

Perguntas frequentes sobre ROK

P: Quais são os requisitos para vender um ROK?

R: Pode encomendar um ROK como opção autónoma a partir do seu distribuidor, mas não pode vendê-lo como um SO autónomo a clientes finais. Tem de ser vendido em conjunto com um servidor HP ProLiant no qual é instalado o SO e colocada a etiqueta COA.

P: Com que servidores posso utilizar o ROK?

R: Com qualquer servidor HP ProLiant novo e suportado. Para ver uma lista de servidores compatíveis, consulte: www.hp.com/go/windowscert

P: Quantos DVDs de instalação existem em cada ROK?

R: Três nas edições Standard e quatro nas edições Premium. O primeiro DVD tem bloqueio de BIOS, os restantes não.

P: Qual é o número de telefone do serviço de assistência?

R: O número encontra-se no sítio Web do Centro de Apoio ao Cliente da HP: welcome.hp.com/country/us/en/wwcontact_us.htm

P: Qual é a garantia oferecida pela HP?

R: A HP oferece uma garantia de substituição válida para uma vez para suportes com defeito durante o período de garantia de 90 dias.

P: Por que motivo devo recomendar o ROK para servidores HP ProLiant?

R: A HP conduziu testes rigorosos nos servidores HP ProLiant para assegurar que estão otimizados para executar e tirar partido de todas as funcionalidades de sistemas operativos Windows certificados vendidos pela HP. Para mais informações, consulte: www.hp.com/go/ossupport

HP Reseller Option Kits SKUs

Microsoft Windows Essential Business Server 2008

Idioma	Standard Edition c/5 CALs	Premium Edition c/5 CALs
Inglês	505536-B21	505538-B21

Licenças de acesso de cliente (CAL) adicionais

Idioma	Produto	Standard Edition	Premium Edition
Inglês	Device, 5-pack	505543-B21	505549-B21
	User, 5 pack	505540-B21	505546-B21

Para fazer uma encomenda, contacte o seu distribuidor ou o Representante de Vendas HP. Para obter mais informações, consulte: www.hp.com/go/ebs2008

Technology for better business outcomes

© Copyright 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. A informação aqui contida está sujeita a alteração sem aviso prévio. Este documento é disponibilizado apenas para fins informativos. As únicas garantias para produtos e serviços HP são estipuladas nas declarações de garantia que acompanham os mesmos. Nada aqui presente deverá ser interpretado como constituindo uma garantia adicional. A HP não será responsável por eventuais erros técnicos, editoriais ou omissões. Microsoft, Windows, Windows Server, SharePoint, Forefront e SQL Server são marcas comerciais do grupo de empresas Microsoft.

4AA2-5794PTE. Junho de 2009



FRONTLINE PARTNERSHIP



ROK a sua Empresa

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

Está à procura de uma forma de aumentar a satisfação dos clientes sem incómodos, aumentando simultaneamente as suas margens? A HP e a Microsoft® trabalharam em conjunto para lhe apresentar uma solução que vem mesmo a calhar: O HP Reseller Option Kit (ROK) para Microsoft Windows® Essential Business Server™ 2008.

O ROK é uma alternativa à venda de servidores HP ProLiant com um sistema operativo (SO) pré-instalado. Com o ROK, pode disponibilizar a médias empresas um novo servidor HP ProLiant e reforçar o negócio com um SO Windows criado especificamente para empresas de tamanho médio, com suporte de 90 dias.

Com o ROK pode:

- Desfrutar de preços de valorização para servidores HP e ROKs
- Tirar partido de um processo de encomenda e suporte numa etapa
- Melhorar as suas margens e aproveitar oportunidades



FRONTLINE PARTNERSHIP

Uma solução de servidor para médias empresas

O Microsoft Windows Essential Business Server (EBS) 2008 combina software de gestão, mensagens e segurança numa solução de servidor integrada. As empresas que tenham entre 75 e 300 colaboradores podem utilizá-lo para reduzir acentuadamente a complexidade do ambiente de TI e para melhorar a eficiência do negócio, criando simultaneamente uma infra-estrutura extremamente segura e fiável.

Standard Edition:

Servidor de Gestão

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

Servidor de Mensagens

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

Servidor de Segurança

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

Premium Edition:

Servidor de Base de Dados

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

¹ Não fornecido com o EBS 2008, mas pode ser adicionado durante a instalação sem custos adicionais

² Assinatura de um ano incluída

³ Assinatura de um ano de Web Antimalware incluída



As 5 principais vantagens para o cliente

O Windows Essential Business Server 2008 proporciona a médias empresas a tecnologia que se “ajusta” ao seu negócio – nem demasiado grande, nem demasiado pequena. Em seguida, são apresentadas cinco razões pelas quais os clientes devem passar de Windows Server 2003, SBS 2003 R2 ou qualquer outro SO para o EBS 2008:

1. Concebido para médias empresas

Junta numa única solução a tecnologia Windows de que as médias empresas mais precisam, com capacidades únicas exclusivas do EBS.

2. Preço acessível para médias empresas

Proporciona um desconto de aproximadamente 30 por cento em comparação com a aquisição separada de componentes individuais.

3. Instalação simplificada

Reduz o tempo de instalação de dias para horas.

4. Menos complexidade, mais controlo

Simplifica o ambiente de TI e proporciona uma visão centralizada da rede e do seu estado para maior facilidade de gestão.

5. Segurança integrada

Aplicações anti-vírus e anti-spam líderes de sector e de qualidade superior ajudam a proteger o sistema contra ameaças.

5 formas de vender o ROK para aumentar os lucros

Venda o HP ROK para Windows EBS 2008 a médias empresas – e assegure um maior nível de satisfação do cliente, aumente as oportunidades de venda e reforce o seu papel como conselheiro de confiança. Como o pode fazer:

1. Venda a solução adequada ao cliente certo

Com o ROK, pode vender a médias empresas um servidor e um sistema operativo configurados de acordo com as necessidades da empresa e não um servidor com um sistema operativo pré-instalado demasiado complexo ou que não seja apropriado.

2. Forneça uma solução completa de servidor

Porquê vender apenas um servidor HP ProLiant e um ROK quando pode vender ambos em conjunto juntamente com hardware, software, acessórios, serviços, etc., da HP?

3. Adicione licenças de acesso de cliente (CAL) “premium”

Disponibilize aos clientes CALs “premium” para utilizadores que necessitem de aceder a SQL Server, ajudando a reduzir os custos do cliente e a aumentar as suas vendas.

4. Ganhe até 30 por cento em comissões de aconselhamento

Ganhe comissões de Security Software Advisor quando renovar assinaturas de Forefront Security for Exchange Server e Threat Management Gateway: partner.microsoft.com/securitysoftwareadvisor

5. Impulsione a adição de memória

O EBS 2008 necessita de um mínimo de 4 GB de memória de sistema, o que lhe dá uma oportunidade de adicionar mais memória.