



Wat omvat het?

Volumelicenties bieden bedrijven van iedere omvang een eenvoudige manier om meerdere softwarelicenties te beheren en betalen, maar er zijn voor u ook voordelen.

Verlaagde kosten van licenties kunnen de inkomsten van uw diensten verhogen. Als klanten minder besteden aan softwarelicenties, dan kan een groter deel van hun IT-budget besteed worden aan grotere implementaties en aanvullende diensten.

Volumelicenties kunnen leiden tot betrokkenheid van klanten, wat weer kan leiden tot lange termijnrelaties. Door middel van voortdurende dialogen kunt u regelmatig contact opnemen met uw klanten. Zij hebben een betere ervaring en helpen u een betrouwbare adviseur te worden.

U kunt zo ook meer te weten komen over het bedrijf van de klant. Hoe meer u weet, hoe beter de service die u kunt leveren. U kunt ook nieuwe mogelijkheden zoeken om de klant te betrekken.

Bell Micro's innovatieve online-tool, Licence Desk on the Internet (LDi), vereenvoudigt het verkopen van licenties voor wederverkopers.

LDi is een hulpmiddel voor wederverkopers bij het aanpakken van de problemen die zich voordoen tijdens het beheren van de verschillende producten met softwarelicenties die door de eindgebruiker gekocht worden. En wederverkopers die de benodigde vaardigheden en middelen niet hebben kunnen zo toch softwarelicenties verkopen. LDi verwerkt offertes/bestellingen van meerdere verkopers, heeft een wizard 'altijd beste prijs', biedt unieke beheertools voor eindgebruikers en verwerkt automatisch het traceren en vernieuwen van bestellingen.

Voor meer informatie over LDi, gaat u naar www.reachformicrosoft.com/nederlands/how_licensing_ldi.htm
Als u LDi nog niet eerder gebruikt hebt, dan dient u zich te registreren voor een nieuwe gebruikersaccount.

Programmaomschrijving	Voordelen/impact partner	Voordelen/impact klant
Open License (Open Business and Open Volume)		
<ul style="list-style-type: none"> • Kan besparingen bieden op geschatte verkoopprijzen • Kan geopend worden met vijf licenties of één serverprocessorlicentie (Open Business) of 500 punten in de toepassingen, systemen of servergroep (Open Volume) • Aanvullende bestellingen mogelijk al vanaf één licentie • Gebruikt Volume Licensing-productsleutels voor implementatie 	<ul style="list-style-type: none"> • Meeste klanten komen in aanmerking • Door prijsniveau in te stellen voor twee jaar kunt u uw bedrijf neerzetten als bron voor de bestelling • Cross-sell van Software Assurance • Vereenvoudigde softwarebeheer voor u en de klant • Eenvoudigere implementatie, opwaardering en patching 	<ul style="list-style-type: none"> • In staat van tegen verkoopprijs, kan uw klant licenties kopen met korting • Tweejarige overeenkomst stelt prijsniveau voor extra aankopen vast • Elektronisch licentiebeheer vereenvoudigt compliancebeheer • Snelle en eenvoudige transactie met minimale hoeveelheid papierwerk • De SA voor alle licenties in een overeenkomst stopt als de overeenkomst verloopt
Open Value, Open Value met bedrijfsbrede optie, abonnement Open Value		
<ul style="list-style-type: none"> • De mogelijkheid betalingen jaarlijks te spreiden • Open Value: iedere combinatie van vijf licenties met Software Assurance • Open Value met bedrijfsbrede optie: verlaagde prijs voor klanten die vijf of meer computers willen standaardiseren • Open Value Subscription: meer flexibiliteit niet-langlopende licenties voor klanten die vijf of meer computers willen standaardiseren 	<ul style="list-style-type: none"> • Genereer terugkerende inkomsten door een annuïteitenovereenkomst aan uw klant aan te bieden • Maak het klanten makkelijk software te kopen door hun kosten te spreiden over een driejarige overeenkomst, waardoor ze geld overhouden voor diensten en installaties • Biedt klanten meer voordelen dan andere Open-programma's 	<ul style="list-style-type: none"> • Biedt aanzienlijke besparingen als alle computers geïnstalleerd worden met het volledige Microsoft-platform • Help uw klanten de waarde van hun technologie-investeringen te optimaliseren • Maak flexibele betalingen mogelijk, waarmee de licentiekosten van de klant jaarlijks verspreid worden over drie betalingen • Bevat alle media voor de bestelde software • Traceer licenties en transacties online

Details Licentieprogramma

	Open License (Open Business en Open Volume)	Open Value	Open Value with company-wide option, Open Value Subscription
Klantprofiel	Corporate klanten met een behoefte aan minimaal 5 licenties of een server licentie (Open Business) of tenminste 500 punten in een van de product pools (Open Volume). Academische, liefdadigheid en overheid klanten met een behoefte aan minimaal 5 licenties of een server licentie (Open Business) of tenminste 150 punten in een van de product pools (Open Volume)	Organisaties met minimaal vijf computers die Software Assurance (SA) willen en de flexibiliteit betalingen jaarlijks te spreiden	Organisaties met minimaal vijf computer die Software Assurance (SA) willen en de flexibiliteit betalingen jaarlijks te spreiden
Opties Licensing en Software Assurance	<ul style="list-style-type: none"> License & Software Assurance (L&SA), SA alleen voor verlenging en geschikte OEM- en FPP-licenties SA-dekking voor twee jaar of tot het einde van de looptijd van het autorisatienummer van de Open License, wat het eerste aanbreekt 	<ul style="list-style-type: none"> L&SA, SA-verlenging Verlenging van SA-dekking die verkregen is via een ander Volume Licensing-programma's komen in aanmerking voor consolidatie van SA in Open Value 	<ul style="list-style-type: none"> Verlenging L&SA, L&SA Uitkoop licentie aan einde van looptijd overeenkomst van niet-eeuwige tot eeuwige licenties Verlenging van SA-dekking via een ander licentieprogramma komt in aanmerking voor consolidatie van SA in Open Value Company-Wide
Prijsniveaus en programma-eisen	Open Business: 5 licenties of of één serverprocessorlicentie voor intiële acquisitie van Open Volume: 500 punten in toepassingen,systemen of servergroep	Minimaal 5 licenties (Alleen L&SA of SA)	Minimaal 5 licenties (desktops). Keuze tussen het Small Business Platform en het Professional Platform, er wordt een korting gegeven bij het kiezen van het volledige platform (Small Business of Professional) plus een additionele korting voor klanten die meer dan 250 desktops opnemen in de oorspronkelijke overeenkomst (alleen EMEA)
Overeenkomstvoorwaarden/ vernieuwingsopties	Mogelijkheid twee jaar licenties te kopen onder dezelfde overeenkomst. Kan verlengen via een nieuwe overeenkomst. Overeenkomsten kunnen niet verlengd worden	Drie jaar, te verlengen voor nog eens drie jaar	Drie jaar, te verlengen voor nog eens drie jaar. Abonnement Open Value heeft een uitkoopoptie voor de licentie
Verlengingsoptie SA	Open License-overeenkomsten kunnen niet verlengd worden. Klanten kunnen altijd een nieuwe License Business-overeenkomst met SA starten	Verlengingsovereenkomst met SA voor drie jaar	Verlengingsovereenkomst met L&SA voor drie jaar
tools Licentie/SA	eOpen	MVLS	MVLS
Betaalopties	Alleen betaling vooraf	Jaarlijkse betalingen of betaling vooraf	Jaarlijkse betalingen of betaling vooraf
Mediavoorziening	Media dient afzonderlijk aangeschaft te worden	Microsoft biedt media voor de eerste bestellingen en volgende bestellingen van iedere softwaretitel	
Verkoopkanaal	Breed wederverkoperskanaal		