

IBM®

仅供中国使用

# IBM五彩软件 合作伙伴计划指南

WebSphere.

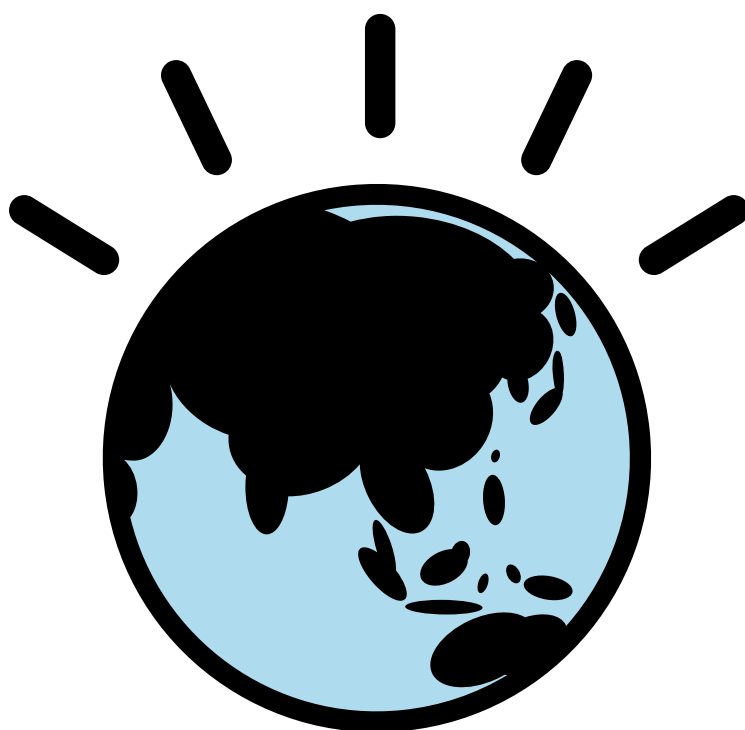
Tivoli.

Lotus.

Information Management

Rational.

- 合作伙伴销售资质
- 全球合作伙伴计划
- 合作伙伴成长支持
- 合作伙伴社区



智慧的地球



## 尊敬的IBM合作伙伴:

一直以来,在市场上发展最具价值导向的合作伙伴生态系统、实现与合作伙伴相互促进、共同成长,是IBM坚持奉行的渠道策略,IBM每年投巨资于合作伙伴技能、销售和市场等方面的支持就是其最佳表现。

而《IBM五彩软件合作伙伴计划指南》正是IBM渠道策略得以有效实施的有力保障和推动利器。它不仅提供了以客户需求为导向的五彩软件方案,同时有广泛的销售与市场营销工具、技能培训课程、技术支持以及协作机遇。

以此为基础,IBM将帮助合作伙伴更加灵活地应用这些重要计划和资源,让合作伙伴获得实质的财务报酬、提升获利能力、助力业务开展,与合作伙伴促成更多双方业务合作机会,最终体现与合作伙伴“共创软件 市场多赢”的美好愿景!

IBM软件部

# 目录

# Contents

<b>1. 合作伙伴销售资质</b> .....	<b>04</b>
通过技能实现业务增长(SW Value Plus) .....	04
<b>2. 全球合作伙伴计划</b> .....	<b>05</b>
PartnerWorld.....	05
PartnerWorld超值软件包(Value Package) .....	06
PartnerWorld软件增值选项(Access Options) .....	07
PartnerWorld行业网络计划(PWIN) .....	08
软件价值激励(SVI) .....	09
增值服务优先奖励计划(VAP) .....	10
<b>3. 合作伙伴成长支持</b> .....	<b>11</b>
中国渠道大学 .....	11
IBM创新中心 .....	12
IBM技术加油站(Developer Community Outreach) .....	13
IBM developerWorks中国网站 .....	14
IBM软件人才联盟 .....	15
IBM 360° 精英讲师团 .....	16
您通过 我们付款 .....	17
<b>4. 合作伙伴社区</b> .....	<b>18</b>
IBM软件技术联盟 .....	18



# 通过技能实现业务增长

## SW Value Plus

### 简介:

它是一种销售资质,目的是明智投资可创造更大客户价值并推动业务增长合作伙伴,最终提升客户满意度。

### 参与权益:

进一步提升价值、培训技能和构建解决方案,将实施计划最大限度提高投资回报率

### 适用对象:

销售IBM软件的合作伙伴

### 相关资讯:

更多信息,请Email:

<http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueplus>

### 资格条件:

**检查点1:** 业务合作伙伴在注册后,被授权参与软件增值激励计划(SVI)和/或增值服务优先计划(VAP)——确保具备相应技能、投资和意识

**检查点2:** 按产品组级别(而不是整个品牌)授予转售许可——推动重点实施和加强承诺兑现

**检查点3:** 业务合作伙伴必须满足SVI和VAP中规定的最低收入要求;合作伙伴总收入(许可证和续签)的一定百分比必须经过SVI和/或VAP——确保合作伙伴可创造价值

### IBM Contact:

如有疑问,请Email:

- IBM Software Value Plus at  
ibmswbp@us.ibm.com
- PW Contact Service: pwcs@au1.ibm.com
  - 中国(北方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-610-0126 先选1再选5
  - 中国(南方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-261-0126 先选1再选5
- 或联系当地渠道软件销售代表

# PartnerWorld

## 简介:

PartnerWorld即IBM全球合作伙伴计划,它提供广泛的销售与市场营销工具、技能培训课程、技术支持与协作机遇,从而支持业务合作伙伴开展业务。IBM使业务合作伙伴能轻松得到创新所需的提供方案,从而获得竞争优势、发展业务并提高利润。简而言之,业务合作伙伴能够随时获取所需的支持。

## 适用对象:

任何法律实体及其拥有50%以上产权的子公司均可申请加入PartnerWorld。

## 资格条件:

7 分可获得高级成员级别。

25 分可获得顶级成员级别。

高级成员级别要求至少具有3个IBM技能积分或拥有一个ISV验证客户解决方案;至少有1项技术型技能和1项销售型技能。第三个技能可以两者都是。

顶级成员级别要求至少有6个IBM技能积分,至少有2项技术型技能和2项销售型技能和另外两个销售或技术型技能。

## 相关资讯:

[http://www-2000.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/index\\_cn.html](http://www-2000.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/index_cn.html)

## 参与权益:

1. 普通级成员该级别指的是完成在线注册并被批准有资格进行业务访问的业务合作伙伴。IBM回报给这类成员的是各种IBM产品、技术和权益组合的全面介绍。
2. 高级成员该级别用于认可在IBM产品和技术领域作出较大努力和贡献的业务合作伙伴。IBM将提供增强级的市场营销与销售支持、技能开发与技术实施,以此感谢这些成员在技能、解决方案或收入增长方面的成就。高级业务合作伙伴有权使用IBM业务合作伙伴徽章——这是行业可信性的强有力象征。这类业务合作伙伴还有机会赢得颇具影响的PartnerWorld灯塔奖的高度认可,只有高级和顶级业务合作伙伴才有机会获得该奖。
3. 顶级成员该级别用于奖励那些在IBM产品和技术上做过重大投入,并通过技能、解决方案、收入达成以及很高客户满意度证明了其专长的业务合作伙伴。IBM提供独特的方案以及超值权益来认可这一较高等级的投入,其中包括在IBM顶级业务合作伙伴徽章上加上公司名称的特权。这类成员可获得最高级的市场营销、销售和技术支持,并且将在共同规划形成互赢关系上得到额外关注。IBM与顶级业务合作伙伴将一起提供最具战略意义级别的支持,向客户交付创新性的解决方案。

## IBM Contact:

PW Contact Service: pwcs@au1.ibm.com

中国(北方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-610-0126 先选1再选5

中国(南方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-261-0126 先选1再选5



# PartnerWorld

## 超值软件包(Value Package)

### 简介:

PartnerWorld超值软件包是一套拥有很多给予合作伙伴的软件附加价值服务, 每年只要用一个价格购买, 即可获得软件完整服务套餐, 包含IBM五彩软件开发与试用、教育训练与认证的补助、「PartnerWorld软件使用附件」(PWSWUA)指定之Run Your Business使用的IBM软件授权、应用软件开发的技术支持与市场营销协助。从普通会员升级成高级会员到顶级会员时, 合作伙伴毋需额外付费, 即可享有更多权益。无论您的会员等级为何, 皆可购买此权益。PartnerWorld超值软件包, 如需购买请联系PW Contact Service。

### 适用对象:

所有IBM软件合作伙伴, 不管是独立软件厂商(ISV)、系统整合厂商(SI)或转售商(Reseller)皆适用。

### 相关资讯:

[https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/valuepack/mem\\_valuepack\\_cn.html](https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/valuepack/mem_valuepack_cn.html)

### 资格条件:

必须先成为IBM PartnerWorld会员, 并每年须付2000美元的费用。

### IBM Contact:

PW Contact Service: pwcs@au1.ibm.com  
 中国(北方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
 10-800-610-0126 先选1再选5  
 中国(南方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
 10-800-261-0126 先选1再选5

优惠内容	一般会员	进阶会员	尊荣会员
教育培训、认证(You Pass/Test,We Pay) 费用核销(上限)	USD\$6,000	USD\$15,000	USD\$50,000
免费下载、优惠折扣CD - 示范和评估 - 业务营运 - 开发和测试 - 内部培训	有	有	有
可进入“销售和市场营销中心取得相关信息”	无	无	有, 与一次免费简报
Techline技术销售支持(电子/语音)	有	有, 无需购买超值软件包	有, 无需购买超值软件包
软件技术销售咨询	无	2次	4次
软件整合和建置支持	无	无	2次
关键性软件建置支持	有	有	有

# PartnerWorld 软件增值选项(Access Options)

## 简介:

「软件增值选项」方案是提供IBM软件授权给合作伙伴,但限于示范与评估、开发与测试、教育训练与Run Your Business使用(透过「软件存取型录」)等目的。有了「软件增值选项」,您就可以免费下载网络版软件,还可取得光盘版IBM软件,但须支付媒体费用与运费的。此方案专门提供给只需要存取IBM软件,不需要「PartnerWorld超值软件包」整套技术支持的合作伙伴。PartnerWord软件增值选项,如需购买请联系PW Contact Service。

## 资格条件:

必须先成为IBM PartnerWorld会员,并每年须付795美元的费用。

## 相关资讯:

[https://www-304.ibm.com/partnerworld/memaluepack/mem\\_valuepack\\_cn.html](https://www-304.ibm.com/partnerworld/memaluepack/mem_valuepack_cn.html)

## 适用对象:

所有IBM软件合作伙伴,不管是独立软件厂商(ISV)、系统整合厂商(SI)或转售商(Reseller)皆适用。

## IBM Contact:

PW Contact Service: pwcs@au1.ibm.com

中国(北方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-610-0126 先选1再选5

中国(南方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-261-0126 先选1再选5







# PartnerWorld行业网络计划(PWIN)

## 简介:

PartnerWorld行业网络计划是IBM应用开发商和系统集成商成长助力计划,旨在针对不同行业的特点,从技能培训、市场推广与销售协助以及业务伙伴协作等方面向加盟合作伙伴提供支持,以共同帮助行业客户优化业务流程,应对市场变化与企业变革需求,从而促进加盟合作伙伴的业务成长。

## 适用对象:

所有有意愿与IBM合作的ISV,SI都可以在线注册成为PWIN成员。拥有基于IBM软件和硬件产品的解决方案并且有成功客户案例即可申请升级为高级成员。

## 资格条件:

### 1. 普通成员:

登陆ibm.com/isv,在PWIN成员注册处选择您专注的行业并进行免费网上注册;

### 2. 高级成员:

须为PWIN普通成员;

- 您的解决方案至少选用了—个IBM中间件和IBM eServer;
- 在PWIN网站的全球解决方案目录(Global Solution Directory, GSD)中至少发布一个解决方案;
- 在GSD中至少提交一个客户成功案例

您的级别越高,您所能享受的权益就越多。

## 参与权益:

- 1. 技能培训:** 利用IBM技术、管理、营销培训,有效提升贵公司的技术、市场、销售和管理能力,帮助贵公司提升竞争力,不断成长。
- 2. 市场推广与销售:** 让您能借助IBM市场营销及销售网络,以更低的成本创造商机,并更快达成交易。
- 3. 行业交流和协作:** 通过利用这个交流平台和协作工具,您能与IBM行业专家和行业内其他IBM业务合作伙伴交流,从而充分利用他们的知识、技能和关系。

## 相关资讯:

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

## IBM Contact:

敬请垂询: 86-21-60923130,  
e-mail: [pwisv@cn.ibm.com](mailto:pwisv@cn.ibm.com)



# 软件价值激励(SVI)

## 简介:

是IBM的一项用于奖励业务合作伙伴在销售的各个阶段所作的贡献的激励计划。

它根据业务合作伙伴在销售周期的商机发现并确认和销售阶段的表现来确定他们的贡献,并据此支付酬金。

## 适用对象:

帮助IBM进行软件销售的IBMPartnerWorld软件合作伙伴

## 资格条件:

业务合作伙伴申请参与SVI,注册时必须满足下列条件:

- 是IBM PartnerWorld的成员(成员级或更高级别),拥有PartnerWorld授权管理员(APA)的ID和密码
- 至少有一个产品组拥有至少两个当前的技术认证,一个当前的销售认证
- 每个所申请的产品组,至少有两个当前的技术认证,一个当前的销售认证
- 要求的认证是针对您所申请的每个软件产品组

## 参与权益:

- 加大对有价值导向的业务合作伙伴的奖励力度
- 奖励业务合作伙伴在销售周期的不同阶段所作的贡献,SVI的奖励包括商机发现和销售IBM软件两部分

## 相关资讯:

<http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueincentive>

[https://www304.ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/sell\\_sip\\_svi\\_opguide.html](https://www304.ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/sell_sip_svi_opguide.html)

## IBM Contact:

PW Contact Service: [pwcs@au1.ibm.com](mailto:pwcs@au1.ibm.com)  
中国(北方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-610-0126 先选1再选5  
中国(南方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-261-0126 先选1再选5



# 增值服务优先奖励计划(VAP)

## 简介:

是给予那些能为客户提供增值的解决方案,以解决客户需求的合作伙伴的奖励计划。

## 适用对象:

面向具有基于IBM中间件软件,可重复使用的解决方案的解决方案供应商, PW成员

## 资格条件:

- 具有IBM PartnerWorld长期良好的成员资格(或者成员级以上的)
- 在合作伙伴的业务收入中,具有至少30%的价值增值部分的业务收入。
- 应用软件
- 服务(例如: 咨询服务, 集成服务, 安装服务)
- 在PartnerWorld中, 完成增值服务优先的申请获得增值服务优先方案的批准

## 相关资讯:

<http://www.ibm.com/partnerworld/valueadvantageplus>

## 参与权益:

- 增值服务优先计划: 给予能够销售结合了IBM软件的解决方案/应用的合作伙伴以更多的利润空间
- 针对政府销售的增值服务优先计划:
  - 给予能够将IBM软件销售给公众事业部客户的
  - 合作伙伴以更多的利润空间

## 解决方案:

- 增值服务优先计划: 给予能够结合IBM的软件在自己的解决方案/应用中的合作伙伴以奖励
- 针对政府销售的增值服务优先计划: 给予能够将IBM软件销售给公众事业部客户的合作伙伴以奖励

## IBM Contact:

### IBM亚太支持中心(APSC)

所有有关增值服务优先奖励计划的信息和询问都必须向APSC查询

APSC的服务时间为星期一至星期五上午九点至下午六点, 马尼拉时间

邮箱地址:

ibm\_is\_vap@prople-bpo.com

免费电话:

10800 631 0002

付费电话:

00 (63 2) 814 0846, 分机2019

或电邮: vapchina@cn.ibm.com

# 中国渠道大学

## 简介:

IBM中国渠道大学通过整合IBM内部资源,以“厚积薄发,创新永续”为校训,本着“传承文化、创新成长、回馈社会”的精神,为合作伙伴提供在人才、技术、资金、方案和理念等领域的全方位支持,共同探索持续成功的引擎,实现双赢。并为合作伙伴预报IBM清晰的年度和季度培训计划,便于合作伙伴针对自身制定个性化的培训计划。

同时,IBM中国渠道大学作为中国市场唯一可以提供集管理、行业、软硬件、服务和远程教育为一体的大学,将用创新的全方位培育方式为您开拓出一条与众不同的成长之道!

## 适用对象:

所有IBM合作伙伴

## 资格条件:

在IBM PartnerWorld中注册

## 相关资讯:

网址: [www.ibm.com/cn/ce](http://www.ibm.com/cn/ce) (IBM中国渠道大学全部培训课程在线查询、报名;IBM中国渠道大学全部在线学习资源的统一入口;合作伙伴培训及相关需求可以统一反馈给渠道大学)

## 参与权益:

### IBM中国渠道大学包括有:

**管理学院:** 为合作伙伴提供Mini-MBA、关键时刻、SSM销售方法论等IBM经典的管理课程及最新理念分享;

**行业及解决方案学院:** 包括为解决方案的销售和技术人员设计的精彩课程,以及最新的行业趋势探讨与分享;

**产品学院:** 其中的软件学院旨在为软件合作伙伴提供包括巡讲、上机培训等一系列不同难易程度的软件培训;

**远程教育学院:** 囊括了IBM几乎所有可为合作伙伴利用的在线学习资源,使合作伙伴可以轻松查看、下载。

## IBM Contact:

统一联系信箱: [chinacu@cn.ibm.com](mailto:chinacu@cn.ibm.com)

IBM中国渠道大学项目负责人:

王远 [bjwy@cn.ibm.com](mailto:bjwy@cn.ibm.com)

IBM中国渠道大学管理学院和产品学院:

曾克 [zengke@cn.ibm.com](mailto:zengke@cn.ibm.com)

IBM中国渠道大学行业及解决方案学院:

陈秋颖 [chenqiuy@cn.ibm.com](mailto:chenqiuy@cn.ibm.com)

IBM中国渠道大学远程教育学院:

雷晔灿 [leiy@cn.ibm.com](mailto:leiy@cn.ibm.com)



# IBM创新中心

## 简介:

IBM创新中心配备全套IBM的软、硬件环境以及多种产品和方案展示,对产品、技术、方案设计与开发提供现场和远程支持,并进行移植、测试、集成和优化等工作。定期举办对应行业趋势以及技术发展的市场活动,侧重于IBM软、硬件平台和最新技术的讲习班。服务对象包括合作伙伴、学术组织以及所有IT从业人员。

## 适用对象:

IBM签约独立软件开发商,系统整合经销商

## 资格条件:

注册成为PWIN成员

## 参与权益:

- 提升自身技能水平,实现产品创新
- 优化解决方案、降低开发成本并加速产品周期
- 建立与IBM技术、市场、销售各方面的渠道
- 更多的市场互动,获取更广泛的业务机会

## 相关资讯:

<http://ibm.com/partnerworld/iic/shanghai.htm>

## IBM Contact:

Zhu Jian Zhong, Program Manager

Phone: 86-21-60923625

Fax: 86-21-60923520

E-mail: [iic\\_shanghai@cn.ibm.com](mailto:iic_shanghai@cn.ibm.com)



# IBM技术加油站 (Developer Community Outreach)

## 简介:

技术加油站是连接IBM与IT专业人员的桥梁，您可以通过参加这些讲座来了解IBM产品和技术，还可以与技术专家做面对面的交流。

## 适用对象:

IT技术专业员工

## 资格条件:

IT技术专业员工

## 相关资讯:

<http://www.ibm.com/developerworks/offers/techbriefings/>

## 参与权益:

IBM技术加油站由业务驱动，通过一系列的活动，帮助技术人员获知，感兴趣，到最终一定程度掌握IBM软件技术，拓展市场，寻找更多商业机会。

## IBM Contact:

Rebecca Cui: Yan Yi CUI/China/IBM





# IBM developerWorks中国网站

## 简介:

作为IBM面向中国IT专业人员和开发人员的重要窗口, 该网站专注基于开放式标准和跨平台开发领域的先进技术, 下设Java、Linux、XML、SOA & Web services、Open source等专区, 还包括有关IBM产品的技术内容, 包括Information Management、WebSphere、Rational、Lotus及AIX。提供免费的源代码、技术文章、教程和编码技巧等丰富的中文技术资源。

## 适用对象:

IT专业人员, 开发人员

## 资格条件:

任何关注开放标准和技术, 以及IBM产品、技术的IT专业人员和开发人员



## 参与权益:

IBM developerWorks是一个行业领先的资源, 为IT专业人员和开发人员提供了软件、技能培养和开发工具。此站点将帮助您的企业(无论其规模大小)开发和部署应用。

**学习:** 无论您是新手还是熟悉开放标准或IBM产品, 或者只是想了解更加先进的技术内容, 那么developerWorks是您的不二选择。

**试用:** developerWorks提供了最新的软件开发工具。ISV可以下载IBM软件组合中最新IBM产品的免费试用版, 包括Information Management、Lotus、Rational、Tivoli and WebSphere, 并立即开始开发应用程序并在IBM中间件上部署它们。

**支持:** developerWorks提供了免费的培训支持、文章、教程、演示、评估指导、多媒体课堂等资源, 帮助ISV学习安装和使用产品, 共享和获取知识, 最重要的是完成工作。

## 相关资讯:

[ibm.com/developerWorks/cn/](http://ibm.com/developerWorks/cn/)

## IBM Contact:

Chen Xi 63614411	xchen@cn.ibm.com
Guan Jin 63614222	guanjin@cn.ibm.com

# IBM软件人才联盟

## 简介:

IBM软件人才联盟的目的在于搭建一个人才供需双方的信息平台,利用IBM教育学院的创新人才培养模式,为合作伙伴和客户培养和输送具备IBM产品技术和项目经验的人才,推动软件生态系统的繁荣发展。基于IBM教育学院的人才联盟平台,合作伙伴能够快速有效的招聘到具有实际项目经验的高素质人才,缓解现阶段人才信息沟通脱节的状况。

## 参与权益:

- 为企业会员提供在线发布公司信息和职位信息的渠道
- 企业可按照职位查看申请者的简历
- 提供针对性的人才推荐服务
- 长期跟踪人才在企业的成长状况,适时提供各类培训信息

## 适用对象:

IBM ISV、SI、业务合作伙伴、客户

## 相关资讯:

<http://www.ibm.com/cn/ai>

## 资格条件:

在IBM AI网站注册成为会员

## IBM Contact:

Xu Shan Shan    63617921    xushsh@cn.ibm.com







# IBM 360° 精英讲师团

## 简介:

为了更好的为合作伙伴和生态系统输送专业人才、推动产业的繁荣发展。IBM推出“IBM 360° 精英讲师团”计划，招募资深技术专家及工程师，倾力打造一支素质全面、技术领先、互助共赢的精英讲师队伍，从而加快先进技术的传播、发现先进技术的价值、推动高素质人才的培养。

## 适用对象:

来自IBM、IBM合作伙伴、IBM客户、高校、教育机构、技术社区的技术专家

## 资格条件:

- 在IBM AI网站注册成为会员，填写并提交申请表
- 有资格的候选人将被通知进行面对面或电话面试。

## 参与权益:

- 定期为讲师提供专业的技术和产品培训，帮助讲师提升个人技能
- 通过宣传扩大讲师的知名度
- 组织研讨会，帮助讲师拓展交际范围
- 邀请讲师参加地区性和全国性的IBM活动，帮助讲师了解最新的技术动态
- 给予活跃讲师相应的积分奖励和物质报酬
- 优秀讲师将被授予金牌讲师的称号

## 相关资讯:

<http://www.ibm.com/cn/ai>

## IBM Contact:

Zhang Lan    63613502    zhlanzh@cn.ibm.com



# 您通过 我们付款 — We Pay计划

## 简介:

“您通过，我们付款”的基本思想很简单，它是向PartnerWorld业务合作伙伴返还全部或部分IBM认证费用的一种方式。

“我们付款”计划包括两项内容，即“您通过，我们付款”(YPWP)和“您考试，我们付款”(YTWP)。

## 适用对象:

- PW注册成员:初级, 高级, 顶级

## 资格条件:

仅当购买了超值软件包(Value Package)后才有获得返还的权利

## 参与权益:

对于YPWP所涵盖的每个认证，都有其固定的最大返还额度。对于顺利完成或通过的任何适当的课堂教学与考试，学生都可凭发票获得费用偿还，最终达到这个最大返还额。

若您不参加任何IBM付费教育，凭借已有的知识或经验获得认证，“您考试，我们付款”(YTWP)将向您返还认证考试费用，以此提高IBM产品技能。

## 相关资讯:

[https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/learn/tac\\_wepay\\_main.html](https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/learn/tac_wepay_main.html)



## IBM Contact:

PW Contact Service: pwcs@au1.ibm.com  
中国(北方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-610-0126 先选1再选5  
中国(南方) 9:00 - 17:00(北京时间)  
10-800-261-0126 先选1再选5



# IBM软件技术联盟

## 简介:

IBM软件技术联盟由IBM发起并指导, 由大众软件技术精英自我管理运作的非赢利组织。致力于IBM软件相关技术在国内的推广和普及, 使IBM开发实验室专家与广大开发者的联系和沟通更加紧密, 提升IBM软件在开发社区中的影响力, 及软件开发者覆盖率。

## 适用对象:

来自渠道或其他侧重开发组织的技术总监, 技术骨干等

## 资格条件:

关注IBM的软件技术精英

## 参与权益:

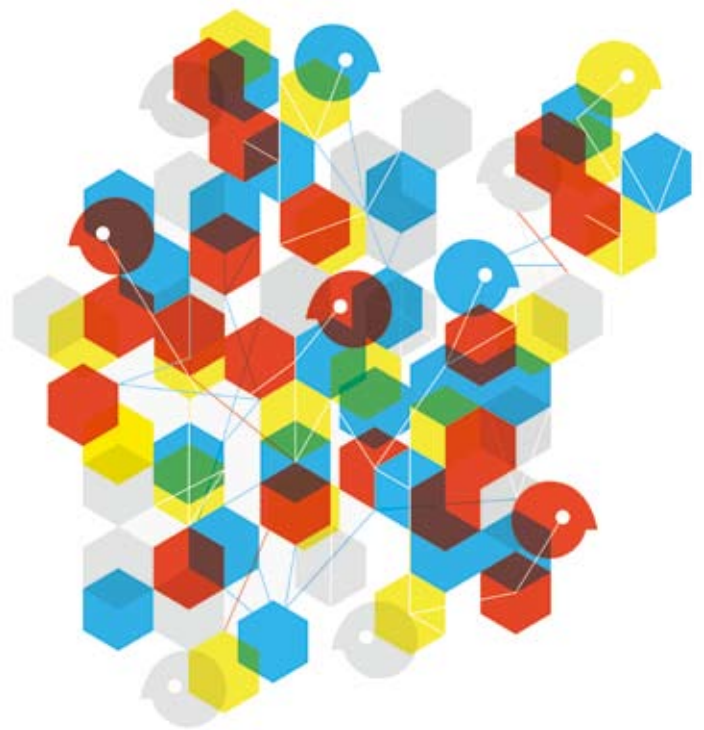
- 免费参加技术沙龙
- 免费参加技术市场活动
- 享受技术精英激励计划
- 技术精英电子月刊
- ISTC软件技术专刊
- 有机会成为AI讲师
- 在dW推广发表文章等


## 相关资讯:

<http://ibm-iste.itpub.net/>

## IBM Contact:

Yu Ming (010)63612241  
Ming MY Yu/China/IBM





行业为要——推动行业需求  
携手伙伴——提升客户价值  
区域拓展——同客户共成长

**IBM®**