

Продажа продуктов Microsoft

Легализация

Беседа о рисках контрафактного ПО

Беседа о рисках контрафактного ПО

Репутационные
риски (15%
времени)

Технологические
риски (15%
времени)

Юридические
риски (30%
времени)

Беседа о рисках контрафактного ПО

Если вы предлагаете вашему клиенту легализовать используемое программное обеспечение, то необходимо всегда помнить о всех трёх группах и корректно демонстрировать заказчику, как легальное ПО помогает эти риски снижать.

Разговор о рисках разумно начать с репутационной составляющей. Использование контрафактной продукции может негативно сказаться на бизнес-репутации компании и её руководства. Этому компоненту сейчас уделяется всё больше и больше внимания, но пока всё таки российский бизнес не до конца осознаёт значимость снижения этих рисков. В любом случае, проговорить эти моменты очень важно.

После разговора о важности снижения репутационных рисков, можно перейти к обсуждению технологических рисков и способов их снижения.

Не забывайте, что использование легального программного обеспечения значительно снижает вероятность сбоев и неполадок в работе, а также позволяет получить высококлассную поддержку от разработчика и правообладателя. Не забудьте сказать, что только легальное программное обеспечение гарантирует отсутствие в программном коде вредоносных компонентов и шпионских модулей, которые могут ставить под угрозу конфиденциальность обрабатываемой информации. Снижение технологических рисков напрямую влияет на снижение простоев в работе. Оцените возможные финансовые потери при простое, и вы сможете оценить значимость снижения технологических рисков и выразить эту величину в деньгах.

В последнюю очередь стоит рассказать о юридических рисках. Это наиболее значимый компонент при разговоре о легализации, но, на мой взгляд, начинать с него сразу не стоит. Дело в том, что рассказ о юридической составляющей может быть воспринят заказчиком как попытка «запугать» санкциями со стороны правоохранительных органов и это в дальнейшем может затруднить переговоры.

Типовые ситуации неосознанного нарушения лицензионного соглашения

Клиентская операционная система

Клиентская операционная система

Есть Windows Upgrade, но нет базовой версии операционной системы на имеющихся ПК в организации



GGK/GGWA Windows 7 Профессиональная

Клиентская операционная система

Закуплены лицензии на Office, но нет лицензий на клиентскую операционную систему Windows



GGK/GGWA Windows 7 Профессиональная

Клиентская операционная система

- Первый пример касается ситуации, когда приобретаются апгрейдные лицензии на Windows 7 Профессиональная, при этом у клиента на рабочих ПК нет полной версии операционной системы, купленной в OEM-канале, либо в виде пакетов легализации. Убедитесь, что ваши клиенты имеют основу для покупки апгрейдов в канале корпоративного лицензирования.
- Второй пример – приобретение пакета Office на компьютеры, на которых не легализована клиентская операционная система Windows. Если вдруг ваш заказчик знает об этом, но по каким-то причинам не планирует покупку ОС, постарайтесь объяснить, что нельзя быть легальным частично. Отсутствие лицензии на Windows и наличие лицензии на Office оставляет заказчика с теми же рисками, как и в случае 100% использования контрафакта.

Типовые ситуации неосознанного нарушения лицензионного соглашения

Серверные продукты

Серверные продукты

Приобретён Windows Server



Windows Server CAL

Серверные продукты

К продуктам Exchange Server,
SharePoint Server, Lync Server
приобретён Enterprise CAL



Standard CAL + Enterprise CAL

Серверные продукты

Приобретён Exchange Server,
SharePoint Server, Lync Server



Windows Server

Серверные продукты

Приобретён SharePoint Server, Lync Server, семейство продуктов System Center



SQL Server

Серверные продукты

- Первый пример. Приобретается сервер, но лицензии клиентского доступа не покупаются. Ну или приобретаются в недостаточном количестве. Подсчитайте недостающий лицензии и сделайте коммерческое предложение.
- Вторая ситуация. Некоторые серверные продукты имеют аддитивный принцип лицензирования клиентского доступа. То есть для получения Enterprise-функционала не достаточно купить просто Enterprise CAL. Требуется покупка Standard CAL плюс, дополнительно, Enterprise CAL. Примером таких продуктов является Exchange Server, SharePoint Server, Lync Server и некоторые другие. Необходимо помнить об этом и быть готовым к исправлению ситуации в компании заказчика.
- Третий распространённый пример. Клиент покупает серверы приложений, при этом не имея закупленных лицензий Windows Server. Уточните, не забыл ли клиент докупить нужные лицензии! Возможно они приобретались с новым оборудованием или уже имеются в компании. В любом случае, ваша заинтересованность будет признаком высокой квалификации и готовности помогать заказчику.
- Ещё один пример – нелицензированный SQL Server. Дело в том, что иногда клиент приобретает так называемый бандл, в который входят право на использование технологий SQL с каким-либо единичным продуктом. Клиент имеет техническую возможность использования SQL и в других сценариях, но легального права на это не имеет. Обратите внимание на те продукты, которые не могут работать без SQL Server. Если куплен SharePoint Server, Lync Server, семейство продуктов System Center и некоторые другие продукты, убедитесь, что необходимые лицензии на SQL Server приобретены.

Полезные ссылки

Полезные ссылки

- Актуальные документы корпоративного лицензирования:
<http://www.microsoftvolumelicensing.com/DocumentSearch.aspx?Mode=1&Category=2>
- Лицензионное соглашение конечного пользователя (EULA) по некоторым продуктам (OEM, FPP):
<http://www.microsoft.com/About/Legal/EN/US/IntellectualProperty/UseTerms/Default.aspx>
- Сайт «Шаг навстречу»:
<http://www.microsoft.com/rus/microsoft4you/>
- Экспертный совет тренеров: <http://trenersovet.ru/>