

Preguntas frecuentes sobre Cisco Smart Software Licensing (FAQ)

Objetivo

Cisco Smart Software Licensing es una nueva forma de pensar en las licencias. Simplifica la experiencia de licencias en toda la empresa, facilitando la compra, implementación, seguimiento y renovación del software de Cisco. Proporciona visibilidad de la propiedad y el consumo de las licencias a través de una única interfaz de usuario sencilla.

Preguntas Frecuentes

Table Of Contents

Contexto de las licencias de software inteligente

1. [¿Cómo aborda Cisco la demanda de los clientes de utilizar software de nuevas formas?](#)
2. [¿Cuáles son algunos ejemplos de nuevos modelos de negocio y productos de Cisco?](#)
3. [¿Cuándo estarán disponibles las mejoras en los nuevos modelos de software?](#)
4. [¿Cómo será el nuevo ciclo de vida de Cisco Smart Software?](#)

Licencias de software inteligente

5. [¿Por qué Cisco está cambiando las licencias de software?](#)
6. [¿Cómo funcionará la licencia de software inteligente?](#)
7. [¿Qué productos tendrán licencia de software inteligente y cuándo estarán disponibles?](#)
8. [¿Con quién puedo ponerme en contacto para obtener más información sobre las licencias de software inteligente?](#)
9. [¿Cómo solicito una cuenta inteligente?](#)

Contexto de las licencias de software inteligente

1. ¿Cómo aborda Cisco la demanda de los clientes de utilizar software de nuevas formas?

Hoy en día, desea disponer de formas flexibles de utilizar el software y comprar soluciones completas e integrales que incluyan software, hardware y servicios. La compra, la activación y la gestión del software deben ser sencillas y uniformes en Cisco.

La estrategia de Cisco consiste en habilitar nuevos modelos empresariales de software, como suscripciones de software, ofertas basadas en el uso, software basado en la nube y acuerdos para toda la empresa que permitan a los clientes implementar fácilmente soluciones y adaptarse rápidamente a nuevos entornos empresariales. Además, las ofertas se estandarizarán para que pueda disfrutar de precios simplificados, mecanismos de facturación coherentes y mecanismos de licencias uniformes en las familias de productos de Cisco.

Cisco ha invertido en la iniciativa de transformación de operaciones de software para ayudar a garantizar que Cisco pueda ayudarle en el cambiante mercado del software.

2. ¿Cuáles son algunos ejemplos de nuevos modelos de negocio y productos de Cisco?

- Propia actualización inicial y adquiere soporte y actualizaciones de software: Los clientes pueden seguir realizando una inversión única en el software de Cisco®, recibirlo integrado en hardware y adquirir actualizaciones y asistencia para ese producto. Cisco facilita este modelo al reducir la complejidad de las SKU de los productos y trabajar para integrar prácticas de licencias uniformes y simplificadas en estos modelos. Ejemplos de productos vendidos con este modelo son Cisco Software Application Support and Upgrades (SASU), Cisco Unified Communications Manager (CUCM) y Essential Operate Service.
- Suscripción de software: Las ofertas de suscripción le permiten invertir en software durante un período de tiempo y pasar fácilmente a nuevas funciones o ofertas cuando cambian las prioridades empresariales, sin abandonar una importante inversión inicial. Las ofertas de suscripción se pueden proporcionar en la nube o en las instalaciones del usuario y proporcionan el derecho de utilizar un conjunto de funciones de software a una capacidad específica o durante un período de tiempo determinado. Estas ofertas se suelen facturar por adelantado o periódicamente (mensual o trimestralmente). Ejemplos del software de Cisco ofrecido mediante suscripción son Cisco Cloud Services Router 1000v, IronPort®, Identity Services Engine, Meraki®, WebEx®, EnergyWise™ Management, ServiceGrid® y la etiqueta blanca Hosted Collaboration Solution (HCS).
- Software como servicio y X como servicio o modelo de utilidad (SaaS/XaaS): Las ofertas de Cisco SaaS le permiten utilizar el software cuando sea necesario y pagar según el uso. La entrega puede realizarse mediante equipos de terceros o a través de la nube. XaaS incluye cualquier servicio que se pueda prestar a través de Internet, como la infraestructura o la plataforma como servicio. WebEx y ScanSafe se venden como ofertas de SaaS. Se ofrecen los siguientes productos sobre la base de XaaS: Data Center como servicio (DCaaS), TelePresence como servicio (TPaaS) y Compute como servicio (CaaS).
- Por último, los acuerdos para toda la empresa o los acuerdos de licencia empresarial (ELA) se ofrecen con carácter de invitación a nuestros clientes de grandes empresas que deseen utilizar software y hardware de diversas formas para respaldar su negocio. Para los grandes clientes, negociar una solución que satisfaga todas las necesidades puede resultar más rentable y eficiente: hardware y software, actualizaciones y asistencia, y ofertas de suscripción cuando sea necesario. De acuerdo con el modelo, un acuerdo para toda la empresa de Cisco proporciona derechos de implementación de software y de consumo de servicios para toda una organización en un único acuerdo de varios años de duración y terminación conjunta.

3. ¿Cuándo estarán disponibles las mejoras en los nuevos modelos de software?

Cisco Software Operations es compatible con las suscripciones, la utilidad y los acuerdos en toda la empresa en la actualidad, y actualmente se están desarrollando nuevas funciones para ayudar a automatizar, ampliar y facilitar la actividad comercial.

Hoy en día, las actividades de cumplimiento y activación de los acuerdos de toda la empresa se gestionan y se negocian manualmente. Cisco está trabajando para automatizar las actividades de gestión de software con acceso a través de una única vista. Esto creará una experiencia de

gestión simplificada y unificada para ventas y clientes. Los objetivos incluyen:

- Simplificación y aceleración de las licencias y la administración
- Implementar una estructura estandarizada de la lista de materiales
- Reducción del tiempo del ciclo y del número de puntos de contacto

Las funciones de SaaS y XaaS, incluida la posibilidad de solicitar y administrar una suscripción de SaaS/XaaS en Cisco Commerce Workspace y la plataforma de facturación de suscripciones, están disponibles como prueba en Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido con un número limitado de partners (nivel 1) y clientes directos de rutas de empresa al mercado. Los productos WebEx serán los primeros en utilizar la plataforma de renovación de SaaS, incluidas las siguientes capacidades:

- Cuatro modelos de precios y licencias de SaaS: Hosts activos, recuento de empleados, hosts designados y puertos
- Capacidades de autoservicio para crear pedidos independientes y realizar compras de seguimiento para más usuarios o subservicios en Cisco Commerce Workspace. La capacidad de realizar cambios en las suscripciones existentes
- Facturación y facturación recurrentes
- Opción de renovación automática
- Capacidad de pagar por adelantado o de facturarse en mora
- Posibilidad de cancelar una renovación de la suscripción poniéndose en contacto con el responsable de éxito del cliente; sin embargo, no se permite la cancelación a mitad de período por comodidad

Los clientes podrán recibir informes de consumo en tiempo real y facturación automatizada, así como renovar las ofertas de XaaS en Cisco Commerce Workspace.

[4. ¿Cómo será el nuevo ciclo de vida de Cisco Smart Software?](#)

Cisco Smart Software Lifecycle Management incluye actividades de preventa, pedidos de software, entrega y activación, mantenimiento y renovación o actualización de software. Cisco está realizando cambios que simplifican, simplifican y estandarizan, lo que ayuda a aumentar la productividad durante todo el ciclo de vida del software.

Simplicidad del producto

Las nuevas soluciones de software contendrán productos de software simplificados, con menos números de productos (SKU) y configuraciones de licencias.

Cisco ofrece soluciones completas que pueden incluir hardware, software y servicios juntos. También se ofrecen conjuntos de productos de software, como Cisco ONE, basados en casos prácticos que abordan las necesidades empresariales y de los usuarios en el mercado.

Cisco se compromete a ofrecer diferentes modelos de precios. Tendrá la opción de comprar a través de suscripciones o a través de una utilidad (pago sobre la marcha) y también podrá elegir alojar su software en sus instalaciones o a través de la nube.

Cisco está trabajando para respaldar nuestro cambiante negocio de software y para que las opciones de compra de software sean relevantes y simplificadas para usted.

Fácil compra, descarga y activación

Cisco ya le ha facilitado y seguirá facilitando la compra, descarga y supervisión de software.

La adquisición de soluciones completas será más sencilla, ya que podrá solicitar la mayoría de los servicios, hardware y software en un único espacio de trabajo integrado. Cisco está trabajando para habilitar todos los modelos de software en el entorno de Cisco Commerce Workspace para lograr una experiencia de compra unificada.

La entrega electrónica se realizará principalmente para el software independiente (en lugar de para el software integrado en hardware). Casi todo nuestro software independiente está disponible a través de eDelivery, lo que puede reducir los plazos de entrega de pedidos de 4 días a 90 minutos después de que se eliminen las retenciones y eliminar la molestia de gestionar grandes envíos físicos.

Se está reduciendo el esfuerzo de registro manual de software, incluso a medida que avanzamos hacia prácticas de licencias simplificadas y estandarizadas en el futuro. Las licencias basadas en claves de autorización de productos (PAK) tradicionales ahora se pueden registrar de forma masiva en la página de registro de licencias. En el futuro, los productos habilitados con Smart License, que requieren que se introduzca sólo un token de empresa durante la configuración del producto, permitirán que el software se autorregistre, lo que elimina la necesidad de introducir PAK.

Podrá supervisar el uso del software para ayudarle a administrar licencias y tomar decisiones mejor fundamentadas sobre renovación y actualización.

Toma de decisiones mejor fundamentada

En lo que respecta a la asistencia, el mantenimiento y la renovación de software, Cisco se compromete a aumentar su facilidad para hacer negocios.

La falta de visibilidad de su base instalada ha reducido la productividad y causado frustración. En el futuro, Cisco mantendrá un registro de la base instalada de su software, hardware y servicios adquiridos. La visibilidad de su base instalada se compartirá entre usted, sus partners aprobados y Cisco. Cuando surjan preguntas sobre los derechos, la prueba de la carga de la compra ya no recaerá sobre usted. Cuando llegue el momento de renovar, una visibilidad sencilla de lo que posee y de lo que está utilizando facilitará en gran medida las opciones de renovación.

Con una planificación estratégica y una mejor comprensión de lo que el software de Cisco puede hacer por usted, puede satisfacer las demandas del mercado emergente con las soluciones de Cisco. Podrá tomar decisiones mejor fundamentadas sobre renovación y actualización, y el proceso será más fácil.

Cisco está incrementando nuestra capacidad para admitir facturación de nuevos modelos de software. Ya puede recibir facturas automatizadas de forma periódica para el plazo de suscripción o el uso. En el futuro, podrá recibir facturas automatizadas a demanda.

Estas son solo algunas de las maneras en que Cisco está habilitando nuevos modelos operativos de software a lo largo del ciclo de vida del software.

Licencias de software inteligente

[5. ¿Por qué Cisco está cambiando las licencias de software?](#)

La innovación de Cisco ha liderado el mercado de las redes durante dos décadas. Nuestros

equipos de ingenieros producen productos y soluciones de primera clase para nuestros clientes. La evolución de los productos, junto con numerosas adquisiciones, ha introducido una variedad de métodos para la compra, la concesión de licencias, la activación, la renovación y la actualización de nuestros productos. Esta práctica ha provocado incoherencias y confusión significativas entre los propietarios de productos de líneas de productos de Cisco.

Actualmente, su experiencia del ciclo de vida del software de Cisco incluye hasta 19 pasos y varios puntos de detención que requieren soporte. Cisco cuenta actualmente con:

- Demasiadas tecnologías de licencias de software
- Diversas herramientas de licencias
- No hay ninguna ubicación central donde se almacenen y vean todos sus derechos de software y los datos relacionados
- Una gran dependencia de las tecnologías de bloqueo de nodos que requieren su intervención en la instalación o implementación de cada instancia de producto, incluidas las autorizaciones de devolución de materiales (RMA)
- Demasiados puntos de contacto con el soporte de Cisco para completar las tareas de licencia

Con el fin de transformar el ciclo de vida del software de Cisco, hemos diseñado Smart Software Licensing para crear estructuras de ofertas más sencillas y flexibles y proporcionarle una forma más sencilla, rápida y coherente de comprar, activar, gestionar, renovar o actualizar sus productos de software en toda la cartera de productos de Cisco.

[6. ¿Cómo funcionará la licencia de software inteligente?](#)

Cisco Smart Software Licensing facilitará la compra, implementación, seguimiento y renovación del software de Cisco al eliminar las barreras de derechos actuales y proporcionar información sobre su base instalada de software. Se trata de un cambio importante en la estrategia de software de Cisco, al pasar de un modelo basado en PAK a un nuevo enfoque que ofrece flexibilidad y modelos avanzados basados en el consumidor.

Con Cisco Smart Software Licensing, tendrá:

- Visibilidad de los dispositivos y el software que ha adquirido e implementado
- Activación automática de la licencia
- Simplicidad de productos con ofertas de software estándar, plataforma de licencias y políticas
- Posibilidad de reducción de los costes operativos

Usted, sus partners elegidos y Cisco pueden ver sus derechos de hardware, software y, finalmente, servicios en la interfaz de Cisco Smart Software Manager.

Todos los productos con licencia de software inteligente, una vez configurados y activados con un único token, se registrarán automáticamente, eliminando la necesidad de ir a un sitio web y registrar el producto después del producto con PAK. En lugar de utilizar PAK o archivos de licencia, Smart Software Licensing establece un conjunto de licencias o derechos de software que se pueden utilizar en toda su cartera de productos de forma flexible y automatizada. La agrupación es particularmente útil con los RMA porque elimina la necesidad de realojar licencias. Puede autogestionar la implementación de licencias en toda su empresa de forma fácil y rápida en Smart Software Manager.

Gracias a las ofertas de productos estándar, una plataforma de licencias estándar y contratos flexibles, disfrutará de una experiencia simplificada y más productiva con el software de Cisco.

7. ¿Qué productos tendrán licencia de software inteligente y cuándo estarán disponibles?

Cisco Smart Software Licensing cubrirá finalmente todos los productos de Cisco. Por ahora, está disponible para un grupo selecto de productos.

Cisco trabajará para adaptar la mayoría de los productos existentes, así como para habilitar todos los nuevos productos y adquisiciones para las licencias de software inteligente. Es posible que algunos productos antiguos con una vida útil limitada no se migren.

Cisco también ha formado una comunidad de asesores compuesta por partners y clientes que se reúnen con nosotros cuatro veces al año para proporcionar comentarios y ayudar a garantizar que la solución se ajusta a sus necesidades empresariales. Para obtener más información sobre la comunidad de asesores, comuníquese con [Israel García](#).

Para obtener más información, consulte el siguiente vídeo:

8. ¿Con quién puedo ponerme en contacto para obtener más información sobre las licencias de software inteligente?

Si tiene preguntas sobre Smart Software Licensing o si desea saber cómo puede probarlo en su red, hable con su Cisco Sales Account Manager o con [Ben Strickland](#).

9. ¿Cómo solicito una cuenta inteligente?

La creación de una nueva cuenta Smart Account es un evento único y la posterior gestión de usuarios es una función proporcionada a través de la herramienta. Para solicitar una cuenta inteligente, visite <https://software.cisco.com>. Para obtener instrucciones paso a paso sobre cómo solicitar una cuenta inteligente, haga clic [aquí](#).