

Ofte stillede spørgsmål om ROK

Sp.: Hvilke krav skal man opfylde for at sælge et ROK?

Sv.: Du kan bestille et ROK som enkeltstående variant fra distributøren, men du kan ikke sælge det som et enkeltstående operativsystem til en slutkunde. Det skal sælges sammen med en ny HP ProLiant-server, hvor du installerer operativsystemet og sætter COA-mærkaten på serveren.

Sp.: Hvilke servere kan jeg bruge et ROK til?

Sv.: Alle nye, understøttede HP ProLiant-servere. Du kan finde en oversigt over compatible servere på: www.hp.com/go/windowscert

Sp.: Hvor mange dvd'er med installationsfiler omfatter hvert ROK?

Sv.: Tre til Standard Edition og fire til Premium Edition. Den første dvd er BIOS-låst. Det er de øvrige ikke.

Sp.: Hvad er telefonnummeret til support?

Sv.: Nummeret findes på webstedet til HP Customer Care Centre: welcome.hp.com/gms/dk/da/contact_us.htm

Sp.: Hvilken form for garanti kan HP tilbyde?

Sv.: HP tilbyder mangeludbedring i form af udskiftning af defekte medier én gang i løbet af mangeludbedringsperioden på 90 dage.

Sp.: Hvorfor skal jeg anbefale ROK til HP ProLiant-servere?

Sv.: HP har udsat HP ProLiant-serverne for skrappe test for at være sikker på, at de er optimeret til at kunne køre og udnytte alle fordelene i de versioner af Windows Server-baserede operativsystemer, som sælges af HP. Flere oplysninger findes på: www.hp.com/go/ossupport

HP Reseller Option Kits, som lagerføres

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Sprog	Standard Edition m. 5 CAL'er	Premium Edition m. 5 CAL'er
Engelsk	505536-B21	505538-B21
Tysk	505536-041	505538-041
Fransk	505536-051	505538-051
Italiensk	505536-061	505538-061
Spansk	505536-071	505538-071

Ekstra klientadgangslicenser (CAL'er)

Sprog	Produkt	Standard Edition	Premium Edition
Engelsk, tysk, fransk, italiensk, spansk	Enhed, 5 stk.	505543-B21	505549-B21
	Bruger, 5 stk.	505540-B21	505546-B21

Hvis du vil afgive en ordre, bedes du kontakte din lokale distributør eller HPs salgsrepræsentant. Du kan finde flere oplysninger på: www.hp.com/go/ebs2008

Teknologi, der skaber bedre forretningsresultater

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. De oplysninger, der er angivet heri, kan ændres uden varsel. Formålet med dette dokument er udelukkende at informere. HP's produkter og serviceydelser er udelukkende omfattet af de garantierklæringer, som de pågældende produkter og serviceydelser leveres med. Intet i dette dokument udgør en yderligere garanti. HP er ikke ansvarlig for tekniske eller redaktionelle fejl eller udeladelser heri. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront og SQL Server er varemærker, der tilhører Microsoft-koncernen. 4AA2-5794DAE, Juni 2009



Positive resultater med ROK i virksomheden

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

Kunne du tænke dig at få mere tilfredse kunder og større fortjeneste uden en masse besvær? HP og Microsoft® har i samarbejde fundet frem til den perfekte løsning: HP Reseller Option Kit (ROK) til Microsoft Windows® Essential Business Server™ 2008.

ROK er et alternativ til at sælge HP ProLiant-servere med et forudinstalleret operativsystem. Med ROK kan du ikke blot tilbyde mellemstore virksomheder en ny HP ProLiant-server; du kan også tilbyde dem et Windows-baseret operativsystem, der er udviklet specifikt til virksomheder af deres størrelse, oven i købet med 90 dages support.

Med ROK kan du:

- Nyde godt af særdeles fordelagtige priser på HPs servere og ROK-løsninger.
- Nyde godt af forenklede bestillings- og supportprocedurer, hvor alt er samlet ét sted.
- Øge fortjenesten og muligheden for at sælge tilknyttede produkter og tjenester.



En serverløsning til mellemstore virksomheder

Microsoft Windows Essential Business Server (EBS) 2008 kombinerer administrative programmer med meddelelsesfunktioner og sikkerheds-programmer i én integreret serverløsning. Med denne løsning kan virksomheder med 75 til 300 medarbejdere dramatisk reducere kompleksiteten i it-systemet og forbedre virksomhedens effektivitet samtidig med, at man opbygger en utroligt sikker og pålidelig infrastruktur.

Standard Edition:

Management Server

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

Messaging Server

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

Security Server

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

Premium Edition:

Database Server

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

¹ Leveres ikke sammen med EBS 2008, men kan tilføjes under installationen uden ekstra omkostninger

² Et års abonnement indgår

³ Et års abonnement på Web Antimalware indgår



De fem vigtigste fordele for kunderne

Med Windows Essential Business Server 2008 får mellemstore virksomheder en teknologi, der passer nøjagtigt til dem – ikke for omfattende og ikke for lidt. Nedenfor er der fem gode grunde til, at kunderne bør skifte fra Windows Server 2003, SBS 2003 R2 eller et andet operativsystem til EBS 2008:

1. Udviklet til mellemstore virksomheder

Alle de Windows-baserede teknologier, som mellemstore virksomheder har mest brug for, leveres i én samlet løsning kombineret med ekstra funktioner og muligheder, som kun findes i EBS.

2. Prissat til mellemstore virksomheder

Prisen er ca. 30% lavere, end hvis man skulle købe de enkelte komponenter hver for sig.

3. Enkel installation og ibrugtagning

Installationstiden reduceres fra dage til timer.

4. Mindre kompleksitet, mere kontrol

It-miljøet forenkles og bliver lettere at styre, fordi netværket og netværkets status kan overvåges centralt.

5. Integreret sikkerhed

De mest avancerede og brancheførende antivirus-programmer og programmer, som kan blokere for uønskede e-mails, er med til at beskytte systemet mod udefrakommende trusler.

5 måder at sælge ROK på, som øger fortjenesten

Sælg HP ROK til Windows SBS 2008 til mellemstore virksomheder – og få mere tilfredse kunder, forøg dine salgsmuligheder, og styrk din rolle som betroet rådgiver. Sådan gør du:

1. Sælg den rigtige løsning til den rigtige kunde

Med ROK kan du sælge en mellemstor virksomhed en server og et operativsystem, der er konfigureret specifikt til dens behov, i stedet for at sælge en server med et forudinstalleret operativsystem, der er alt for komplekst, eller som på anden måde ikke passer til virksomheden.

2. Levér en samlet serverløsning

Hvorfor nøjes med at sælge en HP ProLiant-server og et ROK, når du kan sælge begge dele sammen med hardware, software, tilbehør, tjenester og meget andet, som HP kan tilbyde?

3. Sælg flere Premium-klientadgangslicenser (CALs)

Tilbyd kunderne Premium-klientadgangslicenser til de brugere, der skal kunne få adgang til SQL Server. Det er med til at nedbringe kundens omkostninger og øger samtidig dit salg.

4. Tjen op til 30 procent som konsulenthonorar

Tjen ekstra ved at rådgive om sikkerhedsprogrammer, når du fornyer abonnementer på Forefront Security for Exchange Server og Threat Management Gateway:

partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

5. Tilknyttet drevhukommelse

EBS 2008 kræver en systemhukommelse på mindst 4 GB, hvilket betyder, at du får mulighed for at sælge mere hukommelse.