



# ***Il Mondo dei Partner*** **2007**

**L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE**

*Parma, 1-2 febbraio*



## **PARTNERWORLD**

**Aggiornamento sui programmi di marketing**

**Domenico Prestipino**  
**Marketing Canale**

# Il Mondo dei Partner **2007**

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio



# AGENDA

- Progetto Sinergy
- Cosa abbiamo fatto nel 2006
- Applicazione per pianificare
- Strumenti di marketing
- Strumenti di direct marketing
- Know your IBM
- Comunicazione a 2 vie





# ***Il Mondo dei Partner*** **2007**

**L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE**

*Parma, 1-2 febbraio*



**PartnerWorld: Progetto Sinergy**

## Progetto Sinergy: partito dai colleghi USA





### Obiettivi:

- Consolidare e semplificare i molti programmi per BP esistenti in modo da rendere più semplice il loro utilizzo.
- Ridurre di una grande percentuale il numero di tool e programmi
- Integrare tutti i programmi per BP in un unico framework

Il nome di questo progetto: per riflettere le sinergie che si possono ottenere lavorando meglio e insieme a Brand e differenti tipologie di BP.



## Semplificazione – Project Overview

Obiettivo:	Key Project Steps:
<b>Razionalizzare e consolidare i programmi nell'ambito di tutta l'IBM</b>	▪ <b>Fare un inventario di tutti i programmi</b> 
	▪ <b>Determinare i migliori</b> 
	▪ <b>Definire programmi da cancellare o fondere</b> 
	▪ <b>Una volta identificati saranno eseguite le semplificazioni con diversa priorità</b>  <ul style="list-style-type: none"><li>– 14 Alta priorità<ul style="list-style-type: none"><li>• Implementat dal 4Q05 al 1Q06</li></ul></li><li>– 10 con media priorità lanciati a gennaio 2006<ul style="list-style-type: none"><li>• Da implementare nel 2006</li></ul></li></ul>

## Example – Sales Enablement Tools

Sales Enablement Tools	Sponsor	Keep, Merge, Sunset, New
SW Sales & Mktg Kits	SWG	Keep
HW Sales & Marketing Kits	STG	Merge
SMB Industry Insights	SMB	Keep
Industry Business process maps	GBP	Sunset
On demand sales kits for SMB	GBP	Sunset
Mid-Market Industry Playbooks	SWG	Sunset
SMB Infrastructure Insights	SMB	New
Executive assessment tool	SWG	Keep
Technology Assessment Tool	GBP	Keep
Automation Assessment Tool	GBP	Keep
Finlistics Value Manager	GBP	Merge
Competitive Advisor	GBP	Sunset
Profiler for On Demand Business Tool	GBP	Sunset
e-business Collaboration Tool	GBP	Sunset
Free Automation Assessment Tool workshop	GBP	Sunset
Opportunity Identification & Growth workshop	GBP	Sunset
Sales enablement guide	GBP	Sunset
Sales Checklists	IDR	Sunset

**Consolidation**

**18 => 6**

## Obiettivi di consolidamento

	Number of offerings		
	YB 2005	1Q06 Achievement	2006 Target
<b>Selling</b>	49	31	23
<b>Marketing</b>	52	30	22
<b>Technical</b>	55	53	36
<b>Training</b>	39	35	26
<b>Communications</b>	17	10	7
<b>Total</b>	212	159 (-25%)	114 (-40+%)



# Web Project: Common User Experience

## Objective:

- Define, design and create a user-centered common web experience for IBM Business Partners.
  - One site from users' perspective; not one infrastructure or organization

## Benefits:

- Improve user satisfaction and increase awareness and usage of the PartnerWorld benefits
  - More partners/customers becoming enabled on IBM platforms.
  - Increase BP productivity and revenues

## Deliverables:

- |   |                 |
|---|-----------------|
| – Base PW benefits and initiatives                        | PW event        |
| – Common benefit categories deployed across content areas | PW event – 3Q06 |
| – Enhanced left navigator                                 | 3Q06            |
| – Enhanced Public and member experience                   | 3Q06            |
| – Personalization deployed through filtering              | 3Q06 - ongoing  |



# ***Il Mondo dei Partner*** **2007**

**L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE**

*Parma, 1-2 febbraio*



**PartnerWorld: cosa abbiamo fatto nel 2006**

## COSA ABBIAMO FATTO

- Guida di PartnerWorld (PW) in italiano
- Presentazione interna e per Distributori
- Presentazione durante il Technical World ai Business Partner
- Incontri con alcuni Business Partner
- Incontro con del team WW con alcuni BP italiani
- Coinvolgimento di BP italiani per migliorare la user interface del sito PW
- Supporto telefonico da parte di Marketing Manager Canale
- Annuncio dicembre 2006 della nuova versione di PW
- Kick off Business Partner 2007

# GUIDA DI PARTNERWORLD - Luglio 2006

**IBM**<sup>®</sup>

cosa ti rende   
speciale?

essere un Business Partner IBM

**Il Mondo dei Partner**  
INNOVARE E CRESCERE. INSIEME

# Annuncio dicembre 2006

1/3

## **IBM investe sul proprio ecosistema di Business Partner per rendere più semplice, profittevole e veloce fare business con IBM**

### ***Estendere TUTTI i benefit e risorse a TUTTI i Business Partners!***

- ❖ Per gli ISV: informazioni competitive, IBM PartnerPlan e accesso a risorse tecniche attinenti alle certificazioni, supporto tecnico ed education.
- ❖ Per rivenditori, consulenti e integrator: accesso ottimizzato ai benefit e risorse di PartnerWorld Industry Network.

### ***Massimizzare e ottimizzare le tue relazioni IBM!***

- ❖ Lanciare una nuova interfaccia utente per farti risparmiare tempo nel gestire le relazioni con IBM.
- ❖ Espandere le risorse per chi fa business a livello internazionale.
- ❖ Nessun processo di rinnovo annuale per tutti i Business Partner.

## Annuncio dicembre 2006: no riqualificazione 2/3

- **Il punteggio totale del proprio livello è sempre aggiornato in PartnerWorld**
- **Il tuo livello viene immediatamente aggiornato quando i criteri di passaggio al livello superiore vengono soddisfatti.**
- **Avviso automatico quando si sta per retrocedere ad un livello inferiore**
  - Visualizzazione di dettaglio del livello PartnerWorld
  - Quando il livello raggiunto è inferiore al livello corrente, verrà notificato il futuro passaggio
  - Fai le azioni richieste e sei a posto!
  - Le note sono spedite mensilmente fino a retrocessione dopo 90 giorni di inattività



# Annuncio dicembre 2006: i benefit cambiano 3/3

**I benefit possono essere implementati o ridotti immediatamente al cambio del livello nel corso dell'anno. Esempio:**

- Value package (software download o rimborso spese)
- Uso dei loghi

## **Quarterly PartnerRewards benefit**

- Benefit ripagati al raggiungimento del livello nel corso del quarter.

## **REMEMBER: modifica ai punti Lenovo per 2007**

- Nessuno skill Lenovo attribuito dopo il 31 Dicembre 2006
- Skill lenovo rimossi come credito PW dal 1 April 2007
- Nessun fatturato Lenovo riconosciuto nel 2007



IBM PartnerWorld >

## PartnerWorld®



**Registrati ora a PartnerWorld 2007** Unisciti a noi a St. Louis, da domenica 29 aprile a mercoledì 2 maggio per stabilire contatti e conoscere a fondo le strategie IBM.



**IBM investe nell'ecosistema Business Partner.** IBM ha annunciato importanti miglioramenti a PartnerWorld per rendere più facile e più redditivo per te fare business con noi. Conosci i miglioramenti ed aggiorna il tuo profilo PartnerWorld.



**500 e più!** Le offerte Built on IBM Express Advantage recentemente hanno sorpassato il traguardo della 500ma offerta applicata. E l'offerta continua a crescere.

### Link relativi ai Prodotti

- Lotus
- Software downloads/CDs
- Software downloads/CDs
- Information Management
- Lettere di annuncio per incentivi e promozioni (PLETs ZA/ZU/ZV)
- Lettere di annuncio pubbliche (PLETs ZA/ZG/ZP/ZS)
- Vendita di sistemi
- Express Seller

### Link relativi al Business

- Industry Network per gli ISV
- Global Solutions Directory
- Value Package e Options
- Opportunità di co-marketing
- Moduli per la Qualificazione/Certificazione all' Incentive
- Informazioni sulla concorrenza
- PartnerPlan
- PartnerCommerce

### Link relativi ad argomenti tecnici

- Virtual Innovation Center
- Software in prova e versioni beta
- Supporto tecnico alle vendite
- Supporto per la sicurezza del contenuto
- Configuratori
- Techline
- Solution Assurance
- Ricerca del supporto tecnico

### Notizie e annunci

- Trova i migliori talenti con IBM Alumni Job Postings

### Benvenuti

- Prestipino, Domenico
- Aggiornate il profilo
  - FAQ
  - Trova un Business Partner
  - Trova una soluzione

### Seleziona un paese

Selezionare  Go

### Angolo per gli executive



**Giacinto Damiani**

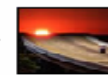
Il mondo dei Partner 2007



Registrati oggi stesso a PartnerWorld 2007



Know Your IBM



On demand enablement assistance from IBM Support



# ***Il Mondo dei Partner*** **2007**

**L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE**

*Parma, 1-2 febbraio*

## **PartnerWorld: Risorse di Marketing**

A group of silhouettes of people in business attire is positioned in the center of the slide, behind the main title. The silhouettes are white against the blue background, and they appear to be standing on a dark blue path that recedes into the distance towards a bright light source at the top center.

- **Applicazione per Pianificare**
- **Strumenti di marketing**
- **Strumenti di Direct Mailing**



# IBM Marketing Center

## Everything you need to do marketing with IBM

### Campaign Designer

### Constant Contact

### Event Designer

### Co-funded Marketing

	Co-funded by IBM	Funded by Business Partner
<b>Partner Managed</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Target Audience: Large to medium Business Partners with marketing resource and expertise and some brand awareness</li> <li>Process: Business Partner manages demand generation initiatives and reports leads to IBM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Target Audience: Small-medium partners who have marketing expertise in house but are not eligible for co-funded programs but have Partner Rewards and their own dollars to use</li> <li>Process: Business Partner utilizes publicly available materials through PartnerWorld</li> </ul>
<b>Agency Managed</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Target Audience: Small-medium Business Partners with limited marketing resources and expertise</li> <li>Process: Business Partner works through IBM-approved Marketing Center vendor who coordinates marketing campaign &amp; lead entry</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Target Audience: Small-medium partners with limited marketing expertise who may not be eligible for co-funded programs but have Partner Rewards and their own dollars to use</li> <li>Process: Partner works with IBM-approved vendor who coordinates marketing campaign and may manage leads &amp; Partner funds</li> </ul>

### Marketing Vendors

#### Marketing vendors

The following third-party vendors offer marketing services that complement IBM co-marketing offerings. Services are available directly from each vendor at the vendor's special prices, terms, and conditions.

Services provided by the following IBM-approved vendors include:

- ↓ [List procurement, pre-sales research](#)
- ↓ [Teleconferencing](#)
- ↓ [Telesales, direct marketing, e-mail marketing](#)

Marketing Center vendors

### Market Planning

#### Market intelligence and planning

##### Planning tools

- [PartnerPlan](#)  
PartnerPlan is IBM's resource for creating joint marketing plans with our Business Partners. It helps define how you and IBM will work together to achieve revenue targets and business objectives. Revenue objectives are documented in detailed plans that specify the tactics you will use to meet those objectives. IBM is confident that PartnerPlan can help drive incremental revenue, so it's often a prerequisite to qualify for IBM co-marketing funds. Choose the right plan for you, take advantage of the "Great Ideas" feature, and work with an IBM representative. Update your plan as needed.
- [PartnerWorld Industry Networks Advocate](#)

### Marketing Training

#### Marketing training

This tailored view shows the resources available to your company.

- [Articles and How-to Guides for marketers](#)  
Improve your marketing campaigns, explore new strategies, learn new skills.
- [Books, offered at a discount by Barnes and Noble](#)  
Books offered at a discount for Business Partners. To see the full range of marketing books, select "Business & Money" from "Featured Subjects" (on the left), then select "Marketing and Sales."
- [Co-marketing guide: Integrated Demand Generation Toolkit](#)

### IBM Magazines / Campaigns

IBM PartnerWorld > Marketing resources > IBM magazines >

#### IBM magazines

##### DB2 Magazine

DB2 Magazine is a solutions-oriented magazine that gives IT professionals the strategic and technical information they need to work successfully in the IBM Data Management environment. Published by

#### Current IBM campaigns

The latest TV, print, and interactive ads that IBM is running

##### On Demand advertising

- [Innovation](#)  
A series of ads showing how innovation pays. TV and print.

##### Membership

- [Update my p](#)

### Opportunity Support

#### Leads and opportunities

- [Business Partner Application Showcase](#)  
Generate leads and establish relationships with prospective buyers in the industries you're targeting by listing your applications on ibm.com. Reach millions of ibm.com visitors each month in the searchable, IBM-hosted Web directory that is promoted through a network of links on ibm.com as well as high-visibility search engines such as Google.
- [Developer Sales Channel-Business and Channel development](#)  
The Developer Sales Channel offers marketing relationships that provide ISVs with the opportunity to leverage the worldwide sales and marketing capabilities of IBM to drive revenue and profit for both parties. Use IBM channels to introduce new products, expand sales, and launch products into additional geographies.



IBM PartnerWorld >

## PartnerWorld®



**Registrati ora a PartnerWorld 2007** Unisciti a noi a St. Louis, da domenica 29 aprile a mercoledì 2 maggio per stabilire contatti e conoscere a fondo le strategie IBM.



**IBM investe nell'ecosistema Business Partner.** IBM ha annunciato importanti miglioramenti a PartnerWorld per rendere più facile e più redditivo per te fare business con noi. Conosci i miglioramenti ed aggiorna il tuo profilo PartnerWorld.



**500 e più!** Le offerte Built on IBM Express Advantage recentemente hanno sorpassato il traguardo della 500ma offerta applicata. E l'offerta continua a crescere.

### Link relativi ai Prodotti

- Lotus
- Software downloads/CDs
- Software downloads/CDs
- Information Management
- Lettere di annuncio per incentivi e promozioni (PLETs ZA/ZU/ZV)
- Lettere di annuncio pubbliche (PLETs ZA/ZG/ZP/ZS)
- Vendita di sistemi

### Link relativi al Business

- Industry Network per gli ISV
- Global Solutions Directory
- Value Package e Options
- Opportunità di co-marketing
- Moduli per la Qualificazione/Certificazione all' Incentive
- Informazioni sulla concorrenza
- PartnerPlan
- PartnerCommerce

### Link relativi ad argomenti tecnici

- Virtual Innovation Center
- Software in prova e versioni beta
- Supporto tecnico alle vendite
- Supporto per la sicurezza del contenuto
- Configuratori
- Techline
- Solution Assurance
- Ricerca del supporto tecnico

### IBM PartnerWorld®

#### Risorse di marketing

Vendita

Supporto tecnico

Formazione e certificazione

Collaborazione

Prodotti

Soluzioni

Servizi

Settori di industria

Strategie IBM

Ordini e ricerca prodotti

Eventi

Notizie ed annunci

Moduli e contratti

Programma PartnerWorld

Contattare PartnerWorld

### Benvenuti

Prestipino, Domenico

→ [Aggiornate il profilo](#)

→ [FAQ](#)

→ [Trova un Business Partner](#)

→ [Trova una soluzione](#)

### Seleziona un paese

Italy



### Angolo per gli executive



**Giacinto Damiani**

[Il mondo dei Partner 2007](#)



[Know Your IBM](#)



[IBM Software Business Partner News Summary](#)

[Registrati oggi](#)

IBM PartnerWorld >

**IBM PartnerWorld®**

**Risorse di marketing**

Vendita

Supporto tecnico

Formazione e certificazione

Collaborazione

Prodotti

Soluzioni

Servizi

Settori di industria

Strategie IBM

Ordini e ricerca prodotti

Eventi

Notizie ed annunci

Moduli e contratti

Programma PartnerWorld

Contattare PartnerWorld

**PartnerWorld®**

**Risorse di marketing**

- Componenti delle Campagne
- Campagne IBM attuali
- Market intelligence e pianificazione
- Lead e opportunità
- Attività di Marketing co-finanziate
- Fornitori per il Marketing
- Contatti IBM magazine
- Marketing training

**PartnerWorld 2007** Unisciti a noi a 9 aprile a mercoledì 2 maggio conoscere a fondo le strategie

**tema Business Partner.** IBM i miglioramenti a PartnerWorld più redditivo per te fare i miglioramenti ed aggiorna il





recentemente hanno sorpassato il traguardo della 500ma offerta applicata. E l'offerta continua a crescere.

Link relativi ai Prodotti	Link relativi al Business	Link relativi ad argomenti tecnici
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lotus</li> <li>• Software downloads/CDs</li> <li>• Software downloads/CDs</li> <li>• Information Management</li> <li>• Lettere di annuncio per incentivi e promozioni (PLETs ZA/ZU/ZV)</li> <li>• Lettere di annuncio pubbliche (PLETs ZA/ZG/ZP/ZS)</li> <li>• Vendita di sistemi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industry Network per gli ISV</li> <li>• Global Solutions Directory</li> <li>• Value Package e Options</li> <li>• Opportunità di co-marketing</li> <li>• Moduli per la Qualificazione/Certificazione all' Incentive</li> <li>• Informazioni sulla concorrenza</li> <li>• PartnerPlan</li> <li>• PartnerCommerce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Virtual Innovation Center</li> <li>• Software in prova e versioni beta</li> <li>• Supporto tecnico alle vendite</li> <li>• Supporto per la sicurezza del contenuto</li> <li>• Configuratori</li> <li>• Techline</li> <li>• Solution Assurance</li> <li>• Ricerca del supporto tecnico</li> </ul>

**Benvenuti**  
Prestipino, Domenico  
→ [Aggiornate il profilo](#)  
→ [FAQ](#)  
→ [Trova un Business Partner](#)  
→ [Trova una soluzione](#)

**Seleziona un paese**

**Angolo per gli executive**  
 **Giacinto Damiani**  
[Il mondo dei Partner 2007](#)

 [Know Your IBM](#)  
 [IBM Software Business Partner News Summary](#)  
[RegISTRATI oggi](#)





## Applicazione per pianificare: PartnerPlan

- E' un tool per creare un piano congiunto di marketing tra Business Partner e IBM.
- Aiuta a definire in che modo Business Partner e IBM lavoreranno insieme per raggiungere gli obiettivi di business e fatturato.
- Gli obiettivi di fatturato sono documentati in piani dettagliati nei quali sono specificate le azioni per raggiungere gli obiettivi.
- Oltre che utile diventa mandatorio per alcuni programmi

## Strumenti di Marketing: Co-marketing

### ➤ REGISTERED

Business Partner che hanno capacità interne per gestire una campagna di marketing.

### ➤ MARKETING CENTRE

Attività svolta da un Vendor, in quando il Business Partner non ha capacità interne o tempo per gestire una campagna di marketing.

### ➤ AGENCY ACTIVATION

Attività svolta da un Vendor, in quando il Business Partner non ha capacità interne per gestire una campagna di marketing. In genere per piccoli ISV.



## Attività di Marketing co-finanziate

### IBM PartnerWorld®

#### Risorse di marketing

- Componenti delle Campagne
- Campagne IBM attuali
- Market intelligence e pianificazione
- Lead e opportunità
- Finanziamenti di marketing congiunto

#### Fornitori per il Marketing

- Contatti IBM magazine
- Marketing training

#### Vendita

#### Supporto tecnico

#### Formazione e certificazione

#### Collaborazione

#### Prodotti

#### Soluzioni

#### Servizi

#### Settori di industria

#### Strategie IBM

#### Ordini e ricerca prodotti

- **Industry Networks** ti offre tariffe a prezzi scontati  
Sconti fino al 60% agli ISV per l'acquisto di pubblicità in più di 160 testate di alto profilo dedicate all'industria e alla tecnologia presenti in più di 40 paesi.
- **2007 fondi di co-marketing (Business Partner Registered) - Europa, Medio-Oriente, Africa**  
Approfitta delle iniziative di marketing co-finanziate disponibili per i Business Partner eleggibili.
- **2007 fondi co-marketing (Business Partner Marketing Center) - Europa, Medio-Oriente, Africa**  
I Business Partner eleggibili possono realizzare campagne di marketing IBM comprendenti soluzioni grazie a fondi di co-marketing messi a disposizione attraverso agenzie (Marketing Center) che offrono servizi a tariffe concordate.
- **Marketing Center per ISV**  
Con il Marketing Center per ISV, puoi scegliere tra tre diversi livelli di supporto, a cui IBM contribuisce: self-service library, managed services e consultancy/customization.
- **PartnerRewards per Rivenditori e Distributori: fondi da investire**  
Fondi da investire per Solution Provider/Rivenditori IBM e Distributori eleggibili basati sul raggiungimento degli obiettivi di fatturato nel mercato delle piccole-medie imprese (SMB) e relativo a Systems & Technology Group (STG) System i, System p, System z e System Storage.
- **PartnerRewards per System Integrator**  
Fondi da investire per System Integrator eleggibili basati sul raggiungimento degli obiettivi di fatturato nei System and Technology Group (STG) System i, System p, System z e System Storage.

#### Membership

- Aggiornamento del profilo
- Aggiornamento delle iscrizioni
- Aggiornamento degli elenchi delle soluzioni
- Invia un caso di riferimento o una storia di successo dei clienti
- Richiedi una certificazione
- Partecipa per ricevere dei riconoscimenti

#### Collabora

- Trova un dipendente IBM
- Trova un servizio o una soluzione dei Business Partner
- Trova un Business Partner a collaborare

# PartnerWorld Industry Networks – PWIN

Un insieme di risorse specializzate e studiate per vari settori d'industria, a disposizione dei Business Partner IBM al fine di incrementare il comune business

*“Punta in alto con il tuo team di fiducia”*

Bancario

Sanitario e scientifico

Settore pubblicitario

Telecomunicazioni

Automobilismo

Manifattura



## Cosa Offriamo ?

- Supporto Tecnico e di Formazione in fase di sviluppo
- Strumenti di marketing e di vendita per la generazione di lead
- Collaborazione con il team di rappresentanti IBM

Energetico e Utility

Finanziario

Elettronico

Assicurativo

Viaggi e trasporti

Didattico e formativo

## Processo di co-marketing in vigore dal Q3 2006 con un unico tool web

Attività	Marketing Manager IBM	BP
Pianificazione attività (con chi interfaccia il BP)	Y	Y
Invia e-mail di conferma a BP	Y	
Sottomette nel tool la richiesta di budget contenuta nel piano concordato		Y
Verifica e autorizza nel tool la richiesta di budget del BP	Y	
Esegue l'attività		Y
Fornisce a Maritz servizio reso e fatture (giustificative e non) e carica le lead nel tool		Y
Autorizza nel tool il pagamento fattura (I colleghi di Bratislava si occuperanno del pagamento)	Y	
Maritz chiede al Business Partner di emettere la fattura		
IBM effettua il pagamento come da T&C		





# ***Il Mondo dei Partner*** **2007**

**L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE**

*Parma, 1-2 febbraio*



## **PartnerWorld: Strumenti di Direct Marketing**



## Campaign Designer

Campaign Designer è un potente tool online che consente di personalizzare le attività di marketing, utilizzando modelli creati in maniera professionale per direct mail, marketing via e-mail e altre componenti per efficaci campagne end-to-end.

Lo strumento Marketpro fornisce ai Business Partner IBM i contenuti per campagne di co-marketing efficaci, personalizzabili, facili da usare e poco dispendiosi.

<http://mymarketpro.com/bp>

The screenshot shows the IBM Business Partner Campaign Designer web interface. At the top, there is a navigation bar with the following elements: the 'interactive for IBM Business Partner' logo, a menu with 'Home', 'Campaigns', 'Downloads', and 'Admin', and user links for 'My Profile', 'My Password', and 'What's New'. Below the navigation bar, the main content area features a large heading: 'Everything your company needs to generate demand'. To the right of this heading, there is a 'Welcome Tim Koepp!' message and a 'Quick Links:' section. The 'Quick Links' section contains a grid of links: 'Campaigns Home', 'Downloads Home', 'Manage Campaigns', 'Manage Downloads', 'Manage Site', 'My Campaigns', 'My Downloads', 'My Logo', 'My Password', 'My Profile', 'Reports', and 'What's New'. Below the links, there is a horizontal line. At the bottom of the screenshot, there is a photograph of three business professionals in a meeting.

## Campaign Designer: le campagne per l'Italia

**IBM express portfolio - Italy** - Le offerte del Portfolio IBM Express, progettate con caratteristiche e prezzi adeguati per le piccole e medie imprese, rispondono alle necessità dei clienti aiutandoli a massimizzare gli investment IT. [more...](#)

**Industry Advantage Campaign - Italy** - Solleva domanda per le tue soluzioni di Industry, usando strumenti di marketing altamente dinamici e personalizzabili, quali direct mail (posta tradizionale) e servizi di telemarketing. [more...](#)

**Innovation That Matters - EMEA** - Position clients need to profitable growth achieved by differentiation and decommoditization. This sets up the value of innovation. [more...](#)

**Marketing Center per ISV e SI - Marketing Center per ISV e SI** - Mailing "tutto in uno", inviti ad eventi speciali, servizi di telemarketing: il Marketing Center per ISV propone tutta una serie di strumenti di marketing pensati per facilitare alle software house l'elaborazione di campagne personalizzate per le loro soluzioni settoriali. [more...](#)

**PartnerWorld Industry Networks - Direct mail and telemarketing - IT** - Create rapidamente e facilmente campagne di marketing generare la domanda per le vostre soluzioni. I Business Partner IBM di livello Premier e Advanced iscritti alle IBM PartnerWorld Industry Networks possono utilizzare le strategie multiple e sviluppare una campagna di marketing per promuovere le vendite. Scoprite le offerte speciali disponibili nel corso di quest'anno per arricchire la vostra campagna. [more...](#)

## Campaign Designer

### Servizi di Response e Lead Management

Puoi usufruire dei servizi di response e lead management (per la gestione dei responses e delle opportunità) grazie a Technology Sales Leads: si tratta di un'agenzia di servizi telefonici approvata da IBM e situata in Irlanda (Carlow).

Prenderanno le telefonate in entrata, qualificheranno il cliente ogni qual volta si tratti di una lead, e ti contatteranno ogni volta che la lead sia stata identificata.

Inoltre inseriranno la lead nel sistema PWLM (PartnerWorld Lead Management) in modo che tu possa monitorarne lo sviluppo.

E' un servizio gratuito e facile da usare.

## Campaign Designer: i costi

**GRATUITO:** se vuoi stampare e spedire la tua campagna autonomamente

Stampa a cura di Caleidograf Srl (costo unitario)

100	250	500	750	1000
2.25€	1.83€	1.49€	1.275€	1.305€
Tutti i prezzi includono la personalizzazione degli indirizzi e l' affrancatura.				

Stampa a cura di Sommer digital solutions GmbH Co. KG (costo unitario)

100	250	500	750	1000
2.53€	1.33€	0.93€	0.80€	0.74€
Tutti i prezzi includono personalizzazione degli indirizzi e affrancatura.				

# Campaign Designer: un paio di esempi



# Constant Contact

Da oggi i **Business Partner IBM** hanno uno strumento in più per comunicare con i loro clienti: con *Constant Contact*, un'agenzia di email marketing, **si possono creare email e newsletter in html via web**, con offerte e contenuti **Express** personalizzabili dal BP.

*Constant Contact* ti permette, inoltre, di monitorare i risultati della tua campagna.

Constant Contact : Home - Microsoft Internet Explorer

Address: http://ui.constantcontact.com/rnavmap/evaluate.rnav/pidfEx4lmEOE\_Mih7o4iWPuNmg1?activepage=site.login.eval&action=home&un=romagnoli&cookie=true

Constant Contact

My Account | Pricing | Logout | Get Help

Home | Email Campaigns | Subscribers & Lists | Reports | More Features

Welcome Marina!

user name: romagnoli  
active subscribers: 190  
trial ends: when you exceed 499999 subscribers

Steps for Getting Started

1. **Check Your Email** ?  
We've sent you a Welcome email. Be sure to click on the link included in the email to verify your sending email address.
2. **Create an Email Campaign** ?
3. **Add Your Subscriber List** ?

Helpful Resources

- Online Tutorials
- Product FAQs
- Live Product Tour M-F 2pm EST
- Email Marketing Hints & Tips @ Articles
- Need more help? [Contact Us](#) or view our available [services](#) for getting started

Quick Links

Email Campaigns: Most Recent

Campaign Name	Status	Date
Valentina	Draft	3/22/2006
Feb 23 2006	Draft	2/23/2006

« Create an Email Campaign »

Reports: Most Recent

Date Sent	Campaign Name	Sent	Bounces	Spam	Opt-Reports outs	Opens	Clicks	Forwards
1/17/2006	APRA 2006	190	7.4% (14)	0	0	74.4% (131)	7.6% (10)	0

« See All Campaign Reports »

Copyright © 1999-2006 Roving Software Incorporated d/b/a Constant Contact. All Rights Reserved. Customer Support

# XYZ

## UNA GRANDE OPPORTUNITÀ IN UNA PICCOLA SCATOLA.



Non sono necessarie dimensioni colossali per ottenere grandi risultati. Guarda l'IBM eServer p5 510 Express, ad esempio: oltre ad avere un prezzo accessibile, è il più piccolo server al quale tu possa pensare. Eppure è un gigante per quanto riguarda la quantità di lavoro che riesce ad eseguire. E a farlo velocemente. Come è possibile? Semplice, perché in ogni prodotto IBM l'innovazione è la componente di base. E poi anche perché i server IBM Express sono flessibili, scalabili ed economici. E' questo che li rende diversi.

In più ci sono i prodotti IBM TotalStorage che ti offrono una gamma completa di soluzioni su disco e nastro e di software storage. Vuoi saperne di più? Contatta il tuo Business Partner IBM di fiducia: conosce il tuo settore di attività e sa bene quali sono le tue priorità. E oltre tutto lavora proprio nella tua zona. Grande, non trovi?

### IBM eServer p5 510 Express

#### Potenza concentrata.

Processori POWER5 1,5 GHz ad 1 via

Memoria: 1 GB

DASD 2x73 GB

Supportato da AIX 5L e Linux

Garanzia: 3 anni per parti e riparazioni on-site

A partire da soli **5.310,00€**

IIVA esclusa (PIN 9110-510)

**Siamo qui per darvi  
supporto!**

Scopri tutta la famiglia dei prodotti Express IBM. Siamo addestrati per suggerirti i sistemi adatti alle tue necessità.

**987-876-8765**

[www.ibmpartner.com](http://www.ibmpartner.com)

**Sono presenti 4 template IBM in italiano, personalizzabili con logo e offerta del Business Partner:**

- 1. OpenPower+TotalStorage**
- 2. pSeries + TotalStorage**
- 3. xSeries + TotalStorage**
- 4. iSeries + Infoprint**

### IBM TotalStorage DS4300 Express

Semplifica la gestione dello storage per aumentare la produttività.



DS4300 Turbo Controller

2 Shortwave SFP GBIC

2 cavi 1M fibre optic

A partire da soli **23.500,00€**

IIVA esclusa (PIN 172260L)

**Ordina adesso! 1-800-555-1212 O visita il nostro sito!**

## Constant Contact

Costi:

Prova gratuita per 60 gg

Fee mensile

List Size	Monthly Fee
0 - 50	FREE
51 - 500	\$15
501 - 2,500	\$30
2,501 - 5,000	\$50
5,001 - 10,000	\$75
10,001 - 25,000	\$150
25,000 +	Call for Prices
send unlimited monthly emails	



# ***Il Mondo dei Partner*** **2007**

***L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE***

*Parma, 1-2 febbraio*



**PartnerWorld:  
Know your IBM**



# Know Your IBM è...

un programma di **channel-enablement**, per le forze di vendita dei BP, che offre dei premi per lo sviluppo di competenze e per la registrazione delle vendite.

## Due componenti su cui si basano i premi

- Imparare - Completa con successo i moduli di formazione selezionati
- Vendere - Registra le tue vendite sul sito

## Quali premi puoi ottenere?



Esperienze!



Regali!

Viaggi!





IBM - Know Your IBM: Program home - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help Back Forward Stop Refresh Home Search Address http://www-306.ibm.com/partnerworld/kr Go

Links IBM Business Transformation Homepage IBM Global Print IBM Internal Help Homepage IBM Standard Software Installer

Home | Prodotti & Servizi | Servizi & soluzioni | Supporto & Download | Il mio profilo

IBM PartnerWorld > Risorse di vendita > Incentivi di vendita e promozioni >

# Know Your IBM

Impara. Vendi. Vinci... senza limiti.

**I miei Programmi** | Domande frequenti | Contatta | Per uscire | Aspetti amministrativi



**2006 Know Your IBM - Italy**

- Introduzione**
  - Vendere
  - I miei risultati
  - Premi
- Caratteristiche del Programma
- Termini e Condizioni
- Imparare

**Vincere premi apprendendo**

Know Your IBM consiste in una serie di brevi moduli di auto-apprendimento, che ti forniscono velocemente approfondimenti strategici per effettuare la vendita.

Completa ogni modulo velocemente e correttamente per ricevere 33 punti KYI di premio. Il superamento di ogni modulo permette di guadagnare chance di vincere il Gran Premio Finale che consiste in un viaggio studio.

Vai alla pagina [Imparare](#) per vedere la scelta dei moduli già disponibili. Nuovi moduli saranno messi a disposizione durante l'anno e saranno incentrati su argomenti strategici di IBM come Express Seller, "Innovation that Matters" e On Demand Business.

- [Accumula punti per il programma Know Your IBM attraverso IBM PartnerWorld Industry Networks](#)
- [Guadagna piu' di 400 punti Know Your IBM con IBM System p Sales and Technical Mastery Tests](#)
- [Business Partner Success Stories](#)
- [On Demand Assessment Tools](#)
- [Costruire skills attraverso PartnerWorld University](#)
- [Sales Enablement Guide](#)
- [IBM Express Seller fa crescere il vostro business nelle PMI](#)

**IBM PartnerWorld®**

**Strategie IBM**

**Risorse di vendita**

- Sales enablement guide
- Identificare opportunità
- Settori industriali e soluzioni
- Configurare, definire il prezzo e proporre
- Finanziamenti
- Incentivi di vendita e promozioni
- Referenze cliente e presentazioni
- Skill di vendita

**Risorse di Marketing**

**Prodotti e tecnologie**

**Supporto e risorse tecniche**

**Certificazioni e formazione**

**Ordini e ricerca prodotti**

**Eventi**

**Notizie**

**Moduli e contratti**

**PartnerWorld membership**

**Contatta PartnerWorld**

Internet

## *Know Your* **IBM** ....i risultati 2006

- + 300 iscritti al programma
- 30 eleggibili allo study tour a Mauritius
  - 3 vincitori sorteggiati dalla società Clipper in presenza del notaio



# ***Il Mondo dei Partner*** **2007**

**L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE**

*Parma, 1-2 febbraio*



**PartnerWorld:  
Comunicazione a 2 vie**

# DA IBM verso i Business Partner

w3 Servizi per gli iscritti a PartnerWorld Cerca w3

Servizi per gli iscritti a PartnerWorld

Modifica richieste

Partner

Gruppo aziendale mondiale

Gruppo aziendale locale

Sede

Aggiungi un dipendente

Informazioni generali

Elenco di dipendenti di sede

Dipendente

Amministrazione

[Servizi per gli iscritti a PartnerWorld >](#)

## Sede

**PRAGMA PROGETTI SRL (10ailb6m)**

I campi contrassegnati da un asterisco (\*) sono obbligatori per completare questa transazione; i facoltativi. Se non vuoi fornirci le informazioni richieste, utilizza il pulsante "Back" del browser precedente oppure chiudere la finestra o la sessione del browser che sta visualizzando questa pagina.

Completa quanti più dettagli possibile per ottenere le informazioni più appropriate per la tua azienda.

Riepilogo di PartnerWorld	
Nome legale completo dell'azienda :	<a href="#">PRAGMA PROGETTI SRL</a>
Nome del Doing business as :	<a href="#">PRAGMA PROGETTI SRL</a>
Id sede centrale di gruppo aziendale locale :	<a href="#">10ailb6k</a>
Stato :	Attivo
Livello PartnerWorld :	Advanced
Livello raggiunto :	Advanced
Riepilogo livello PartnerWorld :	<a href="#">Riepilogo livello PartnerWorld</a>
Indirizzo riepilogo :	
Riga uno indirizzo :	Via Guido Rossa,3

Link correlati:

- [Contact services](#)
- [Manuale utente](#)



## DAI Business Partner verso IBM

❑ PartnerWorld Contact Service (**PWCS**). Team italiano.

❑ 02-70316105

❑ casella di posta [EMEAPW@uk.ibm.com](mailto:EMEAPW@uk.ibm.com)

❑ Marketing Canale

❑ casella di posta [pwa@it.ibm.com](mailto:pwa@it.ibm.com)

❑ [Channel Manager e Marketing Manager](#)



# Il Mondo dei Partner **2007**

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio



# Il Mondo dei Partner **2007**

L'INTEGRAZIONE DEL NOSTRO VALORE

Parma, 1-2 febbraio



**GRAZIE !!!**