

Легализация ПО. Цена ошибки!

Одной из наиболее актуальных проблем в работе современной компании является технологический фактор и, в частности, вопросы с программным обеспечением, лицензирование которого сложный и затратный процесс. Часть ошибок совершают сотрудники IT-отдела компании, но самым опасным является некомпетентность в вопросах лицензирования тех, кто специализируется на внедрении ПО.

Ошибки в легализации. Как распознать?

Распространённой ошибкой, вытекающей из стремления подобных компаний экономить средства заказчика, является неграмотный и опасный подход к внедрению. Это, например, установка OEM-версий программ на уже имеющиеся персональные компьютеры, впоследствии приводящая компанию к огромным проблемам. Назначение OEM-версий совершенно иное. Такое программное обеспечение может быть установлено только на новом ПК перед процессом его продажи. Покупка OEM-версий без ПК – это такое же уголовно наказуемое преступление, как и использование пиратского программного обеспечения. Это грозит штрафами, приостановкой деятельности компании, а далее – новыми затратами на уже «правильную» легализацию ПО при помощи профессионалов в этой области.

В процессе легализации также стоит обращать внимание на то, что цены значительно ниже рыночных зачастую могут предлагать только недобросовестные компании, устанавливающие нелегальный и некачественный продукт. Требуйте у консультантов сертификаты от производителей, это спасёт от ошибки.

Любое программное обеспечение необходимо устанавливать в соответствии с конкретными бизнес-задачами компании. И если для эффективной работы сотрудников вашей компании достаточно стандартного пакета Office, то незачем покупать Office Professional, который вам предлагает менеджер софтверной компании. Ценой такого не столь глубинного подхода может стать переплата за избыточную функциональность программных компонентов. То же самое касается и количества лицензий, предлагаемых вам специалистом по вне-

рению. Не покупайте лишнего, ищите компетентных и внимательных продавцов и консультантов.

Ваш поставщик программного обеспечения. Критерии выбора

Исходя из обозначенных проблем вопрос выбора сертифицированного, грамотного помощника и консультанта по продаже, внедрению лицензионного ПО особо актуален. В софтверном бизнесе серьезными и профессиональными компаниями могут считаться немногие – лишь те, которые официально авторизованы у производителей программного обеспечения и гарантируют компетентность специалистов по продажам, консультированию и внедрению программных продуктов.

Сотрудники компании Softway, демонстрируя комплексный подход к процессу легализации ПО, отмечают необходимость проведения аудита имеющегося программного обеспечения непосредственно перед закупкой программ и оценки целесообразности приобретения тех или иных программных средств. Далее необходимо уделить особое внимание выбору схемы лицензирования в непрерывном контакте с сертифицированными специалистами. Не стоит объяснять, что эту непростую процедуру могут провести только те сотрудники, чей профессиональный уровень подтверждён центрами обучения и сертификации производителей ПО. Нали-

чие именно таких подтверждений и свидетельствует о том, что специалистам Softway можно доверить столь важный этап в истории вашей компании.

Одни из самых недавних достижений компании Softway – получение высокого статуса от Microsoft и авторизация у компании Autodesk. Gold Certified Partner Microsoft – знак высокой оценки потенциала компании на IT-рынке, а также неоспоримое профессиональное признание качества работы сотрудников. Получение авторизации у ключевого производителя решений САПР, компании Autodesk, – это следствие признания высокого профессионального уровня сотрудников компании Softway: прошедшие обучение и сертификацию в Autodesk сотрудники оказывают всестороннюю качественную консультационную и техническую поддержку по лицензированию и внедрению продуктов для своих клиентов.

Добавим, что Softway также является официальным сертифицированным партнером большинства мировых производителей ПО.

Смотрите более подробную информацию на сайте компании: <http://www.softway.ru>.

Статья подготовлена на основании отчетов отдела продаж компании Softway.

Дмитрий Жеряков,
Руководитель департамента
развития

На правах рекламы

лицензионное программное обеспечение
(495) 987 10 50



www.softway.ru