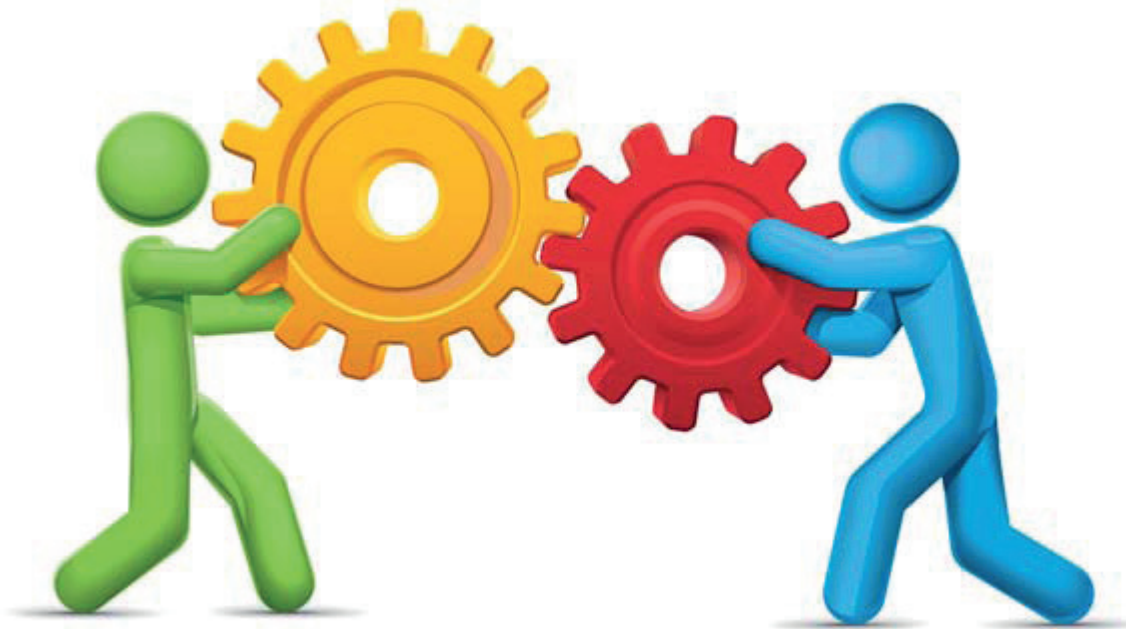




# Kit de Boas-vindas para Provedores de Serviço Gerenciado (MSPs)



IBM PartnerWorld

Carta de  
Boas-vindas

Visão Geral e  
Benefícios

Caminho para  
o Crescimento

Programa de  
Marketing

Incentivos e  
Promoções

Suporte Técnico  
e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Boas-vindas

Uma das mais atraentes oportunidades no mercado atual são os serviços gerenciados. Este segmento de tecnologia de crescimento rápido pode ser muito gratificante. As margens são maiores. A receita é recorrente. A lealdade do cliente pode ser cultivada à medida que você se torna um parceiro tecnológico estratégico, proporcionando uma gama de soluções e serviços para ajudá-lo a melhorar os resultados do negócio.

Não importa se você está apenas começando a trabalhar como um provedor de serviço gerenciado ou se já tem um negócio estabelecido - para atuar em um mercado competitivo, precisará usar seu tempo, habilidade e recursos com mais eficiência do que nunca. Unindo-se à IBM, você terá acesso a um grande portfólio de soluções que se integram facilmente ao seu ambiente, bem como a um amplo suporte para contribuir com o seu sucesso.

- Educação e treinamento
- Co-marketing e geração de demanda
- Guias com instruções
- Inteligência de mercado
- Recursos de colaboração
- Suporte técnico
- “Roadmap” de soluções
- Financiamento

As ofertas e o suporte da IBM para Provedores de Serviço Gerenciado (MSPs) focam no desenvolvimento de sua empresa. Nas páginas a seguir, você descobrirá o que a IBM lhe oferece em termos de suporte - criado especificamente para as suas necessidades.

É um grande prazer contar com sua empresa no Programa de parceria de Negócios MSP da IBM! Compartilhe suas experiências e diga-nos como podemos oferecer suporte às suas necessidades de negócios do presente e do futuro.

Visão Geral e  
BenefíciosCaminho para  
o CrescimentoPrograma de  
MarketingIncentivos e  
PromoçõesSuporte Técnico  
e de Vendas

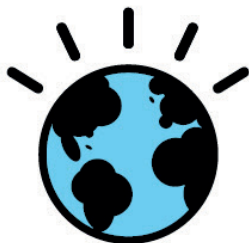
Comunidade

Recursos

Introdução

# O que é PartnerWorld e por que ele é importante?

O IBM PartnerWorld é um programa global premiado que foi criado para ajudar os Parceiros Comerciais IBM a aumentarem a demanda, expandirem seus negócios, melhorarem a rentabilidade e habilitarem seus clientes a participar da revolução que está contribuindo para um planeta mais inteligente.



PartnerWorld:

[ibm.com/partnerworld](http://ibm.com/partnerworld)

Entre para o PartnerWorld:

[ibm.com/partnerworld/join](http://ibm.com/partnerworld/join)

MSP PartnerWorld:

[ibm.com/partnerworld/msp](http://ibm.com/partnerworld/msp)

Unindo-se à IBM, você fica mais preparado para descobrir oportunidades e encontrar novas vias de crescimento. Além disso, pode satisfazer melhor os requisitos dos clientes em termos de soluções inovadoras de ponta a ponta e atuar como um parceiro estratégico de confiança.

**A adesão é gratuita.** Basta aceitar o Contrato de PartnerWorld e você terá acesso fácil aos benefícios, ferramentas e suporte de que precisa para transformar seus negócios - hoje e no futuro.

### Se você for um parceiro MSP PartnerWorld da IBM:

- Tenha acesso a até três níveis de participação, com benefícios baseados em um sistema de pontos
- O nível de sua empresa no programa é determinado por suas ofertas de serviços, qualificações, renda histórica e referências da IBM
- Suporte a prestadores de serviços nos modelos IaaS, PaaS e SaaS
- Os benefícios incluem programas de marketing, treinamento e certificações técnicos e de vendas, roadmaps de produtos, financiamento, incentivos e acesso ao ecossistema de Parceiros Comerciais IBM.

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Por que aderir ao IBM PartnerWorld?

*A parceria com a IBM fornece inúmeros benefícios, incluindo serviços, programas, educação, opções de financiamento e suporte, entre outros. Com esse relacionamento, todos saem ganhando.*



### Capture novos mercados

- Financiamento de co-marketing
- Suporte de marketing para geração de demanda
- Inteligência de mercado
- Credibilidade da marca IBM
- Vasto ecossistema de Parceiros e ISVs

### Desenvolva novas qualificações

- Recursos de capacitação de parceiro para hardwares, softwares e serviços
- Programas especializados
- Boot camps de mídias sociais

### Expanda seus negócios

- Incentivos e promoções
- Aprimore, diferencie e estenda suas ofertas com a amplitude e a profundidade das soluções IBM voltadas ao mercado de médio porte
- Melhore seus resultados com custos operacionais mais baixos e termos de negócios flexíveis
- Faça uso da tecnologia com confiabilidade e disponibilidade comprovadas para ajudar a cumprir e exceder os SLAs

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Benefícios do programa PartnerWorld

### Soluções desenvolvidas para MSPs

Nós sabemos que os MSPs têm requisitos específicos, que demandam que sua TI seja:

- Capaz de gerenciar múltiplos usuários e/ou clientes
- Reutilizável
- Flexível
- Estável
- Escalável
- Econômica

Nossas ofertas de soluções disponibilizam uma gama completa de hardwares, softwares e serviços que ajudam a:

- Otimizar sua infraestrutura e melhorar seu retorno sobre investimento (ROI)
- Criar novos serviços e gerar novas fontes de receita
- Acelerar o lançamento de novos produtos e serviços no mercado
- Suportar padrões e arquiteturas abertos

- Oferecer confiabilidade e disponibilidade comprovadas, além de soluções escaláveis, para ajudar a atingir as metas de SLA com sucesso

### Financiamento e incentivos exclusivos

- Precificação especial para Software IBM
- Precificação especial para Serviços IBM
- Financiamento em 12 meses e com 0% de juros para todos os MSPs novos com qualificação de crédito
- Programa de recompra para MSPs
- Programa Pay as you Grow para servidores e armazenamento

### Suporte para acelerar seu crescimento

#### *Suporte de marketing*

- Geração de demanda
- Benefícios de comarketing

#### *Suporte de vendas*

- Financiamento
- Promoções e incentivos
- Guias de como vencer a concorrência

#### *Suporte técnico*

- Centros de Excelência
- Vendas técnicas
- Acesso a softwares, sistemas e armazenamento



## Vantagens especiais para MSPs da IBM

*A IBM está atenta para o mercado e para o que nossos parceiros comerciais precisam:*

- *Um conjunto completo de ofertas*
- *Suporte técnico e de vendas*
- *Desenvolvimento de marketing e de negócios*
- *Possibilidade de utilizar a Marca IBM no mercado*

**Pensando em suas necessidades, a IBM desenvolveu uma iniciativa completa para MSPs, incluindo:**

- 1** Caminhos para o crescimento em conjunto com a IBM
- 2** Programas de marketing
- 3** Incentivos e promoções
- 4** Suporte técnico e de vendas
- 5** Comunidade
- 6** Ofertas excelentes para MSPs

*Para saber mais sobre cada iniciativa, clique nas guias correspondentes.*



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Os níveis de parceria determinam suas vantagens

Como Provedor de Serviço Gerenciado, quanto mais bem-sucedido e envolvido ativamente com a IBM você for, mais benefícios você receberá. As páginas a seguir fornecem detalhes sobre os três níveis de associação.

### Member

- Determinados recursos de Marketing
- Centro de Excelência de MSP
- Virtual Briefing Center de MSP
- Localizador de Parceiros Comerciais MSP
- Educação e treinamento

### Advanced

- Centro de Comarketing da IBM
- Serviços de marketing conjunto
- Marca de Parceiro de Negócios IBM
- Programa de empréstimo
- Acesso aos equipamentos de demonstração
- Marca de desempenho de MSP
- Recursos de Marketing para MSP

### Premier

- IBM Business Development Executive designado



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Benefícios do programa PartnerWorld: Marketing

### Marketing

Geração de demanda	Member	Advanced	Premier
Criação de campanhas	■	■	■
Patrocínio para IBM Redbooks	X	■	■
Processo de geração de oportunidades de marketing na Internet	■	■	■
Comercialização de soluções e recursos com o Global Solutions Directory	■	■	■
Serviços de Campanha de Marketing	■	■	■
Ferramenta de pesquisa online de oportunidades de vendas e marketing: Hoover's	■	■	■
Campanhas de tele-marketing	■	■	■
Publicação de um IBM Redguide que inclua sua solução	■	■	■
Criação de demanda para vendas	■	■	■
Utilização de casos de sucesso	■	■	■
Benefícios de comarketing da IBM	Member	Advanced	Premier
Pacote de eventos para cliente	▲	▲	▲
Financiamento de comarketing	▲	▲	▲
Financiamento de comarketing para influenciadores	▲	▲	▲
Market Intelligence			
Market Insights da IBM	X	■	■

Legend: ■ = incluso X = não incluso ▲ = incluso com requisitos adicionais PV = Pacote de Valores OAS = Opção de Acesso a Software

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução



## Benefícios do programa PartnerWorld: Vendas

### Vendas

	Member	Advanced	Premier
Financiamento			
IBM Global Financing	■	■	■
Promoções e Incentivos			
Incentivos e promoções	■	■	■
Briefing Centers			
Uso dos Briefing Centers da IBM	■	■	■
Recursos competitivos			
Market Intelligence Competitivo	■	■	■
Ferramentas de Vendas			
Desenvolvimento de mensagens e apresentações de vendas	■	■	■
Ferramentas de vendas	■	■	■
Treinamento de vendas	■	■	■

Legend: ■ = incluso X = não incluso ▲ = incluso com requisitos adicionais PV = Pacote de Valores OAS = Opção de Acesso a Software

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Benefícios do programa PartnerWorld: Técnico

### Técnico

	Member	Advanced	Premier
<b>Vendas técnicas</b>			
Configuradores	■	■	■
Techline	PV	■	■
<b>Suporte técnico</b>			
Suporte técnico autorizado por email e voz	▲	▲	▲
Suporte técnico de Sistemas IBM e middleware para desenvolvimento de SW	OAS	OAS	OAS
Suporte à implementação crítica de softwares	X	X	VP
<b>Desenvolvimento e migração</b>			
Centros de Inovação da IBM: Portabilidade e testes	■	■	■
Validações técnicas da IBM	■	■	■
<b>Acesso a softwares</b>			
Evaluation Software Center para ISVs da IBM	▲	▲	▲
Catálogo de Acesso a Softwares	PV/OAS	PV/OAS	PV/OAS
<b>Acesso a sistemas e armazenamento</b>			
IBM Hardware Mall	■	■	■
Virtual Loaner Program	■	■	■

Legend: ■ = incluso X = não incluso ▲ = incluso com requisitos adicionais PV = Pacote de Valores OAS = Opção de Acesso a Software

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Benefícios do programa PartnerWorld: Treinamento e Colaboração

### Treinamento

Educação IBM	Member	Advanced	Premier
Centros de Inovação da IBM: Treinamento	■	■	■
Maximize seu Potencial com o Know Your IBM (KYI)	■	■	■
IBM PartnerWorld University	■	■	■
Descontos, reembolsos e recompensas			
Treinamento IBM com desconto	■	■	■
Programa PartnerRewards para educação	■	■	■
Vouchers para Provas de proficiência em vendas de softwares	PV	PV	PV
PV You Pass, We Pay — reembolso pela certificação da IBM	PV	PV	PV

### Colaboração

Recursos de colaboração	Member	Advanced	Premier
Localizador de Parceiros de Negócios IBM	■	■	■
IBM SmartCloud para Social Business: Contas para testes de clientes	■	■	■
IBM SmartCloud para Social Business: Contas para demonstração	■	■	■
Prêmios e associação			
Elegibilidade ao Beacon Award Recognition Program	X	■	■
Serviços Expandidos do PartnerWorld Contact Services (PWCS)	■	■	■
Relacionamento Executivo do PartnerWorld	X	X	■

Legend: ■ = incluso X = não incluso ▲ = incluso com requisitos adicionais PV = Pacote de Valores OAS = Opção de Acesso a Software

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

Serviços de Marketing ■ Suporte ■ Desenvolva um plano de marketing ■ Divulgue ■ Execute a campanha ■ Serviços adicionais de oportunidades  
Identifique clientes em potencial ■ Educação ■ Apoiado pela IBM ■ Centros de Excelência Globais ■ Opções de financiamento ■ Ecossistema

## Serviços de Marketing da IBM para MSPs

### Serviços de marketing para ajudá-lo a expandir seus negócios

Os serviços de marketing da IBM para MSPs são um conjunto abrangente de serviços que foram desenvolvidos para ajudá-lo a construir sua marca e gerar demanda por seus serviços.

Faça o download do [Guia de Serviços de Marketing da IBM](#).

Se você precisar de ajuda para...	...a IBM oferece
• <a href="#">Navegar pelos benefícios e recursos para MSPs</a>	...um Serviço de Suporte para MSPs
• <a href="#">Desenvolver um plano de marketing</a>	...recursos de marketing para ajudá-lo a desenvolver um plano de marketing adequado aos seus negócios
• <a href="#">Divulgar seus negócios e construir sua marca</a>	...experiência em mídias sociais para que seja possível aumentar o reconhecimento de sua marca
• <a href="#">Executar uma campanha de geração de oportunidades</a>	...ajuda para criar materiais, aproveitar as oportunidades e fechar negócios com seus novos clientes em potencial
• <a href="#">Identificar seus melhores clientes em potencial</a>	...modelos de propensão para comprar e tendências de mercado para ajudá-lo a identificar seus melhores clientes em potencial
• <a href="#">Continuar a aprender as melhores práticas de marketing</a>	...capacitação e materiais específicos de marketing
• <a href="#">Mostrar aos seus clientes que você é apoiado pela IBM</a>	...Centros de Inovação da IBM nos quais é possível receber seus clientes

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

Serviços de Marketing ■ **Suporte** ■ **Desenvolva um plano de marketing** ■ Divulgue ■ Execute a campanha ■ Serviços adicionais de oportunidades  
Identifique clientes em potencial ■ Educação ■ Apoiado pela IBM ■ Centros de Excelência Globais ■ Opções de financiamento ■ Ecossistema

## Utilize os serviços da IBM para suas necessidades de marketing

### Serviço de Suporte para MSPs

Nosso Serviço de Suporte para MSPs oferece um ponto único de contato para responder às suas perguntas relacionadas ao programa de MSP da IBM. O suporte pode ser acessado pelo website do PartnerWorld em [ibm.com/partnerworld/msp](http://ibm.com/partnerworld/msp) (barra de navegação à direita).

Para saber mais sobre as agências de co-marketing, visite [Recursos de Marketing](#).

### Desenvolva um plano de marketing

A IBM tem parcerias estratégicas com agências de co-marketing que, junto com você, podem trabalhar para desenvolver um plano de negócios e/ou de marketing.

- Estabeleça as bases para ações e objetivos de marketing que estejam relacionados aos seus objetivos de negócios.
- Articule sua proposta de valor a clientes finais.
- Tome decisões de investimentos em marketing.
- Desenvolva mais sua marca no mercado.



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

Serviços de Marketing ■ Suporte ■ Desenvolva um plano de marketing ■ **Divulgue** ■ Execute a campanha ■ Serviços adicionais de oportunidades ■ Identifique clientes em potencial ■ Educação ■ Apoiado pela IBM ■ Centros de Excelência Globais ■ Opções de financiamento ■ Ecossistema

## Divulgue seus negócios e construa sua marca

### Treinamento para construção de marca

A IBM fornece uma abordagem passo a passo para usar importantes táticas de mídia social para ajudar a aumentar o alcance e a influência da sua marca online. Com a rápida expansão das mídias sociais, é essencial que os MSPs estabeleçam uma presença social e utilizem mídias digitais para chegar a novos clientes em potencial.

[Boot camp de mídias sociais](#)

### Conteúdo de construção de marca

- Aumente o poder do website da sua empresa com feeds diretos do [ibm.com](#) sobre conteúdo de produtos e marketing da IBM, usando o serviço de Content Syndication da IBM. O conteúdo inclui vídeos, white papers, casos de referência, webcasts, pesquisas e relatórios de analistas e muito mais.

[Organização de conteúdo da web](#)

- Utilize o [programa de Referência do Cliente da IBM](#) para promover as histórias de sucesso do seu cliente e seu papel ao apoiá-las.

### Promoção por meio da IBM

Inclua o nome da sua empresa e sua solução no repositório de Soluções de Parceiros Comerciais da IBM. Assim, clientes e outros parceiros comerciais poderão localizá-lo quando estiverem procurando provedores de serviços.

[Diretório global de soluções](#)

*Você sabia que 85% das decisões de TI começam com uma pesquisa no Google? A IBM pode ajudá-lo a tornar sua marca presente na web.*



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

Serviços de Marketing ■ Suporte ■ Desenvolva um plano de marketing ■ Divulgue ■ **Execute a campanha** ■ **Serviços adicionais de oportunidades**  
Identifique clientes em potencial ■ Educação ■ Apoiado pela IBM ■ Centros de Excelência Globais ■ Opções de financiamento ■ Ecossistema

## Utilize os serviços de marketing para executar uma campanha

### Serviços de campanha de marketing...

Planeje e execute a geração de demanda com uma das agências de co-marketing da IBM. Seus serviços abrangem todo o espectro de marketing, incluindo estratégia e planejamento, listas de dados, execução/geração de demanda e estímulo de oportunidades.

Para saber mais, visite o [Centro de Comarketing da IBM \(CMC\)](#).

### ... e materiais

Acesse materiais de campanha da IBM para Parceiros Comerciais:

- [Galeria de Materiais para o Mercado de Médio Porte da IBM](#): Confira os ativos disponíveis.
- [Centro de Comarketing da IBM](#): Faça o download de materiais para Parceiros Comerciais.
- [Histórias de Sucesso](#): Crie um podcast que contenha uma história de sucesso de cliente para postar na web, envie por email a novas contas e use em eventos virtuais.

### ...e financiamento

Os Parceiros Comerciais da IBM podem solicitar fundos de marketing para ajudar com os custos de execução da campanha.

## Serviços adicionais de geração de oportunidades - disponíveis por uma taxa

Coloque white papers, webcasts, podcasts, etc., em websites de publicações eletrônicas para gerar novas oportunidades.

Identifique novas oportunidades de vendas por meio de reuniões com altos executivos e receba transcrições integrais da primeira chamada com clientes em potencial.

Utilize um suporte de telemarketing totalmente integrado para assegurar que seus representantes de vendas tenham, em média, 7 a 10 conversas com os clientes em potencial de sua lista em uma hora.

Deixe que agentes de telemarketing altamente qualificados naveguem por correio de voz, websites de prospects e listas telefônicas.

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

Serviços de Marketing ■ Suporte ■ Desenvolva um plano de marketing ■ Divulgue ■ Execute a campanha ■ Serviços adicionais de oportunidades  
Identifique clientes em potencial ■ Educação ■ Apoiado pela IBM ■ Centros de Excelência Globais ■ Opções de financiamento ■ Ecossistema

## Aproveite os modelos, pesquisas e recursos de educação da IBM relacionados a clientes em potencial

### Modelos de propensão a comprar

Utilize os modelos de Propensão a Comprar (PTB) da IBM para localizar os clientes em potencial que têm a maior propensão a investir em soluções e serviços nas principais áreas de oportunidade de mercado (por exemplo, Análise de Negócios, Segurança). Esses modelos estão disponíveis ao usar uma agência aprovada de co-marketing para sua execução de marketing.

### Inteligência de mercado e pesquisa

Aproveite os [Market Insights da IBM](#) para ter acesso a relatórios de mercado críticos sobre assuntos de negócios estratégicos, incluindo comportamentos de compra do cliente, tendências do segmento de mercado, posicionamento competitivo, tecnologias e soluções de ponta.

### Hoover's

Obtenha um desconto significativo na inteligência de negócios da [Hoover's](#) e acesse dados de mais de 32 milhões de empresas para pesquisar oportunidades e identificar os responsáveis pela tomada de decisões.

### Aulas de marketing online

Acesse o treinamento de marketing especial para ajudar a melhorar seus recursos de marketing, especialmente na área de mídias sociais e vendas sociais.

### Workshops sobre negócios locais e marketing

Aproveite os workshops de especialistas da IBM sobre estratégia de negócios e desenvolvimento de planos de marketing.



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução



Serviços de Marketing ■ Suporte ■ Desenvolva um plano de marketing ■ Divulgue ■ Execute a campanha ■ Serviços adicionais de oportunidades  
Identifique clientes em potencial ■ Educação ■ **Apoiado pela IBM** ■ **Centros de Excelência Globais** ■ Opções de financiamento ■ Ecossistema

## Promova — e capitalize — seu relacionamento com a IBM



### Serviços Gerenciados

Infraestrutura

Plataforma

Software

### Marca de MSP da IBM

Promova seu relacionamento com a IBM e conhecimento com a Marca de Desempenho de MSP da IBM.

Essa marca de serviços gerenciados significa que o MSP:

- Utiliza tecnologias e softwares da IBM para prestar os serviços
- Segue os padrões operacionais de atendimento ao cliente e suporte
- Obteve qualificações e treinamento usando tecnologias da IBM

### Acesse os Centros de Excelência Globais da IBM

A IBM está lançando novos Centros de Excelência Globais em Xangai, Tóquio, Ehningen (Alemanha) e Nova York para fornecer aos MSPs acesso ao conhecimento técnico profundo da IBM. Isso permite que você desenvolva serviços e soluções em nuvem inovadores na infraestrutura da IBM, além de abordar necessidades do cliente que são específicas do segmento de mercado.

Os MSPs também terão acesso a 40 Centros de Inovação da IBM em 33 países para o envolvimento conjunto de clientes e lançarão um Virtual Briefing Center para fornecer um fórum contínuo no qual possam compartilhar ideias e conhecimento sobre os desafios do segmento de mercado que os clientes enfrentam atualmente.

*O acesso a Centros de Excelência Globais permite que os MSPs obtenham conhecimento técnico prático para desenvolver habilidades sobre tecnologias como IBM SmartCloud, PureSystems, armazenamento, segurança e colaboração.*

Essa comunidade possibilitará o envolvimento contínuo de MSPs, além de permitir que especialistas da IBM compartilhem melhores práticas.

### Pacote de eventos para clientes

A IBM pode realizar uma reunião com você e um ou mais de seus clientes em um dos Centros de Inovação da IBM, [Centros de Fóruns da IBM](#) ou [Centros de Inovação para Parceiros Comerciais IBM](#).

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

Serviços de Marketing ■ Suporte ■ Desenvolva um plano de marketing ■ Divulgue ■ Execute a campanha ■ Serviços adicionais de oportunidades  
Identifique clientes em potencial ■ Educação ■ Apoiado pela IBM ■ Centros de Excelência Globais ■ **Opções de financiamento** ■ **Ecosistema**

## Tire proveito da IBM Global Financing e do ecossistema da IBM

### Opções de financiamento

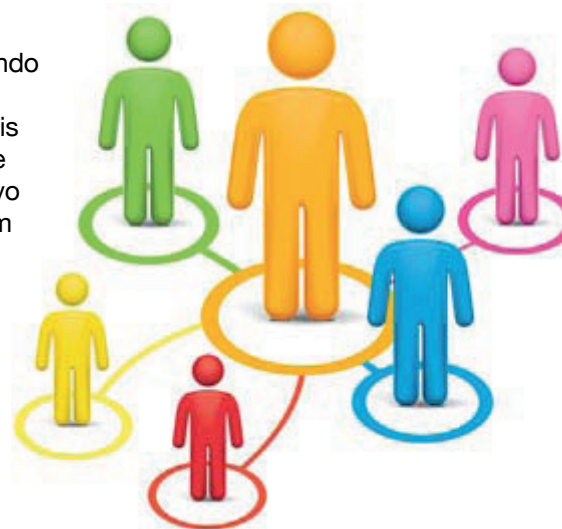
Os MSPs podem adquirir novas soluções e serviços tecnológicos para apoiar seu crescimento com planos de pagamento viáveis e flexíveis para sistemas, softwares e serviços da IBM, incluindo empréstimos de 12 meses a 0% para sistemas, armazenamento e softwares da IBM.

Um plano de pagamento da **\*IBM Global Financing** (IGF) pode oferecer aos MSPs opções de pagamento mensal baixo, enquanto evita pagamentos adiantados de valor elevado em dinheiro, possibilitando a atualização de sistemas e melhoria do gerenciamento de ativos de TI.

Os MSPs que selecionam plataformas PureSystems podem adiar seu primeiro pagamento por 90 dias. Eles também podem acessar sistemas e soluções de armazenamento de alta qualidade usados, certificados pela IBM, quando itens novos não são uma opção.

### Expandindo o ecossistema

O ecossistema da IBM - que inclui fornecedores de software independentes, integradores de sistemas, revendedores de valor agregado e MSPs - está colaborando com a IBM para aproveitar seus recursos de valor mais elevado, tais como SmartCloud, PureSystems e análise de negócios, com o objetivo de desenvolver serviços em nuvem específicos para o segmento de mercado.



*\*As ofertas da IBM Global Financing são feitas por meio da IBM Credit LLC nos Estados Unidos e de outras subsidiárias e divisões da IBM no mundo todo para clientes comerciais e do governo qualificados. O tamanho mínimo da transação é de US\$5.000; as taxas se baseiam na classificação de crédito do cliente, termos de financiamento, tipo de oferta, tipo de equipamento e opções, podendo variar conforme o país. Outras restrições podem se aplicar. As taxas e ofertas estão sujeitas a mudanças, prorrogações ou cancelamentos sem aviso.*

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

# Fique atento aos incentivos e promoções de valor da Parceria

## Incentivos e promoções para Provedores de Serviço Gerenciado

- Planilhas quinzenais**

Atualizadas a cada duas semanas, as planilhas fornecem uma atualização por marca dos anúncios e estratégias mais recentes. Elas estão disponíveis para IBM Modular Systems, IBM Power Systems, IBM Midmarket, IBM System Storage, IBM Software Group, IBM Global Financing, IBM Global Services e ofertas de Comarketing.
- Promoções para clientes**

Visualize as cartas de anúncios da IBM que descrevem promoções que podem ser oferecidas aos seus clientes.
- Promoções da IBM Global Financing**

Durante o ano, a IBM Global Financing anuncia promoções especiais que podem ser oferecidas aos seus clientes para estimular as atividades de negócios e melhorar os períodos de baixa, naturais no ciclo de compras sazonal de tecnologia.
- Incentivos do BladeCenter Foundation for Cloud**

Os Parceiros Comerciais IBM podem receber descontos para soluções do BladeCenter Foundation for Cloud.
- Incentivo para Parceiros Comerciais de SaaS de Comércio Mais Inteligente**

A IBM lançou essa oferta para incentivar a adoção acelerada de Cloud permitindo que Parceiros Comerciais entreguem soluções de Comércio Mais Inteligente. Os Parceiros Comerciais podem receber uma taxa de 15% sobre o valor contratado anual.

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## A educação e o treinamento aprimoram as oportunidades técnicas e de vendas

### Oportunidades de educação e treinamento de visão geral para Provedores de Serviço Gerenciado

- [Treinamento sobre produtos da IBM](#) Escolha o treinamento de que precisa a partir do nosso abrangente portfólio.
- [IBM PartnerWorld University](#) Desfrute de estudos online gratuito para desenvolver qualificações técnicas e de vendas.
- [Obtenha certificados](#) Mostre aos clientes que você tem as qualificações necessárias para satisfazer suas necessidades.
- [Descontos e reembolsos](#) Compense as despesas de desenvolver qualificações técnicas e obter certificados.
- [Treinamento da IBM para vendas ou entrega de serviços](#) Agregue metodologias às suas vendas para ajudar os clientes a obterem mais a partir de seus investimentos.
- [Participe dos eventos técnicos da IBM](#) Atualize suas qualificações, experimente novas tecnologias, interaja com especialistas e clientes.
- [Know Your IBM \(KYI\)](#) Obtenha mais informações e receba recompensas com breves cursos online.



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Oportunidades de treinamento técnico aumentam seu repertório

### Escolha oportunidades abrangentes para educação e suporte técnico

- |   |  |
|---|--|
| • <a href="#">Virtual Loaner Program</a>      | O acesso remoto ao hardware IBM é gratuito.  |
| • <a href="#">IBM PartnerWorld University</a> | Obtenha qualificações rapidamente com mais de 1.000 palestras na web sobre uma gama completa de produtos e serviços da IBM.                |
| • <a href="#">Treinamento</a>                 | Escolha o treinamento e a certificação técnicos e de vendas de que você precisa para atingir seus objetivos de educação.                   |
| • <a href="#">Virtual Appliance Factory</a>   | É um kit de ferramentas de autocapacitação que oferece ferramentas automatizadas para ajudar fornecedores de software independente (ISVs). |
| • <a href="#">Centros de Inovação da IBM</a>  | Os Centros de Inovação da IBM foram criados para ajudar nossos parceiros comerciais a testar suas soluções e serviços.                     |
| • <a href="#">Validações técnicas da IBM</a>  | Receba assistência de desenvolvimento e integração durante o processo de validação.  |



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Estratégias e kits de vendas abrangentes oferecem um valor significativo

A IBM desenvolve estratégias e kits de vendas abrangentes que fornecem informações detalhadas sobre ofertas, produtos e serviços, incluindo visões gerais, processos de envolvimento, contatos e muito mais. Veja aqui.

### TI Gerenciada

- Kit de vendas do Storwize V7000 Unified
- Kit de vendas do Tivoli Storage Productivity
- Kit de vendas do Tivoli Storage Manager FastBack
- Tivoli Storage Manager Unified Back up Recovery
- Kit de vendas do IBM PureFlex System
- Kit de vendas do Cognos Express - Essential BI and Planning for Midsize Companies
- Kit de vendas do Collaboration for Midmarket
- Biblioteca de materiais de CRM Midmarket

### Hosting

- Kit de vendas do SmartCloud Provisioning and Monitoring
- Tivoli Usage Account Manager
- SmartCloud Storage Management
- Biblioteca de ativos de Computação em Nuvem
- BladeCenter Foundation for Cloud
- Kit de vendas do IBM PureFlex System
- Kit de vendas do Storwize V7000

### Nuvem

- Kit de vendas do SmartCloud Provisioning and Monitoring
- SmartCloud Enterprise +
- SmartCloud Enterprise
- Kit de vendas do WebSphere Cast Iron Partner Connect
- Tivoli Usage Account Manager
- Biblioteca de ativos de Computação em Cloud
- Kit de vendas do IBM PureFlex System
- Kit de vendas do Storwize V7000



Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Participe de webcasts e eventos para aprender com os especialistas

### Escolha oportunidades abrangentes para educação e suporte técnico

- |  |   |
|--|---|
| • <a href="#">Webcast de RCP: Como os MSPs Podem Enfrentar os Desafios de Crescimento de Dados</a>   | Palestrantes: Frontsafe e Steve Kenniston (IBM)   |
| • <a href="#">Webcast: Anúncio do MSP: Lançando Novas Parcerias</a>  | Palestrantes: UBL Informations Systeme (Alemanha), Perimeter E-Security, Velocity Technology Solutions, Infor e Andy Monshaw/ Michael McClurg (IBM) |
| • <a href="#">Webcast de RCP: Como Expandir seus Negócios de Serviços Gerenciados: Abordagem da IBM com Parceiros</a>  | Palestrantes: Flagship e Judy Smolski (IBM)   |
| • <a href="#">Webcast do Mentor de MSP: Transformação e Rentabilidade na Nuvem para seus Negócios de Serviços Gerenciados</a>  | Palestrantes: Azaleos e Ed Bottini (IBM)  |
| • <a href="#">Webcast de CRN: Gerenciando Efetivamente a Complexidade do Ambiente Móvel de Hoje</a>  | Palestrantes: Logic Solutions Group e Alonzo Murray (IBM)   |
| • <a href="#">Webcast de CRN: A Alternativa de Licenciamento ao Desenvolvimento de Software</a>  | Palestrantes: Mitchell & McCormick, Gruve Technologies, Bob Getchell (IBM)  |
| • <a href="#">Webcast do Mentor de MSP: Parcerias de MSPs com a IBM: Uma Estratégia de Crescimento para o Mercado de Médio Porte</a>   | Palestrantes: Judy Smolski (IBM) e Michael McClurg (IBM)  |
| • <a href="#">Webcast: Ofertas de IBM PureSystems para Provedores de Serviço Gerenciado</a>  | Palestrante: Tim Alpers (IBM) e Ron Kline (IBM)   |
| • <a href="#">Webcast de Notícias de MSP: Resolver Desafios para seu Crescimento e Rentabilidade: Casos de referência sobre segurança de dispositivos móveis e gerenciamento de terminal</a> | Palestrantes: Centerbeam, Fiberlink e George Billman (IBM)  |

[Próximos eventos de Canal de Mercado de Médio Porte](#)

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Comunidades de Parceiros Comerciais: conectar, colaborar, inovar

As comunidades do IBM PartnerWorld fornecem recursos de redes sociais e de colaboração criados para ajudar a desenvolver soluções inovadoras, alcançar novos mercados e ampliar as oportunidades de negócios.

### Recursos de comunidade conectam você com os recursos certos

- |   |  |
|---|--|
| • <a href="#">Página inicial</a>                          | Personalize sua própria visualização de painel das atividades da comunidade      |
| • <a href="#">LinkedIn de MSP</a>                         | Converse com especialistas sobre problemas atuais, talvez gerando novos negócios |
| • <a href="#">Marcadores sociais</a>                      | Salve, compartilhe e assista conteúdos por especialista ou assunto               |
| • <a href="#">Perfis</a>                                  | Localize as pessoas de que precisa e gerencie seus contatos                      |
| • <a href="#">Blogs</a>                                   | Aprenda e compartilhe as informações mais recentes com outros líderes            |
| • <a href="#">Atividades</a>                              | Colabore em projetos   |
| • <a href="#">Localizador de Parceiros Comerciais IBM</a> | Localize um Parceiro de Negócios IBM pelo mundo—ou do outro lado da rua.         |

### Seja social...



#### Conhecimento social

- |   |  |
|---|--|
| • <a href="#">Boot Camp de Marketing de Mídias Sociais</a>            | Expanda seus negócios por meio de maior reconhecimento e fidelidade  |
| • <a href="#">Redes sociais para o mercado de porte intermediário</a> | Use redes sociais para expandir suas oportunidades de negócios       |
| • <a href="#">Introdução às mídias sociais</a>                        | Comece agora. Faça as mídias sociais a seguir trabalharem para você. |

#### Sites sociais

[IBM PartnerWorld no LinkedIn](#)

[Twitter de MSP da IBM](#)

[Parceiros da IBM no Twitter](#)

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução



## Saiba mais sobre o programa de MSP e o que ele pode lhe oferecer

### Recursos úteis

A IBM preparou recursos e ativos abrangentes desenvolvidos para ajudá-lo a compreender os benefícios de se tornar um MSP, além de tornar o processo mais fácil.

Visite os links a seguir para ter acesso às visões gerais:

- [IBM PartnerWorld](#)
- [Adesão ao PartnerWorld](#)
- [MSP PartnerWorld](#)
- [Guia do PartnerWorld](#)
- [Brochura do PartnerWorld](#)
- [Brochura dos Serviços de Marketing](#)
- [Centro de Recursos de MSP](#)

Os recursos adicionais de suporte geral incluem:

### Materiais de campanha

- [Resumos de soluções para o mercado de médio porte](#)
- [Criar campanhas](#)
- [Financiamento para marketing de influenciadores](#)
- [Galeria de Ativos para o Mercado de Médio Porte](#)



### Recursos de geração de oportunidades

- [Centros de Inovação para Parceiros Comerciais](#)
- [Pacote de eventos para clientes](#)
- [Centros de Fóruns da IBM](#)

### Referências do cliente

- [Banco de Dados de Referência do Cliente da IBM](#)

### Inteligência de Mercado

- [Inteligência Competitiva da IBM \(COMP\)](#)
- [Market Insights da IBM](#)
- [Suporte competitivo para servidores e armazenamento](#)

### Tendências do mercado

- [Visão do Futuro](#)
- [Registro de Ideias](#)
- [Soluções para o segmento de mercado](#)
- [Soluções de infraestrutura](#)

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Introdução ao caminho para se tornar um MSP

### O caminho para se tornar um MSP

- ✓ Registre-se no PartnerWorld
- ✓ Atualize seu perfil para um MSP
- ✓ Identifique as ofertas certas para você
- ✓ Desenvolva seu plano de negócios e de marketing
- ✓ Obtenha qualificações técnicas e de vendas

[ibm.com/partnerworld/msp](http://ibm.com/partnerworld/msp)

### Etapa 1: Registre-se para um ID IBM

O ID IBM são ID e senha exclusivos que você pode utilizar no domínio do [ibm.com](http://ibm.com).

Se você já tiver um ID IBM, avance para a etapa 2.

[Registre-se para um ID IBM](#)



### Etapa 2: Registre sua empresa

Se sua empresa já estiver registrada no PartnerWorld, avance para a etapa 3. Se não tiver certeza, escolha entre os recursos de ajuda listados na caixa “Estamos aqui para ajudar” para entrar em contato com sua equipe do PartnerWorld.

[Envie uma inscrição ao programa PartnerWorld para sua empresa](#)

As inscrições devem ser preenchidas por uma pessoa autorizada a assinar contratos em nome da empresa. A pessoa que registrar a empresa também fará seu registro durante essa etapa. Depois de solicitar sua associação como nova empresa, espere dois dias úteis para receber a notificação da aprovação por email.

[Inscreva-se para vender produtos e serviços da IBM \(opcional\)](#)

Associando-se ao PartnerWorld, é possível acessar as informações e o suporte de que precisa para trabalhar com os produtos e serviços da IBM. No entanto, você deve enviar uma inscrição adicional para que sua empresa seja autorizada a vender ou revender hardwares, softwares, serviços,

treinamento e financiamento IBM. Espere 7-10 dias úteis para aprovação da inscrição de Revendedor.

### Etapa 3: Inclua funcionários à associação de sua empresa

Se sua empresa já estiver registrada no PartnerWorld, é possível incluir-se no perfil de associação.

[Envie uma solicitação de perfil para incluir-se na associação de sua empresa](#)

### Para isso, você deve saber o token exclusivo da empresa.

O token composto por 16 caracteres alfanuméricos pode ser obtido junto ao Authorized Profile Administrator (APA) de sua empresa. O APA é a pessoa **dentro de sua empresa** que ficou responsável por administrar o relacionamento desta com a IBM.

Não sabe quem é seu APA? Escolha entre os recursos listados na caixa “Estamos aqui para ajudar” para entrar em contato com sua equipe do PartnerWorld.

Depois que o APA aprovar sua associação com a empresa, você receberá um email de boas-vindas do PartnerWorld.

[Entre em contato com o PWCS: 0800 707 4837](#)

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Atualize seus perfis e identifique ofertas, planos e qualificações

### Atualize seu perfil para um MSP

Um perfil atualizado no PPS (Sistema de Perfis do PartnerWorld) é essencial para manter seu acesso aos recursos do PartnerWorld.

A qualificação para a titularidade se baseia nas características do relacionamento da sua empresa com a IBM, tais como contratos, país, nível de associação no PartnerWorld, certificações, qualificações e soluções.

[Saiba mais sobre os benefícios de manter seu perfil atualizado](#)

### Atualize seu perfil pessoal

Se você for funcionário de um Parceiro de Negócios, é possível atualizar suas informações, incluindo qualificações, endereço, telefone, áreas de interesse, etc.

[Atualize seu perfil de funcionário pessoal](#)

### Atualize o perfil da empresa

Somente o Primary Relationship Contact (PRC) ou Authorized Profile Administrators (APAs) podem atualizar informações da empresa. Eles também podem incluir ou atualizar informações de funcionários.

[Atualize o perfil da empresa](#)

O Authorized Profile Administrator (APA) pode permitir que usuários tenham acesso a aplicativos adicionais que requerem capacitação individual. O **PartnerCommerce** é um exemplo de aplicativo. Observe que sua empresa pode não ter aplicativos nessa categoria.

[Atualize o acesso do funcionário a aplicativos específicos](#)

[Assista um tutorial passo a passo sobre tarefas de perfil comuns realizadas por APAs e PRCs.](#)

### Identifique as ofertas certas para você

Quando precisar de informações sobre ofertas de hardwares, softwares e serviços da IBM, comece a procurar com as informações contidas nas seções a seguir:

### Desenvolva seus planos de negócios e de marketing

Saiba mais sobre as [oportunidades de marketing](#) para MSPs.

### Obtenha qualificações técnicas e de vendas.

Escolha a educação para [qualificações técnicas e de vendas](#).

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Instruções passo a passo para proteger a marca de MSP da IBM



### Managed Services

Infrastructure  
Platform  
Software

*O MSP tem acesso exclusivo às marcas de Parceiro de Negócios IBM, que representam visualmente seu relacionamento com a empresa IBM e a força da marca de tecnologia IBM.*

### Critérios para obter sua marca de MSP

Para obter a Marca de MSP da IBM, você precisará (de):

- Um Acordo de Parceiro de Negócios (BPA) IBM assinado com um anexo de serviço gerenciado ou nível Avançado no PartnerWorld
- Selecionar *Provedor de Serviço Gerenciado* no seu perfil do PartnerWorld
- Uma solução de Parceiro de Negócios verificada
- Uma referência de cliente verificada

### Etapas para obter a marca

- Obter um BPA assinado com anexo de serviço gerenciado ou nível Avançado no PartnerWorld
- Atualizar seu perfil no PartnerWorld para refletir o status de *Provedor de Serviço Gerenciado*
- Criar uma entrada no Global Solutions Directory
- Enviar uma referência do cliente
- Enviar sua nomeação para a iniciativa de MSP

*Veja detalhes nas páginas a seguir.*

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## Instruções passo a passo para obter a marca de MSP da IBM

### 1

**Obtenha um Acordo de Parceiro de Negócios (BPA) IBM assinado com um anexo de serviço gerenciado ou nível Avançado no PartnerWorld.**

Comece aqui:

Acordos gerais de Parceiros Comerciais:

- [Acordo de Parceiro Comerciais e anexos](#)
- [Acordo para Uso do Emblema de Parceiro Comerciais](#)
- [Biblioteca de Parceiros de Comerciais](#)
- [Acordo de Parceiro Comerciais](#)
- [Anexo do Pacote de Valores](#)

Veja também:

- [Entrega da Referência do Cliente do Parceiro de Negócios IBM](#)

### 2

**Atualize seu perfil do PartnerWorld para refletir o status de Provedor de Serviço Gerenciado.**

Comece aqui:

- Efetue logon em [www.ibm.com/partnerworld](http://www.ibm.com/partnerworld); conecte-se com o ID IBM / Senha.
- Na barra de navegação à direita, clique em *atualizar seu perfil*.
- Clique em *atualizar o perfil de sua empresa* (meio da página).
- Em *Selecionar seu Perfil* (meio da página), clique no nome de sua empresa ao lado de Worldwide Enterprise.
- Clique no ID Corporativo do seu País.
- Role a página e localize a Opção de *Informações Gerais*.
- Localize *Modelos de Negócios* (meio da página) e, no menu suspenso, selecione a opção *MSP ou Provedor de Serviço Gerenciado*.
- Clique em *Salvar*.
- Você receberá um número de confirmação que indica que as informações foram salvas. Aguarde aproximadamente dois dias úteis para as informações serem replicadas no sistema.

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## A etapa 3 é a entrada do Global Solutions Directory

### 3

#### Crie uma entrada do Global Solutions Directory (GSD).

Comece aqui:

Acesse [ibm.com/partnerworld/gsd](http://ibm.com/partnerworld/gsd) para criar sua entrada do GSD.

Sua entrada do GSD deve ser específica para sua infraestrutura ou serviço gerenciado. A descrição da solução deve:

- Corresponder àquilo que é apresentado como sua solução em seu website
- Incluir todas as tecnologias da IBM utilizadas em sua infraestrutura ou serviço gerenciado
- Ser específica e consistente
- Ultrapassar a descrição genérica de sua solução, destacando a parceria com a IBM
- Selecione a solução serviços, como mostrado na Figura 1.

**Considere isso uma ferramenta de marketing e torne a entrada tão abrangente quanto possível.** Ela é pesquisada por IBMistas e por clientes externos que estão à procura de soluções e serviços.

Anexe à sua entrada do GSD todos os materiais de marketing que você tem que destacam os componentes IBM de sua solução. Essa etapa do processo de solução de negócios verificada pode ser realizada aqui.

**Em seguida:** Selecione a empresa com a qual deseja trabalhar (se estiver associado a várias empresas).

**E, finalmente:** Role a página para *enviar uma solução para verificação e/ou referência do cliente*. É possível enviar uma Solução Verificada de Parceiro de Negócios e uma referência do cliente ao mesmo tempo. Ou você pode apenas selecionar uma das opções. Em ambos os casos, assegure-se de que selecionou a opção *hospedada*.

Please select one of the categories that best describes your solution \*

- Software and related services
- Hardware and related services
- Microelectronics technology and related services
- Services offered in support of IBM products (including resellers, consultants, and integrators)

⚠ Warning: If you change the category, any platform configurations you created will be lost.

Figure 1.

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

## As etapas 4 e 5 terminam o processo

### 4

#### Envie uma referência do cliente.

Atenção: A referência do cliente pode ser enviada com a Verificação da Solução ou separadamente. Preencha o formulário. Seu cliente será contatado para verificar as informações.

### 5

#### Cadastre sua solução na iniciativa de MSP.

- Na página do GSD ([ibm.com/partnerworld/gsd](http://ibm.com/partnerworld/gsd)), selecione “Nomear sua solução”.
- Selecione sua entrada do GSD de MSP relevante
- Selecione a iniciativa do Provedor de Serviço Gerenciado
- Responda as perguntas restantes e envie.



**Serviços Gerenciados**  
Infraestrutura  
Plataforma  
Software

Em caso de dúvidas,  
entre em contato com o  
PWCS: 0800 707 4837

Carta de Boas-vindas

Visão Geral e Benefícios

Caminho para o Crescimento

Programa de Marketing

Incentivos e Promoções

Suporte Técnico e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução

©IBM Corporation 2012

- IBM, o logotipo IBM, ibm.com, PartnerWorld, PureSystems, Redbooks, Software as Services, Tivoli, WebSphere e BladeCenter, Cognos, Power Systems, PureFlex, Storage Manager, Storwize, System Storage, Tivoli Storage Manager são marcas registradas da International Business Machines Corporation nos Estados Unidos e/ou em outros países. Se, em sua primeira ocorrência neste documento, estes e outros termos de marca registrada da IBM estiverem marcados com o símbolo apropriado (® ou ™), tais símbolos indicam marcas registradas ou de direito consuetudinário nos Estados Unidos e que são de propriedade da IBM no momento da publicação. Essas marcas também podem ser marcas registradas ou de direito consuetudinário em outros países. Uma lista atual das marcas registradas da IBM está disponível na web em “[Copyright and trademark information](#)” em [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml).
- Outros nomes de empresa, produtos e serviços podem ser marcas registradas ou de serviço de terceiros.
- As referências feitas nesta publicação a produtos ou serviços da IBM não implicam que a IBM pretenda disponibilizá-los em todos os países em que opera.

Carta de  
Boas-vindas

Visão Geral e  
Benefícios

Caminho para  
o Crescimento

Programa de  
Marketing

Incentivos e  
Promoções

Suporte Técnico  
e de Vendas

Comunidade

Recursos

Introdução