

Smart Union
Consultoria e Soluções em Tecnologia Ltda
Tele/fax: 0xx11-5096-2002
mailto:info@smartunion.com.br

Informações adicionais por parte da Microsoft :

SOBRE A VERSÃO GGS de 2010.

https://partner.microsoft.com/brasil/40049475

Get Genuine Solution (GGS)

Para empresas de todos os portes, que estejam enfrentando problemas devido à utilização de softwares falsificados ou não originais, a licença correta é GGS. Com ela, você regulariza os computadores de seus clientes e mantém seguros os dados dos usuários e funcionários. Através dessa solução, além do sistema operacional Windows 7 Professional, é possível ofertar os demais produtos Microsoft, como o Office ou o Windows Server, através de um único contrato.

Características:

- Flexibilidade é possível combinar licenças de diferentes produtos Microsoft para compor a quantidade mínima de 05 unidades ou aproveitar um contrato já existente e os descontos progressivos.
- 2. Suporte direto da Microsoft e direito às atualizações de segurança.
- 3. Decisão de assinatura do Software Assurance em até 90 dias.
- 4. Licença de regularização não perpétua, ou seja, não pode ser transferida para outra máquina.
- 5. Direito ao downgrade, que permite regularizar, também, o Windows Vista Business e o XP Professional

Uma vez escolhida a máquina, a licença não poderá ser passada para a próxima máquina do dado

Para os casos de máquinas obsoletas é possível fazer o downgrade para versões anteriores cujas exigências modestas de processador e memória.

SKU GGS:

Código do produto

FQC-02872 WinPro7 SNGL OLP NL Get Genuine

O que é Licença FPP, OEM e OPEN:

FPP=Caixinha comprada em lojas e magazines (varejo)

OEM=Software vem pré-instalado dentro do equipamento. Até possível vir um cd ou dvd contendo o software, porém este somente poderá ser reinstalado no equipamento originalmente atrelado a ele.

OPEN=Licença por volume. O cliente compra um mínimo de 5 licenças e recebe um único CD ou DVD, sendo necessário reinstalar os equipamentos com esse único CD/DVD. Ao longo de 2 anos, o cliente pode adquirir paulatinamente novas licenças e consequentemente licenciar novos equipamentos. Na grande maioria das vezes a regularização é perpetua (ou seja, pertence ao cliente para qualquer equipamento), salvo disposições contrárias definidas no momento da compra.

Programas, produtos e	Home e	Home e		Professio	Profession
recursos	Student	Business	Standard	nal	al Plus
Licenciamento	Varejo	Varejo	Volume	Varejo	Volume
Microsoft Excel 2010	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Microsoft OneNote 2010	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Microsoft PowerPoint 2010	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Microsoft Word 2010	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Microsoft Outlook 2010	Não	Sim	Sim	Sim	Sim
Microsoft Publisher 2010	Não	Não	Sim	Sim	Sim
Microsoft Access 2010	Não	Não	Não	Sim	Sim
Microsoft Communicator 2010	Não	Não	Não	Não	Sim
Microsoft InfoPath 2010	Não	Não	Não	Não	Sim
Microsoft SharePoint	Não	Não	Não	Não	Sim
Workspace 2010					



Smart Union
Consultoria e Soluções em Tecnologia Ltda
Tele/fax: 0xx11-5096-2002
mailto:info@smartunion.com.br

Sobre Versões de OFFICE cujas propagandas são mostradas em vários veículos de comunicação (2 licenças por caixinha etc..):



Após o lançamento do <u>Office Home and Business 2010</u> e do <u>Office Pro 2010</u> em FPP notamos uma grande divergência de informações quanto as duas licenças que o cliente pode ativar adquirindo apenas uma caixinha.

Por isso vamos esclarecer como fica o licenciamento destes dois produtos.

Os produtos Office Home & Business e Office Pro 2010 possuem duas licenças, ou seja, o cliente pode ativar até duas máquinas adquirindo apenas 1 caixinha. Porém essas duas licenças podem ser ativadas somente para um mesmo usuário, caso contrário ele estará ilegal.

- Ex.: O cliente pode ativar uma licença na empresa e uma licença em seu notebook.
- Ex. 2: O cliente pode ativar uma licença na empresa e uma licença em sua residência.
- Ex. 3: Se o cliente precisa licenciar 10 máquinas de seu parque ele deve comprar 10 caixinhas.

Sobre descontos de Revendas:

Algumas revendas MICROSOFT conseguem um custo mais barato do que as outras (veja abaixo). No caso da revenda SMARTUNION, nunca fazemos mapeamento para nossos clientes de contrato, principalmente em se tratando de licenciamento. O mapeamento é uma forma indireta da MICROSOFT obter informações internas de um cliente dando um desconto final de 10% no custo do que for comprado, veja abaixo:

A partir do dia 1º de setembro as revendas poderão designar o seu Distribuidor favorito para cada oportunidade mapeada, ou seja,

Como funcionará o mapeamento a partir do dia 1º de Setembro?

- O parceiro preenche o cadastro e realiza o mapeamento da oportunidade;
- Durante o processo, ele escolhe um dos Distribuidores autorizados conforme lhe for mais conveniente comercialmente;

Visando o melhor atendimento para os revendedores a Microsoft permitirá a reversão de distribuidor. Basta seguir o procedimento abaixo:

- Parceiro envia um email para mapeamento@microsoft.com.br com o histórico dos contatos com o Distribuidor Autorizado escolhido anteriormente;
- Nesse email deve constar uma justificativa das razões da alteração do Distribuidor atrelado à oportunidade em questão;
 Em ató 2 (dois) dias útais, asso amail sará amisdo para o Distribuidor, conjundo os contatos Microsoft;
- Em até 2 (dois) dias úteis, esse email será enviado para o Distribuidor, copiando os contatos Microsoft;
 A Microsoft tem até 3 (três) dias úteis para analisar essa justificativa com o Distribuidor e retornar ao parceiro com a alteração ou não do Distribuidor Autorizado;
- Caso o parceiro tenha alguma dúvida durante o processo, poderá enviar um email para mapeamento@microsoft.com.br

Lembrando as regras de elegibilidade ao Mapeamento de Oportunidades:

- Oportunidades acima de R\$ 3.000,00;
- Oportunidades somente nas modalidades de contratos Open NL e Open Value
- Oportunidade não estar anteriormente mapeada por outro parceiro;
- Envio de todas as informações requeridas no processo de mapeamento

Validade do Mapeamento:

- A validade do beneficio de 10% de desconto será de 2 (dois) meses a partir da data de aprovação do mapeamento, ou a data de fachamento insprida na ferramenta nelo parceiro da penociação no cliente.
- fechamento inserida na ferramenta pelo parceiro da negociação no cliente.

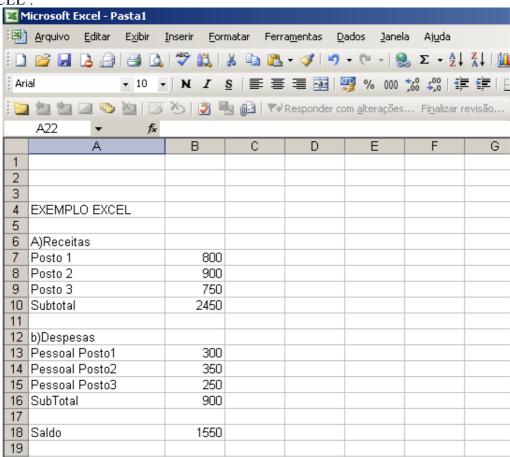
 A renovação pode ser solicitada no prazo de até 15 dias após a data de vencimento do mapeamento. Após esse prazo, o
- mapeamento perde a validade, não podendo mais ser renovado.
- Esta renovação estende a validade do mapeamento por mais 30 dias, a partir da data da renovação.



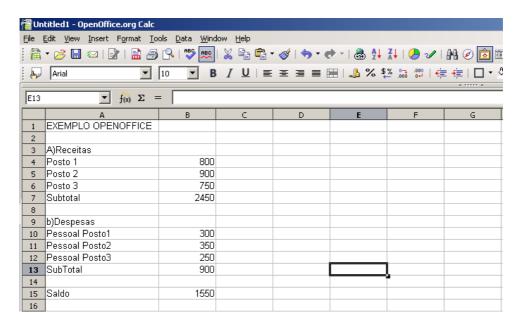
Smart Union
Consultoria e Soluções em Tecnologia Ltda
Tele/fax: 0xx11-5096-2002
mailto:info@smartunion.com.br

COMPARAÇÃO ENTRE O USO DO MICROSOFT OFFICE (2003) E OPEN OFFICE/BR OFFICE:

MICROSOFT EXCEL:



OPENOFFICE CALC:





Smart Union
Consultoria e Soluções em Tecnologia Ltda
Tele/fax: 0xx11-5096-2002
mailto:info@smartunion.com.br

MICROSOFT WORD:



The One Priority Leaders Need to Spend Time On (But Don't)

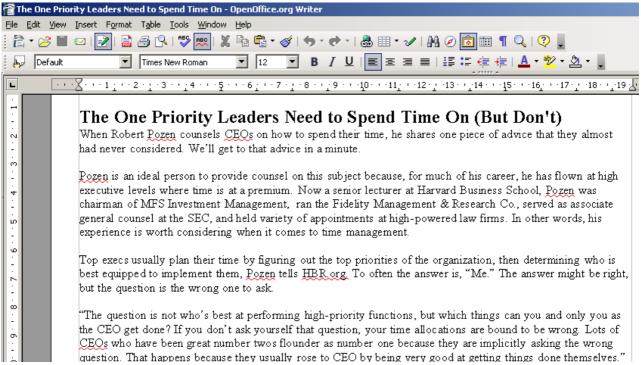
When Robert Pozen counsels CEOs on how to spend their time, he shares one piece of advice that they almost had never considered. We'll get to that advice in a minute.

<u>Pozen</u> is an ideal person to provide counsel on this subject because, for much of his career, he has flown at high executive levels where time is at a premium. Now a senior lecturer at Harvard Business School, <u>Pozen</u> was chairman of MFS Investment Management, <u>ran</u> the Fidelity Management & Research Co., served as associate general counsel at the SEC, and held variety of appointments at high-powered law firms. In other words, his experience is worth considering when it comes to time management.

Top execs usually plan their time by figuring out the top priorities of the organization, then determining who is best equipped to implement them, Pozen tells HBR.org. To often the answer is, "Me." The answer might be right, but the question is the wrong one to ask.

"The question is not who's best at performing high-priority functions, but which things can you and only you as the CEO get done? If you don't ask yourself that question, your time allocations are bound to be wrong. Lots of CEOs who have been great number twos flounder as number one because they are implicitly asking the wrong question. That happens because they usually rose to CEO by being very good at getting things done themselves."

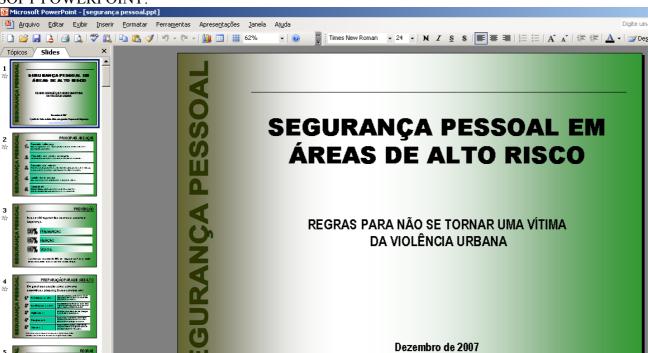
OPENOFFICE WRITER:



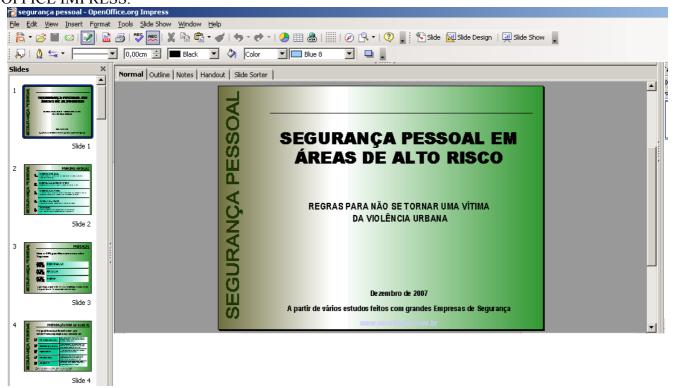


Smart Union
Consultoria e Soluções em Tecnologia Ltda
Tele/fax: 0xx11-5096-2002
mailto:info@smartunion.com.br

MICROSOFT POWERPOINT:



OPENOFFICE IMPRESS:

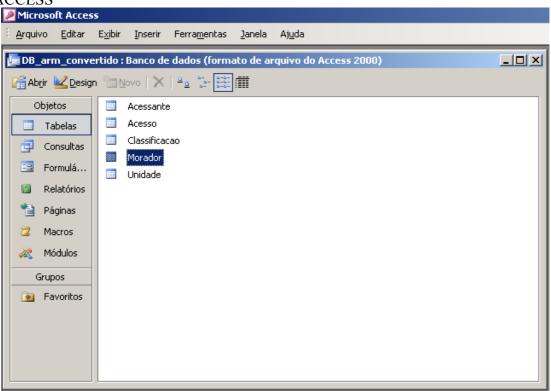




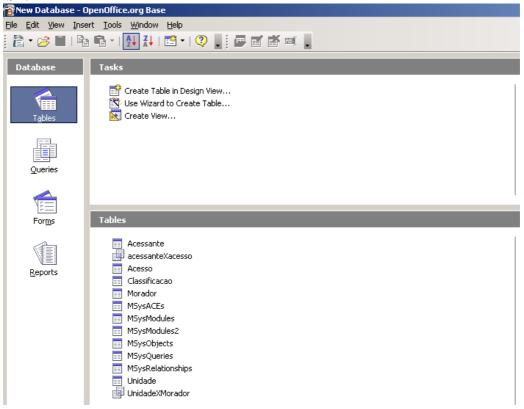
Smart Union
Consultoria e Soluções em Tecnologia Ltda
Tele/fax: 0xx11-5096-2002
mailto:info@smartunion.com.br

APLICATIVOS OFFICE QUE NÃO TEM EQUIVALENCIA SATISFATÓRIA NO OPENOFFICE:

MICROSOFT ACCESS



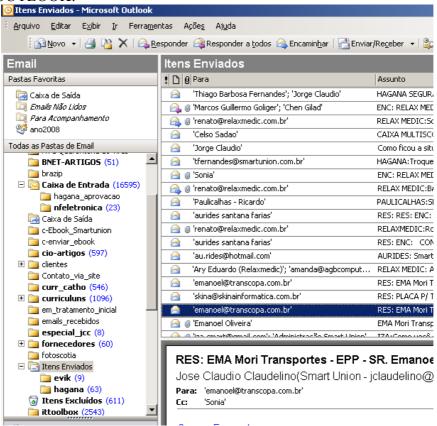
OPENOFFICE BASE:





Smart Union
Consultoria e Soluções em Tecnologia Ltda
Tele/fax: 0xx11-5096-2002
mailto:info@smartunion.com.br

APLICATIVOS OFFICE QUE NÃO NENHUMA EQUIVALENCIA NO OPENOFFICE: MICROSOFT OFFICE OUTLOOK:



OUTROS SUBSTITUTOS PARA O OFFICE OUTLOOK:

NO WINDOWS XP: Usar o OUTLOOK EXPRESS que é NATIVO e incluso no preço do WINDOWS XP NO WINDOWS VISTA: Usar o WINDOWS MAIL que é NATIVO e incluso no preço do WINDOWS VISTA NO WINDOWS SEVEN (WINDOWS 7): "Importar MAIL VISTA" ou usar SPICEBIRD (entre outros)

