščanje Windows (Windows Preinstallation Environment)			●

¹ Za vsako licenco Office, ki ji je bil dodan Software Assurance, lahko stranke SA dobijo en uporabniški dostop do knjižnice Information Worker E-Learning, ki vsebuje tako izobraževanja E-Learning za Office kot tudi za Project, Visio in druge aplikacije sistema Office.

² Ta ugodnost SA velja, če stranka pridobi licence za zbirko Office, kot je Office Professional Plus 2007. Ugodnost je mogoče uporabljati tudi za Office Project 2007. Ta ugodnost SA velja, če stranka pridobi licence za nadgradnjo na Windows Vista Business. Ugodnost je mogoče uporabljati tudi za Office Project 2007.

UGODNOSTI PROGRAMA SOFTWARE ASSURANCE* ZA OFFICE PROJECT SERVER 2007 IN PROJECT PORTFOLIO SERVER 2007 PO PROGRAMIH KOLIČINSKEGA LICENCIRANJA

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno		● ¹	● ¹
Vodene novičarske skupine TechNet Plus	●	●	●
Mediji naročnine naTechNet Plus		● ²	●
Razširjena podpora s popravki (Extended Lifecycle Hotfix Support)		●	●
Hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki	●	●	●

Spletni tečaji E-Learning	●	●	●
---------------------------	---	---	---

¹ Število odobrenih telefonskih podpornih zahtev temelji na porabi za SA. Telefonske podporne zahteve je mogoče prenesti v pogodbe podpore Premier. Z neomejeno spletno podporo za vse Microsoftove strežniške oddelke pa lahko stranke izberejo ustrezno raven podpore, ko jo potrebujejo.

² Mediji naročnine na TechNet in ID-ji za vodene novičarske skupine zahtevajo pet strežnikov na pogodbo.

* Software Assurance je zahtevan za strežnike in licence CAL (kjer je to ustrezno).

OSNOVE LICENCIRANJA

- Če je bil nakup programske opreme Office Project Standard 2007 ali Office Project Professional 2007 opravljen prek količinskega licenciranja,** veljajo naslednje pravice:
- Namestite in uporabljate lahko en izvod programske opreme v napravi z licenco.
 - Namestite in uporabljate lahko tudi poljubno prejšnjo Microsoftovo različico te programske opreme ali katerokoli komponento izdelka te različice v napravi z licenco.
 - Namestite in uporabljate lahko tudi drugo kopijo programske opreme v virtualnem (ali drugače posnemanem) strojnem sistemu v napravi z licenco.
 - Namesto kopije programske opreme v virtualnem (ali drugače posnemanem) strojnem sistemu v napravi z licenco lahko namestite kopijo v prenosno napravo, a samo za rabo glavnega uporabnika naprave z licenco.

Za vsako licenco za Office Project Server ali Office Project Portfolio Server 2007, ki jo dodelite, lahko ob istem času kadarkoli uporabljate eno instanco te strežniške programske opreme v enem fizičnem ali virtualnem okolju operacijskega sistema v licenčnem strežniku. Pridobiti in dodeliti morate Office Project CAL ali Office Project Portfolio CAL za vsako napravo ali uporabnika, ki posredno ali neposredno dostopa do instanc strežniške programske opreme, na primer prek spletnega dostopa za Microsoft Office Project. Obstajata dve vrsti licenc za dostop odjemalca (CAL), za napravo in za uporabnika. Vsaka licenca CAL za napravo (Device CAL) dovoljuje tej napravi, ki jo lahko uporablja katerikoli uporabnik, dostop do instanc strežniške programske opreme v licenčnih strežnikih. Vsak licenca CAL za uporabnika (User CAL) dovoljuje enemu uporabniku, ki lahko uporablja katerokoli napravo, dostop do instanc strežniške programske opreme v licenčnih strežnikih. Vaša stranka lahko uporabi kombinacijo licenc CAL za naprave in uporabnike.

Vsaka licenčna kopija izdelka Office Project Professional 2007 vključuje eno licenco za dostop odjemalca (CAL) za Office Project Server 2007 Client Access License.

Če želi vaša stranka omogočiti svojim poslovnim partnerjem ali strankam dostop do svojega strežnika Office Project Server ali Office Project Portfolio Server, tedaj ima na voljo dve licenčni možnosti: nakup strežnika Office Project Server in licenc CAL za Office Project Portfolio Server za vsakega od zunanjih uporabnikov ali nakup strežnika Office Project Server in licenc External Connector (EC) za Office Project Portfolio Server za vsak strežnik, do katerega bodo dostopali zunanji uporabniki. Zunanji uporabnik je oseba, ki ni zaposlen ali najet v podjetju ali njegovih podružnicah in mu ne ponujate gostovanj storitev z uporabo te strežniške programske opreme.

Licence CAL za Office Project Server 2007 in Office Project Server 2007 External Connector niso na voljo v maloprodaji (FPP) in jih je treba pridobiti prek količinskega licenciranja.

Licence CAL za Office Project Portfolio Server 2007 in Office Project Portfolio Server 2007 External Connector niso na voljo v maloprodaji (FPP) in jih je treba pridobiti prek količinskega licenciranja.



Več o pravicah za uporabo izdelka

Podrobnosti o licenciranju najdete na www.microsoftvolumelicensing.com/userrights/

(velja le za licence, kupljene prek količinskega licenciranja).

PRIPOROČILA O LICENCIRANJU ZA MICROSOFT OFFICE PROJECT 2007

Priporočena licenca: polni paket z izdelkom

Profil stranke:

- Potrebuje takojšen dostop do izdelka brez obveznosti.
- Ne računa na možnosti popustov pri nakupu izdelka.
- Za uvajanje izdelka ne namerava uporabljati namestitvene slike ali tehnologije za distribucijo programske opreme (Office Project 2007, kupljen kot FPP, zahteva posamično aktiviranje izdelka).

Priporočena licenca: Open Business

Profil stranke:

- Pri začetnem naročilu želi kupiti pet licenc¹.
- Za licence je voljna plačati vnaprej.
- Želi možnost prenašanja licenc z enega računalnika na drugega.
- Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.
- Želi ugodnosti količinskega licenciranja, kot so uporaba ključev za nameščanje pri količinskem licenciranju (kar omogoča uvajanje z namestitvenimi slikami in distribucijo programske opreme), pravica do jezikovnega prehoda, pravica do uporabe prejšnjih različic in tako naprej.

Priporočena licenca: Open Volume

Profil stranke: podoben kot pri Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi ugodnost nižjih cen z začetnim naročilom za vsaj 500 točk. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte seznam izdelkov na strani www.microsoftvolumelicensing.com.

Priporočena licenca: Open Value

Profil stranke: podoben kot pri Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi kupiti pet licenc in SA.
- Želi prožnost letnega plačevanja.
- Želi dodatne ugodnosti SA v programu Open Value.
- Želi pogodbo, ki jo lahko uporabi za povezana podjetja na istem področju.

Priporočena licenca: nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise (Subscription) Agreement ali Select Agreement

Profil stranke:

- Ima pogodbo Select ali Enterprise (Subscription) Agreement.
- Želi izkoristiti ugodnost dodatnih prihrankov pri licencah.

¹ Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za Open Business.

POGOSTA VPRAŠANJA

Stranka želi kupiti Office Project Standard 2007 ali Office Project Professional 2007 v maloprodaji in ima licenco za prejšnjo različico. Ali ima stranka pravico do nadgradnje na Office Project 2007?

Spodnja tabela predstavlja maloprodajne poti nadgradnje za prejšnje razlike Projecta (za podrobnosti glejte <http://office.microsoft.com/en-us/products/FX101754511033.aspx>).

Opomba: Nadgradnje so na voljo le v maloprodaji.

Poti nadgradnje izdelka Microsoft Project v maloprodaji

PRAVICA DO NADGRADNJE NA:	ZA LICENČNEGA UPORABNIKA IZDELKOV:	
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

Kako pravice do nadgradnje veljajo za licenco External Connector?

Licenco External Connector za Office Project Server 2007 je mogoče uporabljati s programsko opremo Office Project Server 2007 ali s starejšo različico tega strežnika v posameznem strežniku.

Stranka bo uvedla Office Project Server 2007 ali Office Project Portfolio Server 2007 v strežnike v gruči. Koliko licenc potrebuje?

Tako strežniki za aktivno kot tudi za pasivno premostitev izpada zahtevajo licenco za Office Project Server 2007 ali Office Project Portfolio Server 2007. Ker licence CAL za uporabnika ali napravo za Office Project Server 2007 in Office Project Portfolio Server 2007 dajejo pravico do dostopa vsakemu strežniku z licenco, povezovanje v gruče ne spreminja števila zahtevanih licenc CAL.

DODATNI VIRI

Spolšni pregled programske opreme in informacije o izdelku za končne uporabnike in ponudnike rešitev:

Office Project Standard 2007 in 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:

www.microsoft.com/business/epm.aspx



Microsoft Office Visio 2007 IT-strokovnjakom in poslovnežem olajša vizualni pregled, raziskovanje in posredovanje kompleksnih podatkov. Uporabniki dobijo namesto zapletenega in težko razumljivega besedila in tabel Visiove dijagrame, ki posredujejo informacije v hipu. Namesto statičnih slik uporabniki ustvarjajo s podatki povezane Visiove dijagrame s prikazom podatkov, ki jih je preprosto osvežiti in ki močno povečajo vašo storilnost. Office Visio 2007 ponuja uporabnikom raznovrstne dijagrame za boljše razumevanje, uporabo in posredovanje podatkov o organizacijskih sistemih, virih in procesih v celotnem podjetju.

Office Visio 2007 je na voljo v dveh samostojnih različicah: Office Visio Professional 2007 in Office Visio Standard 2007. Office Visio Standard 2007 ima enako osnovno funkcionalnost kot Visio Professional 2007 ter vključuje vrsto njegovih značilnosti in predlog. Office Visio Professional 2007 ponuja dodatno funkcionalnost, kot so povezovanje podatkov in značilnosti vizualizacije, česar Office Visio Standard 2007 ne premore.

Različici izdelka Office Visio 2007

ZNAČILNOSTI	STANDARD	PROFESSIONAL
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Funkcionalnost AutoConnect ▪ Zmožnosti za Autodesk AutoCAD ▪ Dijagrami za »viharjenje možganov« ▪ Dijagrami poslovnih procesov ▪ Slikovni izrezki ▪ Kontekstno občutljiva pomoč in povezave do predlog za opravila ▪ Dijagrami poteka ▪ Vrtilni dijagrami ▪ Integracija s programom Microsoft Office Outlook 2007 ▪ Integracija s programom Microsoft Office Project z gantogrami in časovnicami ▪ Microsoft Office SharePoint ▪ Strežniška integracija prek delovnih prostorov dokumentov ▪ Podpora za programiranje v okolju Microsoft Visual Studio vključno z ogrodjem Microsoft .NET 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Večjezičnost in polna podpora za Unicode ▪ Organigrami ▪ Podpora za datoteke PDF in XPS ▪ Način pregleda ▪ Shranjevanje v obliki spletnne strani z navigacijo ▪ Prilagajanje oblik ▪ Podpora za Microsoft Tablet PC, vključno z digitalnim črnilom ▪ Podpora za teme ▪ Časovnice in kaledarji ▪ Čarovniki za izdelavo diagramov iz obstoječih podatkov ▪ Oblike poteka dela (3-D) ▪ Integracija s spletnimi storitvami XML 	● ●
<p>Dodatne značilnosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Podpora za podatkovno vodene rešitve (vključno s podatki, povezanimi z aplikacijskimi vmesniki) ▪ Povezovanje podatkov z grafiko (Data Graphics) ▪ Dodajanje povezav podatkom (Data Link) ▪ Arhitekturni dijagrami ▪ Dijagrami za modeliranje zbirk podatkov ▪ Dijagrami imeniških storitev ▪ Inženirski dijagrami – električni, kemični in drugi 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dijagrami ITIL ▪ Dijagrami logičnega omrežja ▪ Vzorčni dijagrami ▪ Diagramski prikaz in vzvratno inženirstvo programske ▪ Diagrami omrežij ▪ Dijagrami toka vrednosti ▪ Načrti in dokumentiranje spletnih strani, vključno s samodejnim izdelovanjem načrtov spletnih mest 	●

**Podrobnejša primerjava značilnosti**

Obiščite <http://office.microsoft.com/en-us/visio/FX101757911033.aspx>.

PONUDITE SOFTWARE ASSURANCE S PROGRAMOM MICROSOFT OFFICE VISIO 2007

- Predstavite strankam ugodnosti programa Software Assurance zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitev.
- Povežite rešitev z določenimi ugodnostmi SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o priložnostih, ki jih partnerjem ponuja SA, glejte [stran 33](#) v tem vodniku.

Ugodnosti programa Software Assurance za Microsoft Office Visio 2007 po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pravica do domače rabe aplikacij (program Home Use)	●	●	●
Popusti za zaposlene pri nakupu programske opreme (Employee Purchase Program) ¹			●
E-Learning ²	●	●	●
Kuponi za izobraževanje ^{2,3}		●	●
Orodje Corporate Error Reporting ^{2,3}		●	●
Okolje za prednameščanje Windows (Windows Preinstallation Environment)			●

¹ Office Visio je mogoče kupiti kot dodaten izdelek prek programa Open Value Company-wide ali Open Value Subscription. Takšna pogodba mora biti sklenjena za izdelek platforme, kot je Office Professional Plus ali Core CAL.

² Ta ugodnost SA velja, če stranka pridobi licence za zbirko Office, kot je Office Professional Plus 2007. Ugodnost je mogoče uporabiti tudi za Office Visio.

³ Ta ugodnost SA velja, če stranka pridobi licence za Windows Vista Business Upgrade. Ugodnost je mogoče uporabiti tudi za Office Visio.

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte [stran 15](#). Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte [stran 13](#).

MERITE NA PRAVE STRANKE

Office Visio Standard 2007 je najprimernejši za podjetja, ki potrebujejo vizualiziranje, dokumentiranje, komuniciranje in posredovanje idej z uporabo strokovnih diagramov, načrtov pisarn, organigramov, časovnic projektov in drugo. Številne značilnosti programa Office Visio Standard 2007 poenostavljajo izdelavo diagramov, s čimer izboljšajo storilnost in pomagajo strankam učinkoviteje komunicirati. Office Visio Standard 2007 pomaga uporabnikom na različne načine:

Predstavljajte zamisli pri »viharjenju možganov« oziroma skupinskem ustvarjanju idej.

Uporabniki lahko izvozijo diagrame skupinskega ustvarjanja idej v dokumente Microsoftovega Worda in orisni obliki, kar olajša urejanje in posredovanje zamisli, nastalih na srečanjih.

Ustvarjajte organigrame. Uporabniki lahko vstavljam slike in črtkane povezave v organigrame ter prikažejo slike zaposlenih in pomembne strukture poročanja.

Načrtujte dejavnosti. Uporabniki lahko ustvarjajo koledarje z uvozom koledarjev Outlooka 2007 v Office Visio Standard 2007 za preprosto pregledovanje in načrtovanje dejavnosti.

Spremljajte napredek projektov. Uporabniki lahko razdelijo dejavnosti med več časovnic in jih uskladijo za jasnejše ponazoritve.

Vizualno predstavite poslovne procese. Uporabnikom so na voljo različna orodja in diagrami za podporo dokumentirjanju poslovnih procesov.

IT-strokovnjakom, inženirjem in razvijalcem programske opreme bodo koristile diagramske rešitve, ki jih za njihove potrebe namenja Office Visio Professional 2007. Poslovneži lahko povežejo katerikoli diagram s poslovnimi podatki s funkcijo Data Link.

Office Visio Professional 2007 vključuje ista diagramska poslovna orodja kot Office Visio Standard 2007 ter dodatne celovite tehnične rešitve in napredne funkcije. Office Visio Professional 2007 je mogoče uporabiti za izdelavo diagramov visoke vrednosti z uporabo značilnosti, predlog in rešitev, kot so:

Funkcionalnosti Data Link in Data Graphics. Uporabniki lahko s funkcijami povežejo podatke z diagrami ter kombinirajo ločene vire kompleksnih vizualnih, besedilnih in številčnih informacij, s čimer dajo podatkom vizualni kontekst in ustvarijo celovito sliko sistema, vira ali procesa. Podatkovna polja lahko prikažejo kot oblačke zraven oblike ali prikažejo simbole, ki predstavljajo podatke.

Vrtilni diagrami. Uporabniki lahko vizualno predstavijo in raziskujejo poslovne podatke v hierarhični oblikah, ki prikazuje skupine podatkov in delne vsote. V podatkih lahko razberejo ključna sporočila in jih vizualno posredujejo drugim v organizaciji.

Diagrami toka vrednosti. Uporabniki lahko ustvarijo diagrame, temelječe na metodologiji, in vizualizirajo procese proizvodnje za večjo učinkovitost.

Diagrami ITIL. Uporabniki lahko diagramsko ponazorijo procese IT-storitev, ki ustreza standardom ITIL (Information Technology Infrastructure Library).

Diagrami omrežij. Uporabniki lahko diagramsko predstavijo logična in fizična omrežja, vključno s strežniškimi omrami.

Predloge za spletnne razvijjalce. Uporabniki lahko ustvarijo načrte spletnih mest iz obstoječih spletnih mest z uporabo predlog in že izdelanih oblik. Ustvarijo lahko poročila o povezavah

spletnih mest, vključno s prekinjenimi povezavami, ali uporabijo poročevalska orodja za ugotavljanje sprememb od zadnje izdelave načrta spletnega mesta.

Predloge za razvijalce programske opreme. Uporabniki lahko diagramsko predstavijo prilagojene programske rešitve s predlogami; denimo predloga uporabniškega vmesnika Windows XP, jezika UML (Unified Modeling Language) in druge.

Arhitekturni načrti, inženirske sheme, upravljanje objektov in modeliranje zbirk podatkov.

Uporabniki lahko ustvarijo različne tehnične diagrame, kot so tlorisi in drugi arhitekturni načrti, inženirske sheme, diagrami upravljanja objektov, modeli podatkovnih zbirk in drugo. Office Visio Professional 2007 celo vključuje funkcionalnost, ki jo je mogoče uporabiti za vzvratno inženirstvo modelov podatkovnih zbirk in programskih rešitev.

PRIPOROČILA O LICENCIRANJU ZA MICROSOFT OFFICE VISIO 2007

Priporočena licenca: polni paket z izdelkom

Profil stranke:

- Potrebuje takojšen dostop do izdelka brez obveznosti.
- Ne pričakuje popustov za izdelke.
- Za uvajanje izdelka ne namerava uporabljati namestitvene slike ali tehnologije za distribucijo programske opreme (Office Visio 2007, kupljen kot FPP, zahteva posamično aktiviranje izdelka).

Priporočena licenca: Open Business¹

Profil stranke:

- Pri začetnem naročilu želi kupiti pet licenc ali eno strežniško licenco za procesor.
- Za licence je voljna plačati vnaprej.
- Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.
- Želi ugodnosti količinskega licenciranja, kot so uporaba ključev za nameščanje pri količinskem licenciranju (kar omogoča uvajanje z namestitvenimi slikami in distribucijo programske opreme), pravica do jezikovnega prehoda, pravica do uporabe prejšnjih različic.

Priporočena licenca: Open Volume

Profil stranke: podoben kot pri Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi izkoristiti ugodnost nižjih cen pri začetnem naročilu v vrednosti vsaj 500 točk. Office Visio Standard je del skupine aplikacij in prinaša 1 točko na licenco in 2 točki na licenco s programom Software Assurance. Office Visio Professional prinaša 2 točki na licenco in 4 točke na licenco s programom Software Assurance. Vstopni minimum je mogoče dosegči s kombiniranim nakupom licenc programa Office Visio 2007 in drugih namiznih aplikacij ali zbirk aplikacij, kot je Office Professional Plus 2007.

Priporočena licenca: Open Value

Profil stranke: podoben kot pri Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi kupiti pet licenc ali eno strežniško licenco za procesor ter SA².
- Želi prožnost letnega plačevanja.
- Želi dodatne ugodnosti SA v programu Open Value.
- Želi pogodbo, ki jo lahko uporabi za povezana podjetja na istem področju.

Priporočena licenca: Nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise (Subscription) Agreement ali Select Agreement

Profil stranke:

- Imata pogodbo Select ali Enterprise (Subscription) Agreement.
- Želi izkoristiti ugodnost dodatnih prihrankov pri licencah.

¹ Priporočite Open Volume, če stranka potrebuje veliko licenc.
(Za podrobnosti glejte stran 18.)

² Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za Open Business.

OSNOVE LICENCIRANJA

Če je bil nakup programske opreme Office Visio Standard Edition 2007 ali Office Visio Professional 2007 opravljen prek količinskega licenciranja, veljajo naslednje pravice:

- Namestite in uporabljate lahko en izvod programske opreme v napravi z licenco.
- Namestite in uporabljate lahko tudi poljubno prejšnjo Microsoftovo različico te programske opreme ali katerokoli komponento izdelka te različice v napravi z licenco.
- Namestite in uporabljate lahko tudi drugo kopijo programske opreme v virtualnem (ali drugače posnemanem) strojnem sistemu v napravi z licenco.
- Namesto kopije programske opreme v virtualnem (ali drugače posnemanem) strojnem sistemu v napravi z licenco lahko namestite kopijo v prenosno napravo, a samo za rabo glavnega uporabnika naprave z licenco.

Več informacij

Podrobnosti o trenutnih storitvah programske opreme najdete v vodniku po Microsoftovih spletnih storitvah na spletni strani
www.microsoft.com/licensing/resources/volbrief.mspx.

DODATNI VIRI

Za pregled programske opreme in informacije o izdelku obiščite <http://office.microsoft.com/en-us/visio>.

Za vprašanja o podpori in pomoči ob težavah pri nameščanju in uporabi izdelka obiščite <http://support.microsoft.com>.

Brezplačni pregledovalnik, s katerimi je moč pregledovati Visiove datoteke, je na voljo na www.microsoft.com/downloads.

POGOSTA VPRAŠANJA

Kakšne so pravice do uporabe prejšnjih različic za Office Visio 2007?

Stranke količinskega licenciranja lahko uporabljajo poljubno starejšo izdajo iste različice (na primer Visio Standard 2007 – Visio Standard 2003). Kompleti medijev za Visio 2003 so na voljo, za Visio 2002 ali starejše različice pa morda ne več.

Stranke FPP-izdelka Office Visio 2007 nimajo pravice do uporabe prejšnjih različic.

Kako ugotovim, ali ima moja stranka pravico do nadgradnje na novejši maloprodajni izdelek?

Stranke, ki kupujejo Office Visio 2007 kot polni paketni izdelek, so upravičene do nadgradnje.

Do nadgradnje so upravičene naslednje različice
 (za podrobnosti glejte <http://office.microsoft.com/en-us/products/FX101754511033.aspx>):

Maloprodajni izdelki Office Visio 2007, za katere velja pravica do nadgradnje

IZDAJA/RAZLIČICA	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® 2005 je Microsoftova družina orodij za razvoj programske opreme, namenjena za izdelavo aplikacij Windows za osebne računalnike, strežnike in prenosne naprave, visoko interaktivnih spletnih mest, spletnih storitev XML in druge programske opreme.

Visual Studio 2005 je na voljo v petih izdajah:

- Visual Studio 2005 Express Edition
- Visual Studio 2005 Standard Edition
- Visual Studio 2005 Professional Edition
- Visual Studio 2005 Tools for Office
- Visual Studio 2005 Team System

MERITE NA PRAVE STRANKE

Visual Studio Express Edition—nezahtevno, za uporabo in učenje preprosto orodje za ljubitelje, začetnike in manj izkušene razvijalce.

- Microsoft Visual Web Developer 2005 Express Edition: idealno okolje za dinamični spletni razvoj.
- Microsoft Visual Basic® 2005 Express Edition: orodje, primerno za začetnike ali občasne programerje za Windows.
- Microsoft Visual C#® 2005 Express Edition: imenitna kombinacija zmogljivosti in storilnosti za razvijalca za Windows.
- Microsoft Visual C++® 2005 Express Edition: zmogljivo okolje z večjo možnostjo nadzora kot pri drugih izdajah Express.
- Microsoft Visual J#® 2005 Express Edition: idealno okolje za razvijalce z izkušnjami z jezikom Java.
- Microsoft SQL Server 2005 Express Edition: zmogljiv in za uporabo preprost strežnik zbirki podatkov, ki je dopolnilo vsaki izdaji Express. Podrobnejši opis strežnika SQL Server 2005 najdete na strani 78.

Visual Studio 2005 Standard Edition—obsežno razvijalsko okolje za samostojne poklicne razvijalce.

Visual Studio 2005 Standard Edition je izčrpno, zmogljivo profesionalno razvijalsko okolje (za samostojne razvijalce), namenjeno razvoju visokozmogljivih večnivojskih aplikacij za Windows, splet in potrošniške mobilne naprave. Visual Studio 2005 Standard Edition je idealno orodje za občasne razvijalce, ki želijo:

- podporo za jezike Visual Basic, Visual C#, Visual C++ in Visual J#;
- razvijati in uvajati aplikacije odjemalec—strežnik za Windows, splet, pametne telefone in žepne računalnike;
- oblikovati enostavno sestavljive uporabniške vmesnike za vse vrste aplikacij;
- vdelani spletni strežnik za preizkušanje spletnih aplikacij; strežnik IIS ni potreben.

Za podrobni pregled izdelka Visual Studio 2005 Standard Edition obiščite

<http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/vsstandard/default.aspx> in
http://www.microsoft.com/slovenija/msdn/vs2005/vs2005_standard.mspx.

Visual Studio 2005 Professional Edition—obsežno razvijalsko okolje za poklicne razvijalce.

Visual Studio 2005 Professional Edition je izčrpno, zmogljivo profesionalno razvijalsko okolje (za razvijalce, ki delajo sami ali v manjših skupinah), namenjeno razvoju visokozmogljivih večnivojskih aplikacij za Windows, splet in mobilne naprave.

Visual Studio 2005 Professional Edition omogoča razvijalcem:

- ustvarjanje večnivojskih aplikacij za Windows, splet, pametne telefone in žepne računalnike;
- uporabo integriranih orodij Visual Database za oblikovanje zbirk podatkov, tabel, shranjenih postopkov in drugega;
- uporabo integriranega orodja za načrtovanje in pregledovanje poročil zbirk podatkov;
- oblikovanje, odpravljanje napak in uvajanje večnivojskih aplikacij;
- uporabo integriranega odpravljanja napak Extensible Stylesheet Language Transformation (XSLT).

Za podrobnosti obiščite <http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/vspro/default.aspx> in http://www.microsoft.com/slovenija/msdn/vs2005/vs2005_professional.mspx.

Visual Studio 2005 Tools for the Microsoft Office System—omogočite IT-strokovnjakom, neodvisnim ponudnikom rešitev (ISV) in sistemskim integratorjem razvoj rešitev s pametnimi odjemalci za Microsoft Office.

IT-strokovnjaki, ISV-ji in sistemski integratorji lahko z zbirko orodij Visual Studio 2005 Tools for the Microsoft Office System:

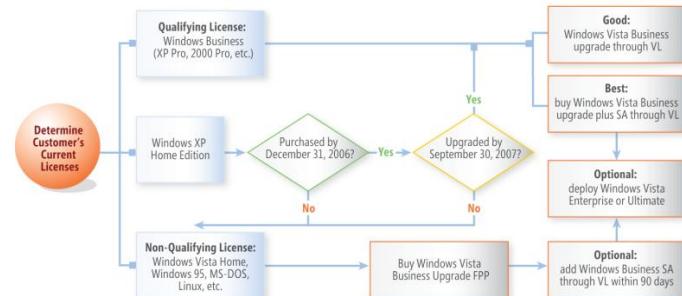
- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ povečajo storilnost informacijskih delavcev, ▪ omogočijo uporabo poslovnih podatkov, shranjenih v dokumentih, ▪ zmanjšajo stroške izobraževanja končnih uporabnikov, | <ul style="list-style-type: none"> ▪ povečajo storilnost razvijalcev, ▪ zmanjšajo stroške IT-dejavnosti. |
|--|--|

Za podrobnosti obiščite <http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/vsto/default.aspx>.

Visual Studio 2005 Team System

Microsoft Visual Studio Team System ponuja tesno povezana in razširljiva orodja, s katerimi lahko razvijalske skupine zmanjšajo kompleksnost razvoja ter izboljšajo komunikacijo in sodelovanje v razvijalskem procesu.

Visual Studio Team System vključuje tudi Microsoft Solutions Framework, zbirko preizkušenih procesov razvoja programske opreme, ki pomaga organizacijam ponuditi rešitve za velika podjetja.



Za podroben pregled okolja Visual Studio 2005 Team System obiščite
<http://msdn2.microsoft.com/en-us/teamsystem/default.aspx>.

VISUAL STUDIO 2005 TEAM SUITE

Visual Studio 2005 Team Suite je zmogljiva, povezana in razširljiva zbirka orodij, ki omogoča boljšo komunikacijo in sodelovanje med skupinami razvijalcev programske opreme. Z zbirko Visual Studio 2005 Team Suite lahko organizacije v razvijalskem procesu zagotovijo večjo predvidljivost in kakovost.

Visual Studio 2005 Team Edition for Software Architects

Izdaja Visual Team Edition za arhitekte programske opreme ponuja orodja za gradnjo rešitev, ki so namenjena za uporabo v že vnaprej določenih okoljih, zato lahko skupine hitreje in učinkoviteje razvijajo aplikacije. S tem ogrodjem modeliranja lahko arhitekti vizualizirajo zahtevane arhitekture in omrežne infrastrukture.

Visual Studio 2005 Team Edition for Software Developers

Izdaja Visual Studio 2005 Team Edition za razvijalce programske opreme ponuja napredna razvijalska orodja, ki skupinam omogočajo, da zagotovijo kakovosten razvijalski proces že zgodaj in pogosto v vsem življenjskem ciklu. Orodja za analizo učinkovitosti merijo, ocenjujejo in izpostavljajo kritične točke učinkovitosti kode in pomagajo odpraviti ozka grla.

Visual Studio 2005 Team Edition for Software Testers

Izdaja Visual Studio 2005 Team Edition za preizkuševalce programske opreme ponuja zbirko preizkuševalskih orodij, ki so povezana v okolje Visual Studio. S temi orodji lahko preizkuševalci pripravljajo, izvajajo in upravljajo preizkuse ter s tem povezane dejavnosti znotraj Visual Studio.

Visual Studio 2005 Team Foundation Server

Team Foundation Server podpira vse vidike sodelovanja v okolju Visual Studio Team System. V povezavi s tem okoljem omogoča razvijalcu preprosto vodenje in spremljanje napredka in kakovosti projektov Visual Studio.

Vsek od odjemalskih izdelkov okolja Team System se lahko tesno poveže s strežnikom Team Foundation Server, ta pa omogoča nadzor različic, avtomatiziranje graditev, sledenje delovnih postavk in druge funkcije razvijalskega procesa. Dostop do teh storitev je mogoč iz komponent Team Explorer, ki se povežejo z odjemalskimi izdelki okolja Team System, ali prek samostojnega odjemalca. Vsak licenčen uporabnik odjemalca za Team System prejme tudi licenco CAL za strežnik Team Foundation Server. Dodatne uporabniške licence CAL je mogoče kupiti za uporabnike brez licenc za odjemalske izdelke. Druga možnost je nakup licenc CAL za naprave, ki so brez licence za odjemalske izdelke.

Licenca CAL za Team Foundation Server CAL ni potrebna za:

- katerokoli napravo, ki poganja drugo licenčno kopijo strežniške programske opreme;
- do dve napravi ali uporabnika, ki dostopata samo do strežniške programske opreme z namenom upravljanja.



Več podrobnosti o licenciranju

najdete v beli knjigi o licenciranju za Visual Studio Team System, ki si jo lahko prenesete z naslova www.microsoft.com/downloads/details.aspx?FamilyID=1fa86e00-f0a3-4290-9da9-6e0378a3a3c5&DisplayLang=en.

Visual Studio 2005 Team Test Load Agent

Team Test Load Agent je dodatno orodje za preizkušanje, ki skupaj z izdajo Visual Studio 2005 Team Edition for Software Testers omogoča organizacijam, da posnemajo več uporabnikov razvite rešitve in natančnejše preizkusijo delovanje spletnih aplikacij in strežnikov.

Za primerjavo značilnosti izdaj okolja Visual Studio 2005 obiščite
<http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/compare/default.aspx>.

MSDN: MICROSOFT DEVELOPER NETWORK

Najpriročnejša možnost, da prejmete najnovejša Microsoftova razvijalska orodja, tehnologije in vire, kot je Visual Studio 2005, je MSDN® – Microsoft Developer Network.

Naročnina MSDN na operacijske sisteme

Naročnina na operacijske sisteme prek storitve MSDN (MSDN Operating Systems Subscription) ponuja dostop do najnovejših Microsoftovih operacijskih sistemov za namizja, prenosne računalnike, poslovne aplikacije in omrežja v velikih podjetjih.

S to naročnino imajo razvijalci stalen prednostni dostop do najnovejših Microsoftovih operacijskih sistemov (prek spletnega mesta MSDN Subscriber Downloads) in prek rednih pošiljk CD-jev ali DVD-jev. Naročnina je mogoča za naslednje operacijske sisteme:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Windows Server 2003 – celotna družina izdelkov ▪ Windows 2000 Advanced Server – za uporabo poslovnih in internetnih aplikacij v ozadju ▪ Windows 2000 Server – kot strežnik za datoteke, tiskanje, splet in skupinsko pošto | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Windows 2000 Professional in Windows XP Professional – za poslovna namizja in prenosne računalnike ▪ Windows Vista ▪ Windows XP |
|---|---|

Stalen dostop do nove programske opreme in tehničnih virov. V naročniškem obdobju imajo stranke pravico do nadgradnje programske opreme, na voljo so jim nove izdaje in preizkusne različice ter viri, kot so razvijalski kompleti ter servisni paketi za programsko in strojno opremo.

Strokovna tehnična podpora vključuje neomejen dostop do novičarskih skupin MSDN za spletne podporo z zajamčenim odzivnim časom dveh poslovnih dni, dva primera telefonske podpore in brezplačen dostop do spletne svetovalne storitve MSDN Online Concierge za netehnična vprašanja z zvezi z navigacijo po spletнем mestu MSDN, iskanjem člankov po zbirki Knowledge Base in prenosi z naročnike MSDN.

Sproti posodabljana tehnična vsebina je na voljo prek knjižnice MSDN, ki ponuja izčrpne informacije o programiranju, vzorce kode, vzorce aplikacij, tehnično dokumentacijo in članke ter dostop do zbirke člankov za razvijalce Microsoft Developer Knowledge Base.

Uporaba operacijskega sistema je omejena na razvoj in preizkušanje.

Za podrobnosti o naročnini MSDN na operacijske sisteme obiščite
<http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/subscriptions/os/>.

Naročnina na knjižnico MSDN

Naročnina na knjižnico MSDN (MSDN Library) omogoča razvijalcem, da prejemajo najnovejše Microsoftove informacije in vire o programiranju, ki so stranki na voljo prek spleteta, prek rednih pošiljk CD-jev ali DVD-jev. Naročnina na knjižnico MSDN omogoča dostop do več kot 1,8 GB izčrpnih informacij o programiranju in tehničnih virov, kot so:

- več kot 1800 prostih vzorcev kod,
- vzorci aplikacij,
- tehnična dokumentacija in članki o izdelkih,
- zbirka Microsoft Developer Knowledge Base z več kot 40.000 članki o odpravljanju hroščev in izpopolnjevanju kode z Microsoftovimi razvijalskimi izdelki.

Za podrobnosti o naročnini na knjižnico MSDN glejte

<http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/subscriptions/library/>.

Naročnina MSDN Professional

Naročnina MSDN Professional ponuja stalen prednostni dostop do razvijalskih orodij in tehnologij. Na voljo je za Visual Studio 2005 Professional Edition.

Značilnosti naročnine MSDN Professional:

Vključuje naročnini MSDN na operacijske sisteme in knjižnico.

Stalen dostop do nove programske opreme in tehničnih virov. V naročniškem obdobju imajo stranke pravico do nadgradnje programske opreme, na voljo so jim nove izdaje in preizkusne različice ter viri, kot so razvijalski kompleti in servisni paketi za programsko ter strojno opremo.

Najnovejši Microsoftovi operacijski sistemi. Naročnina vključuje najnovejše različice operacijskih sistemov Windows Server 2003, Windows 2000 Server, Windows 2000 Professional, Windows 2000 Advanced Server, Windows XP, Windows Vista in prihodnje izdaje Windows. Pravice do uporabe so omejene na razvoj in preizkušanje.

SQL Server in SQL Reporting Services (Developer Editions). Pravice do uporabe so omejene na razvoj in preizkušanje.

Tehnična podpora. Vključuje neomejen dostop do novičarskih skupin MSDN za spletno podporo z zajamčenim odzivnim časom dveh poslovnih dni, dva primera telefonske podpore in brezplačen dostop do spletne svetovalne storitve MSDN Online Concierge za netehnična vprašanja z zvezi z navigacijo po splettem mestu MSDN, iskanjem člankov po zbirki Knowledge Base in prenosi za naročnike MSDN.

Sproti posodabljana tehnična vsebina je na voljo prek knjižnice MSDN, ki ponuja izčrpne informacije o programiranju, vzorce kode in aplikacij, tehnično dokumentacijo in članke ter dostop do zbirke člankov za razvijalce Microsoft Developer Knowledge Base.

Za podrobnosti o naročnini MSDN Professional obiščite

<http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/subscriptions/professional/>.

Naročnina MSDN Premium

Naročnina MSDN Premium ponuja stalen prednostni dostop do razvijalskih orodij in tehnologij, ki jih potrebujete za izdelavo široke palete aplikacij in spletnih storitev. Naročnina MSDN Premium je na voljo za naslednjih pet izdelkov:

- Visual Studio 2005 Team Suite
- Visual Studio 2005 Team Edition for Software Architects
- Visual Studio 2005 Team Edition for Software Developers
- Visual Studio 2005 Team Edition for Software Testers
- Visual Studio 2005 Professional Edition

Značilnosti naročnine MSDN Premium:

Vključuje ugodnosti naročnine Professional ter naročnin na operacijske sisteme in knjižnico.

Stalen dostop do nove programske opreme in tehničnih virov. V naročniškem obdobju imajo stranke pravico do nadgradnje programske opreme, na voljo so jim nove izdaje in preizkusne različice ter viri, kot so razvijalski kompleti in servisni paketi za programsko ter strojno opremo.

Najnovejši Microsoftovi operacijski sistemi. Naročnina vključuje najnovejše različice operacijskih sistemov Windows Server 2003, Windows 2000 Server, Windows 2000 Professional, Windows 2000 Advanced Server, Windows XP Professional Edition, Windows XP Home Edition in prihodnje izdaje Windows. Pravice do uporabe so omejene na razvoj in preizkušanje. Širok nabor najnovejših Microsoftovih strežniških izdelkov vključuje najnovejše različice strežnikov SQL Server, Exchange Server, Microsoft BizTalk® Server, Microsoft Commerce Server, Microsoft Host Integration Server, Microsoft Internet Security in Acceleration Server, Microsoft Office SharePoint Server itn. Pravice do uporabe so omejene na razvoj in preizkušanje.

Najnovejše Microsoftove aplikacije za storilnost. Vključujejo Microsoft Office Visio, Microsoft Office Project, Office Professional Plus, Office Visio Professional itn. Pravice do uporabe so omejene na poslovno rabo, neposredno povezano z razvojem in preizkušanjem. Poleg teh pravic lahko en izvod programske opreme Office Professional Plus uporablja en licenčni uporabnik MSDN za splošne poslovne namene.

Tehnična podpora. Vključuje neomejen dostop do novičarskih skupin MSDN za spletno podporo z zajamčenim odzivnim časom dveh poslovnih dni, dva primera telefonske podpore in brezplačen dostop do spletne svetovalne storitve MSDN Online Concierge za netehnična vprašanja z zvezi z navigacijo po splettem mestu MSDN, iskanjem člankov po zbirki Knowledge Base in prenosi za naročnike MSDN.

Sproti posodabljana tehnična vsebina je na voljo prek knjižnice MSDN, ki ponuja izčrpne informacije o programiranju, vzorce kode in aplikacij, tehnično dokumentacijo in članke ter dostop do zbirke člankov za razvijalce Microsoft Developer Knowledge Base.

Za podrobnosti o naročnini MSDN Premium obiščite

<http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/subscriptions/premium>.

Prehod za obstoječe naročnine MSDN Universal in Enterprise

Za omejen čas so naročniki MSDN Universal upravičeni do promocijskih popustov za nadgradnjo na Visual Studio Team Suite z naročnino MSDN Premium. Aktivni maloprodajni naročniki lahko kupijo posebno nadgradnjo svoje naročnine na Visual Studio Team Suite z naročnino MSDN Premium. Maloprodajne nadgradnjene so na voljo prek prodajalcev ali servisnega centra MSDN za stranke (MSDN Customer Service Center). Strankam količinskega licenciranja je na voljo nadgradnja z nakupom programa Software Assurance za Team Suite prek njihove pogodbe.

Za navodila o prehodu obiščite

<http://msdn.microsoft.com/vstudio/products/subscriptions/maketransition>.

PRIPOROČILA O LICENCIRANJU ZA MICROSOFT VISUAL STUDIO 2005

Naročnina MSDN je najboljši način pridobitve Visual Studio 2005 in Microsoftove platforme, zlasti za profesionalne razvijalce, ki želijo pridobiti Visual Studio Team Edition, Visual Studio Professional ali Visual Studio Tools for Office. Če želi vaša stranka kupiti Visual Studio v okviru naročnine MSDN ali zunaj nje, prosimo, upoštevajte spodnjo tabelo:

Priporočila o licenciranju za Microsoft Visual Studio 2005

Priporočena licenca: polni paket z izdelkom	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje takojšen dostop do izdelka brez obveznosti. ▪ Ne pričakuje popustov za izdelke. 	
Priporočena licenca: Open Business ²	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ S prvim naročilom želi kupiti pet licenc ali pet licenc za dostop odjemalca (CAL) ali eno strežniško licenco³. ▪ Za licence je voljna plačati vnaprej. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi možnost prenašanja licenc z enega računalnika na drugega. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.
Priporočena licenca: Open Value	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ S prvim naročilom želi kupiti pet licenc, pet licenc CAL ali eno strežniško licenco in želi SA. ▪ Želi možnost letnega plačevanja. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi dodatne ugodnosti SA v programu Open Value. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.
Priporočena licenca:	
nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise (Subscription) Agreement ali Select License Agreement	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ima pogodbo Select ali EA. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi izkoristiti ugodnost dodatnih prihrankov pri licencah.

¹ Stranke lahko dodajo SA novim ali obstoječim pogodbam količinskega licenciranja za licence OEM in FPP.

² Če mora stranka kupiti veliko število licenc, priporočite Open Volume.

(Za podrobnosti glejte stran 20.)

³ Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za program Open Business.

OSNOVE LICENCIRANJA

- Za Microsoft Visual Studio velja model licenciranja na imenovanega uporabnika (per-designated-user).
- Uporabniki lahko namestijo poljubno število kopij na poljubno število naprav.
- Vse licence za Visual Studio vključujejo pravico do uporabe prejšnjih različic.

Software Assurance za Visual Studio

Visual Studio ima za Software Assurance poseben model. Software Assurance za Visual Studio je naročnina MSDN, ki ponuja posodobitve in prednostni dostop do izdaje Visual Studio v obdobju naročnine MSDN.

Naročnina MSDN je najboljša možnost pridobitve Visual Studio 2005 ne glede na profil stranke.

POGOSTA VPRAŠANJA

Kaj je MSDN?

MSDN je Software Assurance za Visual Studio. MSDN ponuja:

- posodobitve naročnine za Visual Studio,
- prednostni dostop do novih izdaj Visual Studio,
- preizkusno programsko opremo.

Kakšne so pravice uporabe za programske aplikacije, razvite z orodji Visual Studio?

Aplikacije, razvite z orodji Visual Studio, so v lasti razvijalca in jih lahko licencira ob upoštevanju omejitve redistribucije, kot jih določajo licenčna pogodba za končnega uporabnika (EULA) ali pravice do uporabe izdelka (PUR).

Kakšne so pravice uporabe za dokumentacijo Visual Studio?

Uporabniki Visual Studio lahko izdelajo in uporabljajo neomejeno število kopij za interno distribucijo.

Kakšne so pravice uporabe za Microsoftovo programsko opremo, ki jo vključujeva Visual Studio in MSDN?

Vsi strežniki ali aplikacije, vključeni v Visual Studio ali MSDN, so samo za namene preizkušanja in razvoja. MSDN Premium daje licenčnemu uporabniku Visual Studio pravico do splošne poslovne rabe sistema Office na svojem namizju.

Kakšne so omejitve redistribucije za programsko opremo Visual Studio?

Komponente Visual Studio, ki jih je mogoče redistribuirati, so licencirane le za uporabo na platformi Windows. Za podrobnosti glejte svojo licenčno pogodbo za končnega uporabnika (EULA) ali pravice do uporabe izdelka (PUR).



Microsoft Dynamics™ CRM 3.0

Rešitev za upravljanje odnosov s strankami, ki vam pomaga avtomatizirati prodajne procese, mobilizirati prodajno osebje in izboljšati storitve. Obiščite www.microsoft.com/crm.

Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 – pregled

Gradite trajne odnose s strankami prek prodajnih, trženskih in podpornih storitev s cenovno ugodno in za uporabo preprosto Microsoftovo rešitvijo CRM. Microsoft CRM 3.0 vključuje:

- na Outlookovih značilnostih zasnovano vodenje prodaje, storitev in trženja,
- izboljšana orodja SQL Server Reporting Services za poročanje in analizo v storitvah,
- inovativno in intuitivno obliko ter orodja za prilagajanje,
- poenostavljena orodja za uvajanje in upravljanje za IT-strokovnjake.

Standardizirajte komuniciranje s strankami in poslovne procese z znano Microsoftovo tehnologijo, ki deluje na način, kot so ga vaši uporabniki vajeni, se prilagaja vašemu načinu poslovanja in deluje, kakor pričakujete od IT-tehnologije.

Microsoft CRM 3.0 je na voljo v dveh izdajah: Small Business Edition in Professional Edition. Izdaja Small Business je zasnovana za Microsoft Windows Small Business Server (SBS) 2003 Premium Edition. Tako kot SBS 2003 je tudi CRM 3.0 Small Business Edition omejen na en strežnik in 75 uporabnikov.

CRM 3.0 Small Business Edition vključuje vse značilnosti izdaje CRM 3.0 Professional, poleg tega pa ima še naslednje, za mala podjetja koristne lastnosti:

- na čarovnikih temelječo namestitev z manj kot desetimi kliki,
- čarovnika za konfiguriranje Configuration Consultant in a Box,
- orodje za vodenje poslovnih stikov Business Contact Manager,
- upravljska orodja za SBS,
- faks storitev.

MICROSOFTOVI PROGRAMI VZDRŽEVANJA PROGRAMSKE OPREME

- Pri vseh izdelkih Microsoft CRM so vključeni programi vzdrževanja.
- Program Software Assurance je dodan vsem licencam, kupljenim prek količinskega licenciranja.
- Vse licence, kupljene prek nakupov polnih paketov z izdelkom (FPP), vključujejo eno leto vzdrževanja.
- Za dodatne informacije o programih vzdrževanja programske opreme glejte tabelo v razdelku [Priporočila o licenciranju za stranke](#) na naslednji strani.

MERITE NA PRAVE STRANKE

1. korak: Merite na prave stranke glede na vrsto izdaje, ki je zarje najprimernejša.

CRM 3.0 Small Business Edition

CRM 3.0 Small Business Edition je najprimernejša izdaja za mala ali srednje velika podjetja z omejenim proračunom, ki:

- uporabljajo Microsoftov CRM za pošiljanje in upravljanje e-pošte z Outlookom, shranjevanje poslovnih stikov in vodenje koledarja sestankov, ne da bi jim bilo treba prehajati med aplikacijami;
- potrebujejo posebljene, prilagodljive delovne prostore, ki pomagajo uporabnikom do boljše obveščenosti pri poslovem odločanju z orodji za dinamično analizo in poročanje;
- potrebujejo prožno platformo, ki jo je mogoče prilagajati svojim poslovnim potrebam;
- uporabljajo Microsoftov CRM za načrtovanje, uvajanje ter nadzor večplastnih prodajnih in trženskih akcij, ki jim prinašajo nove prihodke;
- želijo spremeniti vsakdanje potrebe po storitvah v priložnosti za izpopolnjevanje odnosov s strankami.

CRM 3.0 Professional Edition

CRM 3.0 Professional Edition je najprimernejša izdaja za velika podjetja, ki imajo v primerjavi s strankami izdaje CRM 3.0 Small Business Edition več kot 75 uporabnikov ali več kot en strežnik.

Za podrobnosti o izdelku si oglejte preglednico na strani

www.microsoft.com/businesssolutions/crm/product/30datasheet.mspx.

2. korak: Izberite način dobave.

CRM 3.0 je na voljo v več oblikah:

- kot polni paket z izdelkom,
- prek količinskega licenciranja,
- kot OEM-licenca s celotnim računalnikom,
- v paketu s programskim izdelkom drugega ponudnika, ki je licenciran prek programa ISV Royalty,
- kot gostovana storitev, ki je licencirana prek pogodbe Services Provider License Agreement (SPLA – več o tem mehanizmu licenciranja si lahko preberete na www.microsoft.com/serviceproviders/licensing/howto.mspx).

MEHANIZEM LICENCIRANJA	FPP	OPEN	OPEN VALUE	SELECT	EA	ISV ROYALTY	SPLA
Professional	●	●	●	●	●	●	●
External Connector		●	●	●	●	●	
Small Business Edition	●	●	●			●	
Nadgradnja izdaje SBE na Professional	●		●	●	●		
Vključena leta programa SA oziroma vzdrževanja	(1)	2	3	3	3	(1)*	Ni na voljo
Ponudnik podpore za stranke	Microsoft				Partner		

izbirno*Priporočila o licenciranju Microsoft Dynamics CRM 3.0**

Priporočena licenca: OEM	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje takojšen dostop do programske opreme brez obveznosti. ▪ Ne računa na možnosti popustov pri nakupu programske opreme. ▪ Potrebuje tudi novo strojno opremo. 	
Priporočena licenca: polni paket z izdelkom ¹	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje takojšen dostop do programske opreme brez obveznosti. ▪ Ne računa na možnosti popustov pri nakupu programske opreme. 	
Priporočena licenca: SPLA	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se želi izogniti zahtevnemu samostojnemu nameščanju in uvajanju. ▪ Bolj ji ustrezajo mesečna plačila, ki vključujejo stroške, kot plačilo nakupa vnaprej in stroški nameščanja. 	
Priporočena licenca: Open Business ²	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi dve leti podpore Software Assurance, da izkoristi najnovejše Microsoftove naložbe v raziskave in razvoj. ▪ Za licence je voljna plačati vnaprej. ▪ Želi možnost prenašanja licenc z enega računalnika na drugega. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc. 	
Priporočena licenca: Open Value	
Profil stranke: podoben kot pri programu Open Volume, obenem pa tudi:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi možnost letnega plačevanja. ▪ Želi dodatne ugodnosti SA v programu Open Value. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc. ▪ Želi možnost prenašanja licenc z enega računalnika na drugega. 	
Priporočena licenca: nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe EA ali Select Agreement	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ima pogodbo Select Agreement ali EA. ▪ Želi izkoristiti ugodnost dodatnih prihrankov pri licencah. 	

¹ Stranke lahko dodajo SA novim ali obstoječim pogodbam količinskega licenciranja za licence OEM in FPP.

² Če mora stranka kupiti veliko število licenc, priporočite Open License Volume.
(Za podrobnosti glejte stran 20.)

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte stran 15. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte stran 13.

OSNOVE LICENCIRANJA ZA MICROSOFT CRM 3.0

- Licence za programsko opremo CRM so za izdajo Microsoft CRM 3.0.
- Model licenciranja za Microsoft CRM Server zahteva strežniško licenco za vsako nameščeno kopijo programske opreme. Licence za izdaji Small Business in Professional so ločene.
- Licenca za dostop odjemalca (CAL) za Microsoft CRM je zahtevana za vsakega uporabnika, ki uporablja strežniško programsko opremo CRM.
- Za zunanje uporabnike je namesto licenc CAL za CRM alternativa licenca CRM 3.0 External Connector.
- Zunanji uporabniki so, na primer, stranke ali partnerji v naslednjih primerih: stranka ustvari nove aktivnosti v CRM (kot je račun), posodobi informacijo v sistemu CRM (na primer kontaktne informacije), izpolni naročila ali posodobi stanje primera.
- Stranke, ki uporabljajo CRM prek programa SPLA (Services Provider License Agreement), potrebujejo licenco za dostop naročnika (Subscriber Access License – SAL) za vsakega posameznega uporabnika. Stranka ali njen ponudnik storitev ne potrebuje strežniških licenc.

Stranke različice CRM 1.2 z aktivnim programom Software Assurance lahko opravijo nadgradnjo na CRM 3.0 brez stroškov licenc. Stranke različice CRM 1.2, ki ne opravijo takoj nadgradnje na izdajo 3.0, lahko še naprej uporabljajo licence 1.2. Različica 1.2 bo na voljo za nakup v vsem življenjskem ciklu različice 3.0.

PRILOŽNOSTI ZA PARTNERJE ZA MICROSOFT CRM 3.0

Microsoftovi certificirani partnerji za poslovne rešitve, usmerjeni na predprodajne in poprodajne strokovne storitve, imajo priložnost za zaslužek s svetovalnimi storitvami pred prodajo, s popusti pri prodaji licenc in storitvami uvajanja.

Partnerji z nazivom **Microsoft CRM Certified Software Advisor (CSA)** si lahko pridobijo **plačila za svetovalne storitve CRM CSA** v višini do 30 odstotkov vrednosti strankinih naročil licenc CRM in podpore Software Assurance. Za to morate kot partner izpolniti štiri zahteve:

Vaša organizacija mora biti certificirana za Microsoft CRM (opraviti morate zahtevane izpite).

- Ukvartiti se morate z ocenjevanjem in priporočanjem programske opreme strankam pred prodajo.
- Za stranko morate biti poglaviti partner za poprodajne storitve uvajanja CRM.
- Včlanjeni morate biti v Microsoftov Partner Program, bodisi na stopnji registriranega člena ali kot Certified oziroma Gold Certified Partner.
- Microsoftovi certificirani partnerji za CRM se lahko prijavijo na prejemanje plačil od teh storitev prek strani www.microsoft.com/businesssolutions/partnersource.aspx.

Partnerji, usmerjeni predvsem na strokovne storitve, si lahko pridobijo zaslužek od storitev CRM CSA in uvajanja za stranke neodvisno od zagotavljanja naročil licenc programske opreme od strank.

Partnerji lahko opravijo certificiranje in izpolnijo pogoje za prejemanje teh plačil prek strani www.microsoft.com/BusinessSolutions/partners/partner_opportunities.aspx.

Priložnosti za prodajalce licenciranja in partnerje na področju upravljanja programske opreme:

- Microsoft CRM 3.0 je na voljo v količinskem licenciranju.
- Stranke lahko pridobijo Microsoft CRM tako, da nakup dodajo v svoje trenutne in nove licenčne pogodbе.

POGOSTA VPRAŠANJA

Ali so licence za dostop odjemalca za CRM zahtevane tudi za »obrobne« uporabnike, kot so tisti, ki programsko opremo CRM uporabljajo samo za branje?

Da, licenca CAL za CRM CAL je zahtevana za vsakega notranjega uporabnika, ki kakorkoli uporablja CRM.

Ali lahko potencialni kupci preizkusijo CRM?

Da, 90-dnevne preizkusne različice so na voljo tako na CD-medijih kot tudi prek prenosov s strani www.microsoft.com/crm. Za pretvorbo preizkusne različice v polno licenčno različico in ukinitev 90-dnevne omejitve morajo stranke kupiti ustrezno število licenc CRM 3.0 in za CRM uporabiti komercialni ključ. Dodatna namestitev ni potrebna.

Stranke, ki želijo preizkusiti CRM 3.0 prek gostiteljske rešitve, lahko to storijo v 30 dneh.

Kaj določa število licenc CRM 3.0 External Connector?

Licenca External Connector je potrebna za vsak strežnik, ki ga bodo uporabljali zunanji uporabniki. Tako je licenca External Connector alternativa licenci CAL. Licenca External Connector nima omejitev glede uporabnikov.

Ali lahko licenco External Connector za CRM 3.0 uporabljajo zaposleni, ki delajo z zunanjimi lokacijami, ali pogodbeniki oziroma zastopniki?

Ne, licenca External Connector License lahko uporabljajo samo zunanji uporabniki, kot so partnerji in stranke. Za zastopnike in pogodbenike so zahtevane licence CAL za CRM 3.0 Professional. Lokacija, kjer zaposleni, zastopniki in pogodbeniki uporabljajo CRM, na to ne vpliva. Upoštevajte tudi, da licence External Connector za CRM 3.0 ni mogoče uporabljati s spletnim odjemalcem za CRM ali za Outlook. Namesto tega morajo stranke uporabiti drugo (odjemalsko) aplikacijo, kot je portal, ki podatke pridobiva ali jih pošilja v CRM.

Ali so za CRM na voljo tudi licence CAL za naprave?

Ne, za CRM Small Business Edition ali Professional je potrebna licenca CAL za vsakega imenovanega uporabnika.

Ali je licence CAL za CRM mogoče prerazporediti?

Da, v večini primerov je licence CAL za CRM mogoče dodeliti drugemu zaposlenemu, zastopniku ali pogodbeniku. Podrobnosti o tem so navedene v licenčni pogodbi za končnega uporabnika ali v pravicah do uporabe izdelka.

Kje lahko izvem več o plačilih za svetovalne storitve CRM CSA, ki so mi na voljo kot partnerju?

Za več podrobnosti o plačilih za svetovalne storitve CRM CSA obiščite

<https://partner.microsoft.com/40012663>.

Zakaj naj bi se pri projektih povezoval s partnerji, strokovnjaki za rešitve Microsoft Dynamics?

Sodelovanje s certificiranim partnerjem za rešitve Microsoft Dynamics vam prinaša strokovno znanje in izkušnje za ponudbo najboljših rešitev vašim strankam. Izkoristite lahko močno blagovno znamko ter leta izkušenj z malimi in srednjimi velikimi podjetji ter s ponudbo najboljših rešitev poglobite odnose s strankami.

Kako najdem partnerja za rešitve Microsoft Dynamics?

Da poiščete partnerja, ki ustreza vašemu poslovнем profilu, se obrnite na Microsoftovo območno podružnico ali obiščite www.microsoft.com/dynamics/partners/default.mspx in www.microsoft.com/slovenija/dynamics/partnerji/seznam.mspx.

POVEZAVE DO DODATNIH VIROV

Za splošni pregled programske opreme in informacije za končne uporabnike in razvijalce rešitev obiščite www.microsoft.com/dynamics/crm/default.mspx in www.microsoft.com/slovenija/dynamics/crm/pregled.mspx.

Za informacije, tržensko izobraževanje in prodajne vire za partnerje obiščite
<https://partner.microsoft.com/40023291>.



Windows Vista™

Nove poslovne priložnosti ne nastajajo vsak dan. Zato je izid operacijskega sistema Windows Vista tako pomemben. Windows Vista, največja izdaja Microsoftovih tehnologij v desetletju, je naslednja različica Microsoftovega osrednjega izdelka Windows. Windows Vista je varnejši, zanesljivejši, preprostejši za uporabo in ima večji potencial za vaš poslovni uspeh kot katerakoli dosedanja različica Windows.

IZDAJE SISTEMA WINDOWS VISTA IN PRIMERNOST ZA VAŠE STRANKE

Windows Vista je na voljo v naslednjih petih izdajah:

Windows Vista Home Basic za osnovne domače potrebe, kot sta e-pošta in dostop do interneta

Windows Vista Home Premium za najboljše domače računalništvo in zabavo

Windows Vista Business za male in srednje velike organizacije

Windows Vista Enterprise za srednje velika in velika podjetja

Windows Vista Ultimate za delo in zabavo

	WINDOWS VISTA HOME BASIC	WINDOWS VISTA HOME PREMIUM	WINDOWS VISTA BUSINESS	WINDOWS VISTA ENTERPRISE	WINDOWS VISTA ULTIMATE
--	--------------------------	----------------------------	------------------------	--------------------------	------------------------

Primerjava značilnosti sistema Windows Vista

KLJUČNA ZNAČILNOST

	•	•	•	•	•
Najvarnejši Windows doslej, z zaščito proti neželenim programom Windows Defender in požarnim zidom Windows	•	•	•	•	•
Hitro poiščite, kar potrebujete, s hitrim iskanjem in programom Windows Internet Explorer® 7	•	•	•	•	•
Izkušnja elegantnega namizja z vmesnikom Windows Aero s prosojnimi menijskimi vrsticami, 3D-preklapljanjem in predogledom odprtih programov	•	•	•	•	•
Najboljša izbira za prenosnike s središčem sistema Windows za prenosni računalnik in podporo za tabični računalnik	•	•	•	•	•
Sodelujte in posredujte dokumente s središčem za srečanja Windows Meeting Space	•	•	•	•	•
Uživajte v uporabi programa Windows Media Center prek domačih televizorjev s konzolo Xbox 360™ in drugimi napravami	•				•
Uživajte v fotografijah in zabavi v dnevni sobi s programom Windows Media Center	•				•
Zaščita pred okvaro strojne opreme s celostnim poslovnim varnostnim kopiranjem		•	•	•	•
Vzpostavitev poslovnega omrežja, vključno z integracijo strežnika Microsoft Windows Server in oddaljenega namizja za lažjo povezljivost		•	•	•	•
Bolje zaščitite podatke pred izgubo s šifriranjem pogona z orodjem Windows BitLocker			•	•	•

Razvijte in uvajajte enotne namestitvene slike za več jezikov z večjezičnim uporabniškim vmesnikom				•	•
Na voljo kot OEM-licenca	•	•	•		•
Na voljo kot polni paket z izdelkom	•	•	•		•
Na voljo prek Microsoftovega količinskega licenciranja			•	•	•

Za podrobnosti obiščite www.microsoft.com/windowsvista/getready/editions/default.mspx in www.microsoft.com/slovenija/windows/products/windowsvista/default.mspx.

OSNOVE LICENCIRANJA

Za podrobnosti glejte dokument o pravicah uporabe za izdelek www.microsoftvolumelicensing.com. (Ta dokument velja le za Microsoftovo količinsko licenciranje.)

Za sistem Windows Vista velja le model licenciranja na kopijo in na napravo.

Windows Vista Enterprise ni na voljo kot ločen izdelek. Pravico do uporabe dobijo stranke, ki imajo pravico do uporabe izdelka Windows Vista Business s programom Software Assurance.

Uporaba v virtualnih okoljih:

- Namesto izdaj Windows Vista Business ali Windows Vista Ultimate v fizičnem okolu lahko uporabite programsko opremo, nameščeno v virtualnem (ali drugače emuliranem) strojnem sistemu v napravi z licenco.
- Izdaj Windows Vista Home Basic in Windows Vista Home Premium ni mogoče uporabljati v virtualnem (ali drugače emuliranem) strojnem sistemu.
- Stranke, ki namestijo Windows Vista Enterprise, lahko namestijo in uporabljajo dodatne kopije programske opreme v do štirih virtualnih (ali drugače emuliranih) strojnih sistemih v napravi z licenco. Ne smejo pa uporabljati več kot ene kopije na sistem. Namesto ene od kopij, dovoljenih za rabo v virtualnem (ali drugačen emuliranem) strojnem sistemu, kot je navedeno zgoraj, lahko v napravo z licenco namestijo in uporabljajo drugo kopijo programske opreme, na primer za izdelavo večzagonskega sistema. Namesto licenčne različice lahko za vsako od dovoljenih dodatnih kopij uporabijo katerokoli izdajo (Business, Enterprise ali Ultimate) ali starejšo različico programske opreme. Za uporabo programske opreme za strojno virtualizacijo in virtualnih (ali drugače posnemanih) strojnih sistemov morajo uporabljati Windows Vista Enterprise, Windows Vista Ultimate ali programsko opremo tretje strani. Za ta namen ne morejo uporabljati drugih različic Windows.

To velja ne glede na pravico do uporabe prejšnjih različic, ki jo imajo stranke v okviru pogodbe Microsoftovega količinskega licenciranja.

Pravica do uporabe prejšnjih različic:

- **Microsoftovo količinsko licenciranje:** Nakup sistema Windows Vista prek Microsoftovega količinskega licenciranja vključuje pravico do uporabe prejšnjih različic.
- **OEM-licenca:** Nakup izdaj Windows Vista Business in Windows Vista Ultimate prek OEM-licenca daje pravico do uporabe različic Windows XP Professional, Windows XP Professional 64-bit Edition in Windows XP Tablet PC Edition. Nakup izdaj Windows Vista Home Basic in Windows Vista Home prek OEM-licenc ne vključuje pravice do uporabe prejšnjih različic.
- **Polni paket z izdelkom (FPP):** Windows Vista, kupljen kot polni paket z izdelkom (FPP), ne vključuje pravice do uporabe prejšnjih različic.
- Samo FPP-licence in nadgradnje sistema Windows Vista so prenosljive z enega računalnika na drugega.

PRIPOROČILA O LICENCIRANJU ZA STRANGE

Edini način pridobitve polne licence za sistem Windows Vista je s prednameščeno kopijo v celotnem računalniškem sistemu ali z nakupom polnega paketa z izdelkom v maloprodaji.

Licenca, pridobljena prek Microsoftovega količinskega licenciranja, je licenca za nadgradnjo.

Da lahko stranka pridobi nadgradnjo prek Microsoftovega količinskega licenciranja, mora že imeti polno licenco. Za več informacij glejte razdelek v tem vodniku o pravici do nadgradnje.

Priporočila o licenciranju za sistem Windows Vista

Priporočena licenca: OEM

Profil stranke:

- Kupuje osebni računalnik skupaj s programsko opremo.
- Želi enotočno podporo za strojno in programsko opremo.

Priporočena licenca: polni paket z izdelkom

Profil stranke:

- Potrebuje polno licenco, ne potrebuje pa novega osebnega računalnika.
- Potrebuje takojšen dostop do izdelka, brez obveznosti.
- Potrebuje licence za nadgradnjo na Windows Vista Business in ne izpolnjuje pogojev za Microsoftovo količinsko licenciranje.

- Potrebuje licenco za nadgradnjo na Windows Vista Home Basic ali Windows Vista Home.
- Potrebuje licenco, ki jo je mogoče prenesti na drug sistem.

Priporočena licenca: Open Business

Profil stranke:

- Potrebuje licence za nadgradnjo ali SA za Windows Vista Business.
- Kupiti želi pet ali več nadgradenj ali licenc ali uporabiti obstoječo pogodbo Open Business za novo naročilo.

- Za licence je pripravljen plačati vnaprej.
- Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.

Priporočena licenca: Open Volume

Profil stranke: podoben kot pri Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi ugodnost nižjih cen z začetnim naročilom za vsaj 500 točk. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com.

Priporočena licenca: Open Value

Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi kupiti pet ali več nadgradenj in SA ali samo SA.
- Želi možnost letnega plačevanja.
- Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih prinaša ta licenca.
- Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.

- Želi pogodbo, ki jo lahko uporabljajo tudi druga povezana podjetja v isti regiji.

Priporočena licenca: Microsoft Select License

Profil stranke: podoben kot pri programu Open Volume, ob tem pa tudi:

- Želi ugodnost dodatnih prihrankov.
- Potrebuje pokritost po vsem svetu.
- Želi povezati nakupe v različnih regijah in podružnicah.

- Lahko napove nakup licenc v vrednosti vsaj 1500 točk v skupini sistemov. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com.

Priporočena licenca: Enterprise Subscription Agreement

Profil stranke: podobno kot pri Open Value, ob tem pa tudi:

- Imata 250 ali več namiznih računalnikov.
- Želi ugodnost dodatnih prihrankov.
- Potrebuje pokritost po vsem svetu.

- Želi povezati nakupe v različnih regijah in podružnicah.
- Želi standardizirati namizja.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S SISTEMOM MICROSOFT WINDOWS VISTA BUSINESS

- Obravnavajte ugodnosti SA zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitev.
- Osredotočite rešitev na ugodnosti SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih.
- Pri nakupu novih osebnih računalnikov s prednameščenim sistemom Windows Vista Business je mogoč vpis v program Software Assurance v 90 dneh od nakupa.

Za več informacij glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.

Za več informacij o priložnostih, ki jih partnerjem ponuja SA, glejte [stran 35](#) v tem vodniku.

Ugodnosti SA za izdajo Windows Vista Business po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Windows Vista Enterprise, Windows Vista Ultimate	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Popusti za zaposlene pri nakupu programske opreme (Employee Purchase Program)			●
Okolje Windows Preinstallation Environment (Windows PE)			●
Orodje Corporate Error Reporting			●
Spletne izobraževanja E-Learning	●	●	●
Kuponi za izobraževanje		●	●
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno	●	●	●

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte [stran 15](#) v tem vodniku. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte [stran 13](#).

Program Windows Genuine Advantage (WGA):

- Nagrajuje stranke za preverjanje originalnosti njihove programske opreme s posebnimi ugodnostmi.
- Stranke morajo prejemati storitve spletnega mesta Windows Update in določene prenose iz Microsoftovega središča za prenose.
- Preverjanje originalnosti programske opreme Windows je kratek postopek prek spletja.



Za več informacij

glejte www.microsoft.com/genuine,
www.microsoft.com/slovenija/originalno/default.mspx in

www.microsoft.com/genuine/Facts.aspx?displaylang=sl.

VOLUME ACTIVATION 2.0 – AKTIVIRANJE IZDELKOV V KOLIČINSKEM LICENCIRANJU

Microsoft je sprejel strateško odločitev o zahtevanem aktiviraju izdelka za vse izdaje sistema Windows Vista in strežnika Windows Server 2008. Volume Activation (VA) 2.0, del Microsoftove pobude Genuine Software Initiative, je paket tehničnih rešitev in pravil na podlagi Microsoftove platforme za zaščito programske opreme. Ta novi način aktiviranja je zasnovan za stranke količinskega licenciranja in je prilagodljiva rešitev, ki IT-strokovnjakom pomaga avtomatizirati ter upravljati postopek aktiviranja izdelka sistemov Windows Vista Business, Windows Vista Enterprise in Windows Server 2008, licenciranih v okviru količinskega licenciranja. VA 2.0 pomaga upravljati in povečati zaščito ključev za namestitev pri količinskem licenciranju. Olajša tudi optimiziranje uvajanja s prilagodljivimi možnostmi, ki ne zahtevajo posegov končnih uporabnikov. VA 2.0 odpravlja uporabo ključev izdelkov pri namestitvi programske opreme in omogoča boljšo zaščito upravljanja za ključe izdelkov stranke prek novih in izpopolnjenih orodij za upravljanje aktiviranja.

Možnosti VA 2.0

Microsoft ponuja v okviru VA 2.0 dve vrsti ključev za stranke, in sicer Multiple Activation Key (MAK) in Key Management Service (KMS) za vsak vpis licence, ki ga ima stranka v svoji pogodbi o količinskem licenciranju.

Ključ KMS je namenjen vzpostavitvi storitve aktiviranja, ki gostuje lokalno v okolju stranke.

Ključ MAK je namenjen posamičnemu aktiviranju prek storitev aktiviranja, ki jih gosti Microsoft. Vsak ključ MAK ima določeno število dovoljenih aktiviranj, odvisno od strankine pogodbe o količinskem licenciranju. Vsako aktiviranje MAK, opravljeno pri Microsoftovi storitvi, šteje v kvoto možnih aktiviranj.

Stranke lahko uporabijo poljubno kombinacijo načinov aktiviranja računalnikov v svojem okolju, odvisno od potreb njihove organizacije in omrežne infrastrukture.

Dokumentacija o VA 2.0

Izčrpane informacije o načrtovanju, uvajjanju in delovanju VA 2.0 za sistema Windows Vista in Windows Server 2008 so na voljo na <http://technet.microsoft.com/en-us/library/bb892849.aspx>.

Za tehnične smernice o VA 2.0 obiščite [središče za prenose](#).

Tehnologija Volume Activation 2.0 je povezana z rešitvami Microsoft Deployment.

PRAVICA DO NADGRADNJE

Spodnja tabela predstavlja pravice do nadgradnje strank za izdelek Windows Vista Business, kupljen prek Microsoftovega količinskega licenciranja. Za podrobnosti glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.

Pravica do nadgradnje za Windows Vista Business

OPERACIJSKI SISTEM	ENTERPRISE AGREEMENT, OPEN VALUE COMPANY-WIDE ALI SUBSCRIPTION		SELECT LICENSE (NE ACADEMIC)	OPEN LICENSE (NE ACADEMIC)
	NOVA POGODBA	OBSTOJEČA POGODBA		
Windows Vista Business	●	●	●	●
Windows Vista Ultimate	●	●	●	●
Windows Vista Home				
Windows XP Professional	●	●	●	●
Windows XP Tablet PC Edition	●	●	●	●
Windows 2000 Professional	●		●	●
Windows NT® Workstation 4.0	●		●	●
Windows 98, Windows 98 Second Edition	●		●	●
IBM OS/2	●		●	●
Apple Macintosh	●		●	●

Stranke z aktivnim programom Software Assurance za Windows Vista Business niso upravičene le do nadgradnje na Windows Vista Enterprise, temveč imajo tudi pravico uporabljati izdajo Windows Vista Ultimate. Stranke, ki lahko pridobijo Windows Vista Ultimate prek svojih ugodnosti SA, morajo obiskati stran storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (<https://licensing.microsoft.com>) in aktivirati ugodnost za Windows Vista Ultimate. Po aktiviranju te ugodnosti bodo stranke prejele fizične medije. Prosimo, upoštevajte, da je Windows Vista Ultimate maloprodajni izdelek in zahteva posamično aktiviranje z enim ključem izdelka za vsak izvod medija. Da prejme ključ za aktiviranje, se mora stranka po aktiviranju ugodnosti SA za Windows Vista Ultimate obrniti na klicni center SA. Stranke s pravico do te ugodnosti bodo lahko prek svojega prodajalca naročale tudi dodatne medije.

DODATNI VIRI

Pregled programske opreme in informacije o izdelku:

www.microsoft.com/windowsvista/getready/editions/starter.mspx in
<http://www.microsoft.com/slovenija/windows/products/windowsvista/default.mspx>.

Prodajna orodja in smernice za partnerje za izdaje operacijskega sistema Windows Vista:
<https://partner.microsoft.com/40020336>.

Primerjave izdaj sistema Windows Vista:

www.microsoft.com/windowsvista/getready/editions/default.mspx in
www.microsoft.com/slovenija/windows/products/windowsvista/editions/n/choose.mspx.

POGOSTA VPRAŠANJA

Stranka bi rada nadgradila svoj namizni operacijski sistem na izdajo Windows Vista Business, a nekateri računalniki v podjetju nimajo licenc. Kakšne so zahteve?

Preden lahko pridobijo pravico do nakupa licence za nadgradnjo za namizni operacijski sistem Windows, morajo stranke najprej imeti poln operacijski sistem, licenciran za svoje računalnike in nameščen v njih.

Programi Microsoftovega količinskega licenciranja ponujajo za Windows le licence za nadgradnjo.

Licenco za poln operacijski sistem je mogoče kupiti le kot maloprodajni polni paket z izdelkom.

Katere dokumente je treba hraniti kot potrdilo veljavnosti licence za Windows?

OEM: potrdilo o pristnosti (Certificate of Authenticity – CoA) na ohišju računalnika in celotno z licenco povezano gradivo, kot sta obnovitveni CD in priročnik.

FPP: škatlo s celotno vsebino.

Nadgradnje prek količinskega licenciranja zahtevajo originalne licenčne dokumente. Podrobnosti o nadgradnji so shranjeni na spletnih mestih eOpen ali MVLS.

¹ Za več podrobnosti o originalni Microsoftovi programski opremi običačite

www.microsoft.com/genuine/default.mspx?displaylang=en in

www.microsoft.com/slovenija/originalno/default.mspx

Stranka ne more najti vse licenčne dokumentacije za svoje računalnike. Kako naj podjetje ve, ali so računalniki zakonito licencirani?

- Za licence, ki so bile kupljene v maloprodaji (FPP), nadomestila nalepk s potrdilom o originalnosti (CoA) niso na voljo. Stranka bo morala kupiti novo licenco, da pridobi novo potrdilo o originalnosti in s tem zakonsko skladnost.
- Za OEM-licence sta dokazilo veljavnosti licence nalepka CoA na vsakem računalniku in nakupni račun.
- Za licence nadgradnje, kupljene prek programa Microsoftovega količinskega licenciranja, lahko stranke pregledujejo zgodovino nakupov licenc in natisnejo potrdila o veljavnosti licenc tako na spletni strani eOpen (<https://eopen.microsoft.com>) kot tudi MVLS (<https://licensing.microsoft.com>).

Ali je mogoče OEM-licence za sistem Windows Vista prodajati skupaj z neperiferno komponento strojne opreme, kot je trdi disk?

Ne. OEM-licence za sistem Windows Vista je mogoče prodajati le s celotnim računalnikom.

Je OEM-licence za sistem Windows Vista, tako kot vse druge OEM-licence, mogoče prodajati le s celotnim sistemom? Kaj tvori celoten sistem?

Celoten sistem sestavljajo vsaj ohišje, napajalnik, matična plošča, procesor, pomnilnik in trdi disk.

Ali je licenco za sistem Windows Vista mogoče prenesti v drug računalnik?

Na drug računalnik je mogoče prenesti le licenco za sistem Windows Vista, ki je bila pridobljena za polni paket z izdelkom.

Licenca za izdajo Windows Vista Business, vpisana v SA, daje pravico namestitve izdaj Windows Vista Enterprise ali Windows Vista Ultimate. Ali pravica do uporabe izdaj Windows Vista Enterprise ali Windows Vista Ultimate preneha, ko se SA izteče?

Ne. Če je licenca za Windows Vista Business trajna, tedaj je trajna tudi pravica do uporabe Windows Vista Enterprise ali Windows Vista Ultimate.

Izdaji Windows Vista Enterprise in Windows Vista Ultimate vključujeta večjezični uporabniški vmesnik (MUI). Če ima stranka pravico do uporabe prejšnjih različic, ali lahko namesti angleško večjezično različico Windows XP Professional?

Da.



Windows Server® 2003 R2

Naredite več z manj sredstvi – zdaj še preprosteje. Windows Server 2003 R2 poenostavlja upravljanje podružnic, izboljšuje upravljanje identitet in dostopa, znižuje stroške upravljanja shranjevanja podatkov, zagotavlja bogato spletno platformo in ponuja cenovno ugodno virtualizacijo strežnikov.

Microsoft Windows Server 2003 R2

ZMOŽNOSTI	STANDARD EDITION	ENTERPRISE EDITION	DATACENTER EDITION
Število podprtih procesorjev	4	8	64
Omejitve pomnilnika za 32-bitni/64-bitni sistem	4 GB/32 GB	64 GB/1 terabajt	128 GB/1 terabajt
Datotečne in tiskalniške storitve	Da	Da	Da
Povezovanje v gruče	Ne	8 sistemov	8 sistemov
Storitve uravnavanja obremenjenosti omrežja	Da	Da	Da
Imenik Terminal Services Session	Da	Da	Da

Za podrobno primerjavo glejte stran

www.microsoft.com/windowsserver2003/evaluation/features/comparefeatures.mspx, ki vključuje tudi Microsoft Windows Server 2003 Service Pack 1 Web Edition.

Windows Server 2003 R2 olajša ter poceni povezljivost in nadzor identitet, lokacij, podatkov ter aplikacij v vsej organizaciji in navzen. Windows Server 2003 R2 je posodobljena izdaja operacijskega sistema Windows Server 2003 ter ponuja prednosti večje stabilnosti in varnosti preizkušene kodne osnove, obenem pa širi možnosti povezljivosti in nadzora na nova področja. Windows Server 2003 R2 ponuja vse prednosti izdaje Windows Server 2003 s SP1, zelo pa izboljšuje upravljanje identitet in dostopa, poenostavlja upravljanje identitet ter dostopa, upravljanje strežnikov v podružnicah, upravljanje shranjevanja podatkov in razvoj aplikacij. Windows Server 2003 R2 je mogoče preprosto povezati v obstoječe okolje strežnika Windows Server 2003, saj je združljiv z značilnostmi obstoječih strežnikov, ki tečejo v okolju strežnika Windows Server 2003 s SP1.



Več informacij

Preberite si pregledne družine izdelka Windows Server 2003 R2 ali si prenesite vodnik Windows Server 2003 R2 Reviewer's Guide na <http://www.microsoft.com/slovenija/windowsserver2003/default.mspx> www.microsoft.com/windowsserver2003/R2/overview/default.mspx in www.microsoft.com/windowsserver2003/R2/overview/revguide.mspx.

Ugodnosti programa Software Assurance za Windows Server 2003 R2 po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	•	•	•
Obročno plačevanje		•	•
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno		•	•
Moderirane novičarske skupine TechNet Plus	•	•	•
Mediji TechNet Plus		•	•
Razširjena podpora s popravki (Extended Hotfix Support)	•	•	•
Windows Preinstallation Environment (Windows PE)			•
Orodje Corporate Error Reporting			•
Hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki	•	•	•
Spletne izobraževanje E-Learning	•	•	•

* Software Assurance je zahtevan za strežnike in licence CAL (kjer je to ustrezno). Za več podrobnosti glejte poglavje [Software Assurance](#) v tem vodniku.

MERITE NA PRAVE STRANKE

Windows Server 2003 R2 Standard Edition

Stranke z delovnimi obremenitvami, ki: želijo podporo za skupno rabo datotek in tiskalnikov, potrebujejo varnejšo internetno povezljivost.

Windows Server 2003 R2 Enterprise Edition

Stranke, ki morajo upravljati aplikacije, spletne storitve in infrastrukturo ter: želijo polno funkcionalen strežniški operacijski sistem, potrebujejo vrhunsko zmogljivost, izpopolnjeno razširljivost in visoko dostopnost, želijo konsolidirati strežnike za boljši nadzor stroškov in za poenoteno upravljanje.

Windows Server 2003 R2 Datacenter Edition

Stranke, ki uporabljajo zahtevne poslovno kritične aplikacije ter potrebujejo podporo in storitve na najvišji ravni, da vzdržujejo dostopnost.

Windows Server 2003 SP1 Web Edition

Ta izdaja strežnika Windows Server, namenjena spletnim strežnikom in gostovanju, je rešitev za ponudnike internetskih storitev, razvijalce aplikacij in druge, ki uporabljajo ali uvažajo specifične spletnne funkcionalnosti. Windows Server 2003 Web Edition izkorišča izboljšave strežnika Internet Information Services (IIS) 6.0 ter ogrođil ASP.NET in Microsoft .NET Framework za lažjo izdelavo in gostiteljstvo spletnih aplikacij, spletnih strani in spletnih storitev XML.

Microsoft Windows Compute Cluster Server 2003

Strežnik Microsoft Windows Compute Cluster Server 2003 (CCS) prinaša moč superračunalništva na raven namizja in delovnih skupin v znano, na okolju Windows temelječe razvijalsko okolje, hkrati pa je preprost za uvajanje, vodenje ter povezovanje z obstoječo infrastrukturo in orodji.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE Z WINDOWSI

- Obravnavajte ugodnosti SA zdaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitve.
- Osredotočite rešitev na ugodnosti SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o priložnostih, ki jih partnerjem ponuja SA, glejte [stran 35](#) v tem vodniku.

Priporočila o licenciranju za Windows Server 2003 R2

Priporočena licenca: OEM ¹	
Profil stranke:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kupuje celoten sistem skupaj s programsko opremo. ▪ Ne potrebuje značilnosti količinskega licenciranja, kot so pravice do uporabe prejšnjih različic, orodja za upravljanje s programsko opremo ali elektronsko upravljanje licenc. ▪ Ne potrebuje prenašanja licenc z enega računalnika na drugega.
Priporočena licenca: polni paket z izdelkom ¹	
Profil stranke:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje takojšen dostop do programske opreme z najmanj obveznostmi. ▪ Lahko upravlja licence na papirju. ▪ Ne računa na potencialne popuste pri programski opremi.
Priporočena licenca: Open Business	
Profil stranke:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pri začetnem naročilu želi kupiti vsaj pet licenc (strežniška, CAL ali kombinacija)² ali lahko uporabi obstoječo pogodbo Open Business za nova naročila. ▪ Za licence je pripravljena plačati vnaprej. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.
Priporočena licenca: Open Volume	
Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:	<p>Želi ugodnost nižjih cen z začetnim naročilom za vsaj 500 točk. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.</p>
Priporočena licenca: Open Value	
Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pri začetnem naročilu želi kupiti vsaj pet licenc (strežniška, CAL ali kombinacija)² ali lahko uporabi obstoječo pogodbo Open Business za nova naročila. ▪ Želi prožnost letnih obročnih plačil. ▪ Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih ponuja ta licenca. ▪ Želi naročiti licence za več povezanih organizacij v isti regiji.
Priporočena licenca: Open Value Company-wide	
Profil stranke: podoben kot pri programu Open Value, a tudi:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi standardizacijo na podlagi licenc programske opreme Microsoft Core CAL Suite (sestavljajo jo Windows CAL, Microsoft Exchange Server 2007 Standard CAL, Microsoft Office SharePoint Server 2007 Standard CAL in licenca za Microsoft Systems Management Server Configuration Management) ter ima vsaj pet računalnikov. ▪ Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih ponuja ta licenca.
Priporočena licenca: Open Value Subscription	
Profil stranke: podoben kot pri programu Open Value Company-wide, a tudi:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi se pripraviti na zmanjšanje števila namizij z uporabo najetih licenc. ▪ Želi zmanjšati stroške licenciranja v začetnem triletnem obdobju.
Priporočena licenca: nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise Agreement ali Select Agreement	
Profil stranke:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ima pogodbo Microsoft Select License ali Enterprise Agreement. ▪ Želi izkoristiti ugodnost dodatnih prihrankov pri licencah.

² Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za program Open Business.

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte stran 15 v tem vodniku. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte stran 13.

¹ Stranke lahko dodajo SA novim ali obstoječim pogodbam količinskega licenciranja za licence OEM ali FPP v 90 dneh po njihovem nakupu.

OSNOVE LICENCIRANJA ZA WINDOWS SERVER 2003 R2

Strežniška licenca

Windows Server 2003 R2 Standard Edition: Strežniška licenca je zahtevana za vsako dejavno instanco strežnika. Instanca je lahko bodisi Windows Server, ki teče v fizičnem računalniku, bodisi Windows Server, ki teče v virtualnem računalniku, na primer z uporabo strežnika Microsoft Virtual Server 2005 R2.

Windows Server 2003 R2 Enterprise Edition: Strežniška licenca je zahtevana za vsako dejavno instanco strežnika v fizičnem računalniku. Vendar pa lahko v okviru posamezne licence za Windows Server 2003 R2 Enterprise Edition v strežniku poganjate tudi do štiri instance strežniške programske opreme v okoljih virtualnega operacijskega sistema v tem strežniku (z eno instanco na okolje virtualnega operacijskega sistema).

Windows Server 2003 R2 Datacenter Edition: Za vsak procesor v strežniku, ki je dostopen operacijskemu sistemu, je zahtevana procesorska licenca. V licenčnem strežniku lahko namesto strežnika Windows Server 2003 R2 Datacenter Edition uporabljate instanco strežnika Windows Server 2003 R2 Standard Edition ali Windows Server 2003 R2 Enterprise Edition v kateremkoli okolju virtualnega operacijskega sistema.

Več informacij

o novostih pri licenciranju za Windows Server 2003 R2 najdete na
www.microsoft.com/windowsserver2003/howtobuy/licensingr2/overview.mspx.

Licenca za dostop odjemalca

Licenca za dostop odjemalca za Windows Server 2003 (Windows CAL) ali Microsoft Core CAL Suite¹ ali Microsoft Enterprise CAL Suite² je zahtevana za dostop uporabnikov do strežnikov Windows 2003 R2 Standard Edition ali Windows 2003 R2 Enterprise Edition.

Licence za napravo (Device CAL) za Windows Server 2003:

- Omogočajo določeni napravi dostop do strežniške programske opreme Windows Server 2003 R2, tudi če ta naprava vsebuje več okolij operacijskih sistemov, na primer dve kopiji Windows XP Professional prek uporabe virtualnega računalnika ali sistema z več operacijskimi sistemi.
- So idealne za organizacije, ki imajo več uporabnikov za eno napravo, kot so delavci v izmenah.
- Omogočajo vsakemu uporabniku dostop do strežniškega omrežja prek katerekoli naprave z licenco.

Licence za uporabnika (User CAL) za Windows Server 2003:

- Omogočajo imenovanemu uporabniku dostop do strežniške programske opreme Windows Server 2003. So idealne za organizacije, kjer zaposleni uporabljajo za dostop do omrežja več naprav.
- Omogočajo licenciranim uporabnikom dostop do strežniškega omrežja s katerekoli naprave.

¹ Core CAL Suite je na voljo le prek programov Microsoftovega količinskega licenciranja. Zbirko sestavljajo licence za dostop odjemalca (CAL) za Windows, Exchange Server Standard, Office SharePoint® Server Standard in licenca za upravljanje konfiguracije (CML) za System Server Configuration Manager.

² Enterprise CAL Suite sestavljajo Core CAL Suite, licence za dostop odjemalca (CAL) za Exchange Server Enterprise, Forefront™ Security Suite, Office Communications Server Standard and Enterprise, Office

SharePoint Server Enterprise in Windows Rights Management Services ter odjemalska licenca za upravljanje (OML) za System Center Operations Management.

Poglavitne značilnosti licenc CAL za Windows:

- Licence CAL za uporabnike in naprave je mogoče kombinirati znotraj istega okolja.
- Licence CAL imajo dostop do različic Windows Server 2003 in Windows Server 2003 R2.
- Anonimni uporabniki, ki dostopajo do strežnika Windows Server prek interneta, na primer stranke, ki obiskujejo spletno mesto, za dostop do strežnika Windows Server 2003 R2 ne potrebujejo licenc CAL ali licence External Connector.
- Uporabniki ali naprave, ki imajo licence in je bila zanje pridobljena licenca CAL za Microsoft Windows Small Business Server 2003, imajo dostop do sistemov, ki poganjajo Windows Server 2003 ali Windows Server 2003 R2 kot strežnik član v okolju Windows Small Business Server 2003 R2.

Licenca External Connector¹

- Izbirna dodatna licenca za zunanje uporabnike, ki omogoča dostop do strežnikov, na katerih teče Windows Server 2003 R2.
- Omogoča dostop do strežnika Windows Server neomejenemu številu zunanjih uporabnikov. Omogoča, denimo, dostop osebi, ki ni zaposlena v podjetju, ali osebam s podobnim statusom v podjetju ali njegovih podružnicah.
- Licenca velja za strežnik, ne glede na število delujočih instanc strežnika Windows Server 2003 R2.
- S to licenco strankam ni treba kupovati posameznih licenc CAL za Windows Server za vsakega zunanjega uporabnika.
- **Opomba:** Licence External Connector ni mogoče uporabljati za komercialne gostiteljske storitve.

Terminalske storitve

Funkcionalnost terminalskih storitev (Terminal Services) je na voljo v različicah Windows Server 2003 Standard Edition, Enterprise Edition in Datacenter Edition. Če je strežnik nastavljen za vlogo terminalskih storitev (način Terminal Services Application Server v Windows 2000), postane terminalski strežnik (Terminal Server). Terminalske storitve so licencirane z licencami CAL v skladu z licenčnimi zahtevami za Windows Server ter sledijo modelu za Windows Server 2003 R2 z licencami CAL za uporabnika, licencami CAL za napravo in licenco External Connector za terminalske storitve.

Velja samo za izdajo Windows Server 2003 R2 Datacenter: Poleg licence CAL za Windows Server, Core CAL Suite ali Enterprise CAL Suite morate pridobiti tudi licenco CAL za terminalske storitve (TS CAL) za Windows Server 2003 Datacenter Edition Terminal Services za vsakega uporabnika naprave, ki neposredno ali posredno dostopa do strežniške programske opreme za gostovanje grafičnega uporabniškega vmesnika (z uporabo funkcionalnosti Windows Server 2003 Datacenter Edition Terminal Services ali druge tehnologije). Dostop do te strežniške programske opreme ni mogoč v okviru licence CAL za Windows Server 2003 Terminal Services.

Za več podrobnosti o terminalskih storitvah glejte sosednji razdelek »Pogosta vprašanja« in poglavje Sistem 2007 Microsoft Office v tem vodniku ter obiščite stran www.microsoft.com/windowsserver2003/howtobuy/licensing/ts2003.mspx.

Več podrobnosti o terminalskih storitvah in postopku dodeljevanja licenc CAL najdete na www.microsoft.com/windowsserver2003/techinfo/overview/termservlic.mspx in www.microsoft.com/slovenija/mscenter/aktivacije/TSLM.mspx.

¹ Licenca External Connector je na voljo le prek programa Microsoftovega količinskega licenciranja in se upošteva v pogojih pogodbe Open Business.

POGOSTA VPRAŠANJA

Kakšna je razlika med licenco za Windows Server 2003 R2 in licenco CAL za Windows? Zakaj potrebujem obe?

Licenca za Windows Server 2003 R2 daje imetniku pravico do namestitve in uporabe tega izdelka. Licenca CAL za Windows pa daje napravi ali uporabniku pravico do dostopa do tega izdelka. Dve ločeni komponenti licence omogočata razširljiv in pravičnejši cenovni model. Dvokomponentna licence omogoča nizko vstopno ceno in plačevanje glede na uporabo.

Kako naj licenciram Citrix in terminalske storitve (TS) v istem okolju?

- Licenciranje za Citrix omogoča licenciranje hkratne uporabe, kar pomeni, da največje število hkratnih uporabnikov določa število zahtevanih licenc.
- Za terminalske storitve je še vedno zahtevana ločena licenca TS CAL za vsakega fizičnega uporabnika ali napravo, ki jih uporablja.
- Microsoft za terminalske storitve nima licenciranja hkratne uporabe.
- Microsoftove aplikacije, kot so tiste v sistemu Microsoft Office ali izdelku Microsoft Visio, so licencirane na napravo (per device). Če je aplikacija uporabljana na lahkem odjemalcu ali drugi napravi, je zahtevana aplikacijska licence.

Možen scenarij:

50 računalnikov, 25 Citrixovih licenc za hkratne uporabnike, v rabi sta Windows Server 2003 R2 s terminalskimi storitvami in sistem Microsoft Office, ki ga gosti terminalski strežnik.

Citrixova licenca omejuje skupno število uporabniških povezav na 25 »hkratnih« uporabnikov. Vendar pa potrebujete 50 licenc TS CAL za Windows Server 2003 in 50 licenc za Microsoft Office – po eno licenco za Microsoft Office za vsako napravo.

Kaj je ekvivalent namiznega operacijskega sistema in ali je na voljo za Windows Server 2003?

- Ekvivalent namiznega operacijskega sistema se nanaša na izjemo pri zahtevah za licence CAL za Windows 2000 Server in licence TS CAL Windows NT 4.0, saj se je najnovejša izdaja operacijskega sistema Windows Professional štela za ekvivalentno licenci TS CAL za namene dostopa do terminalske storitev.
- Ekvivalent namiznega operacijskega sistema za licence CAL za terminalski strežnik je bil s strežnikom Windows Server 2003 odpravljen.

Ali so licence CAL zahtevane tudi, če se Windows Server uporablja samo kot intranetni ali aplikacijski strežnik, kjer stranka uporablja drug operacijski sistem, kot sta Linux ali UNIX?

Da, licence CAL so vedno zahtevane, razen če stranka uporablja Windows Server kot spletni strežnik za zunanjé uporabnike, ki ostanejo anonimni.

Ali so licence CAL zahtevane za komunikacijo strežnik-strežnik?

Ne, strežnik, temelječ na Windowsih, ne potrebuje licence CAL za Windows za dostop do drugega strežnika v istem omrežju.

Ali so licence za Windows Server potrebne tudi za pasivne strežnike v gruči?

Da. Samo strežniki za hladne varnostne kopije – ki so značilnost programa Software Assurance (glejte [stran 37](#) v tem vodniku) – ne potrebujejo strežniških licenc.

Izdelovalci procesorjev, kot sta Intel in AMD, ponujajo procesorje z več procesorskimi jedri v enim fizičnem procesorju. Ali to vpliva na licenciranje za Windows Server?

Uporaba večjedrnih procesorjev je dovoljena in ne povečuje stroškov za Windows Server. Upoštevajte pa, da morda nekatere prejšnje različice, kot je Windows 2000 Server, morda ne bodo

mogle v celoti izkoriščati zmogljivosti večjedrnih procesorjev zaradi procesorskih omejitvev, ki jih vsebujejo.

Ali je licenco External Connector mogoče uporabiti za zaposlene, ki dostopajo do Strežnika Windows Server samo z zunanjih lokacij, denimo od doma?

Ne, licence External Connector ni mogoče uporabiti za zaposlene, zastopnike ali drugo osebje v vlogi, ki je podobna zaposlenim.

Pri nameščanju strežnika Windows Server 2003 R2 morajo stranke izbrati med načinoma »na strežnik« (Per Server Mode) in »na uporabnika« (Per User ali Per Device Mode). Kaj to pomeni?

Pri načinu »na uporabnika« (Per User) ali »na napravo« (Per Device) je potrebna licenca CAL za napravo (Device CAL) za vsako odjemalsko napravo oziroma licenca za uporabnika (User CAL) za vsakega imenovanega uporabnika. Pri načinu »na strežnik« (Per Server) pa število hkratnih uporabnikov ali naprav tega strežnika določa število licenc CAL, ki so potrebne za ta strežnik. Zato je lahko način »na strežnik« privlačen za stranke, ki želijo uvesti strežnik za občasno uporabo.

Ali mora večina strank, ki želi nadgradnjo s strežnika Windows Server 2003 na Windows Server 2003 R2, pridobiti nove licence?

Stranke, ki so pokrile svoje licence za Windows Server s programom Software Assurance, ne potrebujejo novih strežniških licenc. Druge stranke, ki želijo nadgradnjo s strežnika Windows Server 2003 na Windows Server 2003 R2, morajo pridobiti nove strežniške licence. Nadgradnje različic niso na voljo. Strankam, ki imajo licence CAL za Windows 2003 ali licenco External Connector, ni treba zamenjati teh licenc, če želijo opraviti nadgradnjo na Windows Server 2003 R2.

Windows Server 2003 je bil na voljo tudi kot spletna izdaja (Web edition). Kaj pa Windows Server 2003 R2?

Windows Server 2003 R2 je na voljo v različicah Standard, Enterprise in Datacenter tako za 32- kot tudi za 64-bitno platformo. Windows Server 2003 Web Edition je specifična ponudba za spletno streženje in gostovanje. Stranke izdaje Windows Server 2003 Web Edition lahko izkoristijo prednosti številnih izboljšav za spletno streženje v izdaji Windows Server 2003 R2, kot so ASP.NET 2.0 in izboljšave strežnika IIS, z namenitvijo ogrodja Microsoft .NET Framework 2.0 in izdaje Windows Server 2003 SP1.

Ali Windows XP Professional vključuje licenco CAL za Windows?

Ne, namizni operacijski sistemi, kot je Windows XP, ne vključujejo licenc CAL za Windows.



Microsoft Windows Small Business Server 2003 R2 (SBS 2003 R2) je celovita, cenovno ugodna omrežna rešitev, ki pomaga malim podjetjem učinkovito in varno poslovati, opraviti več z manj storstvi ter ostati povezana s svojimi strankami.

Več informacij

Obiščite www.microsoft.com/windowsserver2003/sbs/support/default.mspx in www.microsoft.com/slovenija/malapodjetja/products/sbs/default.mspx.

Izdaja strežnika Windows Small Business Server 2003 R2

ZNAČILNOSTI/KOMPONENTE	STANDARD EDITION	PROFESSIONAL EDITION
Windows Server 2003	●	●
Microsoft Windows Server Update Services (WSUS)	●	●
Microsoft Windows SharePoint Services	●	●
Microsoft Exchange Server 2003 SP2	●	●
Microsoft Office Outlook 2003	●	●
Microsoft Shared Fax Service	●	●
Microsoft Internet Security and Acceleration Server (ISA Server) 2004		●
Microsoft SQL Server 2005 Workgroup Edition		●
Microsoft Office FrontPage 2003		●

Ugodnosti programa Software Assurance* za Windows Small Business Server 2003 po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno		●	●
Vodene novičarske skupine TechNet	●	●	●
Mediji naročnine na TechNet Plus		●	●
Razširjena podpora s popravki (Extended Hotfix Support)	●	●	●
Hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki	●	●	●
E-Learning	●	●	●

*Software Assurance je zahtevan za strežnike in licence CAL (kjer je to ustrezno). Za več podrobnosti glejte poglavje [Software Assurance](#) v tem vodniku.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S PROGRAMSKO OPREMO WINDOWS SMALL BUSINESS SERVER 2003 R2

- Obračnavajte ugodnosti SA zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitve.
- Osredotočite rešitev na ugodnosti SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o priložnostih, ki jih partnerjem ponuja SA, glejte [stran 35](#) v tem vodniku.

MERITE NA PRAVE STRANKE

Windows Small Business Server 2003 R2 Standard Edition

Mala podjetja, ki potrebujejo:

skupno rabo datotek in tiskanja,
sodelovanje med zaposlenimi,
možnosti varnostnega kopiranja in obnovitve podatkov,
skupno rabo virov (kot so tiskalniki, aplikacije in internetni dostop),
oddaljeni dostop in mobilnost,
rešitev za e-pošto in skupinski koledar.

Windows Small Business Server 2003 R2 Premium Edition

Vse zgoraj navedeno in:

- zmogljivo zbirko podatkov za poganjanje poslovnih aplikacij,
- interni internetni nadzor in upravljanje ter večplastni požarni zid,
- programsko opremo za spletno založništvo.

Priporočila o licenciranju za Windows Small Business Server 2003 R2

Priporočena licenca: OEM ¹	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kupuje strežnik skupaj s programsko opremo. ▪ Želi enotno točko podpore za strojno in programsko opremo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ne potrebuje značilnosti količinskega licenciranja, kot so pravica do uporabe prejšnjih različic, orodja za upravljanje s programsko opremo ali elektronsko upravljanje licenc.
Priporočena licenca: polni paket z izdelkom ¹	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ne kupuje novega strežnika. ▪ Potrebuje takojšen dostop do programske opreme z najmanj obveznostmi. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ne računa na možnosti popusta z nakupi prek programov Microsoftovega količinskega licenciranja ali programske opreme OEM.
Priporočena licenca: Open Business	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi kupiti vsaj pet licenc pri začetnem naročilu ali ima možnost uporabiti obstoječo pogodbo Microsoftovega količinskega licenciranja za nova naročila.² ▪ Za licence je pripravljena plačati vnaprej. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi možnost prenašanja licenc z enega računalnika na drugega. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc.
Priporočena licenca: Open Volume	
Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi ugodnost nižjih cen z začetnim naročilom za vsaj 500 točk. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.
Priporočena licenca: Open Value	
Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi kupiti vsaj pet licenc in SA. ▪ Želi možnost letnega plačevanja. ▪ Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih ponuja ta licenca.

¹ Stranke lahko dodajo SA novi ali obstoječi pogodbi o količinskem licenciranju za licence OEM in FPP, razen za namizne aplikacije, kupljene kot FPP.

² Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru kvote za program Open Business. Strežniška licenca za Windows Small Business Server vselej vključuje pet licenc CAL in tako izpolnjuje pogoje za pogodbo Open Business. Licence CAL za Windows Small Business Server so na voljo v kompletih po pet, zatorej že en sam nakup licenc CAL izpolnjuje pogoje za novo pogodbo Open Business.

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte [stran 15](#) v tem vodniku. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte [stran 13](#).

OSNOVE LICENCIRANJA

- Vsaka nameščena kopija programske opreme zahteva licenco za Windows Small Business Server.
- Licenca CAL za Windows Small Business Server 2003 je zahtevana za uporabo strežniške programske opreme Windows Small Business Server 2003 ali Windows Small Business Server 2003 R2.
- Licenca za SBS 2003 R2 vključuje pet licenc za dostop odjemalca (CAL) za SBS 2003. Na voljo so tako licence CAL za uporabnike kot tudi za naprave.

Licence za dostop odjemalca za Windows Small Business Server 2003 za Windows Small Business Server 2003 R2

- Za uporabo strežniške programske opreme Windows Small Business Server 2003 je zahtevana licenca CAL za uporabnika ali napravo (WSBS CAL).
- Licence CAL za SBS 2003 veljajo tako za izdajo Standard kot tudi Premium.
- Licence CAL za uporabnike in naprave je mogoče kombinirati znotraj istega okolja.
- Windows Small Business Server 2003 R2 je omejen na 75 licenc CAL.

Licence CAL za uporabnika za Windows Small Business Server 2003

- Omogočajo posameznemu imenovanemu uporabniku dostop do strežniške programske opreme Windows Small Business Server 2003 ali Windows Small Business Server 2003 R2.
- So idealne za organizacije, kjer zaposleni uporabljajo za dostop do omrežja več naprav.
- Omogočajo licenciranim uporabnikom dostop do strežnika s katerekoli naprave.

Licence CAL za naprave za Windows Small Business Server 2003

- Omogočajo določeni napravi dostop do programske opreme Windows Small Business Server 2003 ali Windows Small Business Server 2003 R2.
- So idealne za organizacije, ki imajo več uporabnikov za eno napravo, kot so delavci v izmenah.
- Omogočajo vsakemu uporabniku dostop do strežniškega omrežja prek katerekoli naprave z licenco.

Transition Pack

Paket Windows Small Business Server 2003 Transition Pack podpira prehod s strežnika Windows Small Business na standardno Microsoftovo družino strežniških izdelkov, obenem pa ščiti naložbo strank v SBS 2003 R2.

SBS 2003 Transition Pack je na voljo v dveh izdajah: Standard in Premium. SBS 2003 R2 Transition Pack Standard Edition ponuja licence za samostojni izdaji strežnikov Windows Server 2003 in Exchange Server 2003. SBS 2003 R2 Transition Pack Premium Edition ponuja licence za Windows Server 2003, Exchange Server 2003, ISA Server 2004 in SQL Server 2005 Workgroup Edition. Paketi licenc SBS Transition CAL Pack, ki vključujejo licence CAL za Windows Server in Exchange Server, so prav tako na voljo.

Stranke izdelka Windows Small Business Server 2003 R2 naj premislijo o nakupu paketa SBS 2003 R2 Transition Pack, če:

predvidevajo, da bodo v bližnji prihodnosti presegli omejitev 75 uporabnikov ali naprav; želijo razporediti komponente programske opreme SBS 2003 R2 v ločene strežniške računalnike; želijo možnosti dostopa, ki so na voljo le v izdajah Windows Server Enterprise.

SBS 2003 R2 Transition Pack je na voljo le kot polni paket z izdelkom (FPP).

Za več informacij o paketih SBS Transition Packs glejte

www.microsoft.com/WindowsServer2003/sbs/techinfo/planning/transition.mspx.

Windows Server 2003 for Small Business Server je primeren za partnerje, ki želijo v okviru svoje ponudbe izdelkov ponuditi strežniško rešitev, temelječo na strežniku Windows Server 2003. Ponuja isto različico Strežnika Windows Server 2003, kot jo uporablja Windows Small Business Server 2003, a nima dodatnih značilnosti, ki so vključene v izdaji Windows Small Business Server 2003 R2 Standard Edition ali Windows Small Business Server 2003 R2 Premium Edition.

Za več informacij obiščite spletno stran z odgovori na pogosta vprašanja o strežniku Windows Small Business Server 2003

www.microsoft.com/windowsserver2003/sbs/techinfo/overview/generalfaq.mspx.

POGOSTA VPRAŠANJA

Koliko licenc CAL za Windows Small Business Server 2003 CALs je dodanih strežniku?

Za vsako licenco za Windows Small Business Server 2003 (SBS), ki jo stranka kupi bodisi prek Microsoftovega količinskega licenciranja bodisi kot polni paket z izdelkom (FPP) ali OEM, je dodan paket petih licenc CAL za SBS 2003.

Stranka je pripravljena dodati dodatne uporabnike ali naprave. Kakšne so licenčne zahteve, če je preseženo število 75 uporabnikov ali naprav?

Stranke morajo kupiti Windows Small Business Server 2003 R2 Transition Pack in pakete SBS Transition CAL Pack, da podprejo svoj prehod s strežnika Windows Small Business na standardno Microsoftovo družino strežniških izdelkov, obenem pa ščitijo svojo naložbo v SBS 2003 R2.

SBS 2003 Transition Pack je na voljo v dveh izdajah: Standard in Premium. SBS 2003 R2 Transition Pack Standard Edition ponuja licence za samostojni izdaji strežnikov Windows Server 2003 in Exchange Server 2003. SBS 2003 R2 Transition Pack Premium Edition ponuja licence za Windows Server 2003, Exchange Server 2003, ISA Server 2004 in SQL Server 2005 Workgroup Edition. Paketi licenc SBS Transition CAL Pack, ki vključujejo licence CAL za Windows Server in Exchange Server, so prav tako na voljo

Ali lahko moje stranke dostopajo do drugih strežnikov, temelječih na strežniku Windows Server v domeni strežnika?

Da. Licence CAL za SBS omogočajo dostop do drugih strežnikov, temelječih na strežniku Windows Server, ki delujejo kot strežniki člani v domeni strežnika SBS 2003. Za več informacij glejte stran s pogostimi vprašanji na www.microsoft.com/sbs.

Ali je za SBS 2003 R2 na voljo licenca External Connector?

Ne. Licence External Connector za SBS 2003 R2 niso na voljo.

Ali lahko znotraj strežnika Windows Small Business Server 2003 R2 uporabljam terminalske storitve v načinu aplikacijskega strežnika?

Ne. Windows Small Business Server 2003 R2 ne omogoča terminalske storitve (Terminal Services) v načinu aplikacijskega strežnika (Application Server). Takšno delovanje v okviru krmilnika domene bi lahko pomenilo varnostno grožnjo za omrežje. Če želi stranka uporabljati terminalske storitve v načinu aplikacijskega strežnika, priporočamo, da pridobi dodatne licence za Windows Server 2003 ali Windows Server 2003 R2 in namesti v domeno strežnika Windows Small Business Server 2003 R2 dodaten strežnik, ki poganja Windows Server.

Ali je mogoče uporabljati prejšnjo različico posamezne komponente strežnika SBS?

Ne. Pri strežniku SBS ni mogoča uporaba prejšnjih različic na podlagi značilnosti ali izdelka. Pravica do uporabe prejšnjih različic ne velja za ločene značilnosti ali izdelke. Stranke lahko namestijo prejšnje različice platforme SBS.

Ali so za Windows Small Business Server 2003 R2 na voljo nadgradnje?

Da, če je kupljen kot polni paket z izdelkom, so na voljo naslednje nadgradnje:

Nadgradnja izdelka s SBS 2003 Standard Edition na SBS 2003 R2 Premium Edition

Nadgradnja različice s SBS 2003 Standard Edition na SBS 2003 R2 Standard Edition

Nadgradnja različice s SBS 2003 Premium Edition ali starejše različice na SBS 2003 R2 Premium Edition

- Transition Pack Standard Edition
- Transition Pack Premium Edition

Za več informacij

o nadgradnjah, ki so na voljo, glejte

www.microsoft.com/windowsserver2003/sbs/howtobuy/pricing.mspx.

DODATNE POVEZAVE DO VIROV

Za celovite informacije o licenciranju za strežnik Windows Small Business Server 2003 obiščite

www.microsoft.com/windowsserver2003/sbs/howtobuy/licensing.mspx.

Za informacije o podpori programske opreme obiščite

www.microsoft.com/windowsserver2003/sbs/support/default.mspx.

Microsoft® Exchange Server 2007

Za večino podjetij je danes e-pošta poslovno kritično komunikacijsko orodje, ki omogoča zaposlenim najboljše dosežke. Večja odvisnost od e-pošte je prinesla večje število poslanih in prejetih sporočil, večjo raznovrstnost z njo povezanega dela ter celo hitrejše poslovanje. Ob tej spremembji so se povečala tudi pričakovanja zaposlenih. Ti želijo danes bogat, učinkovit dostop do e-pošte, koledarjev, prilog, stikov in drugega, ne glede na to, kje so ali kakšno napravo uporabljajo.

Za IT-strokovnjake mora biti ponudba sporočilnega sistema, ki naslavljva vse te potrebe, uravnovešena glede na druge zahteve, kot sta varnost in stroški. Zahteve glede varnosti v podjetju so postale z večjim povpraševanjem po uporabi e-pošte kompleksnejše. Danes morajo IT-oddelki ukrepati proti varnostnim grožnjam e-pošti, ki so raznovrstne: vse več neželene pošte in virusov, tveganja neskladnosti z zakonodajo, ranljivost e-pošte do prestrezanja in manipulacije ter potencialni škodljivi učinki naravnih nesreč in človeških napak.

Medtem ko je varnost brez dvoma prioriteta, IT-področje vselej zahteva upravljanje stroškov. Omejitve glede časa, denarja in virov so neogibna dejstva, zato naj bi IT omogočil opraviti več z manj sredstvi. IT-strokovnjaki zato želijo sistem sporočanja, ki naslavljva tako potrebe podjetja kot tudi zaposlenih, obenem pa je cenovno učinkovit za uvažanje in upravljanje.

Microsoft Exchange Server 2007 je bil zasnovan kot odgovor na te izzive in potrebe različnih skupin, ki uporabljajo ta sporočilni sistem. Nove zmožnosti strežnika Exchange Server 2007 ponujajo izpopolnjeno zaščito, ki jo zahteva vaše podjetje, dostop zaposlenih od koderkoli in operativno učinkovitost, kakršno potrebujejte na svojem IT-področju.

Izdaje strežnika Microsoft Exchange Server**EXCHANGE SERVER 2007 STANDARD EDITION**

Pregled: zasnovan je za potrebe sporočanja in sodelovanja malih in srednje velikih podjetij. Primeren je tudi za posebne strežniške vloge ali v podružnicah.

Podpora za skupine shrambe: 5 skupin shrambe

Podpora za zbirke podatkov: 5 zbirk podatkov

Omejitev velikosti zbirk podatkov: programska oprema ne omejuje velikosti shrambe zbirk podatkov, omejitev je odvisna od strojne opreme.

Gruče z eno kopijo (Single Copy Clusters): niso na voljo.

Lokalno neprekinitno podvajanje podatkov (Local Continuous Replication): da

Neprekinitno podvajanje podatkov v gruči (Cluster Continuous Replication): ni na voljo

EXCHANGE SERVER 2007 ENTERPRISE EDITION

Pregled: zasnovan je za potrebe sporočanja in sodelovanja malih in srednje velikih podjetij. Primeren je tudi za posebne strežniške vloge ali v podružnicah.

Podpora za skupine shrambe: 5 skupin shrambe

Podpora za zbirke podatkov: 5 zbirk podatkov

Omejitev velikosti zbirk podatkov: je ni.

Gruče z eno kopijo (Single Copy Clusters): da

Lokalno neprekinitno podvajanje podatkov (Local Continuous Replication): da

Neprekinitno podvajanje podatkov v gruči (Cluster Continuous Replication): da

Za podrobno razlago teh funkcionalnosti obiščite

www.microsoft.com/exchange/evaluation/features/default.mspx.

LICENCE ZA DOSTOP ODJEMALCA ZA EXCHANGE SERVER 2007

Exchange Server 2007 ponuja dve izdaji licenc za dostop odjemalca (CAL): Standard CAL in Enterprise CAL.

Exchange Server Standard CAL ponuja dostop do e-pošte, skupinski koledar in Outlookov spletni dostop.

Exchange Server Enterprise CAL je dodatna licenca CAL in zahteva tudi nakup licence Standard CAL za vsakega uporabnika ali napravo. Exchange Server Enterprise CAL ponuja tako dostop do poenotenega sporočanja in dodatne možnosti upravljanja skladnosti kot tudi Microsoft Forefront Security za Exchange Server in Exchange Hosted Filtering za lokalno ter gostiteljsko zaščito proti virusom in neželeni pošti.

Licenca CAL je zahtevana za vsakega uporabnika ali napravo (odvisno od licence), ki dostopa do strežnika. Obe različici licence CAL je mogoče uporabljati za obe različici strežnika.

Spodnja tabela predstavlja značilnosti, ki so vključene v Exchange Server Standard CAL in Exchange Server Enterprise CAL.

Primerjava licenc CAL za Exchange Server 2007

ZNAČILNOSTI/KOMPONENTE	STANDARD CAL	STANDARD PLUS ENTERPRISE CAL
	●	●
Outlookov spletni dostop	●	●
Exchange ActiveSync®	●	●
Poenoteno sporočanje (Unified Messaging)	●	●
Arhiviranje sporočil po uporabniku/po seznamu prejemnikov	●	●
Upravljanje e-poštnih map	●	●
Exchange Hosted Filtering ²		●
Forefront Security for Exchange Server ²		●

¹ Licenca Enterprise CAL je dodatna licenca CAL in zahteva tudi nakup licence Standard CAL za ponudbe Standard.

² Na voljo le prek programov Microsoftovega količinskega licenciranja; ni na voljo prek maloprodaje.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S PROGRAMSKO OPREMO MICROSOFT EXCHANGE SERVER 2007

- Obravnavajte ugodnosti SA zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitev.
- Osredotočite rešitev na ugodnosti SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o tem, kako in zakaj prodajati SA svojim strankam, glejte stran 35 v tem vodniku.

Ugodnosti programa SA* za Exchange Server 2007 po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno		●	●
Vodene novičarske skupine	●	●	●
TechNet Plus		●	●
Mediji naročnine na TechNet Plus		●	●
Razširjena podpora s popravki (Extended Hotfix Support)	●	●	●
Orodje Corporate Error Reporting			●
Hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki	●	●	●
E-Learning	●	●	●

*Software Assurance je zahtevan za strežnike in licence CAL (kjer je to ustrezno). Za več podrobnosti glejte poglavje Software Assurance v tem vodniku.

Priporočila o licenciranju za Exchange Server 2007

Priporočena licenca: polni paket z izdelkom¹

Profil stranke:

- Ne izpolnjuje kriterijev za Microsoftovo količinsko licenciranje.
- Potrebuje takojšen dostop do programske opreme brez obveznosti.
- Ne računa na možnosti popustov, povezanih z Microsoftovim količinskim licenciranjem.

Priporočena licenca: Open Business

Profil stranke:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi kupiti vsaj pet licenc pri začetnem naročilu ali lahko uporabi obstoječo pogodbo Microsoftovega količinskega licenciranja za nova naročila². | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Za licence je pripravljen plačati vnaprej. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc. |
|--|--|

Priporočena licenca: Open Volume

Profil stranke:

- Želi ugodnost nižjih cen z začetnim naročilom za vsaj 500 točk. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.

Priporočena licenca: Open Value

Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi kupiti vsaj pet licenc in SA.
- Želi možnost letnega plačevanja.
- Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih ponuja ta licenca.

Priporočena licenca: nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise Agreement ali Microsoft Select License

Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:

- Ima pogodbo Microsoft Select License ali Enterprise Agreement.
- Želi izkoristiti ugodnost dodatnih prihrankov pri licencah.

¹ Stranke lahko dodajo SA prek nove ali obstoječe pogodbe količinskega licenciranja za licence OEM in FPP, razen za namizne aplikacije, pridobljene kot FPP.

² Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za program Open Business.

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte stran 15 v tem vodniku. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte stran 13.

OSNOVE LICENCIRANJA ZA EXCHANGE SERVER 2007

Model licenciranja za Exchange Server 2007 zahteva strežniško licenco za vsako nameščeno kopijo strežniške programske opreme Exchange Server 2007.

Za uporabo strežniške programske opreme Exchange Server 2007 so zahtevane licence CAL (Standard CAL ali Standard CAL in Enterprise CAL), Microsoft Core CAL Suite, Microsoft Enterprise CAL Suite ali licenca External Connector.

Licence CAL za uporabnike in naprave je mogoče kombinirati znotraj istega okolja.

Licence Standard CAL dajejo pravico do dostopa tako do različice Exchange Server Standard kot tudi do različice Enterprise.

Core CAL Suite sestavljajo licence Windows CAL, Exchange Server Standard CAL, Office SharePoint Standard CAL in Systems Management Server CML. Enterprise CAL Suite sestavljajo licence Core CAL Suite, Exchange Server Enterprise CAL, Forefront Security Suite, Office Communications Server Standard in Enterprise CAL, Office SharePoint Server Enterprise CAL, Operations Manager Client OML in Windows Rights Management Services CAL. Core CAL Suite je na voljo prek programov Open Value in Enterprise (Subscription) Agreement. Enterprise CAL Suite je na voljo prek pogodbe Enterprise (Subscription) Agreement.

Licenca CAL za uporabnika za Exchange Server 2007

- Omogoča posameznemu imenovanemu uporabniku dostop do programske opreme Exchange Server 2007 Standard ali Enterprise Edition.
- Je idealna za organizacije, kjer zaposleni uporabljajo za dostop do omrežja več naprav.
- Omogoča licenciranim uporabnikom dostop do strežnika s katerekoli naprave.

Licenca CAL za napravo za Exchange Server 2007

- Omogoča določeni napravi dostop do programske opreme Exchange Server 2007 Standard ali Enterprise Edition.
- Daje pravico do neomejenega števila uporabnikov, ki si delijo to napravo. (Na primer kiosk z Outlookovim spletnim dostopom, ki si ga deli več e-poštnih uporabnikov.)

Licenca External Connector (EC)

- Izbirna dodatna licenca za zunanje uporabnike, ki omogoča dostop do strežnikov, na katerih je nameščen Exchange Server 2007.
- Licencirana je na strežnik in je zahtevana za vsak fizični strežnik z eno ali več nameščenimi kopijami strežnika Exchange Server 2007, do katerih ima dostop zunanjji uporabnik, ki ne potrebuje licence CAL za Exchange.
- S to licenco strankam ni treba kupovati posameznih licenc CAL za Windows Server za vsakega zunanjega uporabnika (na primer za osebo, ki ni zaposlena v podjetju, ali za osebe s podobnim statusom v podjetju ali njegovih podružnicah).
- Licence External Connector ni mogoče uporabljati za komercialne storitve gostovanja. Za Hosted Exchange vam priporočamo pogodbo Service Provider License Agreement (SPLA). Za

podrobnosti o storitvah gostovanja Microsoft Hosted Exchange obiščite www.microsoft.com/exchange/services/default.mspx.

POGOSTA VPRAŠANJA

Katere licence so potrebne za mobilni dostop do poštnih predalov strežnika Exchange 2007 Server?

- Če ima stranka licence **CAL za uporabnika (User CAL)**, lahko uporabniki dostopajo do strežnika Exchange Server prek katerekoli naprave, vključno z mobilnimi napravami.
- Če ima stranka licence za **napravo (Device CAL)**, mora pridobiti to licenco za vsako napravo, ki dostopa do strežnika Exchange Server.

Ali lahko uporabljam licenco CAL za uporabnika za Exchange Server in licenco CAL za napravo za Exchange Server za isti strežnik?

Da. Obe licenci je mogoče uporabiti za dostop do istega strežnika. Za lažje upravljanje in sledenje naj stranke vendarle premislico o nakupu samo ene vrste licenc.

Ali bo Exchange Server 2007 del strežnika Microsoft Windows Small Business Server?

Da, Exchange Server 2007 bo sestavni del strežnika Microsoft Windows Server v izdaji Small Business Server. Predvidoma bo izšel v 6 do 12 mesecih po izidu strežnika Microsoft Windows Server »Longhorn«.

Ali licenca CAL za Exchange 2007 vključuje pravico do uporabe izdelka Microsoft Office Outlook?

Ne, licence za Office Outlook je treba kupiti pozneje, na primer z nakupom izdelka Microsoft Office Professional Plus 2007 ali Office Professional Enterprise 2007.



Za več informacij

in odgovore na pogosta vprašanja o licenciranju za Exchange Server obiščite www.microsoft.com/exchange/howtobuy/licensingfaq.mspx.

Povezave do dodatnih virov

- Za splošni pregled programske opreme obiščite www.microsoft.com/exchange/howtobuy/licensingfaq.mspx.
- Za informacije za partnerje s trženjskim izobraževanjem in prodajnimi viri obiščite <https://partner.microsoft.com/40026734>.

Microsoft® SQL Server™ 2005

Microsoft SQL Server 2005 je celovita rešitev za upravljanje zbirk podatkov ter hitro ponudbo naslednje generacije rešitev za e-trgovino, posovanje in skladiščenje podatkov.

Za podrobnosti obiščite stran <https://partner.microsoft.com/40013184>.

Izdaje strežnika Microsoft SQL Server 2005

SQL SERVER 2005 EXPRESS EDITION	<p>Pregled: razvijalcem pomaga graditi robustne in zanesljive aplikacije s ponudbo brezplačne, preproste in robustne zbirke podatkov, ko je to kritičnega pomena za zaščito ter upravljanje informacij, ki so znotraj in zunaj aplikacij.</p> <p>Zahteve operacijskega sistema: Windows 2000 Server s SP4 ali novejši; Windows Server 2003 Standard Edition, Enterprise Edition ali Datacenter Edition s SP1 ali novejši; Windows Small Business Server 2003 s SP1 ali novejši.</p>
SQL SERVER 2005 WORKGROUP EDITION	<p>Pregled: rešitev za upravljanje podatkov za male organizacije ali delovne skupine v večjih organizacijah. Vključuje vse osnovne značilnosti zbirke podatkov, ki so potrebne za upravljanje podatkov, v cenovno ugodnem in za upravljanje preprostem paketu.</p> <p>Zahteve operacijskega sistema: Windows 2000 Server s SP4 ali novejši; Windows 2000 Professional Edition s SP4 ali novejši; Windows XP s SP2 ali novejši; Windows Server 2003 Standard Edition, Enterprise Edition ali Datacenter Edition s SP1 ali novejši; Windows Small Business Server 2003 s SP1 ali novejši.</p>
SQL SERVER 2005 STANDARD EDITION	<p>Pregled: cenovno ugodna možnost za male in srednje velike organizacije. Vključuje temeljno funkcionalnosti, potrebine za ne-kritične rešitve za e-trgovino, skladiščenje podatkov in posovanje. Izdaja SQL Server 2005 Standard Edition je optimizirana za delovanje v 32-bitnih sistemih, sistemih x64 in strežnikih s procesorji Itanium.</p> <p>Zahteve operacijskega sistema:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 32-bitna različica: glejte SQL Server 2005 Workgroup Edition ▪ različica x64: Windows Server 2003 Standard x64 Edition, Enterprise x64 Edition ali Datacenter x64 Edition s SP1 ali novejši, ki deluje na »Windows na Windows« (WOW); Windows XP Professional x64 Edition ali novejši, ki deluje na WOW ▪ Različica Itanium: Windows Server 2003 Enterprise Edition ali Datacenter Edition za sisteme Itanium s SP1 ali novejši
SQL SERVER 2005 ENTERPRISE EDITION	<p>Pregled: vključuje celovito zbirko možnosti za upravljanje podatkov podjetja in poslovno obveščanje. SQL Server 2005 Enterprise Edition ponuja najvišjo stopnjo razpoložljivosti izmed vseh izdaj strežnika SQL Server 2005. Poleg tega je optimiziran za delovanje strežnikov, temelječih na procesorjih x64 in Itanium, kar vam pomaga dosegči višje stopnje razširljivosti in razpoložljivosti zbirke podatkov.</p> <p>Zahteve operacijskega sistema:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 32-bitna različica: Windows 2000 Server s SP4 ali novejši; Windows Server 2003 Standard Edition, Enterprise Edition ali Datacenter Edition s SP1 ali novejši; Windows Small Business Server 2003 s SP1 ali novejši ▪ različica x64: Windows Server 2003 Standard x64 Edition, Enterprise x64 Edition ali Datacenter x64 Edition s SP1 ali novejši, ki deluje na »Windows on Windows« (WOW) ▪ Različica Itanium: glejte SQL Server 2005 Standard Edition za sisteme Itanium

Opomba: Na voljo so tudi posebne izdaje strežnika SQL Server, ki pa v tem vodniku niso obravnavane. Za več informacij o posebnih izdajah strežnika SQL Server pojrite na www.microsoft.com/sql/editions/default.mspx.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S PROGRAMSKO OPREMO SQL SERVER 2005

- Obravnavajte ugodnosti SA zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitve.
- Osredotočite rešitev na ugodnosti SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o tem, kako in zakaj prodajati SA svojim strankam, glejte stran 35 v tem vodniku.

Ugodnosti programa SA* za SQL Server 2005 po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno	●	●	●
TechNet Online Concierge Chat	●	●	●
TechNet Plus Media Subscription		●	●
Razširjena podpora s popravki (Extended Hotfix Support)	●	●	●
Orodje Corporate Error Reporting			●
Hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki	●	●	●
E-Learning	●	●	●

*Software Assurance je zahtevan za strežnike in licence CAL (kjer je to ustrezno). Za več podrobnosti glejte poglavje Software Assurance v tem vodniku.

ZNAČILNOSTI IN PREDNOSTI PO IZDAJAH

SQL Server 2005 Express Edition

- en procesor, do 1 GB RAM, 4 GB velikost zbirke podatkov
- za izdajo SQL Server 2005 Workgroup Edition ni potrebna strežniška licenca ali licenca za dostop odjemalca
- do dva procesorja, do 3 GB RAM, neomejena velikost zbirke podatkov
- pošiljanje dnevnikov o varnostnih kopiranjih (backup log shipping) za večjo razpoložljivost
- SQL Server Management Studio, celovita upravljavska platforma za SQL Server; vključuje Business Intelligence (BI) Development Studio
- iskanje po polnem besedilu
- poročevalsko orodje Report Builder za končnega uporabnika

SQL Server 2005 Standard Edition

- do širje procesorji, omejitev pomnilnika RAM določa operacijski sistem
- privzeta 64-bitna podpora
- zrcaljenje zbirk podatkov in gručanje z dvema sistemoma za prenos obremenitev izpada sistema omogočata večjo razpoložljivost
- storitev za razpošiljanje obvestil SQL Server 2005 Notification Services, ki omogoča gradnjo naprednih naročniških in založniških aplikacij
- podatkovna skladišča in analitične storitve omogočajo zmogljivo analizo in ruderjanje podatkov

SQL Server 2005 Enterprise Edition

- omejitev števila procesorjev in pomnilnika RAM določa operacijski sistem
- zmožnosti distribucije zbirk podatkov med strežniki
- podpora za večje grupe

Za celovit pregled značilnosti in prednosti izdaj strežnika SQL Server 2005 obiščite www.microsoft.com/sql/prodinfo/features/compare-features.mspx.

Priporočila o licenciranju za SQL Server 2005

Priporočena licenca: polni paket z izdelkom ¹	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje takojšen dostop do programske opreme brez obveznosti. ▪ Ne računa na možnosti popustov pri nakupu programske opreme. 	
Priporočena licenca: Open Business ²	
Profil stranke: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pri začetnem naročilu želi kupiti vsaj pet licenc ali pet licenc CAL ali eno strežniško licenco na procesor³. ▪ Za licence je pripravljena plačati vnaprej. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirnati sistem za upravljanje licenc.
Priporočena licenca: Open Value	
Profil stranke: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pri začetnem naročilu želi kupiti vsaj pet licenc ali pet licenc CAL ali eno strežniško licenco na procesor in želi SA. ▪ Želi možnost letnega plačevanja. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih ponuja ta licenca. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirnati sistem za upravljanje licenc.
Priporočena licenca: nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise Agreement ali Microsoft Select License	
Profil stranke:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ima pogodbo Microsoft Select License ali Enterprise Agreement. ▪ Želi izkoristiti ugodnost dodatnih prihrankov pri licencah. 	

¹ Stranke lahko dodajo SA novim ali obstoječim pogodbam količinskega licenciranja za licence OEM ali FPP.

² Priporočite Open License Volume, če stranka potrebuje veliko licenc.

(Za podrobnosti glejte stran 18 v tem vodniku.)

³ Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za program Open Business.

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte stran 15 v tem vodniku. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte stran 13.

OSNOVE LICENCIRANJA ZA SQL SERVER 2005

Vse namestitve strežnika SQL Server zahtevajo produkcijske licence z izjemo strežnikov za prenos obremenitev v primeru izpada. Za več podrobnosti glejte pravice do uporabe izdelka (PUR). SQL Server je na voljo s tremi možnostmi licenciranja:

Procesorska licenca. Zahteva eno licenco za vsak fizični ali virtualni procesor v instanci operacijskega sistema, ki poganja SQL Server. Procesorska licenca ne zahteva licence CAL za uporabnika ali za napravo.

Možnost procesorske licence je najboljša za aplikacije z dostopom prek interneta in za interne aplikacije z najvišjim razmerjem povezav odjemalec-strežnik.

Če SQL Server teče v fizičnem računalniku, brez virtualizacijskih tehnik, kot je Microsoft Virtual Server, je potrebna ena procesorska licenca za vsak fizični procesor v računalniku. Niso pa potrebne procesorske licence za procesorje, ki so nedostopni za vse kopije operacijskega sistema, na katerih je nameščena programska oprema.

Če SQL Server teče v virtualnem računalniku (na primer z uporabo strežnika Microsoft Virtual Server 2005), je potrebna ena procesorska licenca za vsak virtualni procesor v virtualnem računalniku. Izjema je SQL Server 2005 Enterprise Edition SP2, ki je zajet v kvoti fizičnih procesorjev.

Možnost procesorske licence je najprimernejša za aplikacije z dostopom prek interneta in za interne aplikacije z najvišjim razmerjem komunikacije odjemalec-strežnik.

SQL Server 2005 Enterprise Edition SP2: če dodelite strežniku enako število licenc, kot je fizičnih procesorjev v strežniku, tedaj lahko kadarkoli poganjate poljubno število instanc strežniške programske opreme v enem fizičnem okolju operacijskega sistema in poljubno število virtualnih okolij operacijskega sistema v tem strežniku. Virtualnih procesorjev vam ni treba licencirati.

Strežniška licenca in licence CAL za napravo (Server plus Device CAL). Ta možnost zahteva strežniško licenco za vsak fizični računalnik ali, če so uporabljane virtualizacijske tehnike, vsak virtualni računalnik, v katerem teče Microsoftova strežniška programska oprema. Možnost strežniške licence in licenc CAL za napravo zahteva tudi licenco CAL za vsako odjemalsko napravo.

Licenca CAL za napravo za SQL Server je zahtevana za napravo (kot so osebni računalnik, delovna postaja, terminal, osebni digitalni pomočnik ali mobilni telefon) za uporabo storitev ali funkcionalnosti katerekoli izdaje strežnika SQL Server 2005 razen izdaje SQL Server 2005 Express Edition. Za več informacij o zahtevah za naprave, ki uporabljajo funkcionalnost strežnika SQL Server brez neposrednega dostopa do zbirke podatkov, obiščite stran www.microsoft.com/sql/howtobuy/activepassive.asp.

Če SQL Server teče v fizičnem računalniku, brez virtualizacijskih tehnik, kot je Microsoft Virtual Server, je potrebna ena strežniška licenca za fizični računalnik.

Če SQL Server teče v virtualnem računalniku (na primer z uporabo strežnika Microsoft Virtual Server 2005), je potrebna ena strežniška licenca za virtualni računalnik.

Scenariji uporabe:

Stranke, ki ne potrebujejo dostopa onstran požarnega zidu in imajo razmeroma nizka razmerja CAL-strežnik (na primer približno 25 ali manj naprav na procesor za SQL Server 2005 Standard Edition in 75 ali manj naprav na procesor za SQL Server 2005 Enterprise Edition).

Organizacije, ki imajo več uporabnikov na napravo (na primer klicni center ali letališki kiosk).

Strežniška licenca in licence CAL za uporabnika (Server plus User CAL). Pri tej možnosti je število zahtevanih strežniških licenc enako kot pri možnosti strežniška licenca in licence CAL za napravo.

Licenca CAL za SQL Server je zahtevana za uporabnika storitev ali funkcionalnosti katerekoli izdaje strežnika SQL Server 2005.

Scenariji uporabe:

Stranke, ki ne potrebujejo dostopa onstran požarnega zidu in imajo razmeroma nizka razmerja CAL-strežnik (na primer približno 25 ali manj uporabnikov na procesor za SQL Server 2005 Standard Edition in 75 ali manj uporabnikov na procesor za SQL Server 2005 Enterprise Edition).

Organizacije, ki imajo več naprav na uporabnika (imajo, na primer, uporabnike s prenosnimi in ročnimi računalniki, ki uporabljajo SQL Server).

Terminalske storitve

Za več informacij o terminalskih storitvah glejte poglavje Windows Server 2003 v tem vodniku na strani 67.

DODATNE POVEZAVE DO VIROV

Za celovite informacije o licenciranju za družino izdelkov SQL Server 2005 obiščite stran www.microsoft.com/sql/howtobuy/default.asp.

Za informacije o dodatnih rešitvah na strežniku SQL Server, vzorčne primere in bele knjige obiščite stran www.microsoft.com/sql/technologies.asp.

POGOSTA Vprašanja

Ali lahko moja stranka uporablja mešano okolje s procesorskimi licencami za SQL Server 2005 ter strežniškimi licencami in licencami CAL za napravo oziroma strežniškimi licencami in licencami CAL za uporabnika?

Da. Ni omejitev ali prepovedi glede skupne rabe licenc CAL za napravo in uporabnika. Primer: če so interneti strežniki organizacije ločeni od računalnikov, namenjenih podpori internim uporabnikom, tedaj lahko organizacija licencira svoje internetne strežnike s procesorskimi licencami, obenem pa kupi ločene strežniške licence z licencami CAL za napravo ali strežniške licence z licencami CAL za uporabnika za svoje interne strežnike ter licence CAL za vsakega od svojih internih uporabnikov ali naprav uporabnikov.

Ali obstaja položaj, kjer bi morala stranka kupiti licence CAL za strežnike s procesorskimi licencami?

Ne. Licenc CAL ni treba nikoli kupovati za dostop uporabnikov do strežnika, ki je že licenciran s procesorskimi licencami, saj te licence dajejo pravico dostopa do strežnika vsem uporabnikom.

Ali lahko uporabim procesorske licence za komercialno gostovanje aplikacij, ki tečejo na izdelkih operacijskega sistema Microsoft Windows Server?

Licenc (vključno s procesorskimi licencami ter strežniškimi licencami in licencami CAL za napravo oziroma uporabnika), ki so pridobljene prek maloprodajnih ali OEM-kanalov ali prek Microsoftovega količinskega licenciranja, ni dovoljeno dajati v najem, izposojo ali zakup tretjim strankam ali jih uporabljati za storitve komercialnega gostovanja.

Kako deluje licenciranje za računalnike, ki poganjajo SQL Server 2005 v scenarijih premostitve pri odpovedi?

Odvisno od uporabljenne izdaje SQL Server 2005 ponuja tri mehanizme podpore za prenos delovne obremenitve pri odpovedi: zrcaljenje zbirke podatkov (database mirroring), pošiljanje dnevnikov (log shipping) in gručenje (clustering). Podpora za prenos pri odpovedi omogoča strežnikom v gruči, da prevzamejo naloge drugega strežnika pri odpovedi računalnika. Podpora za prenos pri odpovedi je mogoče konfigurirati na dva načina:

Aktivna/aktivna: Vsi strežniki v konfiguraciji za prenos obremenitev redno obdelujejo informacije, vendar eden ali več strežnikov prevzame vlogo strežnika, ki je odpovedal.

Aktivna/pasivna: Eden ali več računalnikov v konfiguraciji za prenos obremenitev ne obdeluje informacij redno, temveč pasivno čaka, da prevzame delovno obremenitev pri odpovedi aktivnega strežnika.

Vsi aktivni strežniki v konfiguraciji za prenos obremenitev pri odpovedi morajo biti polno licencirani, bodisi po modelu licenciranja na procesor bodisi po modelu licenciranja strežnik/CAL. Če je strežnik samo pasiven in deluje le ob odpovedi aktivnega strežnika, zarj niso potrebne dodatne licence. Izjema je položaj, ko je konfiguracija za prenos obremenitev licencirana z uporabo procesorskih licenc in število procesorjev v pasivnem strežniku presega število procesorjev v aktivnem strežniku. V teh primerih je treba za dodatne procesorje v pasivnem strežniku kupiti procesorske licence.

Kakšna je primerjava med »hladnim« varnostnim kopiranjem za obnovitev sistema po napaki (cold backups for disaster recovery), ki je na voljo prek programa Software Assurance, in podporo za prenos obremenitev pri odpovedi (failover support), ki je na voljo v večini izdaj SQL Server 2005?

»Hladno« varnostno kopiranje za obnovitev sistema po napaki je na voljo za strežnike, ki so na zunanjih lokacijih in niso aktivni. Hladni strežnik je aktiviran samo za nadgradnje sistema, vzdrževanje, upravljanje popravkov in ob napaki oziroma nesreči. Za hladni strežnik niso zahtevane ločene licence.

Podpora za prenos obremenitev pri odpovedi je na voljo za strežnike, ki uporabljajo zrcaljenje, gručenje ali pošiljanje dnevnikov. V tej konfiguraciji aktivni strežniki redno obdelujejo informacije, medtem ko strežniki za prenos obremenitev niso aktivni, razen če odpove drug strežnik v gruči. Za strežnike za prenos obremenitev niso potrebne dodatne licence.

Znotraj istega okolja operacijskega sistema je mogoče namestiti več kopij strežnika SQL Server (znane tudi kot »instance«). Ali so licence potrebne za vsako instanco?

Ne, če je bilo za okolje operacijskega sistema (fizični ali virtualni računalnik, v katerem teče SQL Server) kupljeno zadostno število licenc, je mogoče namestiti in uporabljati neomejeno število kopij. (Opomba: za nekatere prejšnje različice strežnika SQL Server je veljalo drugačno pravilo.)

Če SQL Server uporablja samo en uporabnik v vlogi aplikacije, zadošča tedaj ena licenca CAL za SQL?

Ne, licenca CAL za SQL je zahtevana za vsakega uporabnika ali napravo, razen pri uporabi modela licenciranja na procesor.

Microsoft® Internet Security & Acceleration Server 2006

Microsoft Internet Security and Acceleration Server 2006 (ISA Server 2006) je varnostni strežnik, ki ščiti vaše IT-okolje pred grožnjami z interneta, obenem pa ponuja uporabnikom hiter in varen oddaljeni dostop do aplikacij in podatkov..

Podrobnejši opis strežnika najdete na www.microsoft.com/isaserver/.

Spodnja tabela predstavlja primerjavo med različicama ISA Server 2006 Standard Edition in ISA Server 2006 Enterprise Edition.

Primerjava izdaj strežnika ISA Server 2006 Server

ZNAČILNOST	STANDARD EDITION	ENTERPRISE EDITION
RAZŠIRLJIVOST		
Omrežja	Neomejeno	Neomejeno; vključuje omrežja za velika podjetja
Stopnjevanje navzgor (Scale up)	Do 4 procesorji, 2 GB RAM	Neomejeno (na operacijski sistem)
Stopnjevanje navzven (Scale out)	Enostrežniško	Do 32 vozlišč prek uravnavanja obremenjenosti omrežja (NLB)
Predhranjenje (Caching)	Enostrežniško	Neomejeno prek protokola CARP (Cache Array Routing Protocol)
RAZPOLOŽljivost		
Podpora za Windows Network Load Balancing (uravnavanje obremenjenosti omrežja)	Ni na voljo	Da (integrirana)
VODLJIVOST		
Pravilniki	Lokalni	Pravilniki polj in na ravni podjetja uporabljajo način Active Directory Application Mode (ADAM)
Podružnice	Prek ročnega izvoza in uvoza pravilnika	Pravilniki na ravni podjetja in polj
Nadzor/obveščanje	Nadzorna konzola za en strežnik Microsoft Operations Manager Management Pack	Nadzorna konzola za več strežnikov MOM Management Pack
Več omrežij	Predloge	Predloge

Za podrobnejše informacije o značilnostih in prednostih strežnika ISA Server 2006 obiščite stran www.microsoft.com/isaserver/prodinfo/features.mspx.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S PROGRAMSKO OPREMO MICROSOFT ISA SERVER 2006

- Obravnavajte ugodnosti SA zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitve.
- Osredotočite rešitev na ugodnosti SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o tem, kako in zakaj prodajati SA svojim strankam, glejte [stran 35](#) v tem vodniku.

Ugodnosti programa Software Assurance za ISA Server 2006 po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno		●	●
Vodene novičarske skupine TechNet	●	●	●
Mediji naročnine na TechNet Plus		●	●
Razširjena podpora s popravki (Extended Hotfix Support)	●	●	●
Orodje Corporate Error Reporting			●
Hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki	●	●	●
E-Learning	●	●	●

Za več podrobnosti glejte poglavje o programu [Software Assurance](#) v tem vodniku.

MERITE NA PRAVE STRANKE

Povezane organizacije, ki:

- potrebujejo varen in preprost dostop do e-pošte za svoje zaposlene zunaj omrežja;
- potrebujejo varen in preprost način ponudbe intranetnih informacij prek interneta;
- želijo omogočiti partnerjem varen dostop do ustreznih informacij v omrežju podjetja;
- želijo omogočiti varen in prilagodljiv oddaljeni dostop zaposlenim, obenem pa zaščititi omrežje podjetja pred škodljivim prometom;
- potrebujejo nadzor dostopa do interneta in zaščito odjemalcev pred škodljivim prometom v internetu;
- podružnicam želijo omogočiti varno komunikacijo s sedežem podjetja prek interneta;
- potrebujejo hiter dostop do najpogosteje uporabljenih spletnih vsebin.

PRIPOROČILA O LICENCIRANJU ZA STRANE

Za ISA Server 2006 velja licenciranje po modelu licenc na procesor. Za uporabo strežnika ISA Server 2006 ne potrebujete licenc CAL za uporabnika, licenc CAL za napravo ali licenc External Connector.

Priporočila o licenciranju za Microsoft Internet Security & Acceleration Server 2006

Priporočena licenca: OEM ¹	<p>Profil stranke:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kupuje celoten strežnik skupaj s programsko opremo. ▪ Želi enotno točko podpore za strojno in programsko opremo. <p>▪ Ne potrebuje značilnosti Microsoftovega količinskega licenciranja, kot so orodja za upravljanje programske opreme ali elektronsko upravljanje licenc.</p>
Priporočena licenca: polni paket z izdelkom ²	<p>Profil stranke:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Potrebuje takojšen dostop do programske opreme brez obveznosti. <p>▪ Ne računa na možnosti popustov pri nakupu programske opreme.</p>
Priporočena licenca: Open Business	<p>Profil stranke:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ S prvim naročilom želi kupiti vsaj pet licenc programske opreme ali eno strežniško licenco za procesor. ▪ Za licence je pripravljena plačati vnaprej.
Priporočena licenca: Open Volume	<p>Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:</p> <p>Želi ugodnost nižjih cen z začetnim naročilom za vsaj 500 točk. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.</p>
Priporočena licenca: Open Value	<p>Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi kupiti vsaj pet licenc ali eno strežniško licenco za procesor ter SA. ▪ Želi možnost letnega plačevanja. <p>▪ Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih ponuja ta licenca.</p> <p>▪ Želi pogodbo Microsoftovega količinskega licenciranja, ki jo lahko uporabljajo povezana podjetja v isti regiji.</p>
Priporočena licenca: nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise Agreement ali Microsoft Select License	<p>Profil stranke:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ima pogodbo Microsoft Select License ali Enterprise Agreement. ▪ Želi dodatne prihranke pri nakupu licenc.

¹ Za seznam partnerjev ponudnikov strojne opreme obiščite stran www.microsoft.com/isaserver/partners/hardwarepartners.mspx.

² SA Server 2006 Enterprise Edition ni na voljo kot polni paket z izdelkom.

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte stran 15 v tem vodniku. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte stran 13.

OSNOVE LICENCIRANJA ZA ISA SERVER 2006

Za ISA Server 2006 velja licenciranje po modelu licenc na procesor. Vsak procesor v instanci operacijskega sistema, ki poganja ISA Server, zahteva eno licenco. Ta licenca ne zahteva licenc CAL za napravo ali uporabnika.

Stranka pridobi ločeno procesorsko licenco za vsak procesor v strežniku, ki poganja programsko opremo ISA Server. Niso pa potrebne procesorske licence za procesorje, ki so nedostopni za vse kopije operacijskega sistema, na katerih je nameščen ISA Server.

Tudi procesorske licence za procesorje, ki so nedostopni za vse kopije operacijskega sistema, na katerih je nameščena programska oprema, na primer za particioniranje strojne opreme, niso potrebne.

POGOSTA VPRAŠANJA

Kako lahko preidem iz izdaje ISA Server 2000 ali ISA Server 2004 na ISA Server 2006?

Za licenco za ISA Server s programom Software Assurance: Stranke lahko dobijo dostop do strežnika ISA Server 2006, če so licencirale ISA Server skupaj s programom Software Assurance in pogodbeno obdobje še traja. Da lahko izkoristijo to ugodnost programa Software Assurance, morajo stranke kupiti medije strežnika ISA Server 2006 od prodajalca in si prenesti programsko opremo ISA Server 2006 s spletnega mesta storitev Microsoftovega količinskega licenciranja (MVLs) na <https://licensing.microsoft.com/> (vsi programi količinskega licenciranja razen Open License) ali počakati na naslednjo posodobitev svojega kompleta programske opreme v okviru programa količinskega licenciranja (Select License in Enterprise (Subscription) Agreement).

Z aktualnim članstvom v SA: Stranke lahko kupijo novo licenco za ISA Server 2006.

Ali lahko pridobim preizkusne različice strežnika ISA Server prek naročnin na MSDN in TechNet?

TechNet ponuja preizkusne različice strežnika ISA Server 2006. Programske opreme TechNet ni mogoče uporabljati za preizkušanje. Naročnine MSDN ponujajo preizkusne različice strežnika ISA Server 2006. Za vse podrobnosti obiščite:

MSDN: <http://msdn2.microsoft.com/en-us/vstudio/aa700832.aspx>

TechNet: www.microsoft.com/technet/aboutn/subscriptions/default.mspx

POVEZAVE DO DODATNIH VIROV

Za splošni pregled programske opreme ter informacije za končne uporabnike in razvijalce rešitev obiščite www.microsoft.com/ISAServer.

Za informacije za partnerje s trženjskim izobraževanjem in prodajnimi viri obiščite <https://partner.microsoft.com/40029027>.



Office SharePoint Server 2007

Microsoft Office SharePoint Server 2007 je povezana zbirka strežniških zmogljivosti, ki lahko izboljša organizacijsko učinkovitost s ponudbo zmogljivega upravljanja vsebine in iskanja na ravni podjetja, pospeši skupinske poslovne procese in izboljša skupno rabo informacij prek omrežij za boljši poslovni vpogled. Office SharePoint Server 2007 podpira vse intranetne, ekstranetne in spletne aplikacije v podjetju znotraj povezane platforme namesto ločenih sistemov. Poleg tega ta strežnik za sodelovanje in upravljanje vsebine ponuja IT-strokovnjakom in razvijalcem platformo in orodja, ki jih potrebujejo za upravljanje strežnika, razširljivost aplikacij in skupno uporabnost.

Za podrobne informacije o izdelku obiščite strani <http://office.microsoft.com/en-us/sharepointserver/FX100492001033.aspx> in <http://office.microsoft.com/sl-si/sharepointserver/FX100492001060.aspx>.

PRODAJAJTE SOFTWARE ASSURANCE S PROGRAMSKO OPREMO MICROSOFT OFFICE SHAREPOINT SERVER 2007

- Obravnavajte ugodnosti SA zgodaj v prodajnem ciklu.
- Vključite ugodnosti SA v obravnavo potreb in rešitev.
- Predstavite ugodnosti SA kot dragocen del rešitev.
- Osredotočite rešitev na ugodnosti SA, ki so pomembne za stranko.
- Predstavljajte vrednost SA v dolgoročnih okvirih.

Za več informacij o tem, kako in zakaj prodajati SA svojim strankam, glejte [stran 35](#) v tem vodniku.

Office SharePoint Server 2007 SA Benefits* po programih količinskega licenciranja

UGODNOST	OPEN LICENSE	OPEN VALUE NON-COMPANY-WIDE	OPEN VALUE COMPANY-WIDE IN OPEN VALUE SUBSCRIPTION
Pravica do uporabe novih različic	●	●	●
Obročno plačevanje		●	●
Pomoč pri kritičnih primerih 24 ur dnevno		●	●
Vodene novičarske skupine TechNet Plus	●	●	●
Mediji naročnine na TechNet Plus		●	●
Orodje Corporate Error Reporting		●	●
Hladne varnostne kopije za obnovitev sistema po napaki	●	●	●
E-Learning	●	●	●

*Software Assurance je zahtevan za strežnike in licence CAL (kjer je to ustrezno). Za več podrobnosti glejte poglavje o programu Software Assurance v tem vodniku.

MERITE NA PRAVE STRANKE

Stranke, ki:

- potrebujejo rešitev za iskanje in analiziranje ustreznih informacij v podjetju, da lahko v celoti izkoristijo poslovno znanje;
- potrebujejo preprosto in učinkovito sodelovanje, ki omogoča racionalnejše in hitrejše odločanje;
- želijo pridobivati in učinkovito uporabljati ustreerne informacije za povečanje storilnosti zaposlenih;
- potrebujejo poslovno rešitev za veliko podjetje, ki povezuje informacije iz različnih sistemov v eno rešitev;
- potrebujejo celovit pregled poslovanja z dostopom do vseh informacij, dokumentov in aplikacij, ki se uporabljajo dnevno;
- želijo možnost hitrega iskanja ustreznih informacij prek prilaganja in posebljanja vsebine ter oblike portala za obiskovalce.

Priporočila o licenciranju za Office SharePoint Server 2007

Priporočena licenca: polni paket z izdelkom¹

Profil stranke:

- Potrebuje takojšen dostop do programske opreme brez obveznosti.
- Ne izpolnjuje pogojev za Microsoftovo količinsko licenciranje.
- Ne računa na možnosti popusta z nakupi prek programov Microsoftovega količinskega licenciranja.

Priporočena licenca: Open Business

Profil stranke:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Želi kupiti vsaj pet licenc pri začetnem naročilu, ali lahko uporablja obstoječe pogodbo Microsoftovega količinskega licenciranja za nova naročila². | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Za licence je pripravljen plačati vnaprej. ▪ Potrebuje elektronski, brezpapirni sistem za upravljanje licenc. |
|---|--|

Priporočena licenca: Open Volume

Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:

Želi ugodnost nižjih cen z začetnim naročilom za vsaj 500 točk. Za podrobnosti o točkah in skupinah izdelkov glejte Microsoftov seznam izdelkov za količinsko licenciranje na strani www.microsoftvolumelicensing.com/userrights.

Priporočena licenca: Open Value

Profil stranke: podoben kot pri programu Open Business, ob tem pa tudi:

- Želi kupiti vsaj pet licenc in SA.
- Želi možnost letnega plačevanja.

- Želi dodatne ugodnosti SA, ki jih ponuja ta licenca.
- Želi pogodbo Microsoftovega količinskega licenciranja za več povezanih organizacij v isti regiji.

Priporočena licenca: nakup programske opreme v okviru obstoječe pogodbe Enterprise Agreement ali Microsoft Select License

Profil stranke:

- Ima pogodbo Microsoft Select License ali Enterprise Agreement.
- Želi dodatne prihranke pri licencah.

¹ Stranke lahko dodajo SA novi ali obstoječi pogodbi o količinskem licenciranju za FPP.

² Software Assurance lahko šteje kot licenca v okviru zahtevane kvote za program Open Business.

Za podrobnosti o programih licenciranja glejte [stran 15](#) v tem vodniku. Za podrobnosti o priložnostih za partnerje za vse vrste licenc glejte [stran 13](#).

MOŽNOSTI DODATNE IN POVEZANE PRODAJE

Vaša stranka s programsko opremo Microsoft Windows SharePoint Services 3.0 potrebuje tudi Office SharePoint Server 2007, če ima eno ali več naslednjih potreb:

Nadzor dokumentov prek upravljanja podrobnih, razsirljivih pravilnikov. Vzpostavite prilagojene pravilnike za upravljanje dokumentov za nadzor pravic do dostopa na ravni posameznih postavk, določite obdobje zadrževanja dokumentov in dejana ob izteku obdobja ter spremljajte vsebino prek nastavitev možnosti pregledovanja dokumentov. Povezanost pravilnikov z znanimi odjemalskimi aplikacijami omogoči pregledno in za zaposlene preprosto zagotavljanje skladnosti s pravili. Integracija z upravljanjem pravic do informacij (Information Rights Management) pomaga zagotoviti boljše varstvo zaščitenih ali zaupnih informacij, tudi če niso povezane s strežnikom.

Centralno hranjenje, upravljanje in dostop do dokumentov v celotnem podjetju.

Organizacije lahko hranijo in organizirajo vse poslovne dokumente in vsebino na eni osrednji lokaciji, uporabniki pa imajo poenoten mehanizem za iskanje ustreznih informacij. Privzete nastavitev repozitorija je mogoče spremenjati in dodajati delovne tokove, določiti pravilnike zadrževanja ter dodati nove predloge in vrste vsebine.

Poenostavljeni upravljanje spletnih vsebin. Ponudite za uporabo preprosto funkcionalnost za ustvarjanje, potrjevanje in objavljanje spletnih vsebin. Predloge za spletnne strani ponujajo skladen videz in občutek. Nova funkcionalnost omogoča podjetjem objavo vsebine z enega mesta na drugem (na primer objavo vsebine z mest za sodelovanje na portalu) ali cenovno učinkovito upravljanje večjezične vsebine na več intranetnih, ekstranetnih in internetskih mestih.

Razširite poslovne postopke po vsej organizaciji. Rešitve na podlagi obrazcev omogočajo varnejše in natančnejše zbiranje informacij tako znotraj kot tudi zunaj organizacije, ne da bi bilo treba razviti prilagojene aplikacije. Te informacije je nato mogoče preprosto povezati v poslovne sisteme, jih shraniti v knjižnice dokumentov, uporabiti za zagon delovnih tokov ali jih posredovati spletnim storitvam.

Poenostavite vsakdanje poslovne naloge. Izkoristite prednosti delovnih tokov za avtomatizacijo in boljši vpogled v vsakdanje poslovne dejavnosti, kot so pregled in odobritev dokumentov, spremljanje zadev in zbiranje podpisov. Povezovanje z znanimi odjemalskimi aplikacijami sistema Microsoft Office, e-pošto in spletnimi brskalniki poenostavlja uporabniško izkušnjo. Organizacije lahko preprosto prilagajo že pripravljene postopke ali določijo svoje z uporabo znanih Microsoftovih orodij, kot sta Microsoft Office SharePoint Designer 2007 (naslednja generacija programa Microsoft Office FrontPage) in razvijalski sistem Microsoft Visual Studio.



Za podrobnejšo informacije

o značilnostih strežnika Office SharePoint Server 2007 obiščite stran <http://office.microsoft.com/sl-si/sharepointserver/FX100492001060.aspx>.

Za primerjavo med različnimi izdajami strežnika 2007 Office SharePoint Server 2007 si prenesite preglednico z naslovom <http://office.microsoft.com/en-us/sharepointserver/HA101978031033.aspx>.

OSNOVE LICENCIRANJA ZA OFFICE SHAREPOINT SERVER 2007

Strežniška licenca za Microsoft Office SharePoint Server 2007

Funkcionalnost: Povežite ljudi, postopke in informacije z novim strežnikom Office SharePoint Server 2007. Ta integrirani sistem za upravljanje informacij ponuja zmogljivosti na ravni podjetja za poslovno kritične potrebe, kot je upravljanje vsebine in poslovnih postopkov, omogoča boljše odločanje na podlagi informacij, iskanje in pridobivanje informacij in strokovnega znanja ter poenostavlja sodelovanje prek meja organizacije.

Informacije o licenciranju: Ta licenca je zahtevana za poganje strežnika Office SharePoint Server 2007 v načinu odjemalec/strežnik. To licenco uporabljajte z zahtevanim številom licenc za dostop odjemalca v skladu s potrebami svoje organizacije.

Licenca CAL za Microsoft Office SharePoint Server 2007 Standard Edition

Funkcionalnost: Ta licenca za dostop odjemalca vam omogoča dostop do svojih strežnikov Office SharePoint za upravljanje informacij. Kot del te licence prejmete osrednje zmogljivosti strežnika Office SharePoint Server, kot so upravljanje vsebine in poslovnih postopkov, informacijska podpora za boljše poslovno odločanje, iskanje in pridobivanje informacij, strokovna organiziranost in poenostavitev sodelovanja zaposlenih prek meja organizacije.

Informacije o licenciranju: Te licence lahko pridobite prek programov Open License, Select License in Enterprise Agreement. Te licence so tudi del zbirke Enterprise CAL Suite.

Licenca CAL za Microsoft Office SharePoint Server 2007 Enterprise Edition

Funkcionalnost: Ta licenca za dostop odjemalca je dodatna licenca na podlagi licence CAL za Office SharePoint Server Standard Edition. Da lahko stranka uporablja funkcionalnost Enterprise Edition, mora pridobiti licence CAL za izdajo Standard in Enterprise.

Ta licenca CAL vam daje dodatno pravico, da uporabljate povezovanje in iskanje poslovnih podatkov ter orodja za poslovno obveščanje, vključno z nadzorno ploščo za upravljanje učinkovitosti, spletnimi preglednicami in elektronskimi obrazci.

Informacije o licenciranju: Te licence lahko pridobite prek programov Open License, Select License in Enterprise Agreement. Te licence so tudi del zbirke Enterprise CAL Suite.

Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Internet sites

Funkcionalnost: To programsko opremo lahko uporabljate samo za spletna mesta, usmerjena v internet. Vsa vsebina, informacije in aplikacije morajo biti dostopne nezaposlenim. Ta licenca ima vse značilnosti izdaje Office SharePoint Server Enterprise Edition. Za celovite informacije različnih značilnosti v vsaki izdaji si preberite preglednico s primerjavo med izdajami strežnika Office SharePoint Server.

To je licenca za strežnik, ki ne zahteva nakupa licenc za dostop odjemalca.

Informacije o licenciranju: Te licence lahko pridobite prek programov Open License, Select License in Enterprise Agreement.

Strežniška licenca za Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search (Enterprise Edition)

Funkcionalnost: Povežite ljudi s pomembnimi poslovnimi informacijami z novo izdajo strežnika Microsoft Office SharePoint Server 2007 za iskanje. Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search je varna, nadgradljiva, razširljiva in prilagodljiva rešitev za iskanje, ki ustreza osnovnim potrebam velikih podjetij, malim in srednje velikim podjetjem pa ponuja preprosto uporabo, s čimer poveča storilnost in zmanjša informacijsko preobremenjenost.

Informacije o licenciranju: Te licence lahko pridobite prek programov Open License, Select License in Enterprise Agreement.

Strežniška licenca za Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search (Standard Edition)

Funkcionalnost: Povežite ljudi s pomembnimi poslovnimi informacijami z novo izdajo strežnika Microsoft Office SharePoint Server 2007 za iskanje. Microsoft Office SharePoint Server 2007 for Search je varnostno izboljšana, nadgradljiva, razširljiva in prilagodljiva rešitev za iskanje, ki ustreza osnovnim potrebam velikih podjetij, malim in srednje velikim podjetjem pa ponuja preprosto uporabo, s čimer poveča storilnost in zmanjša informacijsko preobremenjenost. Office SharePoint Server 2007 for Search Standard Edition je omejen na indeksiranje 500.000 dokumentov.

Informacije o licenciranju: Te licence lahko pridobite prek programov Open License, Select License in Enterprise Agreement.

Strežniška licenca za Microsoft Office Forms Server 2007

Funkcionalnost: Office Forms Server 2007 je nadgradljiva, varnostno izboljšana, na standardih temelječa rešitev za zbiranje podatkov, ki jo lahko vaša organizacija uporabi za širjenje poslovnih postopkov, vodenih z obrazci, pri vsakomur s spletnim brskalnikom. Office Forms Server deluje z odjemalcem Microsoft Office InfoPath za uporabo vaših rešitev na podlagi obrazcev.

Informacije o licenciranju: Te licence lahko pridobite prek programov Open License, Select License in Enterprise Agreement. Funkcionalnost, ki jo ponuja ta licenca, je tudi del licence CAL za Office SharePoint Server Enterprise in Enterprise CAL Suite, ko je uporabljena skupaj s strežniško licenco za Microsoft Office SharePoint Server 2007.

Licenca za dostop odjemalca za Microsoft Office Forms Server 2007

Funkcionalnost: Ta licenca vam omogoča dostop do strežnika Office Forms Server 2007, da lahko razširite doseg poslovnih postopkov, vodenih z obrazci, do vsakogar s spletnim brskalnikom.

Informacije o licenciranju: Te licence lahko pridobite prek programov Open License, Select License in Enterprise Agreement. Funkcionalnost, ki jo ponuja ta licenca, je tudi del licence CAL za Office SharePoint Server Enterprise in Enterprise CAL Suite..

Microsoft Forms Server 2007 for Internet sites

Funkcionalnost: To programsko opremo lahko uporabljate samo za spletna mesta, usmerjena v internet. Vsa vsebina, informacije in aplikacije morajo biti dostopne nezaposlenim.

To je licenca na strežnik, ki ne zahteva nakupa licenc za dostop odjemalca.

Licenca Office SharePoint Server Standard CAL je vključena v zbirko Core CAL Suite, ki je na voljo samo prek programov Microsoftovega količinskega licenciranja, kot so Open Value Company-wide, Open Value Subscription, Enterprise Agreement in Enterprise Subscription Agreement. Core CAL Suite vključuje tudi licence Windows CAL, Exchange Standard CAL in Systems Management Server CML.

Licenci Office SharePoint Server Standard CAL in Office SharePoint Server Enterprise CAL sta vključeni v zbirko Core CAL Suite, ki je na voljo samo prek programov Microsoftovega količinskega licenciranja, kot so Open Value Company-wide, Open Value Subscription, Enterprise Agreement in Enterprise Subscription Agreement. Zbirka Enterprise CAL Suite vključuje tudi licence Exchange Standard CAL in Exchange Enterprise CAL, Forefront Security Suite, Office Communications Server Standard CAL, Office Communications Server Enterprise CAL, Operations Manager Client OML, Systems Management Server CML, Windows CAL in Windows Rights Management Services CAL.

POGOSTA VPRAŠANJA

Kaj je Windows SharePoint Services in kako se razlikuje od strežnika Office SharePoint Server?

Windows SharePoint Services omogoča strankam izdelavo spletnih mest za skupno rabo informacij in sodelovanje pri delu z dokumenti. Je bistveni del infrastrukture za informacijske delavce, ki ga vključuje Microsoft Windows Server 2003 R2, ter ponuja dodatne funkcionalnosti sistemu Microsoft Office in drugim namiznim aplikacijam, obenem pa je tudi platforma za razvoj aplikacij. Windows SharePoint Services ponuja mesta za skupinsko delo, medtem ko Office SharePoint Server 2007 povezuje ta mesta, ljudi in poslovne postopke, s čimer podpira skupno rabo znanja in razvoj pametnih organizacij.

POVEZAVE DO DODATNIH VIROV

Za splošni pregled programske opreme in informacije za končne uporabnike in razvijalce rešitev obiščite <http://office.microsoft.com/en-us/sharepointserver/FX100492001033.aspx>.

Za informacije za partnerje s trženjskim izobraževanjem in prodajnimi viri obiščite <https://partner.microsoft.com/40013164>.