



2010 IBM五彩软件渠道随身宝典

共同创造 一起分享

Drive Growth, Deliver Value — 2010 SWG Channel Sales Kit



前言

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软件坚持奉行的渠道策略，IBM每年投巨资对合作伙伴进行技能、销售和市场等方面的支持，就是其最佳表现。

而《IBM五彩软件渠道随身宝典》正是IBM软件渠道策略得以有效实施的有力保障和推动利器。它不仅提供了最新策略、软件产品销售方式、全面的销售激励计划；而且也将相关软件合作伙伴计划进行归整，分享销售、技术、市场资源，为合作伙伴新开设的IBM软件渠道售前技术热线也于近日开通；同时，蓝色港湾-全方位的web交互平台也在紧锣密鼓的筹建中，敬请期待。

共同创造 一起分享 – IBM软件同仁将携手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，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

2010年5月

共同创造 一起分享

透明

成长

协作

知识



目录

政策

- 最新策略 传递智慧 4-11
- 蓝色港湾 互动在线 12-14
- 五彩软件 智慧授权 15-20

资源

- 增值激励 全面提升 21-25
- 热卖方案 绿色直通 26-38
- 资源计划 无限精彩 39-47
- 掌控商机 创赢发展 48-51
- 渠道支持 共同成长 52-54





最新策略 传递智慧

— IBM 软件策略



2010 — 继续我们的战略 进一步协作

行业为要

推动行业需求

携手伙伴

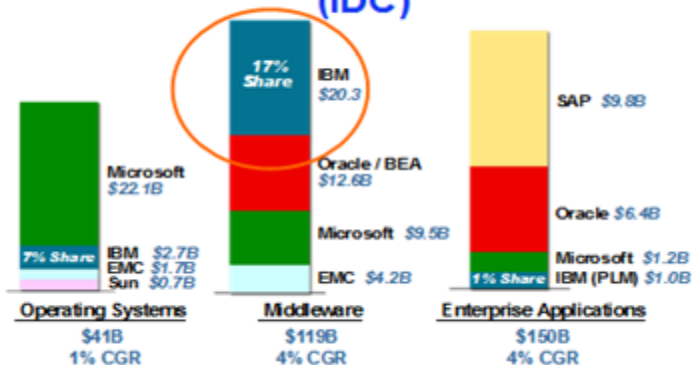
提升客户价值

区域扩展

与客户共成长

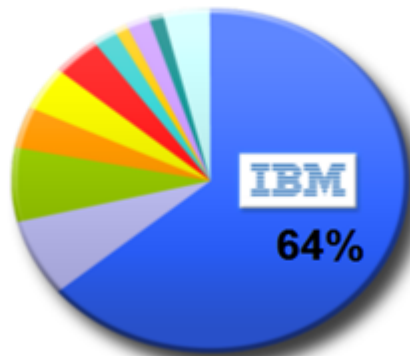
IBM软件价值：市场领导地位

IBM持续稳坐中间软件市场第一名 (IDC)



Source: (1) Only top market share sellers listed. IBM share includes software revenue from Q2 transactions.
 (2) IBM (PLM), IBM (CIV), IBM (CIV), Middleware exclude operational security. CGR is 02-12.

IBM持续保持SOA市场的绝对领导地位 WinterGreen Research: 2007 SOA Market Share



IBM：强大的后盾

- 全球**7200**个客户
- 每年投资SOA超过**10亿**美元
- 拥有**超过300项**SOA相关的专利
- 超过**7500位**认证的SOA顾问，架构师和工程师
- 超过**4200家**SOA合作伙伴，并且继续壮大
- 超过**100万**的SOA开发人员，在IBM SOA平台上进行开发

IBM SOA在大中国的力量

- 超过**150个**SOA项目
- 拥有**3个**SOA中心
- 近**百家**合作伙伴
- 超过**350位**资深的SOA顾问、架构师和工程师
- 从顾问咨询、服务实施以及软硬件的**整体SOA**解决方案
- 在**12所大学**开设SOA相关课程，并计划于年内与4所大学合作推出SOA专业的硕士学位

IBM软件价值：以SOA为核心的开放集成平台为客户在经济危机中实现业务成长

激发企业
员工生产
力

Lotus

智能协作

释放企业价值信息，于危机中抢占竞争优势



Information Management

信息随需应变



分享激情和专业知识，鼓励协作和创新，释放信息的业务价值，优化企业业绩
提高业务效率、决策和响应速度！

在IT投资有限的条件下，
如何保障服务，提高系统效率，
实现业务创新！

建立在支持以服务形式集成IT和业务流程的开放IT架构基础上！

“物美价廉” 更高品质的软件开发交付能力

Tivoli 服务管理

减少运维人力，提升资产生产力和服务质量

SOA

Rational

软件生命周期管理

更好的治理软件和系统交付的业务流程，以更低的成本创新

节约成本，更高回报，更快速的市场反应，推动企业转型和业务创新

WebSphere

业务灵活性

开发和快速部署创新的业务模式，灵活和优化的流程！



行业框架 — 行业为要 携手伙伴

▪增加业务伙伴在行业上的细分

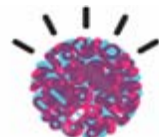
▪投资于行业专有认证



智慧医疗



智慧银行



智慧交通



智慧食品



智慧零售



智慧能源



智慧社区



智慧水资源



智慧石油与燃气



智慧楼宇



智慧城市

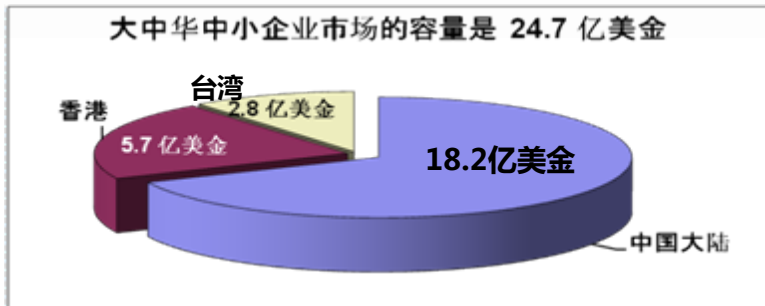


智慧公共安全

行业框架 — 聚焦行业

行业框架	优势	IBM软件行业销售经理
Smarter City - 智慧的城市为您而建	IBM Government Industry Framework 软件平台提供了政府专用软件、解决方案加速器和最佳实践，降低风险帮助您改善市民服务，增加透明度，提高公共安全，实现可持续发展的环境。	Amy Chen: 886-963352223(TW#) 86-13466575084(CN#), chenm@tw.ibm.com
Healthcare (HIF) - 智慧的医疗呵护人类的健康	IBM Health Integration Framework 将为医疗卫生与生命科学的转型提供一个架构路线图,最终显著缩短开发时间并降低成本。	Laura Liu : 13501116430, lauraliu@cn.ibm.com
Utility (SAFE) - 智慧推动转型，绿色点亮未来	IBM研发出一套具有强大实用性的解决方案，一IBM能源行业解决方案架构(SAFE),保证可视，可控和自动化的网络，使您每一次商业决策都更富远见卓识。	Jack Chen: 886-972-299-615 (TW#) 86-1352-276-6408(CN#), jackchen@tw.ibm.com
Telcom (SPDE) - 协助电信客户建立开放灵活的电信行业框架助力电信运营商的业务创新转型	IBM 的 Service Provider Delivery Environment (SPDE) 加速电信运营商收费服务的交付，是一个开放、可伸缩、灵活且基于 SOA 的电信行业框架，确保以较低的成本快速启动项目。	Li Han: 86-1391-052-6626, lihhan@cn.ibm.com
Banking (BIF) - 协助银行建立新的战略性架构平台以支持成长和创新	IBM 的 Banking Industry Framework 将 IBM 软件的强大功能、解决方案加速器和最佳实践相结合，帮助您更迅速、更经济且风险更低地部署解决方案，与业务需求保持一致，一次迁移一个项目，提升竞争能力。	Joe Huang : 86-186-0120-7733, joehwang@cn.ibm.com Wang Ji Min: 86-13601385216 wangjm@cn.ibm.com
T&T FM - 智慧的铁路，让现在直通未来	IBM Travel and Transportation Framework 将 IBM 软件的强大功能，众多的解决方案资产以及丰富的行业经验相结合，为客户提供更高的输送能力和更优的品质，建立高效的客货运服务和跟踪机制，简化运营,激励创新，为铁路安全提供了有效保障。	Mao Li Jun: 86-139-11275016, maolijun@cn.ibm.com
Insurance FM - 降低成本和风险，助力保险用户快速部署新应用	IBM Insurance Industry Framework 提供保险业解决方案加速器，帮助用户无需从头开发关键应用,降低开发成本，减少交付风险,实现解决方案的重用。	Wang Ji Min: 86-13601385216 wangjm@cn.ibm.com
Industry (PDIF)- 智慧的产品，加速制造业企业掌握核心竞争力	产品研发集成框架 (PDIF) 是 SOA 在 PLM 领域的具体应用和最佳实践，完美结合 IBM 软件和制造行业标准，构建灵活、可实现的制造行业解决方案，为企业的产品创新、业务创新和高层决策提供支持。	Yu Yong Feng : 13501278089, yuyongf@cn.ibm.com
Industry (IIF)-- IBM 信息服务框架助力智能化石油	IBM 的信息服务架构 (Integrated Information Framework) 可以集成/整合石油行业所有的相关实时与历史信息，为石油企业的管理运营提供完善的油田数据应用体系、优化的决策分析模型、体系化的生产管理知识库、辅助油田管理和决策、实现数据知识共享、生产流程自动化、系统应用一体化等优势。	Zhang Lin: 86-13901033037, : llzhzh@cn.ibm.com
Retail (RIF) - 零售明天，集成共赢，架构未来	零售业的集成架构解决方案为您加快方案的设计 - 可以直接利用 IBM 零售业已经开发的现成成果,减少项目风险 - 可重复实施的架构体系，支持行业标准和业务规范。	Solution Sales: Wang Song Po E-mail: spwang@cn.ibm.com, Tel: 86-10-63617282, Mobile: +86 13901041269
Pub - 智慧的城市为您而建	智慧的城市解决方案的架构方式与智慧的地球可以进行更透彻的感应和度量、更全面的互联互通、更深入的智能洞察主题相协调，最终达到走向智能化的目标。	Amy Chen: 886-963352223(TW#) 86-13466575084(CN#), chenm@tw.ibm.com

植根中小企业市场



24.7 亿美金的中小企业市场中间件软件商机

- 中小企业比大型企业成长速度快。
- IBM 软件的业务伙伴是在中小市场里面的主力军。
- IBM 业务伙伴在中小市场方面是我们信赖的顾问

“<25K 订单驱动”

2010 年大中华区的软件市场

份额占据总体信息技术投入的11%。

而中间件市场又占整体软件市场的38%

SVI 最高20% 现金和返点

<25K 订单无须销售证明即获现金返点

关注小额订单

- 提升业务伙伴的参与度
- 提高小于两万五千美金订单的投资收益。
- 将有更多商机交付给有技能的业务伙伴
- 优化流程，更新工具

IBM 软件订单

<两万五千美金的订单或中小市场

全球业务伙伴
门户网站

商机转交系统
(LPDE)

业务伙伴
接受确认

业务伙伴
收获订单

商机修正
(B2B Tool)

商机预估，更新
(B2B Tool)

ASL 应用特定许可与由业务伙伴主导的软件及服务方案

ASL适用范围

- ASL是软件部的一种特殊销售模式，是将IBM的软件和合作伙伴的产品及服务绑定为整体解决方案销售给最终客户。



整体方案销售模式

资格条件

- 在IBM PARTNER WORD 上注册登记成为软件合作伙伴并取得软件产品销售资质 (SVP/VNP)
- 与IBM软件渠道销售代表签署应用开发承诺函
- 必须能够提供IBM相关软件的Level 1 和 Level 2 的服务并有自己的行业应用解决方案



深度植入



集成绑定

对于签署ASL协议的合作伙伴，IBM将给出特殊的产品折扣，市场费用及行业销售支持作为回报，具体细节由当地软件渠道销售代表咨询

与合作伙伴共同发展的重心

- 1** 实现客户价值
以价值为基础
改善项目规划进程
增进与ISV和开发者的联系
- 2** 推动渐进式增长
BP 主导模型
中小企业客户
OEM/ASL
- 3** 关注行业
合作伙伴在行业的细分
行业框架
行业渗透
- 4** 引入新技术
私有云和公共云
软硬一体 快速购买—开箱即用
- 5** 是合作伙伴的最佳首选
BP 满意度
合作细则
流程和方式



蓝色港湾 互动在线

— 软件合作伙伴的最佳互动平台



蓝色港湾-合作伙伴的最佳互动平台,360° 市场和技术资源支持



帮助合作伙伴提供售前技术支持

1861 115 2233

BPTS@cn.ibm.com

IBM软件渠道售前技术热线



每周四下午举办产品技术和解决方案的讲座。

网站地址:http://www-900.ibm.com/cn/ibm/partner/cc/swg_virtualclass.shtml

IBM 空中课堂

IBM 软件合作伙伴授牌



根据合作伙伴的年度业绩和认证授予相应的荣誉(钻/金/银/蓝牌)

技术培训和方案设计



合作伙伴通过和您的渠道销售代表联系来获得技术培训和技术方案的设计和支持

合作伙伴电子杂志



IBM 月度渠道E-News letter提供策略,产品,解决方案及解决方案分享

IBM 市场活动支持

帮助合作伙伴开展丰富多彩的市场活动



2010 IBM五彩软件渠道随身宝典
共同创造 一起分享

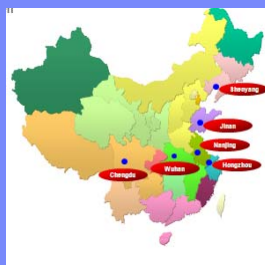
销售资源

销售手册 & 销售计划



- 丰富多样的销售资源旨在增加合作伙伴生产力
- IBM相关产品, 解决方案在相关行业的政策和规定

6 个区域软件成长中心



- 使用多个人才本地资源来支持扩展：

- ▶ 架构师
- ▶ 技术专家
- ▶ 销售代表
- ▶ 渠道代表
- ▶ 通信销售代表

方案建议书系统支持



- ◆ 快速方案建议书模版帮助合作伙伴更快更好的服务客户
- ◆ ICAP (智能方案系统) 搜索服务

成功案例集锦

将IBM和行业用户的重要成功案例集锦免费提供给我们的合作伙伴



技术资源



- IBM软件渠道售前技术热线:1861 115 2233 BPTS@cn.ibm.com
- IBM售后服务热线: 800 810 1818

IBM Partners

IBM Technology Manager

IBM Technical Resource for Partner



- IBM软件技术空中课堂:每周四下午举办

http://www-900.ibm.com/cn/ibm/partner/ce/swg_virtualclass.shtml



WebSphere software

Tivoli software

Rational software

Lotus software

Information Management

Smart Planet

Industry

SW Brand Portfolio





五彩软件 智慧授权

— IBM 软件授权许可证策略



智慧的地球，智慧的软件

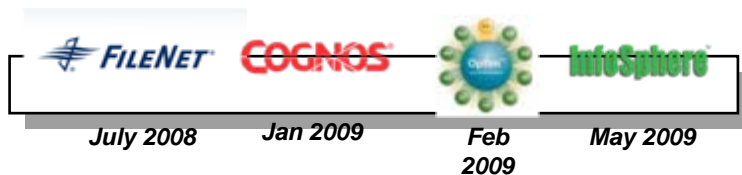


IBM 软件授权许可证策略

针对相应可控软件产品组，提交一个有效IBM软件销售认证，两个有效IBM软件技术认证，且提交有效partner plan，方可具备相应IBM软件授权产品组销售资格。



WEBSHERE			RATIONAL			
WebSphere Core	Business Process Management	Commerce	All			
INFORMATION MGMT		LOTUS	TIVOLI			
Heritage CM	Data Management	Portal	Storage Management	Security & Compliance Management	Automation	Enterprise Asset Management



合作伙伴销售资质—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。

适用对象:

销售IBM软件的合作伙伴

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

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

IBM Contact : 郗晖 010-63614556 xihui@cn.ibm.com

如何成为SVP合作伙伴

1. 加入 PartnerWorld 1-2个工作日
 - 注册IBM 用户名
<https://www.ibm.com/account/profile/cn?page=reg>
 - 注册贵公司，申请加入 PartnerWorld 计划
<http://www.ibm.com/partnerworld/partnertools>
 - PW支持电话: 北部：10-800-610-0126
南部：10-800-261-0126

2. 考认证

申请PRID	实时
员工PRID和公司CEID关联	1-2个工作日
销售认证	实时
技术认证	5-7个工作日
认证在PartnerWorld 上更新	5-7个工作日

3. 创建PartnerPlan 1个工作日
4. 申请SVI 1个工作日
5. 申请SVP 1个工作日

如需帮助，请联系当地软件渠道销售经理。

如果贵公司还不是IBM软件可控
软件合作伙伴，业务方式如下：

- 可以销售开放式软件，请参见第19页
- 或成为SVP合作伙伴，请参见第18页
- 或成为VNP合作伙伴，请参见第20页

GPP咨询热线：

北部：10 800 610 0126

南部: 10 800 261 0126

无需SVP或者Value Net认证的IBM软件

开放式产品组合

适应最广泛的市场需求
 得到最广泛的市场接受
 适合所有IBM合作伙伴合作推广
 无需SVP或者Value Net认证即可销售

WebSphere	WebSphere Voice Server	Tivoli	All Appliances	Lotus	All Express Products
	WebSphere App Server Community Edition		All Express Products		LotusLive
	WebSphere App Server		Tivoli Continuous Data Protection for Files		Lotus® 1-2-3®; Lotus Organizer; Lotus Smart Suite
	WebSphere App Server For iSeries®		Tivoli Monitoring for MS Apps		Lotus Connections***
	WebSphere Application Server - Express™		Tivoli Monitoring for Servers		Lotus Domino®; Lotus Domino Document Manager
	WebSphere Application Server ND		Maximo® Essentials		Lotus Expeditor
	WebSphere Business Modeler		Tivoli Storage Manager (entire product family)		Lotus Foundations™ Start, Reach, and Branch
	WebSphere Homepage Builder		System Storage™ Productivity Center (SSPC)		Lotus Mobile Connect
	WebSphere sMash		System Storage SAN Volume Controller Entry Edition		Lotus Notes® Client; Lotus Notes Extensions
	WebSphere Translation Server		Tivoli Access Manager Enterprise Single Sign-On		Lotus Protector for Mail Security
	WebSphere Voice Response		TotalStorage® Productivity Center Basic Edition		Lotus Quickr™**
	WebSphere Real Time		Tivoli Provisioning Manager for OS Deployment		Lotus Sametime® (Entry, Standard & Unyle®)***
	WebSphere Application Server Hypervisor Edition		Tivoli Storage Manager Fastback Center		Lotus Symphony™
	WebSphere Business Integration Adapters		Rational AppScan® Express		WebSphere Everyplace® Custom Environment
	WebSphere Adapters	Rational Build Forge® Express	WebSphere Everyplace Micro Environment		
WebSphere Commerce Express	Rational Quality Manager Express	DB2® Express			
WebSphere Commerce Developer Express	Rational Team Concert™ Express	Informix® Express			
	Rational	IM			



合作伙伴销售资质—Software ValueNet

简介:

Software ValueNet 是一种“控制分销”的模式, 业务合作伙伴必须达到一些条件才能加入该体系。目的是确保只有那些够资格的、有投入的、增值的合作伙伴才能成为IBM Software Valuenet的合作伙伴。

适用对象:

需要转售COGNOS, FileNet, Optim 和Infosphere 的合作伙伴。

资格条件:

检查点1: 注册IBM PartnerWorld合作伙伴

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

检查点2: 拥有相关产品的技术认证和一销售认证。

检查点3: 提交申请表和业务计划

参与权益:

为客户创造更高的价值

相关资讯:

更多信息, 请联系软件渠道销售代表

IBM Contact:

更多信息, 请联系软件渠道销售代表





增值激励 全面提升

— IBM软件渠道激励计划



全面的IBM软件渠道激励计划

SVI + VAP:
最高25% 现金和返点



SVI – Software Value Incentive

“软件价值激励”（SVI）计划是IBM的一项用于奖励业务合作伙伴在销售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”、“销售”及实现等阶段的表现来确定他们的贡献，并据此支付酬金



VAP - Value Advantage Plus

“增值服务优先”（VAP）计划是IBM的一项用于奖励那些基于IBM软件平台上，具有成熟解决方案或应用，且可重复销售的业务合作伙伴，鼓励业务合作伙伴将IBM软件融入到自己的增值方案中，介绍给客户



VAP – Value Advantage Plus for Govt Sales

针对政府销售的“增值服务优先”（VAP for GS）计划是IBM的一项用于奖励那些具有政府行业销售经验的业务合作伙伴，在向政府行业客户转售IBM产品，并完成订单所作的贡献

全球合作伙伴计划—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。
- 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

重点的规则：

商机有效期 – 9个月，及一次延期三个月的机会

15 天：商机订单日距离商机提交日必须大于 15 天

60 天：奖金支付的申请需要在向IBM下单后60天内提交

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

IBM Contact : 郝晖 010-63614556 xihui@cn.ibm.com

Fee Type	ID & SELL	SELL ONLY
Enterprise	10%	5%
GB	20%	10%

软件价值激励计划 (SVI) 流程

1

BP 参加 SVI



- PartnerWorld 成员
- 2. 无需授权产品: 相关产品品牌的 2 技术 + 1 销售认证
- 3. 授权产品: 相关产品组的: 2 技术 + 1 销售认证

2

审核批复BP的申请
给予BP GPP 的授权



- 审核标准:
当前的IBM软件认证
- SWVN Agreement

3

在GPP中提交商机



- 客户信息
- 产品信息
- 项目信息
- BANT Form

6

审核奖金支付申请, 通过银行转账支付奖金



- IBM核对由商机产生的订单
- 审核销售文档
- 计算奖金
- 通知BP开具发票以获得奖金
- 通过银行转账支付奖金

5

商机赢得后, 提交奖金支付申请



- 在GPP中提交商机奖金支付申请
- 提供订单号, 或者客户号
- 提供销售证明文档
- 小于25K订单无需任何销售证明文档, 即获现金返点

4

IBM审核批复提交的商机



- IBM 检查商机的完整性
- 在7个工作日内批复或拒绝
- 发送邮件通知BP商机的状态

全球合作伙伴计划—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。
- 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。

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

Additional Discount / Rebate (建议)	China & HK	Taiwan
IM, TIV, LOT, WS	15	15
Rational	10	10

IBM Contact : 郗晖 010-63614556 xihui@cn.ibm.com

2010 IBM五彩软件渠道随身宝典
共同创造 一起分享

针对政府销售的增值服务优先 (VAP) 流程

1

BP 参加 VAP For GS



- PartnerWorld 成员
- 2. 无需授权产品: 相关产品品牌的 2 技术 + 1 销售 认证
- 3. 授权产品: 相关产品组的: 2 技术 + 1 销售 认证
- 三个之前的政府行业销售案例

2

审核批复BP的申请
给予BP GPP 的授权



- 审核标准:
当前的IBM软件认证
- SWVN Agreement

3

在GPP中提交商机



- 客户信息
- 产品信息
- 项目信息
- BANT Form

6

审核奖金支付申请, 通过银行转账支
付奖金



- IBM核对由商机产生的订单
- 审核销售文档
- 标注商机为“支付”或“不支付”
- 如果为“不支付”, IBM通知BP返回返利

5

商机赢得后, 提交奖金支付申请



- 提供VAP for GS标识, GPP商
机编号
- 即时返利给总代
- 合作伙伴从总代储获得返利

4

IBM审核批复提交的商机



- IBM 检查商机的完整性
- 在7个工作日内批复或拒绝
- 发送邮件通知BP商机的状态



热卖方案 绿色直通

— 热卖软件解决方案分享



全球合作伙伴计划—开箱即用的商业智能Rainbow IntelliBOX

简介:

彩虹智慧宝箱是一套全面的、经过大量测试和验证的集成方案，该方案集软件、硬件、服务和支持为一体，具有良好的扩展性。

适用对象:

具有商业智能解决方案的合作伙伴

资格条件:

检查点1: 在IBM PartnerWorld上注册登记成为软件合作伙伴并取得软件产品销售资质 (SVP/VNP)

检查点2: 具有商业智能的实施能力和行业经验。

检查点3: 具有较强的市场销售能力的合作伙伴。

参与权益:

最简单的选择、最优的性价比、最放心的服务

IBM Contact :

彩虹智慧宝箱办公室：赵兴茂 010-63618888 zhaoxm@cn.ibm.com



深刻解读顾客购物需求，推动企业实现差异化经营！

随着国内零售市场的竞争日益激烈，零售商越来越需要分析消费者的消费习惯，通过有效深入的数据分析来了解自己的消费群体，以期作出正确的决策来实现：

- ❖ 为公司制订灵活的价格调控、货品调配策略提供数据决策参考；
- ❖ 可以根据各区域店铺的差异来分析销售数据，实现差异化经营；
- ❖ 降低由于决策偏误给店铺带来的库存压力，提高区域店铺的盈利能力和成本控制能力；
- ❖ 在针对不同顾客群体所作的推广和促销活动方面，可以提供有力的数据参考依据并跟踪实施效果；
- ❖ 可以使各区域店铺的管理人员通过商业智能的指导来进行有效的管理，进一步提高企业的综合竞争能力。

零售业智慧宝箱实现的**主要功能**：

- ❖ 数据查询
- ❖ 统计报表
- ❖ 多维分析
- ❖ 挖掘预测

零售业智慧宝箱带给您的**主要价值**：

- ❖ **最简单的选择**：实现了优选的行业应用与最优的平台软件预先整合，提供了标准化的软硬件整合，您不必再为软硬件的配置细节而头疼；
- ❖ **最优的性价比**：最优的分析工具+最优的分析平台=合理的价格；针对BI平衡的硬件配置=最优的硬件投资回报；行业应用与软硬件整合降低选择成本；
- ❖ **最放心的服务**：专业的服务队伍，充分发挥IBM与行业合作伙伴各自优势，保障服务市场竞争力。

零售业智慧宝箱方案框架示意图



高端科技POS分析系统

Cognos BI V8.4

InfoSphere Warehouse
Departmental Base
Edition

OS: SUSE Linux Enterprise Server 10
X3500M2
(Xeon 4-Core 2.4GHz CPU x 2, 8GB
Memory, 300GB x 4, 4Gb FC
Single-Port HBA x 2)



推动企业实现精细化管理，实现企业向管理要效益的转变！

经过金融风暴的洗礼，我国越来越多的制造业企业开始关注商业智能，希望借助其推进企业科学管理科学决策的目标。来实现：

- ❖ 为决策者提供一个掌控企业真实全貌的信息化平台；
- ❖ 监控产品供应链的全过程，减少供应链过程的无谓浪费，降低企业的运营成本，提升成本控制能力；
- ❖ 降低由于决策偏误给企业带来的库存压力，并且减低企业由于缺货可能产生的损失；
- ❖ 实现产品定价合理化，通过盈亏平衡点合理定价；
- ❖ 正确评估新产品，新领域的营收情况，为企业转型提供科学依据。

制造业智慧宝箱实现的**主要功能**：

- ❖ **KPI 仪表盘：**
- ❖ **营销分析：**
- ❖ **库存分析：**
- ❖ **采购分析：**
- ❖ **人力资源分析：**

制造业智慧宝箱带给您的**主要价值**：

- ❖ 最简单的选择：实现了优选的行业应用与最优的平台软件预先整合，提供了标准化的软硬件整合，您不必再为软硬件的配置细节而头疼；
- ❖ 最优的性价比：最优的分析工具 + 最优的分析平台 = 合理的价格；针对 BI 平衡的硬件配置 = 最优的硬件投资回报；行业应用与软硬件整合降低选择成本；
- ❖ 最放心的服务：专业的服务队伍，充分发挥IBM与行业合作伙伴各自优势，保障服务市场竞争力。

制造行业智慧宝箱方案框架示意图



广州微创科技制造分析系统

Cognos BI V8.4

InfoSphere Warehouse
Departmental Base Edition

OS: SUSE Linux Enterprise Server 10
X3500M2
(Xeon 4-Core 2.4GHz CPU x 2, 8GB
Memory, 300GB x 4, 4Gb FC
Single-Port HBA x 2)

IBM Guardium数据库安全监控解决方案

—— IBM 企业数据管理综合解决方案

如果有人问您：“谁在什么时候以什么方式访问过数据库里什么样的数据？”您能迅速的回答出来吗？甚至您可能不能回答这个问题，说明您目前也不能确保数据库的安全性。数据，作为企业核心资产，一旦遭受非法访问、数据篡改、盗取，将给企业带来巨大损失。面对数据库的安全问题，企业常常遇到以下主要挑战：

- ❖ 数据库被恶意访问、攻击、甚至遭到数据偷窃，而您不能及时地发现这些恶意的操作；
- ❖ 不了解数据使用者对数据库的访问细节，从而不能保证您对数据安全的管理；
- ❖ 关键敏感的数据在什么地方？谁在使用这些数据？您并不知道类似“5W”——“谁（Who）用什么方法（What）在什么地方（Where），什么时间（When），对你的数据库做什么事情（How）。”的问题。
- ❖ 当数据库正在遭受恶意访问或攻击时，您不能及时地追踪并堵截这些恶意操作；
- ❖ 数据库遭受恶意攻击、访问后，您不能追踪到足够的证据。
- ❖ 来自内部的威胁，特权用户修改配置、改变或偷窃数据，没有明确的职责分工。

另一方面，信息安全同样会带来审计问题，而世界各国对合规/审计要求越来越和严格，面对合规/审计要求，企业往往面临以下挑战：

- ❖ 传统的事后日志审计方法，不能做到持续性审计，审计效率低下；
- ❖ 传统的基于审计人员和数据库管理员经验的方法，导致审计不规范；
- ❖ 数据库管理员权责没有完全区分开，导致审计效果不理想；
- ❖ 海量的日志人工无法全部辨别，导致审计并不完整。

IBM Guardium数据库安全、审计、监控解决方案满足并加强了企业“法规遵从”和“信息安全”的工作，这个被FORRESTER公司评价为“绝对领导地位”的IBM Guardium解决方案，以软硬件一体的服务器的方式，大大增强您的数据库安全性，满足并方便您的审计工作，提升性能，并简化了您的安装部署工作，其主要功能如下：

- ❖ 防止对数据库的破坏、恶意访问、偷窃数据，可帮助判断客户关键敏感的数据在什么地方；谁在使用这些数据；
- ❖ 控制对数据库中数据的访问，并可监控特权用户；
- ❖ 帮助企业强制执行安全规范；
- ❖ 检查薄弱环节、漏洞，防止对数据库配置的改动；
- ❖ 满足合规/审计的要求，并可简化内部和外部审计、合规的过程并使其自动化，增强运作效率；
- ❖ 管理安全的复杂性。



图：Guardium软硬件一体服务器

采用IBM Guardium数据库安全、合规、审计、监控解决方案，能为您带来以下价值：

- ❖ 保护您的数据库及核心数据；
- ❖ 提高对数据库访问的可控度；
- ❖ 帮助您满足合规/审计的要求；
- ❖ 简化您应对合规/审计的工作。

IBM软硬一体解决方案概览(部分)



硬软件一体解决方案推介-适合所有合作伙伴推广

	IBM Rational C++	IBM Rational AppScan	Lotus Protector for Mail Security
目标客户群体	<ul style="list-style-type: none"> 已经采购或者准备采购 Power 7 服务器的客户 	<ul style="list-style-type: none"> 有 Java Web 应用的客户 跨行业，有安全生产为核心的作业系统 	<ul style="list-style-type: none"> 所有 Domino 邮件系统的用户
典型商业场景与挑战	<ul style="list-style-type: none"> 客户需要重新编译 C/C++ 应用以发挥 Power 7 强大的能力, 使应用适应 Power 7 环境并最大化应用效率 	<ul style="list-style-type: none"> 不管是内部开发，还是从外采购的Java应用常有不容易发觉的安全漏洞。这些漏洞会提供机会让黑客攻击。企业需要主动检查安全漏洞。最好是对安全漏洞有修补建议 	客户注重邮件系统的安全性： <ul style="list-style-type: none"> - 病毒，蠕虫，木马，钓鱼攻击，垃圾邮件 - 避免通过电邮发送企业敏感信息至外部
硬件软件配置与价格	<ul style="list-style-type: none"> 选择 1) 在配置 Power 7 同时挑选“C++”。 选择 2) 软件 PPA 采购. Part No : D5AHLL 	<ul style="list-style-type: none"> 硬件: xSeries 软件 : 1 用户使用权 D056FLL + 介质 + 2 天培训 	PPA 采购. Part No : D04QYLL 任何可以运行 VMWare 的硬件。软件以 VMWare Virtual Appliance 付运。
	Tivoli Foundations Application Mgr	Tivoli Foundations Service Mgr	Lotus Foundations
目标客户群体	针对员工人数在500人以下的、有25-50个微软或者Linux服务器的中小企业	针对员工人数在500人以下的、有25-50个微软或者Linux服务器的中小企业	针对员工人数在500人以下的中小企业，并且缺乏专业IT管理人员
典型商业场景与挑战	客户需要确保服务器、网络、应用监控运行，尤其是客户经历过IT故障导致的业务损失	客户希望具备低成本的IT帮助中心方案，以管理、记录、跟踪服务需求，从而提升IT服务水平	客户希望具备安全的协作能力，如电子邮件、文档分享、协作环境安全管理等，并且客户不具备专业IT人员
硬件软件配置与价格	基础配置 : manage 10 server with 2 CPU each : D0AT9LL x 200 + D0AT5LL x 1 + BJ0T6ML x 1	基础配置 : 3 authorized users to use Service Mgr to support : D0ATFLL x 1 + D0AT5LL x 1 + D0ATHLL x 3 + BJ0T8ML x 1	2个软硬一体方案可供选择

注：本页中配置及价格信息仅供参考，具体报价请咨询软件销售代表或查询软件报价数据库

硬软件一体解决方案推介（一）

	COGNOS NOW!	IBM Guardium
目标客户群体	<ul style="list-style-type: none"> 对事中实时监控有需求的各个企业 典型客户群体包括银行、电信、电力、零售 	<ul style="list-style-type: none"> FSS, COMM, PUB等各个行业中的行业领先公司 客户有大型数据库或者数据仓库应用 对数据安全有监控、审计需求
典型商业场景与挑战	<ul style="list-style-type: none"> 典型场景：银行的异常交易如短时间的异地多次消费 典型问题： <ul style="list-style-type: none"> 客户是否有业务系统需要实时监控其中的一些重要指标或者数据？ 客户是否希望在指标或者数据异常时，实时得到警示？ 客户是否希望同时获知其异常原因？ 	<ul style="list-style-type: none"> 典型场景：有权限人员泄漏数据，需要对其进行定位、追踪 典型问题： <ul style="list-style-type: none"> 客户是否需要对内外部威胁到数据安全的操作进行访问和追踪？ 客户是否有数据安全审计需求？
主要OI途径	F2F, Channel, Tele	F2F, Channel, Tele
硬件软件配置与价格	<ul style="list-style-type: none"> 可选配置模式一： <ul style="list-style-type: none"> 通过渠道销售COGNOS NOW 虚拟机（仅软件）；软件总代按正常渠道折扣提货；同时另外购买相关硬件 可选销售模式二： <ul style="list-style-type: none"> 通过直销模式订购软硬一体机 	<ul style="list-style-type: none"> 软硬件一体化销售 <ul style="list-style-type: none"> Guardium 会通过 IM SSSR 提供报价信息，详细报价需要联络软件部IM SSSR，索取并归还填好的报价问卷，然后获取报价信息
如何采购	<ul style="list-style-type: none"> 报价与下单，请联系 Cognos Now Order Desk/Dallas/IBM 	<ul style="list-style-type: none"> 可通过以下任一合作伙伴签署销售合约:航天思创,东华合创,融海咨询,华胜天成
品牌销售团队联系人	Yao Yuan/China/IBM@IBMCN Ke Yan Miao/China/IBM GCG Cognos Sales Manager, IBM SWG	Yi Jing He/China/IBM GCG IM Sales Leader, IBM SWG

注：本页中配置及价格信息仅供内部参考，具体报价请咨询软件销售代表或查询软件报价数据库

硬软件一体解决方案推介 (二)

	IBM Rational C++	IBM Rational AppScan	WebSphere DataPower
目标客户群体	<ul style="list-style-type: none"> ▪COMM, PUB,FSS 与 GB ▪已经采购或者准备采购 Power 7 服务器的客户 ▪大约70-80%的Unix服务器会有需求购置一个C的编译器 	<ul style="list-style-type: none"> ▪有 Java Web 应用的客户 ▪跨行业, 有安全生产为核心的作业系统 ▪以COMM, PUB,FSS 与 GB LE居多 	<ul style="list-style-type: none"> ▪各行业适用。尤其客户拥有大量的 Web Service 或 XML 的整合 ▪银行, 电信, 保健/医院, 运输与旅行等行业有 SOA 项目的客户。
典型商业场景与挑战	<ul style="list-style-type: none"> ▪客户需要重新编译 C/C++ 应用以发挥 Power 7 强大的能力, 使应用适应 Power 7 环境并最大化应用效率 	<ul style="list-style-type: none"> ▪不管是内部开发, 还是从外采购的 Java 应用常有不容易发觉的安全漏洞。企业需要主动检查安全漏洞。及有修补建议 ▪典型问题: <ul style="list-style-type: none"> -客户是否有以安全生产为核心的作业系统 -客户是否担心上述作业系统中存在安全漏洞并导致内外部攻击? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪客户需要整合多个应用, 要保证资料数据通过 Web Service/XML 交换, 并且需要支持高数据量与/或高安全性的需求, 并且需要快速部署 ▪典型问题: <ul style="list-style-type: none"> -客户是否已经部署了SOA应用或者大量使用了Web Service技术? -客户是否有大量信息通过Web Service进行交换?
主要OJ途径	<ul style="list-style-type: none"> ▪STG P Series 销售, Client Rep, SWG F2F, Channel, Tele 	<ul style="list-style-type: none"> ▪F2F, Channel, Tele 	<ul style="list-style-type: none"> ▪F2F, Channel
硬件软件配置与价格	<ul style="list-style-type: none"> ▪选择 1) 在配置 Power 7 同时挑选 "C++". ▪选择 2) 软件 PPA 采购. Part No : D5AHLIL. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪硬件: xSeries ▪软件: (1 用户使用权 D056FLL 含税标价 + 介质 + 2 天培训) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪2 XI-50 + 2 两星期服务 ▪建议客户价格: 人民币 1,260,000 (待定)
如何采购	<ul style="list-style-type: none"> ▪选择 1) 硬件渠道 ▪选择 2) 通过软件渠道分别购买 	<ul style="list-style-type: none"> ▪软件总代下单 	<ul style="list-style-type: none"> ▪通过总代订购: AVNet
品牌销售团队联系人	Jiang Du/China/IBM GCG Rational Sales Leader, IBM SWG	Jiang Du/China/IBM GCG Rational Sales Leader, IBM SWG	Job CF LAM/Hong Kong/IBM GCG WebSphere Sales Leader, IBM SWG

注: 本页中配置及价格信息仅供内部参考, 具体报价请咨询软件销售代表或查询软件报价数据库

硬软件一体解决方案推介 (三)

	Tivoli Foundations Application Mgr	Tivoli Foundations Service Mgr	Lotus Quickr (注: Lotus热点推荐)
目标客户群体	拥有 100 到 500 名员工的中型企业。这些企业平均拥有 25 到 50 台运行 Microsoft Windows 或 Linux 应用程序的服务器	拥有 100 到 500 名员工的中型企业。这些企业平均拥有 25 到 50 台运行 Microsoft Windows 或 Linux 应用程序的服务器	Domino现有客户 微软协作客户
典型商业场景与挑战	无法集中查看 IT 环境。通过逐一检查机器的方式对系统及服务器的性能和利用率进行监控, 其成本高昂且极为耗时。 希望采用经济实惠、简单易用的一体化解决方案监控和管理其IT环境的组织等挑战。	许多中型组织只利用一条服务台热线, 辅以电子表格来分配和记录事件数量, 这种流程既繁琐又容易出错。 增加和 / 或更换新机器时, 往往需要花费更多时间和资源对开源替代品进行配置与整合。	<ul style="list-style-type: none"> ■将分散在员工电脑里的企业文档, 集中管理, 降低流失风险 ■对文档进行归类, 提供快速检索, 提高工作效率; ■控制文档访问权限, 记录文档访问记录, 防止重要文档泄漏 ■灵活的版本控制功能, 留下文档修改痕迹; ■轻松便捷的文档共享, 避免传统文档共享过程中的版本混乱和丢失; ■有效地支持固定和虚拟团队协作, 提高协作效率
主要OJ途径	Channel, ibm.com, BPLT - Sigma	Channel, ibm.com, BPLT - Sigma	
硬件软件配置与价格	Basic configuration : manage 10 server with 2 CPU each : D0AT9LL x 200 + D0AT5LL x 1 + BJ0T6ML x 1, List price = 283,693	Basic configuration : 3 authorized users to use Service Mgr to support : D0ATFLL x 1 + D0AT5LL x 1 + D0ATHLL x 3 + BJ0T8ML x 1, List price = 409,352	All RTM
如何采购	BPLT : Sigma. Other situation : BAU SW Channel	BPLT : Sigma. Other situation : BAU SW Channel	All RTM
品牌销售团队联系人	Tivoli Channel Sales Leader	Tivoli Channel Sales Leader	可向所有SWG VAD订购 Software Sales credit SW Only 品牌销售团队联系人: lingli@cn.ibm.com

注: 本页中配置及价格信息仅供参考, 具体报价请咨询软件销售代表或查询软件报价数据库

即刻行动-商机发现

检视您的客户中是否存在下列场景？	是 / 否	潜在IBM软硬一体解决方案商机	你告知，我发现 You Notice, We Identify!	
<ul style="list-style-type: none"> 客户是否有业务系统需要实时监控其中的一些重要指标或者数据？ 客户是否希望在指标或者数据异常时，实时得到警示？客户是否希望同时获知其异常原因？ 	是	Cognos Now!	1. 客户名称 2. 联系人 3. 联系人职位及部门 4. 电话 5. 电子邮件	客户...
<ul style="list-style-type: none"> 客户是否有大型数据库或者数据仓库应用？ 客户是否需要对内外部威胁到数据安全的操作进行访问和追踪？ 客户是否有对这些大型数据库或者数据仓库应用的数据安全审计需求？ 	是	IBM Guardium	同上	客户...
<ul style="list-style-type: none"> 客户是否已经购买IBM P服务器或者正在考虑购买？ 	是	Rational C++	同上	客户...
<ul style="list-style-type: none"> 客户是否有基于J2EE的Web应用程序？并且担心上述作业系统中存在诸如逻辑控制、安全控制机制方面的安全漏洞并导致收到内部或者外部的攻击？ 	是	Rational AppScan	同上	客户...
<ul style="list-style-type: none"> 客户是否已经部署了SOA应用或者大量使用了Web Service技术？ 客户是否有大量信息通过Web Service进行交换？ 	是	WebSphere DataPower	同上	客户...
<ul style="list-style-type: none"> 中小客户：是否有大量服务器处于分散管理状态？ 中小客户：是否因为服务间断或者性能低下而是业务受损？ 中小客户：是否需要低成本、一体化IT监控解决方案？ 	是	Tivoli Foundation Application Manager	同上	客户...
<ul style="list-style-type: none"> 中小客户：是否欠缺专业IT服务人员，从而导致对最终用户的服务不及时，并业务受损？ 中小客户：是否期望具备低成本、高效的IT服务管理台？ 	是	Tivoli Foundation Service Manager	同上	客户...
<ul style="list-style-type: none"> 客户是否被文档管理、邮件附件管理所困扰？ 客户是否有大量的临时工作团队需要高效协作？ 	是	Lotus Quickr	同上	客户...

IBM DB2 9.8 pureScale

高可用、高性能数据库集群解决方案

——IBM企业数据管理综合解决方案

在经济复苏的过程中，对核心业务数据的访问始终是您赖以生存，乃至获得成功的关键因素。然而，您对核心业务数据的访问过程中，**时常面临以下挑战：**

- ❖ 由于数据库系统宕机，导致您经常对业务数据无法访问；
- ❖ 数据库系统资源不足，您无法忍受等待数据查询结果的漫长时间；
- ❖ 为了解决数据库系统性能下降问题需要增加新资源，但您的IT管理人员必须停止系统才能进行操作，导致停机时间增加，服务质量下降；并且需要人为干预及程序修改，浪费人力成本；
- ❖ 您的IT管理人员对目前集群数据库经常抱怨管理复杂，操作繁琐。



2010 IBM五彩软件渠道随身宝典
共同创造 一起分享

IBM DB2 pureScale是DB2 9.8 基于AIX平台上具备新一代数据库集群特性的解决方案，其**主要功能为：**

- ❖ 通过建立DB2 pureScale高可用集群，避免数据库系统的“单点故障”，保障业务的连续性；
- ❖ 通过pureScale的负载均衡功能，平衡对数据库的访问压力，从而提升您的数据访问速度；
- ❖ 提升业务运行的整体性能；采用RDMA及InfiniBand独立网络等技术提升业务运行的整体性能；
- ❖ 通过集成Tivoli System Automation技术简化您的数据库资源部署和数据库管理工作；操作简单，自动部署新资源，无需停机增加资源；发布程序时无需修改原有应用程序。

DB2 pureScale带给您的**主要价值：**

- ❖ 保证数据库系统的稳定，帮助您实现7x24小时不间断的数据访问能力；
- ❖ 可近乎“无限扩展”数据库系统性能，目前最大支持128台Power服务器集群，足以满足您对数据访问的性能要求；
- ❖ 节省您的数据库管理及开发、维护成本；
- ❖ 采用先进的相关技术，帮助您提升系统整体性能。

结合 Power7 和 AIX 进行专门优化，构建高性能、低成本的应用基础架构

---- WebSphere Application Server for Power 7 解决方案建议书

在当今全球经济下滑、市场竞争日益加剧、网络技术与业务模式快速变革的环境下，企业需要一个敏捷、灵活、安全、可靠的应用基础架构来应对以下挑战：

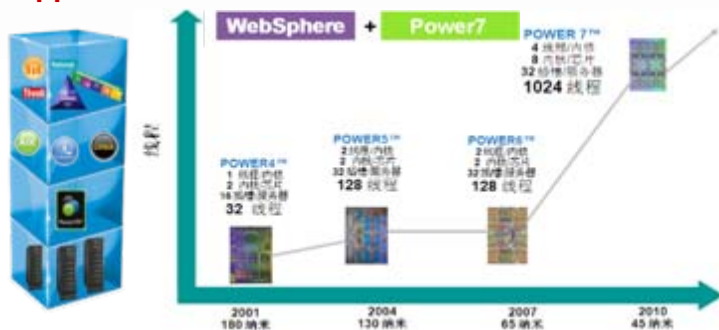
- 新应用系统的开发、测试与上线所经周期较长，使得新业务无法及时地接入市场，IT 投资效率较低；
- 业务交易量的不断增长，给应用服务器带来了巨大的压力；
- 应用服务器各自独立，系统日渐庞大，管理和维护成本日益增加；
- 在构建面向服务的体系架构 (SOA) 中，要求系统提供可复用的应用和快速组合服务。

IBM WAS 在 Power7 上的优势：

- 最佳的性能和最强的扩展性，性能提升85%，接近线形扩展
- 充分利用 Power7 单 CPU 内32个可用线程，发挥软硬件结合的独特优势
- 最佳的交易完整性能力，保护您的关键业务数据安全
- 最成熟的应用级别管理能力，提供系统零宕机，保证系统的高可靠性
- 更容易的部署和管理，减少安装时间90%
- 构建动态业务流程，促进智慧运作
- 最完整的虚拟化解决方案，提高资源利用率20%-50%，构建绿色环保的IT架构

2010 IBM 五彩软件渠道随身宝典

共同创造一起分享



IBM WAS 在 Power7 上为客户带来的价值：

- ✓ 充分满足业务越来越高的处理性能要求，提高客户满意度；
- ✓ 满足业务的零宕机、高可靠性要求；
- ✓ 减少人工投入，提高管理质量；
- ✓ 高效利用资源，降低物理消耗
- ✓ 降低综合投入成本



新一代创新、环保、经济、安全的企业协作平台

---- Lotus Domino for Power7 解决方案建议书

在今天瞬息万变的商业环境中，如何无需超出预算就能让您的 IT 系统满足用户需求是非常关键的。最终用户必须随时访问企业数据以保持生产力，基础设施资源也必须全天候可用。邮件/消息和协作系统无疑是企业 IT 中最基础的部分，同样面临上述问题。选择 IBM Lotus Notes/Domino 消息与协作解决方案，您就将能轻松处理这些问题。

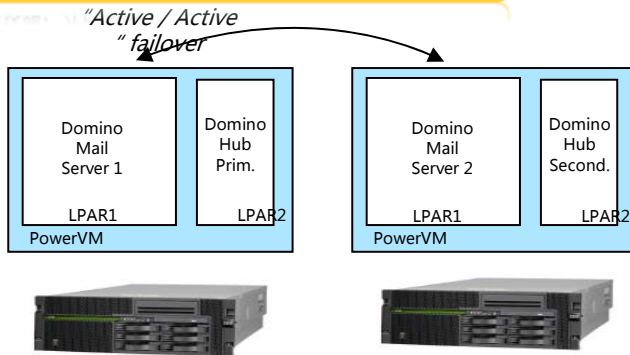
Lotus Domino 在 Power7 上为客户带来的价值：

- 软硬件集成、优化的整体方案
- Lotus 在协作软件市场的领导地位
- Power 在硬件平台的领导地位
- 深度虚拟化的能力



2010 IBM 五彩软件渠道精英盛典
共同创造 一起分享

在 POWER7 上使用 Lotus Domino 8.5，能够简化电子邮件基础设施，并降低成本



Domino Servers

2 x IBM Power 750 8-core, 3.0 Ghz

Lotus Domino 在 Power7 上的技术特色：

- ✓ Domino 对 Power7 系统提供64位支持选项，能够支持更多的内存，保证服务器的性能；
- ✓ 支持 PowerVM 虚拟环境，降低 Domino环境的复杂性，减少需要在环境中运行的服务器的数量，系统的架构最大限度降低复杂性，节约部署成本；
- ✓ 支持 HACMP 或主/主的群集模式 (Domino Cluster) 实现负载均衡、失效转移，高可用性减少系统故障时间；
- ✓ Domino 在 Power7 上的并发处理支持大量用户的访问，提高 Domino 服务器的工作负载处理性能。



资源计划 无限精彩

— IBM五彩软件合作伙伴计划



全球合作伙伴计划—PartnerWorld

简介:

IBM五彩软件合作伙伴计划指南—全球合作伙伴计划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。

参考收益：

1. IBM回报给普通级成员的各种IBM产品、技术和权益组合的全面介绍。
2. 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，以此感谢高级成员在技能、解决方案或收入增长方面的成就及获得IBM业务合作伙伴徽章。
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。

全球合作伙伴计划—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行销协助。

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。

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 : 王君 010-63614049 wangjswg@cn.ibm.com



全球合作伙伴计划—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。

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。

IBM Contact : 袁源 010-63613423 yuanyuan@cn.ibm.com

合作伙伴成长支持—中国渠道大学

简介:

IBM中国渠道大学通过整合IBM内部资源，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。

适用对象:

所有IBM合作伙伴

资格条件:

在IBM PartnerWorld中注册

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 : 陈秋颖 010-63612078 chenqiuy@cn.ibm.com

合作伙伴成长支持—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。

资格条件:

注册成为PWIN成员

适用对象:

IBM签约独立软件开发商，系统整合经销商

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。

IBM Contact:

中国区联系:

朱建中 021-60923625 c_shanghai@cn.ibm.com

合作伙伴成长支持—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、Opensource等专区，还包括有关IBM产品的技术内容。

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:

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。

IBM Contact:

陈曦 010-63614411 xchen@cn.ibm.com ; 管瑾 010-63614222 guanjin@cn.ibm.com

合作伙伴成长支持—合作伙伴销售个人学习奖励计划 (Know Your IBM)

简介:

KYI是针对合作伙伴销售个人的奖励计划，旨在帮助合作伙伴了解IBM的产品技术，并利用学习指导销售。在KYI 网站进行学习和登记销售都将获得KYI 奖励积分。

适用对象:

合作伙伴的销售个人

资格条件:

Learn & Earn:

在IBM指定网站确认接受PartnerWorld协议(PWA)和Know Your IBM (KYI)协议的IBM业务合作伙伴的销售人员。

Sell & Earn:

与IBM签署了业务合作伙伴协议(BPA)或者PartnerWorld协议(PWA)的区域独立软件开发(RISV)、区域系统集成商(RSI)、增值合作伙伴(CFT)的销售人员。

参与权益:

销售越多，登记越多，奖励越多；年度销售优胜者更可获得出国旅游大奖

IBM Contact : 雷晔灿 010-63618865 leiyc@cn.ibm.com

合作伙伴成长支持—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。

IBM Contact : 王君 010-63614049 wangjswg@cn.ibm.com



IBM行业框架(Industry Frameworks)路线图

IBM 行业框架路线图 (Industry Frameworks RoadMap)

联系人：IBM创新中心田国良

tiangl@cn.ibm.com, 021-60923200

精诚合作，实现共赢

合作共识

1

架构咨询

2

设计开发

3

框架认证

4

合作推广

5

实现共赢

6



掌控商机 创赢发展

— 获得商机的秘笈



发现软件机会其实很简单!

- 每次服务器采购, 都一定会有软件的需求
- 只要多问几句:
 - 1、需要运行什么应用?
 - 2、需要数据库支持吗? —DB2 or Informix的机会
 - 3、是否是WEB方式的?
 - 4、是否JAVA架构? - Websphere的机会
 - 5、您目前的系统运行正常吗?需要你担心吗? 系统经常DOWN? – ITSM的机会;
 - 6、应用经常DOWN? – ITCAM的机会
 - 7、数据丢失对您有很大影响吗? – TSM的机会
 - 8、2T以上的存储阵列? – TPC标准版的机会
 - 9、有很多的应用系统各自为证, 存在信息孤岛? – 整合的机会
 - 10、您希望把软件的精髓和思想留在您这里还是开发商那里? – Rational需求管理的需求
 - 11、开发商开发出来的东西是不是经常会走样?使得您在业务部门面前很没面子? - Rational的机会

IBM 软件商机发现18问 (Q1—Q6)

Q1：客户买了机器要跑应用，数据库为什么不用IBM呢？

DB2数据库提供行业领先的性能、可伸缩性和可靠性；Informix数据库为企业提供了出色的可靠性、可扩展性和可管理性。

Q2：数据管起来了，应用系统呢？还需要一个应用服务器！

WebSphere Application Server提供了创新的J2EE应用服务器基础平台，用于构建、重用、运行、集成和管理面向服务架构 (SOA) 应用程序与服务，从而提高业务敏捷性。

Q3：嗯，有了一个业务系统，那邮件和办公系统呢？

Lotus Domino/Notes提供开放的、健壮的邮件和协作平台，支持新一代的办公协作，并能扩展到移动设备上。

Q4：客户经常有些临时性的项目组，人员分散但又需要共享信息和资料？

Lotus Quickr提供基于Web2.0的团队协作和文档管理平台，并无缝集成桌面等各种办公环境中，帮助各类团队实现快速简便的协作。

Q5：办公环境中还想有个即时通信工具，但是比QQ和MSN安全？

Lotus Sametime提供安全的实施协作平台，同时提供在线电子会议功能，并提供开放的平台和接口，便于进一步定制和集成。

Q6：知识管理很重要，客户也想要做！

Lotus Connections是企业级的社交网络平台，为企业提供了基于Web2.0的创新知识管理平台，包括个人档案、在线书签、社区、博客、Wiki、文件、活动等多个组件。

IBM 软件商机发现18问 (Q7—Q12)

Q7：有些业务系统需要异步处理消息，IBM有什么好的方法？

WebSphere 可帮助解决与点对点连接性及整合相关的、昂贵而脆弱的 IT 复杂性，支持消息异步传输，同时保证信息的安全传输且仅传输一次。

Q8：业务系统越来越多，系统交互太复杂，能不能采用标准的总线方式来简化呢？

WebSphere Message Broker能够消除复杂的、点对点的连接性和整合编程，以便业务应用能够容易而迅速地连接。

Q9：各个业务系统的数据能不能抓取过来，方便统一使用？

InfoSphere Information Server可分析、清除和整合异构源中的信息，从而以更低的成本、更快的速度驱动更深的业务洞察。

Q10：有些数据不用抓取过来，能不能建立一个虚拟的视图读取到就可以？

InfoSphere Federation Server特有的联邦技术可以实现分布式的读写、双向数据访问，即使数据信息分布在不同系统，只需在信息整合平台建立不同系统数据信息的关联即可实现实时的数据信息整合。

Q11：客户需要BI商业智能系统，IBM有没有？

Cognos BI商业智能软件在单一的面向服务架构 (SOA) 中提供了全面的商业智能功能，包括报表、分析、仪表板和记分卡。

Q12：那么多系统，各个系统的用户能不能统一起来呢？

Tivoli Identity Manager提供安全、自动而且基于策略的用户管理解决方案，可以集中的为一个组织创建、管理、挂起和移除所有用户的帐户，实现各个系统中用户数据和密码的同步，同时提供用户的完整生命周期管理流程实现。

IBM 软件商机发现18问 (Q13—Q18)

Q13：还有权限，能不能统一管理起来，并实现整个企业内的单点登录？

Tivoli Access Manager for e-Business基于业界标准的基于角色的授权模型，提供对后台应用系统以及门户系统的安全保护、实现统一认证和用户的单点登陆功能。

Q14：不错，IT部门可以统一管理用户及权限了，但是最终用户能不能有个统一入口，来访问所有的业务和办公系统，并且能够实现个性化以及协作呢？

WebSphere Portal提供企业级门户平台，基于标准的门户组件集成技术，整合各种后端系统，在单一的工作场所为用户提供个性化、安全的信息访问和集成的协作能力。

Q15：领导也觉得门户好，想要图形化的、直观生动的领导驾驶舱，怎么办？

WebSphere Dashboard Framework提供功能强大且灵活的仪表盘工具，可快速创建可重用的、无缝集成协作功能的图形化SOA前端界面，与BI及其他系统完美整合。

Q16：邮件、数据库、文件系统，好多数据，看来我需要好好安排存储备份了？

Tivoli Storage Manager提供了分布式IT环境下备份管理集中、统一进行的有力工具，并能够扩展到备份形式的数据库、邮件、数据库、文件系统等等各种资源。

Q17：IT系统建设初具规模了，管理员怎么能高效监控呢？

Tivoli Monitoring系列产品是专注于企业整体系统监控和性能管理的软件。其功能涵盖在线的监控、资源管理及分析、瓶颈及异常分析、响应时间分析、数据管理及历史数据分析等。可以帮助信息中心系统人员预先诊断主机、分布式系统、数据库、中间件及Web应用服务器等各子系统之问题，并找出解决的办法，并提供图形化的界面。

Q18：太好了，最后一个问题，客户要是想自行开发应用，IBM有没有软件开发工具或经验、规范可以提供呢？

IBM Rational软件开发平台提供了一组最完整的工具，用于构建、集成、现代化、扩展和部署软件及基于软件的系统。它提供了自动化和集成软件开发项目时需要的所有东西，并基于RUP的最佳实践，帮助您按时交付项目，并做到不超预算、按需应变！



渠道支持 共同成长

— 请联络我们：发现商机、获得销售、市场及技术支持



IBM软件渠道业务支持

IBM软件分销及地区渠道业务联系

地区	联系人	电话	邮箱
IBM软件中国分销业务	费中伟	13301008299	feizw@cn.ibm.com
IBM软件渠道华北地区	刁小艳	13601019729	diaoxy@cn.ibm.com
北方区BPLT	程鹏	13701086620	chengp@cn.ibm.com
IBM软件渠道华东地区	黄斌	13801864663	huangb@cn.ibm.com
华西区BPLT	李兆毓	13981810332	
IBM软件渠道华南地区	何军	13602781976	hejun@cn.ibm.com

IBM软件产品渠道业务联系

产品家族	地区	联系人	电话	邮箱
AIM	华北地区	刁小艳	13601019729	diaoxy@cn.ibm.com
	华东地区	张旻	13901931032	zhminsh@cn.ibm.com
	华南地区	张丽红	13808876639	zhanglih@cn.ibm.com
Lotus	华北地区	刘颖	13901101940	liuyingy@cn.ibm.com
	华东地区	于露	13901101940	yulsh@cn.ibm.com
	华南地区	靳良煜	13922211034	Jinly@cn.ibm.com
Tivoli	华北地区	吴琼	1390-129-9433	qiongwu@cn.ibm.com
	华东地区	于海杰	13901886160	yuhaijie@cn.ibm.com
Rational	华北地区	杜江	13910310952	dujiang@cn.ibm.com
	华南地区	王蕊	18688885161	wruigz@cn.ibm.com
IM	华北地区	张燕	13911285047	zhyanzh@cn.ibm.com
	华东地区	文琴	13816808234	qinwen@cn.ibm.com
	Cognos华北地区	赵兴茂	13911167593	zhaoxm@cn.ibm.com
	Cognos华东地区	毛飞燕	18602112500	maofy@cn.ibm.com

IBM软件渠道区域支持

IBM 软件增值分销商各地联络表：

	DCD	Futong	Avnet	TRYL	Sigma	CEC
VAD HQ主要负责人	王伟13925092565	谢辉13901147615	韦刚军13910387350	纪元鹏13910828104	杨光13901259157	薛立13601254862
VAD NC负责人	张新庆 13811223414	史占守13501262018	马伟克13301139012			韩道 13811719889
VAD EC负责人	简莹13811821535	王晓文13817332712	恽凯贤13918752030			高婧13585502955
VAD SC负责人	李树森 13828749859	高睿13802933334	钟南虎13602708070		蓝艳13808883730	苏焯谊13537719927
VAD WC负责人	罗凌云 13808015054	陈川13648088764	朱贇桥13808055117		于定强18680899905	赵尚璇13882229658
Hei Long Jiang(黑龙江)					杨丽佳13936194152	
Tian Jin(天津)			刘岩022-27112359 13821133306		张斌 13901204709	蔡新波13662002368
Shan Xi(山西)		周飞13910313169	杨旭0351-4137904		谭志国13911284332	张涛13191003300
Ji Lin(吉林)						
He Nan(河南)			李国庆0371-60916657 13801033977		李荣霞13832335923	
Shan Dong(山东)			孙辉13911666552		戚慧玲13823555322	
An Hui(安徽)	张勇15855127766		汪江0551-2921285 13910000000		周阳13918187527	蔡德龙13701658397
Hu Nan(湖南)			罗轩13807488661		陈源13973186324	李温荣13163276827
Jiang Xi(江西)						
Jiang Su(江苏)	韩笑13913001399		施燕燕13918830377	张璇15852553171 0510-81026001-6016	谢梁15150581168	吴纳维13381907667
Zhe Jiang(浙江)					沈康伟13675863335	高婧13585502955
Xin Jiang(新疆)						
Chong Qing(重庆)					于定强18680899905	
Yun Nan(云南)						
Fu Jian(福建)	陶颖13922321013	胡细林13788891787	叶丁心13805006107		陈祥龙13600854980	
Guang Xi(广西)					李星龙13603037644	

IBM软件渠道行业销售及市场支持

IBM软件行业渠道销售支持

Industry	Chinese Name	MP	Internet ID
Healthcare	金昌林	13808078442	jincl@cn.ibm.com
E&U	李晓非	13901388426	lixiaof@cn.ibm.com
SmarterCity	岳海红	13322812469	yuehh@cn.ibm.com
Comm.	李斌	13503072981	benli@cn.ibm.com
MOR	郑琰	13911402775	zhengyan@cn.ibm.com
Metro	徐晓韵	13316964386	crystalx@cn.ibm.com
Banking	王广辉	13916241171	wangqh@cn.ibm.com

IBM软件渠道市场支持

主管内容	联系人	电话	邮箱
中国区渠道市场	王倩	010-63618873	jodiwang@cn.ibm.com
中国渠道co-marketing	秦俭	021-61008179	janechin@cn.ibm.com
中国渠道市场交流	朱燕红	010-63613869	sallyzhu@cn.ibm.com

