

Preguntas más frecuentes sobre ROK

P: ¿Cuáles son los requisitos para vender ROK?

R: Puede pedir ROK como una opción independiente a su distribuidor, pero no puede venderlo como un SO independiente a los clientes finales. Debe venderse con un nuevo servidor HP ProLiant en el que instala el SO y se adhiere la etiqueta de COA.

P: ¿Con qué servidores puedo usar ROK??

R: Cualquier servidor nuevo HP ProLiant compatible. Para ver una lista de servidores compatibles, visite: www.hp.com/go/windowscert

P: ¿Cuántos DVD de instalación se incluyen en cada ROK?

R: Tres en las ediciones Standard y cuatro en las ediciones Premium. El primer DVD tiene el BIOS bloqueado, el resto no.

P: ¿Cuál es el número de teléfono de soporte de servicio?

R: El número aparece en el sitio web del Centro de atención al cliente de HP: welcome.hp.com/gms/es/es/contact_us.html

P: ¿Qué garantía ofrece HP?

R: HP ofrece una garantía de reemplazo único para los medios defectuosos durante el periodo de garantía de 90 días.

P: ¿Porqué debo recomendar ROK para los servidores HP ProLiant?

R: HP probó rigurosamente los servidores HP ProLiant para asegurarse de que están optimizados para ejecutar y aprovechar todos los recursos del SO Windows certificado que vende HP. Para obtener más información, visite: welcome.hp.com/gms/es/es/contact_us.html

SKU de kits de opciones para distribuidores de HP

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Idioma	Standard Edition con 5 CAL	Premium Edition con 5 CAL
Inglés	505536-B21	505538-B21
Alemán	505536-041	505538-041
Francés	505536-051	505538-051
Italiano	505536-061	505538-061
Español	505536-071	505538-071

Licencias de acceso de clientes (CAL) adicionales

Idioma	Producto	Standard Edition	Premium Edition
Inglés, francés, italiano, alemán, español	Dispositivo, 5 paquetes	505543-B21	505549-B21
	Usuario, 5 paquetes	505540-B21	505546-B21

Para realizar un pedido, llame a su mayorista o a su comercial de HP.

Para conocer más, visite: www.hp.com/go/ws2008

Tecnología para mejorar los resultados de negocio

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información contenida en el presente documento está sujeta a cambios sin previo aviso. Este documento se proporciona sólo con fines informativos. Las únicas garantías para los productos y servicios HP se establecen en las declaraciones expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios. Ninguna información contenida en este documento debe interpretarse como una garantía adicional. HP no se responsabiliza por errores técnicos o de edición ni por omisiones contenidas en el presente documento. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront y SQL Server son marcas comerciales del grupo de compañías Microsoft.

4AA2-5794ESE, Junio de 2009



FRONTLINE PARTNERSHIP



Revolucione su negocio y obtenga mejores resultados

Kit de opciones para distribuidores (ROK) HP para Microsoft® Windows® Essential Business Server™ 2008

¿Desea aumentar la satisfacción del cliente mejorando al mismo tiempo sus márgenes de forma simple? HP y Microsoft® colaboraron para ofrecerle una solución excelente: Kit de opciones para revendedores (ROK) de HP para Microsoft Windows® Essential Business Server™ 2008.

ROK es una alternativa para vender servidores HP ProLiant preinstalados con un sistema operativo (SO). Con ROK, usted puede ofrecer a las medianas empresas un nuevo servidor HP ProLiant y entonces hacer más atractiva la operación con un SO Windows creado justo para las empresas de ese tamaño, además de soporte por 90 días.

Con ROK, usted podrá:

- Disfrutar de una excelente relación valor/precio para los servidores y ROK HP
- Beneficiarse del proceso de pedido y soporte en un solo paso
- Mejorar sus márgenes y crear oportunidades



FRONTLINE PARTNERSHIP

Una solución de servidor para la pequeña y mediana empresa

Microsoft Windows Small Business Server (SBS) 2008 es una solución de servidor segura, fiable e integral diseñada y con un precio adecuado para las pequeñas empresas de hasta 75 empleados. Ofrece a las pequeñas empresas las herramientas para operar al mismo nivel de tecnología que las grandes organizaciones, pero sin los costes y la complejidad adicionales de administrar una infraestructura de TI intrincada.

Standard Edition:

Servidor de administración

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

Servidor de mensajería

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

Servidor de seguridad

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

Premium Edition:

Servidor de base de datos

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



Los 5 beneficios principales para el cliente

Windows Essential Business Server 2008 ofrece a las medianas empresas la tecnología que necesitan para sus negocios, ni más ni menos, solamente lo necesario. A continuación, presentamos cinco razones por las que los clientes deben migrar de Windows Server 2003, SBS 2003 R2 u otro SO a EBS 2008:

1. Diseño para las medianas empresas

Aporta la tecnología Windows a las medianas empresas que necesitan una única solución con recursos adicionales específicos para EBS.

2. Precio para las medianas empresas

Ofrece un descuento de casi un 30 por ciento en comparación con la compra de los componentes por separado.

3. Configuración simplificada

Reduce el tiempo de instalación, de días a horas.

4. Menos complejidad y más control

Simplifica el entorno de TI y ofrece una vista centralizada de la red de trabajo y su estado para facilitar la gestión.

5. Seguridad integrada

Un avanzado antispam y un antivirus líder del sector le ayudan a protegerse de las amenazas.

5 formas de vender ROK y aumentar las ganancias

Venda HP ROK para Windows EBS 2008 a la mediana empresa y ofrezca una mayor satisfacción a su cliente, aumente sus oportunidades de venta y consolide su reputación como distribuidor de confianza. Vea cómo hacerlo:

1. Venda la solución correcta al cliente apropiado

Con ROK, puede venderle a las medianas empresas un servidor y un SO configurados para sus necesidades en vez de un servidor con un SO inapropiado y complejo preinstalado.

2. Proporcione una solución de servidor total

¿Por qué vender simplemente un servidor HP ProLiant y ROK cuando se pueden vender los dos juntos con hardware, software, accesorios, servicios HP y mucho más?

3. Agregue una licencia de acceso de clientes (CAL) superior

Ofrezca a los clientes CAL superiores para usuarios que necesitan acceso a SQL Server, ayudándoles a reducir costes y aumentar sus ventas.

4. Gane hasta un 30 por ciento en honorarios como asesor

Gane honorarios como Asesor de Software de Seguridad cuando renueve la suscripción de Forefront Security for Exchange Server y Threat Management Gateway: partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

5. Memoria asociada por unidad

EBS 2008 requiere un mínimo de 4 GB de memoria, ofreciéndole la oportunidad de agregar más.

¹ No se envía con EBS 2800 pero se puede agregar durante la instalación sin coste adicional

² Suscripción por un año incluida

³ Suscripción por un año de antimalware web incluida