

Pakiet ROK – często zadawane pytania

Pyt.: Jakie trzeba spełnić wymagania, aby sprzedawca pakietu ROK?

Odp.: Pakiet ROK można zamówić jako autonomiczną opcję u dystrybutora, nie można jednak sprzedawca 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 instalacyjnych dysków DVD jest w każdym pakiecie ROK?

Odp.: Trzy w przypadku wersji Standard Edition i cztery w przypadku wersji Premium Edition. Pierwszy dysk DVD jest przypisany do systemu BIOS. Pozostałe dyski nie.

Pyt.: Jaki jest numer telefonu działu wsparcia technicznego?

Odp.: Numer można znaleźć w witrynie internetowej centrum wsparcia HP: 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 sprzedawanego przez firmę HP. Więcej informacji można znaleźć w witrynie: www.hp.com/go/ossupport

Oferta HP Reseller Option Kit

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Język	Standard Edition z 5 licencjami CAL	Premium Edition z 5 licencjami CAL
angielski	505536-B21	505538-B21
niemiecki	505536-041	505538-041
francuski	505536-051	505538-051
włoski	505536-061	505538-061
hiszpański	505536-071	505538-071

Dodatkowe licencje dostępu klienta (CAL)

Język	Produkt	Standard Edition	Premium Edition
angielski, niemiecki, francuski, włoski, hiszpański	5 licencji dla urzędnika	505543-B21	505549-B21
	5 licencji dla użytkownika	505540-B21	505546-B21

Aby złożyć zamówienie, skontaktuj się z lokalnym dystrybutorem lub przedstawicielem handlowym firmy HP. Aby dowiedzieć się więcej, odwiedź witrynę: www.hp.com/go/ebs2008

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 i SQL Server są znakami towarowymi grupy Microsoft.

4AA2-5794PLE, czerwiec 2009



FRONTLINE PARTNERSHIP



Doskonałe wyniki przez cały ROK

Pakiet HP Reseller Option Kit dla systemu Microsoft® Windows® Essential 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® Essential 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 średnich firm

Microsoft Windows Essential Business Server (EBS) 2008 to zintegrowane rozwiązanie serwerowe obejmujące serwery: zarządzania, komunikacyjny i zabezpieczeń. Firmy zatrudniające od 75 do 300 pracowników mogą dzięki niemu znacznie zmniejszyć złożoność infrastruktury IT i poprawić wyniki biznesowe, budując jednocześnie bezpieczną i niezawodną infrastrukturę.

Wersja Standard Edition:

Serwer zarządzania

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

Serwer komunikacyjny

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

Serwer zabezpieczeń

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

Wersja Premium Edition:

Serwer baz danych

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

¹ Program nie jest dostarczany z systemem EBS 2008, ale można go dodać bezpłatnie podczas konfiguracji.

² Z roczną subskrypcją.

³ Roczna subskrypcja narzędzia chroniącego przed złośliwym oprogramowaniem z Internetu.



5 najważniejszych korzyści dla klientów

System Windows Essential Business Server 2008 oferuje firmom średniej wielkości technologię dopasowaną do ich potrzeb. Oto pięć powodów, dla których użytkownicy programów Windows Server 2003, SBS 2003 R2 lub innych systemów operacyjnych powinni zamienić je na system EBS 2008:

1. Przeznaczony dla średnich firm

Udostępnia technologie Windows dostosowane do potrzeb średnich firm w postaci jednego rozwiązania z funkcjami dostępnymi wyłącznie w systemie EBS.

2. Atrakcyjna cena dla średnich firm

Koszt o około 30 procent niż suma kosztów elementów składowych.

3. Uproszczona konfiguracja

Proces instalacji skrócony z kilku dni do kilku godzin.

4. Mniejsza złożoność, większa kontrola

Upraszcza środowisko IT i zapewnia scentralizowany widok sieci i jej stanu w celu łatwiejszego zarządzania.

5. Zintegrowane narzędzia zabezpieczeń

Doskonałe, wiodące w branży narzędzia antyspamowe i antywirusowe pomagające w ochronie przed zagrożeniami.

5 sposobów sprzedaży pakietów ROK i zwiększania zysków

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

1. Sprzedawać odpowiednie rozwiązania odpowiednim klientom

Dzięki pakietowi ROK można sprzedawać średnim firmom serwery i systemy operacyjne dopasowane do ich potrzeb, a nie serwery z preinstalowanymi systemami operacyjnymi, które są zbyt złożone lub nieodpowiednie dla tych firm.

2. Dostarczać kompleksowe rozwiązania serwerowe

Dlaczego sprzedawać tylko serwery HP ProLiant z pakietami ROK, jeśli można je sprzedawać razem ze sprzętem, oprogramowaniem, akcesoriami, usługami i innymi produktami firmy HP?

3. Dodawać licencje dostępu klienta (CAL)

Oferuj licencje CAL klientom wymagającym dostępu do serwera SQL, umożliwiając im obniżenie kosztów i zwiększając swoją sprzedaż.

4. Zarabiać nawet do 30 procent na opłatach w programach doradczych

Zarabiaj na opłatach w ramach inicjatywy Security Software Advisor przy odnawianiu subskrypcji oprogramowania Forefront Security for Exchange Server oraz Threat Management Gateway:

partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

5. Proponować rozszerzenie pamięci

System EBS 2008 wymaga minimalnej ilości 4 GB pamięci systemowej, co stwarza nowe możliwości sprzedaży.