**Screen #: 1 of 87**

**Perry Holley – File 214.MP3**

|  |
| --- |
| Antes de iniciar o módulo, considere o conteúdo dessa tela. |
| Os módulos Selling Essentials requerem que a versão mais recente do Apple QuickTime seja instalada em seu computador. |
| Clique em ‘Fazer download do QuickTime’ nessa tela para fazer download da versão mais recente. |
| Aguarde até que cada tela tenha imagens e texto totalmente carregados antes de interagir com a tela |
| para assegurar a funcionalidade correta do módulo. |
| Você deve atingir 100 por cento na barra de progresso para receber o crédito para este curso. |
| Para atingir 100 por cento de progresso, cada tela deve estar totalmente carregada e você deve clicar até a última tela. |
| Ao atingir 100 por cento de conclusão, você também obtém o crédito Think 40 para a sua vez. |
| A janela do navegador deve estar maximizada e as ferramentas ;e a funcionalidade executem corretamente para evitar a rolagem. |
| Para obter informações adicionais, visite a página de FAQss do wiki Selling Essentials clicando no texto ‘on screen. |
| [ END ] |

**Screen #: 3 of 87**

**Tom Wroblewski (onscreen) – File 227.MP4**

|  |
| --- |
| Olá, sou Tom Wroblewski. Bem-vindo ao "Software Licensing Overview", |
| um dos módulos no currículo Selling Essentials. |
| Esses módulos estão disponíveis para a Equipe de Vendas inteira do IBM Software Group mundial para aumentar o seu desempenho. |
| Um Cliente já fez uma pergunta sobre o licenciamento do software, |
| e você não tinha a resposta? |
| Você sabia onde encontrá-la? |
| Nesse módulo, Sheila McAndrew, Consultora Jurídica IBM Software Legal e três especialistas no assunto de Licenciamento IBM |
| vão resumir o conhecimento básico que você conhece sobre o licenciamento de Software IBM. |
| Eles mostrarão onde localizar informações mais detalhadas quando precisar delas. |
| E, finalmente, eles ilustrarão o valor que você trará ao Cliente quando tiver um melhor entendimento. |
| dos contratos IBM. |
| Ao término deste módulo, você estará melhor informado, mais confiante e preparado para fornecer ao seu Cliente |
| as respostas para as perguntas de licenciamento de software. Clique em Avançar e a Sheila apresentará a introdução. |
| [ END ] |

**Screen #: 4 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 228.MP4**

|  |
| --- |
| Olá, meu nome é Sheila McAndrew, Consultora do IBM Software Group. |
| Serei sua guia através do mundo essencialmente importante dos contratos de Software IBM. |
| Em 20 anos, trabalhei com muitos de vocês, e outros Vendedores IBM em todo o mundo, sobre questões relacionadas à contratação SWG. |
| Descobri que nossos Vendedores mais bem-sucedidos são aqueles que entendem nossa contratação e pode atender |
| e até antecipar as perguntas do Cliente nessa área. |
| Quando o Vendedor, puder responder as perguntas sobre o contrato, isso pode acelerar a negociação, pois muitas vezes seu conhecimento |
| e explicação no nível de negócios pode ajudar a reduzir a lista de itens a serem direcionados na minha parte, a negociação jurídica |
| [ END ] |

**Screen #: 5 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen)v- File 229.MP4**

|  |
| --- |
| O Software IBM é propriedade intelectual que faz parte integral dos negócios e do sucesso de nossos Clientes. |
| A IBM licencia essa propriedade intelectual para nossos Clientes, fornecendo a eles certos direitos e privilégios. |
| Esses direitos e privilégios são claramente explicados em nossos contratos de licenciamento de software. |
| Eles direcionam esse termos em várias categorias diferentes: |
| A primeira categoria é “Legal.” |
| Esses termos englobam tópicos como limitações de responsabilidade, regras de privacidade e proteção à propriedade intelectual IBM. |
| Outros termos aplicam-se às nossas ofertas “Business”: subscrição e suporte, tecnologia de virtualização, Software como serviço, |
| e métricas de licenciamento do produto, que são métodos de cobrar pelo produto. |
| E, finalmente existem termos que explicam itens como “pagamentos,” entregas e impostos. |
| [ END ] |

**Screen #: 6 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 230.MP4**

|  |
| --- |
| Nesse módulo: você aprenderá a importância |
| do licenciamento de software para você e seus Clientes |
| Você avaliará como os contratos de licença afetam o software SaaS, o software distribuído, o software System z e Appliances |
| Você encontrará e fará download dos documentos de licença chave que regem as ofertas de Software IBM |
| E, você praticará usando esses documentos para encontrar respostas para seus Clientes |
| [ END ] |

**Screen #: 7 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 231.MP4**

|  |
| --- |
| Os contratos de licenciamento não são apenas para advogados. |
| Você, o Vendedor de Software, é a face da IBM e tem a responsabilidade de saber o que é isso ao vender. |
| Quando você entender e puder aplicar o licenciamento e os termos de negócios que regem o uso de Software IBM do seu Cliente, |
| você terá credibilidade com seus Clientes, se tornará um consultor de confiança e ajudará a proteger a receita da IBM. |
| Seu conhecimento também fortalecerá a capacidade da IBM em construir relacionamentos produtivos de longo prazo. |
| E, isso possivelmente ajudará a diminuir o ciclo de vendas, respondendo a perguntas e questões em potencial antecipadamente, |
| e não tardiamente. Agora vamos ouvir duas pessoas que conhecem o valor do entendimento dos contratos de licenciamento de software. |
| [ END ] |

**Screen #: 8 of 87**

**Melissa Krauss (onscreen) – File 177.MP4**

|  |
| --- |
| Eu achava que vender software era fazer com que os clientes comprassem nossa tecnologia para resolver seus problemas. |
| Eu foquei em quantos lugares de usuário eu poderia vender, não nas regras e regulamentos do licenciamento. |
| Contrato de licença de software? |
| ICA – IPLA – Informações de licença do produto? … |
| Achava que isso era algo para os advogados se preocuparem, não eu. |
| No entanto, conforme as negociações em que me envolvi ficavam mais complexas, percebi que ser capaz de responder |
| às perguntas do meu cliente usando os contratos de licença era muito forte e me permitia ser um verdadeiro consultor. |
| Por exemplo, o documento das Informações de Licença me ajudou a superar as objeções que impediam as vendas. |
| Quando meu cliente desejava implementar o software que ele comprou como parte do pacote configurável restrito, o contrato me ajudou |
| a esclarecer os termos de uso, opções e restrições. |
| Entender os contratos de licenciamento também me ajudou a esclarecer |
| e eliminar a confusão do meu Cliente sobre a Subscrição e o Suporte. |
| O uso do Capital Intelectual da IBM através do licenciamento de software pode parecer complicado. |
| Mas entender os direitos e as limitações do software |
| que eu vendida, poderia ajudar a diminuir o ciclo de vendas. |
| Encontrei as informações que precisava para orientar meus Clientes e ajudar a manter o processo de vendas no rumo. |
| [ END ] |

**Screen #: 9 of 87**

**Randy Grady (onscreen) – File 178.MP4**

|  |
| --- |
| Eu sei, gastei os primeiros dezessete anos da minha carreira na IBM como um especialista de marca |
| no Systems Technology Group vendendo principalmente hardware. |
| Adquiri um entendimento profundo do conjunto do meu produto e de como isso se ajustava aos negócios de meu cliente. |
| E, a transição de STG e uma única linha do produto com um único contrato para minha função atual |
| como Líder do Cliente de Software, com múltiplas marcas e milhares de produtos, foi uma mudança significativa para mim. |
| Os Clientes são os mesmos. Porém, o processo com o qual vendemos, fazemos transação e damos suporte ao Cliente é totalmente diferente. |
| Por exemplo, anteriormente eu fazia com que um Cliente assinasse um contrato corporativo com acrônimos que nunca tinha visto antes |
| nem sabia qual software estava incluído nem como ele era licenciado. |
| Logo percebi a importância do entendimento que rege as licenças de software e por que tive que aprender os contratos de base |
| como IPLA e IPAA para ajudar meus Clientes. |
| Lembro-me de meu Cliente me pedindo para localizar uma licença para um produto Cognos específico. |
| Eu sabia o que fazer... e rapidamente encontrei a LI, ou License Information (Informações sobre licença), |
| e fui capaz de ganhar a confiança e crédito que meus Clientes esperavam de um vendedor IBM. |
| [ END ] |

**Screen #: 10 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 180.MP4**

|  |
| --- |
| Então, o que você precisa saber sobre como e porque a IBM licencia seu software? Clique no link para ver |
| o Resultado e os Objetivos desse módulo e você saberá. |
| [ END ] |

**Screen :11 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 186.MP3**

|  |
| --- |
| Vamos iniciar com o básico do Portfólio de Software IBM. |
| O software que você vende é executado nos servidores Distribuídos ou System z. |
| Com cada produto, você venderá uma licença de software. |
| Os dois principais tipos de encargos de licenciamento são à vista ou OTC, e encargo mensal de licença ou MLC. |
| Existe a área em crescimento de “Software como serviço”, ou SaaS, um pacote configurável da funcionalidade de software gerenciado |
| e mantido na Nuvem IBM. Os clientes acessam o software como serviço sobre a Internet. |
| Você também pode vender produtos IBM Appliances, projetados para uma determinada função que geralmente |
| inclui tanto o hardware quanto o software. |
| [ END ] |

**Screen #: 12 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 195.MP4**

|  |
| --- |
| O que, exatamente, é uma licença de software? Vamos defini-la em termos simples. |
| A licença de software é o contrato que permite ao usuário fazer certas coisas que, do contrário, |
| seria uma infração de copyright. Esse contrato descreve as regras de uso. |
| Você, como Vendedor, é representante dessa licença para a IBM e precisa conhecer seus termos básicos. |
| Assim como você ouviu de um de nossos principais Vendedores, entender os contratos de licenciamento coloca você |
| em uma melhor posição para representar nossos produtos. |
| Ao entender esses conceitos, você é capaz de consultar e avançar em suas negociações. |
| Vamos ver os diferentes contratos de licenciamento IBM. |
| [ END ] |

**Screen #: 13 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 200.MP3**

|  |
| --- |
| NNós vendemos inúmeras ofertas e pelo fato de os negócios IBM serem muito grandes, há múltiplas maneiras de vender aos Clientes. |
| Usamos contratos como IPLA, PA e CSA. |
| Você sabe quais contratos são usados para o software que você vende? |
| Você já leu algum desses documentos? |
| Você já ajudou um Cliente a responder uma pergunta de licenciamento sozinho? |
| Você sabe o que rege a S&S para seus Clientes? |
| Clique em cada acrônimo para obter uma breve descrição. Incluímos um Dicionário de Acrônimos com este módulo. |
| Você pode clicar no link e imprimi-lo como referência conforme percorre o módulo. |
| [ END ] |

**Screen #: 14 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 203.MP3**

|  |
| --- |
| Vamos simplificar isso: você pode estar mais familiarizado com o (Build 1) Passport Advantage. |
| A maioria dos termos de negócios para software que é executada nos servidores distribuídos está no contrato PA, também chamado de |
| International Passport Advantage Agreement, ou IPAA. |
| O contrato PA está ligado ao contrato fundamental, (Build 2) denominado International Program |
| License Agreement ou IPLA. |
| Mas se o IPLA e o PA tiver termos de contrato diferentes para a mesma coisa, o PA ganha o argumento. |
| Existe o software PA que é executado nos servidores Distribuídos e System z. |
| Outro contrato, (Build 3) o IBM Customer Agreement ou ICA, requer o software executado no System z, não no Distribuído. |
| O IPLA e o ICA dispõem as regras básicas. Todos os outros contratos agregam mais detalhes, dependendo do tipo de software |
| [ END ] |

**Screen #: 15 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 209.MP4**

|  |
| --- |
| Três especialistas no assunto também estão aqui para ajudá-lo a entender o que é necessário saber sobre esses contratos, |
| para construir a credibilidade com seus Clientes e responder suas perguntas de licenciamento de software. |
| Em todo o módulo, se você precisar de um atualizador de acrônimo, clique no link para obter um Glossário dos Termos Comuns. |
| Vamos iniciar com o Passport Advantage e irei passar ao nosso SME, Scott Wallman. |
| [ END ] |

**Screen #: 16 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 211.MP4**

|  |
| --- |
| Obrigado, Sheila! Meu nome é Scott Wallman. |
| Como Consultor para a equipe global do Passport Advantage, trabalhei com centenas de Vendedores de software e seus Clientes |
| em perguntas e questões sobre os produtos de software distribuídos. |
| Nessa seção no PA, vou compartilhar com vocês as perguntas mais comuns e vou ajudá-los a entender as respostas |
| e como elas se aplicam a situações reais do Cliente. |
| [ END ] |

**Screen #: 17 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 212.MP4**

|  |
| --- |
| O Passport Advantage não é uma licença e sim um programa usado pela IBM para licenciar o software Distribuído. |
| Não é um programa para fazer download de um aplicativo para seu telefone ou desktop, |
| mas sim um modelo de compra em massa. É um programa de recompensa para compradores fieis, o Passport Advantage oferece melhor preço |
| para compras em massa, durante o período. |
| O contrato que rege o software Passport Advantage é o International Passport Advantage Agreement ou IPAA. |
| Esse contrato substitui ou sobrepõe alguns dos termos no IPLA. A IBM conduz revisões de conformidade |
| para verificar as licenças que um Cliente está usando em relação às compradas originalmente. |
| Os termos das análises de conformidade estão incluídos no contrato PA. |
| Portanto, vamos ver o que o Passport Advantage rege |
| e quando você pode usá-lo. Clique em “Avançar” para descobrir! |
| [ END ] |

**Screen #: 18 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 245.MP3**

|  |
| --- |
| O software licenciado sob PA pode ser executado em múltiplas plataformas de hardware, incluindo o mainframe. |
| No entanto, a maioria das licenças são vendidas para servidores Distribuídos, a maioria com base One-Time Charge, ou OTC. |
| Quando o software é vendido através do programa PA, o Cliente licencia o software usando o IPLA. |
| O PA define termos específicos do programa para os Clientes, o que permite que determinem o preço da virtualização em massa, |
| Software S&S, licenças de Prazo Fixo e muito mais. |
| A parte final do pacote de software IPLA é o License Information, ou LI, que configura os termos de contrato específicos |
| para o produto individual ou oferta sendo vendida. O software licenciado sob o PA é regido por todos os três contratos: |
| IPLA, PA e LI. |
| [ END ] |

**Screen #: 19 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 248.MP4**

|  |
| --- |
| O PA é usado para introduzir novas ofertas no mercado de trabalho que mudam para atender os nossos clientes, com ofertas SaaS. |
| Atualmente, o PA possui licenças de expiração e não expiração: |
| Com as licenças de expiração, os Clientes pagam um encargo à vista para as licenças do termo que expiram no fim de seus termos. |
| Com as licenças de não expiração, os Clientes pagam um encargo à vista para as licenças e você pode usá-las indefinidamente, |
| contanto que cumpra com os termos. |
| O software PA é licenciado para uso no Enterprise, não para uma máquina específica. |
| O ambiente de negócios e as regras para usar o software estão constantemente em mudança. |
| O Passport Advantage é continuamente revisado para seguir o ritmo dessas mudanças. |
| É por isso que é importante aprender esses fundamentos agora e saber onde localizar os mais recentes contratos |
| para monitorar as mudanças para seu portfólio de software. |
| É importante saber quando o PA muda e entender essas mudanças, para que possa responder às perguntas que seu Cliente possa fazer. |
| [ END ] |

**Screen #: 20 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 252.MP3**

|  |
| --- |
| Com o programa PA, a Subscrição e Suporte (S&S) estão incluídos com a compra de licença de software |
| no primeiro ano, ou durante a licença, se essa for uma licença de termo. |
| S&S é crítico para o sucesso de seu Cliente e sua satisfação com soluções de Software IBM. |
| É uma das maneiras mais econômicas para seu Cliente assegurar que possuem acesso |
| à tecnologia mais recente e dar suporte ao precisar dela. |
| A S&S deve ser renovada anualmente para permanecer atual. Se o Cliente escolher não renovar a S&S, ainda será possível usar |
| o software, mas não serão autorizados upgrades automáticos ou suporte técnico. |
| Acompanhe as datas de renovação de S&S de seu Cliente. Garantir que o cliente renove a cada ano |
| dá a você uma grande oportunidade de contatá-lo. |
| [ END ] |

**Screen #: 21 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 257.MP3**

|  |
| --- |
| O PA também rege o Software como serviço, ou SaaS. O SaaS é um item crítico, temos uma seção |
| nesse módulo sobre os documentos e os contratos específicos de oferta. |
| Por enquanto, deixe-me explicar que para o SaaS, o suporte técnico está incluso na subscrição do serviço. |
| O PA também incorpora os Appliances. |
| Se o Cliente comprar um Appliance, o PA inclui os termos de suporte de software e de hardware. |
| Discutiremos a S&S do Appliance posteriormente neste módulo. |
| [ END ] |

**Screen #: 22 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 269.MP4**

|  |
| --- |
| Eu disse anteriormente que a PA é um “modelo de precificação em massa”. Quanto mais o Cliente compra, melhor o preço. |
| Muitas das negociações de software são propostas por uma negociação especial, mas o modelo de precificação é a base para o software PA. |
| O preço é baseado em seus níveis RSVP ou “Preços de Volume Sugeridos por Relacionamento”. |
| Você sabe como o Nível RSVP é determinado? |
| O Cliente aceita os termos do PA ao assiná-lo? |
| O que determina o nível de uso autorizado do Cliente para uma licença de programa PA? |
| Vamos encontrar o mais recente contrato PA e responder essas perguntas! |
| [ END ] |

**Screen #: 23 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 274.MP3**

|  |
| --- |
| Siga as instruções na tela e não se esqueça de salvar a URL para o contrato PA que é fornecido. |
| Isso geralmente será usado para sua própria informação e para responder às perguntas de seus Clientes. |
| Depois de fazer download do documento IPAA, clique em “Avançar” para continuar o desafio “Encontre-o!”. |
| [ END ] |

**Screen #: 30 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) - File 298.MP4**

|  |
| --- |
| Como você fez? |
| Você deve estar familiarizado com os fundamentos dos contratos de licenciamento para poder responder às perguntas dos Clientes, |
| e verdadeiramente ser um consultor. |
| Clique em “Avançar” para ouvir uma história interessante de colega sobre a importância de saber como o Software IBM está licenciado. |
| [ END ] |

**Screen #: 31 of 87**

**Shari Aser (onscreen) – File 303.MP4**

|  |
| --- |
| Em toda a minha carreira – como Especialista em Vendas IM, Executivo de Cliente, Gerente de Vendas de Software |
| e Executivo de Unidade de Negócios – não posso pensar em um tempo em que ter um claro entendimento do licenciamento de software |
| NÃO era importante – e, em todos os estágios do ciclo de vendas! |
| Vender aos seus clientes as autorizações de direito os ajudará a receber o valor de suas compras o mais rápido possível. |
| Com autorizações incorretas, pode haver o risco de ficar fora de conformidade com seus usos, |
| o que permite que fiquem descontentes com a IBM. |
| Seu conhecimento de licenciamento de software também o ajuda a vender melhor que a concorrência. |
| Se seu concorrente licencia por usuário e você puder oferecer um modelo de licenciamento diferente, ter esse conhecimento |
| ajudará a diferenciar sua proposta. |
| Deixe-me dar um exemplo. Havia uma organização multinacional com potencial para ter centenas de milhões de pessoas |
| acessando seus websites para consumir informações públicas e eles não tinham ideia de como os usuários realmente seriam. |
| O vendedor inicialmente desenvolveu uma proposta com base no número de usuários estimado, que nunca tinha sido aceita |
| pelo cliente devido ao custo. |
| O vendedor não sabia de havia outras opções usando uma negociação especial, que ajudasse a criar uma proposta competitiva |
| que resultaria no ganho do negócios. |
| O ponto de partida para você trazer esse tipo de valor para seu cliente é ter uma forte base de conhecimento |
| sobre como o software distribuído é licenciado pelo Passport Advantage. |
| Acredite em mim, isso AUMENTARÁ sua capacidade de concluir os negócios. |
| [ END ] |

**Screen #: 32 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 307.MP4**

|  |
| --- |
| Como um Vendedor de Software IBM, é sua responsabilidade conseguir transmitir os fundamentos |
| do licenciamento de software para seus Clientes. |
| Comunique o valor e as vantagens de nossos contratos aos Clientes, lembrando desses 5 Pontos chave sobre o PA: |
| Primeiramente, o PA é um programa de nível mundial regido por um conjunto comum de termos e condições e ferramentas. |
| Em segundo lugar, o PA é um programa de precificação em massa. Quanto mais o Cliente compra, melhor o preço que recebe. |
| Terceiro: a S&S é incluída no primeiro ano da licença de software distribuída. Ela é fornecida quando a licença |
| é comprada e não pode ser separada. |
| Em seguida, no modelo OTC distribuído, as licenças geralmente não expiram. Exceto para licenças de prazo fixo, |
| seu Cliente pode usar a licença indefinidamente, contanto que esteja de acordo com os termos. |
| E, finalmente, a licença pode ser usada por qualquer entidade na empresa do Cliente. |
| Quando puder comunicar esses 5 Pontos chave aos Clientes, você aumentará sua credibilidade |
| e a velocidade de encerramento de suas negociações. |
| [ END ] |

**Screen #: 33 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 311.MP4**

|  |
| --- |
| Para aumentar seu conhecimento e saber mais sobre o programa PA, clique nos links da tela para: |
| Ajudar seu Cliente a se cadastrar no Passport Advantage |
| e Responder perguntas frequentemente. |
| [ END ] |

**Screen #: 34 of 87**

**2 Actors (voiceovers) – File 312.MP3**

|  |
| --- |
| [Vendedor] Meus Clientes constantemente têm perguntas sobre o Passport Advantage. |
| O que realmente preciso saber sobre ele. Como? |
| [Gerente] Comece pela página The Worldwide Passport Advantage, |
| que fornece escopo mundial do programa PA observando as descrições, Propostas de Valor, recursos e ferramentas. |
| Além disso, cada GEO possui páginas PA próprias específicas de GEO para responder às suas perguntas específicas de GEO. |
| Existem inúmeros ótimos recursos de país que você pode acessar para ajudá-lo a entender melhor as nuances do GEO. |
| Finalmente, consulte as páginas específicas do Passport Advantage para sua região. |
| [Vendedor] Obrigado! Farei isso. Será de grande ajuda. |
| [ END ] |

**Screen #: 35 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 315.MP4**

|  |
| --- |
| Todos os grandes recursos ajudam a entender melhor o Passport Advantage. |
| E, não se esqueça de revisar os documentos de licenciamento, após fazer o download deles. |
| Nós falamos sobre a importância do SaaS. |
| Clique em “Avançar” para descobrir um pouco mais sobre o SaaS e os Appliances. |
| [ END ] |

**Screen #: 36 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 316.MP4**

|  |
| --- |
| Obrigado, Scott! O Software como serviço é crítico para nossos Clientes e para a IBM. |
| É importante que você, como Vendedor de software, entenda os fundamentos de como o SaaS é contratado |
| e se familiarize com esses documentos. |
| O SaaS é um modelo de entrega de software gerenciado e mantido em um ambiente de nuvem. |
| Os clientes acessam como um serviço na Internet. |
| O SaaS é fornecido somente mediante ao pagamento do Cliente. |
| [ END ] |

**Screen #: 37 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 318.MP3**

|  |
| --- |
| Existem 2 opções de contratação para o SaaS: |
| O primeiro é o Passport Advantage, ou PA. |
| O segundo é o Cloud Services Agreement, ou CSA |
| O contrato Passport Advantage é amplo e cobre todos os softwares OTC distribuídos, Appliances e SaaS. |
| O Cloud Services Agreement é para Clientes que compram somente o SaaS. |
| Ele é uma alternativa mais simples independente do contrato PA. |
| O CSA é útil ao lidar com um Cliente “em branco” que está fazendo negócios com a IBM pela primeira vez. |
| O CSA abrange somente SaaS e outras ofertas baseadas em nuvem, como Serviços em Nuvem. |
| Alguns Clientes preferem usar o CSA quando iniciam primeiro a negociação com a IBM e estão comprando somente SaaS. |
| Dessa maneira, eles não precisam lidar com a linguagem do contrato para as ofertas que não estão comprando. |
| [ END ] |

**Screen #: 38 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 330.MP4**

|  |
| --- |
| Cada produto de software ou oferta que você vende possui termos e condições focados somente nessas ofertas |
| sendo compradas por seu Cliente, além do PA ou CSA. |
| Para o software OTC que usa IPLA, são chamados de “LIs” ou “License Information” (Informações sobre Licença). |
| Para o SaaS que usa PA, são chamados de “TOUs” ou “Termos de Uso”. |
| Para SaaS que usa CSA, eles são chamados de “SDs” ou “Service Description” (Descrição de Serviço). |
| Nós analisaremos esses LIs posteriormente no módulo e ainda teremos um exercício sobre como localizá-los. |
| Para SaaS, o ToU no Passport Advantage e o SD no CSA, ambos transmitem os mesmos pontos gerais, |
| mas são formatados de maneira diferente. |
| Clique nos links para localizar o CSA, o ToU ou as Descrições de Serviços para as ofertas SaaS que você está vendendo. |
| Clique em “Avançar” para aprender sobre: Appliances. |
| [ END ] |

**Screen #: 39 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 337.MP3**

|  |
| --- |
| Alguns Appliances consistem somente nos Programas de Software e são denominados “Virtual” Appliances. |
| De modo geral, um Appliance é composto tanto por Software quanto por Hardware, |
| e eles são denominados Appliances “Físicos”. |
| Eles são “dispositivos de chave na mão”. A integração do hardware e do software é feita na fábrica. |
| e foram projetados para implementação e integração fácil e rápida. |
| Eles ajudam as organização a direcionar o foco da tecnologia para o que realmente importa—simplificar a implementação |
| Clique em “Avançar” para saber como os contratos e os Appliances estão relacionados. |
| [ END ] |

**Screen #: 40 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 340.MP4**

|  |
| --- |
| Os termos relacionados aos Appliances, como precificação em massa estão descritos no Passport Advantage. |
| Falamos anteriormente sobre os contratos em camadas. |
| Existem várias camadas que regem os Appliances. |
| O Programa está licenciado sob a IPLA. O componente hardware, a máquina, está coberto pela linguagem |
| no Passport Advantage que foi essencialmente recortado e colado do ICA. |
| Temos Clientes que compraram da IBM o ICA e o IPLA. |
| Essa linguagem de hardware no Passport Advantage Agreement oferece a eles alguma consistência. |
| Para maiores detalhes sobre os Serviços do Appliance, dê uma olhada no Manual de Suporte de Appliance. |
| Ele fornece informações valiosas. Clique no link para acessá-lo. |
| [ END ] |

**Screen #: 41 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 345.MP3**

|  |
| --- |
| Nós cobrimos os Programas e Hardware que são so Appliances e falamos sobre o Manual de Suporte do Appliance. |
| Agora, vamos falar um pouco mais sobre os upgrades e o suporte. Os “Serviços do Appliance” são S&S E manutenção de hardware |
| em uma única oferta vendida em um único número de peça. |
| Como S&S tradicionais, os Serviços do Appliance são renovados anualmente. Lembre-se da importância da S&S: |
| seu Cliente recebe a tecnologia mais recente e o suporte técnico. |
| Como Vendedor, não perca a oportunidade de renovar esse contrato! |
| [ END ] |

**Screen #: 42 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 94.MP4**

|  |
| --- |
| Concluímos a Parte 1 da licença de software, Passport Advantage: |
| Software OTC distribuído, |
| SaaS, e |
| Appliances |
| Agora vamos falar com o David Chase, que continuará com o licenciamento de software System z. |
| [ END ] |

**Screen #: 43 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 143.MP4**

|  |
| --- |
| Obrigado, Sheila! Sou o David Chase e sou Consultor de Licenciamento de Software Worldwide System z para IBM. |
| Ministrei centenas de seminários a milhares de Vendedores IBM, executivos, Gerentes, Parceiros de Negócios e Clientes. |
| Quando há uma nova oferta de software, eu sou a pessoa que ajuda a unir a intenção de negócios com os contratos. |
| Recebo minhas perguntas todos os dias, de todo o mundo, sobre o software de licenciamento para System z. |
| Seja simples ou complexo, eu dependo do conhecimento dos contratos de licenciamentos de software fundamentais |
| e em saber onde procurar respostas. Vamos iniciar com os fundamentos. |
| [ END ] |

**Screen #: 44 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 144.MP3**

|  |
| --- |
| Iremos iniciar com a área que Scott e Sheila abordaram: Passport Advantage. Existe o software PA que é executado |
| no Linux on System z. Ele é regido pelos mesmos contratos que está nos servidores Distribuídos: |
| O contrato fundamental IPLA, |
| Passport Advantage, e |
| A LI ou License Information para um determinado produto ou oferta |
| A S&S é incluída no primeiro ano e renovada anualmente. |
| O software é licenciado para uma empresa, não para uma máquina específica e pode ser usado na empresa. |
| [ END ] |

**Screen #: 45 of 87**

**David Chase (voiceover) - File 151.MP3**

|  |
| --- |
| O System z também possui o software regido somente pelo IPLA e pelas LIs, mas não o Passport Advantage. |
| Os clientes são cobrados na base One-Time Charge, ou OTC, pelo direito de usar o software até o nível de autorização comprado. |
| Para o software IPLA que é executado somente no System z, às vezes nos referimos a isso como “zOTC.” |
| A licença não expira e não é licenciada para uma máquina específica Os clientes possuem permissão para mover suas autorizações IPLA |
| em suas empresas. O software zOTC usa um contrato diferente para receber as atualizações de software |
| e suporte técnico, o Contrato Internacional para Aquisição de Manutenção de Software, |
| ou IAASM, não PA. Esse contrato é mais comumente chamado de contrato S&S. |
| Os clientes possuem a opção de pagar uma taxa anual para S&S o 1º ano da S&S não está incluído com o OTC, |
| como está no Distribuído. |
| Se o pagamento da taxa anual cessar, ainda será possível usar o software, mas não mais receber suporte |
| ou futuras liberações e upgrades de versão. |
| Essa é uma excelente oportunidade para falar com seu Cliente e discutir o valor para renovação. |
| Como funciona com a S&S em servidores distribuídos, nossos principais Vendedores se envolvem nas discussões de S&S zOTC 6 meses antes, |
| para revisar o valor da IBM e assegurar que seus Clientes renovem. |
| [ END ] |

**Screen #: 46 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 162.MP3**

|  |
| --- |
| Outro contrato usado para o software System z é o Contrato do Cliente IBM, normalmente conhecido como ICA. |
| No ICA, seus Clientes System z na maioria do mundo paga um Encargo de Licença Mensal ou MLC. |
| O MLC é a taxa que permite ao Cliente usar o software em uma página designada específica para um mês. |
| Cada licença MLC é renovada automaticamente no mês seguinte. |
| O software MLC não é licenciado para a empresa como o software IPLA e PA. |
| O software MLC é ligado a uma determinada máquina. |
| A taxa MLC geralmente é baseada no uso mensal. |
| Se o Cliente parar de pagar o encargo mensal, o software será excluído de seus sistemas. |
| [ END ] |

**Screen #: 47 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 163.MP3**

|  |
| --- |
| A taxa MLC também concede ao seu Cliente o direito de chamar o Centro de Suporte IBM para receber assistência técnica |
| Mesmo se a IBM eventualmente retirar o suporte porque uma versão mais recente está disponível, o MLC deve ser pago |
| contanto que seu Cliente use o programa. |
| Ajude seus Clientes a manterem as versões mais recentes do software MLC para terem acesso ao suporte técnico |
| e sproveitarem os recursos mais recentes. |
| Essa descrição do software ICA se ajusta à maioria dos Clientes System z em todo o mundo. |
| Existem exceções para alguns países da Ásia Pacífico e para a China. |
| Clique no link “Exceções” para aprender mais sobre elas e entre em contato com seu especialista de licenciamento local. |
| [ END ] |

**Screen #: 48 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 167.MP4**

|  |
| --- |
| Agora que sabe o que são esses contratos, você sabe como encontrá-los? |
| Para construir credibilidade e confiança entre você e seu Cliente, você deve saber como encontrar os contratos de licença |
| e localizar as informações pertinentes. Clique em Avançar para aprender a localizar o IPLA. |
| [ END ] |

**Screen #: 49 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 171.MP3**

|  |
| --- |
| Inicie digitando Contratos de Licença de Software IBM no Google ou acesse diretamente a URL da tela. |
| Salve o link para essa página e compartilhe-o com seus Clientes. |
| Você localizará a versão mais recente de muitos dos contratos de licença de software que precisa através desse site. |
| Siga as instruções na tela para chegar a duas página de acesso e para fazer download do IPLA. |
| [ END ] |

**Screen #: 50 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 174.MP4**

|  |
| --- |
| Agora que você sabe como localizar o IPLA. O que você pode aprender com ele? |
| As perguntas comuns que os Vendedores recebem são: |
| O que determina nosso nível autorizado de uso? |
| De quem é a responsabilidade por verificar a conformidade? |
| Você pode responder a essas perguntas? O desafio Go Find It! será mostrado agora. Clique em “Avançar” para iniciar o Desafio. |
| [ END ] |

**Screen #: 55 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 184.MP4**

|  |
| --- |
| Como você fez? |
| A principal lição deve ser que os contratos de licenciamento estão disponíveis para você e seus Clientes, e as respostas |
| para as perguntas de seu Cliente estão nos contratos. |
| Você precisa estar familiarizado com os termos e condições dos contratos de software para os produtos que você vende. |
| Mas lembre-se, você não está sozinho. |
| Existem pessoas, como eu, que lidam com contratos diariamente, como Negociantes, |
| a Equipe de Gerenciamento de Licença e a Equipe Jurídica da IBM. |
| Sinta-se sempre à vontade para nos contatar com suas perguntas. |
| Se você vender principalmente o software System z, existe outra camada de conhecimento que você pode precisar. |
| Clique em “Avançar” para ver se relaciona com o cenário a seguir. |
| [ END ] |

**Screen #: 56 of 87**

**2 Actors (voiceovers) – File 192.MP3**

|  |
| --- |
| [Vendedor] Tenho mais perguntas sobre o Licenciamento do System z. |
| Onde posso encontrar mais informações, para me preparar melhor para perguntas de meus Clientes de mainframe? |
| [Gerente] Inicie com o Guia de Referência de Precificação do Software IBM System z. |
| Ele fornece informações sobre os contratos e planos de pagamento de licenciamento, e define os acrônimos |
| para diversas métrica de atribuição de preço do software. |
| Em seguida, faça o curso autodidático Introdução aos Contratos para Software System z, |
| que apresenta os três contratos básicos para o System z. |
| [Vendedor] Obrigado. Mas, e se eu estiver com um Cliente e ele perguntar algo que eu não possa responder? |
| [Gerente] Novamente, inicie com o Guia de Referência de Precificação do Software IBM System z. |
| Em seguida, consulte o website do System z Software Pricing; ele fornecerá a maioria das respostas que você precisa. |
| [ END ] |

**Screen #: 57 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 198.MP4**

|  |
| --- |
| Existem muitas informações úteis nas páginas da web do Software System z no link fornecido. |
| Também é possível visualizar várias gravações de webcast Educativos de Licenciamento de Software do System z no 2º link. |
| Clique em “Avançar” para ouvir um líder de vendas de software superior falar sobre como esse conhecimento o ajudou com seus Clientes, |
| que possuem o System z e o software Distribuído em suas contas. |
| [ END ] |

**Screen #: 58 of 87**

**Raj Datta (onscreen) – File 233.MP4**

|  |
| --- |
| Após iniciar minha carreira nos serviços, seguido pelo STG e por Grupos de Software, tive que aprender sobre licenciamento. |
| Eu não estava familiarizado com os termos e os acrônimos que muitos de meus clientes já conheciam. |
| Comecei no Grupo de Software nas vendas do software System z e imediatamente percebi que saber apenas partes |
| da metodologia de licenciamento da IBM não seria bom o suficiente. Para ser visto como um provedor de solução para meu cliente, |
| contra apenas outro "rapaz de vendas". |
| Lembro-me de em um cliente. Nós não tínhamos um SCL na conta e o cliente esperava que eu conhecesse o System z |
| TÂO BEM como os componentes de licenciamento de software distribuído. |
| No anseio de me tornar a cara da IBM para o cliente, |
| Gastei muito tempo com nossos negociantes aprendendo sobre a precificação, termos e estruturas de negociação criativa. |
| Depois que eu fortaleci meu conhecimento sobre licenciamento de software, |
| Eu consegui desenvolver um relacionamento de consultor |
| de confiança com o cliente. |
| Por fim, aumentamos a conta usada para comprar licenças "one off" (via cartão de crédito!), para uma conta ELA |
| que se tornou um de nossos clientes de Software premier. |
| Sua capacidade de ter discussões fundamentadas de contrato do software com seu cliente |
| não é uma opção, mas sim, é essencial para seu sucesso. |
| Depois de dar baixa nos fundamentos, você tem a fundação |
| para construir sobre eles e perceber os mesmos benefícios que vi como vendedor e como gerente na IBM. |
| Tornar-me proficiente no conhecimento de contratos de licenciamento de software, |
| compensa o seu esforço. |
| [ END ] |

**Screen #: 59 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 235.MP4**

|  |
| --- |
| Como acabou de ouvir, você deseja conhecer os fundamentos e de saber onde localizar mais informações. |
| O tempo que você gasta pagará a maioria dos dividendos no posicionamento como consultor com seus clientes. |
| e ajudará a promover as negociações bem-sucedidas. |
| Nós falamos sobre como os produtos estão licenciados e sobre a Subscrição e o Suporte. |
| Agora, vamos olhar mais de perto para a S&S, com nosso especialista no assunto, Martin Hewitt. |
| [ END ] |

**Screen #: 60 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 237.MP4**

|  |
| --- |
| Obrigado, David! Meu nome é Martin Hewitt. |
| Como parte da comunidade global de Subscrição e Suporte há anos, minha função nas Vendas Estratégicas de Subscrição e Suporte |
| está centrada em torno do trabalho com as Equipes do Cliente e Clientes para ajudá-los a entender melhor |
| o valor que eles recebem do S&S. |
| Conforme Sheila disse no início desse módulo, a provisão de S&S está entre os termos de um contrato de licenciamento, |
| e é uma parte importante de seu processo de vendas. |
| A S&S vem como uma única oferta, mas fornece dois benefícios muito diferentes para seu Cliente. |
| Exceto para o software zOTC, a S&S está incluída na licença inicial distribuída no primeiro ano. |
| Depois disso, é uma renovação anual opcional para seu Cliente. |
| Vamos falar sobre o que isso significa para seus Clientes e para você. |
| [ END ] |

**Screen #: 61 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 239.MP4**

|  |
| --- |
| Por que a Subscrição e o Suporte do Software são importantes? |
| Ele fornece um valor contínuo: |
| A S&S é uma das maneiras mais econômicas para que os negócios do seu Cliente assegurem que tenham |
| acesso à mais recente tecnologia. |
| É um abrangente upgrade de produto e a oferta de Suporte Técnico que é renovável. |
| A S&S permite que o Cliente escolha quando tirar proveito das ofertas na S&S e lhes dá oportunidade |
| para manter um ambiente atual saudável em seus cronogramas. |
| Eu recomendo muito que seus Clientes renovem suas S&S anualmente para assegurar que possam tirar proveito total |
| da mais recente tecnologia e do suporte. |
| Vamos discutir cada componente individualmente – SUBSCRIÇÃO e, em seguida, SUPORTE. |
| Clique em “Avançar” para aprender sobre a SUBSCRIÇÃO |
| [ END ] |

**Screen #: 62 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 241.MP4**

|  |
| --- |
| Com a Subscrição, você precisa entender e comunicar os três benefícios a seguir para seus Clientes: |
| Acesso às atualizações de software |
| Notificações do produto |
| e Anúncios e Notícias |
| Primeiro, acesso às atualizações do software: |
| Seus Clientes recebem acesso às novas liberações e versões geralmente disponíveis de seus software licenciados. |
| Essas versões e liberações incluem os recursos mais recentes e as funções que contêm novas correções |
| e recursos de segurança melhorados. |
| Em seguida, Notificações de produto - Seus Clientes possuem a opção de receber as notificações do produto quando as novas liberações |
| e versões se tornarem disponíveis. E, finalmente, o serviço de Anúncios e Notícias - As minhas notificações |
| permite que seus Clientes recebam anúncios customizados diariamente ou semanalmente por de e-mail, |
| páginas customizadas da Web e feeds RSS. Eles podem conter notícias e conteúdo de suporte novo ou atualizado como |
| publicações, dicas e sugestões, notas técnicas, atualizações de produto e downloads e drivers. |
| [ END ] |

**Screen #: 63 of 87 – File**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 247.MP4**

|  |
| --- |
| Agora, vamos examinar o Suporte. |
| O suporte técnico é uma parte crítica do valor que trazemos aos nossos Clientes. Ele inclui: |
| Acesso ao suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana |
| Resposta rápida às questões de Gravidade 1 |
| Ajuda com implementações, migrações e questões de código |
| Como uma empresa mundial, oferecemos suporte em 140 idiomas em todo o mundo. |
| O suporte pode ser acessado de diversas maneiras diferentes: |
| \*Primeiramente, o Portal de Suporte IBM na web. |
| Isso fornece informações sobre o suporte básico para que seus Clientes possam se ajudar. |
| Isso inclui atividades como a localização das informações corretas do produto, ideias de resolução de problemas e ajuda para determinar |
| como evitar problemas e fazer download de correções. |
| \*Outro recurso é o Software Support Handbook, que inclui: |
| \*Uma introdução para o Suporte de Software IBM e |
| \*Um guia sobre como acessar os diferentes tipos de suporte que a IBM oferece, incluindo suporte eletrônico e por voz. |
| Confira mais no Portal de Suporte IBM no link na tela. |
| É por isso que a S&S é importante para seus Clientes. |
| Por que é importante para você? |
| [ END ] |

**Screen #: 64 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 250.MP4**

|  |
| --- |
| A S&S é uma parte vital de seu processo de vendas. |
| Depois de efetuar a venda, é importante que seu Cliente implemente e use esse software para assegurar |
| que obtenha o máximo de seus investimentos. |
| Aqui estão alguns dos benefícios para você, Vendedor de Software IBM: |
| \*É possível assegurar que seu Cliente de maneira econômica atualize seu software com o tempo. |
| \*Quando o software é implementado na versão mais recente, os Clientes maximizam seu valor |
| e a concorrência terá mais dificuldade para competir com você. |
| \*É mais fácil vender para um Cliente existente satisfeito que um novo Cliente e a S&S é parte da satisfação do Cliente. |
| \*Como a S&S é renovada anualmente, ela lhe dá um motivo para ligar para seu Cliente. |
| Você pode discutir novas oportunidades de vendas que são construídas sobre aquilo que eles possuem instalado, criando uma |
| base de instalação sólida e renovações S&S maiores no futuro. |
| Se seu Cliente não renovar seus S&S, você precisará vender cinco vezes mais a nova receita de licença |
| para constituir o fluxo S&S perdido. |
| Vamos ouvir de um Vendedor top sobre sua mudança de visão desde protelar a conversa sobre S&S até suas boas-vindas. |
| [ END ] |

**Screen #: 65 of 87**

**William Lopez (onscreen) – File 255.MP4**

|  |
| --- |
| Saudações! Lembro-me de iniciar como um novo vendedor de software com um brilhante laptop usado |
| e um entusiasmado foco para ganhar a receita de nova licença. |
| Parecia que os desafios estavam sempre vindo de meus clientes a respeito do valor e dos benefícios em relação ao custo |
| para Renovações, Subscrição e Suporte. |
| Eu costumava ter a esperança de que o tópico S&S não aparecesse enquanto estava tentando vender nosso software. |
| Pensei: Talvez eu possa vender agora e adiar essa S&S até o próximo ano. |
| Com o tempo, percebi que o cliente mais bem informado |
| que eu tinha era aquele que sabia o valor de usar seus serviços de subscrição e suporte. |
| Um dos meus clientes, um Hospital Regional, sabia que a S&S poderia afetar significativamente |
| uma vida, proteger um registro do paciente, a capacidade de um médico diagnosticar e prescrever, ou a capacidade de uma organização |
| desembolsar e receber pagamentos. Você pode perguntar: S&S?? |
| Como pode ser isso? |
| Bem, pense sobre as tecnologias com o software que suportam nossas interações através dos cuidados do paciente. |
| E se o suporte à tecnologia for interrompido em um ponto crítico de tempo? |
| Rezo para que isso nunca aconteça. |
| Eu descobri como a S&S me ajudava a elevar a conversa de negociação para níveis superiores na organização do hospital. |
| Perguntei: Quem precisa saber quanto dinheiro é gasto em TI? |
| Depois eu respondi que... |
| Rapidamente respondi: |
| Quem mais?? |
| Agora, estou comunicando com a pessoa e os grupos que controlam as Finanças, |
| Orçamentos, Emergência ou Fundos de Contingência. |
| Eles se preocupam com a minimização do RISCO!!! |
| Eles entendem os benefícios da S&S. |
| Estou orgulhoso do comprometimento da IBM com a S&S em seus produtos de Software e eu não evito discussões sobre o S&S. |
| Acredito que alguns clientes ainda possam me desafiar; mas acho que é um ótimo meio de iniciar uma conversa. |
| A conversa definitivamente demonstrará um profundo compromisso com o cliente e abrirá caminho |
| para a S&S ser parte do plano de redução do Custo Total. |
| Portanto, não evite a S&S; ela ajudará você a vender! |
| [ END ] |

**Screen #: 66 of 87**

**Martin Hewitt (voiceover) – File 261.MP3**

|  |
| --- |
| Vamos analisar os fundamentos sobre nossa oferta S&S: |
| \*Com o software Distribuído, a S&S é incluída com a taxa de licenciamento no primeiro ano, disponível como uma opção |
| nos anos subsequentes, de ser renovada anualmente. |
| \*Com o SaaS, o Suporte é fornecido via contrato SaaS e é cobrado quando o contrato é renovado. |
| \*Agora, veja os Appliances: |
| Os dispositivos de software, ou dispositivos “virtuais”, incluem a S&S no preço de vendas original e é renovável anualmente. |
| Os dispositivos físicos, a combinação de hardware e de software, são entregues com a garantia de 365 dias |
| no pacote e são renováveis anualmente. |
| \*Com o zOTC, o S&S é renovado anualmente com uma taxa anual, mas S&S é opcional para o software System zOTC |
| \*E quanto ao System z MLC? |
| Não há um S&S propriamente dito para o software MLC. |
| O suporte está incluído com o Encargo Mensal de Licença enquanto a IBM der suporte a essa versão específica. |
| Se o Cliente parar de pagar a taxa, o software deve ser excluído e o suporte cessará. |
| [ END ] |

**Screen #: 67 of 87**

**2 Actors (voiceover) – File 271.MP3**

|  |
| --- |
| [Vendedor] Você me ajudou com onde ir para obter mais informações sobre o licenciamento de produtos. |
| Agora, onde posso encontrar mais informações sobre a S&S? |
| [Gerente]: Acesse o Portal de Suporte IBM. |
| Lá você pode localizar informações sobre o Suporte Eletrônico, o Manual de Suporte IBM, |
| e mais informações sobre a Subscrição e Suporte IBM em geral. |
| Mantenha urls nos favoritos para poder compartilhar com seu Cliente e responda rapidamente às perguntas. |
| [ END ] |

**Screen #: 68 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 275.MP4**

|  |
| --- |
| Lembre-se, existe uma ampla variedade de recursos disponíveis para ajudá-lo a ficar bem-informado sobre Subscrição e Suporte IBM. |
| Para que seja o consultor respeitado que seus Clientes querem que você seja e assegurar que você e seu Cliente aproveitem |
| a vantagem total de nossos produtos e serviços exclusivos IBM, a S&S deve fazer parte de cada discussão de vendas que você tiver. |
| Sheila, novamente com você! |
| [ END ] |

**Tela Nº: 69 de 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) - File 277.MP4**

|  |
| --- |
| Obrigada, Martin! |
| Agora, temos um importante exercício para continuar construindo as habilidades para ajudar seus Clientes com perguntas |
| sobre a sua marca de software, seu portfólio de produtos, os produtos que você vende como um especialista de vendas de software. |
| Estou falando sobre as Informações sobre Licença, ou LI, que regem o uso de um produto de software IPLA específico. |
| É possível localizá-los na URL fornecida na tela. |
| Clique em “Avançar” para ver um exemplo de como é possível usar as LIs para seus Clientes. |
| [ END ] |

**Screen #: 70 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 279.MP4**

|  |
| --- |
| Vamos iniciar com um exemplo de como você usaria as Informações sobre Licença em sua função de vendas. |
| Agora, imagine que seu Cliente que comprou o produto Cognos Insight, uma ferramenta de relatório de analíticas. |
| O Cliente diz, “Eu tenho dez analistas em um departamento executando os relatórios, mas somente metade deles |
| estão no sistema o mesmo tempo. |
| Portanto, só preciso compra 5 licenças, correto?” |
| Você pode responder a pergunta de seu Cliente lendo as Informações sobre Licença para o Cognos Insight. |
| Vamos ver como. |
| [ END ] |

**Screen #: 71 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 286.MP3**

|  |
| --- |
| Como você responderia à pergunta do seu Cliente? Siga as instruções na tela. |
| Aqui estão algumas coisas a serem lembradas: |
| Você deseja certificar-se de sempre localizar a edição correta do software a fim de responder à pergunta do cliente com exatidão |
| porque existem muitas LIs para o mesmo produto com diferentes edições, diferentes versões. |
| Em nosso exemplo do Cognos Insight, existe uma Edição “Personal” e uma Edição “Standard”. |
| Como um Vendedor Cognos, você saberia que… |
| \*O IBM Cognos Insight “Personal” Edition é um produto de análise e visualização para uso pessoal e que… |
| \*O IBM Cognos Insight “Standard” Edition permite que o Cliente compartilhe seus insights com outras pessoas |
| e importe os dados de múltiplas fontes. |
| Também é importante lembrar que os documentos das Informações sobre Licença, às vezes, são atualizados entre as liberações. |
| Certifique-se de ter as informações para a versão e a liberação que seu Cliente está usando |
| nesse caso, seria a versão 10, liberação 2.1. |
| Portanto, para nosso cliente, consultaremos o Standard Edition, v10.2.1 |
| [ END ] |

**Screen #: 72 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 289.MP3**

|  |
| --- |
| Portanto, como você responderia à pergunta do Cliente? |
| “Tenho dez analistas em um departamento executando os relatórios, mas só metade deles ficam no sistema ao mesmo tempo. |
| Portanto, só preciso adquirir 5 licenças, correto?” |
| Eles precisam de 5 ou 10 autorizações de licença? |
| De acordo com as Informações sobre Licença, seu Cliente precisa comprar uma licença separada para cada usuário autorizado. |
| Portanto, você precisaria de 10, não 5. Use as mesmas etapas para localizar LIs para os produtos que você vende. |
| Se precisar de ajuda, volte ao módulo. |
| [ END ] |

**Screen #: 73 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 294.MP4**

|  |
| --- |
| Você aprendeu sobre o licenciamento de software rapidamente. |
| Portanto, agora você sabe como localizar os documentos chave que regem o uso de Software IBM do seu Cliente. |
| Mostramos como localizar as respostas para diversas perguntas feitas normalmente nos contratos e contamos a você |
| como encontrar as Informações sobre Licença para Clientes individuais. |
| Agora, vamos aplicar tudo junto com uma atividade final. |
| [ END ] |

**Screen #: 74 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 296.MP3**

|  |
| --- |
| Você acha que aprendeu os fundamentos do licenciamento? Vamos ver! |
| Veja se sabe OTC vs MLC, ofertas de licença e de licença específicas. |
| Siga as instruções na tela para concluir cada desafio na Atividade do Resumo. |
| Revisaremos as respostas corretas após cada uma. |
| [ END ] |

**Screen #: 76 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) - File 304.MP3**

|  |
| --- |
| Como você executou o MLC e o OTC? |
| Vamos revisar as características para cada uma: |
| Esse software MLC é licenciado sob o ICA usando uma licença mensal que é renovada automaticamente. |
| O suporte aparece com a licença. Se o Cliente parar de pagar, a licença expira e o software deve ser excluído. |
| O software MLC é licenciado para uma máquina específica designada |
| O software OTC é licenciado através de uma licença que não expira pela qual os Clientes pagam à vista. |
| A S&S deve ser renovada anualmente – aproveite essa oportunidade! |
| O software OTC é licenciado para a empresa, e não para uma máquina específica. |
| Agora, desafie-se a entender nossas ofertas, Distribuído, SaaS e System z. |
| [ END ] |

**Screen #: 78 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 322.MP3**

|  |
| --- |
| Como você procedeu com os contratos que regem cada oferta? |
| O software distribuído é regido por IPLA e PA |
| O SaaS deve ser regido por PA ou CSA. |
| O Contrato de Prestação de Serviços em Nuvem se aplica apenas ao SaaS |
| O software System z geralmente é comprado na base MLC, se regido pelo ICA, |
| ou na base OTC, se regido pelo IPLA |
| Embora isso não tenha sido incluído no Desafio, lembre-se de que os Appliances são atualizados e suportados através de PA |
| Para nosso desafio final, vamos examinar vários contratos específicos. |
| [ END ] |

**Screen #: 80 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 325.MP3**

|  |
| --- |
| Como você procedeu com esses três contratos? |
| O PA é um modelo de precificação de volume que determina o que o Cliente pagará |
| IPLA e LIs regem o software distribuído e zOTC software |
| E, o ICA rege o software System z vendido na base MLC. |
| Aposto que você fez um ótimo trabalho com cada um desses desafios! |
| [ END ] |

**Screen #: 81 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 327.MP4**

|  |
| --- |
| Espero que você perceba que conhecer os fundamentos do licenciamento não é só sua responsabilidade, |
| mas pode ajudar você a ser o consultor que seu cliente precisa. |
| Vamos ouvir de um de seus coletas sobre como seu conhecimento de licenciamento de software faz a diferença com seus clientes. |
| [ END ] |

**Screen #: 82 of 87**

**Nancy Fehrenbacher (onscreen) – File 328.MP4**

|  |
| --- |
| Trabalhei por mais anos do que podia contar, provavelmente nas duas áreas mais importantes para você, vendedor de software: |
| Como Negociante, ajudei a formar e fechar algumas das negociações no Grupo de Software e como um Gerente de Licenciamento de Software, |
| Trabalhei na conformidade dos cliente com contratos de licenciamento. |
| Na verdade, lidei com um cliente durante a Revisão de Licença de Software, que tinha quase o mesmo cenário |
| que o exercício de LI que você acabou de realizar. |
| Eles tinham um produto Cognos por mais de 10 anos, antes da aquisição IBM. |
| O cliente pensou que estavam licenciados para os usuários simultâneos, mas depois de localizar o contrato original, |
| foi determinado que eles tinham nomeado usuários e precisavam de uma licença para cada usuário. |
| Vi isso de ambas as extremidades do processo de vendas, por exemplo, da empolgação em fechar uma nova negociação com um cliente atual. |
| até em ter um atraso de negociação porque o cliente tinha acabado de passar por uma difícil revisão de conformidade. |
| Sei que o tópico do licenciamento de software pode parecer complicado no princípio, mas compensa o tempo e o esforça saber |
| como localizar as informações sobre licença e orientar seus clientes. |
| Minha observação é que as negociações que fechamos com os vendedores informados de seus contratos de licenciamento, nós fechamos mais cedo. |
| Além disso, os clientes que possuem vendedores que os ajudam a entender suas compras, |
| possuem menos problemas com o processo de revisão e ficam satisfeitos quando selecionados para uma revisão de licença IBM. |
| VOCÊ faz uma grande diferença para seus clientes! |
| [ END ] |

**Screen #: 83 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 334.MP4**

|  |
| --- |
| Portanto, agora você se sente mais inteligente sobre o licenciamento do software? Você deveria! |
| Agora você sabe: As diferenças no licenciamento entre o software Distribuído e System z |
| A importância do programa Passport Advantage e suas licenças associadas |
| Como o SaaS e os Appliances se ajustam ao pacotee o que os rege. |
| A importância da S&S e como deve ser vendida com cada produto. |
| Para obter uma breve revisão dos pontos chave do licenciamento, clique no link na tela. |
| Parabéns pela conclusão do Módulo de Licenciamento SWG! |
| [ END ] |