

Microsoft® Select

**Microsoft®** | Volume  
Licensing

## Guida per i clienti

Publicato: gennaio 2008



## **Sommario**

<b>Introduzione a Microsoft Select License</b>	4
<b>Caratteristiche del programma Select License</b>	4
Ulteriori vantaggi di Select License	5
Software Assurance in Select License	6
<b>Opzione Select Software Assurance Membership</b>	8
Software Assurance Membership e i servizi di supporto	8
<b>Struttura del contratto</b>	9
<b>Livelli di prezzo</b>	11
Definizione dei livelli di prezzo di Select License	11
Adeguamento del livello di prezzo	12
<b>Software Assurance</b>	13
Il ciclo di vita del Software	13
Pianificazione	13
Deployment	14
Utilizzo	14
Manutenzione	18
Transizione da vecchi a nuovi sistemi	19
Rinnovo di Software Assurance	19
Conclusioni	19
<b>Canali di Vendita e Attivazione di un contratto Select License</b>	20
Product Fulfillment per programmi Volume Licensing (kit di CD-ROM)	20
Creazione di copie	20
Ordini di CD, dischi e documentazione	20
<b>Durata e rinnovo del contratto</b>	21
Ulteriori risorse	21
<b>Sito Web Microsoft Volume Licensing Services</b>	21
<b>Glossario</b>	22

## Introduzione a Microsoft Select License

Il programma Select License è stato studiato per rispondere alle necessità di aziende che, sulla base di una programmazione triennale, optano per la flessibilità nell'acquisto dei prodotti software e preferiscono scaglionare i propri ordini su base mensile o trimestrale.

Select License è il programma Volume Licensing ideale per le aziende di medie e grandi dimensioni, le multinazionali e le istituzioni accademiche che dispongono di almeno 250 PC, utilizzano prodotti eterogenei e sono in grado di formulare un piano di previsioni di acquisto per un periodo di tre anni.

## Caratteristiche del programma Select License

Il programma Select License offre alle aziende un eccezionale valore aggiunto assicurando ottimi livelli di prezzo e numerosi vantaggi quali:

**Prezzi basati sul forecast triennale.** Consente alle aziende di acquistare le licenze necessarie al miglior prezzo possibile, definendo la fascia d'acquisto in relazione al valore globale della previsione triennale.

**Disponibilità a livello mondiale.** Semplice e flessibile, Select License fornisce all'azienda e alle sue consociate il contratto ideale per acquistare una vasta gamma di prodotti con un unico contratto valido in tutto il mondo, a termini e condizioni estremamente vantaggiosi.

**Accesso immediato al software.** Grazie ai kit di CD-ROM, i clienti Select License hanno accesso immediato a tutti i prodotti Microsoft®. Questo aspetto semplifica non solo la valutazione di nuovi prodotti e la distribuzione del software, ma anche il costo del training e della formazione dei dipendenti.

**Opzione di pagamento annuale.** License & Software Assurance (L&SA) è un'opzione ancor più conveniente che permette anche la dilazione dei pagamenti per il periodo di validità del contratto Select License. Il pagamento dilazionato consente di affrontare, quando necessario per l'azienda, l'installazione di nuovi prodotti software, dilazionando le spese su base triennale e agevolando budget e controllo dei costi.

**Gestione semplificata del parco software installato.** Grazie a Select License, è possibile ridurre la quantità di tempo e le risorse dedicate alla gestione del parco installato.

Gli strumenti di licenza on line consentono infatti di accedere allo storico degli acquisti, alle conferme d'ordine e ad altre informazioni utili, facilitando tutte le operazioni di inventario e Software Asset Management.

### **Ulteriori vantaggi di Select License**

Le aziende che sottoscrivono il contratto Select License hanno la possibilità di usufruire di ulteriori opportunità per ottimizzare il valore ottenuto.

**Impegno sui diritti di utilizzo:** consente ai clienti Select di conoscere con precisione i diritti di utilizzo relativi ai prodotti concessi in licenza mediante la sottoscrizione del contratto. Microsoft si impegna a non modificare i diritti di utilizzo relativi a tutte le versioni di un prodotto dopo il suo rilascio, oltre che a non modificare, in senso più restrittivo o altrimenti svantaggioso per il cliente i diritti di utilizzo dei prodotti acquistati (tale impegno è valido per tutta la durata del contratto e non si estende alle nuove funzionalità rilasciate).

**Diritti di utilizzo in più lingue:** per semplificare l'utilizzo del software Microsoft nelle diversi sedi del cliente e per le aziende internazionali con consociate in tutto il mondo.

**Licenze per training e valutazione:** un valido aiuto ai budget riservati a training e valutazione è offerto dalla disponibilità di un numero di licenze gratuite destinate a questi scopi:

- 20 copie per prodotto software per l'utilizzo in ambienti di training
- 10 copie per prodotto software per un periodo di valutazione di 60 giorni.

**Diritti di downgrade:** fornisce alle aziende la flessibilità necessaria per utilizzare sempre l'ultima versione software disponibile, pur continuando a eseguire una versione precedente su quei desktop ove questo sia necessario.

### **Software Assurance in Select License**

Software Assurance (SA) è un'eccezionale proposta per le aziende che desiderano distribuire e aggiornare soluzioni basate sulle tecnologie più aggiornate; SA consente infatti alle aziende clienti di usufruire di tutti i vantaggi offerti dai miglioramenti a livello tecnologico apportati ai prodotti e, per le versioni precedenti, assicura un livello superiore di flessibilità e sicurezza, per una distribuzione efficiente di soluzioni capaci di soddisfare qualsiasi esigenza.

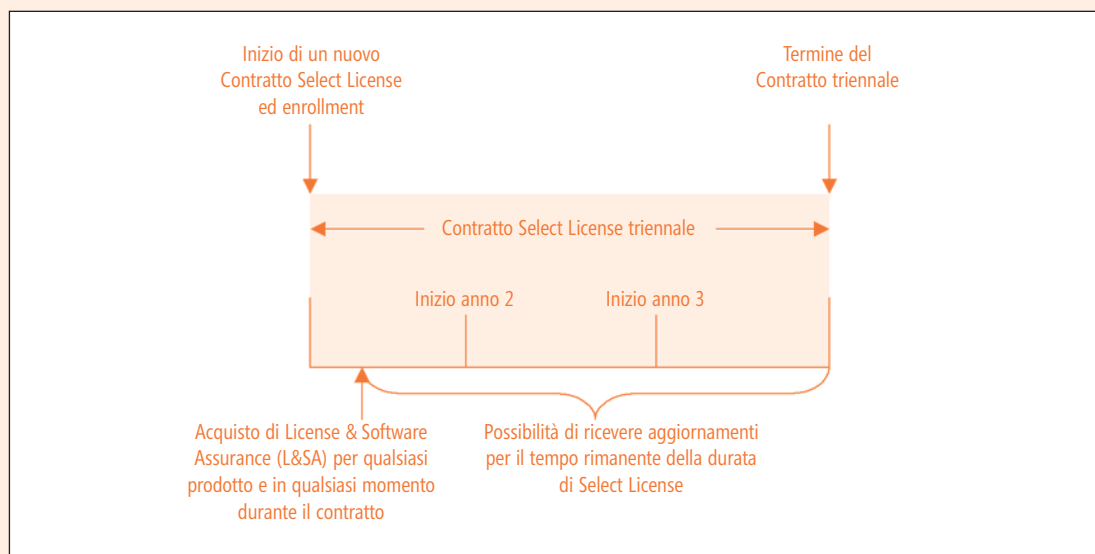
Nel contratto Select License, SA può essere acquistata insieme alla Licenza tramite l'opzione License & Software Assurance (L&SA) ed è valida per l'intera durata del contratto Select License.

SA può inoltre essere acquistata separatamente quando:

- Viene rinnovata la copertura dell'aggiornamento, precedentemente disponibile tramite i programmi Volume Licensing scaduti. Eventuali limitazioni, relative al momento del rinnovo della copertura, sono riportate nell'elenco dei prodotti.
- Vengono acquistati prodotti server o sistemi operativi in versione completa tramite canali di vendita al dettaglio (FPP, Full Packaged Product) o presso un OEM (Original Equipment Manufacturer). Per aggiungere tali prodotti al programma Software Assurance, il cliente dispone di 90 giorni.

Nel rispetto delle condizioni indicate, SA può essere acquistata in qualsiasi momento durante il periodo di validità di Select License e il pagamento viene ripartito in modo proporzionale su base annua.

L'importo pagato per SA è basato sugli anni restanti nell'ambito della durata del contratto e può essere suddiviso in rate annuali per il tempo restante previsto. In questo modo i clienti possono dilazionare uniformemente i pagamenti relativi a SA o L&SA per l'intera durata del contratto, contenendo i costi iniziali e ottimizzando la definizione dei budget. SA rimane in vigore fino alla scadenza del contratto.



Nota: i prezzi e i termini di pagamento finali sono definiti dal contratto tra il rivenditore LAR (Large Account Reseller) e il cliente.

## Opzione Select Software Assurance Membership

Software Assurance Membership è un insieme integrato di servizi e vantaggi per i clienti Select che hanno scelto SA per uno o più Gruppi di prodotti nel quadro del contratto Select sottoscritto.

Mentre Software Assurance è inclusa in programmi di licensing come per esempio Enterprise Agreement, è opzionale per il contratto Select License.

Tuttavia i clienti Select possono scegliere all'inizio del contratto la Software Assurance Membership per uno o più Gruppi di prodotti (Applicazioni, Sistemi, Server). Ciò significa che qualunque licenza acquistata all'interno di quel Gruppo comprenderà automaticamente Software Assurance.

Per attivare Software Assurance Membership per un contratto Select un'azienda deve quindi impegnarsi ad acquistare Software Assurance e a mantenerla in essere per tutti i prodotti di uno stesso Gruppo.

### Software Assurance Membership e i servizi di supporto

Software Assurance Membership garantisce una serie di servizi di supporto specifici, come supporto alla risoluzione di problemi e servizi di consulenza: un'offerta strettamente integrata con il contratto di volume licensing.

Non è necessario sottoscrivere Software Assurance Membership per avere diritto ai servizi di supporto Premier, si tratta invece di un'offerta aggiuntiva di servizi strettamente integrati con le licenze acquistate. Software Assurance Membership include la disponibilità di tutti i servizi di supporto Premier già attivati, più un ulteriore insieme di servizi di supporto introdotti con Software Assurance Membership (SAM).

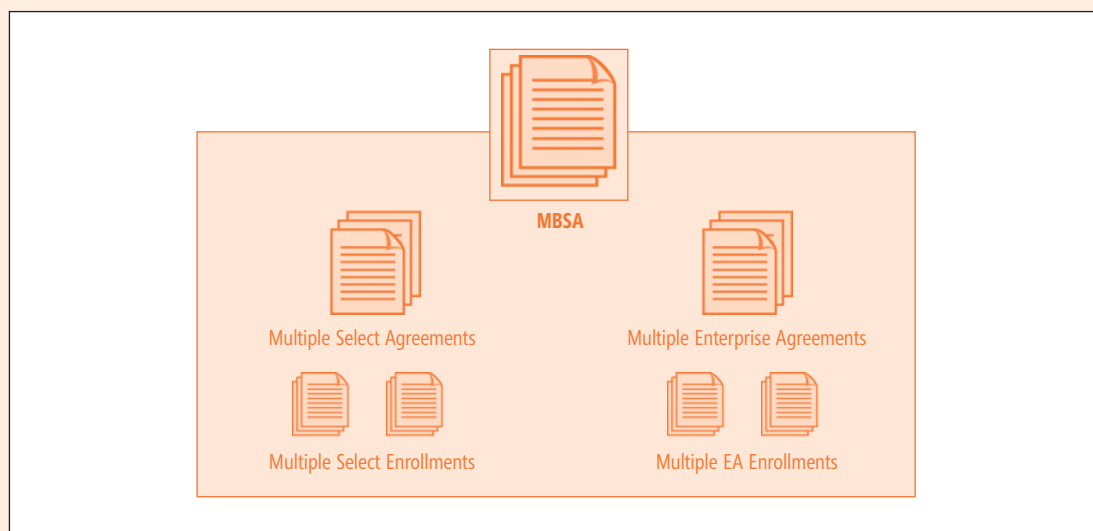
Con...	ricevete
Una licenza (L)	Aggiornamenti e Service Pack
Software Assurance	Aggiornamenti alle ultime versioni rilasciate del software per tutto il periodo di validità del contratto
Software Assurance Membership	Tutti i vantaggi di L + SA e in più il diritto a un supporto di livello superiore

## Struttura del contratto

Le soluzioni di Volume Licensing Microsoft semplificano il laborioso processo di negoziazione dei termini e delle condizioni comuni a diversi contratti di licenza.

Un contratto Microsoft Business and Service Agreement (MBSA) permanente definisce i termini e le condizioni generali comuni per tutti i principali contratti quali: Enterprise Agreement, Enterprise Agreement Subscription, Select License e i Servizi Microsoft.

Per le condizioni specifiche dei programmi Select License, Enterprise Agreement, Enterprise Agreement Subscription o Services Agreement, viene sottoscritto un contratto di licenza o di servizio specifico. Questa struttura assicura la massima flessibilità e semplicità per la gestione e i rinnovi dei contratti e offre il vantaggio di sottoscrivere una sola volta le condizioni generali e comuni tra i vari contratti Microsoft relativamente a licenze, servizi e supporto.



**Microsoft Business and Service Agreement (MBSA)** è un contratto permanente tra il cliente e Microsoft che contiene termini e condizioni generali validi per tutti i contratti sottoscritti al suo interno.

Il contratto MBSA include termini e condizioni relativi a utilizzo e proprietà, riservatezza, garanzie e altre informazioni e può essere sottoscritto congiuntamente o precedentemente al contratto Select License.

Il **contratto Select** stabilisce in modo dettagliato le esigenze dell'azienda in termini di acquisti, definendo, per esempio, le previsioni di acquisto per ogni Gruppo di prodotti.

**Select Enrollment** fornisce le informazioni di base necessarie per consentire alle consociate di acquistare le licenze per i prodotti nell'ambito del contratto Select License, inclusa l'identificazione dei rivenditori LAR (Large Account Reseller). La combinazione del contratto Select License e di Select License Enrollment offre alle consociate tutta la flessibilità necessaria per associare al proprio Select Enrollment il LAR desiderato.

Un contratto Select License non può essere sottoscritto senza un MBSA, così come non è possibile sottoscrivere Select Enrollment senza un contratto Select License.

## Livelli di prezzo

Il contratto Select License prevede una classificazione del software Microsoft in tre diversi gruppi di prodotti: Applicazioni, Sistemi e Server.

- Il **gruppo Applicazioni** include i prodotti Microsoft Office;
- Il **gruppo Sistemi** include gli aggiornamenti per i sistemi operativi Windows®;
- Il **gruppo Server** include i prodotti server e le licenze CAL (Client Access License).

A ogni licenza software corrisponde un valore in punti. Per esempio, alla licenza Office Professional e Windows Server® è assegnato un valore rispettivamente di 2 e 15 punti. La componente Software Assurance (SA) ha un valore pari alla metà della relativa licenza. Per esempio, se a Office è assegnato un valore di 2 punti, la SA di Office vale 1 punto.

È possibile acquisire il punteggio minimo per l'ingresso in ogni gruppo di prodotti in tre modi:

- Acquistando nuove licenze (L);
- Acquistando il pacchetto License & Software Assurance (L&SA);
- Acquistando solo SA per prodotti già inclusi nella copertura L&SA grazie a un ordine precedente.

Gruppo Applicazioni	Punti	Gruppo Sistemi	Punti	Gruppo Server	Punti
Microsoft Office Professional	2	Microsoft Windows Professional Upgrade	2	Microsoft Windows Server	15
Microsoft Excel	1			Licenze CAL per Microsoft Windows Server	1
Microsoft Project	1				

### Definizione dei livelli di prezzo di Select License

Nell'ambito del programma Select License, una "previsione" è la migliore stima del numero totale di punti per gruppo di prodotti che un cliente è ragionevolmente in grado di raggiungere in un periodo di tre anni. I gruppi di prodotti consentono di combinare molteplici licenze software Microsoft analoghe, in modo da raggiungere volumi più elevati e quindi prezzi più convenienti.

Il requisito minimo per usufruire di un livello di prezzo vantaggioso è una previsione di acquisto corrispondente a 1.500 punti triennali per ogni gruppo di prodotti prescelto. Sono previsti quattro livelli di prezzo, corrispondenti ai punteggi indicati di seguito.

I livelli di prezzo vengono stabiliti in base al numero totale di punti che si prevede di raggiungere in tre anni per ogni gruppo di prodotti. Per esempio, per poter usufruire del livello di prezzo B per il gruppo Applicazioni, è necessaria una previsione d'acquisto minima di 12.000 punti per tre anni nell'ambito di quel gruppo.

Livello di prezzo Select License	Punteggio minimo per previsione/acquisto su tre anni per gruppo
A	1.500
B	12.000
C	30.000
D	75.000

### Adeguamento del livello di prezzo

L'adeguamento annuale del livello di prezzo garantisce la corretta corrispondenza con gli acquisti di licenze effettivi per ogni gruppo di prodotti.

Nella tabella seguente sono indicati i punteggi minimi annuali da raggiungere per ogni livello di prezzo nei tre anni considerati dalla previsione.

Livello	Fine del primo anno	Fine del secondo anno	Fine del terzo anno
A	500	1.000	1.500
B	4.000	8.000	12.000
C	10.000	20.000	30.000
D	25.000	50.000	75.000

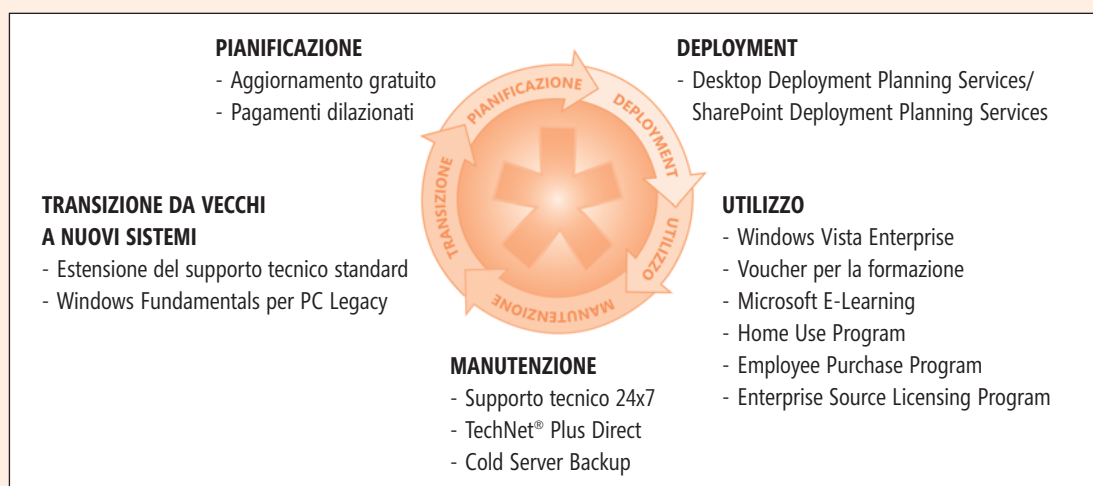
Se alla verifica annuale il totale dei punti acquisiti per un gruppo di prodotti ammonta a un terzo del punteggio del livello di prezzo successivo, il livello verrà adeguato alla fascia di sconto più elevata; nel caso in cui il totale dei punti acquisiti per gruppo di prodotti risulta invece inferiore al limite previsto per i tre anni, il livello di prezzo verrà adeguato alla fascia inferiore.

## Software Assurance

Software Assurance è la modalità di licensing, opzionale in Select License, che assicura all'azienda (o ente) il diritto di installare sempre l'ultima versione del software Microsoft, non appena questa viene rilasciata, con il vantaggio di una formula di pagamento dilazionato. Software Assurance significa anche altri numerosissimi vantaggi quali, per esempio, soluzioni di supporto tecnico, strumenti di eLearning e soluzioni di formazione dedicate. Questi benefici hanno aumentato notevolmente il valore che un'organizzazione si assicura con un contratto di licensing.

### Il ciclo di vita del Software

Software Assurance unisce molti benefici: dall'aggiornamento alle versioni più recenti dei prodotti al supporto 24x7, dai servizi di consulenza offerti dai partner Microsoft a sessioni di training e strumenti IT che supporteranno l'azienda nella fase di migrazione del software. Microsoft ritiene che ogni Cliente sia unico e abbia necessità ed esigenze specifiche. I benefici di Software Assurance, arricchiti e divisi nelle 5 fasi del ciclo di vita del software, sono stati specificamente pensati per soddisfarli.



### Pianificazione

#### Aggiornamento gratuito

Microsoft sviluppa periodicamente versioni aggiornate dei propri prodotti. Durante il periodo di validità del contratto, questo beneficio dà diritto all'azienda di installare, secondo tempistiche discrezionali, la versione più aggiornata del software rilasciato, eliminando così i costi associati all'acquisto.

### **Pagamenti dilazionati**

Questo beneficio offre all'organizzazione la possibilità di gestire la spesa in tecnologia dilazionando i pagamenti degli acquisti software lungo il periodo di validità del contratto. In questo modo è possibile ridurre il costo d'acquisto iniziale e pagare il software lungo il periodo di validità del contratto.

### **Deployment**

#### **Desktop Deployment Planning Services e SharePoint Deployment Planning Services** *Solo clienti Software Assurance Membership (SAM)*

Desktop Deployment Planning Service è un pacchetto consulenziale, studiato per assistere i clienti che stanno pianificando il deployment del desktop, attraverso il quale è possibile eseguire un accurato progetto di deployment tramite analisi, business case, planning del processo di management e gestione di procedure tecniche.

SharePoint® Deployment Planning Services è un pacchetto consulenziale che supporta i clienti nell'identificazione di una roadmap di trasformazione e gestione delle strategie collaborative aziendali, facendo leva sulle key capabilities offerte da Microsoft Office SharePoint Server. I giorni di consulenza, erogati da Microsoft o da partner certificati, variano da un minimo di 1 fino a un massimo di 15, in funzione dei volumi di spesa Software Assurance su applicazioni Microsoft Office. I clienti potranno decidere di fruire dei servizi di consulenza Desktop Deployment Planning Services e/o SharePoint Deployment Planning Services, in alternativa oppure congiuntamente, fino al raggiungimento del monte giornate cui hanno diritto.

Per informazioni sui Partner certificati Microsoft:

<http://directory.partners.extranet.microsoft.com/psbproviders/ProviderListing.aspx>

### **Utilizzo**

#### **Windows Vista Enterprise**

Windows Vista® è il nuovo sistema operativo Client Microsoft caratterizzato da una serie di innovazioni tecnologiche che contribuiranno a migliorare l'esperienza di utilizzo del PC da parte di utenti e aziende. Per i soli clienti sottoscrittori di contratti comprensivi di Software Assurance, è disponibile Windows Vista Enterprise, sistema operativo pensato per organizzazioni medio grandi al fine di supportarle nella gestione di infrastrutture IT globali complesse. Windows Vista Enterprise, oltre alle nuove funzionalità per gli utenti, fornisce strumenti per la protezione dei dati, semplifica e velocizza il deployment grazie alla riduzione dei dischi immagine per lingua e form factor (desktop, portatile, tablet); assicura compatibilità con le applicazioni legacy (una licenza per ogni Windows Client del nuovo sistema Operativo riservato a Software Assurance) e in più altri benefici.

**Bitlocker™ drive encryption** - Bitlocker è una funzionalità di protezione che salvaguarda le informazioni da attacchi che potrebbero comportare l'accesso non autorizzato a dati, basandosi su un modulo TPM (Trusted Platform Module) 1.2 o, in sua assenza, permettendo il salvataggio della chiave su una memoria USB esterna.

**Virtual PC** - Attraverso il funzionamento contemporaneo di sistemi operativi differenti, Virtual PC garantisce la compatibilità con le applicazioni preesistenti anche durante la migrazione al nuovo sistema operativo. Ciò facilita la compatibilità con le vecchie applicazioni e il loro utilizzo in fase di migrazione verso una nuova piattaforma. Consente di ridurre al minimo i tempi di riconfigurazione in ambienti di sviluppo o di formazione.

**Multi-Lingual User Interface (MUI)** - MUI permette la configurazione multipla di più lingue, fino a un massimo di 35, sul proprio PC desktop.

**Subsystem per applicazioni basate su UNIX (SUA)** - SUA è un componente di Windows che fornisce servizi per applicazioni basate su UNIX, al fine di semplificare l'integrazione tra gli ambienti Windows e Unix facilitando la migrazione a Windows.

### **Windows Vista Ultimate**

I Clienti sottoscrittori di contratti comprensivi di Software Assurance potranno installare anche Windows Vista Ultimate, edizione di Windows Vista che riunisce in un'unica versione le funzionalità più all'avanguardia delle diverse edizioni, per consentire un utilizzo più avanzato sia in ambito domestico che professionale.

### **Regole di attribuzione delle chiavi di attivazione Windows Vista Ultimate**

#### **Clienti con enrollment già attivi, clienti che rinnovano e clienti Academic**

- Hanno diritto ad una chiave di attivazione Windows Vista Ultimate per ogni licenza di Windows Client coperta da SA (rapporto 1:1)

#### **Clienti che hanno siglato l'enrollment a partire dal primo Dicembre 2007**

- Fino a 599 PC: hanno diritto a cinque chiavi di attivazione Windows Vista Ultimate (regola del Minimum 5)
- Da 600 PC: hanno diritto ad una chiave di attivazione per ogni cento licenze Windows Client con SA (rapporto 1:100)

**Dop - Desktop Optimization Pack**

I clienti che sceglieranno Windows Client con Software Assurance potranno acquistare a un prezzo estremamente conveniente Microsoft Desktop Optimization Pack, soluzione che consente di migliorare la gestione del desktop accelerandone il deployment. Di seguito i componenti disponibili con Microsoft Desktop Optimization Pack:

**Microsoft SoftGrid**

Virtualizzazione di applicazioni

- Rende disponibili le applicazioni virtualizzate in modo dinamico
- Riduce i problemi di compatibilità tra le applicazioni
- Trasforma le applicazioni in servizi gestiti centralmente, rendendoli disponibili quando e dove sono necessari

**Microsoft Asset Inventory Services**

- Aiuta a utilizzare facilmente le informazioni dell'inventario software ai fini di una corretta gestione dell'asset

**Microsoft Diagnostic e Recovery Toolset**

- Strumenti per una diagnosi rapida ed efficace dei problemi tecnici legati al Desktop

**Microsoft Advanced Group Policy Management**

- Facilita la gestione delle group policy

**Desktop Error Monitoring**

- Offre la possibilità di monitorare e catalogare le informazioni di errore e crash del sistema

**Formazione**

Per massimizzare il valore apportato dall'utilizzo di programmi di informatica individuale, è necessario garantire agli utenti una costante e adeguata formazione, che dia loro una puntuale conoscenza delle potenzialità offerte dagli strumenti utilizzati durante lo svolgimento delle quotidiane attività professionali. La componente Software Assurance dei contratti di Licensing Microsoft soddisfa tale esigenza, permettendo alle organizzazioni di beneficiare del servizio **E-Learning**, attraverso il quale gli utenti possono usufruire di dimostrazioni animate (audio e video) del funzionamento del software, nonché di corsi preparati da istruttori professionali. I benefici derivanti da questa opportunità sono molteplici: oltre alla possibilità di formare i propri utenti in maniera capillare e a basso costo, è implicita una riduzione degli interventi dell'help desk causati da domande di carattere puramente operativo o da richieste di training ad hoc. La conseguenza diretta è l'incremento di soddisfazione degli utenti, generato dalla conoscenza funzionale degli strumenti che vengono loro forniti. Altra soluzione di formazione compresa nella componente Software Assurance sono i **Training Voucher** (disponibili solo per i clienti Software Assurance Membership – SAM), che permettono di partecipare a giornate di formazione presso i Microsoft Certified Partner for Learning Solutions (CPLS), strutture autorizzate da Microsoft a fornire servizi di formazione a professionisti e a sviluppatori IT.

I servizi di E-Learning permettono di:

- ridurre il budget per la formazione
- ridurre le chiamate al supporto tecnico per i problemi più semplici
- ridurre i costi di supporto tecnico
- ridurre le spese di trasferta.

I Training Voucher permettono di:

- ridurre il budget per la formazione
- accrescere la soddisfazione dei dipendenti e contribuiscono ad aumentare la loro fedeltà al luogo di lavoro
- ridurre i costi di supporto tecnico
- ridurre i tempi e i costi di progetto.

Per informazioni sui CPLS:

[www.microsoft.com/italy/partner/partnering/elenco/learning.msp](http://www.microsoft.com/italy/partner/partnering/elenco/learning.msp)

### **Benefici per i dipendenti**

#### **Home Use Program (HUP)**

L'adozione di Software Assurance comporta benefici per i dipendenti di un'azienda o di un ente pubblico. Questi infatti, grazie a **Home Use Program (HUP)**, hanno la possibilità di utilizzare gratuitamente gli strumenti inclusi in Microsoft Office System per i quali è stata acquistata Software Assurance. Tale opportunità facilita lo svolgimento delle attività professionali, in quanto permette di usare a casa il software disponibile presso il luogo di lavoro, acquisendo maggiore familiarità con gli strumenti di office automation. L'impiego domestico degli strumenti informatici garantisce, da un lato, un aumento dell'esperienza, con un conseguente impatto positivo sulla produttività del dipendente; dall'altro rappresenta un indubbio vantaggio personale per il dipendente stesso.

#### **Employee Purchase Program (EPP)**

##### ***Solo clienti Software Assurance Membership (SAM)***

Con il programma **Employee Purchase Program (EPP)**, inoltre, Software Assurance offre ai dipendenti la possibilità di acquistare prodotti Microsoft a condizioni agevolate, anche senza una corrispondente licenza in ufficio.

#### **Accesso al codice sorgente**

##### ***Solo clienti Software Assurance Membership (SAM)***

La componente Software Assurance garantisce alle organizzazioni con almeno 1.500 desktop qualificati la possibilità di accedere direttamente al codice sorgente della particolare versione di Windows rilasciata durante il periodo di validità del contratto.

I benefici gestionali derivanti da questa opportunità sono rilevanti: sarà infatti possibile personalizzare il sistema secondo le esigenze e gli obiettivi particolari dell'azienda (o ente). La garanzia dell'accesso perpetuo al codice permette inoltre di adattare la personalizzazione al mutare delle esigenze tecnologiche.

## Manutenzione

### Supporto alla gestione del sistema informativo

Con l'aggiunta di benefici e strumenti che coinvolgono direttamente le attività operative collegate alla gestione del sistema informativo, l'avvalersi della componente di Software Assurance rende più agevole ed efficiente anche il lavoro del dipartimento IT.

Essenziale per l'adeguato svolgimento delle attività operative collegate alla gestione dell'IT è la possibilità di ottenere un pronto supporto tecnico e/o informativo dal proprio fornitore. Nella componente Software Assurance è inclusa la possibilità di usufruire di supporto a vari livelli e con varie modalità.

Il **supporto per la risoluzione dei problemi 24x7** permette all'azienda di ricevere un costante supporto da Microsoft, attraverso:

- incident di supporto telefonico, utilizzabili in modalità 24x7 su tutti i prodotti Microsoft, indipendentemente dalla copertura in Software Assurance. È possibile convertire gli incident di supporto telefonico SA in ore di supporto reattivo Premier. Con la conversione gli incident entreranno a far parte del contratto Premier e scadranno alla scadenza di quest'ultimo. La regola di conversione è 1 incident SA: 8 ore e 30 minuti di supporto reattivo Premier.
- incident di supporto Web illimitato, utilizzabili in modalità 24x7 sui server coperti da SA.

Con **TechNet® Plus Direct** i professionisti IT possono fare riferimento a una ricca knowledge base tecnica, inviare messaggi a newsgroup dedicati e ricevere ogni mese strumenti, utilities, driver, articoli specialistici e le versioni Beta dei prodotti.

Con Microsoft Software Assurance per licenze server i clienti hanno diritto a:

- TechNet SA Subscription Services, che consente l'accesso illimitato in più di 100 TechNet Managed Newsgroups
- TechNet Direct, che ha al suo interno risorse quali Microsoft KnowledgeBase, update del software, utility, e articoli di supporto alla risoluzione dei problemi. Inoltre, TechNet Direct include copie full-version del software, prerelease di prodotti Microsoft e l'accesso a TechNet Plus Subscriber Online Services.

Questi benefici, prettamente tecnici, forniscono ai professionisti IT risorse e strumenti utili per un migliore svolgimento delle proprie attività.

### Cold Backup for Disaster Recovery

Questo beneficio consente ai clienti che hanno acquistato licenze server comprensive di Software Assurance (e le relative licenze CAL se richieste) di ottenere licenze per server di backup da utilizzare per funzioni di disaster recovery. Microsoft definisce come "cold

server” una macchina che è normalmente “spenta” fino al sopraggiungimento di eventi che ne richiedano l’attivazione. In questo caso il “Cold Backup” si attiva solo nel momento in cui si verifica un disservizio del server di produzione.

### **Transizione da vecchi a nuovi sistemi**

#### **Estensione del ciclo di vita del software**

##### ***Solo clienti Software Assurance Membership (SAM)***

La gestione della configurazione del sistema e della risoluzione dei problemi richiede che siano prontamente disponibili gli aggiornamenti degli strumenti informatici utilizzati. Sarà in questo modo possibile, oltre a incrementare la stabilità del sistema e la sua sicurezza, fare affidamento su un sistema sempre aggiornato. Per i clienti che hanno aderito alla componente Software Assurance è stato rimosso il limite di 90 giorni per la richiesta di un periodo quinquennale di supporto hot-fix oltre al periodo standard di cinque anni, fornendo la possibilità di richiedere le eventuali hot-fix di supporto a condizioni vantaggiose.

#### **Windows Fundamentals per PC legacy**

##### ***Solo clienti Software Assurance Membership (SAM)***

È un nuovo sistema operativo progettato per le aziende preoccupate della sicurezza e gestibilità di sistemi operativi legacy funzionanti su PC legacy. Aggiorna le funzionalità di sicurezza e gestibilità di tali PC portandole ai livelli offerti da Windows XP SP2. Non è un sistema operativo per utilizzo generico: è disegnato per eseguire un set limitato di task/applicazioni.

### **Rinnovo di Software Assurance**

Al termine del contratto Microsoft Select, per continuare a usufruire dei vantaggi offerti da SA, è sufficiente rinnovare quest’opzione, con la stipula di un nuovo contratto, entro trenta giorni dalla scadenza del precedente.

### **Conclusioni**

I benefici offerti dall’adesione alla componente Software Assurance rafforzano la validità del supporto gestionale dei contratti di Licensing Microsoft, confermandone la loro utilità nell’aiutare l’impresa a ridurre i tempi e le risorse necessarie alla gestione dei prodotti di informatica individuale.

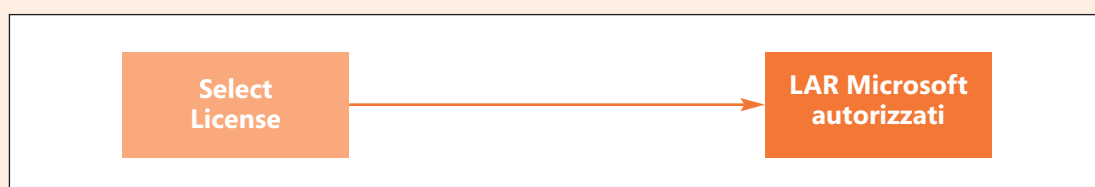
L’adozione di Software Assurance da parte di un’intera azienda contribuisce al contenimento dei costi legati al Software Asset Management e alla gestione dell’inventario delle diverse versioni software installate e consente di velocizzare i diversi processi aziendali.

Da un punto di vista esclusivamente economico, l'acquisizione degli aggiornamenti tramite SA in un periodo di tempo compreso tra 2,5 e 3 anni risulta più conveniente rispetto all'acquisto di nuove licenze. Il prezzo di riferimento annuo di SA è pari al 25% del costo della licenza per i prodotti server e al 29% per i sistemi operativi e i prodotti desktop. Di conseguenza, se la frequenza di aggiornamento è inferiore a 4 anni per i server e a 3-4 anni per i sistemi operativi e prodotti desktop, l'integrazione di SA con le licenze risulta economicamente più vantaggiosa dell'acquisto di una licenza completa al rilascio di ogni aggiornamento.

## Canali di Vendita e Attivazione di un contratto Select License

Il contratto Select è stipulato tra il cliente e un Large Account Reseller (LAR) Microsoft autorizzato.

I LAR costituiscono il canale degli Enterprise Licensing Partner (ELP) tramite cui Microsoft veicola, in esclusiva, i contratti Select.



Per individuare il più vicino LAR Microsoft, visitate il sito:  
[www.microsoft.com/italy/licenze/soluzioni/select/lar.msp](http://www.microsoft.com/italy/licenze/soluzioni/select/lar.msp)

### Product Fulfillment per programmi Volume Licensing (kit di CD-ROM)

Personalizzati in base alle lingue e ai prodotti selezionati dall'azienda, il kit di CD-ROM e i successivi kit di aggiornamento consentono di accedere a una vasta gamma di prodotti Microsoft. Questi kit vengono inviati automaticamente alle persone indicate come riferimenti nel contratto.

### Creazione di copie

Select License consente la riproduzione e l'utilizzo di prodotti Microsoft, a condizione che il cliente ordini le necessarie licenze per tutte le copie dei prodotti distribuiti entro la fine del mese in cui queste sono state installate.

### Ordini di CD, dischi e documentazione

I kit di CD-ROM contengono esclusivamente i gruppi e le lingue specificati in Select License Enrollment. I tre gruppi di prodotti (Applicazioni, Sistemi e Server) sono suddivisi in sette

sottogruppi, contrassegnati da colori diversi per una maggiore semplicità di organizzazione. I gruppi e i relativi colori sono descritti di seguito.

Le informazioni per la gestione del kit di CD-ROM sono disponibili nell'area CD Kit User's Guide del sito Web all'indirizzo <http://licensing.microsoft.com/>

Gruppo	Sottogruppo	Colore	Esempi
Applicazioni	Prodotti Microsoft Office	Blu	Famiglia Microsoft Office e singole applicazioni quali Microsoft Project, Visio® ecc.
	Strumenti per gli sviluppatori	Oro	Visual Studio®, SQL Server® Developer Edition, Office Developer ecc.
	Training e formazione	Viola	Titoli di Microsoft Press® (Step by Step, Mastering ecc.)
	Prodotti per Macintosh	Verde oliva	Famiglia Microsoft Office e singole applicazioni per Macintosh.
Sistemi	Client Windows	Verde	Windows NT® Workstation, Windows 2000 Professional, Windows XP Professional
Server	Applicazioni server	Rosso	Host Integration Server, ISA Server, ecc.
	Server Windows	Azzurro	Windows NT/2000 e Windows Server

## Durata e rinnovo del contratto

La durata iniziale del contratto Select è di tre anni. Rinnovare un contratto Select License in scadenza è estremamente semplice. È sufficiente scegliere l'opzione di rinnovo per uno o tre anni e il contratto Select License continuerà a garantire considerevoli risparmi sull'acquisto di licenze software, senza alcuna interruzione.

### Ulteriori risorse

Numerose informazioni su Select License e gli altri programmi Volume Licensing sono disponibili sul sito Web [www.microsoft.com/italy/licenze/](http://www.microsoft.com/italy/licenze/)

## Sito Web Microsoft Volume Licensing Services

Il sito Web Microsoft Volume Licensing Services consente al cliente di ottimizzare la gestione dell'inventario e il controllo degli investimenti software. Informazioni che in passato erano disponibili soltanto su carta ora possono essere agevolmente consultate in formato elettronico. Microsoft Volume Licensing Services consente di accedere in modo protetto e personalizzato alle informazioni sul contratto Select License, inclusi i codici Volume Licensing e le informazioni su ordini e stato dei contratti. Per ulteriori informazioni, visitare il sito all'indirizzo <http://licensing.microsoft.com/>

## Glossario

<b>Consociata</b>	Società o entità legale che possiede, è posseduta o condivide la proprietà con il cliente che sottoscrive il contratto. Per proprietà si intende il possesso di oltre il 50% della società. Nel caso delle istituzioni accademiche, la consociata deve essere un cliente Education qualificato.
<b>Durata del contratto</b>	La durata di un contratto Microsoft Select License equivale a 36 mesi interi, a partire dalla data effettiva del contratto. Pertanto, se ad esempio la data effettiva del contratto di una consociata cade il 20 gennaio, la durata del contratto includerà un mese parziale (dal 20 al 31 gennaio) e i 36 mesi successivi. Le condizioni di tutti gli enrollment dipendono dal contratto Select License e terminano contemporaneamente a esso.
<b>Processo di adeguamento annuale</b>	Verifica eseguita, alla scadenza annuale, sugli acquisti effettivi di una consociata Select License e sul livello di prezzo previsto. Il livello di prezzo può essere aumentato, ridotto o rimanere invariato, a seconda del reale volume di acquisti effettuati dal cliente.
<b>Data effettiva</b>	La data di inizio del contratto o dell'enrollment. Nei contratti Select License, corrisponde alla data di sottoscrizione da parte di Microsoft o, nel caso in cui nel contratto sia incluso un enrollment con data effettiva precedente, equivale a questa ultima. Negli enrollment Select License, corrisponde alla data di sottoscrizione da parte di Microsoft o alla data immediatamente successiva alla scadenza dell'opzione Software Assurance inclusa in un altro contratto.
<b>Enrollment</b>	Contratto che consente a una consociata (Business Unit, reparti o filiali) di sottoscrivere Select License all'interno di un contratto Select License già esistente. In caso di enrollment in outsourcing, una terza parte è autorizzata a operare per conto della consociata. Le consociate che sottoscrivono un enrollment sono tenute a ordinare l'equivalente di almeno 750 punti nel periodo di validità iniziale.
<b>FPP</b>	Full Package Product, ovvero il prodotto completo venduto tramite i normali canali di distribuzione Retail, che contiene una licenza per singola confezione.
<b>Large Account Reseller (LAR)</b>	Qualsiasi rivenditore o distributore autorizzato da Microsoft a commercializzare Select License presso i clienti.
<b>Licenza</b>	Una delle offerte identificate nell'elenco prodotti (incluse le licenze standard e gli aggiornamenti per i sistemi operativi desktop), che concede diritti per l'esecuzione della versione del prodotto per il quale viene ordinata.
<b>L&amp;SA</b>	Vedere License & Software Assurance.
<b>License &amp; Software Assurance</b>	Combina License e Software Assurance in un unico pacchetto.
<b>Microsoft</b>	Microsoft Corporation o qualsiasi sua consociata che abbia sottoscritto Microsoft Business Agreement, un contratto o un enrollment Select License.
<b>Microsoft Business and Service Agreement</b>	Contratto "MBSA" sottoscritto all'inizio di un programma Volume Licensing per la copertura delle condizioni comuni che rimangono invariate per tutta la durata del rapporto del cliente con Microsoft. La durata del contratto è permanente, al fine di eliminare i tempi amministrativi associati alla ripetuta negoziazione delle condizioni.
<b>OEM</b>	Original Equipment Manufacturer, ovvero una società che fornisce ai clienti computer con prodotti Microsoft pre-installati.
<b>Gruppi</b>	I prodotti Microsoft disponibili tramite Select License sono classificati come applicazioni, sistemi o server. I prezzi sono stabiliti in base ai livelli di prezzo acquisiti in ogni categoria o "gruppo", anche indicato come gruppo di applicazioni, gruppo di sistemi o gruppo di server.
<b>Elenco dei prodotti</b>	Elenco pubblicato periodicamente da Microsoft, variabile a seconda dell'area geografica, che indica i prodotti disponibili nell'ambito del programma, oltre a condizioni o limitazioni specifiche relative all'acquisto di licenze.
<b>Periodo di rinnovo</b>	Alla scadenza del contratto, il cliente ha la possibilità di rinnovarlo per uno o tre anni.
<b>Select</b>	Le offerte Microsoft Select License descritte nella presente Guida per i Clienti.
<b>Select Agreement</b>	Documento Microsoft legalmente vincolante sottoscritto dal cliente e da Microsoft, che definisce un contratto della durata di tre anni tra le parti e offre una struttura per l'acquisto di licenze Microsoft nell'ambito dei corrispondenti enrollment Select.
<b>Software Assurance</b>	Opzione di manutenzione opzionale in Select License che permette di installare sempre l'ultima versione del software non appena questa viene rilasciata ed offre numerosi altri vantaggi.

Il presente documento preliminare può essere modificato in modo sostanziale prima della commercializzazione della versione finale del prodotto software qui descritto.

Le informazioni contenute in questo documento rappresentano la visione attuale di Microsoft Corporation relativamente ai temi affrontati alla data di pubblicazione. Poiché Microsoft deve rispondere alle mutevoli condizioni di mercato, non si può interpretare come un impegno da parte di Microsoft, la quale non può garantire l'accuratezza di tutte le informazioni fornite successivamente alla data di pubblicazione.

Il rispetto di tutte le leggi in vigore sul diritto d'autore è responsabilità dell'utente. Senza limitare i diritti soggetti a copyright, nessuna parte di questo documento può essere riprodotta, memorizzata o introdotta in un sistema di riproduzione oppure ritrasmessa in qualsiasi forma o con qualunque mezzo (elettronico, meccanico, tramite copie fotostatiche, registrazioni o quant'altro) o per qualsiasi scopo, senza l'esplicito consenso di Microsoft Corporation.

Microsoft può disporre di brevetti, richieste di brevetti, marchi commerciali, copyright o altri diritti di proprietà intellettuale riguardanti l'oggetto del presente documento. Tranne nei casi espressamente indicati in un accordo di licenza scritto concesso da Microsoft, la disponibilità del presente documento non comporta la concessione di alcuna licenza per tali brevetti, marchi commerciali, copyright o altre proprietà intellettuali.

Se non specificato diversamente, ogni riferimento a società, organizzazioni, prodotti, nomi di dominio, indirizzi di posta elettronica, logo, persone, luoghi ed eventi contenuti nel presente documento è puramente casuale, e non è inteso né desumibile alcun tipo di associazione a organizzazioni, prodotti, nomi di dominio, indirizzi di posta elettronica, logo, persone, luoghi o eventi realmente esistenti.

**Microsoft®**

© 2008 Microsoft. Tutti i diritti riservati.

Questa pubblicazione è puramente informativa.

Informiamo i gentili Clienti che i contenuti di questo documento hanno una valenza meramente indicativa, senza pretesa d'esaustività o assenza d'imprecisioni.

Preghiamo i Clienti pertanto di farne oggetto d'attenta verifica e analisi.

Tutti i marchi e i marchi registrati citati sono di proprietà delle rispettive società.

Microsoft - Centro Direzionale S. Felice - Pal. A - Via Rivoltana, 13 - 20090 Segrate (MI)

Visitateci su Internet [www.microsoft.com/italy/](http://www.microsoft.com/italy/)

Servizio Clienti 02.70.398.398, e-mail: [infoita@microsoft.com](mailto:infoita@microsoft.com)