Domande frequenti su ROK

D: Quali sono i requisiti per la vendita di ROK?

R: È possibile ordinare ROK come opzione singola dal distributore ma non è possibile venderlo come sistema operativo a se stante ai clienti finali. Deve essere venduto con un server HP ProLiant nuovo su cui deve essere installato un sistema operativo e applicata un'etichetta COA.

D: Con quali server posso usare ROK?

R: Tutti i nuovi server HP ProLiant supportati. Per un elenco dei server compatibili, visitare: **www.hp.com/go/windowscert**

D: Quanti DVD di installazione sono inclusi in ogni ROK?

R: Tre nelle edizioni standard, quattro nelle premium. Il primo DVD è Bios locked, gli altri no.

D: Qual è il numero di telefono per richiedere servizio ed assistenza?

R: Il numero si trova sul sito Web dell'HP Customer Care Centre: **welcome.hp.com/country/us/en/wwcontact_us.htm**

D: Che tipo di garanzia offre HP?

R: HP offre una garanzia con possibilità di una sola sostituzione per supporti che presentino difetti nel periodo di garanzia (90 giorni).

D: Perché consigliare ROK per i server HP ProLiant?

R: HP ha effettuato test rigorosi sui server HP ProLiant al fine di garantirne l'ottimizzazione e la capacità di sfruttare pienamente tutte le funzionalità dei sistemi operativi Windows certificati venduti da HP. Per informazioni: **www.hp.com/go/ossupport**

SKU di HP Reseller Option Kit

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Lingua	Standard Edition con 5 licenze CAL	Premium Edition con 5 licenze CAL
Inglese	505536-B21	505538-B21
Tedesco	505536-041	505538-041
Francese	505536-051	505538-051
Italiano	505536-061	505538-061
Spagnolo	505536-071	505538-071

Licenze CAL (Client Access License) aggiuntive

Lingua	Prodotto	Standard Edition	Premium Edition
Inglese, tedesco, francese, italiano, spagnolo	Per dispositivo, 5 licenze	505543-B21	505549-B21
	Per utente, 5 licenze	505540-B21	505546-B21

Per effettuare un ordine, chiamare il distributore locale o il rappresentante di commerciale HP.
Per ulteriori informazioni, visitate il sito:
www.hp.com/go/ebs2008

Tecnologia per il successo del vostro business

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Le informazioni contenute nel presente documento sono soggette a modifica senza preavviso. Questo documento viene fornito a titolo esclusivamente informativo. Le sole garanzie per i prodotti e i servizi HP sono previste espressamente nella garanzia che accompagna tali prodotti o servizi. Nessuna affermazione contenuta nel presente documento può essere ritenuta un'estensione di tale garanzia. HP non è responsabile per errori tecnici o editoriali od omissioni contenuti nel presente documento. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront e SQL Server sono marchi registrati del gruppo Microsoft.

4AA2-5794ITE, giugno 2009

Microsoft FRONTLINE PARTNERSHIP | Windows Essential Business Server 2008

Il business diventa dolce con ROK

HP Reseller Option Kit (ROK) per Microsoft® Windows® Essential Business Server™ 2008

Desiderate un modo semplice per aumentare la soddisfazione della clientela e allo stesso tempo i vostri margini di guadagno? HP e Microsoft® hanno lavorato insieme per offrirvi la soluzione ideale: HP Reseller Option Kit (ROK) per Microsoft Windows® Essential Business Server™ 2008.

ROK costituisce l'alternativa alla vendita di server HP ProLiant con sistema operativo preinstallato. Con ROK potete offrire alle aziende di medie dimensioni un server HP ProLiant nuovo e arricchire la proposta con un sistema operativo Windows creato appositamente per imprese di quelle dimensioni, con 90 giorni di assistenza inclusi.

Con ROK è possibile:

- Beneficiare del prezzo vantaggioso dei server HP e dei ROK
- Godere dei vantaggi di una soluzione unica per gli ordini e per l'assistenza
- Migliorare i margini di guadagno e le opportunità di espandere la clientela

Windows Essential Business Server 2008 | Microsoft FRONTLINE PARTNERSHIP

Una soluzione server per aziende di media grandezza

Microsoft Windows Essential Business Server (EBS) 2008 unisce software di gestione, messaggistica e sicurezza in un'unica soluzione server integrata. Per le aziende con un numero di dipendenti compreso fra 75 e 300 può consentire una drastica riduzione della complessità dell'IT e un aumento dell'efficienza del business, creando al contempo un'infrastruttura sicura e affidabile.

Standard Edition:

Server gestionale

- Tecnologie Windows Server® 2008 Standard
- Microsoft System Center Essentials 2007
- Windows SharePoint® Services 3.0[1]

Server di messaggistica

- Tecnologie Windows Server 2008 Standard
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Microsoft Forefront™ Security per Exchange Server[2]

Server di sicurezza

- Tecnologie Windows Server 2008 Standard
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Forefront Threat Management Gateway, Medium Business Edition[3]

Premium Edition:

Server di database

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

[1] Non fornito con EBS 2008, può essere aggiunto durante l'installazione senza costi aggiuntivi
[2] Un anno di abbonamento incluso
[3] Un anno di abbonamento a Web Antimalware incluso

I 5 vantaggi principali per i clienti

Windows Essential Business Server 2008 offre alle aziende di medie dimensioni la tecnologia adatta al loro business, né troppa, né poca. Ecco cinque motivi per i quali è consigliabile la migrazione da Windows Server 2003, SBS 2003 R2 o da un altro sistema operativo a EBS 2008:

1. **Progettato per aziende di media grandezza**
   Offre la tecnologia Windows di cui necessitano aziende di queste dimensioni in un'unica soluzione con capacità aggiuntive esclusive di EBS.
2. **Il prezzo è studiato per le aziende di medie dimensioni**
   Consente di risparmiare circa il 30 percento rispetto all'acquisto di singole componenti.
3. **Installazione semplificata**
   L'installazione richiede alcune ore invece di giorni.
4. **Meno complessità, maggior controllo**
   Semplifica l'ambiente IT e consente un monitoraggio centralizzato della rete e del suo stato per una gestione più semplice.
5. **Sicurezza integrata**
   Le applicazioni anti-spam e anti-virus leader del settore aiutano a proteggere il sistema dalle minacce alla sicurezza.

5 modi di vendere ROK per aumentare i profitti

Vendere HP ROK per Windows EBS 2008 alle aziende di media grandezza vi consente di aumentare la soddisfazione dei clienti, ampliare le opportunità di vendita e consolidare il vostro ruolo di consulente di fiducia. Cosa bisogna fare per raggiungere questi risultati?

1. **Vendere la soluzione giusta al cliente giusto**
   Con ROK potete vendere alle aziende di medie dimensioni un server e un sistema operativo configurato per le loro esigenze, non un server con preinstallato un sistema operativo troppo complesso o inappropriato.
2. **Offrire una soluzione server completa**
   Perché vendere solo un server HP ProLiant e un ROK quando potete venderli insieme e abbinare loro hardware, software, accessori, servizi e altro ancora, tutto di HP?
3. **Aggiungere licenze CAL premium**
   Offrire ai clienti licenze CAL premium per gli utenti che necessitano dell'accesso a SQL Server consente ai clienti di abbattere i costi e a voi di aumentare le vendite.
4. **Guadagnare fino al 30 percento in prestazioni di consulenza**
   È possibile guadagnare con Security Software Advisor nel momento in cui vengono rinnovati gli abbonamenti per Forefront Security per Exchange Server e Threat Management Gateway: **partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor**
5. **Proporre espansioni di memoria**
   EBS 2008 richiede un minimo di 4 GB di memoria di sistema, avrete quindi l'opportunità di includere nel pacchetto espansioni di memoria.