



Ressources et outils marketing Génération & progression de vos leads

Hélène de Ponsay / Valérie Talon
Channel Marketing

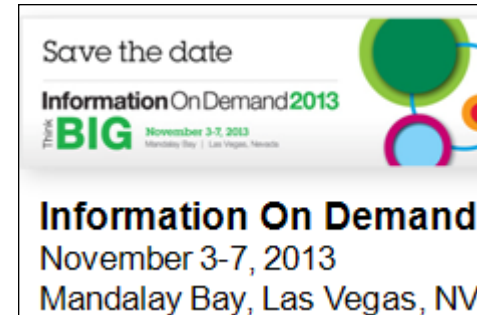




Le marketing en mode closing



- WW events (IOD, Connect, Impact, Pulse)
- Les « 2h Chrono » à la Mutualité Paris



17/10 : Supply Chain : optimiser la chaîne logistique

Sandrine Lebouc

24/10 : Gouvernance de l'information face croissance des données et contraintes réglementaires

Cellou Diallo

12/11 : Comment appliquer une Sécurité Intelligente ?

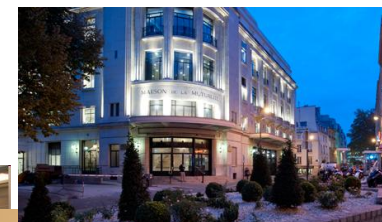
Martine Sorbara

14/11 : Social & Mobile: une nouvelle façon de travailler

Sandrine Lannezval

19/11 : Protégez vos données avec InfoSphere Guardium

Christophe Megevand





Initiatives et outils à votre disposition



- Ressources en contenu
 - swONE, sales plays et RTE
- Ressources budgétaires & humaines
 - Co-Marketing, VADs et Agences

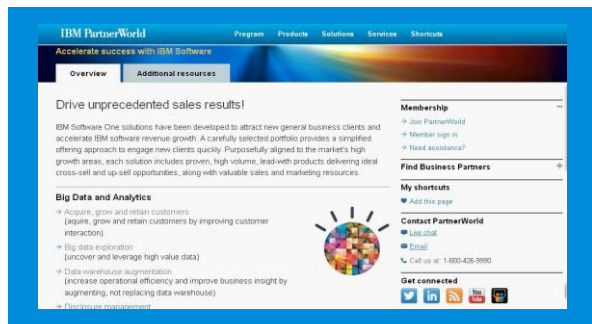




Ressources : contenu

Utiliser le portail SW One pour générer et faire progresser vos leads

- [IBM Software One sur PartnerWorld](#)
 - **Mis à jour!** Des guides de **prospection** et de **progression** pour chaque Solution Software One
 - **Nouveau!** Support d'aide à la vente:
 - Lettres de prospection, scripts d'appel
 - Ressources de Progression
 - Présentations client etc..
- **Introduction!** [Guides de conversation sur l' IBM Software Story dans PartnerWorld](#)
 - Cadrer l'opportunité
 - Présenter l'avantage d'IBM
 - Identifier les solutions SW One les mieux adaptées au besoin client
 - Mettre en avant des succès clients ayant transformé leur business grâce à ces solutions



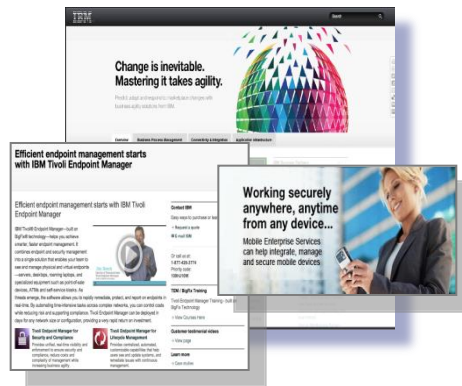


RTE: des campagnes prêtes à déployer

Télécharger et customiser l'e-mail de drive-to



Envoi d'email aux clients / prospects, pour les emmener vers votre landing page



Les clients download les offres et contenu de votre page



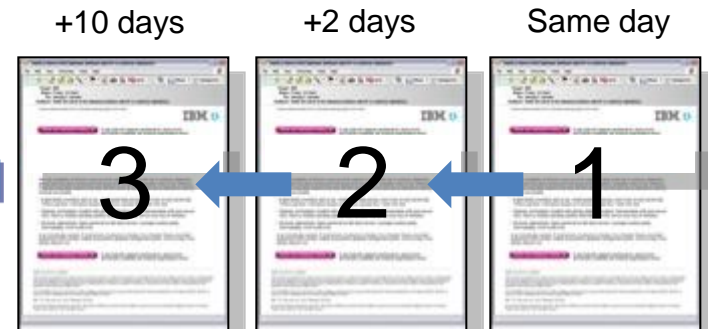
Votre équipe de vente rencontre le client et poursuit vers la vente



Vos équipes utilisent les scripts d'appel



Customisation et envoi des séries d'emails liés aux offres (whitepaper, video, démo...)



Marketing automation tool



Campagnes RTE en français



Brand	Campaign	Launch
Business Analytics	BA BI for Mobile Workers	X
Business Analytics	BA Customer Analytics for Banking	X
Business Analytics	BA Forecasting in Turbulent Times	X
Business Analytics	BA Personal Analytics	X
Business Analytics	BA Predictive Customer Analytics	X
Business Analytics	Open Pages Risk & Compliance	X
Business Analytics	SPSS Warranty Analytics Campaign (non-RTE)	X
Business Analytics	Cognos BI V10.2 and the Cognos Family Innovations	X
Business Analytics	BA Profitability Modeling & Optimization Program	X
Business Analytics	BA Risk Analytics Solvency II	X
ICS	ICS Accelerate Action with Mobile & Cloud	X
ICS	ICS Create exceptional customer experiences	X
ICS	ICS Optimize your work experience with social	X
ICS	ICS Social Business Campaign	X
ICS	ICS Socially Enable your business process	X
Industry Solutions	ECM Content Analytics and ACM for Finance	X
Industry Solutions	ECM Enterprise Capture	X
Industry Solutions	ECM Social Content Management	X
Industry Solutions	ECM Value-based Archiving	X
Industry Solutions	Secure Data Transfer and Compliance	X
Info Mgmt	Build a Single View of Your Customers (MDM)	X
Info Mgmt	Glean Valuable Insights Quickly and Cost Effectively	X
Info Mgmt	Improve Database Performance While Lowering Your	X
Info Mgmt	Learn How to Leverage Big Data for Big Results	X
Rational	Empower People: Attract next gen of AIX, Linux, i, p	X
Rational	IBM Rational ALM Deliver Faster with better	X
Rational	Rational Driving Innovation Through Real Time &	X
Security	Application Security	X
Security	IBM Network Security	X
Security	IBM Security Intelligence	X
Security	IBM Security, People & Identity	X
Tivoli (C&SI)	Enterprise Asset Management	X
Tivoli (C&SI)	Reduce IT Complexity and Cost	X
WebSphere	Business Process Management - Improve Productivity	X



Ressources IBM Software One Campagnes Ready to Execute (RTE)

Powered by PitneyBowes

IBM Co-Marketing Center Welcome Helene de Ponsa [Home](#) [Logout](#)

Create & Design Co-Marketing Funds Resources Administration

Download (29)

Select a Solution Select a Topic Select Product & Services Select an Asset Type Select an Audience Size Select RTE Campaign Sort By Select Type

BA RTE BI for Mobile Workers Downloadable Kit

BA RTE BI for Mobile Workers Downloadable Kit
Campaign Cookbook

Ready to Execute: CA for Banking Downloadable Kit

BA RTE Customer Analytics for Banking - Downloadable Kit
Campaign Cookbook

BA RTE Forecasting in Turbulent Times Downloadable Kit

BA RTE Forecasting in Turbulent Times Downloadable Kit
Campaign Cookbook

LDR Enablement: Personal Analytics RTE Campaign Support Assets

BA RTE Personal Analytics Program Downloadable Kit
Campaign Cookbook

BA RTE Predictive Customer Analytics Program Downloadable Kit

BA RTE Predictive Customer Analytics Program Downloadable Kit
Campaign Cookbook

BA RTE Profitability Modeling & Optimization Downloadable Kit

BA RTE Profitability Modeling & Optimization Downloadable Kit

BA RTE Risk Analytics Solveney II Downloadable Kit

BA RTE Risk Analytics Solveney II Downloadable Kit

Build a Single View of Your Customers (SVM) Campaign Guide and Assets

Build a Single View of Your Customers (SVM) Campaign Guide and Assets

BPM - Improve Productivity Campaign Support Assets

BPM - Improve Productivity Campaign Support Assets

ECM Content Analytics and Advanced Case Management for Banking and Financial Services Campaign Support Assets

ECM Content Analytics and Advanced Case Management for Banking and Financial Services Campaign Support Assets

Les solutions IBM Software One sont alignées avec les campagnes Ready To Execute (RTE) incluant des flux de nurturing.

[BP Sales Plays on PartnerWorld](#)



également alignés avec Software One

Comment accéder aux campagnes RTE

Description des campagnes : [PartnerWorld Ready to Execute page](#)

- Sélectionner une campagne
- Aller sur [IBM Co-Marketing Center](#) via [PartnerWorld](#):
 - Cliquer sur “Continue”
 - Login avec votre userid et password PartnerWorld
 - Permet la personnalisation de vos campagnes
 - Recherche par mot clé: “french” puis campagne solution de votre choix

french

GO



Alignment des Ressources

IBM Software One Category

Big Data & Analytics

- Data Warehouse Augmentation
- Big Data Exploration
- Acquire, Grow and Retain Customers
- Planning, Budgeting, Forecasting and Analysis
- Disclosure Management

Marketing Campaigns in CMC Including Ready to Execute

- BI with Performance Management and Personal Analytics
- Customer Analytics for Banking
- Predictive Customer Analytics
- Forecasting in Turbulent Times
- Get a Simple Appliance for Serious Analytics
- Data Lifecycle Governance campaigns
- Analyze a Huge Volume and Gain Insights to Big Data

Pre-packaged multi-step marketing campaigns (including translations) in the Co-Marketing Center. Co-funding available for eligible IBM Business Partners. Agency and VAD supported.

Business Partner Sales Plays

- New Insights from Big Data
- Trust and Protect Information
- Reduce the Cost of Data
- Predictive-led Business Analytics
- Selling Business Analytics to the Office of Finance
- Business Analytics for MidMarket

In this presentation - all the information and resources your sales team needs to focus their sales efforts around specific themes to drive revenue in 4Q 2013 and 1Q 2014.



Ressources budgétaires et humaines

Co-Marketing Software



- Financement 50:50
- Support de l'agence de votre choix
- Financement via votre grossiste
- Autorisé pour la génération de leads SaaS
- Un budget en croissance
- Possibilité d'un financement à 100% pour les nouveaux BPs
- Disponible pour les activités de progression





SWG Co-marketing pour les activités de Lead Progression



- Objectif du Co-marketing Lead Progression?
 - Financer la progression leads “validated” (Sales Stage 4) en win.
- Comment demander des budgets pour la Lead Progression?
 - Contactez votre Grossiste
- Critères requis
 - Les leads à faire progresser doivent être dans GPP
 - Au minimum deux leads validés (Sales Stage 4)
 - Leads sur au moins deux clients différents
 - Opportunités éligibles
 - Leads générés par le Business Partner
 - Leads transmis au Business Partner par IBM ou le Grossiste





Vos actions de progression avec le co-marketing SW



Quelques exemples

- Briefing Client ou Study Tour chez IBM
 - Client center IBM (Paris, La Gaude, ...) ou Integration Center
- Demonstration - Proof of Technology
 - IBM ou site client
- Reference Site Visit
 - Visite d'un site référence client ayant mis en place une solution similaire
- Dîner de Closing
- ...



Next steps pour obtenir du comarketing



- Date limite de soumission de vos plans 2014
 - 25 Novembre 2014
- Vos contacts
 - Arrow ECS
 - julie.trinh@arrowecs.fr
 - Philippe.thomas@arrowecs.fr
 - Azlan Techdata
 - Catherine.Laforet@azlan.com





Rendez-vous incontournable pour vos marketeurs



- Club des Directeurs Marketing Partenaires

Vendredi 6 Décembre

Une plénière, des échanges, du networking,
des ateliers thématiques digital, social, plans marketing...

