



Softline Enterprise Agreement

Комплексный сервис для приобретения
и эксплуатации РПО

Переход на РПО: с чем сталкиваются заказчики

ИТ-инфраструктура на иностранном ПО

- ✓ Организации привыкли работать на иностранном ПО:
 - Высокое качество продуктов и сервисов крупных иностранных вендоров
 - Почти вся инфраструктура может быть моновендорной
 - Выстроенные процессы работы – от тестирования до отгрузки
 - Незначительные риски совместимости ПО
 - Многолетний пользовательский опыт
- ✓ Широкий канал поставщиков ПО и сервисов

Вызовы текущего момента

- ⊕ Сложность выбора решения под задачи организации
- ⊕ Отсутствие полноценных российских аналогов
- ⊕ Возможные проблемы совместимости ПО разных производителей
- ⊕ Риски масштабирования систем под большие нагрузки
- ⊕ Разнообразные условия лицензирования РПО
- ⊕ Отсутствие глубокой экспертизы по РПО у технических специалистов и пользователей
- ⊕ Отсутствие выстроенных процессов у российских вендоров в обслуживании заказчиков на потоке

Российские организации ищут надежных ИТ-партнеров с высокой экспертизой по продуктам и проектам миграции на РПО для минимизации технологических рисков импортозамещения

Что такое Softline Enterprise Agreement

Комплексный сервис для долгосрочного сотрудничества, помогающий заказчикам использовать **русские технологии из единого лицензионного центра**



ДЕМОКАФЕ

ДОСТУП К ТЕСТИРОВАНИЮ
ИНТЕРФЕЙСА И
ФУНКЦИОНАЛА РПО



ПРОГРАММА СЕРВИСНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

ТЕХПОДДЕРЖКА, ОБУЧЕНИЕ,
КОНСУЛЬТАЦИИ, ТЕХНИЧЕСКАЯ
ИНФОРМАЦИЯ



ФИНАНСЫ

УСЛОВИЯ ТРЕХЛЕТНИХ ПРОГРАММ
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ



ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ЦЕНТР

ЛИЦЕНЗИИ, КЛЮЧИ,
ДИСТРИБУТИВЫ, СРОКИ ПРОДЛЕНИЯ



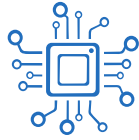
sea.softline.com



ДЕМОКАФЕ



**Демостенды с множеством комбинаций ПО:
ОС1 + ОфПак1; ОС1 + ОфПак2; ОС2 + ОфПак1;
ОС2 + ОфПак2 + ВКС1;...**



**Единая точка входа для базового или
детального ознакомления с мультивендорными
конфигурациями ПО**

Сценарии использования

1

Демонстрация базовых возможностей продукта:
интерфейс пользователя, основные действия

2

Углублённые технические демонстрации:
с помощью консультанта Софтлайн или самостоятельно



ФИНАНСЫ

Оптимально для средних и крупных компаний и государственных организаций* всех отраслей, которые нуждаются в гибкой комплексной программе корпоративного лицензирования ПО и облачных служб



Выбор способа приобретения РПО в каждой закупке

- Рассрочка на 3 года
- Подписка на 3 года
- Единоразовая закупка: бессрочные лицензии, сертификаты, подписки



Единый рамочный договор

Одно соглашение и простые формы договоров для закупок вместо множества отдельных контрактов



Единый график платежей и дата старта соглашения

Вместо постоянного контроля сроков продления лицензий по каждому вендору



Стандартизация и Унификация

Единый набор документов по лицензированию вместо множества отдельных документов и ссылок на правила лицензирования вендоров

* Условия для первичного присоединения к SEA: 300 пользователей/ПК для трехлетних программ, сумма сделки 2 млн руб. для единоразовых закупок.
Подробнее: [Условия программ корпоративного лицензирования](#), [Руководство к Программе преимуществ](#)



ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ЦЕНТР

<https://sea.softline.com/licensing-center/>



Ключи и дистрибутивы

Все в одном месте, возможность upgrade и downgrade



Соглашения и договоры

Постоянный доступ к договорам и истории закупок



Права доступа

Единая политика управления правами и ролями пользователей личного кабинета



Управление преимуществами

Доступ к учебным курсам, консультациям, техподдержке и другим преимуществам в едином окне

The screenshot shows the 'softline Enterprise Agreement' interface. The left sidebar contains a navigation menu with icons for home, calendar, document, key, list, product, license, and contact. The main area is titled 'Компания 1' and features a grid of seven cards, each with a title, a short description, and a 'Все' (All) link with an arrow. The cards are: 'Важные даты' (Important dates), 'Соглашения и договоры' (Agreements and contracts), 'Ключи и дистрибутивы' (Keys and distributors), 'Преимущества' (Benefits), 'Продукты' (Products), 'Пробные лицензии' (Trial licenses), and 'Контакты' (Contacts). A help icon (?) is visible in the bottom right corner of the main area.



ПРОГРАММА СЕРВИСНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Заказчики имеют возможность получить дополнительные сервисы, приобретая программное обеспечение в рамках SEA

Количество и состав сервисов определяется исходя из объема и типа контракта и категории продуктов

Подробнее в [Руководстве по Программе](#)

Дни технических консультаций

1

- Планирование миграции
- Проектирование решений
- Технические вопросы



Выделенный технический менеджер

2

Обучение в Академии Софтлайн

- Курсы по продуктам для пользователей и технических специалистов

3

Техническая поддержка

- Мультивендорная, на стыке технологий
- Единая платформа для обращений по всем включенным вендорам
- Единый SLA по всем вендорам
- Помощь в эскалации на вендора*

* При наличии лицензии/сертификата на ТП вендора

Ключевые возможности для заказчика в SEA

Помощь в выборе целевых продуктов

- Протестировать различные комбинации ПО
- Базовые возможности продукта (интерфейс, основные действия)
- Углубленные технические демонстрации

Выбор лучших условий приобретения РПО

- Подобрать удобную схему лицензирования ПО или их сочетание: рассрочка/подписка на 3 года и/или выкуп
- Зафиксировать цены с рассрочкой/подпиской на 3 года
- Заключить единое соглашение на группу компаний на лучших условиях
- Получать новейшие версии ПО и обновления

Удобное средство администрирования РПО

- Получать всю информацию по контрактам и закупкам, графикам платежей в удобной форме
- Получать доступ к ключам и дистрибутивам
- Заказывать услугу ТП, обучающие курсы и технические консультации в одно действие

Дополнительные сервисы для эксплуатации и сопровождения РПО

- Обеспечить квалифицированную техподдержку ИТ-инфраструктуры организации
- Сократить расходы на обучение персонала работе с новыми технологиями
- Использовать консультации от Премьер Сервисов для максимальной отдачи от внедряемых технологий

С SEA и без SEA – что выгоднее?

Сценарий: У организации стоит задача постепенно заменить все иностранное ПО на российское. Организация выбрала следующие продукты:

- Комплект 'Astra + P7 Офис + ALDPro' на 1000 пользователей
- Инфраструктура: серверная ОС Astra / ПК ALD Pro / Брест / СУБД Tantor

Разовая поставка вне SEA:

Сумма сделки в 2024 ~ **73 млн. руб.**

Заказчик получает:

- ☹️ Крупный единоразовый платеж
- ☹️ Ключи в нескольких личных кабинетах разных вендоров
- ☹️ Отсутствие дополнительных преимуществ при существенных единовременных вложениях

Разовая поставка SEA:

Сумма сделки в 2024 ~ **73 млн. руб.**

Заказчик получает:

- ☹️ Крупный единоразовый платеж
- 😊 **144 ч мультивендорной техподдержки**
- 😊 **Личный кабинет в Лицензионном центре**
- 😊 **Грант от Яндекс.Облако**

Рассрочка SEA на 3 года:

Общая сумма сделки за 3 года ~ **64,7 млн руб.**
Необходимо заплатить в 2024 ~ **21,5 млн руб.**

Заказчик получает:

- 😊 **Стартовый платеж за лицензии на 68% ниже чем в разовой поставке**
- 😊 **Цены зафиксированы на 3 года**
- 😊 **120 ч техподдержки** суммарно за 3 года
- 😊 **120 баллов на обучение** (например, 13 курсов «Астра» или 24 курса «P7»)
- 😊 **3 дня консультаций** от Премьер Сервисов
- 😊 **Личный кабинет в Лицензионном центре**
- 😊 **Грант от Яндекс.Облако**

С SEA переход на РПО и его эксплуатация комфортнее

- ✓ Инструменты и ресурсы для выбора лучших решений из возможных: консультации, тестирование, пилотирование решений
- ✓ Широкий выбор способов приобретения ПО с учетом финансовых планов организации
- ✓ Лицензионная экспертиза Софтлайн - поставщика с 30-летним практическим опытом сотрудничества с российскими и иностранными вендорами
- ✓ Дополнительный набор сервисов по техническому консультированию, обучению сотрудников и техподдержке для поддержки заказчика в процессе миграции и эксплуатации ПО
- ✓ Лицензионный центр - единственный на рынке универсальный многофункциональный инструмент для учета и управления лицензиями от разных вендоров и соглашением в целом
- ✓ Отлаженные процессы отгрузки ПО множества вендоров и собственных сервисов

Контакты

Все вопросы по **SEA** вы можете адресовать вашему аккаунт-менеджеру в Софтлайн



Любые вопросы
sea-help@softline.com

Группа разработки корпоративных соглашений



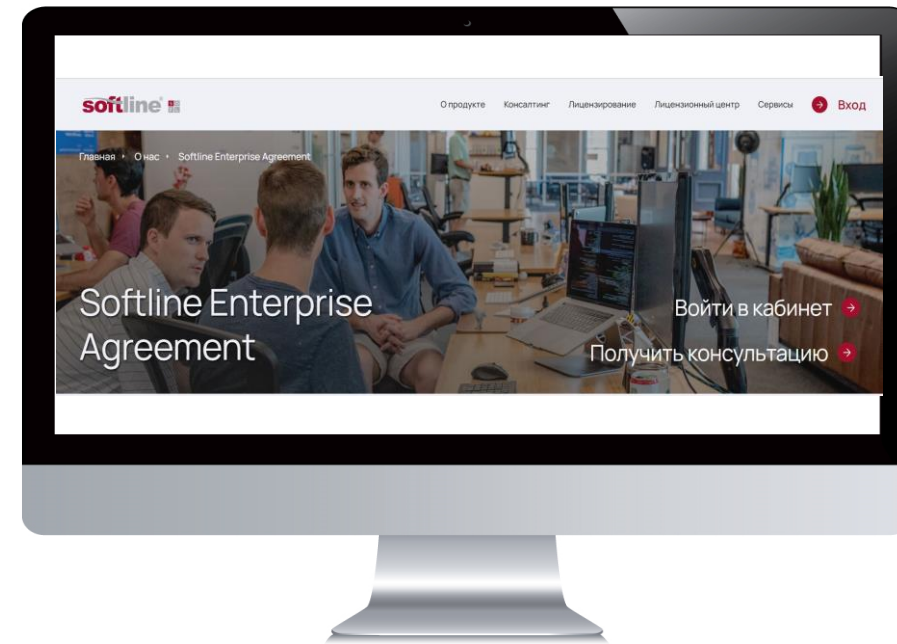
Начисление и списание преимуществ
sea-benefits@softline.com

Менеджер по работе с преимуществами



Удовлетворенность сервисом
Предложения по улучшению
sea-quality@softline.com

Менеджер по работе с клиентским опытом



sea.softline.com



Цифровая Трансформация.
Успешная. Эффективная.