

Maria Pedra Unipessoal Lda.

Hardware e Software



OEM
Pré-instaladas



Microsoft Partner Network

A forma mais económica de adquirir o sistema operativo Windows e o Microsoft Office para um PC novo é através das **licenças OEM pré-instaladas** no novo equipamento. Estas licenças, no entanto, apenas podem ser comercializadas em máquinas novas, não sendo aplicáveis noutras situações.

	Comercialização em máquinas novas (completas)	SIM
	Comercialização em máquinas recondicionadas / reconstruídas completas	SIM
	Comercialização para regularizar máquinas com Windows ou Office não genuíno instalado	NÃO
	Comercialização para aquisição de licenças Windows ou Office para máquinas existentes	NÃO








Produto Embalado - FPP (Full Product Pack)

A **licença de Produto Embalado (FPP)** é indicada para clientes que adquiriram um ou mais PCs sem o Windows, o Microsoft Office ou ambos pré-instalados (máquinas sem sistema operativo ou, por exemplo, com Linux, ou com Windows mas sem o Microsoft Office) e pretendam adquirir estes produtos ou desejem fazer a actualização das versões que possuem.

	Instalação de licenças novas em equipamentos existentes	SIM
	Actualização de versão do Windows ou Office genuíno	SIM
	Regularização de máquinas sem o Windows genuíno	SIM
	Aquisição de 5 ou mais licenças de software Microsoft (possível, mas mais vantajoso em Licenciamento de Volume)	NÃO

Microsoft | Volume Licensing

Se o objectivo é licenciar pequenas e médias organizações, que pretendem adquirir mais de 5 licenças de software de uma forma simplificada, flexível e mais fácil de gerir, pode optar pela utilização das versões mais recentes e usufruir de um conjunto de benefícios disponibilizados pela Microsoft. O licenciamento mais indicado é o **LICENCIAMENTO DE VOLUME numa das suas modalidades (ACORDO EMPRESARIAL- também designado OPEN VALUE SUBSCRIPTION, OPEN VALUE, OPEN ou outra)**, de acordo com os requisitos específicos do seu cliente.

 Aquisição ou Subscrição de mais que 5 licenças de Software Microsoft pelo cliente	SIM
 Licenciamento simplificado, flexível, fácil de gerir, e maior controlo do investimento em software	SIM
 Possibilidade de anualização de pagamentos (Acordo Empresarial, Open Value)	SIM
 Opção de utilização das versões mais recentes (com Software Assurance)	SIM
 Hospedagem comercial de produtos Microsoft	NÃO



Legalização do Windows em Licenciamento de Volume - GGWA

Se o seu cliente necessita também de adquirir o sistema operativo Windows em quantidades superiores a 5 unidades, para regularizar software não genuíno instalado nos seus sistemas (software falsificado, pirateado, instalado sem licença ou incorrectamente licenciado), poderá também fazê-lo através do **GET GENUINE WINDOWS AGREEMENT (GGWA)**, um Contrato de Licenciamento de Volume, com licenças mais económicas que o produto embalado.

 Comercialização para regularizar o sistema operativo Windows não genuíno instalado	SIM
---	-----

O Kit Genuíno do Windows - GGK

Se o seu cliente de adquirir o sistema operativo Windows em quantidades inferiores a 5 unidades, para regularizar software não genuíno instalado nos seus sistemas (software falsificado, pirateado, instalado sem licença ou incorrectamente licenciado), continua a poder fazê-lo através do **GET GENUINE KIT (GGK)**, com licenças mais económicas que o produto embalado.

 Comercialização para regularizar máquinas com Windows não genuíno instalado (Inferior a 5 Unidades)	SIM
 Comercialização para regularizar 5 ou mais máquinas com Windows não genuíno instalado (possível, mas mais vantajoso com licenciamento de Volume - GGWA)	NÃO











Maria Pedra Unipessoal Lda.

Hardware e Software



Se, por outro lado, pretende oferecer aos seus clientes aplicações de software como um serviço - as-is, embebido numa solução de negócio, ou em complementaridade com o licenciamento de software Microsoft do cliente - **o licenciamento Service Provider License Agreement (SPLA) é o único que permite a comercialização de serviços de software Microsoft** ⁽²⁾ aos seus clientes, ou mesmo a terceiros.

E permite fazê-lo de forma progressiva, acompanhando a evolução do seu negócio de forma eficiente e eficaz, sem necessidades de avultados investimentos iniciais em equipamento, software ou recursos. Como resultado, os clientes do prestador de serviços – os seus clientes - não têm de adquirir os seus próprios produtos licenciados, adquirem apenas os seus serviços de software.

	Venda de Serviços de Software	SIM
	Oferta de Alojamento Web, Serviços de Correio Electrónico ou colaboração	SIM
	Oferta de Serviços Aplicacionais via Web	SIM
	Aluguer de PCs com Windows e/ou outras aplicações Microsoft	SIM
	Fabricantes software (ISVs) que fornecem aplicações alojadas	SIM
	Serviços de Outsourcing /TI com fornecimento de Licenças	SIM
	Licenciamento de Software pelos Concessionários (Master Franchise) para as Concessões (franchisados)	SIM
	Licenciamento mensal, baseado na utilização dos produtos, gerido pelo parceiro	SIM
	Aquisição ou Subscrição de licenças pelo cliente final	NÃO
	Utilização para licenciamento do próprio parque do parceiros ⁽³⁾	NÃO