

Domande frequenti (FAQ) sulle licenze Cisco Smart Software

Obiettivo

Cisco Smart Software Licensing è un nuovo modo di concepire le licenze. Semplifica l'esperienza di gestione delle licenze a livello aziendale, semplificando l'acquisto, l'installazione, il monitoraggio e il rinnovo del software Cisco. Fornisce visibilità sulla proprietà e sul consumo delle licenze tramite un'unica e semplice interfaccia utente.

Domande frequenti

Sommario

Contesto di Smart Software Licensing

1. [In che modo Cisco soddisfa la domanda dei clienti di utilizzare il software in nuovi modi?](#)
2. [Quali sono alcuni esempi di nuovi modelli commerciali e prodotti Cisco?](#)
3. [Quando saranno disponibili miglioramenti ai nuovi modelli software?](#)
4. [Come sarà il nuovo ciclo di vita del software Cisco Smart?](#)

Licenze software Smart

5. [Perché Cisco sta cambiando le licenze software?](#)
6. [Come funzioneranno le licenze software intelligenti?](#)
7. [Quali prodotti disporranno di licenze software intelligenti e quando saranno disponibili?](#)
8. [Chi posso contattare per ulteriori informazioni su Smart Software Licensing?](#)
9. [Come è possibile richiedere uno Smart Account?](#)

Contesto di Smart Software Licensing

[1. In che modo Cisco soddisfa la domanda dei clienti di utilizzare il software in nuovi modi?](#)

Oggi è necessario disporre di metodi flessibili per l'utilizzo del software e acquistare soluzioni complete che includono software, hardware e servizi. L'acquisto, l'attivazione e la gestione del software devono essere operazioni semplici e coerenti in tutta Cisco.

La strategia di Cisco è quella di abilitare nuovi modelli aziendali per il software, come abbonamenti, offerte basate sull'utilizzo, software basato su cloud e contratti a livello aziendale, che consentano ai clienti di installare facilmente soluzioni e adattarsi rapidamente ai nuovi ambienti aziendali. Inoltre, le offerte saranno standardizzate in modo da semplificare i prezzi, uniformare i meccanismi di fatturazione e uniformare i meccanismi di licenza per tutte le famiglie di prodotti Cisco.

Cisco ha investito nella Software Operations Transformation Initiative per garantire che Cisco sia in grado di supportare l'utente nell'evoluzione del mercato del software.

2. Quali sono alcuni esempi di nuovi modelli commerciali e prodotti Cisco?

- Possibilità di acquistare aggiornamenti software e assistenza: I clienti possono continuare a fare un investimento una tantum in software Cisco®, riceverlo incorporato nell'hardware e acquistare aggiornamenti e supporto per tale prodotto. Cisco semplifica questo modello riducendo la complessità delle SKU dei prodotti e lavorando per integrare procedure di licenza coerenti e semplificate in questi modelli. Esempi di prodotti venduti con questo modello sono Cisco Software Application Support and Upgrades (SASU), Cisco Unified Communications Manager (CUCM) e Essential Operate Service.
- Abbonamento software: Le offerte di abbonamento consentono di investire nel software per un periodo di tempo e di passare facilmente a nuove funzionalità o offerte quando le priorità aziendali cambiano, senza abbandonare un investimento iniziale importante. Le offerte di abbonamento possono essere distribuite nel cloud o presso la sede del cliente e conferiscono il diritto di utilizzare una serie di funzionalità software a una capacità specifica o in un periodo di tempo. Queste offerte sono generalmente fatturate in anticipo o periodicamente (mensilmente o trimestralmente). Esempi di software Cisco offerti in abbonamento sono Cisco Cloud Services Router 1000v, IronPort®, Identity Services Engine, Meraki®, WebEx®, EnergyWise™ Management, ServiceGrid® e Hosted Collaboration Solution (HCS) White Label.
- Software come servizio e X come servizio o modello di utilità (SaaS/XaaS): Le offerte SaaS di Cisco consentono di utilizzare il software quando è necessario e di pagare in base all'utilizzo effettivo. La distribuzione può avvenire tramite apparecchiature di terze parti o tramite cloud. XaaS include qualsiasi servizio che può essere fornito tramite Internet, ad esempio infrastruttura o piattaforma come servizio. WebEx e ScanSafe vengono venduti come offerte SaaS. I seguenti prodotti sono offerti su base XaaS: Data Center as a Service (DCaaS), TelePresence as a Service (TPaaS) e Compute as a Service (CaaS).
- Infine, i contratti a livello aziendale o i contratti di licenza aziendale (ELA) vengono offerti su base invitazionale per i nostri clienti di grandi aziende che desiderano utilizzare software e hardware in diversi modi per supportare la propria attività. Per i clienti di grandi dimensioni, negoziare una soluzione che soddisfi tutte le esigenze può essere più conveniente ed efficiente: hardware e software, aggiornamenti e supporto, nonché offerte di abbonamento dove necessario. In base al modello, un contratto Cisco a livello aziendale fornisce i diritti di distribuzione del software e di consumo dei servizi per un'intera organizzazione in un unico contratto pluriennale con scadenza congiunta.

3. Quando saranno disponibili miglioramenti ai nuovi modelli software?

Cisco Software Operations supporta attualmente abbonamenti, utility e contratti a livello aziendale. Sono inoltre in fase di sviluppo nuove funzionalità che consentono di automatizzare, scalare e semplificare le attività aziendali.

Oggi le attività di implementazione e attivazione per i contratti a livello aziendale vengono gestite e trattate manualmente. Cisco sta lavorando per automatizzare le attività di gestione del software con l'accesso da un'unica vista. In questo modo la gestione per le vendite e i clienti sarà semplificata e unificata. Gli obiettivi includono:

- Semplificare e velocizzare le licenze e l'amministrazione
- Implementazione di una struttura standardizzata della distinta base
- Riduzione della durata del ciclo e del numero di punti di contatto

Le funzionalità SaaS e XaaS, inclusa la possibilità di ordinare e gestire un abbonamento SaaS/XaaS in Cisco Commerce Workspace e Subscription Billing Platform, sono ora disponibili come progetto pilota negli Stati Uniti, in Canada e nel Regno Unito con un numero limitato di partner (livello 1) e clienti diretti di route-to-market per le aziende. I prodotti WebEx saranno i primi a utilizzare la piattaforma di rinnovo SaaS, che include le seguenti funzionalità:

- Quattro modelli di licenza e prezzi SaaS: Host attivi, numero dipendenti, host denominati e porte
- Funzionalità self-service per creare ordini autonomi e effettuare acquisti successivi per più utenti o servizi secondari in Cisco Commerce Workspace. Possibilità di apportare modifiche alle sottoscrizioni esistenti
- Fatturazione periodica
- Opzione di rinnovo automatico
- Possibilità di pagamento anticipato o di pagamento posticipato
- Possibilità di annullare il rinnovo di un abbonamento contattando il Success Manager del cliente. tuttavia, la cancellazione a metà periodo non è consentita

I clienti potranno ricevere rapporti sul consumo in tempo reale e fatturazione automatizzata, nonché rinnovare le offerte XaaS in Cisco Commerce Workspace.

[4. Come sarà il nuovo ciclo di vita del software Cisco Smart?](#)

Cisco Smart Software Lifecycle Management include attività di prevendita, ordinazione di software, consegna e attivazione del software, manutenzione, rinnovo o aggiornamento. Cisco sta apportando modifiche che semplificano, semplificano e standardizzano, contribuendo in tal modo ad aumentare la produttività durante l'intero ciclo di vita del software.

Semplicità del prodotto

Le nuove soluzioni software conterranno prodotti software semplificati, con meno numeri di prodotto (SKU) e configurazioni delle licenze.

Cisco offre intere soluzioni che possono includere contemporaneamente hardware, software e servizi. Vengono inoltre offerte suite di prodotti software, come Cisco ONE, basati su use case che soddisfano le esigenze aziendali e degli utenti del mercato.

Cisco si impegna a supportare modelli di prezzo diversi. Sarà possibile acquistare il software tramite abbonamenti o su una base di utility (pagamento in base al consumo) e scegliere di ospitare il software nella propria sede o tramite cloud.

Cisco sta lavorando per supportare la nostra attività in continua evoluzione nel settore del software e rendere le scelte di acquisto del software pertinenti e semplificate per voi.

Facilità di acquisto, download e attivazione

Cisco ha già introdotto e continuerà a semplificare notevolmente l'acquisto, il download e il monitoraggio del software.

L'acquisto di intere soluzioni sarà più semplice e consentirà di ordinare la maggior parte dei prodotti software, hardware e servizi in un unico spazio di lavoro integrato. Cisco sta lavorando per abilitare tutti i modelli software nell'ambiente Cisco Commerce Workspace per un'esperienza di acquisto unificata.

L'implementazione per il software standalone (a differenza del software integrato nell'hardware) sarà principalmente tramite eDelivery. Quasi tutti i nostri software standalone sono disponibili tramite eDelivery, che consente di ridurre i lead time degli ordini da 4 giorni a 90 minuti dopo la rimozione dei blocchi ed elimina il problema di grandi spedizioni fisiche.

Le attività manuali di registrazione del software sono state ridotte, anche se in futuro ci stiamo impegnando per adottare procedure di licenza standardizzate e semplificate. Le licenze basate sulla chiave di autorizzazione del prodotto (PAK) tradizionale possono ora essere registrate in blocco nella pagina di registrazione delle licenze. In futuro, i prodotti con licenza Smart, che richiedono l'immissione di un solo token aziendale durante la configurazione del prodotto, consentiranno al software di registrarsi automaticamente, eliminando la necessità di immettere le chiavi PAK.

Sarà possibile monitorare l'utilizzo del software per gestire le licenze e prendere decisioni di rinnovo e aggiornamento più informate.

Processo decisionale più informato

In materia di supporto software, manutenzione e rinnovo, Cisco si impegna ad aumentare la facilità di esecuzione delle attività aziendali.

La mancanza di visibilità nella base installata ha diminuito la produttività e causato frustrazione. In futuro, Cisco manterrà una registrazione della base installata del software, dell'hardware e dei servizi acquistati. La visibilità nella base installata verrà condivisa tra l'utente, i partner approvati e Cisco. Quando sorgono domande, la prova d'acquisto non sarà più a carico dell'utente. Quando è il momento di rinnovare, la facile visibilità di ciò che possedete e di ciò che state usando renderà le scelte di rinnovo molto più facili.

Con una pianificazione strategica e una maggiore comprensione di ciò che il software Cisco può fare per te, puoi soddisfare le richieste dei mercati emergenti con le soluzioni Cisco. Potrete prendere decisioni di rinnovo e aggiornamento più informate e il processo sarà più semplice.

Cisco sta aumentando la nostra capacità di supportare la fatturazione per i nuovi modelli software. È già possibile ricevere fatture automatiche su base periodica per il periodo o l'utilizzo della sottoscrizione. In futuro, potrai ricevere fatture automatiche su richiesta.

Questi sono solo alcuni dei modi in cui Cisco sta rendendo possibili nuovi modelli operativi software per tutto il ciclo di vita del software.

Licenze software Smart

[5. Perché Cisco sta cambiando le licenze software?](#)

L'innovazione di Cisco è alla guida del mercato delle reti da vent'anni. I nostri team di progettazione producono prodotti e soluzioni di livello superiore per i nostri clienti. L'evoluzione dei prodotti, insieme a numerose acquisizioni, ha introdotto una varietà di metodi per l'acquisto, la concessione di licenze, l'attivazione, il rinnovo e l'aggiornamento dei nostri prodotti. Questa pratica ha portato a notevoli incoerenze e confusione per chi di voi possiede prodotti di tutte le linee di

prodotti Cisco.

Attualmente, il ciclo di vita del software Cisco comprende fino a 19 fasi e più punti di arresto che richiedono supporto. Cisco attualmente ha:

- Troppe tecnologie di gestione delle licenze software
- Vari strumenti di licenza
- Nessuna posizione centrale in cui vengono archiviati e visibili tutti i diritti software e i dati correlati
- Una forte dipendenza dalle tecnologie di blocco dei nodi che richiedono l'intervento dell'utente nell'installazione o nella distribuzione di ogni istanza di prodotto, incluse le autorizzazioni per la restituzione dei materiali (RMA)
- Troppi punti di contatto con il supporto Cisco per completare le attività di licenza

Per trasformare il ciclo di vita del software Cisco, abbiamo progettato Smart Software Licensing per creare strutture di offerta più semplici e flessibili e per offrire un modo più facile, veloce e coerente di acquistare, attivare, gestire, rinnovare o aggiornare i prodotti software nell'intera gamma Cisco.

[6. Come funzionerà la licenza software intelligente?](#)

Le licenze Cisco Smart Software semplificano l'acquisto, l'installazione, il monitoraggio e il rinnovo del software Cisco eliminando le attuali barriere ai diritti e fornendo informazioni sulla base installata del software. Si tratta di un cambiamento importante nella strategia software di Cisco, che sta abbandonando un modello basato su PAK per adottare un nuovo approccio che consente flessibilità e modelli avanzati basati su consumer.

Con le licenze Cisco Smart Software, è possibile:

- Visibilità dei dispositivi e del software acquistati e distribuiti
- Attivazione automatica della licenza
- Semplicità del prodotto con offerte di software, piattaforme di licenza e regole standard
- Possibilità di riduzione dei costi operativi

L'utente, i partner scelti e Cisco possono visualizzare l'hardware, i diritti software e, infine, i servizi nell'interfaccia di Cisco Smart Software Manager.

Tutti i prodotti concessi in licenza da Smart Software, dopo la configurazione e l'attivazione con un singolo token, si registrano automaticamente, eliminando la necessità di visitare un sito Web e registrare il prodotto dopo l'attivazione con le chiavi PAK. Anziché utilizzare PAK o file di licenza, Smart Software Licensing stabilisce un pool di licenze software o diritti che possono essere utilizzati nell'intero portafoglio in modo flessibile e automatizzato. Il pooling è particolarmente utile con le RMA perché elimina la necessità di riospitare le licenze. Smart Software Manager consente di gestire in modo semplice e rapido l'installazione delle licenze in tutta l'azienda.

Grazie alle offerte di prodotti standard, a una piattaforma di licenze standard e ai contratti flessibili, l'esperienza con il software Cisco sarà più semplice e produttiva.

[7. Quali prodotti disporranno di licenze software intelligenti e quando saranno disponibili?](#)

Le licenze Cisco Smart Software saranno infine disponibili per tutti i prodotti Cisco. Per il momento è disponibile per un gruppo selezionato di prodotti.

Cisco si impegnerà a rinnovare la maggior parte dei prodotti esistenti e ad abilitare tutti i nuovi prodotti e le nuove acquisizioni per le licenze software intelligenti. Alcuni prodotti meno recenti con durata limitata non possono essere migrati.

Cisco ha inoltre formato una comunità di consulenti composta da partner e clienti che si incontrano con noi quattro volte all'anno per fornire feedback e contribuire a garantire che la soluzione sia in linea con le loro esigenze aziendali. Per maggiori informazioni sulla comunità di consulenti, contattare [Israel Garcia](#).

Per ulteriori informazioni, vedere il video seguente:

[8. Chi posso contattare per ulteriori informazioni su Smart Software Licensing?](#)

Per domande su Smart Software Licensing o su come eseguirne la prova nella rete, rivolgersi al proprio Cisco Sales Account Manager o a [Ben Strickland](#).

[9. Come è possibile richiedere uno Smart Account?](#)

La creazione di un nuovo Smart Account è un evento unico e la successiva gestione degli utenti è una funzionalità fornita dallo strumento. Per richiedere uno Smart Account, visitare il sito <https://software.cisco.com>. Per istruzioni dettagliate su come richiedere uno Smart Account, fare clic [qui](#).