



Guida per i clienti

**Guida di riferimento per il programma
Microsoft Select License 6, inclusi:**

- Vantaggi del programma
- Opzioni di acquisto

Sommario

Individuazione del punto di partenza ottimale.....	4
Introduzione a Microsoft Select License 6 (Select).....	5
Vantaggi di Select License 6.....	5
Livelli di prezzo.....	6
Definizione dei livelli di prezzo di Select License 6.....	6
Adeguamento del livello di prezzo.....	7
Novità di Software Assurance.....	8
Software Assurance in pratica.....	11
Rinnovo di Software Assurance.....	12
Software Assurance Membership.....	13
Software Assurance Membership e i servizi di supporto.....	13
Ulteriori caratteristiche di Select License 6.....	14
Struttura del contratto.....	14
Attivare un contratto Microsoft Select License 6.....	16
Product Fulfillment per programmi Volume Licensing (kit di CD-ROM).....	16
Creazione di copie.....	16
Ordini di CD, dischi e documentazione.....	16
Sito Web Microsoft Volume Licensing Services.....	17
Rinnovo del contratto.....	17
Ulteriori risorse.....	17
Appendice A - definizione di licenza software.....	18
Determinazione del tipo di licenza più adeguato.....	18
Individuazione dell'opzione più conveniente e scelta del canale di acquisto...	19
Appendice B - confronto tra Select License versione 5 e 6.....	20
Glossario.....	21

Individuazione del punto di partenza ottimale

Questo documento si rivolge ai nuovi clienti dei programmi Microsoft® Volume Licensing, ai clienti che stanno valutando l'aggiornamento dei propri contratti da Select License 5 a 6 e ai clienti che hanno familiarità con i programmi Microsoft Volume Licensing, ma che ancora non conoscono Select License 6.

Per i clienti che:	è necessario:
Non conoscono	
i programmi Microsoft Volume Licensing	Leggere l' appendice A , quindi consultare il documento a partire dalla sezione Introduzione a Microsoft Select License 6 .

Per i clienti che:	è necessario:
Eseguono l'aggiornamento	
da Microsoft Select License 5 a 6	Leggere l' appendice B , quindi consultare il documento a partire dalla sezione Introduzione a Microsoft Select License 6 .

Per i clienti che:	è necessario:
Non conoscono	
Microsoft Select License	Leggere l'intero documento a partire dalla sezione Introduzione a Microsoft Select License 6 .

Introduzione a Microsoft Select License 6 (Select)

Il programma Select License 6 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 6 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.

Vantaggi di Select License 6

Il programma Select License 6 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 6 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 coerenti.

Accesso immediato al software. Grazie ai kit di CD-ROM, i clienti Select License 6 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 per quanto riguarda le soluzioni aziendali basate su software Microsoft.

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 6. 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 6, 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.

Livelli di prezzo

Il contratto Select License 6 prevede una classificazione del software Microsoft in tre diversi gruppi di prodotti: Applicazioni, Sistemi e Server.

Il **gruppo Applicazioni** include prodotti quali Microsoft Office, Excel e Project, il **gruppo Sistemi** comprende aggiornamenti per i sistemi operativi Windows®, per esempio Windows Professional, mentre il **gruppo Server** include Windows 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 6

Nell'ambito del programma Select License 6, 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. Ad 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 6	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.

Novità di Software Assurance

La novità più significativa presente in tutti i programmi Volume Licensing consiste nell'introduzione di Software Assurance (SA), un'opzione che consente al cliente di utilizzare sempre, e distribuire al proprio interno, la versione più aggiornata dei prodotti Microsoft installati o comunque una qualsiasi versione dei prodotti selezionati rilasciata durante il periodo di validità del contratto. Con l'acquisto di SA per un prodotto, il cliente acquisisce il diritto a ricevere e utilizzare tutti gli aggiornamenti rilasciati senza alcun costo aggiuntivo. Al momento della sottoscrizione di Select License 6 è possibile acquistare Software Assurance per uno o più gruppi di prodotti. Se si acquista Software Assurance, i successivi acquisti dovranno includere SA. Microsoft ha arricchito i benefici derivanti dalla scelta di questa opzione, incrementandone le potenzialità sia gestionali che operative. L'offerta è stata infatti ampliata con servizi di formazione, di supporto tecnico e di sviluppo che favoriscono il raggiungimento di una maggiore efficienza ed efficacia all'interno della realtà aziendale.

■ Benefici per i dipendenti

L'adozione di Software Assurance comporta benefici anche per i dipendenti della realtà aziendale. Questi infatti, grazie alle iniziative Home Use Program (HUP) e Employee Purchase Program (EPP), hanno la possibilità di utilizzare gratuitamente gli strumenti inclusi in Microsoft Office System per i quali è stata acquistata la licenza Software Assurance, o di ottenere altri prodotti Microsoft usufruendo di sconti rilevanti. Tali opportunità facilitano lo svolgimento delle attività professionali presso la propria abitazione, in quanto rendono possibile l'utilizzo delle stesse versioni di software utilizzate presso il luogo di lavoro. Non è da sottovalutare inoltre il prevedibile incremento dell'esperienza dato dall'impiego domestico degli strumenti informatici, consentendo conseguentemente un aumento della produttività.

■ 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 aziende clienti di beneficiare del servizio eLearning, 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 Vouchers, che permettono di partecipare a giornate di formazione presso centri di Educazione Tecnica Certificati Microsoft (CTEC), utilizzati da Microsoft per fornire servizi di formazione a professionisti e a sviluppatori IT.

■ **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.

■ **Incremento dell'efficienza del deployment**

La rapidità con la quale si effettua il deployment dei software è un fattore critico nella gestione dell'IT e nella massimizzazione del valore aggiunto delle novità tecnologiche. L'avvalersi di Software Assurance permette di sfruttare i benefici derivanti da Microsoft Windows Preinstallation Environment (WinPE), strumento che abilita, grazie a una versione ridotta di Windows XP, la costruzione di soluzioni personalizzate che rendano più efficiente il processo di software distribution dei sistemi informativi.

■ **Monitoraggio degli errori e dei crash di sistema**

Una gestione ottimale dei problemi prevede che questi vengano prontamente identificati e risolti, e che le cause vengano investigate in modo da prevenire una eventuale nuova occorrenza. Per ottenere questo risultato è necessario tenere traccia di tutte le problematiche che si incontrano e delle attività svolte per risolverle.

La componente Software Assurance permette di usufruire del servizio Corporate Error Reporting (CER), strumento che offre la facoltà di monitorare e valutare le informazioni di errore, identificando nel contempo i sistemi interessati.

Sarà in questo modo semplificato il processo di sviluppo di soluzioni e di miglioramenti.

■ **Supporto da parte del fornitore**

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: TechNet On line Concierge Chat offre sessioni di chat con personale Microsoft, per ricerche finalizzate alla rapida localizzazione delle informazioni

necessarie al raggiungimento dei propri obiettivi tecnologici, con la possibilità, per i professionisti IT, di accedere a contenuti esclusivi; Technet Plus (ottenibile solo con il possesso di licenze SA per i prodotti server), oltre ai servizi descritti per TechNet On line Concierge Chat, consente di inviare messaggi a newsgroup ufficiali, frequentati da colleghi del settore, i cui contenuti vengono controllati da specialisti del supporto Microsoft, e di ricevere mensilmente TechNet Plus Subscription Media, contenente risorse che vanno da articoli specialistici a strumenti quali utilità e driver, nonché l'accesso alle versioni beta del software in programmazione, e copie di valutazione delle ultime applicazioni sul mercato; Problem Resolution Support (ottenibile solo con il possesso di licenze SA per i prodotti server), consente l'accesso a uno specifico servizio di supporto tecnico per la risoluzione di problemi per telefono e via Internet.

■ **Estensione del ciclo di vita del software**

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, allungare la vita del software. Per i clienti che hanno aderito alla componente Software Assurance è stato rimosso il limite di 90 giorni per la richiesta di un periodo biennale di supporto hot fix oltre al periodo standard di cinque anni, fornendo la possibilità di allungare la vita dei software meno recenti ed abbattendo il costo del supporto (non sarà necessario firmare un contratto con il Supporto Microsoft, o pagare un onorario iniziale prima che si presenti un'effettiva necessità).

■ **Accesso al codice sorgente**

La componente Software Assurance garantisce, alle aziende con almeno 1.500 desktop qualificati, la possibilità di accedere direttamente al codice sorgente della particolare versione di Windows rilasciata durante il periodo del contratto. I benefici gestionali derivanti da questa opportunità sono rilevanti: sarà infatti possibile customizzare il sistema secondo quelle che sono le esigenze e gli obiettivi particolari dell'azienda. La garanzia dell'accesso perpetuo al codice permette inoltre di adattare la personalizzazione al mutare delle esigenze tecnologiche.

■ **Conclusioni**

I nuovi 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 nella riduzione dei tempi e delle risorse necessarie alla gestione dei prodotti di informatica individuale. Per maggiori informazioni riguardanti le modalità di erogazione dei servizi, è possibile consultare il sito www.microsoft.com/italy/licenze/sa/.

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.

Software Assurance in pratica

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.

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.

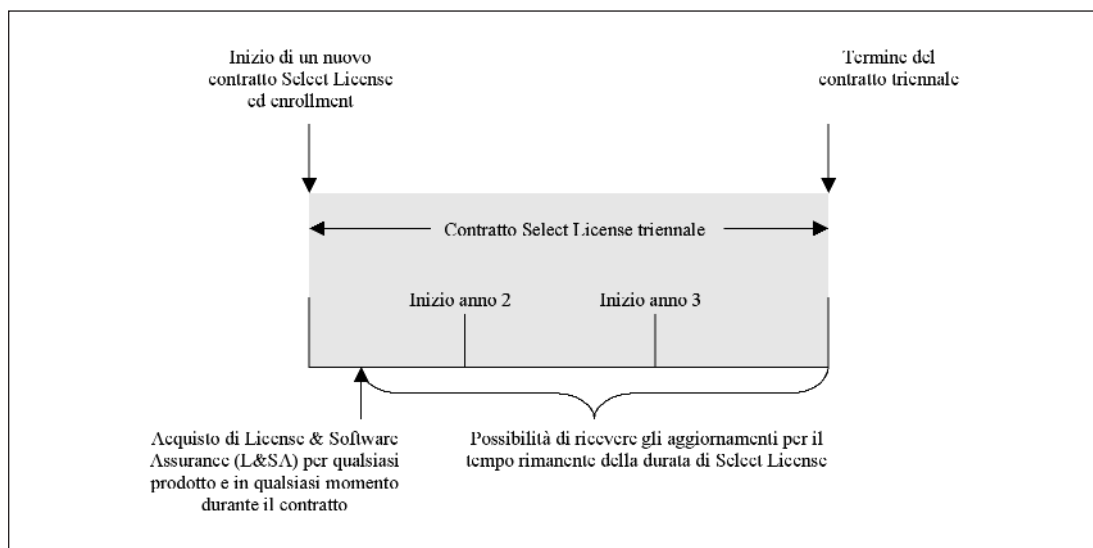
SA può inoltre essere acquistata separatamente quando:

- Viene rinnovata la copertura dell'aggiornamento, precedentemente disponibile tramite i programmi Upgrade Advantage o Enterprise Agreement 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.

Rinnovo di Software Assurance

È possibile usufruire dei vantaggi offerti da Software Assurance (SA) anche dopo la scadenza del contratto Select License in modo estremamente semplice. Questa operazione può essere eseguita rinnovando il contratto Select License e sottoscrivendo nuovamente SA, oppure acquistando SA nell'ambito del programma Open License entro 30 giorni dalla scadenza del contratto precedente.

Software Assurance Membership

Software Assurance Membership è un insieme integrato di servizi e vantaggi per i clienti Select che hanno scelto SAM per uno o più Gruppi di prodotti nel quadro del contratto Select sottoscritto. Mentre Software Assurance è inclusa in programmi di licensing come Enterprise Agreement e Multi-Year Open License, infatti, è opzionale per il contratto Select.

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 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

Ulteriori caratteristiche di Select License 6

Oltre ai notevoli risparmi realizzati acquistando le licenze software invece delle versioni complete dei prodotti, le aziende che partecipano al programma Select License 6 hanno la possibilità di usufruire di ulteriori opportunità per ottimizzare il valore ottenuto.

Diritti di utilizzo in più lingue: per semplificare l'utilizzo del software Microsoft nelle diverse 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 interessate alla standardizzazione delle versioni 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.

Diritti di utilizzo (Portable Use Rights): permettono all'azienda di assicurarsi una maggiore produttività dei dipendenti e un risparmio nei costi, grazie alla possibilità di condividere un'unica licenza, esclusivamente per scopi professionali, installata sia sul PC desktop sia sul PC portatile del dipendente.

Struttura del contratto

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

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

Per le condizioni specifiche dei programmi Select License, Enterprise Agreement o Services Agreement, viene sottoscritto un contratto di licenza o di servizio separato. Questa struttura assicura la massima flessibilità e semplicità per la gestione dei contratti e dei 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 Agreement (MBA) 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 MBA include termini e condizioni relativi a utilizzo e proprietà, riservatezza, garanzie e altre informazioni e può essere sottoscritto congiuntamente o precedentemente al contratto Select.

Il **contratto Select** definisce in modo dettagliato le esigenze dell'azienda in termini di acquisti, per esempio, i livelli di previsione e i gruppi 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, 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 non può essere sottoscritto senza un MBA, così come non è possibile sottoscrivere Select Enrollment senza un contratto Select.

Attivare un contratto Microsoft Select License 6

L'attivazione avviene tramite uno dei rivenditori LAR (Large Account Reseller) autorizzati da Microsoft; l'assistenza e il supporto fornito permettono di semplificare tutti i processi di sottoscrizione di Select License 6. Per individuare il più vicino rivenditore LAR, visitare il sito Web all'indirizzo <http://www.microsoft.com/italy/licenze/>.

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 6 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.

Gruppo	Sottogruppo	Colore	Esempi
Applicazioni	Prodotti Microsoft Office	Blu	Famiglia Microsoft Office e singole applicazioni quali Microsoft Project, Visio® etc.
	Strumenti per gli sviluppatori	Oro	Visual Studio®, SQL Server Developer Edition, Office Developer etc.
	Training e formazione	Viola	Titoli di Microsoft Press® (Step by Step, Mastering etc.)
	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, etc.
	Server Windows	Azzurro	Windows NT/2000 e Windows Server

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/>.

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 sui contratti Enterprise Agreement e Select License 6, 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/>

Rinnovo del contratto

Rinnovare un contratto Select License 6 in scadenza è estremamente semplice. È sufficiente scegliere l'opzione di rinnovo per uno o tre anni e il contratto Select License 6 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 di Microsoft. Per ulteriori risorse, visitare l'indirizzo <http://www.microsoft.com/italy/licenze/>

La **scheda di Select License 6** offre una panoramica completa di Select License e delle relative caratteristiche.

La sezione **I programmi Select License a confronto** illustra le differenze tra i vari programmi di Volume Licensing.

La sezione **Domande frequenti** contiene le risposte alle domande più comuni sui programmi Volume Licensing.

Appendice A - Definizione di licenza software

L'acquisto di licenze software nell'ambito di un programma Volume Licensing presenta alcune differenze rispetto all'acquisto delle licenze per prodotti software in versione Retail (scatola). Queste ultime vengono in genere vendute in confezioni che contengono supporti, quali dischi floppy o CD-ROM, un manuale per l'utente, l'accesso a servizi di supporto per il prodotto e un contratto di licenza con l'utente finale, che stabilisce le modalità di utilizzo del software consentite o meno.

Tramite i programmi Volume Licensing è possibile acquistare esclusivamente una licenza software che concede i diritti di esecuzione per il prodotto. Le licenze acquistate nell'ambito di tali programmi non includono dischi, CD-ROM, manuali per l'utente o servizi di supporto per il prodotto.

Rispetto all'acquisto delle versioni Retail, i programmi Microsoft Volume Licensing risultano economicamente più vantaggiosi. I clienti dei programmi Volume Licensing pagano esclusivamente la licenza software e, se lo desiderano, possono acquistare separatamente a un costo inferiore i dischi (o i dischi supplementari, nel caso di Select License o Enterprise Agreement), la documentazione e i servizi di supporto.

Determinazione del tipo di licenza più adeguato

Una licenza software può essere suddivisa in cinque elementi principali: gruppo di prodotti, prodotto, versione, edizione e tipo di licenza.

Gruppo di prodotti

I prodotti software Microsoft sono organizzati in tre gruppi di prodotti.

1. Applicazioni: tra le applicazioni Microsoft sono inclusi Microsoft Office, Microsoft Visio e Microsoft Project. A questo gruppo appartengono anche strumenti e utilità per sviluppatori, quali Microsoft Visual Studio.
2. Sistemi: Microsoft Windows 2000 Professional è un esempio di sistema operativo desktop Microsoft.
3. Server: Microsoft Exchange 2000 Server, Microsoft SQL Server 2000 e Windows 2000 Server sono esempi di programmi software server.

Prodotto

Il prodotto effettivo, per esempio Microsoft Office, Visual Studio, Windows 2000 o SQL Server.

Versione

Distingue le diverse versioni di un prodotto, per esempio Microsoft Office 97 e Microsoft Office 2000.

Edizione

Specifica il livello di funzionalità e/o le applicazioni integrate in un prodotto, per esempio Microsoft Office 2000 Standard include Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Outlook® e Microsoft PowerPoint®, mentre Office 2000 Professional include Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Outlook, Microsoft PowerPoint, Microsoft Publisher, Microsoft Small Business Tools e Microsoft Access.

Tipo di prodotto

Indica il tipo di licenza, per esempio se si tratta di una licenza completa nel caso di acquisto iniziale del prodotto o di una licenza aggiornamento.

Software Assurance (SA): Rappresenta uno dei metodi più semplici per ottenere le versioni più aggiornate dei prodotti Microsoft e sostituisce le diverse licenze di aggiornamento precedentemente disponibili. SA è incluso automaticamente in Enterprise Agreement (EA) 6 ed Enterprise Agreement Subscription 6.

Nota: le opzioni e le regole variano a seconda dei prodotti.

Individuazione dell'opzione più conveniente e scelta del canale di acquisto**Original Equipment Manufacturer (OEM)**

Le licenze per i prodotti possono essere acquistate tramite Original Equipment Manufacturer, ovvero aziende che forniscono computer con prodotti pre-installati, per esempio il sistema operativo Windows 2000 Professional.

Versione FPP (Full Packaged Product)

Prodotti confezionati, acquistabili presso un rivenditore.

Volume Licensing per le aziende

Se l'azienda necessita di diverse licenze software per prodotti Microsoft, l'acquisto nell'ambito di un programma Volume Licensing quale Select License 6 consente di ottenere un considerevole risparmio rispetto al prezzo delle singole versioni FPP.

Appendice B - Confronto tra Select License versione 5 e 6

	Select License 5	Select License 6
Profilo del cliente	Aziende e istituzioni, organizzazioni di medie e grandi dimensioni e multinazionali con la possibilità di formulare previsioni sugli acquisti.	
Impegno del cliente	A partire da 1.000 punti in due anni.	A partire da 1.500 punti in tre anni. Per ulteriori enrollment sono necessari 750 punti.
Prodotti inclusi	Tutti i prodotti Microsoft disponibili in commercio riportati nell'elenco dei prodotti Select.	
Offerta di licenze	L, SA e L&SA, UA (fino al 31/07/02)	L, SA e L&SA
Opzioni di manutenzione del software	Possibilità di acquistare SA per l'intera durata del contratto (solo al momento dell'acquisto - L&SA). Pagamento all'ordine o scaglionato in rate annuali per la durata del contratto. SA è valida fino alla scadenza del contratto.	
Durata del contratto	Due anni, con estensione facoltativa di altri due anni.	Tre anni, con la possibilità di rinnovo per un altro anno o per altri tre anni.
Canale di vendita	Solo LAR (Large Account Reseller) Microsoft autorizzati.	
Copertura sedi	I clienti possono scegliere sedi internazionali oppure integrare il contratto con enrollment aggiuntivi.	
Product Fulfillment	Per ogni contratto si riceverà un kit Product Fulfillment introduttivo contenente un set iniziale di CD-ROM per i gruppi di prodotti e lingue selezionati.	
Livelli di prezzo e gruppi di prodotti	Previsione minima su due anni per livello di prezzo relativo ai gruppi Applicazioni, Sistemi e Server: A = 1.000 B = 8.000 C = 20.000 D = 50.000	Previsione minima su tre anni per livello di prezzo relativo ai gruppi Applicazioni, Sistemi e Server: A = 1.500 B = 12.000 C = 30.000 D = 75.000
Valori in punti	A ogni prodotto viene assegnato un valore in punti specifico per determinare il livello di prezzo.	A ogni prodotto viene assegnato un valore in punti specifico per determinare il livello di prezzo. Il valore SA corrisponde alla metà della relativa licenza.
Gestione delle licenze	Microsoft invia ai clienti rapporti trimestrali e conferme mensili delle licenze.	Oltre ai rapporti e alle conferme inviati, è disponibile un sito protetto per il controllo in tempo reale dello stato delle licenze.
Opzioni di pagamento	Pagamento di ogni licenza al momento dell'acquisto. Pagamento di ogni licenza al momento dell'acquisto, con la possibilità di scaglionare in rate annuali i pagamenti dei pacchetti SA o L&SA per la durata del contratto.	
Valutazione del livello annuale	Verifica alla scadenza del primo anno che sia stata soddisfatta la metà della previsione.	Verifica alla scadenza del primo e del secondo anno che siano stati soddisfatti rispettivamente 1/3 e 2/3 della previsione.
Previsione delle esigenze del cliente	Previsione delle esigenze del cliente per due anni per ogni gruppo di prodotti.	Previsione delle esigenze del cliente per tre anni per ogni gruppo di prodotti.

- L** Licenza
L&SA Pacchetto License & Software Assurance. Include L&SA
SA Software Assurance
UA Upgrade Advantage

Glossario

Consociata	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.
Durata del contratto	La durata di un contratto Microsoft Select License 6 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 6 e terminano contemporaneamente a esso.
Processo di adeguamento annuale	Verifica eseguita, alla scadenza annuale, sugli acquisti effettivi di una consociata Select License 6 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.
Data effettiva	La data di inizio del contratto o dell'enrollment. Nei contratti Select License 6, 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 6, 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.
Enterprise Agreement	Le offerte di programmi Microsoft Volume Licensing descritte nella guida di riferimento per la vendita di Enterprise Agreement.
Enrollment	Contratto che consente a una consociata (Business Unit, reparti o filiali) di sottoscrivere Select License 6 all'interno di un contratto Select License 6 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.
FPP	Full Package Product, ovvero il prodotto completo venduto tramite i normali canali di distribuzione Retail, che contiene una licenza per singola confezione.
Large Account Reseller (LAR)	Qualsiasi rivenditore o distributore autorizzato da Microsoft a commercializzare Select License 6 presso i clienti.
Licenza	Una delle offerte identificate nell'elenco prodotti (includere 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.
L&SA	Vedere License & Software Assurance.
License & Software Assurance	Combina Licenza e Software Assurance in un unico pacchetto.
Microsoft	Microsoft Corporation o qualsiasi sua consociata che abbia sottoscritto Microsoft Business Agreement, un contratto o un enrollment Select License 6.
Microsoft Business Agreement	Contratto "MBA" 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.
OEM	Original Equipment Manufacturer, ovvero una società che fornisce ai clienti computer con prodotti Microsoft pre-installati.
Gruppi	I prodotti Microsoft disponibili tramite Select License 6 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.
Elenco dei prodotti	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.
Periodo di rinnovo	Alla scadenza del contratto, il cliente ha la possibilità di rinnovarlo per uno o tre anni.
Select	Le offerte Microsoft Select License descritte nella presente Guida per i Clienti.
Select Agreement	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.
Software Assurance	Diritti di aggiornamento ed esecuzione per le versioni più recenti dei prodotti concessi in licenza rese disponibili durante il periodo di copertura.

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®

© 2004 Microsoft. Tutti i diritti riservati.

Questa pubblicazione è puramente informativa.

MICROSOFT NON OFFRE ALCUNA GARANZIA, ESPLICITA O IMPLICITA SUL CONTENUTO.

Microsoft, Microsoft Press, Windows, Windows NT, Windows Server, Visio, Visual Studio, Outlook e PowerPoint sono marchi registrati di Microsoft Corporation.

Gli altri 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/

Servizio Clienti 02.70.398.398, e-mail: infoita@microsoft.com