

Perguntas frequentes sobre o Cisco Smart Software Licensing

Objetivo

O Cisco Smart Software Licensing é uma nova forma de pensar sobre licenciamento. Ele simplifica a experiência de licenciamento em toda a empresa, facilitando a compra, a implantação, o rastreamento e a renovação do software da Cisco. Ele oferece visibilidade da propriedade e do consumo da licença por meio de uma única interface de usuário simples.

Perguntas mais freqüentes

Table Of Contents

Contexto de Licenciamento de Software Inteligente

1. [Como a Cisco está lidando com a demanda dos clientes para consumir software de novas maneiras?](#)
2. [Quais são alguns exemplos de novos modelos de negócios e produtos da Cisco?](#)
3. [Quando estarão disponíveis melhorias em novos modelos de software?](#)
4. [Como será o novo Cisco Smart Software Lifecycle?](#)

Licenciamento de software inteligente

5. [Por que a Cisco está mudando o licenciamento de software?](#)
6. [Como o Smart Software Licensing funcionará?](#)
7. [Quais produtos terão o Smart Software Licensing e quando estarão disponíveis?](#)
8. [Com quem posso entrar em contato para obter mais informações sobre o Smart Software Licensing?](#)
9. [Como faço para solicitar uma Smart Account?](#)

Contexto de Licenciamento de Software Inteligente

[1. Como a Cisco está lidando com a demanda dos clientes para consumir software de novas maneiras?](#)

Hoje, você quer maneiras flexíveis de consumir software, e quer comprar soluções completas e completas que incluem software, hardware e serviços. Comprar, ativar e gerenciar software deve ser simples e consistente em toda a Cisco.

A estratégia da Cisco é permitir novos modelos de negócios de software, como assinaturas de software, ofertas baseadas em uso, software baseado em nuvem e contratos em toda a empresa, que permitem que os clientes implantem soluções facilmente e se adaptem rapidamente a novos ambientes de negócios. Além disso, as ofertas serão padronizadas para que você obtenha preços simplificados, mecanismos de faturamento consistentes e mecanismos de licenciamento consistentes em todas as famílias de produtos da Cisco.

A Cisco investiu na Iniciativa de Transformação de Operações de Software para ajudar a garantir

que a Cisco possa ajudá-lo no mercado de software em constante mudança.

2. Quais são alguns exemplos de novos modelos de negócios e produtos da Cisco?

- Próprios upgrades e suporte de software de compra e antecipação: Os clientes podem continuar a fazer um investimento único no software Cisco®, recebê-lo incorporado no hardware e comprar atualizações e suporte para esse produto. A Cisco está tornando esse modelo mais fácil para você, reduzindo a complexidade das SKUs de produtos e trabalhando para incorporar práticas de licenciamento consistentes e simplificadas nesses modelos. Exemplos de produtos vendidos com esse modelo são o Cisco Software Application Support and Upgrades (SASU), o Cisco Unified Communications Manager (CUCM) e o Essential Operate Service.
- Assinatura de software: As ofertas de assinatura permitem que você invista em software por um período de tempo e migre facilmente para novos recursos ou ofertas quando as prioridades comerciais mudam, sem abandonar um grande investimento inicial. As ofertas de assinatura podem ser disponibilizadas na nuvem ou em suas instalações e oferecem o direito de usar um conjunto de funcionalidades de software em uma capacidade específica ou durante um período de tempo. Essas ofertas geralmente são faturadas antecipadamente ou periodicamente (mensais ou trimestrais). Exemplos de software da Cisco oferecidos por assinatura são o Cisco Cloud Services Router 1000v, IronPort®, Identity Services Engine, Meraki®, WebEx®, EnergyWise™ Management, ServiceGrid® e Hosted Collaboration Solution (HCS) White Label.
- Software como serviço e X como serviço ou o modelo de utilitário (SaaS/XaaS): As ofertas de SaaS da Cisco permitem que você use software quando necessário e pague conforme o uso. O fornecimento pode ser feito por equipamentos de terceiros ou pela nuvem. O XaaS inclui qualquer serviço que pode ser fornecido pela Internet, como infraestrutura ou plataforma como serviço. O WebEx e o ScanSafe são vendidos como ofertas de SaaS. Os seguintes produtos são oferecidos em base de XaaS: Data Center como serviço (DCaaS), TelePresence como serviço (TPaaS) e Computação como serviço (CaaS).
- Por fim, os contratos de licença empresarial (ELA) ou contratos de licença empresarial são oferecidos em regime de convite para nossos clientes de grandes empresas que desejam usar software e hardware de várias maneiras para apoiar seus negócios. Para clientes grandes, pode ser mais econômico e eficiente negociar uma solução que atenda a todas as necessidades: ofertas de hardware e software, atualizações e suporte e assinatura quando necessário. De acordo com o modelo, um contrato da Cisco para toda a empresa oferece direitos de implantação de software e de consumo de serviços para toda a empresa em um único contrato de vários anos, com expiração conjunta.

3. Quando estarão disponíveis melhorias em novos modelos de software?

As operações de software da Cisco oferecem suporte a assinaturas, utilitários e contratos em toda a empresa atualmente, e novos recursos estão sendo desenvolvidos para ajudar a automatizar, dimensionar e facilitar os negócios.

Atualmente, as atividades de execução e ativação de contratos em toda a empresa são

gerenciadas e transacionadas manualmente. A Cisco está trabalhando para automatizar as atividades de gerenciamento de software com acesso por meio de uma única visualização. Isso criará uma experiência de gerenciamento simplificada e unificada para vendas e clientes. As metas incluem:

- Simplificação e aceleração do licenciamento e da administração
- Implementação de uma estrutura padronizada de listas de materiais
- Redução do tempo do ciclo e do número de pontos de contato

Os recursos SaaS e XaaS, incluindo a capacidade de solicitar e gerenciar uma assinatura SaaS/XaaS no Cisco Commerce Workspace e na Plataforma de cobrança de assinatura, agora estão disponíveis como piloto nos Estados Unidos, Canadá e Reino Unido com um número limitado de parceiros (Tier 1) e clientes corporativos diretos de rota para o mercado. Os produtos WebEx serão os primeiros a usar a plataforma de renovação SaaS, incluindo os seguintes recursos:

- Quatro modelos de licenciamento e preços SaaS: Hosts ativos, contagem de funcionários, hosts nomeados e portas
- Recursos de autoatendimento para criar pedidos independentes e fazer compras de continuação para mais usuários ou subserviços no Cisco Commerce Workspace. A capacidade de fazer alterações em assinaturas existentes
- Cobrança recorrente e faturamento
- Uma opção de renovação automática
- Capacidade de pagamento antecipado ou cobrança em atraso
- Capacidade de cancelar uma renovação de assinatura entrando em contato com o gerente de sucesso do cliente; no entanto, o cancelamento a médio prazo por conveniência não é permitido

Os clientes poderão receber relatórios de consumo em tempo real e faturamento automatizado e renovar ofertas de XaaS no Cisco Commerce Workspace.

[4. Como será o novo Cisco Smart Software Lifecycle?](#)

O Cisco Smart Software Lifecycle Management inclui atividades de pré-venda, software de pedidos, ativação de software e fornecimento, manutenção e renovação ou atualização. A Cisco está fazendo mudanças que simplificam, simplificam e padronizam, ajudando, assim, a aumentar a produtividade em todo o ciclo de vida do software.

Simplicidade do produto

As novas soluções de software conterão produtos de software simplificados, com menos números de produtos (SKUs) e configurações de licenciamento.

A Cisco está oferecendo soluções completas que podem incluir hardware, software e serviços juntos. Também estão sendo oferecidos conjuntos de produtos de software, como o Cisco ONE, com base em casos de uso que atendem às necessidades comerciais e dos usuários no mercado.

A Cisco está comprometida com o suporte a diferentes modelos de preços. Você terá a opção de comprar por meio de assinaturas ou por conta de um utilitário (pay-as-you-go) e também poderá escolher hospedar seu software em suas instalações ou através da nuvem.

A Cisco está trabalhando para oferecer suporte a nossos negócios de software em constante mudança e tornar as opções de compra de software relevantes e simplificadas para você.

Fácil compra, download e ativação

A Cisco já tem e continuará a facilitar muito a compra, o download e o monitoramento de software.

Comprar soluções inteiras será mais fácil, com a capacidade de solicitar a maioria dos softwares, hardware e serviços em um único espaço de trabalho integrado. A Cisco está trabalhando na ativação de todos os modelos de software no ambiente do Cisco Commerce Workspace para uma experiência de compra unificada.

O cumprimento de software independente (ao contrário do software incorporado no hardware) será feito principalmente pelo eDelivery. Quase todo o nosso software independente está disponível através do eDelivery, que pode reduzir o tempo de processamento do pedido de 4 dias para 90 minutos depois que as retenções são removidas e eliminar o incômodo de lidar com grandes remessas físicas.

O esforço manual de registro de software está sendo reduzido, mesmo quando trabalhamos para práticas de licenciamento padronizadas e simplificadas no futuro. As licenças baseadas na chave de autorização do produto tradicional (PAK) agora podem ser registradas em massa na Página de registro de licença. No futuro, os produtos habilitados pela Smart License, que exigem que apenas um token de empresa seja inserido durante a configuração do produto, permitirão que o software faça o autorregistro, eliminando a necessidade de inserir PAKs.

Você poderá monitorar o uso do software para ajudá-lo a gerenciar licenças e tomar decisões de renovação e atualização mais bem informadas.

Tomada de decisões mais bem informada

Quando se trata de suporte, manutenção e renovação de software, a Cisco tem o compromisso de aumentar sua facilidade de fazer negócios.

A falta de visibilidade da sua base instalada diminuiu a produtividade e causou frustração. No futuro, a Cisco manterá um registro da base instalada do software, hardware e serviços adquiridos. A visibilidade da sua base instalada será compartilhada entre você, seus parceiros aprovados e a Cisco. Quando surgirem questões de direito, a comprovação da sobrecarga de compra não será mais sua responsabilidade. Na hora da renovação, a fácil visibilidade do que você possui e do que está usando facilitará as opções de renovação.

Com o planejamento estratégico e uma maior compreensão do que o software da Cisco pode fazer por você, você pode atender às demandas emergentes do mercado com as soluções da Cisco. Você poderá tomar decisões de renovação e atualização mais bem informadas, e o processo será mais fácil.

A Cisco está aumentando nossa capacidade de oferecer suporte a faturamento para novos modelos de software. Você já pode receber faturas automatizadas de forma recorrente para o período ou uso da assinatura. No futuro, você poderá receber faturas automáticas sob demanda.

Essas são apenas algumas das maneiras como a Cisco está permitindo novos modelos operacionais de software durante todo o ciclo de vida do software.

Licenciamento de software inteligente

5. Por que a Cisco está mudando o licenciamento de software?

A inovação da Cisco tem liderado o mercado de redes por duas décadas. Nossas equipes de engenharia produzem produtos e soluções de nível internacional para nossos clientes. A evolução dos produtos, juntamente com várias aquisições, introduziu uma variedade de métodos para comprar, licenciar, ativar, renovar e atualizar nossos produtos. Essa prática gerou uma inconsistência e confusão significativas para quem possui produtos de várias linhas de produtos da Cisco.

Hoje, sua experiência de ciclo de vida do software da Cisco inclui até 19 etapas e vários pontos de parada que exigem suporte. A Cisco tem:

- Muitas tecnologias de licenciamento de software
- Várias ferramentas de licenciamento
- Nenhum local central onde todos os seus direitos de software e dados relacionados sejam armazenados e visíveis
- Uma forte dependência de tecnologias de bloqueio de nó que exigem sua intervenção na instalação ou implantação de cada instância de produto, incluindo RMAs (Return Materials Authorization, autorizações de devolução de materiais)
- Muitos pontos de contato com o Suporte da Cisco para concluir as tarefas de licenciamento

Para transformar o ciclo de vida do software da Cisco, desenvolvemos o Smart Software Licensing para criar estruturas de oferta mais simples e flexíveis e fornecer uma maneira mais fácil, rápida e consistente de comprar, ativar, gerenciar, renovar ou atualizar seus produtos de software no portfólio da Cisco.

6. Como o Smart Software Licensing funcionará?

O Cisco Smart Software Licensing facilitará a compra, a implantação, o rastreamento e a renovação do software da Cisco, removendo as atuais barreiras de direitos e fornecendo informações sobre sua base instalada de software. Essa é uma grande mudança na estratégia de software da Cisco, passando de um modelo baseado em PAK para uma nova abordagem que permite flexibilidade e modelos avançados baseados no consumidor.

Com o Cisco Smart Software Licensing, você terá:

- Visibilidade de dispositivos e software adquiridos e implantados
- Ativação automática de licença
- Simplicidade do produto com ofertas de software padrão, plataforma de licenciamento e políticas
- Possibilidade de redução dos custos operacionais

Você, seus parceiros escolhidos e a Cisco podem visualizar seu hardware, direitos de software e eventualmente serviços na interface do Cisco Smart Software Manager.

Todos os produtos Smart Software Licensed, na configuração e ativação com um único token, serão registrados automaticamente, removendo a necessidade de ir a um site e registrar produtos após produtos com PAKs. Em vez de usar PAKs ou arquivos de licença, o Smart Software Licensing estabelece um pool de licenças ou direitos de software que podem ser usados em todo o portfólio de maneira flexível e automatizada. O agrupamento é particularmente útil com RMAs porque elimina a necessidade de hospedar novamente as licenças. Você pode autogerenciar a implantação de licenças em toda a sua empresa de forma fácil e rápida no Smart Software

Manager.

Através de ofertas de produtos padrão, uma plataforma de licença padrão e contratos flexíveis, você terá uma experiência mais simples e produtiva com o software da Cisco.

7. Quais produtos terão o Smart Software Licensing e quando estarão disponíveis?

O Cisco Smart Software Licensing abrangerá eventualmente todos os produtos da Cisco. Por enquanto, ele está disponível para um grupo selecionado de produtos.

A Cisco trabalhará para aprimorar a maioria dos produtos existentes, bem como para habilitar todos os novos produtos e aquisições para o Smart Software Licensing. Alguns produtos mais antigos com vida útil limitada podem não ser migrados.

A Cisco também formou uma comunidade de consultores que consiste em parceiros e clientes que se reúnem conosco quatro vezes por ano para fornecer feedback e ajudar a garantir que a solução se alinhe às suas necessidades comerciais. Para obter mais informações sobre a comunidade de conselheiros, entre em contato com [Israel Garcia](#).

Para obter mais detalhes, consulte o vídeo abaixo:

8. Com quem posso entrar em contato para obter mais informações sobre o Smart Software Licensing?

Em caso de dúvidas sobre o Smart Software Licensing ou sobre como você pode avaliá-lo em sua rede, fale com o gerente de contas de vendas da Cisco ou com [Ben Strickland](#).

9. Como faço para solicitar uma Smart Account?

A criação de uma nova Smart Account é um evento único e o gerenciamento subsequente de usuários é um recurso fornecido pela ferramenta. Para solicitar uma Smart Account, visite <https://software.cisco.com>. Para obter instruções passo a passo sobre como solicitar uma Smart Account, clique [aqui](#).