

Q : Quels critères faut-il remplir pour vendre un Reseller Option Kit ?

R : Vous pouvez commander le ROK comme produit autonome en option auprès de votre distributeur, mais vous n'êtes pas autorisé à le vendre en tant que système d'exploitation autonome à vos clients. Il doit impérativement être vendu en complément d'un serveur HP ProLiant neuf sur lequel vous aurez installé le système d'exploitation et apposé l'étiquette du certificat d'authenticité.

Q : Quels sont les serveurs compatibles ?

R : N'importe quel serveur HP ProLiant neuf pris en charge. Pour obtenir la liste des serveurs compatibles, rendez-vous sur www.hp.com/go/windowscert

Q : Combien de DVD d'installation sont fournis avec chaque ROK ?

R : Trois pour les éditions standard et quatre pour les éditions premium. Le premier DVD est verrouillé dans le BIOS, contrairement aux autres.

Q : Quel est le numéro de téléphone du service d'assistance ?

R : Le numéro de téléphone figure sur le site Web HP Customer Care à l'adresse suivante : welcome.hp.com/country/us/en/wwcontact_us.htm

Q : Quelle est la garantie offerte par HP ?

R : HP propose une garantie de 90 jours avec remplacement ponctuel des supports défectueux.

Q : Pourquoi recommander le ROK pour serveurs HP ProLiant ?

R : HP a soumis ses serveurs ProLiant à des tests rigoureux afin de garantir leur parfaite compatibilité et la prise en charge de toutes les fonctionnalités du système d'exploitation Windows certifié vendu par HP. Pour en savoir plus, rendez-vous sur : www.hp.com/go/ossupport

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Langue	Édition Standard avec 5 licences d'accès client	Édition Premium avec 5 licences d'accès client
Anglais	505536-B21	505538-B21
Allemand	505536-041	505538-041
Français	505536-051	505538-051
Italien	505536-061	505538-061
Espagnol	505536-071	505538-071

Licences d'accès client supplémentaires

Langue	Produit	Édition Standard	Édition Premium
Anglais, allemand, français, italien, espagnol	Périphérique, 5 packs	505543-B21	505549-B21
	Utilisateur, 5 packs	505540-B21	505546-B21

Pour commander, veuillez contacter votre revendeur ou votre agent commercial HP. Pour en savoir plus, rendez-vous sur : www.hp.com/go/ebs2008

La technologie pour de meilleures performances d'entreprise

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Informations sous réserve de modifications sans préavis. Ce document n'est fourni qu'à titre informatif. Les seules garanties relatives aux produits et services HP sont décrites dans les déclarations de garantie expresse accompagnant lesdits produits et services. Aucun élément de ce document ne saurait être considéré comme constituant une garantie supplémentaire. La société HP ne saurait être tenue pour responsable des erreurs (techniques ou rédactionnelles) ou des omissions de ce document. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront, Windows Live et SQL Server sont des marques déposées du groupement de sociétés Microsoft.

4AA2-5794FRE, Juin 2009



Misez sur le ROK pour optimiser vos résultats

Reseller Option Kit HP pour Microsoft® Windows® Essential Business Server™ 2008

Vous cherchez un moyen simple d'améliorer la satisfaction client tout en augmentant vos marges ? HP et Microsoft® ont travaillé de concert au développement d'une solution capable de répondre à vos exigences : le Reseller Option Kit (ROK) HP pour Microsoft Windows® Essential Business Server™ 2008.

Le ROK est une alternative à la vente de serveurs HP ProLiant fournis avec un système d'exploitation préinstallé. Vous pouvez ainsi proposer aux entreprises de taille moyenne une offre convaincante englobant, en plus d'un

nouveau serveur HP ProLiant, un système d'exploitation Windows conçu sur mesure et un service de support de 90 jours.

Avec ROK, vous pouvez :

- Profiter d'un excellent rapport qualité/prix sur les serveurs HP et les ROK
- Bénéficier des avantages d'une commande unique et d'un support centralisé
- Augmenter vos marges et saisir de nouvelles opportunités



Une solution de serveur adaptée aux entreprises de taille moyenne

Microsoft Windows Essential Business Server (EBS) 2008 regroupe des logiciels d'administration, de messagerie et de sécurité dans une seule solution de serveur intégrée. Les entreprises employant entre 75 et 300 personnes peuvent l'utiliser pour réduire considérablement la complexité informatique et améliorer leur efficacité commerciale tout en créant une infrastructure extrêmement sécurisée et fiable.

Édition Standard :

Serveur d'administration

- Technologies Windows Server® 2008
- Microsoft System Center Essentials 2007
- Windows SharePoint® Services 3.0¹

Serveur de messagerie

- Technologies Windows Server 2008 Standard
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Microsoft Forefront™ Security for Exchange Server²

Serveur de sécurité

- Technologies Windows Server 2008 Standard
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Forefront Threat Management Gateway, Medium Business Edition³

Édition Premium :

Serveur d'administration

- Windows Server 2008 Standard
- Microsoft SQL Server® 2008 Standard



Les 5 principaux avantages pour le client

Windows Essential Business Server 2008 offre aux entreprises de taille moyenne la technologie parfaitement adaptée à leurs besoins : ni trop grand, ni trop petit, le juste milieu. Voici cinq raisons qui devraient convaincre les clients de migrer de Windows Server 2003, de SBS 2003 R2 ou d'un autre système d'exploitation vers EBS 2008 :

1. Spécialement conçu pour les entreprises de taille moyenne

Réunit toute la technologie Windows dont les entreprises de taille moyenne ont besoin dans une seule solution dotées de fonctionnalités supplémentaires propres à EBS.

2. Adapté au budget des entreprises de taille moyenne

Vendu environ 30% moins cher que le prix des composants individuels.

3. Configuration simplifiée

Réduit le temps d'installation de plusieurs jours à seulement quelques heures.

4. Moins de complexité, plus de contrôle

Simplifie l'environnement informatique et offre une vision centralisée du réseau et de son état pour une plus grande facilité de gestion.

5. Sécurité intégrée

Protection contre les menaces garantie grâce à des moteurs antispam et antivirus à la pointe de la technologie.

5 façons de vendre un ROK pour augmenter vos bénéfices

Proposez aux entreprises de taille moyenne un ROK HP pour Windows EBS 2008 et améliorez la satisfaction client, multipliez vos opportunités commerciales et confortez votre rôle de conseiller de confiance. Voici de quelle manière :

1. Vendez la bonne solution au bon client

Avec ROK, vous pouvez vendre aux entreprises de taille moyenne un serveur et un système d'exploitation configuré pour répondre à leurs besoins, en évitant les serveurs fournis avec des systèmes d'exploitation trop complexes ou inappropriés.

2. Offrez une solution de serveur globale

Pourquoi se contenter de vendre un serveur HP ProLiant et un ROK lorsque vous pouvez vendre les deux avec d'autres produits HP (matériel, logiciels, accessoires, services, etc.) ?

3. Ajoutez des licences d'accès client premium

Proposez des licences d'accès client premium pour les utilisateurs qui ont besoin d'accéder à SQL Server de façon à réduire les coûts pour le client tout en augmentant vos ventes.

4. Touchez jusqu'à 30% de commission en tant que conseiller

Le renouvellement de tout abonnement à Forefront Security for Exchange Server et à Threat Management Gateway vous donne droit à une commission Security Software Advisor: partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

5. Vendez de la mémoire supplémentaire

EBS 2008 nécessite au moins 4 GB de mémoire système, ce qui vous offre une excellente opportunité d'y adjoindre de la mémoire supplémentaire.

¹ Non fourni avec EBS 2008 mais peut être ajouté sans frais supplémentaires lors de la configuration

² Abonnement d'un an inclus

³ Abonnement d'un an à Web Antimalware inclus