**Screen #: 1 of 87**

**Perry Holley – File 214.MP3**

|  |
| --- |
| 모듈을 시작하기 전에 이 화면의 컨텐츠를 살펴보십시오. |
| '영업 핵심 요점' 모듈을 실행하려면 컴퓨터에 최신 버전의 Apple QuickTime이 설치되어 있어야 합니다. |
| 이 화면에서 'QuickTime 다운로드'를 클릭하여 최신 버전을 다운로드하십시오. |
| 모듈이 올바르게 작동하도록 각 화면에 이미지와 텍스트가 완전히 로드될 때까지 기다렸다가 |
| 화면에 나타나는 지시사항을 따르십시오. |
| 이 과정에 대한 학점을 획득하려면 진행 표시줄에 100% 완료로 표시되어야 합니다. |
| 진행이 100% 완료되려면 각 화면이 완전히 로드되고, 마지막 화면이 나타날 때까지 사용자가 계속 클릭해야 합니다. |
| 100% 완료하면 수강 시간에 대해 Think 40 학점도 받을 수 있습니다. |
| 모든 도구와 기능이 올바르게 작동하고 스크롤할 필요가 없도록 브라우저 창을 최대화한 상태인지 확인하십시오. |
| 자세한 정보는 '화면' 텍스트를 클릭하면 나타나는 영업 핵심 요점 위키 FAQ 페이지를 방문하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 3 of 87**

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

|  |
| --- |
| 안녕하세요, Tom Wroblewski입니다. '영업 핵심 요점' 커리큘럼의 |
| 모듈 중 "소프트웨어 라이센스 개요"에 오신 것을 환영합니다. |
| 전 세계 모든 IBM Software Group 영업 팀에서 성과 증대를 위해 이들 모듈을 이용할 수 있습니다. |
| 고객이 여러분에게 소프트웨어 라이센스에 대해 질문했으나, |
| 답변하지 못한 적이 있으십니까? |
| 정보가 어디에 있는지 알고 계셨습니까? |
| 이 모듈에서는 IBM 소프트웨어 법률 고문인 Sheila McAndrew와 세 명의 IBM 라이센스 주제별 전문가가 |
| IBM 소프트웨어 라이센스에 대해 알아야 하는 기본 지식을 개략적으로 설명합니다. |
| 더 자세한 정보가 필요할 때 어디서 정보를 찾을 수 있는지 보여줍니다. |
| 마지막으로, IBM 계약에 대한 여러분의 이해의 폭이 넓을 때 고객에게 제공되는 가치에 대해 |
| 이야기합니다. |
| 이 모듈이 끝날 때면 여러분은 더 많은 정보들로 무장하여 고객의 소프트웨어 라이센스 질문에 자신 있게 |
| 답변할 수 있는 준비된 상태가 될 것입니다. 다음을 클릭하십시오. Sheila가 과정을 시작합니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 4 of 87**

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

|  |
| --- |
| 안녕하세요, IBM Software Group의 Sheila McAndrew입니다. |
| 저는 매우 중요한 IBM 소프트웨어 계약의 세계를 안내해 드리겠습니다. |
| 지난 20년 동안 IBM에 재직하면서 여러분을 비롯한 전 세계 다른 IBM 판매자들과 SWG 계약에 대한 문제를 다루어 왔습니다. |
| 계약을 폭넓게 이해하고 심지어 고객의 라이센스 질문을 예측하는 판매자들이 가장 성공한다는 |
| 사실을 깨달았습니다. |
| 판매자로서 여러분이 계약과 관련된 질문에 답변할 수 있으면, 거래 레벨에서 올바른 지식과 설명이 제공되어 제가 |
| 담당하는 법적 협상에서 다룰 문제가 줄어드는 경우가 많기 때문에 협상 시간을 단축하는 데 도움이 됩니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 5 of 87**

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

|  |
| --- |
| IBM 소프트웨어는 고객의 비즈니스와 성공에 중요한 역할을 하는 지적 재산입니다. |
| IBM은 이러한 지적 재산에 대한 라이센스를 고객에게 부여하여 권리와 사용 권한을 제공합니다. |
| 이 권리와 사용 권한이 소프트웨어 라이센스 계약에 명시되어 있습니다. |
| 계약에 명시된 이들 조항은 몇 가지 다른 범주에서 다루어집니다. |
| 첫 번째는 "법적" 범주입니다. |
| 이 조항은 책임제한, 개인정보 보호정책 규칙, IBM 지적 재산 보호 등의 주제를 포괄합니다. |
| 그 밖의 조항은 “비즈니스” 오퍼링: Subscription and Support, 가상화 기술, SaaS(Software-as-a-Service), 제품 라이센스 |
| 지표 등 제품의 비용 청구 방법에 적용됩니다. |
| 마지막으로, “지급” 제공, 세금 등의 내용을 설명하는 조항이 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 6 of 87**

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

|  |
| --- |
| 이 모듈에서는 여러분과 여러분 고객의 시각에서 |
| 소프트웨어 라이센스의 중요성을 학습합니다. |
| 각기 다른 라이센스 계약이 SaaS, 분산 소프트웨어, System z 소프트웨어, 어플라이언스에 어떤 영향을 미치는지 알아봅니다. |
| IBM 소프트웨어 오퍼링을 통제하는 주요 라이센스 문서를 찾아 다운로드합니다. |
| 또한, 이 문서를 사용하여 고객 질문의 답변을 찾는 과정을 연습합니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 7 of 87**

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

|  |
| --- |
| 라이센스 계약이 변호사의 전유물은 아닙니다. |
| 여러분은 소프트웨어 판매자로서 IBM의 얼굴이 되어 자신이 판매하는 제품에 대해 알고 있어야 하는 책임이 있습니다. |
| 고객의 IBM 소프트웨어 사용을 통제하는 라이센스 및 비즈니스 조항을 이해하고 적용할 수 있다면, |
| 고객에게 신뢰성을 높이고 믿을 수 있는 컨설턴트가 되어 IBM 수익을 보호하는 데 일조합니다. |
| 또한 여러분의 지식은 장기적이고 생산적인 관계를 형성하는 IBM의 역량을 강화시켜 줍니다. |
| 질문과 잠재적 문제를 초기에 일찌감치 해결함으로써 영업 주기를 단축할 수도 |
| 있습니다. 이제 소프트웨어 라이센스 계약을 이해하는 가치를 잘 알고 있는 두 사람의 말을 들어보겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 8 of 87**

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

|  |
| --- |
| 저는 소프트웨어 영업은 단순히 비즈니스 문제를 해결하기 위해 고객에게 우리의 기술을 구매하도록 설득하는 행위라 생각했었습니다. |
| 따라서 라이센스 규칙과 규정이 아니라 제가 얼마나 많은 사용자 라이센스 카피를 판매할 수 있는지에 집중했습니다. |
| 소프트웨어 라이센스 계약? |
| ICA – IPLA – 제품 라이센스 계약? … |
| 이 문제는 제가 아닌 변호사의 담당 영역이라 생각했습니다. |
| 그러나 처리하는 거래가 점점 복잡해지면서, 라이센스 계약을 사용하여 고객의 질문에 답변할 수 있다면 |
| 그 효과가 매우 높고 진정한 컨설턴트로 발전할 수 있음을 깨달았습니다. |
| 예를 들어, 라이센스 정보 문서는 영업에 걸림돌이 되는 반대 의견을 극복할 수 있게 도와줍니다. |
| 고객이 소프트웨어를 제한된 번들의 일부로 구매하여 배포하고 싶어할 때, 이러한 계약을 통해 이용 약관, 옵션, 제한사항을 |
| 분명하게 명시할 수 있었습니다. |
| 또한 라이센스 계약을 이해하면 Subscription and Support를 명확히 |
| 설명하여 고객의 혼동을 줄일 수 있습니다. |
| 소프트웨어 라이센스를 통해 IBM의 지적 자본을 사용하는 과정이 복잡해 보일 것입니다. |
| 그러나 제가 판매하는 소프트웨어의 권한과 제한사항을 이해하면 |
| 확실히 영업 주기를 단축할 수 있습니다. |
| 고객을 안내하고 정상적인 단계를 밟아 영업 프로세스를 진행하는 데 필요한 정보를 어디에서 찾을 수 있는지 알고 있어야 합니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 9 of 87**

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

|  |
| --- |
| 아시다시피, 저는 IBM에 처음 입사한 후 17년 동안 하드웨어를 주로 영업하는 Systems Technology Group에서 |
| 브랜드 전문가로 일했었습니다. |
| 내가 판매하는 제품들과 이들 제품이 고객 비즈니스에 어떻게 부합하는지 완벽히 이해하려고 노력했습니다. |
| STG 및 단일 라이센스 계약을 체결하는 단일 제품 라인에서 현재의 역할 즉, 다중 브랜드 및 수천 개 제품을 |
| 판매하는 소프트웨어 클라이언트 리더로 업무를 바꾸면서 많은 것이 달라졌습니다. |
| 고객은 여전히 같지만, 영업하고 고객과 상호 교류 및 지원하는 프로세스가 완전히 다릅니다. |
| 예를 들어, 초반에 고객에게 들어본 적이 없는 약어가 포함된 기업 계약서에 서명하게 한다거나 |
| 어떤 소프트웨어가 포함되었고 어떻게 라이센스가 부여되는지 알지 못했습니다. |
| 곧바로 제 고객을 돕기 위해 무엇에 따라 소프트웨어 라이센스가 통제되고 왜 IPLA, IPAA 같은 기본 계약을 알아야 |
| 하는지 그 중요성을 깨달았습니다. |
| 제 고객이 특정 Cognos 제품에 대한 라이센스를 찾아 줄 것을 요청한 일을 기억합니다. |
| 어디에서 찾아야 하는지 정확히 알고 있었고... LI 즉, 라이센스 정보를 빠르게 찾았으며, |
| 고객이 IBM 판매자에게 기대하는 신뢰와 확신을 다질 수 있었습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 10 of 87**

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

|  |
| --- |
| 여러분은 IBM이 자사 소프트웨어에 라이센스를 부여하는 방식 및 그 이유와 관련하여 어떤 점을 알아야 합니까? 이 모듈의 결과와 목표를 |
| 확인하려면 링크를 클릭하십시오. 원하는 내용을 찾을 수 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen :11 of 87**

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

|  |
| --- |
| IBM 소프트웨어 포트폴리오의 기본 사항부터 시작하겠습니다. |
| 여러분이 판매하는 소프트웨어는 분산 서버 또는 System z 서버에서 실행됩니다. |
| 각 제품과 함께 소프트웨어 라이센스를 판매합니다. |
| 라이센스 비용의 두 가지 기본 유형에는 일회성 비용(OTC)과 월간 라이센스 비용(MLC)이 있습니다. |
| IBM 클라우드를 통해 관리 및 유지보수되는 소프트웨어 기능 묶음인 SaaS 즉, Software-as-a-Service 영역이 점점 |
| 확대되고 있습니다. 고객은 인터넷을 통해 SaaS에 액세스합니다. |
| 일반적으로 하드웨어와 소프트웨어를 모두 포함하며 특정 기능을 목적으로 설계된 제품인 IBM |
| 어플라이언스도 판매할 수 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 12 of 87**

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

|  |
| --- |
| 따라서, 소프트웨어 라이센스란 정확히 무엇일까요? 간단한 단어로 정의해 보겠습니다. |
| 소프트웨어 라이센스는 사용자가 특정 기능을 실행할 수 있게 허용하는 계약입니다. 라이센스가 없으면 |
| 저작권 위반이 됩니다. 이 계약에는 사용 규칙이 개괄적으로 명시되어 있습니다. |
| 여러분은 IBM을 대표하여 이 라이센스를 판매하는 사람이므로 기본 조건을 잘 알아야 합니다. |
| 우수 판매자 두 명이 말했듯이, 라이센스 계약을 이해하면 더 유리한 상황에서 제품을 |
| 대표할 수 있습니다. |
| 이 개념을 이해함으로써 효과적으로 컨설팅하고 거래를 진전시킬 수 있게 됩니다. |
| 다양한 IBM 라이센스 계약을 살펴봅시다. |
| [ END ] |

**Screen #: 13 of 87**

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

|  |
| --- |
| 우리가 판매하는 오퍼링은 다양합니다. IBM의 기업 규모가 매우 크므로 고객에게 판매하는 방법도 여러 가지가 있습니다. |
| IPLA, PA, CSA와 같은 계약을 사용합니다. |
| 여러분이 판매하는 소프트웨어에 어떤 계약이 사용되는지 알고 계십니까? |
| 이 문서를 읽어보신 적이 있습니까? |
| 고객이 라이센스 질문에 대한 답을 찾을 수 있게 도운 적이 있습니까? |
| 고객에게 적용되는 S&S가 무엇에 따라 통제되는지 아십니까? |
| 간단한 약어 설명을 보려면 각 약어를 클릭하십시오. 이 모듈에는 약어 사전이 포함되어 있습니다. |
| 링크를 클릭하고 프린트하여 모듈을 진행할 때 참고 자료로 사용할 수 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 14 of 87**

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

|  |
| --- |
| 간단히 정리해 봅시다. 여러분은 (빌드 1) Passport Advantage에 가장 익숙할 것입니다. |
| 분산 서버에서 실행되는 소프트웨어와 관련된 대부분의 비즈니스 조항이 PA 계약에 나와 있습니다. 이 PA를 |
| International Passport Advantage Agreement 또는 IPAA라고도 합니다. |
| PA 계약은 International Program License Agreement 또는 IPLA라고 하는 기본 계약(빌드 2)에 |
| 연결되어 있습니다. |
| 그러나 IPLA와 PA에서 똑같은 항목에 대한 계약 조항이 다르면 PA가 우선 적용됩니다. |
| 분산 서버 및 System z 서버 둘 다에서 실행되는 PA 소프트웨어가 있습니다. |
| 또 다른 계약(빌드 3)인 ICA 즉, IBM 기본 계약은 분산형이 아닌 System z에서 실행되는 소프트웨어를 통제합니다. |
| IPLA와 ICA가 기본 원칙을 규정합니다. 그 외 모든 계약에 따라 소프트웨어 유형별로 조항이 추가됩니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 15 of 87**

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

|  |
| --- |
| 3명의 주제별 전문가가 이 계약에 대해 알아야 하는 점을 이해하고, 고객과 신뢰를 형성하며 소프트웨어 라이센스 질문에 |
| 답변할 수 있도록 도와 주기 위해 여기에 나와 있습니다. |
| 모듈 전체에서 약어의 뜻을 알고 싶으면 일반 용어집 링크를 클릭하십시오. |
| Passport Advantage부터 시작합시다. 이에 대한 설명은 SME인 Scott Wallman에게 넘기겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 16 of 87**

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

|  |
| --- |
| 감사합니다. Sheila! 제 이름은 Scott Wallman입니다. |
| Passport Advantage 글로벌 팀의 컨설턴트 일을 하면서 수많은 소프트웨어 판매자 및 고객과 분산 소프트웨어 |
| 제품에 대한 질문 및 문제를 다루어 왔습니다. |
| 이 PA 섹션에서는 요청 받게 되는 일반적인 질문들을 살펴보고 해당 질문의 답변과 실제 고객 대면 상황에 어떻게 |
| 적용하는지 알 수 있도록 도와 줍니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 17 of 87**

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

|  |
| --- |
| Passport Advantage는 라이센스가 아니라 분산 소프트웨어의 라이센스 부여를 위해 IBM이 사용하는 프로그램입니다. |
| 애플리케이션을 휴대폰이나 데스크톱에 다운로드하는 측면에서, 프로그램이 아니라 |
| 대량 구매 모델입니다. 이것을 빈도 높은 구매자 보상 프로그램으로 생각하십시오. Passport Advantage는 이력이 있고 대량 |
| 구매일수록 더 좋은 가격을 제공합니다. |
| Passport Advantage 소프트웨어를 통제하는 계약은 International Passport Advantage Agreement 또는 IPAA입니다. |
| 사실 이 계약이 IPLA 조항 중 일부를 대체하거나 우선 적용됩니다. IBM은 고객이 원래 구매한 제품을 |
| 기준으로 현재 사용 중인 라이센스를 확인하기 위해 규정 준수 검토를 수행합니다. |
| 규정 준수 검토 조항은 PA 계약에 나와 있습니다. |
| 따라서, Passport Advantage가 무엇을 통제하는지, 여러분은 언제 |
| 이것을 사용하는지 알아보겠습니다. "다음"을 클릭하여 알아보십시오! |
| [ END ] |

**Screen #: 18 of 87**

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

|  |
| --- |
| PA에 따라 라이센스가 부여된 소프트웨어는 메인프레임을 포함한 여러 하드웨어 플랫폼에서 실행될 수 있습니다. |
| 그러나, 대부분의 라이센스는 분산 서버를 대상으로 판매되고, 주로 일회성 비용 즉, OTC 방식을 사용합니다. |
| 소프트웨어가 PA 프로그램을 통해 판매되는 경우, 고객은 IPLA를 사용하여 소프트웨어 라이센스를 확보합니다. |
| PA에 따라 대량 구매 가격 책정, 가상화, 소프트웨어 S&S, 고정 기간 라이센스 등을 허용하는 고객을 위한 |
| 프로그램별 조건이 정의됩니다. |
| IPLA 소프트웨어 패키지의 마지막 항목은 판매되는 개별 제품 또는 오퍼링 고유의 계약 조항을 규정하는 LI 즉, |
| 라이센스 정보입니다. PA에 따라 라이센스가 부여되는 소프트웨어는 IPLA, PA, LI3의 3가지 계약 |
| 모두에 의해 통제됩니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 19 of 87**

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

|  |
| --- |
| PA는 가장 최신 오퍼링을 시장에 출시하는 데 사용되는 방식으로, 고객의 요구, 특히 SaaS 오퍼링에 부합하기 위해 나타난 변화입니다. |
| 오늘날, PA는 만료형 라이센스와 비만료형 라이센스가 있습니다. |
| 만료형 라이센스를 사용하면, 고객은 기간 종료 시 만료되는 고정 기간 라이센스에 대해 일회성 비용을 지불합니다. |
| 비만료형 라이센스를 사용하면, 라이센스에 대해 일회성 비용을 지불하고 조건에 부합하는 한 무제한 |
| 사용할 수 있습니다. |
| PA 소프트웨어는 특정 시스템이 아니라 기업 내부에서 사용하는 조건으로 라이센스가 부여됩니다. |
| 소프트웨어를 사용하는 비즈니스 환경과 규칙은 끊임없이 변화합니다. |
| Passport Advantage는 이러한 변화에 발맞추어 지속적으로 수정됩니다. |
| 이 때문에 소프트웨어 포트폴리오의 변화를 모니터링하기 위해 기본 사항을 알아두고 어디에서 최신 계약을 |
| 확인하는지 파악하는 것이 중요합니다. |
| PA가 변경되면 이를 인지하고 변경된 내용을 이해해야 고객의 질문에 답변할 수 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 20 of 87**

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

|  |
| --- |
| PA 프로그램을 사용하면, 첫해에 또는 기간 라이센스인 경우에는 라이센스 기간 동안 소프트웨어 라이센스 |
| 구매에 Subscription & Support 즉, S&S가 포함됩니다. |
| S&S는 고객이 IBM 소프트웨어 솔루션을 성공적으로 이용하고 만족도를 높이는 데 매우 중요합니다. |
| 고객이 필요할 때 최신 기술과 지원을 이용할 수 있는 to 가장 비용 효과적인 |
| 방법 중 하나입니다. |
| S&S는 최신 상태를 유지하기 위해 매년 갱신되어야 합니다. 고객이 S&S를 갱신하지 않더라도 계속 소프트웨어를 |
| 사용할 수 있지만 자동 업그레이드 또는 기술 지원 자격이 부여되지 않습니다. |
| 고객의 S&S 갱신 날짜를 추적하십시오. 매해 갱신하는지 확인함으로써 고객에게 다가가는 |
| 좋은 기회를 확보할 수 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 21 of 87**

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

|  |
| --- |
| PA는 Software-as-a-Service 즉, SaaS도 통제합니다. SaaS는 오퍼링별 문서와 계약을 설명하기 위해 |
| 이 모듈의 뒷부분에 완전히 한 섹션으로 분류해 놓은 중요한 주제입니다. |
| 지금으로서는, SaaS에서 기술 지원이 서비스 등록에 포함된다는 점만 설명하겠습니다. |
| PA는 어플라이언스도 통합합니다. |
| 고객이 어플라이언스를 구매하면 소프트웨어 및 하드웨어 지원 조항이 PA에 포함됩니다. |
| 어플라이언스 S&S에 대해서는 이 모듈의 뒷부분에서 이야기합니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 22 of 87**

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

|  |
| --- |
| 이전에 PA는 "대량 가격 책정 모델"이라고 언급했는데, 고객이 더 많이 구매할수록 가격이 좋아집니다. |
| 많은 소프트웨어 거래가 특별 입찰을 통해 제안되지만, PA 소프트웨어는 이 가격 책정 모델이 기반입니다. |
| 가격은 "Relationship Suggested Volume Price ” 즉, RSVP 레벨을 기준으로 합니다. |
| RSVP 레벨이 어떻게 결정되는지 알고 계십니까? |
| 고객이 PA 조항에 동의하고 서명하셨습니까? |
| PA 프로그램 라이센스와 관련하여 고객에게 부여되는 사용 권한 레벨을 결정하는 것은 무엇입니까? |
| 최근 PA 계약을 찾아 보고 이 질문에 답변하십시오! |
| [ END ] |

**Screen #: 23 of 87**

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

|  |
| --- |
| 화면의 지시사항을 따르고 제공되는 PA 계약의 url을 저장하는 것을 잊지 마십시오. |
| 이 url을 자주 이용하여 정보를 확보하고 고객의 질문에 답변합니다. |
| IPAA 문서를 다운로드했으면, "다음"을 클릭하여 "정보 찾기!" 과제를 진행하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 30 of 87**

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

|  |
| --- |
| 어떻게 작업하셨습니까? |
| 기억하세요, 고객의 질문에 답변할 수 있고 진정한 컨설턴트가 되려면 라이센스 계약의 기본 사항을 잘 알고 |
| 있어야 합니다. |
| IBM 소프트웨어 라이센스의 부여 방식을 알아야 하는 중요성에 관한 동료의 흥미로운 이야기를 들으려면 "다음"을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 31 of 87**

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

|  |
| --- |
| IM 영업 전문가와 고객 경영진, 소프트웨어 영업 관리자, 비즈니스 단위 경영진으로 이어진 |
| 제 커리어에서 소프트웨어 라이센스를 명확하게 이해하는 것이 중요하지 않았던 때가 없었습니다. 모든 영업 주기의 |
| 단계에서 중요한 역할을 했습니다! |
| 고객에게 최적의 자격을 판매하여 구매 가치를 최대한 빠르게 실현할 수 있게 도와 줍니다. |
| 잘못된 자격을 사용하면, 사용 규정에서 벗어날 위험이 있을 수 있고 IBM에 대한 만족도가 떨어지는 |
| 계기가 될 수 있습니다. |
| 또한 소프트웨어 라이센스에 대한 지식은 경쟁업체를 제치고 거래를 성사시키는 데 도움이 됩니다. |
| 경쟁업체가 사용자 기준으로 라이센스를 부여할 때 여러분은 다른 라이센스 모델을 제시할 수 있고, 이러한 |
| 지식을 바탕으로 제안서를 차별화할 수 있습니다. |
| 예를 들어 드리겠습니다...수많은 사람들이 웹 사이트를 방문하여 공개 정보를 이용할 가능성이 있는 다국적 조직이 있는데, |
| 그들은 실제 방문하는 사용자 수를 알지 못합니다. |
| 초기에 판매자가 예상 사용자 수를 기준으로 제안서를 작성했지만 이 제안서는 비용 때문에 고객에게 받아들여지지 |
| 않았습니다. |
| 해당 판매자는 특별 입찰을 사용하는 다른 옵션이 있었고, 이 옵션을 사용하면 거래 성사율이 높은 경쟁력 있는 제안서를 |
| 작성하는 데 도움이 되었을 것임을 몰랐습니다. |
| 이러한 가치를 고객에게 제공하려면 Passport Advantage를 통해 어떻게 분산 소프트웨어의 라이센스가 부여되는지에 |
| 대한 정확한 지식 기반을 쌓는 것에서 출발해야 합니다. |
| 저와 함께 이러한 지식을 습득하면 비즈니스를 끝까지 완수하는 능력을 더 발전시킬 수 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 32 of 87**

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

|  |
| --- |
| IBM 소프트웨어 판매자로서 여러분은 소프트웨어 라이센스의 기본 정보를 고객에게 |
| 제공해야 하는 책임이 있습니다. |
| PA에 관한 5대 핵심 사항을 기억하여 IBM 계약의 가치와 이점을 고객에게 전달하십시오. |
| 첫 번째, PA는 일반적인 이용 약관과 도구에 의해 통제되는 전 세계적 프로그램입니다. |
| 두 번째, PA는 대량 가격 책정 프로그램입니다. 고객이 더 많이 구매할수록 더 좋은 가격이 제공됩니다. |
| 세 번째, 첫해에는 S&S가 분산 소프트웨어 라이센스에 포함됩니다. 라이센스를 구매할 때 함께 제공되며, |
| 분리할 수 없습니다. |
| 그런 다음, 분산 OTC 모델에서는 일반적으로 라이센스가 만료되지 않습니다. 고정 기간 라이센스를 제외하고는, |
| 조건에 부합하는 범위에서 고객이 라이센스를 무제한 사용할 수 있습니다. |
| 마지막으로, 고객 기업 전체에서 라이센스를 사용할 수 있습니다. |
| 이 5가지 핵심 사항을 고객에게 전달할 수 있으면 신뢰성이 높아지고 거래 종결 시간이 |
| 단축됩니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 33 of 87**

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

|  |
| --- |
| PA 프로그램에 대한 지식을 넓히고 더 많은 정보를 찾으려면 이 화면의 링크를 클릭하여 |
| 고객이 Passport Advantage에 등록하는 과정을 지원하고 |
| 자주 묻는 질문에 답변하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 34 of 87**

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

|  |
| --- |
| [판매자] 제 고객은 Passport Advantage에 관해 끊임없이 질문합니다. |
| 저는 더 많은 관련 정보를 알아야 할 필요가 있습니다. 어떻게 하면 될까요? |
| [관리자] Worldwide Passport Advantage 페이지를 시작하십시오. |
| 여기서는 설명, 가치 제안, 자원, 도구를 비롯한 전 세계 다양한 PA 프로그램이 제공됩니다. |
| 또한 구체적인 지역 질문에 답변할 수 있게 각 지역마다 지역별 고유 PA 페이지가 제공됩니다. |
| 지역별 미묘한 차이를 보다 잘 이해하기 위해 참고할 수 있는 많은 국가 자료가 있습니다. |
| 마지막으로, 거주 지역의 Passport Advantage 페이지를 참조하십시오. |
| [판매자] 감사합니다! 그렇게 하겠습니다. 크게 도움이 될 것 같습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 35 of 87**

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

|  |
| --- |
| 이 모든 자료들이 Passport Advantage에 대한 이해의 폭을 넓혀 줍니다. |
| 다운로드한 라이센스 문서를 검토하는 것을 잊지 마십시오. |
| 우리는 SaaS의 중요성에 대해 이야기했습니다. |
| SaaS 및 어플라이언스에 대해 좀 더 자세히 알고 싶으면 "다음"을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 36 of 87**

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

|  |
| --- |
| 감사합니다. Scott! Software-as-a-Service는 우리 고객과 IBM에 매우 중요합니다. |
| 소프트웨어 판매자로서 여러분은 SaaS 계약이 어떻게 진행되는지 기본 정보를 이해하고 이들 문서에 |
| 익숙해져야 합니다. |
| SaaS는 클라우드 환경에서 관리되고 유지보수되는 소프트웨어 제공 모델입니다. |
| 고객은 인터넷을 통한 서비스로 이 기능에 액세스합니다. |
| SaaS는 고객이 요금을 지불하는 동안에만 제공됩니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 37 of 87**

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

|  |
| --- |
| SaaS의 계약 옵션은 두 가지가 있습니다. |
| 첫 번째는 Passport Advantage 즉, PA입니다. |
| 두 번째는 Cloud Services Agreement 즉, CSA입니다. |
| Passport Advantage 계약은 범위가 광범위하고 모든 분산 OTC 소프트웨어, 어플라이언스 및 SaaS를 포괄합니다. |
| 클라우드 서비스 계약은 SaaS만 구매하는 고객에게 적용됩니다. |
| PA 계약의 대안이 되는 간단한 독립형 계약입니다. |
| CSA는 IBM과 처음 거래를 시작하는 “백지 상태의“ 고객을 상대할 때 유용합니다. |
| CSA는 SaaS 및 클라우드 서비스 같은 기타 클라우드 기반 오퍼링만을 제공합니다. |
| 일부 고객은 IBM과 처음 거래를 시작하고 SaaS만 구매하는 경우 CSA를 사용하는 것을 선호합니다. |
| 이 방식에서는 구매하지 않는 오퍼링에 대한 계약 조항은 작업할 필요가 없습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 38 of 87**

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

|  |
| --- |
| 여러분이 판매하는 모든 소프트웨어 제품이나 오퍼링에는 PA 또는 CSA 외에 고객이 구매하는 오퍼링에만 |
| 초점을 둔 이용 약관이 적용됩니다. |
| IPLA를 사용하는 OTC 소프트웨어의 경우, 이를 "LI" 즉, "라이센스 정보"라고 합니다. |
| PA를 사용하는 SaaS의 경우, 이를 "TOU" 즉, "이용 약관"이라고 합니다. |
| CSA를 사용하는 SaaS의 경우, 이를 "SD" 즉, "서비스 설명"이라고 합니다. |
| LI에 대해서는 모듈의 뒷부분에서 살펴보고 LI를 찾는 연습 문제도 수행할 예정입니다. |
| SaaS의 경우, Passport Advantage를 따르는 ToU와 CSA를 따르는 SD가 모두 동일한 일반 요점을 전달하지만, |
| 형식이 다릅니다. |
| 판매하는 SaaS 오퍼링에 대한 CSA, ToU 또는 서비스 설명을 찾으려면 링크를 클릭하십시오. |
| 준비되었으면 “다음”을 클릭하여 어플라이언스에 대해 알아보십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 39 of 87**

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

|  |
| --- |
| 일부 어플라이언스는 소프트웨어 프로그램만으로 구성되어 있는데, 이를 "가상" 어플라이언스라고 합니다. |
| 그러나, 대개 어플라이언스는 소프트웨어 및 하드웨어로 구성되어 있고, |
| 이를 "실제" 어플라이언스라고 합니다. |
| 하드웨어 및 소프트웨어가 공장 출하 시 이미 통합되어 있는 “터키 어플라이언스”이며, |
| 빠르고 간편하게 구현하고 통합할 수 있게 설계되었습니다. |
| 이 어플라이언스를 사용하면 조직은 기술에서 벗어나 정말로 중요한 것 즉, 구현을 간소화하는 데 초점을 둘 수 있습니다. |
| "다음"을 클릭하고 계약과 어플라이언스가 어떤 관계가 있는지 알아 보십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 40 of 87**

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

|  |
| --- |
| 대량 가격 책정과 같은 어플라이언스 관련 조항이 Passport Advantage에 간략히 설명되어 있습니다. |
| 중복되는 계약에 대해서는 앞에서 이야기했습니다. |
| 어플라이언스는 몇 개 계층에 따라 통제됩니다. |
| 프로그램 자체는 IPLA에 따라 라이센스가 부여됩니다. 시스템을 나타내는 하드웨어 컴포넌트는 Passport Advantage에 |
| 명시되어 있고 기본적으로 ICA에서 가져오는 조건의 적용을 받습니다. |
| ICA 및 IPLA에 따라 IBM으로부터 구매한 고객이 있습니다. |
| Passport Advantage 계약에 명시된 이 하드웨어 조건은 어느 정도의 일관성을 제공합니다. |
| 어플라이언스 서비스에 대한 더 자세한 정보는 Appliance Support Handbook을 살펴보십시오. |
| 중요한 정보를 제공합니다. 이 핸드북에 액세스하려면 링크를 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 41 of 87**

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

|  |
| --- |
| 어플라이언스를 구성하는 프로그램과 하드웨어를 설명하고, Appliance Support Handbook에 대해 이야기했습니다. |
| 이제, 업그레이드 및 지원에 대해 좀 더 자세히 말씀 드리겠습니다. "어플라이언스 서비스"는 S&S이자, 단일 부품 번호로 |
| 판매되는 단일 오퍼링의 하드웨어 유지보수입니다. |
| 기존의 S&S와 같이, 어플라이언스 서비스는 매년 갱신됩니다. S&S의 중요성을 기억하십시오. |
| S&S를 통해 고객은 최신 기술과 기술적 지원을 모두 이용하게 됩니다. |
| 판매자로서, 계약을 갱신할 수 있는 기회를 놓치지 마십시오! |
| [ END ] |

**Screen #: 42 of 87**

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

|  |
| --- |
| 소프트웨어 라이센스와 관련된 첫 번째 항목으로 Passport Advantage를 마쳤습니다. 여기에는 |
| 분산 OTC 소프트웨어, |
| SaaS 그리고 |
| 어플라이언스가 포함됩니다. |
| 이제, David Chase로 넘어가 System z 소프트웨어 라이센스에 대해 계속 이야기하겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 43 of 87**

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

|  |
| --- |
| 감사합니다. Sheila! 저는 IBM의 Worldwide System z 소프트웨어 라이센스 컨설턴트를 맡고 있는 David Chase입니다. |
| 많은 IBM 판매자와 경영진, 관리자, 비즈니스파트너, 고객을 대상으로 많은 세미나를 제공해왔습니다. |
| 새로운 소프트웨어 오퍼링이 출시되면, 거래 목적과 계약을 조율하여 합의점을 찾도록 돕는 사람입니다. |
| 저는 매일 전 세계 각지에서 System z 소프트웨어 라이센스에 관한 질문을 많이 받습니다. |
| 단순한 계약이든, 복잡한 계약이든, 기본 소프트웨어 라이센스 계약에 대한 지식과 어디서 답변을 찾을 수 있는지 |
| 아는 노하우는 제게 매우 중요합니다. 기본 사항부터 시작하겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 44 of 87**

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

|  |
| --- |
| Scott과 Sheila가 다루었던 Passport Advantage에 관한 설명으로 시작하겠습니다. PA 소프트웨어가 Linux on System z에서 |
| 실행될 수도 있습니다. 이 경우 분산 서버에서 실행될 때와 동일한 계약에 의해 통제됩니다. |
| IPLA 기본 계약, |
| Passport Advantage 그리고 |
| 특정 제품이나 오퍼링에 적용되는 LI 즉, 라이센스 정보가 바로 그것입니다. |
| S&S도 동일하게 처리되어, 첫해에는 포함되고 매해 갱신됩니다. |
| 소프트웨어 라이센스가 특정 시스템이 아닌 기업에 부여되므로 기업 내부에서 사용할 수 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 45 of 87**

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

|  |
| --- |
| System z에는 Passport Advantage가 아니라 IPLA 및 LI만 따르는 소프트웨어도 있습니다. |
| 고객에게 일회성 비용 즉, OTC가 청구되고, 소프트웨어를 구매한 자격 레벨까지 사용할 수 있는 권한이 주어집니다. |
| System z에서만 실행되는 IPLA 소프트웨어의 경우, 이를 "zOTC"라 부르기도 합니다. |
| 이 라이센스는 만료되지 않고 특정 시스템을 대상으로 라이센스가 부여되지 않습니다. 고객이 기업 내부에서 IPLA 자격을 |
| 자유롭게 이동할 수 있습니다. zOTC 소프트웨어는 PA가 아닌 다른 계약을 사용하여 소프트웨어 |
| 업데이트 및 기술 지원을 받습니다. 바로 International Agreement for Acquisition of Software |
| Maintenance 즉, IAASM입니다. 흔히들 이 계약을 S&S 계약이라고 부릅니다. |
| 고객이 연간 요금을 지불하고 S&S를 사용할 수도 있습니다. 분산 시스템과 마찬가지로, 첫해에는 S&S가 |
| OTC에 포함되지 않습니다. |
| 연간 요금 지불을 중단해도 소프트웨어는 계속 사용할 수 있지만, 지원이나 향후 릴리스 |
| 및 버전 업그레이드는 받을 수 없습니다. |
| 이런 상황은 여러분이 고객에게 다시 연락하여 갱신의 가치를 설득할 수 있는 좋은 기회입니다. |
| 분산 서버에 S&S를 사용할 때처럼, 우수 판매자는 6개월 전에 미리 zOTC S&S에 대한 논의에 돌입하여 |
| 고객에게 IBM 가치를 검토하도록 유도하고 고객이 갱신하도록 합니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 46 of 87**

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

|  |
| --- |
| System z 소프트웨어에 사용되는 또 다른 계약에는 보통 ICA라고 하는 IBM 고객 계약이 있습니다. |
| ICA에 따라 전 세계 대부분 지역에서 System z 고객은 월간 라이센스 비용 즉, MLC를 지불합니다. |
| MLC는 한달 동안 고객이 지정한 특정 시스템에 소프트웨어를 사용하는 요금입니다. |
| 각 MLC 라이센스는 다음 달에 자동으로 갱신됩니다. |
| MLC 소프트웨어는 IPLA 및 PA 소프트웨어처럼 기업에 라이센스가 부여되지 않습니다. |
| MLC 소프트웨어는 특정 시스템에 연결되어 있습니다. |
| MLC 요금은 일반적으로 월간 사용량을 기준으로 합니다. |
| 고객이 월별 비용 지불을 중단하면 해당 소프트웨어를 시스템에서 삭제해야 합니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 47 of 87**

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

|  |
| --- |
| MLC 요금에는 고객이 IBM 지원 센터에 연락하여 기술 지원을 받을 수 있는 권한도 포함됩니다. |
| 최신 버전이 출시되어 IBM이 지원을 철회하더라도 고객이 해당 프로그램을 사용하는 한 |
| MLC는 지불되어야 합니다. |
| 고객이 MLC 소프트웨어의 최신 버전 정보를 유지하여 기술 지원을 활용하고 최신 기능을 사용할 수 |
| 있도록 도움을 주십시오. |
| ICA 소프트웨어에 대한 이번 설명은 전 세계 대부분의 System z 고객에게 적용됩니다. |
| 중국 같이 일부 아시아 태평양 국가의 경우 예외가 있습니다. |
| "예외" 링크를 클릭하여 이러한 "예외"에 대해 자세히 알아보고 지역 라이센스 전문가에게 문의하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 48 of 87**

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

|  |
| --- |
| 계약들이 정확히 무엇인지 숙지했고, 계약을 찾는 방법을 알고 계십니까? |
| 여러분과 고객 사이에 신뢰와 믿음을 공고히 하기 위해 라이센스 계약 및 관련 정보를 찾는 방법을 |
| 숙지하고 있어야 합니다. IPLA를 찾는 방법을 알려면 다음을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 49 of 87**

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

|  |
| --- |
| 먼저 "IBM 소프트웨어 라이센스 계약"을 Google에 입력하거나, 화면에 표시되는 URL로 바로 이동하십시오. |
| 이 페이지의 링크를 저장하고 고객에게 링크를 알려 주십시오. |
| 이 사이트에서 필요한 많은 소프트웨어 라이센스 계약의 최신 버전을 찾을 수 있습니다. |
| 화면에 표시되는 지시사항에 따라 두 개의 액세스 페이지에 접근하고 IPLA를 다운로드하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 50 of 87**

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

|  |
| --- |
| 이제 IPLA를 찾는 방법을 알고 있습니다. 여기서는 어떤 정보를 알 수 있습니까? |
| 판매자에게 묻는 일반적인 질문이 있습니다. |
| 부여되는 사용 권한 레벨을 결정하는 것은 무엇입니까? |
| 규정 준수를 확인하는 것은 누구의 책임입니까? |
| 이들 질문에 답변할 수 있습니까? '정보 찾기!' 도전 과제에서 그 방법을 보여줍니다. 도전 과제를 시작하려면 "다음"을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 55 of 87**

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

|  |
| --- |
| 어떻게 작업하셨습니까? |
| 핵심 요점은 여러분과 고객에게 라이센스 계약이 제공되고 고객 질문에 대한 답변이 계약에 나와 |
| 있다는 점입니다. |
| 판매하는 제품에 대한 소프트웨어 계약의 이용 약관을 잘 알고 있어야 합니다. |
| 그러나 여러분만 그래야 하는 것은 아니라는 점을 기억하세요. |
| 거래 해결사, 소프트웨어 라이센스 관리 팀, IBM 법무 직원 등 저처럼 매일 계약을 |
| 다루는 사람들이 있습니다. |
| 질문이 있으면 언제든지 편하게 우리에게 문의하십시오. |
| 여러분이 판매하는 제품이 주로 System z 소프트웨어인 경우에는 다른 지식이 필요할 수 있습니다. |
| 다음 시나리오와 관련 있는지 확인하려면 "다음"을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 56 of 87**

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

|  |
| --- |
| [판매자] System z 소프트웨어 라이센스에 대한 다른 질문이 있습니다. |
| 제 주류 고객들의 질문에 대해 만반의 준비를 하기 위해 더 많은 정보를 알려면 어디로 가야 합니까? |
| [관리자] IBM System z 소프트웨어 가격 책정 참조 안내서부터 시작하십시오. |
| 계약 및 라이센스 지불 계획에 대한 정보를 제공하고, 다양한 소프트웨어 가격 책정 지표의 |
| 약어를 정의합니다. |
| 그런 다음, 'System z 소프트웨어 계약 소개' 셀프스터디 과정을 수강하십시오. |
| 여기서는 System z의 기본 계약 3가지를 소개합니다. |
| [판매자] 좋군요. 감사합니다. 그러나, 고객과 함께 있을 때 제가 답변할 수 없는 질문을 물으면 어떻게 됩니까? |
| [관리자] 다시, IBM System z 소프트웨어 가격 책정 참조 안내서부터 시작하십시오. |
| 그런 다음 System z 소프트웨어 가격 책정 웹 사이트를 살펴보십시오. 필요한 답변이 대부분 제공됩니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 57 of 87**

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

|  |
| --- |
| 제공된 링크에 있는 System z 소프트웨어 가격 책정 웹 페이지에는 유용한 정보가 많이 나와 있습니다. |
| 두 번째 링크에서는 System z 소프트웨어 라이센스 교육 웹방송 녹화본을 볼 수도 있습니다. |
| 우수 소프트웨어 영업 리더들로부터 이러한 지식이 System z와 분산 소프트웨어를 둘 다 고려하는 고객과 |
| 그들 자신에게 어떤 도움을 주었는지 들으려면 "다음"을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 58 of 87**

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

|  |
| --- |
| 서비스 업무에서 시작하여 STG와 Software Group에서 일하는 저에게는 라이센스 관련 지식이 자연스럽게 습득되지 않았습니다. |
| 제 고객의 대다수가 이미 알고 있던 조항과 약어조차 익숙하지 않았습니다. |
| 처음 Software Group에서 System z 소프트웨어를 담당하면서 IBM 라이센스 부여 방식을 단편적으로만 아는 상태에서는 |
| 좋은 성과를 낼 수 없음을 바로 깨달았습니다. 단순한 “영업맨”이 아니라 고객의 솔루션 제공자가 되고 싶은 경우 |
| 특히 그렇습니다. |
| 한 고객이 기억납니다. 우리는 이 고객에게 SCL을 지정하지 않았고 고객은 제가 System z 및 분산 소프트웨어 라이센스 |
| 컴포넌트를 둘 다 잘 알고 있기를 기대했습니다. |
| 고객에게 있어 저는 IBM의 얼굴이므로 |
| 거래 해결사과 함께 가격 책정, 각종 조항, 창의적인 거래 구조를 배우는 데 많은 시간을 할애했습니다. |
| 나의 소프트웨어 라이센스 지식을 쌓고 나니 |
| 고객과 신뢰할 수 있는 자문 관계를 |
| 형성할 수 있었습니다. |
| 궁극적으로, (신용카드로) “단 한 개의” 라이센스를 구입했던 고객이 IBM 프리미어 소프트웨어 고객 |
| 중 하나가 되어 ELA 고객으로 발전했습니다. |
| 고객과 소프트웨어 계약을 의미 있게 논의할 수 있는 능력은 선택이 아니라 |
| 성공의 필수 요소입니다. |
| 기본 사항을 숙지하고 나면, 영업 활동의 바탕이 되고 IBM의 판매자이자 |
| 관리자로서 목격한 혜택을 동일하게 실현하는 기반을 다지게 됩니다. |
| 소프트웨어 라이센스 계약을 완전히 숙지하여 전문가 수준의 지식을 가지는 것은 |
| 노력할 만한 가치가 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 59 of 87**

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

|  |
| --- |
| 방금 들었듯이, 여러분은 기본 사항을 학습하고 자세한 정보를 찾을 수 있는 위치를 알고 싶을 것입니다. |
| 여기에 할애한 시간은 고객에게 컨설턴트로서 입지를 굳히는 데 있어 유용하게 작용하고 |
| 성공적으로 거래를 추진할 수 있게 도와 줍니다. |
| 제품의 라이센스 부여 방식과 Subscription and Support에 대해 이야기했습니다. |
| 이제 IBM의 주제별 전문가 Martin Hewitt와 S&S를 자세히 알아보겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 60 of 87**

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

|  |
| --- |
| 감사합니다. David! 제 이름은 Martin Hewitt입니다. |
| 제가 여러 해 동안 글로벌 Subscription & Support 커뮤니티의 일원으로 전략적 Subscription and Support |
| 영업에서 담당한 역할은 고객 팀 및 고객이 S&S의 가치를 더 잘 이해할 수 있게 |
| 돕는 데 집중되어 있습니다. |
| Sheila가 이 모듈의 시작 부분에 말했듯이, S&S 조항은 라이센스 계약의 조건에 속하고 영업 프로세스의 |
| 중요한 부분입니다. |
| S&S 는 단일 오퍼링으로 공급되지만 고객에게 두 가지 매우 다른 혜택을 제공합니다. |
| zOTC 소프트웨어를 제외하고는, S&S가 첫해의 최초 분산 라이센스에 포함됩니다. |
| 이후에는 고객이 매해 갱신 여부를 선택해야 합니다. |
| 이러한 사실이 고객과 여러분에게 무엇을 의미하는지 이야기하겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 61 of 87**

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

|  |
| --- |
| Software Subscription and Support가 고객에게 중요한 이유는 무엇입니까? |
| 지속적인 가치를 제공합니다. |
| S&S는 고객이 항상 최신 기술을 비즈니스 운영에 적용할 수 있는 가장 비용 효과적인 방법 중 |
| 하나입니다. |
| 포괄적인 제품 업그레이드 및 기술 지원 오퍼링으로, 갱신 가능합니다. |
| S&S를 통해 고객은 S&S의 특정 오퍼링을 이용하는 시점을 선택하고, 자신의 일정에 따라 현재의 |
| 정상적인 환경을 유지보수할 수 있습니다. |
| 고객에게 최신 기술과 지원을 완전히 활용하기 위해 매해 S&S를 갱신하도록 |
| 적극 권장합니다. |
| 각 부분에 대해 등록과 지원의 순서로 개별적으로 설명하겠습니다. |
| 등록을 자세히 알려면 "다음"을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 62 of 87**

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

|  |
| --- |
| 등록의 경우, 고객에게 제공되는 다음 3가지 혜택을 이해하고 분명하게 전달해야 합니다. |
| 소프트웨어 업데이트 액세스 |
| 제품 알림 |
| 공지사항 및 뉴스 |
| 먼저, 소프트웨어 업데이트 액세스의 경우 |
| 라이센스 부여된 소프트웨어의 새로 공급되는 릴리스 및 버전에 액세스하는 권한이 고객에게 부여됩니다. |
| 이 버전과 릴리스에는 신규 수정사항과 개선된 보안 기능 등 최신 기능이 포함되어 |
| 있습니다. |
| 다음으로, 제품 알림의 경우 신규 릴리스 및 버전이 공급될 때 고객이 제품 알림을 |
| 받을 수 있습니다. 마지막으로, 공지사항 및 뉴스의 경우 고객은 |
| 내 알림 서비스를 사용하여 이메일, 사용자 정의 웹 페이지, RSS 피드를 통해 맞춤형 공지사항을 |
| 매일 또는 매주 수신할 수 있습니다. 여기에는 중요한 뉴스, 게시 정보, 힌트 및 팁, 기술 노트, 제품 플래시, |
| 다운로드 및 드라이버 등 새롭거나 업데이트된 지원 컨텐츠가 포함되어 있습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 63 of 87 – File**

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

|  |
| --- |
| 이제, 지원을 살펴보겠습니다. |
| 기술 지원은 우리가 고객에게 제공하는 가치 중 중요한 부분입니다. 다양한 기능이 포함됩니다. |
| 365일 지원 이용 |
| 심각도 1의 문제에 신속히 응답 |
| 배치, 마이그레이션, 코드 질문의 해결을 도움 |
| IBM은 세계적 회사라는 위상에 걸맞게 전 세계에 140개 언어로 지원을 제공합니다. |
| 지원을 이용하는 방법은 몇 가지가 있습니다. |
| \*먼저, 웹에 있는 IBM Support Portal을 사용합니다. |
| 여기서는 고객이 스스로 해결할 수 있도록 기본 지원 정보를 제공합니다. |
| 올바른 제품 정보, 문제점 해결 아이디어 찾기와 같은 활동이 나와 있으며, 문제점을 방지하고 수정사항을 |
| 다운로드하는 방법을 알 수 있습니다. |
| \*또 다른 자원은 온라인 Software Support Handbook입니다. 여기에는 |
| \*IBM 소프트웨어 지원 소개와, |
| \*전자식 지원, 음성 지원 등 IBM이 제공하는 다양한 유형의 지원에 액세스하는 방법이 나와 있습니다. |
| 화면의 링크를 사용하여 IBM Support Portal에서 더 많은 정보를 확인하십시오. |
| 이러한 이유로 S&S는 여러분의 고객에게 중요합니다. |
| S&S가 여러분에게 중요한 이유는 무엇일까요? |
| [ END ] |

**Screen #: 64 of 87**

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

|  |
| --- |
| S&S는 영업 프로세스에서 필수적인 부분입니다. |
| 거래가 성사되고 나면, 여러분의 고객이 소프트웨어를 배포하고 사용하여 투자 효과를 최대화하는 것이 |
| 중요합니다. |
| IBM 소프트웨어 판매자인 여러분에게 몇 가지 이점이 있습니다. |
| \*고객에게 시간이 지날수록 낮은 비용으로 소프트웨어를 업그레이드하는 방법을 보장할 수 있습니다. |
| \*소프트웨어를 최신 버전으로 배포할 때 가치가 극대화되고 경쟁업체는 |
| 여러분과 경쟁하는 데 어려움을 느낍니다. |
| \*새로운 고객보다 만족도 높은 기존 고객에게 영업하는 것이 훨씬 쉬우며, S&S는 고객 만족도의 중요한 부분입니다. |
| \*S&S는 매해 갱신되므로 고객에게 연락하는 좋은 기회를 마련해 줍니다. |
| 이미 설치된 솔루션을 바탕으로 새로운 영업 기회를 논의할 수 있으며, 이는 미래의 탄탄한 설치 기반과 |
| 큰 규모의 S&S 갱신 가능성을 만들어 줍니다. |
| 고객이 S&S를 갱신하지 않는 경우, 여러분은 S&S 스트림 손실을 만회하기 위해 신규 라이센스 |
| 매출을 5배 더 판매해야 합니다. |
| 우수 판매자로부터 S&S에 관한 논의를 꺼리던 분위기에서 어떻게 환영하는 분위기로 바뀌었는지 들어보겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 65 of 87**

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

|  |
| --- |
| 안녕하세요! 소프트웨어 판매자라는 새로운 업무를 맡아 멋진 중고 노트북을 들고 |
| 신규 라이센스 매출을 올리는 데 집중했던 시절이 기억납니다. |
| 가치와 혜택 그리고 갱신, Subscription & Support 비용과 관련하여 제 고객들은 항상 저에게 |
| 새로운 과제를 제시하는 것 같습니다. |
| IBM 소프트웨어를 판매하는 동안 S&S가 주제로 언급되지 않기를 바라곤 했습니다. |
| 아마도 지금은 제품을 판매하고 S&S는 내년까지 미룰 수 있다고 생각했었나 봅니다. |
| 시간이 흐르면서, 가장 지식이 많은 고객은 |
| Subscription and Support 서비스의 가치를 알고 있는 사람들임을 깨달았습니다. |
| 제 고객 중 하나인 Regional Hospital은 S&S는 환자 기록을 보호하고 |
| 의사의 진단 및 조제 능력을 향상시켜 환자의 생사에 커다란 영향을 미치고, 조직의 지급력을 유지해 주는 사실을 |
| 잘 알고 있었습니다. 여러분은 물을 것입니다. S&S란 무엇인가요? |
| 어떻게 사용할 수 있습니까? |
| 환자 진료 전 과정에서 상호작용을 지원하는 소프트웨어의 기술을 생각해 보십시오. |
| 중요한 시점에 기술 지원이 방해를 받으면 어떻게 될까요? |
| 이런 일이 발생하지 않기를 기도합니다. |
| 또한 병원의 고위 관계자와 주고 받는 거래 관련 대화의 수준을 높이는 데 있어 S&S가 어떤 도움을 주었는지 발견했습니다. |
| 저는 ‘IT에 얼마나 많은 금액이 투자되는지 알아야 하는 사람은 누구입니까?’ 라고 물었습니다. |
| 답변한 후... |
| 바로 다시 물었습니다. |
| 그 외 누가 있습니까? |
| 지금 저는 재무와 예산, 긴급/비상 자금을 통제하는 사람 및 그룹과 |
| 의사소통하고 있습니다. |
| 그들은 리스크를 줄이는 데 관심이 많습니다!!! |
| 또한 S&S의 이점을 이해합니다. |
| 저는 IBM이 소프트웨어 제품을 위한 S&S에 기울인 열정적인 노력을 자랑스러워하며, S&S에 대한 논의를 피하지 않습니다. |
| 일부 고객이 여전히 저를 시험에 들게 하지만, S&S는 대화를 시작하는 좋은 소재라 생각합니다. |
| 이러한 대화를 통해 고객에 대한 헌신적인 노력을 확실히 보여주고 S&S가 총소유비용 |
| 절감 방안의 중요한 부분임을 고객이 알 수 있도록 길을 제공합니다. |
| S&S를 피하지 마십시오. 여러분의 영업 활동을 도울 것입니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 66 of 87**

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

|  |
| --- |
| S&S 오퍼링에 대해 알아야 하는 기본 사항을 살펴보겠습니다. |
| \*분산 소프트웨어를 사용하는 경우, 첫해 라이센스 요금에 S&S가 포함되고, 이후에는 옵션으로 |
| 지원되어 매해 갱신됩니다. |
| \*SaaS를 사용하는 경우, SaaS 계약을 통해 지원이 제공되고 계약 갱신 시 비용이 청구됩니다. |
| \*이제, 어플라이언스를 살펴보겠습니다. |
| 소프트웨어 전용 어플라이언스 또는 "가상" 어플라이언스는 최초 판매 가격에 S&S가 포함되어 있고 매해 갱신 가능합니다. |
| 하드웨어와 소프트웨어를 결합한 실제 어플라이언스는 365일 보증과 함께 패키지 형태로 |
| 제공되고 매해 갱신할 수 있습니다. |
| \*zOTC를 사용하는 경우, 연간 요금을 지불하면 S&S가 매해 갱신되지만, System zOTC 소프트웨어는 S&S가 선택사항입니다. |
| \*System z MLC의 경우는 어떻습니까? |
| MLC 소프트웨어에는 S&S가 제공되지 않습니다. |
| 지원은 IBM이 해당 특정 버전을 지원하는 경우에 한해 월간 라이센스 비용에 포함되어 있습니다. |
| 고객이 요금 지불을 멈추면, 소프트웨어를 삭제해야 하고 지원이 중단됩니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 67 of 87**

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

|  |
| --- |
| [판매자] 제품 라이센스 부여에 대한 자세한 정보를 알고 싶을 때 어떻게 해야 하는지 도와주셨습니다. |
| 이제, S&S에 대한 자세한 정보는 어디에서 구할 수 있습니까? |
| [관리자]: IBM Support Portal로 이동하십시오. |
| 온라인 지원인 IBM Support Handbook에 대한 정보 및 IBM Subscription and Support와 |
| 관련된 더 많은 일반 정보를 찾을 수 있습니다. |
| 고객에게 url을 알려 주고 질문에 빠르게 대답할 수 있도록 이 url을 북마크 처리해 두십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 68 of 87**

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

|  |
| --- |
| 기억하세요, IBM Subscription and Support에 대한 최신 정보를 유지할 수 있는 다양한 자원이 있습니다. |
| 고객이 원하는 훌륭한 자문가가 되고 여러분과 고객이 우수한 IBM 제품 및 서비스를 최대한 활용하도록 |
| 보장하기 위해 여러분의 모든 영업 활동에서 S&S가 빠지지 않고 논의되어야 합니다. |
| Sheila에게 다시 돌아갑니다! |
| [ END ] |

**Screen #: 69 of 87**

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

|  |
| --- |
| 감사합니다. Martin! |
| 이제 고객이 소프트웨어 브랜드와 제품 포트폴리오, 여러분이 소프트웨어 영업 전문가로서 판매하는 |
| 제품에 관한 질문의 답을 찾도록 돕는 데 필요한 스킬을 계속 쌓기 위해 중요한 연습 문제를 수행하겠습니다. |
| 저는 특정 IPLA 소프트웨어 제품의 사용을 통제하는 라이센스 정보, 즉 LI에 대해 설명하고 있습니다. |
| 화면에 제공된 URL에서 관련 정보를 찾을 수 있습니다. |
| 여러분이 고객에게 LI를 어떻게 사용할 수 있는지 예제를 보려면 "다음"을 클릭하십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 70 of 87**

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

|  |
| --- |
| 여러분이 영업할 때 라이센스 정보를 어떻게 사용하는지 보여주는 예제를 시작하겠습니다. |
| 분석 보고 도구 제품인 Cognos Insight를 구매한 고객이 있다고 상상해 봅시다. |
| 이 고객이 "부서에 보고서를 실행하는 분석가가 10명이 있지만, 그 중 절반만 동시에 시스템을 |
| 사용할 수 있습니다. |
| 따라서 저희는 5개의 라이센스만 구매하면 됩니까?"라고 말합니다. |
| 여러분은 Cognos Insight의 라이센스 정보를 읽고 고객의 질문에 답변할 수 있습니다. |
| 그 방법을 살펴보겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 71 of 87**

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

|  |
| --- |
| 여러분은 고객의 질문에 어떻게 대처하십니까? 화면의 지시사항을 따르십시오. |
| 몇 가지 기억해야 하는 사항이 있습니다. |
| 고객의 질문에 정확하게 답변하기 위해 소프트웨어의 정확한 에디션을 항상 확인해야 합니다. |
| 왜냐하면 동일한 제품에도 각기 다른 에디션과 버전별로 많은 LI가 있기 때문입니다. |
| 우리가 예로 든 Cognos Insight의 경우, "Personal" Edition과 "Standard" Edition이 있습니다. |
| Cognos 판매자로서, 여러분은 몇 가지 사항을 숙지해야 합니다. |
| \*IBM Cognos Insight “Personal” Edition은 개인이 사용하는 데이터 분석 및 가상화 제품입니다. |
| \*IBM Cognos Insight “Standard” Edition은 고객이 다른 사람들과 통찰력을 공유하고 |
| 다양한 소스에서 데이터를 가져올 수 있습니다. |
| 또한, 때에 따라 릴리스가 다르면 라이센스 정보 문서가 업데이트될 수 있음을 기억해야 합니다. |
| 고객이 사용 중인 버전과 릴리스에 맞는 정보를 가지고 있는지 확인하십시오. |
| 이 경우, 버전 10, 릴리스 2.1입니다. |
| 따라서, 고객을 위해 Standard Edition, v10.2.1를 찾아봅니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 72 of 87**

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

|  |
| --- |
| 그러면, 여러분은 고객의 질문에 어떻게 답변하시겠습니까? |
| "부서에 보고서를 실행하는 분석가가 10명이 있지만, 그 중 절반만 동시에 시스템을 사용할 수 있습니다. |
| 따라서 저희는 5개의 라이센스만 구매하면 됩니까?" |
| 이 고객은 5 또는 10개의 라이센스 자격이 필요합니까? |
| 라이센스 정보에 따르면, 이 고객은 각 권한 있는 사용자마다 별도의 라이센스 자격을 구매해야 합니다. |
| 따라서 5가 아닌 10개가 필요합니다. 판매하는 제품에 대한 LI를 찾으려면 동일한 단계를 따르십시오. |
| 도움이 필요하면, 모듈로 돌아가십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 73 of 87**

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

|  |
| --- |
| 여러분은 짧은 시간 안에 소프트웨어 라이센스에 대해 많은 것을 배웠습니다. |
| 따라서, 이제는 고객의 IBM 소프트웨어 사용을 통제하는 주요 문서를 찾는 방법을 알고 있습니다. |
| 계약에 관한 몇 가지 자주 묻는 질문의 답을 찾는 방법을 보여주었고, 개별 고객에 맞는 라이센스 정보를 |
| 찾는 방법을 설명했습니다. |
| 이제 마지막 활동에서 지금까지 배운 내용을 적용해 보겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 74 of 87**

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

|  |
| --- |
| 라이센스 부여에 관한 기본 정보를 배웠다고 생각하십니까? 알아봅시다! |
| OTC 및 MLC 비교, 라이센스 오퍼링, 제품별 라이센스 오퍼링에 대한 여러분의 지식을 확인하십시오. |
| 화면의 지시사항에 따라 요약 활동에 제공되는 각 도전 과제를 완료하십시오. |
| 각 과제를 마치면 정답을 검토합니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 76 of 87**

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

|  |
| --- |
| MLC와 OTC는 어떻게 사용했습니까? |
| 각각의 특징을 살펴봅시다. |
| 이 MLC 소프트웨어는 자동으로 갱신되는 월간 라이센스를 사용하여 ICA에 따라 라이센스가 부여됩니다. |
| 라이센스가 있으면 지원이 제공됩니다. 고객이 지불을 중단하면, 라이센스가 만료되고 소프트웨어를 시스템에서 삭제해야 합니다. |
| MLC 소프트웨어는 지정된 특정 시스템에 대해 라이센스가 부여됩니다. |
| OTC 소프트웨어는 고객이 일회성 비용을 지불하는 비만료 라이센스를 통해 라이센스가 부여됩니다. |
| S&S는 매해 갱신되어야 합니다. 이 기회를 적극 활용하십시오! |
| OTC 소프트웨어는 특정 시스템이 아닌 기업에 라이센스가 부여됩니다. |
| 이제, IBM 오퍼링, 분산형 제품, SaaS 및 system z에 대한 이해도를 스스로 확인해 보십시오. |
| [ END ] |

**Screen #: 78 of 87**

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

|  |
| --- |
| 각 오퍼링을 통제하는 계약을 어떻게 사용했습니까? |
| 분산 소프트웨어는 IPLA와 PA에 따라 통제됩니다. |
| SaaS는 PA 또는 CSA에 따라 통제될 수 있습니다. |
| 클라우드 서비스 계약은 SaaS에만 적용됩니다. |
| System z 소프트웨어는 일반적으로 ICA에 따라 통제되는 경우에는 MLC 방식으로, |
| IPLA에 따라 통제되는 경우에는 OTC 방식으로 구매합니다. |
| 도전 과제에 포함되지 않았더라도 PA를 통해 어플라이언스가 업그레이드 및 지원되는 점을 기억하십시오. |
| 마지막 도전 과제를 위해 몇 가지 특정 계약을 살펴봅시다. |
| [ END ] |

**Screen #: 80 of 87**

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

|  |
| --- |
| 이 3가지 계약을 어떻게 사용했습니까? |
| PA는 고객의 지불 금액을 결정하는 대량 가격 책정 모델입니다. |
| IPLA 및 LI는 분산 소프트웨어와 zOTC 소프트웨어를 통제합니다. |
| ICA는 MLC 방식으로 판매되는 System z 소프트웨어를 통제합니다. |
| 저는 여러분들이 각 도전 과제를 훌륭히 수행할 것이라 확신합니다! |
| [ END ] |

**Screen #: 81 of 87**

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

|  |
| --- |
| 저는 라이센스 부여의 기본 사항을 숙지하는 것이 여러분의 책임일 뿐만 아니라 |
| 고객이 원하는 컨설턴트가 될 수 있는 길임을 깨달으시기를 바랍니다. |
| 여러분의 동료 중 한 명으로부터 소프트웨어 라이센스 지식이 고객에게 어떤 차별화된 이점을 주는지 들어보겠습니다. |
| [ END ] |

**Screen #: 82 of 87**

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

|  |
| --- |
| 저는 소프트웨어 판매자인 여러분에게 가장 중요한 두 분야에서 제가 셀 수 있는 것보다 더 오랫동안 일해왔습니다. |
| 거래 해결사로서 Software Group의 몇 가지 대형 거래의 틀을 잡고 거래를 종결할 수 있게 도우며, 소프트웨어 라이센스 |
| 관리자로서 우리의 라이센스 계약 규정을 고객이 준수하는지 확인합니다. |
| 사실, 소프트웨어 라이센스 검토 과정에서 방금 수행한 LI 연습 문제와 거의 동일한 시나리오를 |
| 적용한 고객을 맡은 적이 있었습니다. |
| 그들은 IBM 인수 이전으로 거슬러가 10년 이상 Cognos 제품을 사용했습니다. |
| 이 고객은 동시 사용자 라이센스를 부여 받았다고 생각했지만, 최초 계약을 살펴본 후 |
| 그들이 사용자를 지정했고 모든 사용자에 대해 라이센스가 필요한 사실을 확인했습니다. |
| 영업 프로세스의 시작과 끝에서 이러한 상황을 봅니다. 예를 들어, 고객이 까다로운 규정 준수 검토를 방금 마쳤으므로 |
| 현재 고객과의 새로운 거래를 종결한다는 흥분에서 거래를 지연시킵니다. |
| 소프트웨어 라이센스가 처음에는 복잡하게 느껴질 주제임을 잘 알고 있지만, 라이센스 정보를 어디에서 찾고 |
| 고객을 안내하는 방법을 숙지하는 것은 시간과 노력을 들일 가치가 있습니다. |
| 제가 관찰한 바로는......라이센스 계약을 잘 아는 판매자와 거래를 진행하면 더 빠르게 종결됩니다. |
| 또한, 판매자의 도움으로 구매 내용을 정확히 이해한 고객은 검토 프로세스에서 |
| 문제가 적게 발생하고 IBM 라이센스 검토 대상으로 선택되었을 때 만족도가 높습니다. |
| 여러분이 고객에게 커다란 차이를 만듭니다! |
| [ END ] |

**Screen #: 83 of 87**

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

|  |
| --- |
| 이제 소프트웨어 라이센스를 더 똑똑하게 이해하는 느낌입니까? 그래야 합니다! |
| 이제 여러분은 분산 소프트웨어와 System z 소프트웨어의 라이센스 부여 차이점, |
| Passport Advantage 프로그램 및 관련 라이센스의 중요성, |
| SaaS 및 어플라이언스가 어떻게 패키지에 부합되고 무엇이 이들이 통제하는지에 대한 정보, |
| S&S의 중요성과 제품별 S&S의 판매 방식을 잘 알고 있습니다. |
| 라이센스 부여의 주요 요점을 간단히 검토하려면 화면의 링크를 클릭하십시오. |
| SWG 라이센스 부여 모듈을 마친 것을 축하합니다! |
| [ END ] |