



IBM Software Group

Warsztaty Kulinarne

Warszawa, 10 maja 2007

Maria Sabiniewicz
Biznes Partner Relationship Manager

Współpraca IBM z Partnerami Biznesowymi

- **Partner World**
- **Value Advantage Plus**
- **Software Value Incentive**
- **IBM Express Advantage**
- **Finansowanie**

Partner World

- www.ibm.com/partnerworld
- **0801 131 404**
 - Marketing
 - gotowe elementy kampanii marketingowych, analiza rynku, case studies, referencje, baza wiedzy, aktualne promocje
 - Co-marketing
 - Sprzedaż
 - Narzędzia wspomagające sprzedaż dla poszczególnych branż (sektor publiczny, bankowość, telekomunikacja, handel, transport, ubezpieczenia, media, energetyka i wiele innych): case studies, baza referencji
 - Obszary rozwiązań

Partner World

- **Wsparcie techniczne (Value Pack)**
 - Ewaluacja produktów i technologii
 - Przeniesienie aplikacji na platformę IBM
 - Pomoc przy rozwiązaniu problemów w trakcie developementu i pierwszego wdrożenia aplikacji
 - Szkolenia: techniczne, sprzedażowe, biznesowe
 - On-line
 - Hands on
 - Class room

Partner World

- **Strategie IBM**
 - Małe i średnie przedsiębiorstwa
 - IBM Express Advantage
 - IBM Built on IBM Express
- **Forms and agreements**
- **Events (konferencje i webkonferencje)**
- **Selling resources (analyst reports) Gartner, Tower Group, IDC, New Rowley Group i wiele innych**

Value Advantage Plus

■ Na czym polega VAP?

- Upust udzielany w momencie dokonywania transakcji
- Brak zobowiązań co do wielkości sprzedaży
- Dodatkowe korzyści wsparcia technicznego jeśli BP zakupi Value Pack
- Dotyczy Passport Advantage
- Ścisła współpraca z Dystrybutorami
 - Avnet
 - LX Polska

Value Advantage Plus

■ Idealny Partner

- ISV, SI, Dostawca Rozwiązań,
- Sprzedaje aplikację lub usługi dla rynku SMB lub dla kluczowych klientów IBM
- **30 %** obrotu BP pochodzi ze sprzedaży **własnych** rozwiązań (aplikacja lub usługi)

Value Advantage Plus

■ Korzyści VAP

- Upust za sprzedaż niezależny od wielkości sprzedaży
- IBM udziela wsparcia technicznego dla klienta końcowego
- Przed i Po Sprzedażowe wsparcie techniczne

Value Advantage Plus

- **Warunki przystąpienia do VAP**
 - Członkostwo w Partner World (member)
 - Chęć bycia Reseller'em
 - Wyrażenie zgody na przestrzeganie zasad VAP (audyt)
 - Model Biznesowy Partnera
 - (30% całkowitego obrotu rocznego pochodzi ze sprzedaży własnego rozwiązania/usług)
 - Przynajmniej 1 rozwiązanie zbudowane w oparciu o technologię IBM
 - Powtarzalne rozwiązanie – aplikacja lub offering serwisowy

Value Advantage Plus

Warunki przystąpienia do VAP cdn.

- Aplikacja/Offering Serwisowy stanowią 20% lub więcej standardowej sprzedaży BP
- 3 potwierdzone referencje
- Każdy Partner może przystąpić do programu jeśli spełnia warunki brzegowe

Software Value Incentive

■ Na czym polega SVI?

- Jedyne taki program, gdzie Partner otrzymuje bonus od IBM nie tylko za sprzedaż ale także za identyfikację potencjalnej sprzedaży (opportunity)
- Bonus zwiększa się, w zależności od zaangażowania Partnera

Software Value Incentive etapy sprzedaży

Proces sprzedaży

Identyfikacja

Sprzedaż

Zamknięcie

Zaangażowanie Biznes Partnera

Identyfikacja i kwalifikacja nowych opportunities dla produktów softwarowe'ych

Tworzenie i dostarczanie value propositions, proof of concepts, itp. Które powodują, że Klienci wybierają software IBM

Dostarczenie usług takich jak zarządzanie kontraktem, zarządzanie zamówieniami, ryzyko kredytowe, transport i logistyka

IBM Deal Registration

Monitoruje zaangażowanie Biznes Partnera podczas całego procesu sprzedaży

SVI Bonus za identyfikację opportunity i sprzedaż

■ Bonus za identyfikację

- Biznes Partner nie będzie premiowany za „identyfikację” jeśli nie jest także zaakceptowany do bonusu za Sprzedaż.
- Biznes Partner musi jako pierwszy zarejestrować opportunity, które nie jest znane IBM.

■ Bonus za sprzedaż (tylko)

- Jeśli opportunity było początkowo zidentyfikowane przez IBM i pomoc Biznes Partnera była konieczna do zamknięcia sprzedaży.
- Biznes Partner może być premiowany tylko za fazę sprzedaży.
- Jeśli opportunity było zidentyfikowane przez innego Biznes Partnera ale zawiera inny Brand niż ten, który był początkowo umieszczony w identyfikowanym opportunity.

Software Value Incentive – Przykład SVI & zamknięcia transakcji

Biznes Partner A

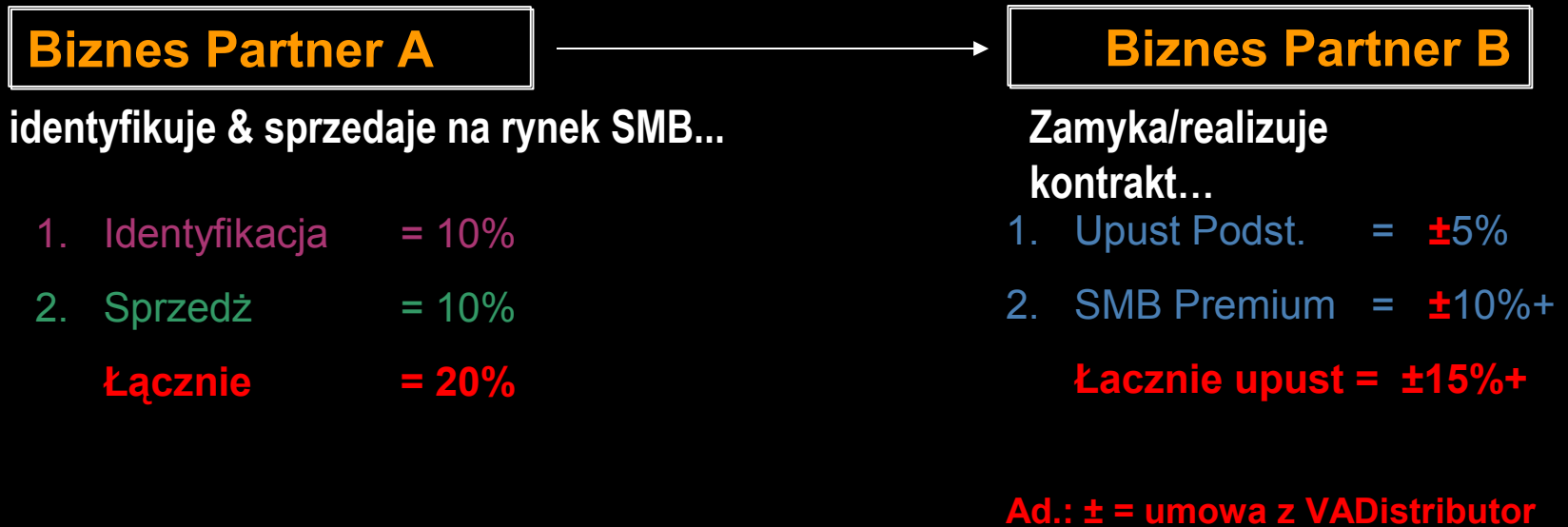
identyfikuje, sprzedaje i dostarcza na rynek SMB...

1. Bonus Identyfikacja - 5% (Base) + 5% (SMB) = 10% in fees
2. Bonus Sprzedaż - 5% (Base) + 5% (SMB) = 10% in fees
3. Bonus Zamknięcia - $\pm 5\%$ (Base) + $\pm 10\%$ +(SMB) = $\pm 15\%$ + discount

Łącznie & Upust Podst. 35% & więcej

odniesienie.: \pm = Porozumienie z VAD

Software Value Incentive – Przykład SVI & Zamknięcie transakcji przez innego Biznes Partnera



SVI & Value Advantage Plus (VAP)

- ➔ **Zachęcamy wszystkich Partnerów Biznesowych do udziału w obydwu programach SVI & Value Advantage Plus.**
- **Jeśli produkty kwalifikują się do rozwiązania VAP:**
 - Nie kwalifikują się do bonusu za sprzedaż w SVI
 - Kwalifikują się do bonusu za identyfikację, jeśli spełnione są warunki ogólne
- **Jeśli Biznes Partner identyfikuje i sprzedaje rozwiązanie VAP innego BP**
 - Temu Partnerowi przysługuje bonus za Identyfikację i za Sprzedaż

SVI & Value Advantage Plus (VAP)

- **Jeśli rozwiązanie zawiera produkty, które nie są objęte rabatem VAP wtedy:**
 - Tym produktom przysługuje bonus za Identyfikację i Sprzedaż
 - **Ad * Upust Value Advantage Plus jest wypłacany przez Dystrybutora**
 - **Bonusy SVI** wypłacane są bezpośrednio przez IBM do **Partnera**
- **Warunek przystąpienia do SVI:**
 - 2 certyfikaty techniczne
 - 1 certyfikat handlowy

Built on IBM Express Advantage



- **Podnosi rozpoznawalność i renomę rozwiązania**
- **Jest dowodem, że Państwa rozwiązanie zawiera komponenty oferty IBM odpowiadającej potrzebom firm z rynku SMB**
- **80 prostych w instalacji produktów i usług**
- **W programie bierze udział już 5 000 Partnerów Biznesowych, którzy pozyskali 25 000 Klientów**
- **ibm.com/partnerworld/emea/smb & opis rozwiązania**

Built on IBM Express Advantage

■ Oferta IBM:

- produkcja banerów internetowych z informacją na temat aktualnych promocji IBM zawierających dane teleadresowe Partnera przeznaczonych do umieszczenia na stronach Partnera.
- dostarczenie gotowych szablonów e-mailingów w wersji html z informacją na temat aktualnych promocji IBM z danymi teleadresowymi Partnera do rozesłania do swojej grupy klientów.
- wykonanie akcji telemarketingowej do klientów wskazanych przez Partnera.
- weryfikacja udziału Partnera w programie w cyklach kwartalnych.
- zamieszczenie opisu rozwiązania Partnera na stronie głównej IBM w zakładce „Zasoby dla małych i średnich przedsiębiorstw” (ibm.com/businesscenter/smb/pl/pl/builtonexpress).
- pomoc w przygotowaniu i przeprowadzeniu wspólnej kampanii JBPC.

IBM Global Financing

■ Co finansujemy?

- Oprogramowanie IBM & Non IBM (one time charge)
- Sprzęt IBM & Non IBM np. Serwery, Storage, PC, Notebook, Drukarki, urz. sieciowe (Voice & Data), sprzęt medyczny, ...
- Usługi IBM & Non IBM powiązane ze sprzętem, np. dostawa, instalacja

■ IBM Global Financing

- 125.000 obsługiwanych klientów
- 90% Firm z listy Fortune 500
- \$ 31 miliardów aktywów

Oferta IBM Global Financing

IBM Global Financing

Finansowanie Klientów

Finansowanie (leasing i raty) zakupu rozwiązań informatycznych oraz innych inwestycji rzeczowych dla użytkowników końcowych

Finansowanie kanału sprzedaży

Finansowanie kapitału obrotowego dla Partnerów Handlowych IBM

Usługi związane ze sprzętem używanym GARS

Kompleksowa oferta usługowa dla sprzętu używanego, obejmująca m.in. sprzedaż, utylizację, regenerację skierowana do klientów i Partnerów Handlowych IBM

Czym różni się IGF od innych firm leasingowych?

- **IBM Global Financing oferuje** kompleksowe finansowanie rozwiązań IT dostarczanych przez IBM oraz innych dostawców
- IBM Global Financing będąc ekspertem w dziedzinie finansowania IT oraz posiadając wiedzę na temat technologii **może zaproponować** innowacyjne i elastyczne rozwiązania finansowe
- **IBM Global Financing ma ogromne doświadczenie w sprzedaży używanego sprzętu i dlatego może zaoferować najbardziej atrakcyjne finansowanie wartości rezydualnej**

Dlaczego Partnerzy IBM powinni oferować finansowanie?

Kompletne rozwiązanie	<ul style="list-style-type: none">▪ Klienci wolą kupić całe rozwiązanie u jednego dostawcy: sprzęt, oprogramowanie, usługi, serwis i konserwacja oraz finansowanie
Więcej transakcji	<ul style="list-style-type: none">▪ Finansowanie może pozwolić zamknąć transakcje od razu, bez konieczności przekładania decyzji inwestycyjnych.▪ Długoterminowa umowa finansowa pozwala utrzymać relacje
Większe transakcje	<ul style="list-style-type: none">▪ Finansowanie sprzyja zawieraniu większych transakcji zawierających oprócz sprzętu SW i usługi
Przyspieszenie inwestycji	<ul style="list-style-type: none">▪ Finansowanie pomaga zmienić decyzję klienta z inwestycyjnej na operacyjną i wykorzystać bieżący budżet IT lub zrealizować projekt teraz a zapłacić z przyszłego budżetu
Większa zyskowność	<ul style="list-style-type: none">▪ Koncentrując się na miesięcznych płatnościach unikasz dawania dużych upustów, które nadwerężają twój zysk.

Jeśli zacznę od dziś...

- ... dołączać do oferty opcję finansowania
- * klient będzie mógł skoncentrować się na rozwiązaniu najlepszym dla jego firmy a nie tylko mieszczącym się w budżecie
- * zwiększę dostęp do osób decyzyjnych – IGF jest partnerem w rozmowie ze służbami finansowymi klienta np. z dyrektorem finansowym
-
- \$ Zyskam 0.5% prowizji od każdej sfinansowanej przez IGF transakcji

Programy Partnerskie IBM

- **Czy macie Państwo pytania???**

Programy Partnerskie IBM

- **Dziękuję za uwagę!**