

Pakiet ROK – często zadawane pytania

Pyt.: Jakie trzeba spełnić wymagania, aby sprzedawać pakiety ROK?

Odp.: Pakiet ROK można zamówić jako autonomiczną opcję u dystrybutora, nie można jednak sprzedawać go jako autonomicznego systemu operacyjnego klientom końcowym. Musi on być sprzedawany z nowym serwerem HP ProLiant, na którym zostanie zainstalowany system operacyjny i naklejona etykieta Certyfikatu Autentyczności (COA).

Pyt.: Z którymi serwerami można oferować pakiet ROK?

Odp.: Z dowolnym nowym, zgodnym serwerem HP ProLiant. Listę zgodnych serwerów można znaleźć w witrynie: www.hp.com/go/windowscert

Pyt.: Ile dysków DVD jest w każdym pakiecie ROK?

Odp.: Jeden w przypadku wersji Standard Edition i dwa w przypadku wersji Premium Edition. Pierwszy dysk DVD jest przypisany do systemu BIOS. Drugi nie jest.

Pyt.: Jaki jest numer telefonu działu wsparcia technicznego?

Odp.: Numer można znaleźć w witrynie internetowej centrum wsparcia HP: http://welcome.hp.com/gms/pl/pl/contact/phone_assist.html

Pyt.: Jaką gwarancję oferuje firma HP?

Odp.: Firma HP oferuje gwarancję jednorazowej wymiany wadliwego nośnika podczas trwania 90-dniowego okresu gwarancyjnego.

Pyt.: Dlaczego warto polecać kupno pakietu ROK z serwerami HP ProLiant?

Odp.: Firma HP dokładnie przetestowała serwery HP ProLiant pod kątem optymalnego działania i obsługi wszystkich funkcji certyfikowanego systemu operacyjnego Windows. Więcej informacji można znaleźć w witrynie: www.hp.com/go/ossupport

Oferta HP Reseller Option Kit

Microsoft Windows Small Business Server 2008

Język	Standard Edition z 5 licencjami CAL	Premium Edition z 5 licencjami CAL
angielski	504543-B21	504545-B21
niemiecki	504543-041	504545-041
francuski	504543-051	504545-051
włoski	504543-061	504545-061
hiszpański	504543-071	504545-071
portugalski	504543-131	504545-131
turecki	504543-141	
węgierski	504543-211	504545-211
czeski	504543-221	504545-221
polski	504543-241	
rosyjski	504543-251	
holenderski	504543-331	504545-331
szwedzki	504543-B71	504545-B71

Dodatkowe licencje dostępu klienta (CAL)

Język	Produkt	Standard Edition	Premium Edition
angielski, niemiecki, francuski, włoski, hiszpański	1 licencja dla urzędnika	504550-B21	504556-B21
	5 licencji dla urzędnika	504562-B21	504568-B21
	1 licencja dla użytkownika	504547-B21	504553-B21
	5 licencji dla użytkownika	504559-B21	504565-B21

Aby złożyć zamówienie, skontaktuj się z lokalnym dystrybutorem lub przedstawicielem handlowym firmy HP. Aby dowiedzieć się więcej, odwiedź witrynę: www.hp.com/go/sbs2008

Technologia sukcesu w biznesie

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Informacje zamieszczone w tym dokumencie mogą ulec zmianie bez powiadomienia. Dokument służy wyłącznie do celów informacyjnych. Jedynymi gwarancjami udzielanymi przez firmę HP na jej produkty i usługi są gwarancje jawne dołączone do tych produktów i usług. Żadne sformułowanie zawarte w niniejszej dokumentacji nie może być traktowane jako dodatkowa gwarancja. Firma HP nie ponosi żadnej odpowiedzialności za błędy bądź przeoczenia techniczne lub wydawnicze w niniejszej dokumentacji. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront, Windows Live i SQL Server są znakami towarowymi grupy Microsoft.

4AA2-5793PLE, czerwiec 2009



FRONTLINE PARTNERSHIP



Doskonałe wyniki przez cały ROK

Pakiet HP Reseller Option Kit dla systemu Microsoft® Windows® Small Business Server™ 2008

Szukasz bezproblemowego sposobu na zwiększenie satysfakcji klienta, zwiększając jednocześnie swoje zyski? Firmy HP i Microsoft® opracowały wspólnie rozwiązanie spełniające te oczekiwania: pakiet HP Reseller Option Kit (ROK) dla systemu Microsoft Windows® Small Business Server™ 2008.

Pakiet ROK to możliwość sprzedaży serwerów HP ProLiant z preinstalowanym systemem operacyjnym. Dzięki pakietowi ROK można zaoferować średnim firmom nowe serwery HP ProLiant wraz z systemem operacyjnym Windows przeznaczonym dla średnich firm z 90-dniowym wsparciem technicznym.

Dzięki pakietowi ROK można:

- Korzystać z atrakcyjnych cen serwerów HP oraz pakietów ROK
- Składać zamówienia i otrzymywać wsparcie techniczne w jednym miejscu
- Powiększać zyski i rozszerzać ofertę



FRONTLINE PARTNERSHIP

Rozwiązanie serwerowe dla małych firm

Microsoft Windows Small Business Server (SBS) 2008 to bezpieczne, niezawodne, zintegrowane rozwiązanie serwerowe zaprojektowane i dostosowane cenowo do potrzeb i możliwości firm zatrudniających maksymalnie 75 pracowników. Zapewnia ono małym firmom narzędzia w technologii takiej samej jak w przypadku dużo większych organizacji, ale bez dodatkowych kosztów i konieczności zarządzania złożoną infrastrukturą IT.

Wersja Standard Edition:

- Technologia Windows Server 2008 Standard
- Microsoft Exchange Server 2007 Standard Edition
- Windows SharePoint® Services 3.0
- Windows Server Update Services 3.0
- Microsoft Forefront™ Security for Exchange Server^{1,2}
- Windows Live™ OneCare for Server^{1,2}
- Integracja z usługą Office Live Small Business²

Wersja Premium Edition:

- Wszystkie składniki wersji Standard Edition, a ponadto:
- Technologia Windows Server 2008 Standard dla systemu SBS Premium
- Microsoft SQL Server® 2008 Standard for Small Business

¹ 120-dniowa wersja testowa.

² Produkt niedostępny we wszystkich krajach i/lub wersjach językowych.

5 powodów, dla których użytkownicy powinni dokonać aktualizacji

System Windows SBS 2008 jest aktualizacją programu Windows SBS 2003 R2, którego sprzedaży firma HP zaprzestanie pod koniec czerwca 2009 roku. Oto pięć aktualizacji i nowych przydatnych funkcji, które klienci powinni uaktualnić do wersji Windows SBS 2008:

- 1. Najnowsze wersje wszystkich składników technologii**, w tym programów Windows Server 2008, Exchange Server 2007, Microsoft SQL Server 2008 (w wersji Premium Edition) i Windows SharePoint Services 3.0.
- 2. Łatwiejsza obsługa konsoli zarządzania**
Teraz zorganizowanej według zadań biznesowych.
- 3. Zaktualizowana ochrona antyspamowa** gwarantująca większe bezpieczeństwo.
- 4. Nowe funkcje awaryjnego odzyskiwania danych**, w tym tworzenie kopii zapasowych i przywracanie danych na komputerach i serwerach.
- 5. Ulepszone funkcje obsługi sieci intranetowych** ułatwiające zarządzanie listami, stronami typu wiki i blogami.

5 sposobów sprzedaży pakietów ROK i zwiększania zysków

Sprzedaż pakietu HP ROK dla systemu Windows SBS 2008 małym firmom gwarantuje satysfakcję klientów, zwiększy możliwości sprzedaży i utrwali Twoją pozycję zaufanego doradcy. Jak to zrobić:

- 1. Sprzedawać uniwersalne rozwiązania**
Dzięki pakietowi ROK małe firmy otrzymują skonfigurowany serwer z systemem operacyjnym dostosowanym do wielkości i potrzeb firmy zamiast zbyt złożonych lub zbyt kosztownych rozwiązań.
- 2. Rozszerzać ofertę w przypadku systemu SBS 2008 Premium**
Wersja Premium Edition wymaga drugiego serwera, więc użytkownikom poszukującym aplikacji specjalistycznych dla biznesu można zaoferować wersję Premium Edition z dodatkowym serwerem.
- 3. Zarabiać nawet do 30 procent na opłatach w programach doradczych**
Zarabiaj na opłatach w ramach inicjatywy Security Software Advisor przy aktywacji subskrypcji próbnej oprogramowania Forefront Security for Exchange Server.
Więcej informacji pod adresem: partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor
- 4. Dodawać usługi wsparcia**
Małe firmy mogą nie mieć czasu ani doświadczenia w rozwiązywaniu problemów informatycznych. Można sprzedawać im atrakcyjne cenowo plany wsparcia, takie jak usługi HP Care Pack.
- 5. Proponować rozszerzenie pamięci**
System SBS 2008 wymaga minimalnej ilości 4 GB pamięci systemowej, co stwarza nowe możliwości sprzedażowe.

