

ROK: usein kysytyjä kysymyksiä

K: Mitkä ovat vaatimukset ROKin myymiseen?

V: Voit tilata ROKin erillisenä tuotteena jälleenmyyjältä, mutta et voi myydä sitä erillisenä käyttöjärjestelmänä loppuasiakkaalle. Se täytyy myydä uuden HP ProLiant -palvelimen kanssa, johon asennat käyttöjärjestelmän ja kiinnität COA-tarran.

K: Minkä palvelimien kanssa voin käyttää ROKia?

V: Kaikkien uusien, tuettujen HP ProLiant -palvelimien kanssa. Luettelo yhteensopivista palvelimista on osoitteessa: www.hp.com/go/windowscert

K: Kuinka monta DVD-levyä jokaisen Reseller Option Kitin kanssa toimitetaan?

V: Kolme standard-versiossa ja neljä premium-versioissa. Ensimmäinen DVD on BIOS-lukittu, muut eivät.

K: Mikä on palvelun tukipuhelinnumero?

V: Numero on HP:n asiakastukipalvelun web-sivustolla: welcome.hp.com/country/us/en/wwcontact_us.htm

K: Minkä takuun HP tarjoaa?

V: HP tarjoaa takuun viallisen tuotteen vaihdolle yhden kerran 90 päivän takuuajana.

K: Miksi suosittelisin Reseller Option Kitia HP ProLiant -palvelimille?

V: HP on testannut huolella HP ProLiant -palvelimia varmistaakseen, että ne on optimoitu toimimaan ja hyötymään kaikista HP:n myymistä hyväksytyistä Windows-käyttöjärjestelmistä. Jos haluat lisätietoja, käy osoitteessa: www.hp.com/go/ossupport

HP Reseller Option Kitit

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Kieli	Standard Edition, 5 CAL-lisenssiä	Premium Edition, 5 CAL-lisenssiä
Englanti	505536-B21	505538-B21
Saksa	505536-041	505538-041
Ranska	505536-051	505538-051
Italia	505536-061	505538-061
Espanja	505536-071	505538-071

Asiakkaan lisäkäyttölisenssit (client access licence, CAL)

Kieli	Tuote	Standard Edition	Premium Edition
Englanti, saksa, ranska, italia, espanja	Laite, 5:n pakkaus	505543-B21	505549-B21
	Käyttäjä, 5:n pakkaus	505540-B21	505546-B21

Kun haluat tilata, ota yhteyttä paikalliseen myyjään tai HP:n myyntiedustajaan. Lisätietoja on osoitteessa: www.hp.com/go/ebs2008

Technology for better business outcomes

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. HP pidättää itsellään oikeuden muuttaa tämän asiakirjan sisältöä ilman ennakoilmoitusta. Tämä asiakirja on tarjottu vain tiedoksi. HP-tuotteiden ja -palvelujen ainoat takuut määritetään tuotteiden ja palvelujen mukana toimitettavissa rajoitetun takuun lausekkeissa. Tämän julkaisun sisältöä ei tule tulkita lisätakuuksi. HP ei vastaa tämän julkaisun sisältämistä virheistä tai puutteista. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront ja SQL Server ovat Microsoft-yhtiöryhmän tavaramerkkejä.

4AA2-5794FIE, kesäkuu 2009



FRONTLINE PARTNERSHIP



Kohenna tuloksiasi ROKin avulla

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

Haluatko vaivattoman tavan kasvattaa asiakastytyväisyyttä ja samalla parantaa katettasi? HP:n ja Microsoftin® yhteistyönä tarjoamme sinulle sopivan ratkaisun: HP Reseller Option Kit (ROK) for Microsoft Windows® Essential Business Server™ 2008.

ROK on vaihtoehto HP ProLiant -palvelimien myymiselle yhdessä käyttöjärjestelmän kanssa. ROKin kanssa voit tarjota keskikokoisille yrityksille uutta HP ProLiant -palvelinta, sitten täydentää kokonaisuuden Windowsin käyttöjärjestelmällä ja 90 päivän tuella.

ROK:n avulla voit:

- Hyötyä edullisesta hinnasta hankittaessa yhdessä HP-palvelimen kanssa
- Hyötyä yhdestä paikasta tilaamisesta ja yhdestä paikasta saatavasta tuesta
- Parantaa katettasi ja saada lisämyyntiä



FRONTLINE PARTNERSHIP

Palvelinratkaisu keskikokoisille yrityksille

Microsoft Windows Essential Business Server (EBS) 2008 yhdistää hallinnan, viestityksen ja suojausohjelmat yhdeksi integroiduksi palvelinratkaisuksi. 75–300 työntekijän yritykset voivat käyttää sitä vähentämään huomattavasti IT:n monimutkaisuutta ja parantamaan yrityksen tehokkuutta ja samalla luomaan erittäin suojatun ja luotettavan infrastruktuurin.

Standard Edition:

Management Server

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

Messaging Server

- Windows Server 2008 Standard -tekniikat
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Microsoft Forefront™ -suojaus vaihtopalvelimelle²

Suojauspalvelin

- Windows Server 2008 Standard -tekniikat
- 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



Tärkeimmät 5 etua asiakkaalle

Windows Essential Business Server 2008 antaa keskikokoisille yrityksille näille yrityksille "juuri oikean" tekniikan – ei liian suuri eikä liian pieni. Tässä on viisi syytä, miksi asiakkaiden tulisi siirtyä Windows Server 2003-, SBS 2003 R2- tai muusta käyttöjärjestelmästä EBS 2008:aan:

1. Suunniteltu keskikokoisille yrityksille

Kokoaa keskikokoisten yritysten tarvitseman Windows-tekniikan yhteen ratkaisuun ja sisältää lisäominaisuuksia, joita on vain EBS:ssä.

2. Hinnoiteltu keskikokoisille yrityksille

Tarjoaa keskimäärin 30% edun verrattuna jos komponentit hankittaisiin erikseen.

3. Yksinkertaistettu asennus

Lyhentää asennusajan päivistä tunteihin.

4. Vähemmän monimutkaisuutta, enemmän hallittavuutta

Yksinkertaistaa IT-ympäristön ja tarjoaa keskitetyn näkymän verkosta ja sen tilasta, mikä helpottaa hallintaa.

5. Sisäinen suojaus

Korkealuokkainen roskapostin suodatus ja alan johtava viruksentorjunta auttavat suojaamaan uhilta.

5 tapaa myydä ROK ja lisätä tuottoa

Myy HP Reseller Option Kit Windows EBS 2008:lle keskikokoisille yrityksille – ja tarjoa korkeampi asiakastyytyväisyys, lisää myyntimahdollisuuksiasi ja vahvista kumppanuutta asiakkaaseesi. Toimi näin:

1. Myy oikea ratkaisu oikealle asiakkaalle

Reseller Option Kitin avulla voit myydä keskikokoisille yrityksille palvelimen ja käyttöjärjestelmän, joka on konfiguroitu niiden tarpeiden mukaan, ei palvelinta, johon on asennettu valmiiksi liian monimutkainen tai sopimaton käyttöjärjestelmä.

2. Toimita täydellinen palvelinratkaisu

Miksi myydä vain HP ProLiant -palvelin ja Reseller Option Kit, kun voit myydä molemmat yhdessä HP-laitteiston, ohjelmiston, lisävarusteiden, palveluin ja paljon muun kanssa?

3. Lisää korkealuokkaiset CAL-lisenssit (client access licence)

Tarjoa asiakkaille korkealuokkaisia CAL-lisenssejä niille käyttäjille, jotka tarvitsevat pääsyn SQL-palvelimelle, tämä auttaa asiakkaita pienentämään kuluja ja lisää omaa myyntiäsi.

4. Ansaitse jopa 30% välityspalkkiota

Ansaitse Security Software Advisor -palkkioita, kun uudistat Forefront Security for Exchange Server ja Threat Management Gateway -lisenssien tilauksen:

partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

5. Muistin lisääminen

EBS 2008 vaatii vähintään 4 Gt:n järjestelmämuistin, mikä antaa sinulle mahdollisuuden myydä enemmän muistia.

¹ Ei toimitettu EBS 2008:n mukana, mutta voidaan liittää asennuksen aikana maksutta

² Yhden vuoden tilaus mukana

³ Yhden vuoden Web Antimalware -tilaus mukana