Personalizzazione di Windows Vista Business Edition

Valutazioni sulla licenza, sul re-imaging e sull’attivazione del prodotto

White Paper

Microsoft Corporation 2009

# Riepilogo

Questo documento illustra i vantaggi della personalizzazione di Windows Vista Business Edition ed esamina gli impatti dell’attivazione associati alla personalizzazione. Fornisce anche le implicazioni dei criteri di personalizzazione e specifica in dettaglio tali implicazioni mediante scenari comuni di personalizzazione.

# Note legali

Le informazioni fornite in questo documento rappresentano l'opinione di Microsoft Corporation sui contenuti discussi alla data di pubblicazione. Poiché Microsoft deve rispondere alle mutevoli condizioni di mercato, non devono essere interpretate come un impegno da parte sua. Microsoft, inoltre, non può garantire l'accuratezza delle informazioni presentate dopo la data di pubblicazione.

La presente documentazione viene fornita esclusivamente a scopo informativo. MICROSOFT NON FORNISCE ALCUNA GARANZIA, NÉ ESPLICITA, IMPLICITA O LEGALE, IN MERITO ALLE INFORMAZIONI CONTENUTE NEL PRESENTE DOCUMENTO.

Il rispetto di tutte le applicabili leggi in materia di copyright è esclusivamente a carico dell'utente. Fermi restando tutti i diritti coperti da copyright, nessuna parte di questo documento potrà comunque essere riprodotta o inserita in un sistema di riproduzione o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo (elettronico, meccanico, su fotocopia, come registrazione o altro), per qualsiasi scopo, senza il permesso scritto di Microsoft Corporation.

Microsoft può essere titolare di brevetti, domande di brevetto, marchi, copyright o altri diritti di proprietà intellettuale relativi all'oggetto del presente documento. Salvo quanto espressamente previsto in un contratto scritto di licenza Microsoft, la consegna del presente documento non implica la concessione di alcuna licenza su tali brevetti, marchi, copyright o altra proprietà intellettuale.

© 2009 Microsoft Corporation. Tutti i diritti riservati.

Microsoft, Windows, Windows Server e Windows Vista sono marchi delle società di Microsoft Corporation.

Altri nomi di prodotti e organizzazioni citati nel presente documento possono essere marchi dei rispettivi proprietari.

Sommario

[Riepilogo 1](#_Toc222204437)

[Note legali 2](#_Toc222204438)

[Introduzione 5](#_Toc222204439)

[Vantaggi della personalizzazione di Windows Vista Business Edition 5](#_Toc222204440)

[Informazioni sull’attivazione 6](#_Toc222204441)

[Personalizzazione e Re-imaging 8](#_Toc222204442)

[Sistemi con licenza OEM 8](#_Toc222204443)

[Sistemi con contratti multilicenza 10](#_Toc222204444)

[Scenari di personalizzazione di Windows Vista Business Edition 11](#_Toc222204445)

[Scenario 1: Personalizzare un’immagine OEM prima della consegna; nessun contratto multilicenza 12](#_Toc222204446)

[Situazione 12](#_Toc222204447)

[Considerazioni sui criteri 12](#_Toc222204448)

[Approccio consigliato 13](#_Toc222204449)

[Vantaggi di questo approccio 13](#_Toc222204450)

[Scenario 2: Personalizzare un’immagine OEM dopo la consegna; nessun contratto   
multilicenza 13](#_Toc222204451)

[Situazione 13](#_Toc222204452)

[Considerazioni sui criteri 14](#_Toc222204453)

[Approccio consigliato 14](#_Toc222204454)

[Vantaggi di questo approccio 14](#_Toc222204455)

[Scenario 3: Personalizzare un’immagine con il contratto multilicenza 15](#_Toc222204456)

[Situazione 15](#_Toc222204457)

[Considerazioni sui criteri 15](#_Toc222204458)

[Approccio consigliato 15](#_Toc222204459)

[Vantaggi di questo approccio 16](#_Toc222204460)

[Scenario 4: Personalizzare un’immagine OEM dopo la consegna con un contratto   
multilicenza 16](#_Toc222204461)

[Situazione 16](#_Toc222204462)

[Considerazioni sui criteri 17](#_Toc222204463)

[Approccio consigliato 17](#_Toc222204464)

[Vantaggi di questo approccio 18](#_Toc222204465)

[Conclusione 18](#_Toc222204466)

[Risorse aggiuntive 18](#_Toc222204467)

# Introduzione

Le organizzazioni spesso personalizzano le proprie installazioni del sistema operativo Windows Vista® per aumentare la produttività e per trarre un notevole vantaggio dall’acquisto del software. Dal momento che Microsoft incoraggia le organizzazioni a distribuire Windows Vista nel modo più efficiente possibile, è importante che le organizzazioni conoscano le opzioni disponibili di personalizzazione, come garantire distribuzioni efficaci e come garantire la conformità ai criteri di licenza Microsoft.

Il presente documento

* illustra il concetto e i vantaggi della personalizzazione di Windows Vista
* illustra le interdipendenze tra la personalizzazione e l’attivazione di Windows Vista
* offre una spiegazione critica delle implicazioni dei criteri di personalizzazione secondo il tipo di licenza
* riepiloga gli scenari di personalizzazione comuni e le implicazioni di ciascuno

Il presente documento si rivolge ai responsabili e ai professionisti IT che desiderano personalizzare le installazioni di Windows Vista Business Edition e che desiderano sapere con chiarezza l’impatto della personalizzazione in relazione alla distribuzione e ai criteri di licenza Microsoft.

# Vantaggi della personalizzazione di Windows Vista Business Edition

Nella maggior parte dei casi, le organizzazioni ricevono un’installazione e una licenza di base di Windows Vista Business Edition quando acquistano un PC da un produttore di PC, compresi gli OEM (Original Equipment Manufacturer). In alcuni casi un'organizzazione desidera personalizzare, aggiungere, rimuovere o modificare ciò che viene fornito nell'installazione standard. Alcuni dei comuni vantaggi che le organizzazioni ottengono dalla personalizzazione delle installazioni del proprio sistema operativo includono:

* Aumento della produttività dell’utente finale aggiungendo applicazioni line-of-business (LOB)
* Diminuzione del tempo di inattività dal momento che le incompatibilità vengono ridotte aggiungendo driver di dispositivo personalizzati per garantire il corretto funzionamento dei dispositivi dell’organizzazione con un nuovo sistema operativo
* Un’adozione e un utilizzo più semplice tra utenti finali modificando l’aspetto del sistema operativo per adattarlo alle esigenze degli impiegati dell’organizzazione
* Una distribuzione più rapida ed economica creando una nuova immagine e, quindi, distribuendo tale immagine su più macchine.

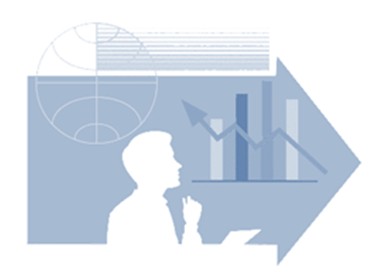
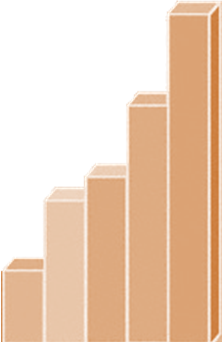
È possibile che la personalizzazione di una versione OEM comporti anche i seguenti vantaggi:

* Un ambiente di lavoro ottimizzato eliminando strumenti o applicazioni indesiderate e non necessarie installate da OEM
* Riduzione del tempo di distribuzione mantenendo l’attivazione OEM

Nella maggior parte dei sistemi con Windows Vista Business Edition che provengono da un OEM, Windows Vista Business Edition è già attivato. Ciò significa che la licenza ha garantito che si tratta di software Windows® originale. Dal momento che le organizzazioni cercano un modo per personalizzare una versione di Windows Vista Business Edition già attivata da un OEM, devono verificare che le proprie personalizzazioni siano conformi al contratto di licenza corrente Microsoft e all’attivazione di Windows Vista Business Edition.

# Informazioni sull’attivazione

Windows Vista Business Edition viene avviato con la tecnologia di protezione software, progettata per combattere la pirateria, proteggere le organizzazioni dai rischi provenienti da software non autentici e consentire alle organizzazioni con contratti multilicenza di gestire in modo più efficiente il proprio software. La tecnologia di protezione del software è conosciuta come “Windows Product Activation (WPA).” L’attivazione consente di verificare che la copia di un’organizzazione di Windows Vista Business Edition sia autentica e che non sia stata utilizzata su un numero di computer superiore rispetto a quello consentito dai termini della licenza.

Il processo di attivazione del prodotto consente alle organizzazioni di proteggersi dai rischi che potrebbero verificarsi dalla distribuzione di software non autentici. Ad esempio:

Uno [studio di Harrison Group](http://download.microsoft.com/download/D/C/5/DC503630-3EDD-455D-B155-4FCCA6FCCEA3/TCO%20Global%20Final%20Whitepaper.pdf) sponsorizzato da Microsoft ha rilevato che le organizzazioni che utilizzano software senza licenza e/o non autentici hanno il 73% di probabilità in più di perdere o subire danni ai dati sensibili rispetto alle organizzazioni che utilizzano software autentici e con licenza e il 73% di probabilità in più di avere errori di sistema critici che durano 24 ore o più.

Un [rapporto di Yankee Group](http://download.microsoft.com/download/3/6/3/363e4976-3abd-4eab-b2e2-a643342bc869/Yankee_Group_Piracy_Research_WhitePaper.pdf) ha rilevato che quando insorgono dei problemi con il software non autentico, gli amministratori IT hanno bisogno del 20-30 per cento di tempo in più per indentificare e risolvere i problemi.

Il software contraffatto può causare perdita dei dati, furto di identità e aumento dei tempi di inattività. È meglio non rischiare. Occorre ottenere le funzionalità, la protezione e il supporto dal software Microsoft originale. Ulteriori informazioni sono disponibili nella pagina [Know The Facts](http://www.microsoft.com/piracy/knowthefacts/counterfeit.aspx).

I processi e le tecnologie WPA variano in base al tipo di licenza che acquista un’organizzazione e dal tipo di supporti che utilizza. In base al tipo di licenza che un’organizzazione può acquistare, i metodi di attivazione, i processi, gli strumenti e le tecnologie per OEM, i contratti multilicenza (VL) e le licenze al dettaglio variano. La tabella seguente riepiloga i due metodi di attivazione più comuni utilizzati dalle organizzazioni di grandi o medie dimensioni:

|  |  |
| --- | --- |
| **Metodi di attivazione comuni** | |
|  | OEM activation è un’attivazione perpetua che è possibile eseguire una tantum che associa Windows Vista Business Edition al firmware di un computer. OA 2.0 rappresenta la tecnologia di attivazione disponibile al momento del rilascio di Windows Vista Business Edition; prima che il PC venga consegnato ad un’organizzazione. La copia di Windows Vista Business Edition che installa l’OEM su un PC è valida solo sul quel PC e può essere reistallata e riattivata solo dai supporti di ripristino forniti da OEM. |
|  | Volume Activation (VA) è stata progettata per automatizzare il processo di attivazione per i sistemi distribuiti mediante i supporti per l’edizione multilicenza. I supporti per l’edizione multilicenza vengono generalmente ottenuti mediante [Microsoft Volume Licensing Service Center](https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter) (VLSC), una risorsa in linea progettata per consentire alle organizzazioni di eseguire il download dei prodotti concessi in licenza, gestire i contratti multilicenza Microsoft e accedere ai codici “Product Key”.  VA 2.0 include il Servizio di gestione delle chiavi (KMS) per attivare i sistemi all’interno dell’ambiente del cliente e i codici di attivazione multipla (MAK) per attivare i sistemi con i servizi di attivazione supportati di Microsoft. Le organizzazioni possono scegliere uno o entrambi i metodi (KMS o MAK) per attivare il software.  Per ulteriori informazioni sui metodi di attivazione , fare riferimento alla sezione [Volume Activation](http://www.technet.com/volumeactivation) disponibile in linea. |

Se una copia di Windows Vista Business Edition non viene attivata correttamente, viene inviata una notifica che informa l’organizzazione della possibile non autenticità dell’installazione di Windows Vista Business Edition. Le notifiche verranno inviate regolarmente finché il prodotto non viene attivato. Le organizzazioni che hanno la necessità di personalizzare le installazioni di Windows Vista Business Edition devono verificare che l’attivazione sia avvenuta correttamente.

Per ulteriori informazioni sull’attivazione e sulle notifiche relative all'attivazione, visitare il sito <http://www.microsoft.com/genuine/AboutNotifications.aspx>.

Se non si è sicuri che l’installazione di Windows Vista Business Edition sia autentica, visitare il sito [www.microsoft.com/genuine](http://www.microsoft.com/genuine) per valutare l’autenticità dell’installazione del software.

# Personalizzazione e Re-imaging

Oltre alle considerazioni sull’attivazione descritte nella sezione precedente, le organizzazioni devono verificare che le personalizzazioni siano conformi ai criteri di licenza associati all’acquisto del software e hardware. Di seguito sono riportati i criteri di licenza.

La personalizzazione di un’installazione di Windows Vista Business Edition spesso richiede il “re-imaging” durante la distribuzione. Il re-imaging consiste nel copiare il software su più PC in base ad un’immagine standard. Nella maggior parte dei casi, l’immagine originale è un’istantanea del contenuto del disco rigido di un PC preparata in modo tale che possa essere copiata o “riprodotta” su altri PC. I vantaggi principali del re-imaging sono la velocità con cui le organizzazioni possono distribuire nuovi client PC e la coerenza operativa tra tutti i PC nell’ambiente IT.

I diritti di re-imaging vengono rilasciati a tutti i clienti VL Microsoft come parte dei criteri che regolano gli accordi di licenza. I criteri VL, permettono alle organizzazioni di eseguire il re-imaging dei sistemi OEM o dei sistemi con licenze al dettaglio utilizzando i supporti forniti con il contratto multilicenza. Se si dispone di un contratto multilicenza, i termini di utilizzo sono definiti nel contratto e devono essere consultati. Per ulteriori informazioni, vedere la sezione del riquadro laterale “Dettagli sui contratti multilicenza” descritta in seguito.

La personalizzazione e il re-imaging di un’immagine di Windows Vista Business Edition devono essere eseguiti in conformità ai termini della licenza acquistata dall’organizzazione. La sezione seguente spiega cosa succede quando un organizzazione acquista le licenze da OEM o contratto multilicenza.

## Sistemi con licenza OEM

Quando un’organizzazione riceve un PC con una versione OEM precedentemente installata di Windows Vista Business Edition, la licenza OEM consente all’organizzazione di utilizzare l’immagine precedentemente installata solo su quel PC OEM. Se il PC in futuro non dovesse funzionare correttamente e fosse necessario ripristinare l’immagine, è necessario che l'organizzazione utilizzi i supporti di ripristino originali forniti dall’OEM per installare nuovamente l’immagine.

Alcuni OEM offrono due tipi di immagini sui PC che vendono: un’immagine “combinata” o un’immagine “semplice”. Un’immagine “combinata” di solito comprende applicazioni o strumenti aggiuntivi insieme all’immagine di Windows Vista Business Edition fornita dagli OEM. Ad esempio, un OEM potrebbe includere un lettore video e un editor o alcuni strumenti di gestione dei sistemi OEM.

Un’immagine “semplice” è di solito un’immagine che contiene *solo* il software Microsoft con nessun software aggiuntivo o strumento incluso.

Indipendentemente dal fatto che un OEM fornisca un’immagine “combinata” o “semplice”, le organizzazioni che desiderano personalizzare l’immagine fornita dall’OEM hanno a disposizione due opzioni:

L’organizzazione potrebbe collaborare con l’OEM per sviluppare una Custom Factory Image (CFI) che verrà installata e attivata dall’OEM prima di consegnare i PC all'organizzazione.

L’organizzazione potrebbe utilizzare il set di strumenti Windows Automated Installation Kit (AIK) per aggiungere o rimuovere il software dall’immagine fornita dall’OEM.

Entrambe le opzioni consentono ad un’organizzazione di mantenere l’attivazione OEM.

|  |
| --- |
| **Esempi di CFI**  Molti OEM offrono servizi per la personalizzazione e l'imaging. Gli esempi seguenti vengono offerti per avere un'idea dei tipi di CFI disponibili dagli OEM. |
| **Dell** |
| Il servizio Image/Software Factory Integration di Dell è in grado di caricare un’immagine di software fornita dall’organizzazione nei nuovi sistemi hardware di Dell nella fabbrica. Il servizio è disponibile sui sistemi Dell OptiPlex, Latitude e Precision. Ulteriori informazioni sulle opzioni per la personalizzazione di Dell sono disponibili [qui](http://www.dell.com/downloads/global/services/cfi_sfi.pdf). |
| **Hewlett Packard** |
| Hewlett Packard è in grado di personalizzare e distribuire una CFI. Tra i servizi specifici forniti da HP sono inclusi:   * [Gestione dell’immagine del software](http://h71028.www7.hp.com/enterprise/cache/99364-0-0-225-121.html?jumpid=reg_R1002_USEN#sim) * [Personalizzazione del sistema](http://h71028.www7.hp.com/enterprise/cache/99364-0-0-225-121.html?jumpid=reg_R1002_USEN#Syc) * [Servizi per le soluzioni](http://h71028.www7.hp.com/enterprise/cache/99364-0-0-225-121.html?jumpid=reg_R1002_USEN#ss) |
| **Lenovo** |
| Lenovo offre la personalizzazione delle impostazioni del sistema, l’installazione delle opzioni, la gestione, il caricamento e la creazione dell'immagine. Ulteriori informazioni sulle opzioni per la personalizzazione di Lenovo sono disponibili [qui](http://www.lenovo.com/services_warranty/us/en/deployment.html). |

Per creare una CFI, l’organizzazione e l’OEM collaborano per personalizzare l’immagine OEM originale eliminando il software incluso da OEM o aggiungendo i driver personalizzati e le applicazioni line-of-business dell’organizzazione. Dopo che l’OEM ha sviluppato un’immagine approvata dall’organizzazione, verificherà e distribuirà l’immagine sui PC acquistati e attiverà ogni PC utilizzando OA 2.0. Ciò significa che i PC verranno consegnati all’organizzazione già attivati e personalizzati.

Gli OEM dispongono di propri processi e strumenti per collaborare con le organizzazioni in modo da sviluppare una CFI. La creazione di una CFI spesso richiede tempo e risorse sia per l’OEM che per l’organizzazione (potrebbero essere richiesti dei costi aggiuntivi). Tuttavia le organizzazioni che scelgono questo approccio lo trovano utile dal momento che ricevono PC preinstallati con un’immagine personalizzata che soddisfa le loro esigenze organizzative.

## Sistemi con contratti multilicenza

I programmi multilicenza Microsoft offrono alle organizzazioni un modo per autorizzare il software Microsoft in base alle dimensioni e alle preferenze di acquisto delle organizzazioni. Con gli accordi multilicenza per i sistemi operativi client, le organizzazioni acquistano solo le licenze di aggiornamento; le licenze di aggiornamento possono essere applicate sui computer che presentano già una versione compatibile di un sistema operativo Windows installato.

**Dettagli sui contratti multilicenza**

Se i clienti dispongono di un contratto Enterprise (il 100% dei PC è coperto da Client Software Assurance), dispongono, quindi, dei diritti di re-imaging e di aggiornamento.

Se i clienti desiderano distribuire Windows Vista Business Edition sulle macchine XP utilizzando un’immagine comune, devono essere a conoscenza che si tratta di un aggiornamento. Qundi, i clienti devono acquistare le licenze di aggiornamento per ogni PC che presenta il certificato di autenticità (Certificate of Authenticity) di Windows XP.

I clienti possono ottenere i supporti VL per le loro esigenze di imaging per Windows XP o Windows Vista o, in futuro, Windows 7. I supporti possono essere ottenuti mediante Volume Licensing Service Center in linea o contattando un rivenditore.

**Sistemi operativi compatibili per gli aggiornamenti:**

Le licenze Home Edition non sono un sistema operativo compatibile per l’aggiornamento in qualsiasi programma Microsoft VL. Se i clienti desiderano applicare i contratti multilicenza sui PC acquistati con le licenze Home Edition, devono contattare l’Account Manager designato da Microsoft.

Fare riferimento a [The Table of Qualifying Base OS's for Vista Business Upgrade](http://www.microsoftvolumelicensing.com/userights/ProductPage.aspx?pid=232).

In altre parole, le organizzazioni devono per prima cosa disporre di un sistema operativo compatibile con licenza su ciascun computer (ad esempio, installato da un OEM qualificato o da un rivenditore) prima che possano utilizzare il programma Microsoft Volume Licensing per acquistare una licenza di aggiornamento di Windows Vista Business Edition per il computer. I diritti per l’aggiornamento dipendono dal tipo di contratto multilicenza firmato.

Le organizzazioni con i contratti multilicenza hanno il diritto anche di eseguire il re-imaging utilizzando i supporti per l’edizione multilicenza. Possono creare un’immagine master personalizzata e, quindi, distribuirla sui PC da qualsiasi OEM. Sostanzialmente, le organizzazioni con contratto multilicenza che hanno ottenuto i sistemi con una licenza di base compatibile da un OEM, dispongono dei diritti di re-imaging per sostituire la versione OEM con la stessa versione VL.

I supporti per l’edizione multilicenza vengono generalmente ottenuti mediante Microsoft VLSC, una risorsa in linea progettata per consentire alle organizzazioni di eseguire il download dei prodotti concessi in licenza, gestire i contratti multilicenza Microsoft e accedere ai codici “Product Key”.

Un’organizzazione con un contratto multilicenza (ad esempio, un contratto Enterprise) è libera di collaborare con un OEM per sviluppare una CFI creata su un’immagine del sistema operativo di base VL. Tuttavia, l’organizzazione deve prima acquistare un sistema operativo di base compatibile sul PC. Quando vengono utilizzati i supporti VL, l’installazione risultante richiederà Volume activation.

Per ulteriori informazioni consultare il documento [volume licensing brief](http://download.microsoft.com/download/1/7/7/17745e4a-5d31-4de4-a416-07c646336d94/reimaging.doc).

# Scenari di personalizzazione di Windows Vista Business Edition

Gli scenari di personalizzazione di Windows Vista Business Edition dipendono in primo luogo da due variabili:

1. La personalizzazione si verifica prima che i computer vengano consegnati all'organizzazione o dopo?
2. Qual è il tipo di licenza applicata (OEM o VL)?

La personalizzazione dell’immagine *prima* della consegna si verifica solo in base ad uno scenario (Scenario 1 descritto in seguito). Tuttavia, il tipo di licenza può influenzare tutti e quattro gli scenari.

Per ogni scenario, verranno esaminati non solo i rispettivi criteri di licenza, bensì anche le implicazioni sui diritti di re-imaging e l’impatto sull’attivazione di Windows Vista Business Edition. I quattro scenari comprendono:

## Scenario 1: Personalizzare un’immagine OEM prima della consegna; nessun contratto multilicenza

### Situazione

Quentin Kelly è il Desktop Systems Administrator per Trey Engineering, un’azienda che opera nei settori dell’ingegneria ambientale. Quentin non lavora nella sede centrale di Trey Engineering di Seattle, Washington. L’organizzazione ha delle filiali in altri posti negli Stati Uniti, con responsabili IT in ogni sede. Anche se Trey Engineering sta crescendo, non ha ancora firmato un contratto multilicenza con Microsoft.

Quentin sta pianificando attualmente l'acquisto di nuovi PC in un ufficio in Pennsylvania e ha stipulato un accordo con un OEM per ottenere nuovi sistemi nei quali viene preinstallato Windows Vista Business Edition. Tuttavia, Quentin è consapevole che l’OEM ha un'installazione di Windows Vista Business Edition che include diversi componenti che sarà necessario rimuovere prima della distribuzione. Ad esempio, esistono diversi strumenti personalizzati del Pannello di controllo e un lettore multimediale non Microsoft installati nell’immagine ricevuta dall’OEM.

Quentin collabora anche con il responsabile IT locale in Pennsylvania per installare una versione personalizzata di Internet Explorer che include su ciascuna macchina un insieme speciale di preferiti, impostazioni di protezione, una home page specifica dell’organizzazione e molto altro.

### Considerazioni sui criteri

Trey Engineering deve considerare i seguenti criteri in base alla licenza:

* Dal momento che Trey Engineering non ha mai avuto un contratto multilicenza, l’azienda non ha accesso o non dispone dei diritti di re-imaging per le versioni dei supporti per l’edizione multilicenza di Windows Vista Business Edition.
* La licenza OEM fornita con ogni PC acquistato da Trey Engineering consente all’organizzazione di utilizzare l’immagine preinstallata di Windows Vista Business Edition solo su quel PC OEM.
* Se uno dei PC non dovesse funzionare correttamente dopo essere stato ricevuto nell'ufficio in Pennsylvania e occorre installare nuovamente l’immagine di Windows Vista Business Edition, Trey Engineering deve utilizzare i supporti di ripristino originali forniti dall’OEM per quel PC.
* L’OEM attiverà Windows Vista Business Edition su ogni PC prima di consegnarli a Trey Engineering e l’attivazione resterà valida dopo la distribuzione e dopo il ripristino (se necessario).

### Approccio consigliato

Quentin deve collaborare con l’OEM per identificare l’ambito, i processi, gli strumenti e qualsiasi costo aggiuntivo o requisito del contratto per la creazione di una CFI. Dopo che Quentin e l’OEM hanno stabilito i termini del contratto, devono collaborare per creare una CFI specifica che corrisponda ai requisiti (in questo caso è compresa l'eliminazione delle personalizzazioni del Pannello di controllo e del lettore multimediale non Microsoft e l'aggiunta della versione personalizzata del sito in Pennsylvania di Internet Explorer).

Una volta che l’OEM crea un originale della CFI, deve eseguire il re-imaging di tutti i PC che verranno consegnati in Pennsylvania. L’OEM deve anche attivare le copie di Windows Vista Business Edition su ogni PC prima di consegnarli.

### Vantaggi di questo approccio

Il vantaggio principale di questo approccio per Trey Engineering sarà quello di ricevere in Pennsylvania PC da OEM già personalizzati in base alle esigenze. Inoltre, con la CFI che riceve Trey Engineering, i supporti di ripristino che offre l’OEM includeranno le personalizzazioni richieste. In questo modo, il responsabile IT del luogo, non dovrà mai partire da zero quando crea nuovamente un sistema. Inoltre, Quentin non dovrà preoccuparsi dei problemi di attivazione, dal momento che l’OEM attiverà Windows Vista Business Edition su ciascun PC prima della distribuzione e dal momento che l’attivazione verrà mantenuta anche se sarà necessario ripristinare un PC in base ai supporti di ripristino CFI.

## Scenario 2: Personalizzare un’immagine OEM dopo la consegna; nessun contratto multilicenza

### Situazione

Lucerne Publishing è una società editoriale in cui le attività sono altamente centralizzate. Chris Green è il responsabile IT nel reparto Content e Editing di Lucerne Publishing. L’azienda ha appena stipulato un accordo con un OEM per acquistare nuovi PC in modo da sostituire i PC vecchi utilizzati dalla maggior parte degli impiegati nel reparto di Chris. Anche se l’OEM offre un’immagine semplice sui PC acquistati, Chris deve applicare un ambiente desktop standard che include diversi driver personalizzati utilizzati dal reparto, così come un’applicazione line-of-business e un gruppo di impostazioni di protezione non impostate per impostazione predefinita in Windows Vista Business Edition. Nonostante il numero notevole di PC acquistati, Chris non è stato in grado di utilizzare una CFI per diversi motivi.

Chris apprezza i vantaggi che derivano dall’utilizzo di un software autentico ed è sicuro che la creazione di una nuova immagine per ogni PC interferirà con l’attivazione di Windows Vista Business Edition già eseguita dall’OEM.

### Considerazioni sui criteri

Lucerne Publishing deve considerare i seguenti criteri in base alla licenza:

* Dal momento che Lucerne Publishing non dispone di un contratto multilicenza che copre Windows Vista Business Edition, l’azienda non ha accesso o non dispone dei diritti di re-imaging per le versioni di Windows Vista Business Edition relative ai supporti per l'edizione multilicenza.
* La licenza OEM consente al team di Chris di utilizzare l’immagine preinstallata per un PC particolare di OEM solo su quel PC.
* Se uno dei computer non dovesse funzionare correttamente e se fosse necessario il ripristino, il team di Chris deve utilizzare i supporti di ripristino originali forniti da OEM per installare nuovamente l’immagine originale.
* L’attivazione OEM verrà mantenuta dopo la distribuzione e il ripristino.

### Approccio consigliato

Prima che Chris riceva i PC, l’OEM installa l’immagine semplice e attiva Windows Vista Business Edition su ogni PC. Di conseguenza, Chris non dovrà eseguire l'attivazione nel piano di distribuzione.

Dopo la prima consegna di PC, Chris disimballa una singola macchina ed utilizza il set di strumenti Windows AIK per personalizzare l’immagine semplice OEM con i driver, il client dell’applicazione line-of-business e le impostazioni di protezione di Windows Vista Business Edition necessarie a Lucerne. Quindi, utilizza gli strumenti AIK per creare una nuova immagine master che installerà sul PC.

A questo punto, Chris richiede al suo team di disimballare gli altri PC e di seguire lo stesso processo da lui utilizzato per personalizzare, salvare ed installare una nuova immagine master su tutti i PC rimanenti.

Se uno di questi PC non dovesse funzionare correttamente e se dovesse essere necessario il ripristino, il team di Chris deve ripristinare l'immagine originale fornita con il PC (dai supporti di ripristino forniti dall'OEM) e, quindi, ripetere il processo eseguito da Chris per creare ed installare un’immagine personalizzata sul PC originale.

### Vantaggi di questo approccio

Questo approccio consente a Lucerne Publishing di personalizzare l’immagine di Windows Vista Business Edition sui PC senza disporre di un contratto multilicenza e senza concordare una CFI con l'OEM. Inoltre, dal momento che l’OEM attiva Windows Vista Business Edition su ogni PC prima della consegna, il team di Chris non deve eseguire l’attivazione per mantenerla su ogni macchina.

## Scenario 3: Personalizzare un’immagine con il contratto multilicenza

### Situazione

Meg Collins è il Desktop Configuration Administrator di tutte le sedi in Nord America della Woodgrove National Bank, una banca di investimenti internazionale leader nel mondo. Meg è responsabile della fornitura di PC per tutte le sedi in Nord America ed inoltre si consulta con la divisione IT Global Enterprise per stabilire quali applicazioni e sistemi operativi desktop distribuire in Nord America. La Woodgrove National Bank di recente ha acquistato un gran numero di PC preinstallati con la versione OEM di Windows Vista Business Edition. Dal momento che la banca dispone di un contratto multilicenza, Meg ha accesso ai supporti VL tramite Microsoft VLSC.

Inoltre, come specificato nel contratto multilicenza dell’organizzazione, Meg dispone dei diritti di re-imaging e può distribuire la versione personalizzata dell’organizzazione (in modo specifico un’immagine desktop standard per i PC del Nord America) dei supporti VL a tutti i PC compatibili, compresi i PC acquistati recentemente.

### Considerazioni sui criteri

La Woodgrove National Bank deve considerare i seguenti criteri in base alla licenza:

* I PC acquistati dalla banca devono disporre di una licenza di base compatibile (in questo caso, la licenza OEM per ogni PC) per una distribuzione VL.
* Meg può acquistare i supporti VL da VLSC.
* La banca dispone dei diritti di re-imaging, vantaggio del contratto multilicenza.
* I diritti di re-imaging consentono alla banca di distribuire in massa un’immagine originale personalizzata.
* I supporti VL che Meg ha scaricato da VLSC richiederanno (per impostazione predefinita) l’attivazione del volume una volta che è stato eseguito il re-imaging di tutti i PC.
* Meg eseguirà la Volume activation dopo aver eseguito il re-imaging di tutti i PC, al contrario di Quentin nello scenario 1 descritto in precedenza che si affidava all’OEM per attivare Windows Vista Business Edition sui PC prima della consegna.
* Per l’attivazione del volume, Meg utilizzerà gli strumenti VA 2.0 che offrono la gestione e la protezione delle versioni VL di Windows Vista Business Edition e Windows Server 2008.

### Approccio consigliato

Meg esegue il download dei supporti VL da VLSC. Quindi, utilizza gli strumenti AIK (o un altro strumento a scelta) per fnpppersonalizzare l’immagine in modo da includere tutti i componenti che la banca utilizza nella nuova immagine del desktop standard del Nord America (compreso, ad esempio, uno strumento per accedere al sistema bancario, per regolare le impostazioni di Windows Vista Business Edition e alcuni componenti personalizzati nel Pannello di controllo). Infine, salva l’immagine master personalizzata.

Una volta che arrivano i nuovi PC e in base al piano di distribuzione, Meg sostituisce l’immagine OEM con la nuova immagine master personalizzata su ogni PC utilizzando Servizi di distribuzione Windows (per ulteriori informazioni al riguardo, vedere [Windows AIK article](http://technet.microsoft.com/en-us/library/cc748933.aspx)). Quindi, attiva Windows Vista Business Edition utilizzando il metodo Volume activation.

Successivamente, se Meg dovesse modificare l’immagine master personalizzata, può utilizzare il set di strumenti AIK per aggiornare l’immagine master e, quindi, distribuire nuovamente la nuova versione dell’immagine master a tutti i PC compatibili, compresi quelli acquistati.

### Vantaggi di questo approccio

Il vantaggio principale per Meg è quello di poter eseguire il re-imaging di qualsiasi PC che la banca acquista da qualsiasi OEM con l'immagine master personalizzata, finché il PC dispone di una licenza di base compatibile di Windows Vista Business Edition. Un altro vantaggio è quello di poter personalizzare nuovamente l'immagine master VL dopo la distribuzione iniziale e quello di poter eseguire il re-imaging della nuova immagine master su tutti i PC compatibili.

## Scenario 4: Personalizzare un’immagine OEM dopo la consegna con un contratto multilicenza

### Situazione

Bruce Lesh è il Senior Desktop Systems Administrator per tutte le filiali locali della Woodgrove National Bank (la stessa banca di investimenti internazionale menzionata nello scenario 3) nell’area Dallas/Fort Worth. È il responsabile della distribuzione di tutti i nuovi hardware nell’area. Di recente, la regione del Nord America della Woodgrove National Bank ha firmato un accordo con un OEM per avere nuovi hardware. Tuttavia, per motivi aziendali, Bruce preferirebbe acquistare l’attrezzatura per l’area Dallas/Fort Worth da un altro OEM. Ha la possibilità di farlo, dal momento che ha ricevuto l’autorizzazione dal quartiere generale dell’azienda.

Bruce deve distribuire una versione aziendale e personalizzata di Windows Vista Business Edition sui PC che riceverà dall’OEM scelto. Quando verranno consegnati, i PC avranno un’immagine semplice di Windows Vista Business Edition preinstallata e preattivata.

Bruce riceve i PC per primo e vuole iniziare subito a distribuirli. Tuttavia, la nuova immagine master personalizzata basata sui supporti VL preparata dal team IT del Nord America (il team di Meg dello scenario 3) non è ancora pronta. Dal momento che la prima consegna di PC a Bruce è destinata ad un’unica filiale, che Bruce ha le specifiche per la nuova immagine personalizzata basata sui supporti VL e che l’organizzazione dispone di un contratto multilicenza, Bruce intende procedere con la distribuzione personalizzando una sola immagine OEM semplice su uno dei nuovi PC utilizzando il set di strumenti AIK. Intende, quindi, eseguire il re-imaging di tutti gli altri PC con l’immagine personalizzata.

### Considerazioni sui criteri

Le considerazioni sui criteri di questo scenario sono un insieme delle considerazioni degli altri tre scenari precedenti. Se Bruce desidera personalizzare e distribuire l’immagine OEM preinstallata, verranno applicati i seguenti criteri:

* La licenza OEM fornita con ogni PC ricevuto da Bruce consente di utilizzare l’immagine preinstallata di Windows Vista Business Edition solo su quel PC OEM; non fornisce a Bruce i diritti di re-imaging.
* Bruce può personalizzare l’immagine OEM su un singolo PC utilizzando il set di strumenti AIK ed installare l’immagine personalizzata sullo stesso PC. Tuttavia, se desidera creare ed installare un'immagine personalizzata su tutti gli altri PC che riceve dall'OEM, deve seguire la stessa procedura eseguita per il primo PC.
* L’OEM scelto da Bruce attiverà Windows Vista Business Edition su ogni PC prima di consegnarli a Bruce e l’attivazione resterà valida dopo la distribuzione e dopo il ripristino (se necessario).

Se Bruce desidera essere idoneo per una distribuzione e personalizzazione VL, verranno applicati i seguenti criteri:

* I PC acquistati da Bruce devono disporre di una licenza di base compatibile (in questo caso, la licenza OEM per ogni PC).
* La banca deve acquistare i supporti VL da VLSC. Quindi, può personalizzarli e creare un’immagine master.
* Il contratto multilicenza della banca fornisce i diritti di re-imaging (sui PC compatibili da qualsiasi OEM) ma solo per eseguire il re-imaging dell’immagine personalizzata basata sui supporti VL. La banca **non può** utilizzare i diritti di re-imaging per adattare nuovamente i PC con la versione personalizzata di Bruce dell'immagine OEM.
* I supporti VL che la banca ha scaricato da VLSC e che sta personalizzando, richiederanno (per impostazione predefinita) l’attivazione del volume (utilizzando gli strumenti di VA 2.0) una volta che è stato eseguito il re-imaging di tutti i PC.

### Approccio consigliato

È preferibile che Bruce collabori con l'OEM per creare una CFI che l'OEM utilizzerà per installare ed attivare Windows Vista Business Edition prima di consegnare a Bruce i PC acquistati (questo è il processo descritto nello scenario 1) o è preferibile attendere che il team IT aziendale della banca completi l'immagine VL personalizzata e, quindi, utilizzare i diritti di re-imaging VL della banca per distribuire l’immagine personalizzata su tutti i PC acquistati quindi, cgeer r sre lo stesso processo ord America (il team di Meg dello scenario 3) non è anco(questo è il processo descritto nello scenario 3). Se Bruce sceglie di collaborare con l’OEM per creare una CFI, i PC arriveranno già attivati. Se Bruce sceglie di distribuire l’immagine VL personalizzata della banca, Bruce (o qualcuno della banca) dovrà attivare tutti i PC tramite VA 2.0.

### Vantaggi di questo approccio

Vedere i vantaggi elencati nello scenario 1 o nello scenario 3.

# Conclusione

Per aumentare la produttività e trarre notevoli vantaggi dall’acquisto, le organizzazioni spesso cercano di personalizzare la distribuzione di Windows Vista Business Edition. Le organizzazioni possono scegliere diversi approcci per creare un’immagine personalizzata che è possibile distribuire nelle organizzazioni. Le organizzazioni possono risparmiare tempo e altre risorse se selezionano lo scenario di personalizzazione che meglio soddisfa le loro esigenze relative alla licenza, al re-imaging e all’attivazione.

La tabella seguente rappresenta un riepilogo degli scenari e delle rispettive soluzioni fornite nel presente documento e può essere uno strumento utile a cui far riferimento durante la pianificazione delle fasi di distribuzione di Windows Vista Business Edition in cui viene presa in considerazione la personalizzazione dell’immagine.

|  |  |
| --- | --- |
| **Licenza e personalizzazione OEM**   * Custom Factory Image * Distribuibile su un PC da un unico OEM * Sistema operativo dall’OEM * OEM Activation 2.0 | **Personalizzazione VL e OEM**   * Custom Factory Image * Distribuibile sui PC da tutti gli OEM * Sistema operativo fornito da VL all’OEM dall’organizzazione * Volume Activation 2.0 |
| **Licenza OEM e personalizzazione dell’organizzazione**   * Personalizzazione di singoli PC  utilizzando Windows AIK * Distribuibile su un PC da un unico OEM * Sistema operativo dall’OEM * OEM Activation 2.0 | **Personalizzazione VL e dell’organizzazione**   * Personalizzazione di un’immagine master utilizzando Windows AIK * Distribuibile sui PC da tutti gli OEM * Sistema operativo da VL * Volume Activation 2.0 |

# Risorse aggiuntive

Ulteriori informazioni sugli argomenti trattati nel presente documento sono disponibili dai seguenti siti Web Microsoft:

* Per ulteriori informazioni sui contratti multilicenza, visitare le pagine Microsoft VL sul sito <http://www.microsoft.com/licensing>.
* Per ulteriori informazioni sulle licenze di Windows Vista e alle versioni compatibili per un aggiornamento VL, accedere alla pagina [Microsoft Product List - Windows Vista](http://www.microsoftvolumelicensing.com/userights/ProductPage.aspx?pid=232).
* Il sito relativo alle licenze Microsoft presenta un documento ufficiale relativo ai diritti di re-imaging. Vedere la sezione VL Briefs intitolata [Reimaging Rights](http://download.microsoft.com/download/1/7/7/17745e4a-5d31-4de4-a416-07c646336d94/reimaging.doc) per ulteriori dettagli.
* Per ulteriori informazioni sull’attivazione multilicenza, visitare il sito Web Microsoft Volume Activation su <http://www.technet.com/volumeactivation>.
* Per informazioni su Windows AIK, visitare il sito <http://technet.microsoft.com/en-us/library/cc748933.aspx>.

Gli indirizzi Web possono cambiare. Potrebbe non essere possibile collegarsi ai siti Web illustrati in questo documento. Se si cerca di accedere ad uno dei siti Web illustrati in precedenza ma il sito non è disponibile, si consiglia di visitare l'home page Microsoft ([www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)) e cercare le informazioni o gli strumenti necessari.[[1]](#endnote-2)

1. [↑](#endnote-ref-2)