

Cisco Smart Software Licensing Frequent vraagtekens (FAQ's)

Doel

Cisco Smart Software Licensing is een nieuwe manier van denken over licenties. Het vereenvoudigt de licentie-ervaring in de gehele onderneming waardoor het gemakkelijker is om Cisco-software te kopen, implementeren, bijhouden en vernieuwen. Het zorgt voor zichtbaarheid in licentiebezit en -verbruik via één eenvoudige gebruikersinterface.

Veelgestelde vragen

Inhoud

Context van Smart Software Licensing

1. [Hoe pakt Cisco de vraag van klanten aan om software op nieuwe manieren te gebruiken?](#)
2. [Wat zijn een paar voorbeelden van nieuwe bedrijfsmodellen en producten van Cisco?](#)
3. [Wanneer zijn verbeteringen aan nieuwe softwaremodellen beschikbaar?](#)
4. [Hoe zal de nieuwe Cisco Smart Software-levenscyclus zijn?](#)

Smart Software Licensing

5. [Waarom wijzigt Cisco softwarelicenties?](#)
6. [Hoe werkt Smart Software Licensing?](#)
7. [Welke producten hebben Smart Software Licensing en wanneer zijn deze beschikbaar?](#)
8. [Wie kan ik contacteren voor meer informatie over Smart Software Licensing?](#)
9. [Hoe vraag ik om een slimme account?](#)

Context van Smart Software Licensing

[1. Hoe pakt Cisco de vraag van klanten aan om software op nieuwe manieren te gebruiken?](#)

Vandaag de dag wilt u flexibele manieren om software te gebruiken en u wilt volledige, end-to-end oplossingen kopen die software, hardware en services omvatten. Het kopen, activeren en beheren van software moet eenvoudig en consistent zijn in Cisco.

De strategie van Cisco is om nieuwe software bedrijfsmodellen zoals softwareabbonementen, op gebruik gebaseerde aanbiedingen, op cloud gebaseerde software en bedrijfsbrede overeenkomsten mogelijk te maken die klanten in staat stellen om oplossingen eenvoudig in te voeren en zich snel aan nieuwe bedrijfsomgevingen aan te passen. Daarnaast worden aanbiedingen gestandaardiseerd zodat u vereenvoudigde prijzen, consistente factureringsmechanismen en consistente licentiemechanismen voor productfamilies van Cisco ervaart.

Cisco heeft geïnvesteerd in het Software Operations Transformatie Initiatief om te helpen garanderen dat Cisco u kan ondersteunen in de veranderende softwaremarkt.

2. Wat zijn enkele voorbeelden van nieuwe bedrijfsmodellen en producten van Cisco?

- Software-upgrades en -ondersteuning voor eigen installatie en aankoop: Klanten kunnen een eenmalige investering in Cisco®-software blijven doen, deze ontvangen in hardware en upgrades en ondersteuning voor dat product kopen. Cisco maakt dit model voor u gemakkelijker door de complexiteit van product-SKU's te verminderen en te werken naar het insluiten van consistente en vereenvoudigde licenties in deze modellen. Voorbeelden van producten die met dit model worden verkocht zijn Cisco Software Application Support and Upgrade Service (SASU), Cisco Unified Communications Manager (CUCM) en Basic Operate Service.
- Softwareabonnement: Abonnees bieden u de mogelijkheid om gedurende een bepaalde tijd in software te investeren en gemakkelijk over te stappen op nieuwe functies of aanbiedingen wanneer de bedrijfsprioriteiten veranderen, zonder een grote investering vooraf in de steek te laten. Abonneeaanbiedingen kunnen in de cloud of op uw gebouwen worden geleverd en bieden het recht om een reeks softwarefuncties te gebruiken op een specifieke capaciteit of over een periode. Deze aanbiedingen worden doorgaans vooraf of periodiek (maandelijks of driemaandelijks) ingevuld. Voorbeelden van Cisco-software die op een abonnementsbasis wordt aangeboden zijn Cisco Cloud Services Router 1000v, IronPort®, Identity Services Engine, Meraki®, Webex®, EnergyWise™ Management, ServiceGrid® en Hosted Collaboration Solutions (HCS) White Label.
- Software-as-a-service en X-as-a-service, of het gebruiksmodel (SAR/XAS): Cisco SaaS biedt u in staat om software te gebruiken wanneer nodig en te betalen op basis van het percentage dat u gebruikt. De levering kan plaatsvinden via apparatuur van derden of via de cloud. XaaS omvat elke service die via het internet kan worden geleverd, zoals een infrastructuur of platform als een service. Webex en ScanSafe worden verkocht zoals SaaS-aanbiedingen. De volgende producten worden aangeboden op basis van XaaS: Data Center as a Service (DCaaS), TelePresence as a Service (TPaS) en Computing as a Service (CAS).
- Ten slotte worden bedrijfsbrede overeenkomsten of bedrijfslicentieovereenkomsten (ELA's) op innovatieve basis aangeboden voor onze grote zakelijke klanten die software en hardware op verschillende manieren willen gebruiken om hun bedrijf te ondersteunen. Voor grote klanten kan het kosteneffectiever en efficiënter zijn om te onderhandelen over een oplossing die aan alle behoeften voldoet: hardware en software, upgrades en ondersteuning en abonnementsaanbiedingen waar nodig. In overeenstemming met het model biedt een overeenkomst voor het gehele Cisco-bedrijf de rechten op softwareimplementatie en -serviceconsumptie voor een gehele organisatie in één enkele, gecodeerde, meerjarenovereenkomst.

3. Wanneer zijn verbeteringen aan nieuwe softwaremodellen beschikbaar?

Cisco-softwarebewerkingen ondersteunen vandaag abonnementen, hulpprogramma's en bedrijfsbrede overeenkomsten, en er worden nieuwe functies ontwikkeld om te helpen automatiseren, schalen en het makkelijker te maken om zaken te doen.

Vandaag de dag worden de vervulling en de activeringsactiviteiten voor bedrijfsbrede overeenkomsten handmatig beheerd en getransformeerd. Cisco werkt aan de automatisering van

softwarebeheeractiviteiten met toegang door één enkele weergave. Dit zal leiden tot een gestroomlijnde en uniforme beheerervaring voor verkopen en klanten. Doelstellingen zijn:

- Vereenvoudiging en versnelde afgifte van vergunningen en administratie
- Tenuitvoerlegging van een gestandaardiseerde materiaalconstructieverklaring
- verkorting van de duur van het programma en van het aantal aanraakpunten

De capaciteiten van SaaS en XaaS, waaronder de mogelijkheid om een abonnement op SaaS/XaaS te bestellen en te beheren in Cisco Commerce Workspace and Subscriber Billing Platform, zijn nu beschikbaar als piloot in de Verenigde Staten, Canada en het Verenigd Koninkrijk met een beperkt aantal partners (1-tier) en directe zakelijke klanten. Webex-producten zijn de eerste producten die het SAR-vernieuwingsplatform gebruiken, inclusief de volgende functies:

- Vier SaaS-licenties en -prijsmoedellen: Actieve hosts, aantal werknemers, benoemde hosts en poorten
- Zelf-service mogelijkheden om standalone bestellingen te maken en follow-on aankopen te maken voor meer gebruikers of subservices in Cisco Commerce Workspace. Het vermogen om wijzigingen aan te brengen in bestaande abonnementen
- facturering en facturering herstellen
- Een optie voor automatische vernieuwing
- Vermogen om vooraf te betalen of achterstallig te betalen
- Mogelijkheid om een abonnementsvernieuwing te annuleren door contact op te nemen met uw klantensuccesmanager; tijdelijke annulering voor het gemak is echter niet toegestaan .

Klanten zullen real-time consumptierapportage en geautomatiseerde facturering kunnen ontvangen en XaaS aanbiedingen in Cisco Commerce Workspace kunnen vernieuwen.

[4. Hoe zal de nieuwe Cisco Smart Software Life zijn?](#)

Cisco Smart Software Life Management omvat onder meer presales-activiteiten, het bestellen van software, levering en softwareactivering, onderhoud en vernieuwing of upgrade. Cisco maakt veranderingen door die vereenvoudigen, stroomlijnen en standaardiseren, en zo de productiviteit tijdens de gehele softwarefase helpen verhogen.

Producteenvoud

Nieuwe softwareoplossingen zullen vereenvoudigde softwareproducten bevatten, met minder productnummers (SKU's) en licentieconversieconversieconversieconversieconversieconversieconversieconfiguraties.

Cisco biedt volledige oplossingen die hardware, software en services samen kunnen omvatten. Sommige softwareproducten, zoals Cisco ONE, gebaseerd op gebruiksgevallen die voorzien in de behoeften van bedrijven en gebruikers op de markt worden ook aangeboden.

Cisco is gericht op het ondersteunen van verschillende prijsmodellen. U hebt de optie om via abonnementen of een nutsbedrijf (pay-as-you-go) te kopen en kunt er ook voor kiezen om uw software op uw locatie of via de cloud te ontvangen.

Cisco werkt eraan om onze veranderende softwarebedrijf te ondersteunen en softwareaankoopkeuzes relevant en vereenvoudigd voor u te maken.

Eenvoudig kopen, downloaden en activeren

Cisco heeft het al en zal het veel gemakkelijker voor u maken om software te kopen, te downloaden en te controleren.

Het aanschaffen van volledige oplossingen zal vergemakkelijken, met de mogelijkheid om de meeste software, hardware en services te bestellen in één geïntegreerde werkruimte. Cisco werkt aan het inschakelen van alle softwaremodellen in de Cisco Commerce Workspace-omgeving voor een verenigde aanschafervaring.

Fulfillment voor standalone software (in tegenstelling tot software die in hardware is ingebouwd) zal primair door eDelivery worden geleverd. Bijna al onze standalone software is beschikbaar via eDelivery, die de aanlooptijd van bestellingen kan reduceren van 4 dagen tot 90 minuten nadat de opslagplaatsen zijn verwijderd en het probleem van het omgaan met grote fysieke overbrengingen kan elimineren.

De handmatige pogingen tot registratie van software worden teruggebracht, ook al werken we in de toekomst aan gestandaardiseerde, vereenvoudigde licenties. Licenties op basis van de traditionele productautorisatiesleutel (PAK) kunnen nu in bulk worden geregistreerd op de Licentiepagina. In de toekomst kunnen producten die gebruik maken van Smart Licentie en waarvoor tijdens de productconfiguratie slechts één bedrijfstoken nodig is, automatisch worden geregistreerd, waardoor de PAK's niet meer hoeven te worden ingevoerd.

U kunt softwaregebruik bewaken om licenties te beheren en beter onderlegde vernieuwings- en upgradebeslissingen te nemen.

Betere besluitvorming

Wanneer het op softwareondersteuning, onderhoud en vernieuwing aankomt, is Cisco geëngageerd om uw gemak van zaken te vergroten.

Het gebrek aan zicht in uw geïnstalleerde basis heeft de productiviteit verlaagd en frustratie veroorzaakt. In de toekomst zal Cisco een geïnstalleerd basisrecord van uw aangekochte software, hardware en services onderhouden. De zichtbaarheid in uw geïnstalleerde basis zal tussen u, uw goedgekeurde partners en Cisco worden gedeeld. Als er vragen zijn over het recht, is het bewijs van de kooplast niet langer aan u. Wanneer het tijd is om te vernieuwen, zal gemakkelijke zichtbaarheid in wat u bezit en wat u gebruikt, vernieuwingskeuzes veel gemakkelijker maken.

Met strategische planning en een groter begrip van wat de software van Cisco voor u kan doen, kunt u aan opkomende marktbehoeften met de oplossingen van Cisco voldoen. U kunt betere vernieuwings- en upgradebesluiten maken en het proces zal vergemakkelijken.

Cisco vergroot onze mogelijkheid om facturering voor nieuwe softwaremodellen te ondersteunen. U kunt al geautomatiseerde facturen op terugkerende basis ontvangen voor abonnementsduur of -gebruik. In de toekomst kunt u op verzoek geautomatiseerde facturen ontvangen.

Dit zijn slechts een paar manieren waarop Cisco nieuwe softwarebesturingsmodellen mogelijk maakt gedurende de gehele softwarefabriek.

Smart Software Licensing

[5. Waarom wijzigt Cisco softwarelicenties?](#)

De innovatie van Cisco heeft de netwerkmarkt gedurende twee decennia geleid. Onze technische

teams produceren producten en oplossingen van wereldklasse voor onze klanten. De ontwikkeling van producten heeft, naast talloze overnames, een hele reeks methoden geïntroduceerd voor het aanschaffen, licentiëren, activeren, vernieuwen en upgraden van onze producten. Deze praktijk heeft geleid tot significante inconsistentie en verwarring voor degenen van u die producten van over productlijnen van Cisco bezitten.

Vandaag de dag omvat uw ervaring met de softwarelevenscyclus tot 19 stappen en meerdere stoppunten die ondersteuning nodig hebben. Cisco heeft momenteel:

- Te veel software licenties
- Verschillende licenties
- Geen centrale locatie waar al uw softwarerechten en verwante gegevens worden opgeslagen en zichtbaar
- Een sterk vertrouwen op knooppunten-lock technologieën die uw interventie vereisen bij de installatie of implementatie van elk productexemplaar, inclusief retourmateriaalvergunningen (RMA's)
- Teveel aanraakpunten met Cisco-ondersteuning om licentietaken te voltooien

Om de Cisco-softwarelevenscyclus te transformeren, hebben we Smart Software Licensing ontworpen om eenvoudiger en flexibeler aanbodstructuren te maken en u een makkelijkere, snellere en consistentere manier te bieden om uw softwareproducten aan te schaffen, te activeren, te beheren, te vernieuwen of te upgraden in de Cisco-portefeuille.

6. Hoe werkt Smart Software Licensing?

Cisco Smart Software Licensing zal het makkelijker maken om Cisco-software te kopen, implementeren, volgen en vernieuwen door de huidige barrières voor rechten te verwijderen en informatie te bieden over uw software-geïnstalleerde basis. Dit is een belangrijke verandering in de softwarestrategie van Cisco, die van een op PAK gebaseerd model naar een nieuwe benadering verschuift die flexibiliteit en geavanceerde op consumenten gebaseerde modellen toelaat.

Met Cisco Smart Software Licensing hebt u:

- Zichtbaarheid in apparaten en software die u hebt aangeschaft en gebruikt
- Automatische licentiëring
- Producteenvoud met standaard softwareaanbiedingen, licentieplatform en -beleid
- Mogelijkheid van lagere operationele kosten

U, uw gekozen partners, en Cisco kunnen uw hardware, softwarerechten en uiteindelijk de services in de Cisco Smart Software Manager-interface bekijken.

Alle producten met Smart Software Licensing zullen zich, na configuratie en activering met één token, zelf registreren. Dit voorkomt dat u naar een website moet gaan en product na product met PAK's moet registreren. In plaats van PAK's of licentiebestanden te gebruiken, stelt Smart Software Licensing een pool van softwarelicenties of rechten in die op een flexibele en geautomatiseerde manier over uw gehele portefeuille kan worden gebruikt. Pooling is vooral behulpzaam bij RMA's omdat het de noodzaak om licenties opnieuw te ontvangen heft. U kunt licentietoepassing door uw bedrijf eenvoudig en snel beheren in Smart Software Manager.

Dankzij de standaard productaanbiedingen, een standaard licentieplatform en flexibele contracten hebt u een vereenvoudigde, productievere ervaring met Cisco-software.

7. Welke producten hebben Smart Software Licensing en wanneer zijn deze beschikbaar?

Cisco Smart Software Licensing zal uiteindelijk alle Cisco-producten bestrijken. Voorlopig is deze handleiding beschikbaar voor een bepaalde groep producten.

Cisco zal werken om de meeste bestaande producten te repareren en zal bovendien alle nieuwe producten en aankopen mogelijk maken voor Smart Software Licensing. Sommige oudere producten met een beperkte levensduur zijn mogelijk niet gemigreerd.

Cisco heeft ook een gemeenschap van adviseurs gevormd die uit partners en klanten bestaat die ons vier keer per jaar ontmoeten om feedback te geven en te helpen verzekeren dat de oplossing zich aanpast aan hun bedrijfsbehoeften. Neem voor meer informatie over de gemeenschap van adviseurs contact op met [Israel Garcia](#).

Zie de onderstaande video voor meer informatie:

8. Wie kan ik contacteren voor meer informatie over Smart Software Licensing?

Voor vragen over Smart Software Licensing of voor informatie over hoe u deze in uw netwerk kunt testen, kunt u contact opnemen met uw Cisco Sales Account Manager of [Ben Strickland](#).

9. Hoe vraag ik om een slimme account?

Het creëren van een nieuwe slimme account is een eenmalige gebeurtenis en het daaropvolgende beheer van gebruikers is een mogelijkheid die door het instrument wordt geboden. Ga naar <https://software.cisco.com> voor een slimme account. Voor stap-voor-stap instructies hoe u om een slimme account kunt vragen, klikt u [hier](#).