

# ارزش یکسان زاگرس؛ پشتیبانی یکسان

چرا هزینه پشتیبانی زاگرس برای خریداران جدید و مشتریان ارتقایافته یکسان است؟ چه شما سال‌ها پیش دیدگاه ۴ را تهیه کرده باشید و امروز به زاگرس ارتقا داده باشید، چه از ابتدا زاگرس را خریده باشید، در نهایت از یک محصول واحد استفاده می‌کنید: زاگرس دیدگاه.

بنابراین مبنای پشتیبانی هم یک چیز است: ارزش روز محصولی که در حال سرویس‌دهی است.

## اصل ماجرا در یک جمله

پشتیبانی بر اساس «محصول در حال استفاده» محاسبه می‌شود، نه «مسیر خرید».

دو مسیر، یک مقصد



### مسیر ۱: خرید مستقیم زاگرس

شما زاگرس را با قیمت روز تهیه می‌کنید و پشتیبانی مطابق همان سطح محصول ارائه

می شود.

## مسیر ۲: خرید دیدگاه ۴ + ارتقا به زاگرس

شما در گذشته روی دیدگاه ۴ سرمایه‌گذاری کرده‌اید و با پرداخت هزینه ارتقا، سطح دارایی نرم‌افزاری خود را به زاگرس رسانده‌اید.

نتیجه امروز در هر دو مسیر یکی است: شما زاگرس دارید و زاگرس سرویس می‌گیرید.

## چرا مبنای محاسبه پشتیبانی یکسان است؟

پشتیبانی زاگرس یعنی:

- دسترسی به تیم تخصصی زاگرس (دانش، ابزارها و فرآیندهای مختص زاگرس)
- نگهداشت و پایش پایداری، امنیت و عملکرد در سطح زاگرس
- پاسخگویی و حل مسئله بر اساس معماری و قابلیت‌های زاگرس

این هزینه‌ها برای چارگون، وابسته به «قدمت خرید» نیست؛ وابسته به سطح محصولی است که اکنون پشتیبانی می‌شود.

## احترام به وفاداری مشتریان قدیمی

ما هزینه ارتقا را طوری طراحی کرده‌ایم که سرمایه‌گذاری قبلی شما حفظ شود؛ یعنی شما با یک مسیر منصفانه، از دارایی قبلی‌تان به ارزش و سطح زاگرس رسیده‌اید، بدون

اینکه مجبور باشید دوباره کل مسیر را از صفر پرداخت کنید.

## مسیر ارتقا همچنان اقتصادی تر است

نکته مهم این است که در طول سال‌های گذشته، با وجود کاهش ارزش پول، هزینه پشتیبانی دیدگاه ۴ هیچ‌گاه متناسب با نرخ واقعی تورم افزایش پیدا نکرده است.

به همین دلیل سازمان‌هایی که در گذشته دیدگاه ۴ را خریداری کرده‌اند، در عمل سال‌ها از هزینه پشتیبانی پایین‌تر از ارزش واقعی محصول بهره‌مند شده‌اند.

در نتیجه حتی پس از ارتقا به زاگرس، مجموع هزینه‌ای که سازمان‌ها در طول زمان پرداخت کرده‌اند (شامل لیسانس دیدگاه ۴، هزینه ارتقا به زاگرس و پشتیبانی آن) معمولاً به مراتب کمتر از حالتی است که یک سازمان بخواهد امروز زاگرس را به‌طور کامل با قیمت روز خریداری و از ابتدا پشتیبانی آن را پرداخت کند.

به بیان ساده، مسیر ارتقا همچنان مسیر اقتصادی‌تری نسبت به خرید کامل زاگرس از ابتدا بوده است.

## احترام به سرمایه‌گذاری مشتریان قدیمی

در طراحی مدل ارتقا همواره تلاش شده است سرمایه‌گذاری قبلی مشتریان حفظ شود. به همین دلیل سازمان‌هایی که پیش‌تر دیدگاه ۴ را تهیه کرده‌اند، می‌توانند با هزینه‌ای بسیار کمتر از خرید کامل محصول جدید به سطح زاگرس ارتقا پیدا کنند.

## سوالات متداول

آیا با ارتقا، به زاگرس پشتیبانی دیدگاه ۴ حذف می‌شود؟

بلی در زمان مقرر پشتیبانی دیدگاه چهار متوقف خواهد شد و صرفاً آخرین نسخه پشتیبانی خواهد گردید. با ارتقا به زاگرس، محصولی که در حال سرویس‌دهی است زاگرس است؛ بنابراین پشتیبانی هم در سطح زاگرس ارائه می‌شود.

چرا نمی‌توان «فقط پشتیبانی زاگرس» را با نرخ پایین‌تر بست؟

چون پشتیبانی زاگرس، پشتیبانی یک محصول با معماری، قابلیت‌ها و الزامات عملیاتی مشخص است و در شرایط مساوی به صورت قرارداد از نظر عددی و شرایط قراردادی به صورت یکسان بسته می‌شود و شرکت قراردادهایی با عدد متنوع برای نرم‌افزار و خدمات واحد ندارد. به عبارت دیگر نرخ پشتیبانی بر اساس ارزش روز نرم‌افزار و سطح سرویس زاگرس تعیین می‌شود، نه بر اساس تاریخچه خرید.

اگر قبلاً دیدگاه ۴ خریده‌ایم، یعنی دوباره پول می‌دهیم؟

نه. خرید قبلی شما با هزینه ارتقای منصفانه تبدیل به دارایی زاگرس شده است. از این نقطه به بعد، پشتیبانی مطابق محصولی که دارید (زاگرس) محاسبه می‌شود.

آیا برای مشتریان وفادار که از دیدگاه 4 به زاگرس مهاجرت می‌کنند مزیتی دیده می‌شود؟

این مزیت در هزینه ارتقا و راه اندازی دیده شده و هزینه پشتیبانی در شرایط مساوی برای مشتریان دیدگاه زاگرس یکسان است.

چارگون