

## Novas Funcionalidades no Serviço de Apoio a Parceiros da Microsoft



O serviço de Apoio a Parceiros conta com novas funcionalidades no atendimento telefónico permitindo responder às suas necessidades específicas e transferi-lo para o grupo de suporte mais adequado. Desta forma verá a sua questão resolvida rapidamente e com eficácia visto estar em contacto com profissionais especialmente formados.

A **opção 4** no primeiro menu do atendimento automático é exclusiva para Parceiros ou Revendedores Microsoft.

**Dentro desta deverá escolher a que melhor se adequa à sua necessidade. Eis as opções:**

- Se necessitar de informações gerais sobre o Microsoft Action Pack ou Microsoft Partner Program terá de pressionar a **tecla 1**;
- Para questões relacionadas com suporte técnico, incluindo incidentes críticos e pacotes de 5 incidentes terá de pressionar a **tecla 2**;
- Se é Gold ou Certified Partner e necessita de apoio técnico à pré-venda pressione a **tecla 3**;
- No caso de ser Gold Certified Partner e desejar falar com o seu coordenador de suporte técnico use a **tecla 4**;
- Se necessitar de suporte técnico Dynamics Nav ou CRM pode pressionar a **tecla 5**.

Se ligar para o Centro de Assistência Regional (800 849 091) será também atendido pela mesma equipa de profissionais dedicados a apoiar o *Partner Program*, exclusivamente em **Português**.

O Serviço de Apoio a Parceiros está acessível pelo 808 22 32 42, das 09:00 às 18:00, de Segunda a Sexta-Feira, excepto feriados nacionais. Poderá ainda obter informações através da internet pelos seguintes sites:

- **Serviços de Atendimento a Parceiros:**  
<http://www.microsoft.com/portugal/parceiros/contactos.aspx>
- **Suporte Técnico:**  
<http://support.microsoft.com>

## Tire todas as suas dúvidas com as Perguntas Mais Frequentes sobre Licenciamento

Parceiros e clientes têm agora disponível, via website, um conjunto de perguntas e respostas para esclarecimento das dúvidas mais frequentes sobre licenciamento Microsoft. O conjunto de Perguntas Mais Frequentes (FAQ) fornece toda a informação sobre os direitos e obrigações como utilizador e/ou revendedor de produtos Microsoft, sendo composto por vários temas. São eles:

- Como comprar produtos Microsoft
- Licenciamento geral, em Volume e de Servidores
- Questões legais
- Activação de produtos
- OEM
- Software Assurance

Tire todas as suas dúvidas sobre os direitos de utilização, assim como a melhor forma de vender software aos seus clientes no Portal de Parceiros em:

<http://www.microsoft.com/portugal/parceiros/licenciamento/faq.aspx>

Para o seu cliente, recomende o website:

<http://www.microsoft.com/portugal/licenciamento/faq.mspx>

As FAQ de Licenciamento são de actualização permanente. Contribua também com as suas questões para: [parceiro@microsoft.com](mailto:parceiro@microsoft.com)

NOVIDADES

## Microsoft Silverlight 1.0 chega ao mercado mundial



Microsoft®  
**Silverlight™**

A Microsoft lançou no passado dia 05 Setembro o **Microsoft Silverlight 1.0**, um plug-in multi-browser e multi-plataforma para construir a próxima geração de aplicações interactivas para a Web. O Silverlight integra facilmente com as aplicações existentes e permite criar experiências de alta qualidade em cenários de vídeo e áudio em Windows, Macintosh e Linux.

Em conjunto com as ferramentas Microsoft Expression ([www.microsoft.com/expression](http://www.microsoft.com/expression)) a interacção designer – developer é simplificada permitindo criar com maior rapidez e melhor fidelidade User Interfaces aplicacionais.

Podem experimentar alguns sites com Silverlight:

- **Mediapreview.TV**-Site português eleito como uma das melhores utilizações de Silverlight, desenvolvido pela Viatecla ([www.viatecla.pt](http://www.viatecla.pt)):

<http://www.mediapreview.tv>

- **The Emmy's:**

<http://www.etonline.com/emmys>

- **Halo 3 Videos on MSN**

<http://halo3.msn.com/videos.aspx>

- **US Elections**

<http://election.msn.com/podium08.aspx>

Podem ainda saber mais informações em:

<http://www.microsoft.com/silverlight>

<http://www.silverlight.net>

<http://www.microsoft.com/portugal/imprensa>

EVENTOS

## TechDays 2007 em Barcelona Aposte no seu futuro!

Depois do enorme sucesso da edição do TechDays 2006 terá novamente a possibilidade de participar na edição deste ano. Entre os dias 11 a 16 de Novembro (mais um dia dos quatro tradicionais), em Barcelona pode contar com formação técnica avançada com as mais recentes tecnologias e próximos lançamentos de produtos. Focada nas necessidades específicas das Comunidades de Profissionais de

Desenvolvimento e Profissionais de TI promete ser, uma vez mais, um enorme valor nos desafios que a Microsoft propõe para ajudar Pessoas e Empresas a realizarem o seu potencial.

Registe-se até 28 de Setembro de 2007.

**Contamos consigo em Barcelona!**

[www.microsoft.com/europe/teched/](http://www.microsoft.com/europe/teched/)

INICIATIVAS PARA PARCEIROS

## 3º Aniversário Kanguru. Oferta exclusiva para Parceiros Microsoft

Comemorando 3 anos de existência, a Optimus Negócios oferece condições exclusivas para os parceiros Microsoft que queiram entrar na Banda Larga Internet em todo o lado.

**Aproveite!**

Para beneficiar destas condições basta ligar 1693 Negócios.

OFERTA EXCLUSIVA PARA PARCEIROS MICROSOFT

kanguru  
Banda larga portátil.

Oferta 1ª mensalidade

PVP €99,90  
OFERTA

Windows Vista compatível  
Velocidade até 7,2 Mbps

CONDIÇÕES:  
Mensalidade: €32,98 (sem IVA)  
Inclui: 6GB

Para aderir, ligue 1693 NEGÓCIOS

## Aposte na Nova Geração de Certificações Microsoft



A Nova Geração de Certificações Microsoft fornece uma estrutura mais específica para reflectir em pormenor a sua actividade e para melhor demonstrar as suas capacidades e os seus conhecimentos técnicos.

Constituída por três ciclos e quatro credenciais, a nova geração de Certificações Microsoft fornece uma estrutura mais simples e customizada para os gestores de TI poderem validar competências técnicas chave, competências profissionais e de arquitectura. Ainda, permite que os profissionais do mercado de TI demonstrem as suas capacidades de uma forma mais relevante, flexível e eficiente em termos de custos.

### Ciclos de Arquitectura:

O programa Microsoft Certified Architect permite às empresas facilmente identificar arquitectos de TI experientes e de confiança, que passaram por um rigoroso processo de validação de pares no mercado.

### Ciclos Profissionais:

As credenciais profissionais validam um completo e actual conjunto de competências, necessário para o sucesso na função, fornecendo um indicador fiável de desempenho.

### Ciclos Tecnológicos:

As certificações Technology Specialist permitem seleccionar tecnologias Microsoft específicas e adquirir conhecimentos profundos para trabalhar com essas tecnologias.

Para mais informação por favor consulte o nosso web site de parceiros:

<http://www.microsoft.com/portugal/parceiros/mcp/newgen/default.aspx>

## Especialistas para Pequenas Empresas com acesso exclusivo a Suporte Técnico Pré-Venda

Os Especialistas para Pequenas Empresas Microsoft têm, a partir de Setembro um novo benefício de acesso privilegiado ao Serviço de Apoio Técnico à Pré-Venda. Ou seja, os membros da Comunidade poderão usufruir de um número ilimitado e gratuito de assistências de pré-venda técnica de forma a melhor responder aos seus clientes, durante um ano.

O Serviço de Apoio Técnico Pré-Venda disponibiliza aos Especialistas os recursos para os ajudar a decidir qual a melhor tecnologia ou produto a instalar de acordo com as necessidades do seu projecto. Estes recursos incluem:

- Suporte Pré-Venda telefónico através no nº 808 22 32 42;
- Estudos comparativos entre os produtos e tecnologias do mercado actual com benefícios e vantagens na sua utilização;
- Casos práticos de Soluções onde a tecnologia ou produto já foram aplicados com sucesso;

Todos estes recursos estarão disponíveis via telefone, pelo 808 22 32 42, das 9:00 às 18:00 horas de Segunda a Sexta-feira, com atendimento em português.

Este serviço está também disponível pelo e-mail: [ptpspts@microsoft.com](mailto:ptpspts@microsoft.com)



## Campanha Acordo Empresarial

### Desconto no Microsoft Office na 1ª anuidade!

Dinamize as suas vendas de Acordo Empresarial, oferecendo aos seus clientes **50% de desconto de valorização na 1ª anuidade no Microsoft Office, a partir da versão 2000.**

**Período da Campanha:** de 1 de Agosto 2007 a 31 de Dezembro de 2007

**Licenciamento:** Acordo Empresarial – novos contratos\*

\* Contratos de renovação não são elegíveis para a valorização.

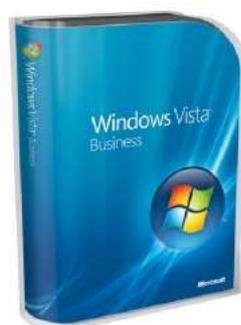
**Produtos elegíveis para esta promoção:**

Versões 2007, 2003, XP e 2000 do Office Professional e Office Edição para Pequenas Empresas

Produto	Produtos s/ versões elegíveis para a valorização
Office Professional Plus	Office 2007 Professional Office 2003 Professional Office XP Professional Office 2000 Professional
Office Edição para Pequenas Empresas	Office 2007 Edição Pequenas Empresas ou Professional Office 2003 Edição Pequenas Empresas ou Professional Office XP Edição Pequenas Empresas ou Professional Office Edição Pequenas Empresas ou 2000 Professional

Para mais informações sobre esta campanha, visite:

<http://www.microsoft.com/portugal/parceiros/vendasemarketing/campclientes/acordoempresarial.aspx>



## Campanha Windows Vista Velocity

Relembramos ainda a Campanha Windows Vista Velocity, na qual os clientes que adquiriram PC's há menos de 3 meses ou pretendem fazê-lo agora podem usufruir 15% de desconto na compra da licença de upgrade com Software Assurance, nos programas de licenciamento Open Value e Select Agreement.

Até 31 de Outubro, acelere o seu negócio e o dos seus clientes!

Obtenha mais informação sobre o **Windows Vista** (<http://www.microsoft.com/portugal/windows/default.mspx>) e **Software Assurance** (<http://www.microsoft.com/portugal/mediasempresas/licensing/sabenefits.mspx>).



## 30% de Desconto do Forefront Security para Exchange Server

Convidamo-lo a transmitir aos seus clientes as vantagens do Forefront Security for Exchange Server, que protege a infra-estrutura de correio electrónico ao nível dos vírus (com 9 tecnologias diferenciadas de detecção de vírus), ao nível do SPAM e ao nível da gestão de conteúdos. Agora com 30% de desconto nos programas **Open Value** e **Select** até 31/01/2008.

Para mais informações consulte o **Centro de Médias Empresas**

<http://www.microsoft.com/portugal/mediasempresas/offers/offer.mspx?id=4>

## Windows Vista Direitos de Downgrade

Os direitos de downgrade do utilizador final estão documentados no End Users License Agreement (EULA) e referem-se à possibilidade dos nossos clientes adquirirem a mais recente versão de software Microsoft, mantendo no entanto a versão anterior até estarem preparados para o upgrade.

### Como os seus Clientes Devem Utilizar os Direitos de Downgrade?

O seu cliente pretende comprar um novo sistema operativo mas necessita de correr o Windows XP Professional nos 10 equipamentos já existentes? Agora é possível pré-instalar o Windows Vista Business no novo PC, e oferecer ao cliente o serviço adicional de instalação do Windows XP Professional. O CD-ROM de downgrade deve ser disponibilizado pelo utilizador final, e deve estar devidamente licenciado através dos canais de Retalho, OEM, ou Licenciamento de Volume.

### Quais as Versões de Software Para as Quais os Clientes Possuem Direitos de Downgrade?

Nem todas as versões de software possuem direitos de downgrade. Na figura abaixo, estão representadas as versões de sistemas operativos OEM que possuem direitos de downgrade (EULA) e as versões para as quais os utilizadores podem efectuar o downgrade.

As versões OEM do Windows Vista Business e Windows Vista Ultimate possuem direitos de downgrade para o Microsoft Windows XP Professional, Microsoft Windows XP Professional x64 Edition, e Microsoft Windows XP Tablet PC Edition. Não é possível efectuar o downgrade para Windows 2000 Professional, a partir do Windows Vista Business ou Windows Vista Ultimate.

Dentro do mercado OEM, nenhum outro produto Windows Vista possui direitos de downgrade.



Para mais informações sobre produtos com direitos de downgrade, por favor consultar <http://oem.microsoft.com/downgrade>

### Perguntas frequentes

**Q. Quem pode instalar o software de downgrade ou reinstalar o software original?**

**A.** Um Integrador de Sistemas (quando autorizado pelo utilizador final), ou o próprio utilizador final. Como os direitos de downgrade são garantidos ao utilizador final através do EULA, este deve primeiro aceitar as condições do EULA associados ao software original, devendo este ser instalado antes de qualquer instalação do software de downgrade.

**Q. O integrador de Sistemas necessita de vender também o CD-ROM da versão anterior do sistema operativo para a qual o cliente pretende efectuar o downgrade?**

**A.** O Integrador de Sistemas não pode disponibilizar o CD-ROM do software de downgrade ao utilizador final. Este CD-ROM deve pertencer ao utilizador final tendo sido obtido legalmente através dos canais de Retalho, Integradores de Sistemas, ou Licenciamento de Volume.

**Q. E no que respeita à activação do produto? Quando uma versão de Windows XP previamente licenciada é utilizada para o downgrade, irá a activação do produto falhar no novo PC?**

**A.** Quando o utilizador final beneficia dos seus direitos de downgrade obtidos ao abrigo do EULA das versões do Windows Vista Business e Ultimate, e ambos utilizam um CD-ROM do Windows XP e uma chave de activação previamente activada, não será possível proceder à activação online através da Internet, devido à alteração na configuração do hardware resultante de uma instalação no sistema operativo Windows Vista. Nestes casos, o utilizador final deverá ligar para o nosso Centro de Activação, e uma vez determinado que o utilizador final possui uma licença válida de Vista Business ou Ultimate, o seu software ser-lhe-á activado.

**Q. Após o downgrade, o utilizador final pode recuperar o software do Windows Vista Business ou Windows Vista Ultimate?**

**A.** Sim. O utilizador final que efectua o downgrade pode reinstalar o software original quando estiver preparado para migrar para o novo sistema. Por exemplo, um utilizador final que efectua um downgrade para o Windows XP pode mais tarde voltar ao software Windows Vista Business, desde que elimine o software do Windows XP do seu computador.

**Q. Como pode o utilizador final reinstalar o software original após efectuar o downgrade para uma versão anterior?**

**A.** Para efectuar a reinstalação, o utilizador final deve utilizar o CD-ROM original de Integrador de Sistemas que vem incluído na aquisição do PC. O software de downgrade deve ser eliminado do disco rígido antes da reinstalação do software original.

**Q. Onde pode o cliente obter o CD para instalar o software de downgrade?**

**A.** O utilizador final deve utilizar uma licença original da versão anterior do sistema operativo para o qual pretende efectuar o downgrade. O software de downgrade pode ser obtido através dos canais de Retalho, Integrador de Sistemas ou Licenciamento de Volume.