

**DocuBox g3 (“all of your knowledge is always on!”): il Software Corporate Agreement (SCA) (aggiornamento: 16/7/11)**

**DocuBox g3 (generazione 3)** è un’innovativa e avanzata soluzione di business continuity che si prende cura del patrimonio di conoscenza di tutti gli utenti dell’azienda. DocuBox g3 è un sistema nativamente basato su database e http/cloud (pubbliche e/o private), proposto a scelta su appliance fisiche o virtuali, che proietta le aziende verso il futuro delle infrastrutture IT, anche e soprattutto a vantaggio del lavoro (specie in mobilità) e del risparmio di risorse e dei costi nascosti. DocuBox g3 nasce da un’innovativa tecnologia brevettata dall’omonima start-up italiana. **Il nostro motto: All of your knowledge is always on!**



**Per le aziende (o gruppi di aziende o Service Provider che forniscono aziende o gruppi di aziende) che scelgono strategicamente le nostre soluzioni, DocuBox offre il Software Corporate Agreement (SCA), un pacchetto OMNICOMPRESIVO che prevede:**

1. Licenza perpetua di TUTTO il software di base DocuBox fino a un numero massimo predefinito di nodi e/o aziende:
  - a. Per nodi s’intendono indifferentemente server, PC, notebook, sistemi di storage, ovvero qualsiasi computer in grado di ospitare un modulo software “client” di DocuBox
  - b. Il deployment di DocuBox avverrà in modalità Virtual Machine (VM) per ambienti Vmware e/o Microsoft HyperV, in ambiente di server virtuali messo a disposizione dal cliente
  - c. Il dimensionamento delle VM e di DocuBox in VM sarà definito congiuntamente tra il personale di DocuBox, del system integrator/service provider e dell’eventuale end-user
  - d. Non si acquisterà quindi un numero predefinito di VM, bensì verrà scelto e installato il numero e tipo OTTIMALE di VM (con “database della conoscenza” esterno oppure interno) e di moduli client di DocuBox, il tutto solo dopo aver analizzato con cura (sulla carta e sul campo) l’architettura software/hardware/rete/infrastruttura/applicazioni del cliente, riducendo quindi fortemente i rischi di errori di scelta e configurazione, e ottimizzando il “deployment” effettivo
  - e. Il Corporate Agreement può partire da pochi nodi fino a poterne coprire un numero di fatto illimitato
  - f. Si faccia riferimento a [www.docubox.it/tecnologia](http://www.docubox.it/tecnologia) per conoscere l’offerta completa e aggiornata delle soluzioni DocuBox
2. Licenza perpetua di TUTTO il software aggiuntivo DocuBox:
  - a. Mail server con antivirus e antispam
  - b. Log amministratori di sistema
  - c. Soluzioni Multimedia (Digital Signage)
  - d. CMS interfaccia web/html per la realizzazione portali/siti integrato in DocuBox
  - e. “Robot Archiviatore” per la dematerializzazione/archiviazione/categorizzazione in automatico
  - f. Interfacce di programmazione DocuBox per realizzazione di applicazioni custom
  - g. Qualsiasi altro prodotto software rilasciato da DocuBox all’interno del periodo di manutenzione
3. Manutenzione software
  - a. Accesso illimitato a tutte le nuove versioni di software DocuBox di qualsiasi livello
  - b. Manutenzione annuale oppure triennale
  - c. Quotazione per gli anni successivi di manutenzione
4. Supporto tecnico (per malfunzionamenti) da remoto: telefonico, via e-mail dedicata, “remote console”
  - a. Fino a 15 incidenti/anno
  - b. Supporto “next business day”
  - c. Possibilità di upgrade a supporto “same day”
5. Pacchetto di giornate servizi tecnico
  - a. A scelta di DocuBox, in parte erogate presso il cliente finale, in parte dalle sedi di DocuBox e/o del system integrator/service provider
  - b. Da utilizzare per installazione, messa a punto, consulenza ... (lo sviluppo di soluzioni personalizzate tramite moduli software o funzionalità ad hoc basate su DocuBox può venire quotato a parte)
6. Possibilità di scelta se utilizzare il software DocuBox per uso interno a una specifica azienda (o gruppo predefinito di aziende), oppure per rivendita e/o installazione e/o offerta di servizi basati su DocuBox verso clienti (modalità “service provider”)
7. Altro:

- a. Contatto diretto con il team di DocuBox
- b. Accesso alle versioni alfa/beta del nuovo software DocuBox
- c. Incontri e newsletter informative periodiche DocuBox
- d. Possibilità di visibilità e pubblicità per l'azienda e il management del cliente e/o system integrator/service provider:
  - i. "Success story" (con pubblicazione su importanti riviste a tiratura nazionale)
  - ii. Comunicazioni alla stampa
  - iii. Interviste congiunte
  - iv. Eventuale visibilità su DocuBox.it
- e. Eventuale accordo quadro per lo sviluppo di nuovi moduli e/o funzionalità software basati su DocuBox
- f. Possibilità di realizzare soluzioni software con marchio personalizzato ("white label software")
- g. Sconto sul listino per acquisti di altri prodotti DocuBox

### Limitazioni:

- Il software DocuBox dovrà venire ospitato su una piattaforma hardware correttamente dimensionata, da definire prima dell'accettazione dell'offerta: l'installazione e messa a punto della piattaforma hardware e/o di altri moduli software indipendenti da DocuBox è a cura del cliente o del system integrator
- Il software DocuBox dovrà venire ospitato in ambienti virtuali certificati da DocuBox: DocuBox richiede che venga messo a disposizione un ambiente VM correttamente dimensionato e funzionante
- Alcuni moduli software di DocuBox (robot archiviatore ...) richiedono una personalizzazione (consulenza) specifica, che potrà essere quotata a parte o inclusa nelle giornate di consulenza inserite nell'accordo
- Il cliente accetta che DocuBox possa continuamente effettuare un "auditing" sull'utilizzo corretto e conforme di quest'accordo, in tutti i suoi dettagli (qualità e quantità del software utilizzato, numero di nodi/TB/aziende serviti ...). In caso di utilizzo non conforme, il cliente autorizza DocuBox a limitare le funzionalità in linea con quanto effettivamente pattuito

### Dettagli da definire per lo specifico progetto:

1. Utilizzo del software DocuBox per uso interno oppure per fornire servizi a clienti
2. Numero massimo (e/o lista) aziende o sedi clienti coinvolte e/o servibili
3. Numero massimo di nodi (computer) servibili (su cui è installato un agent DocuBox o che partecipano a portare dati/documenti all'interno del database DocuBox)
4. Numero massimo di TB gestibili (contenuto del database della conoscenza, post-deduplicazione)
5. Numero giornate di supporto DocuBox incluse nel pacchetto
6. Durata della manutenzione (annuale, triennale)
7. Costo del pacchetto
8. Costo della manutenzione per gli anni successivi
9. Costo per giornate di supporto aggiuntive
10. Costo per giornate di personalizzazione e sviluppo ad hoc
11. Costo aggiuntivo per supporto "same day"
12. Spese di trasferta
13. Possibilità di accesso da remoto ai server del cliente per installazione/amministrazione/...
14. Lista di prodotti software DocuBox NON inclusi nell'accordo
15. Accordo per "White Labeling"?
16. Qualifica raggiunta nel programma di canale DocuBox (solo per i Service Provider)
17. Sconto su altri prodotti DocuBox a listino
18. Specifiche di funzionalità aggiuntive sviluppate ad hoc, incluse nel prezzo del pacchetto
19. Aziende coinvolte (ordine e fattura da ... a ...)
20. Modalità di pagamento
21. Periodo di validità dell'offerta
22. Data d'inizio del programma

**Questo documento può variare senza preavviso; Fate riferimento al sito [www.docubox.it/sca](http://www.docubox.it/sca) per le informazioni più aggiornate sul "Software Corporate Agreement" di DocuBox**