

# Лицензирование SPLA

## Старые цены новой весны

Непростая экономическая ситуация вынуждает вендоров программного обеспечения повышать стоимость своих продуктов и услуг. Так, в феврале Microsoft изменила прайс всех корпоративных программ лицензирования. Однако прайс программы SPLA остался прежним. Это многократно увеличивает выгоду работы по программе вне зависимости от того, используете ли вы SPLA для оказания услуг внешним клиентам или для обеспечения ИТ-потребностей своей компании.

### **SPLA – лучшее предложение для холдинговых организаций**

Работая по программе SPLA, вы используете лицензию Microsoft для предоставления пользователям услуг доступа к ИТ-решениям. Услуги оплачиваются постфактум в соответствии с объемом предоставления. А в качестве пользователей услуг выступают сотрудники

#### **Когда стоит использовать выделенную сервисную компанию?**

- *Вы стремитесь к экономии денежных средств.*
- *Вам невыгодно вносить большой единовременный платеж за ПО.*
- *Вам необходима рассрочка платежа, но не выгодно стандартизация.*
- *В вашей организации часто меняется количество пользователей.*
- *В вашей организации часто меняется состав юридических лиц.*
- *Вам необходимо использовать один домен для не аффилированных структур.*

**Если хотя бы один пункт отражает потребности вашей организации — используйте сервисную компанию и начните работать по SPLA!**

вашей собственной организации — такой вариант возможен, если услуги оказываются сервисной компанией (неаффилированным лицом) в составе холдинговой организации. Благодаря SPLA вы получаете доступ практически ко всем продуктам Microsoft без каких-либо авансовых платежей и начальных инвестиций в ПО. Эти продукты могут быть развернуты на вашем собственном оборудовании, на арендованном оборудовании или же на облачной платформе Azure (подробнее о последней возможности рассказано в декабрьском номере Softline Direct за 2014 год). При любом варианте отчисления Microsoft совершаются только за то ПО, которое фактически использовалось вашей сервисной компанией для оказания услуг в подотчетный период.

ИТ-среда, созданная на основе продуктов, лицензируемых по SPLA, будет, во-первых, отличаться мобильностью: ваши сотрудники будут иметь доступ к требуемому ПО из любой точки, где есть Интернет. Во-вторых, такая среда сможет легко и динамично меняться, подстраиваясь под ваши текущие потребности и обеспечивая необходимые ИТ-мощности для тех задач, которые действительно требуют этого.

Все перечисленные возможности доступны по SPLA при минимальных затратах. Работа

с необходимыми вашему бизнесу IT-решениями не потребует значительных разовых инвестиций — только ежемесячных платежей и только за то ПО, которое реально использовалось вашими сотрудниками. При этом SPLA не налагает обязательств по наращиванию объема используемых лицензий от месяца к месяцу: при сезонных или пиковых нагрузках вы легко сможете увеличить число задействованных лицензий, а затем вернуться к прежним показателям, не неся при этом убытков.

## SPLA для оказания услуг внешним клиентам

Используя лицензирование SPLA, вы можете оказывать услуги не только внутренним, но и внешним клиентам: например, если вы развертываете частные/публичные облака, предлагаете SaaS-решения собственной разработки или сдаете в аренду ПК/сервера с предустановленным ПО. Иными словами, программа SPLA предоставляет выгодные возможности работы с ПО Microsoft, если ваша компания принадлежит к телекоммуни-

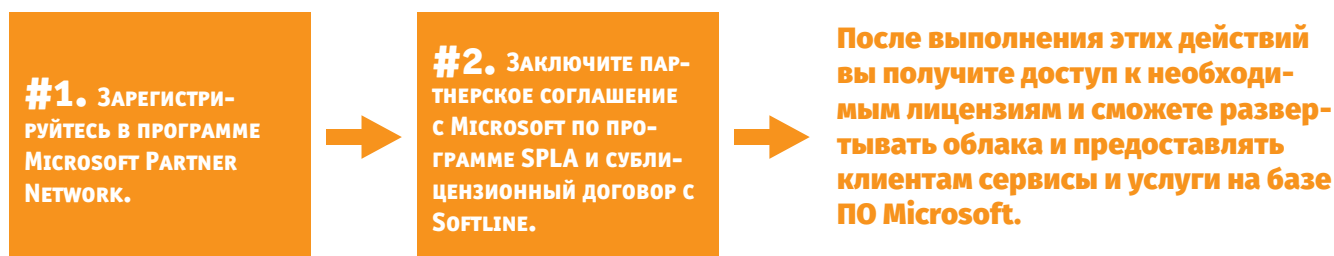
**Широкий спектр доступных по SPLA продуктов обеспечит вам практически неограниченные возможности построения IT-среды. Так, можно развернуть частное облако для компании, что позволит снизить стоимость поддержки рабочих мест сотрудников и быстро реагировать на любые изменения в инфраструктуре за счет внедрения сервисно-ориентированной модели потребления ПО. Или же можно создать комплексное коммуникационное решение на базе Microsoft Exchange Server и Lync Server. При этом по программе SPLA любой из необходимых вам продуктов будет доступен в самой последней версии. А для демонстраций, предоставления пробного доступа и администрирования ваших услуг и решений вы сможете пользоваться лицензией бесплатно.**

держание инфраструктуры, изучение постоянно обновляющихся продуктов и обучение своего персонала.

## Почему Softline?

На сегодняшний день в партнерстве с Softline — официальным реселлером SPLA и одним из ведущих партнеров Microsoft в России — около 250 компаний успешно используют программу SPLA для оказания услуг внешним и внутренним клиентам. Оптимальный прайс и минимальные риски работы по SPLA вме-

## Станьте SPLA-партнером за два простых шага:



кационной отрасли, является интернет-провайдером, поставщиком услуг, системным интегратором, ЦОДом, независимым разработчиком ПО (ISV), а также если ваша компания осуществляет техническое обеспечение технопарков и бизнес-центров.

Работая по программе лицензирования SPLA, вы сможете предложить своим клиентам IT-решения, которые, прежде всего, будут оптимальны по стоимости: за счет оплаты только фактически потребленных услуг; за счет перехода от капитальных затрат к операционным в том, что касается вложений в оборудование и ПО; наконец, за счет того, что ваши клиенты смогут оперативно получать те необходимые бизнесу IT-инструменты и мощности, которые прежде были недоступны из-за высокой стоимости. Кроме того, услуги, основанные на SPLA-лицензировании, позволят вашим клиентам полностью сосредоточиться на бизнесе, не отвлекаясь на под-

сте с максимальной поддержкой со стороны Softline делают данную программу лицензирования одним из самых простых, эффективных и выгодных способов ведения бизнеса в IT-сфере вне зависимости от внешних — экономических или политических — обстоятельств.



Получить дополнительную информацию о программе SPLA и принять в ней участие вам поможет.

**Игорь Балашов,**  
директор по развитию бизнеса Softline



+7 (495) 232-00-23, доб. 2500



spla@softline.ru



<http://softline.ru/spla/>