

Промо-акция FY20 Q2-Q3 — Перейдите на подписку и сэкономьте 20%

Вопросы и ответы

Для клиентов наступил идеальный момент перейти от модели бессрочных лицензий на удобную и гибкую модель лицензирования по подписке. Кроме гибкости и других преимуществ, которые обеспечивает подписка, клиенты могут сэкономить до 20%** , если они сдадут старые бессрочные лицензии на участвующие в кампании программные продукты (если к этим бессрочным лицензиям не имеется действующей подписки), а взамен приобретут подписки на новые версии отраслевых коллекций Autodesk или самостоятельные продукты Autodesk, включая AutoCAD® including specialized toolsets, AutoCAD LT®, Civil 3D®, Revit®, Inventor®, 3ds Max® и др.

Общие вопросы

1. В чем заключается кампания «Промо-акция FY20 Q2-Q3 — Перейдите на подписку и сэкономьте 20%»?

Клиенты могут сэкономить до 20%** от рекомендованной розничной цены (SRP) на отраслевые коллекции Autodesk и большинство отдельных продуктов при покупке подписки сроком на 1 или 3 года с одно- или многопользовательским доступом, обменивая на эту подписку с доплатой, участвующие в кампании («устаревшие») бессрочные лицензии на продукты версий от 2014 до 2019, к которым не имеется действующей подписки (подписка истекла 30 апреля 2019 года или ранее). Клиенты, согласившиеся на это предложение, сдают действующие серийные номера своих продуктов.

Сдача серийных номеров бессрочных лицензий осуществляется на странице <http://www.autodesk.com/tradeinpromo>, либо в окне «Serial Number submission» на соответствующей странице Autodesk.com/subscribe.

Перечни продуктов, лицензии на которые можно сдать, и продуктов, на которые можно в обмен приобрести подписку со скидкой, см. в [Приложении](#).

2. Как воспользоваться этим специальным предложением?

1. **Сдать серийные номера бессрочных лицензий необходимо до приобретения подписки.** Конечный клиент (или Партнер от имени клиента) сдает старые серийные номера на странице <http://www.autodesk.com/tradeinpromo>.
2. На этом сайте вводится вся необходимая информация (название клиента, сдаваемый серийный номер, адрес электронной почты и др.).
3. Сданные серийные номера бессрочных лицензий и все соответствующие рабочие места помечаются в учетной системе Autodesk как недействительные и недоступные для дальнейшей сдачи.
4. Если клиент решает отменить процедуру, процесс сдачи может быть прекращен путем обращения по адресу электронной почты Autodesk_CS@pmci.com.
5. Autodesk отслеживает все сданные серийные номера и размещенные заказы. В случае расхождений между сданными серийными номерами и заказом, с клиентом свяжется представитель Autodesk и поможет разрешить ситуацию.

6. В соответствии с пунктом 7 клиент соглашается с тем, что Autodesk прекращает действие лицензий, соответствующих сданным серийным номерам, а сам клиент обязуется больше не использовать эти лицензии.
7. Если клиент в течение установленного срока возвращает подписку, приобретенную по данному спецпредложению, он имеет право вернуться к использованию бессрочной лицензии. Возврат осуществляется при полном и окончательном урегулировании всех обязательств.

3. Каковы сроки проведения кампании?

Предложение действительно с 7 мая по 25 октября 2019 г. включительно.

4. На какие страны распространяется предложение?

Россия и страны СНГ. Участвующие продукты и условия кампании в отдельных странах могут различаться.

5. На какой срок можно приобрести подписку со скидкой?

Клиенты могут сдать свои бессрочные лицензии и получить скидку на подписку сроком на 1 или 3 года.

6. Распространяется ли скидка на подписку как с однопользовательским, так и с многопользовательским доступом?

Да. Скидка распространяется на подписку и с однопользовательским, и с многопользовательским доступом. Кроме того, способ развертывания вновь приобретенной подписки не обязательно должен быть таким же, как у сдаваемой лицензии. Например, клиент может сдать однопользовательскую лицензию AutoCAD и перейти на подписку с многопользовательским доступом на AutoCAD или другой участвующий в кампании продукт, включая отраслевые коллекции.

7. Распространяется ли данная скидка на продление подписки?

Нет. Предложение распространяется только на новую подписку.

8. Можно ли объединить это предложение с каким-либо другим?

Нет. Нет. Это предложение нельзя объединять с другими скидками, промо-акциями и поощрениями Autodesk, если явно не указано иное.

9. Могут ли клиенты, приобретающие коллекцию для анимации и визуальных эффектов по условиям акции, воспользоваться специальным предложением «Media & Entertainment with Arnold Bundle»?

Да. Для таких клиентов объединение этих двух специальных предложений разрешено. Следовательно, у клиентов есть возможность купить коллекцию для анимации и визуальных эффектов со скидкой и получить бесплатно 5 подписок на Arnold. Сроки подписки на Arnold и на отраслевую коллекцию должны при этом совпадать.

10. Могут ли клиенты, воспользовавшиеся этим предложением, добавлять права на использование за рубежом к новой подписке?

Нет. Добавление прав на использование за рубежом промо-акцией не предусмотрено.

11. Предлагает ли компания Autodesk скидку в полном объеме, если клиент добавляет рабочие места к существующей подписке?

Да, для подписок с тем же самым сроком действия. Скидка в полном объеме** предоставляется, даже если клиент синхронизирует дату окончания действия подписки в соответствии с имеющейся подпиской при условии, что эти подписки имеют одинаковый срок действия (новая подписка сроком на 1 или 3 года синхронизируется с имеющейся подпиской с теми же сроками использования).

12. Должны ли клиенты сдать имеющиеся у них бессрочные лицензии?

Да. Чтобы получить скидку, клиенты должны сдать участвующие в кампании бессрочные лицензии вместе с соответствующими серийными номерами и больше не использовать рабочие места продуктов с этими серийными номерами. Сданные бессрочные лицензии нельзя повторно использовать для получения скидок.

13. Можно ли продолжить использовать бессрочную лицензию после покупки 1- или 3-летней подписки со скидкой?

Нет. Принимая условия данного предложения, клиент соглашается сдать бессрочные лицензии вместе с соответствующими серийными номерами и больше не использовать рабочие места продуктов с этими серийными номерами. Необходимо иметь в виду, что клиенты, которых не устроит приобретенная подписка, должны обратиться по электронному адресу Autodesk_CS@pmci.com, как указано в вопросе 2.4.

14. Как узнать, удовлетворяет ли серийный номер условиям кампании?

Условиям кампании удовлетворяют серийные номера продуктов версий 2014 – 2019 с бессрочными лицензиями, к которым не имеется действующей подписки (т.е. подписка истекла 30 апреля 2019 г. или ранее) и которые не были использованы в предыдущих подобных акциях. Кроме того, эта бессрочная лицензия не должна быть ранее использована для обновления на новую бессрочную лицензию или для перехода на подписку Autodesk. Лицензии должны быть коммерческими и зарегистрированными. Сайт, на котором производится сдача старых серийных номеров, не является ресурсом для их проверки. Однако на этом сайте указывается, был ли серийный номер ранее сдан по предыдущей акции, и поэтому не удовлетворяет требованиям текущей акции.

По условиям данного предложения необходимо сдавать только те серийные номера, которые удовлетворяют условиям кампании.

Примечание: Клиент может запросить в Autodesk отчет [License Report](#), в котором содержится информация о всем ПО Autodesk, которое имеется у клиента, в том числе удовлетворяющее условиям кампании.

15. Какое количество подписок со скидкой можно приобрести в обмен на один сданный серийный номер?

Клиенты могут купить одну новую 1-летнюю или 3-летнюю подписку для каждого рабочего места, где использовался сданный серийный номер.

16. Что делать, если клиент владеет пакетными лицензиями или лицензиями на несколько рабочих мест с одним серийным номером?

Клиент может купить со скидкой одну подписку для каждого рабочего места, где использовался серийный номер, но сдача старого серийного номера осуществляется только один раз.

Пример: У заказчика имеется лицензия на 5 рабочих мест AutoCAD LT® 2015. Он может получить скидку максимум на 5 новых подписок. В момент сдачи он лишается всех 5 бессрочных лицензий на AutoCAD LT® 2015 независимо от того, сколько новых подписок со скидкой он купит.

Исключения возможны для клиентов, которые хотят приобрести меньше новых подписок и при этом не хотят терять все лицензии для своих серийных номеров (в примере выше клиент может, например, сдать 3 бессрочные лицензии и сохранить 2 оставшиеся). За содействием в этом процессе следует обратиться к авторизованному партнеру Autodesk.

17. Существуют ли ограничения по количеству рабочих мест, которые может сдать клиент?

Да. По условиям кампании общее количество сдаваемых рабочих мест не должно превышать 50. Например, клиент может сдать 50 серийных номеров с одним рабочим местом или 1 серийный номер с 50 рабочими местами, либо выбрать другую конфигурацию, где общее количество рабочих мест не превышает 50. Для сдаваемых лицензий на продукты семейства AutoCAD LT ограничений по количеству рабочих мест нет.

18. Нужно ли приобретать тот же самый продукт, бессрочная лицензия на который сдается?

Нет, не обязательно приобретать тот же самый продукт, однако следует учитывать изложенные выше ограничения.

Продукты, подписку на которые можно приобрести по условиям кампании, см. в [Таблице 1](#) Приложения. Продукты, бессрочные лицензии на которые можно сдать, см. в [Таблице 2](#) Приложения.

При сдаче бессрочных лицензий на продукты семейства Autodesk LT возможно приобретение со скидкой только продуктов семейства Autodesk LT.

19. Если клиент имел пакетные бессрочные лицензии или нескольких рабочих мест с одним серийным номером, должен ли он приобретать все подписки на один и тот же продукт?

Нет. Клиенты могут приобрести любые продукты, перечисленные в таблицах приложения, в соответствии с указанными выше требованиями и количеством сдаваемых лицензий.

20. Чем кампания «Перейдите на Подписку и сэкономьте 20%» отличается от кампании «Move to Subscription»?

Кампания «Перейдите на Подписку и сэкономьте 20%» — это ограниченное по времени предложение для клиентов со старыми бессрочными лицензиями, к которым не имеется действующей подписки (т.е. подписка истекла 30 апреля 2019 г. или ранее). При сдаче таких лицензий им предоставляется скидка до 20% на новую 1- или 3-летнюю подписку на участвующие в кампании продукты Autodesk.

Кампания «Move to Subscription» — это постоянная возможность перехода на подписку Autodesk для клиентов, у которых наступает срок продления подписки к бессрочным лицензиям (с сохранением льготной цены на будущие продления). Дополнительная информация — на сайте www.autodesk.ru/campaigns/maintenance-to-subscription.

21. Предусматривает ли кампания приобретение продуктов в интернет-магазине Autodesk?

Да, некоторые продукты, подписка на которые приобретается со сдачей старых лицензий, доступны в интернет-магазине Autodesk: <https://www.autodesk.ru/buy-online>.

Вопросы, касающиеся партнеров Autodesk

1. Где можно найти коды SKU по данному предложению?

Коды SKU имеются в действующем прайс-листе. Клиенты из государственного сектора должны использовать специальные SKU, если они имеются для данного продукта. Если для какого-то конкретного продукта такие SKU не предусмотрены, то приобретаются коммерческие SKU.

2. Могут ли воспользоваться этим предложением стратегические клиенты, осуществляющие массовые закупки продуктов Autodesk?

Да, но скидки, предоставляемые компанией Autodesk в рамках данного предложения, не могут комбинироваться ни с какими другими скидками, которые получают клиенты с контрактом по соответствующим соглашениям. Пример: Клиенты, с которыми заключены соглашения о массовых закупках (VPA), не получают скидок, предусмотренных этими соглашениями. Стратегические клиенты могут выбрать скидку по контракту ИЛИ скидку по промо-акции, но не обе скидки одновременно.

3. Как партнер Autodesk может определить, удовлетворяет ли серийный номер условиям кампании?

По условиям данного предложения необходимо сдавать только те серийные номера, которые удовлетворяют условиям кампании.

- Сайт, на котором производится сдача старых серийных номеров, не является ресурсом для их проверки. Однако на этом сайте указывается, был ли серийный номер ранее сдан по предыдущей акции, и поэтому не удовлетворяет требованиям текущей акции.
- Для дальнейшей проверки соответствия серийного номера партнер должен перейти в Partner Center > Operations > Account Search > ввести серийный номер, после чего партнер сможет просматривать информацию об этом серийном номере. Необходимо выбирать вкладку “Non-Contracted Assets”. Лицензии, удовлетворяющие условиям кампании, имеют следующие параметры:
 - Status = Registered
 - License Behavior = Permanent (бессрочная лицензия)
 - Usage Type = COM (коммерческая лицензия)

Для получения справки нужно перейти в Partner Center > Help > Partner Help и выполнить поиск по фразе ‘Serial Number Validation’.

Партнер также может осуществлять поиск всех принадлежащих клиенту лицензий по названию клиента или по полю CSN.

Примечание: Клиент может запросить в Autodesk отчет [License Report](#), в котором содержится информация о всем ПО Autodesk, которое имеется у клиента, в том числе удовлетворяющее условиям кампании.

4. Могут ли клиенты использовать серийный номер, который был ранее сдан по предыдущей промо-акции?

Нет. Серийный номер, который был ранее сдан по предыдущей промо-акции, не может участвовать в данной кампании.

5. Имеется ли в Partner Center информация о том, сдан ли тот или иной серийный номер по данной промо-акции?

Информация в Partner Center не обновляется в режиме реального времени, поэтому недавно сданные по данной промо-акции серийные номера могут не отображаться в нем. Однако на сайте, на котором принимаются сдаваемые серийные номера, указывается, использовался ли этот серийный номер в прошлых промо-акциях. Для дальнейшей проверки серийного номера партнер должен обратиться в Partner Center. Партнерам рекомендуется вести собственный учет сдаваемых серийных номеров.

6. Каковы действия партнера Autodesk в случае, если клиент владеет пакетными лицензиями или лицензиями на несколько рабочих мест с одним серийным номером, и хочет сдать только часть своего пакета?

Пример: Клиент имеет пакетную лицензию на 5 рабочих мест AutoCAD LT® 2015 и хочет сдать только 3 лицензии.

В этих отдельных случаях партнеры Autodesk должны еще до размещения заказа связаться со Службой поддержки и запросить разделение на два серийных номера. При сдаче должен указываться оригинальный серийный номер пакета. Обратите внимание, что эта процедура не может быть выполнена в Partner Center.

7. Имеются ли по этой промо-акции маркетинговые материалы для партнеров?

Все материалы по продажам и маркетингу будут доступны на DAM, начиная с 1 мая 2019 г. Адрес: <https://dam.autodesk.com/portals/govx0i5e/GFPGlobal>. Там будут размещены памятка для менеджера по продажам, презентация для заказчиков, флаер, баннеры, шаблоны электронных писем, иллюстративные материалы, шаблоны текстов и другие материалы для партнеров.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Список продуктов, на которые по условиям кампании можно приобрести подписку со скидкой. Клиенты могут сдать свои бессрочные лицензии и получить скидку на подписку сроком на 1 или 3 года. Обратите внимание, что рекомендуемая розничная цена на 3-летнюю подписку приводится с учетом 10% скидки от цены годовой подписки, умноженной на 3 года.

Продукты, на которые доступна подписка со скидкой 20% при условии сдачи старых лицензий	
Отраслевые коллекции	Коллекция Autodesk® для проектирования и строительства промышленных и гражданских объектов
	Коллекция Autodesk® для разработки и промышленного производства изделий
	Коллекция Autodesk® для анимации и визуальных эффектов
Общее проектирование	AutoCAD® including specialized toolsets
AEC	Advance Steel
	Civil 3D®
	Fabrication CADmep/CAMduct/ESTmep
	Infraworks 360
	Navisworks® Manage/ Autodesk® Navisworks® Simulate
	Point Layout
	Revit®
ANIM	3ds Max®
	Maya®
	Maya® LT
	MotionBuilder
MFG	Alias Concept
	CFD Premium, Ultimate
	EAGLE
	Fusion 360
	Inventor® Professional
	Moldflow Adviser Premium
	Moldflow Adviser Ultimate
	Moldflow Insight Standard
	Moldflow Insight Premium
	Moldflow Insight Ultimate
	Moldflow Synergy
	Vault Office
	Vault Professional
	VRED Render Node/ Design/ Presenter/ Professional (будет доступен в июне 2019)
Семейство LT*	AutoCAD® LT / AutoCAD® LT for Mac
	Revit LT™
	AutoCAD Revit LT™ Suite
Subtractive	FeatureCAM® Standard, Premium, Ultimate
	PowerInspect® Standard, Premium, Ultimate
	PowerMill® Standard, Premium, Ultimate
	PowerShape® Standard, Premium, Ultimate

Таблица 2. Список продуктов, бессрочные лицензии на которые можно сдать.

Продукты версий 2014-2019* без активной подписки к бессрочным лицензиям (т.е. подписка истекла 30 апреля 2019 г. или ранее)	
Общее проектирование	AutoCAD® / AutoCAD® for Mac
	AutoCAD® Design Suite (Standard, Premium, Ultimate)
AEC	Advance Steel Premium/ Advance Steel AutoCAD® Bundle/Advance Concrete
	AutoCAD® Architecture / Architectural Desktop
	AutoCAD® LT Civil Suite
	AutoCAD® Map3D
	AutoCAD® MEP
	AutoCAD® P&ID
	AutoCAD® Plant 3D
	Building Design Suite (Standard, Premium, Ultimate)
	CAICE Visual Construction/Roads/Survey/Survey and Roads
	Civil 3D®
	Fabrication Products
	Infrastructure Design Suite (Standard, Premium, Ultimate)
	InfraWorks™/ Infrastructure Modeler
	Navisworks® Manage
	Plant Design Suite (Standard, Premium, Ultimate)
	Revit® Architecture/Revit® MEP/Revit® Structure
	Revit®
	Robot™ Structural Analysis Professional
ANIM	3ds Max®
	3ds Max® Design
	3ds Max® Entertainment Creation Suite Standard
	Entertainment Creation Suite Ultimate
	Maya®
	Maya® Entertainment Creation Suite Standard
	Maya® LT*
	Maya® Unlimited/Complete
	MotionBuilder
MFG	Alias Design

	AutoCAD® Electrical
	AutoCAD® Mechanical
	CFD Design Study Environment
	CFD (Basic, Advanced, Motion)
	Factory Design Suite (Standard, Premium, Ultimate)
	HSMWorks Premium/Professional
	Inventor® HSM, Inventor HSM Professional
	Inventor® / Inventor® Engineer-to-Order/ Inventor® Professional/ Inventor® Publisher
	Moldflow Adviser (Standard, Premium, Ultimate)
	Moldflow Design
	Moldflow Insight (Standard, Premium, Ultimate)
	Moldflow Synergy
	Nastran
	Nastran In-CAD
	Product Design Suite (Standard, Premium, Ultimate)
	Showcase®
	Simulation Mechanical
	Vault Office
	Vault Professional
	Vault Workgroup
Семейство LT	AutoCAD® LT / AutoCAD® LT for Mac*
	Inventor LT™
	AutoCAD Inventor LT™ Suite
	Revit LT™
	AutoCAD Revit LT™ Suite
Delcam	ArtCAM®, Standard, Premium, Ultimate
	FeatureCAM® Standard, Premium, Ultimate
	PowerInspect® Standard, Premium, Ultimate
	PowerMill® Standard, Premium, Ultimate
	PowerShape® Standard, Premium, Ultimate

КОМПАНИЯ AUTODESK ОСТАВЛЯЕТ ЗА СОБОЙ ПРАВО В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ БЕЗ УВЕДОМЛЕНИЯ АННУЛИРОВАТЬ, ПРИОСТАНОВИТЬ ДЕЙСТВИЕ ИЛИ МОДИФИЦИРОВАТЬ ДАННОЕ СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИЛИ ЛЮБУЮ ЕГО ЧАСТЬ ПО ЛЮБОЙ ПРИЧИНЕ НА СВОЕ УСМОТРЕНИЕ. ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ AUTODESK В РАЗНЫХ СТРАНАХ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ И МОГУТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНЫ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ.

** Предложение имеет силу, только если авторизованный партнер участвует в акции. Партнеры являются независимыми организациями и могут устанавливать цены по своему усмотрению. Цены у партнеров могут отличаться от указанных здесь. Указанные скидки даются от рекомендованной розничной цены Autodesk (без учета налогов) для указанного продукта. Рекомендованная розничная цена Autodesk приводится только в справочных целях и не обязательно должна указываться в местной валюте (рублях). Фактическая цена приобретения определяется договором между клиентом и партнером Autodesk.

Autodesk, логотип Autodesk logo, AutoCAD LT, 3ds Max, AutoCAD, Civil 3D, Infraworks, Inventor, Inventor LT, Maya, Maya LT, MotionBuilder, Navisworks, Revit, Revit LT, Robot и Showcase являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками компании Autodesk, Inc. и/или ее дочерних компаний и/или аффилированных компаний в США и/или других странах. Все остальные названия и товарные знаки принадлежат соответствующим владельцам. Компания Autodesk оставляет за собой право изменять характеристики, номенклатуру и цены продуктов и услуг в любое время без уведомления, а также не несет ответственности за возможные ошибки в данном документе.

© 2019 Autodesk, Inc. Все права защищены.