

IBM и бизнес-партнеры

Как заработать больше?

Как пройти обучение бесплатно?

Как пройти получить сертификацию IBM?

Как эффективно продавать решения IBM?

Куда обратиться за помощью?

Ответы на эти вопросы и много другой полезной информации вы найдете в предлагаемом справочнике для бизнес-партнеров.



Присоединяйтесь
к нам на facebook





IBM и бизнес-партнеры

Почему бизнес-партнеры важны для IBM? Потому что IBM не продает свою продукцию напрямую клиенту. Фактически партнеры – это часть бизнеса компании, это ключевой элемент нашего канала дистрибуции, и IBM активно и последовательно развивает этот канал. С самого момента регистрации в качестве бизнес-партнера и далее, по мере развития совместного бизнеса с IBM, партнеры могут рассчитывать на всестороннюю поддержку и помощь.

Обучение

Партнерам предлагаются различные возможности обучения, в том числе бесплатные образовательные курсы и программы, предполагающие получение бонусов за их прохождение. Наличие сертификатов, подтверждающих высокую квалификацию специалистов компании-партнера, помогает продавать больше.

Маркетинг

Маркетинговые программы для партнеров – это самые разные возможности для популяризации бренда, информационной поддержки совместного с IBM бизнеса, а также – частичного финансирования такой деятельности.

Продажи

Собственно программы поддержки продаж позволяют бизнес-партнерам получить значительные бонусы как за реализацию конкретных продуктов или привлечение определенного типа клиентов, так и за увеличение общего объема продаж.

Техническая поддержка

Наконец, партнеры могут получить любую требуемую им помощь в решении технических вопросов, а также вопросов, касающихся их статуса и различных аспектов работы в экосистеме бизнес-партнеров IBM.

Если вы являетесь частью канала продаж IBM, вам нужно знать всего два правила. Во-первых, IBM всегда готова вам помочь, и у компании есть для этого соответствующие ресурсы. А во-вторых, по мере развития совместного бизнеса партнер получает больше возможностей, больше бонусов. Вы готовы активно работать? Мы готовы вам активно помогать.

Партнерские статусы и специализации IBM

Набор привилегий и преимуществ, доступных для партнера IBM, определяется по трем параметрам: статусу в программе IBM Partner World, специализации и роли в канале продаж. Комбинация этих трех параметров создает для каждой компании именно те условия, которые лучшим образом подходят для развития бизнеса вместе с IBM.

Статусы IBM Partner World

Эффективное взаимодействие бизнес-партнеров и корпорации IBM обеспечивает программа IBM PartnerWorld. Здесь каждый партнер может узнать о действующих акциях и специальных предложениях, получить маркетинговую поддержку, а также загрузить все необходимые материалы для эффективного продвижения продукции IBM.

В программе предусмотрено три статуса. Первый – Member, обеспечивает доступ к необходимым маркетинговым материалам и ресурсам технической поддержки, а также к целому ряду стимулирующих программ, участвуя в которых можно получить скидки на приобретение оборудования и обучение, а также бонусы и вознаграждения за выполнение определенных задач.

Для бизнес-партнеров, демонстрирующих высокий уровень продаж и стремящихся развивать сотрудничество с IBM, предусмотрен статус Advanced. Эти партнеры получают все преимущества, предусмотренные статусом Member, а также целый ряд дополнительных возможностей, в том числе – финансовую поддержку при проведении мероприятий и рекламных кампаний, уведомление о планах развития продуктов и сервисов IBM и многое другое.

Самый высокий статус, предусмотренный для партнеров IBM – это Premier. В дополнение ко всем преимуществам, доступным для Member

и Advanced, партнеры со статусом Premier могут претендовать на индивидуальные условия сотрудничества. Такие партнеры, как правило, имеют персонального менеджера в IBM и имеют право использовать эмблему бизнес-партнера IBM со статусом Premier.

Подробнее о статусах партнеров в PartnerWorld:

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_com_lev_index

Специализация

Помимо уровня партнера в программе IBM PartnerWorld условия сотрудничества отличаются для компаний, имеющих опыт работы и возможности по продаже, внедрению и использованию в своих разработках определенных категорий продуктов. Присвоение специализации открывает перед партнером широкие возможности в той области, которая наиболее интересна с точки зрения развития бизнеса. На данный момент для партнеров IBM доступны 4 специализации:

- облачные вычисления;
- отраслевые решения;
- инфраструктурные решения;
- продукты System x.

Получив одну или несколько специализаций, партнер может претендовать на различные вознаграждения и бонусы. Кроме того, наличие специализаций помогает достичь более высокого уровня в программе IBM PartnerWorld.

Подробнее о специализациях:

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_com_spe_index

Продолжение

Роли в канале продаж

Продвижение продуктов и решений IBM на рынке осуществляется в рамках двухуровневой системы дистрибуции. По роли в канале продаж партнеры делятся на две категории – дистрибьюторы и реселлеры. Начиная сотрудничать с IBM, вы можете выбрать любого поставщика в зависимости от своих предпочтений: именно через данную компанию вы будете получать готовые продукты, компоненты, а также бонусы и компенсации за участие в стимулирующих программах для партнеров. Полный перечень дистрибуторов имеется на сайте IBM в открытом доступе.

Чтобы стать реселлером достаточно лишь сделать заявку в IBM. Для продажи товаров категории HVEC (High Volume Easy Configured – заранее сконфигурированных решений и систем, в том числе распространяемых по программе IBM System x Express Seller) партнерам не нужно проходить какую-либо сертификацию. Такой подход позволяет любой компании легко и просто начать бизнес вместе с IBM. По мере развития бизнеса и роста клиентской базы любой партнер может перейти от предложения готовых продуктов к реализации комплексных поставок и проектов автоматизации. В этом случае IBM создаст наиболее благоприятные условия и окажет необходимую поддержку для эффективного развития вашего бизнеса. Начиная сотрудничество с IBM, вы приобретаете надежного партнера, на которого можете рассчитывать в любой ситуации.

Как строить взаимодействие с IBM

Почему бизнес-партнеры важны для IBM? Потому что IBM не продает свою продукцию напрямую клиенту. Фактически партнеры – это часть бизнеса компании, это ключевой элемент нашего канала дистрибуции, и IBM активно и последовательно развивает этот канал.

Если вы являетесь частью канала продаж IBM, вам нужно знать всего два правила. Во-первых, IBM всегда готова вам помочь – у компании есть для этого соответствующие ресурсы. А во-вторых, по мере развития совместного бизнеса партнер получает больше возможностей, больше бонусов. Партнерам предлагаются различные возможности обучения, в том числе бесплатные образовательные курсы и программы, предполагающие получение различных преимуществ за их прохождение.

Наличие сертификатов, подтверждающих высокую квалификацию специалистов компании-партнера, помогает продавать больше.

Маркетинговые программы для партнеров – это мощные инструменты для активизации спроса и привлечения заказчиков. В том числе они предусматривают финансирование совместных маркетинговых акций.

Программы поддержки продаж позволяют бизнес-партнерам получить значительные бонусы как за реализацию конкретных продуктов или привлечение определенного типа клиентов, так и за увеличение общего объема продаж.

Наконец, партнеры могут получить любую требуемую им помощь в решении технических вопросов, а также вопросов, касающихся их статуса и различных аспектов работы в экосистеме бизнес-партнеров IBM.

Основной инструмент взаимодействий

Основой взаимодействия IBM и бизнес-партнеров компании является глобальная инициатива IBM PartnerWorld. Вступая в IBM PartnerWorld, любая компания может получить доступ к различным ресурсам, среди которых бонусные программы, маркетинговые материалы, методики продаж, сервис технической поддержки, а также средства для обучения персонала. Становясь участником программы, вы всегда будете в курсе новейших разработок и тенденций рынка, сможете узнать больше о существующих продуктах IBM и ознакомиться с долгосрочной стратегией развития компании.

Официальный сайт программы: www.ibm.com/partnerworld.

Открытая и закрытая дистрибуция

Условия получения статуса реселлера IBM просты и демократичны. Фактически компании достаточно зарегистрироваться на портале IBM PartnerWorld – и можно начинать. Такое начало предполагает, прежде всего, работу с продуктами категории HVEC (High Volume Easy Configured): в основном это решения начального и среднего уровня, которые, в том числе, реализуются в рамках программы IBM System x Express Seller. Для этого реселлер не обязан проходить сертификацию или предлагать дополнительные услуги, тут действует принцип открытой дистрибуции. Однако если бизнес-партнер намерен работать с решениями более высокого класса, с такими продуктами, которые распространяются по модели закрытой дистрибуции, и если от простых продаж он переходит к выполнению проектов, то ему необходимо приобрести соответствующие знания и подтвердить их сертификатами.

Продолжение

Если нужна помощь

Нужна помощь? Вы всегда можете на нее рассчитывать. IBM создала для бизнес-партнеров две специальные службы – PartnerWorld Contact Services (PWCS) и Techline. Специалисты PWCS готовы оказать любую помощь и поддержку бизнес-партнерам IBM на русском языке по рабочим дням с 09:00 до 19:00 по московскому времени. Типичные вопросы, на которые могут дать ответы специалисты PWCS: как восстановить пароль доступа к глобальному партнерскому portalу GPP, как повысить партнерский уровень, как получить финансирование для проведения маркетинговых кампаний и т.д.

При возникновении технических вопросов, связанных с оборудованием IBM, официальные партнеры могут обратиться в службу технической поддержки Techline. Специалисты Techline готовы помочь в проектировании, настройке и конфигурировании любых продуктов IBM.

И разумеется, те бизнес-партнеры, у которых есть персональный менеджер, могут направлять свои вопросы ему. Если персонального менеджера нет, то вопросы можно направлять на адрес: askibm@ru.ibm.com.

Телефон PWCS: +7 (495) 258 63 83

Телефон Techline: +7 (495) 258 63 83; +7 (495) 775 88 00

Email: techline@ru.ibm.com

Полезные ресурсы

Сертификаты для авторизации на различные продукты:

http://www-03.ibm.com/certify/partner/mem/europe/en/creq_ss.shtml

Поиск писем с анонсом программ:

<https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/bpal/emea/index.jsp>

Все о сертификации IBM:

<http://www-03.ibm.com/certify/partner/mem/na/index.shtml>

Учебный центр IBM:

<http://www-304.ibm.com/jct03001c/services/learning/ites.wss/ru/ru?pageType=page&c=a0002248>

Страница PartnerWorld на Twitter:

https://twitter.com/#!/IBM_PW_RCIS

Страница PartnerWorld на Facebook:

<http://www.facebook.com/pages/IBM-PartnerWorld-RCIS/131290946949681>

Конфигуратор решений Pre-Sales Advisor Tool:

www.presalesadvisor.com/

Программа совместного маркетинга:

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/pw_com_cfm_index

Сайт Marketing Asset Manager:

<http://217.28.164.25/IBM001/templates/login.html>

Сайт программы IBM Веб-Синдикация:

<http://websyndication.sharedvue.net>

Сайт программы Know Your IBM:

www.ibm.com/partnerworld/knowyouribm

С чего начать?

Чтобы получить все преимущества, которые IBM предоставляет своим партнерам, необходимо сделать лишь пять простых шагов, которые не требуют ни специальных технических навыков, ни финансовых вложений с вашей стороны:

1. Создайте или обновите свою учетную запись на портале PartnerWorld, проверив, какой статус отображается для вас, имеются ли все отметки о сертификации и специализации.
2. Подпишитесь на новостную рассылку IBM, отметив темы, соответствующие профилю вашей деятельности.
3. Начиная пользоваться конфигуратором PSAT. Данный инструмент позволяет самостоятельно конфигурировать готовые решения, а также уточнять наличие продуктов на складе.
4. Предложите своим сотрудникам принять участие в программе Know You IBM (KYI). Это поможет повысить квалификацию менеджеров, которые смогут получать бонусы за регистрацию продаж.
5. Разместите на своем сайте русскоязычные материалы по продуктам IBM с помощью программы Веб-Синдикации, автоматически увеличивая базу потенциальных заказчиков.

Все это несложно, однако если у вас возникли вопросы, вы всегда их можете задать нашим специалистам службы PartnerWorld Contact Services по телефону +7 (495) 258 63 83.

[Как обновить профайл в IBM PartnerWorld – видео.](#)

Совместно финансируемый маркетинг

Программа совместно финансируемого маркетинга – или Ко-маркетинг – это не просто возможность получить от IBM частичное финансирование тех или иных инициатив партнера. Ко-маркетинг – это целый арсенал средств, помогающих в создании и стимулировании спроса у заказчиков. Помимо предоставления финансовых средств IBM может помочь в организации и проведении совместной маркетинговой кампании, предложить маркетинговую кампанию «под ключ». В такую помощь может входить предоставление квалифицированных и интересных докладчиков, макетов маркетинговых материалов, в том числе для Web-маркетинга, а также POS-материалов.

Что касается собственно участия в финансировании инициатив бизнес-партнеров, направленных на формирование спроса на продукты, решения и услуги IBM, то, как правило, IBM берет на себя не более 50% от полной стоимости маркетинговой кампании бизнес-партнера. В число допустимых для совместного финансирования маркетинговых инициатив входит: Web-маркетинг, телемаркетинг, конференции и семинары для заказчиков, участие в выставках. Однако, следует помнить, что в рамках программы совместно финансируемого маркетинга существуют и некоторые ограничения по расходам и видам маркетинговых активностей.

Для участия в программе необходима регистрация на портале PartnerWorld для подачи заявки на совместное финансирование через инструмент IBM Co-marketing Tool. Кроме того, требуется доступ в GPP (Global Partner Portal), что позволяет вносить сделки в систему, возникшие после проведения совместной маркетинговой активности с IBM. Другие условия: бизнес-партнер не должен получать финансирование из других программ, он должен иметь положительную историю по предыдущим заявкам на совместное финансирование маркетинговой деятельности.

Полезным дополнением к этой программе является инструмент Marketing Asset Manager (MAM). После обязательной регистрации на этом портале бизнес-партнер IBM получает доступ к большому количеству маркетинговых материалов – логотипам и фотографиям, брошюрам, листовкам по продуктам и решениям IBM в высоком разрешении. Эти материалы можно скачивать и использовать в маркетинговых целях.

Подробнее о совместном маркетинге:

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/pw_com_cfm_index

Сайт Marketing Asset Manager:

<http://217.28.164.25/IBM001/templates/login.html>

[Презентация о совместно финансируемом маркетинге](#)

Веб-Синдикация

Программа Веб-Синдикации позволяет превратить сайт бизнес-партнера в действительно эффективный инструмент для стимулирования продаж. Если вы хотите разместить на своем Web-сайте информацию о продуктах IBM – брошюры, листовки, каталоги на русском языке, с которыми вы работаете, – воспользуйтесь преимуществами программы IBM Веб-Синдикация. Данная программа позволяет автоматически размещать и обновлять информацию об IBM на вашем сайте, и ваши заказчикам не потребуется переходить на сайт IBM за получением информации, она останутся на вашем сайте. Кроме того, программа позволяет увеличивать базу ваших потенциальных заказчиков. Когда посетители вашего сайта будут загружать страницы или запрашивать дополнительную информацию, появится регистрационная форма. Информация о посетителях поступает непосредственно вам, причем вы можете настроить свое CRM-решение так, чтобы потенциальные покупатели отображались в системе автоматически.

Чтобы воспользоваться этими преимуществами, бизнес-партнеру достаточно сделать 3 простых шага:

- ♦ Шаг 1. Зарегистрируйтесь в программе на сайте <http://websyndication.sharedvue.net/infocenter/ru/>.
- ♦ Шаг 2. Воспользуйтесь инструкцией и вставьте скрипт-код программы на вашем сайте.
- ♦ Шаг 3. Информация будет размещаться автоматически, а вы сможете выбирать отображаемую информацию и смотреть отчеты на сайте программы.

Это просто и занимает не более 15 минут, а также совершенно бесплатно для партнеров IBM.

Вопросы по регистрации в программе следует направлять на адрес: ibm@sharedvue.net.

Подробная информация о программе на PartnerWorld: <http://www.ibm.com/partnerworld/syndication>.

Брошюра по программе Веб-Синдикации

Логотипы для бизнес-партнеров

После регистрации в сообществе PartnerWorld и заключения с IBM соглашения Business Partner Agreement партнер получает доступ к логотипам для бизнес-партнеров IBM. Данные логотипы – это единая визуальная система, позволяющая наглядно продемонстрировать масштаб партнерских отношений с IBM, лидером рынка информационных технологий. Логотипы соответствуют статусу партнера, являются его индикатором. Это возможность заявить о достижениях и квалификации бизнес-партнера.

Бизнес-партнерам рекомендуется начать использовать новые логотипы во всех маркетинговых и информационных материалах: разрешенный период использования прежних вариантов логотипов закончился 30 июня 2011 года. Кроме того, прекращено действие знаков кампаний IBM Built on Express и Built on Express Advantage.

Правила и рекомендации использования новых логотипов для бизнес-партнеров можно найти на сайте PartnerWorld.

Новые логотипы на сайте PartnerWorld:

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_com_mkt_mrt_bp_marks.

[Краткая информация о логотипах бизнес-партнеров.](#)

[Руководство по использованию логотипов бизнес-партнеров.](#)

Каталог решений Global Solutions Directory

Новый инструмент каталог решений Global Solutions Directory – это прекрасная возможность для партнеров заявить о своих решениях и предложить их потенциальным покупателям, а для заказчиков – возможность найти то, что им необходимо для эффективной поддержки бизнеса.

В каталоге Global Solutions Directory представлены решения от бизнес-партнеров IBM со всего мира. Найти их можно с помощью удобных функций поиска. Так, например, в качестве фильтра можно указать язык представления решения, в том числе русский.

Это прямой и верный путь для того, чтобы рассказать о ваших предложениях потенциальным клиентам и другим бизнес-партнерам IBM. Каталог Global Solutions Directory также полезен тем, что здесь бизнес-партнеры могут разместить заявки на получение различных преимуществ в рамках PartnerWorld, например получение специализации, техническую аттестацию и демонстрацию соответствия критериям IBM Industry Frameworks. Внесите описание своего решения в каталог Global Solutions Directory, и о нем немедленно узнают потенциальные заказчики.

Другая возможность поиска решений – каталог IBM Business Partner Application Showcase. Он удобен тем, что представленные здесь решения классифицированы по различным отраслям. Поиск также может производиться по специализациям и другим критериям.

Поиск по каталогу Global Solutions Directory:
<http://www-304.ibm.com/partnerworld/gsd/search.do>.

Каталог IBM Business Partner Application Showcase:
<http://www-304.ibm.com/partnerworld/gsd/showcase.do>.

IBM System x RCIS TeamRoom

IBM System x RCIS TeamRoom – это Web-сообщество бизнес-партнеров и сотрудников IBM. Здесь собраны различные материалы, которые ориентированы на поддержку продаж продуктов, технологий и решений IBM System x и BladeCenter. Эти материалы адресованы как бизнес-партнерам IBM, так и их клиентам. Представленная здесь информация включает в себя новости семейства, информационные проспекты, цены на продукты, брошюры, презентации, учебные материалы, руководства, сравнения с конкурирующими решениями и т.п. Собранные в этом Web-инструменте материалы распределены по разделам, что существенно облегчает поиск и работу с ними.

Заявку на регистрацию в IBM System x RCIS TeamRoom можно отправлять по адресу: askibm@ru.ibm.com.

Участие в IBM System x RCIS TeamRoom требует регистрации. Зарегистрированные участники могут войти в TeamRoom [по данной ссылке](#).

Business Partner Locator

Ресурс IBM Business Partner Locator объединил использовавшиеся прежде инструменты поиска бизнес-партнеров. IBM Business Partner Locator – это тот инструмент, который используют заказчики для поиска бизнес-партнера, и если партнер заинтересован в расширении своей клиентской базы, то ему следует регулярно обновлять свой профайл. Таким образом, потенциальные клиенты будут знать о сертификациях, достижениях и квалификации бизнес-партнера IBM, и главное – о его готовности работать с заказчиком.

С помощью Business Partner Locator найти интересующую компанию стало проще и удобнее: здесь используются карты google и реализованы расширенные возможности поиска. Так, поиск может выполняться с учетом специализации, сертификации и типа бизнес-партнера, географического расположения.

Результаты, которые выдает поисковая система, ранжируются по принципу наибольшего соответствия посланному запросу. Чтобы компания бизнес-партнера была среди первых результатов поиска, необходимо регулярно обновлять и дополнять свой профайл в программе PartnerWorld, указывая в нем полученные компанией специализации, сертификаты и авторизации. В этом случае шансы бизнес-партнера на попадание в первые строчки результатов поиска, инициированного заказчиком, значительно повысятся.

Для поиска дистрибьютора можно также воспользоваться конфигуратором Pre-Sales Advisor Tool. Это мощный Web-конфигуратор решений для поддержки продаж продуктов IBM System x и BladeCenter, IBM System Storage, включая многие предложения в рамках программы IBM Express Advantage. Он ориентирован, прежде всего, на бизнес-партнеров, работающих с заказчиками из сектора среднего и малого бизнеса. С помощью этого инструмента партнеры могут сконфигурировать оптимальное решение, которое будет в полной мере соответствовать требованиям конечного потребителя.

Сайт конфигуратора PSAT состоит из двух частей. В открытом разделе могут работать как партнеры, так и заказчики, тогда как закрытая часть предназначена только для бизнес-партнеров и требует регистрации. Для подтверждения регистрации в заявке следует указать контакт – askibm@ru.ibm.com.

Бизнес-партнеры IBM могут воспользоваться всеми преимуществами Pre-Sales Advisor Tool. Помимо собственно конфигурирования системы, с его помощью можно посмотреть детальные спецификации продукта, получить техническую информацию для заказчиков систем IBM, проверить наличие интересующего решения на складе дистрибьютора, а также узнать об актуальных маркетинговых предложениях и акциях.

Конфигуратор Pre-Sales Advisor Tool:

<http://www.presalesadvisor.com/>.

Страница Business Partner Locator на сайте IBM:

<http://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/bplocator/search.jsp>.

Презентация о Business Locator Tool

System x and BladeCenter Workload Solutions eGuide

Когда приходится иметь дело с большими объемами информации, нужно иметь возможность быстро найти необходимые сведения. Для сотрудников IBM и партнеров компании, которые работают с решениями System x и BladeCenter создан новый инструмент, который должен значительно упростить и ускорить поиск информации по сравнению с методом, используемым PartnerWorld.

Инструмент System x and BladeCenter Workload Solutions eGuide представляет собой простую HTML-страницу, которую можно поместить в закладки. Таким образом, масса полезных для расширения продаж ресурсов окажутся буквально на расстоянии одного клика от вас.

В левой навигационной панели этого инструмента размещаются девять основных решений, каждое из которых имеет краткую аннотацию. Для таких решений указываются возможности продвижения на рынке и отличия от конкурирующих предложений. Там же вы можете найти соответствующие информационные материалы для поддержки продаж: обзоры, конфигурации, техническую документацию и т.д.

Еще одно преимущество System x and BladeCenter Workload Solutions eGuide – более высокая степень гибкости: контент документа HTML можно быстро и легко обновлять и расширять. В планах – увеличение количества решений в левой навигационной панели.

Инструмент System x and BladeCenter Workload Solutions eGuide:
<http://www.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/SGDH069362Q93829W20>.

Competitive Deal Registration Program

Номер информационного письма ZW12-0082

Программа по защите проектов бизнес-партнеров. Предназначена для сделок с новыми (для IBM) или т.н. спящими заказчиками, не совершавших закупок оборудования IBM в течение трех последних лет. Для участия в программе Deal Registration Program необходимо зарегистрировать сделку на портале IBM Global Partners Portal, указав подробные характеристики проекта. Одобрение заявки на CDR означает, что партнер получит гарантированную скидку в размере разницы между ценой бизнес-партнера и ценой конечного заказчика, что составляет до 40%.

В случае апгрейда установленных систем CDR, предоставленная партнеру, будет действовать еще 18 месяцев.

Ссылку на форму запроса можно найти в информационном письме.

Программа не может применяться в случае работы с заказчиками из государственного сектора.

Storage Customer Value Program

IBM CEE Storage Storwize V7000 Competitive Sales Program

Номер информационного письма ZU12-0415

ПРИ ПЕРЕХОДЕ на систему IBM Storwize V7000 можно сохранить до **\$63 530** на приобретение лицензий!

Условия программы: при продаже систем Storwize V7000 заказчикам, работающим на оборудовании **конкурентов** или **старых системах IBM** (IBM FastT/IBM DS4000 или IBM DS5000), можно получить **бесплатно 3 лицензии** 5639-VM1 или 3 лицензии по виртуализации 5639-EV1 для миграции на Storwize V7000.

При продаже новых систем хранения Storwize V7000 Unified заказчикам с инсталляционной базой других производителей есть возможность получить до 4 лицензий бесплатно (5639-VM1, 5639-EV1, 5639-VF1).

Срок действия программы – до конца 2012 года.

[Продукты и скидки \(pdf\).](#)

Промопрограмма действует только при закупке систем на условиях Value Seller.

В программе **не могут** принять участие заказы на:

- апгрейд;
- демооборудование;
- оборудование, бывшее в употреблении;
- весь SW или FOEs;
- оборудование, купленное для внутренних нужд;
- заказы по Special Bids.

Условия получения скидки: партнер должен предоставить заполненную форму от конечного заказчика с подтверждением, что он использует оборудование конкурентов или старые системы IBM (IBM FastT/IBM DS4000 или IBM DS5000). При размещении заказа партнеру необходимо указать номер программы: PLET Number ZU12-0415.

Форма, которую необходимо заполнить и прислать для получения скидки – см. Приложение в PLET.

Контакты по данной промопрограмме:

Дмитрий Агеев
Midrange Storage Brand Manager
Tel: 7 495 7758800 (ext. 2812)
Mob. +7 (985) 784 93 82
e-mail: dmitry_ageev@ru.ibm.com

Наталья Колесникова
Storage Channel Manager
Tel: 7 495 7758800
mob. +79165705054
e-mail: NKolesnikova@ru.ibm.com

Продолжение

APPENDIX A: IBM CEE Storage Customer Value

program – Self Certification Form ZU12-0415

Customer Contact Name (print clearly) _____

Customer Company Name _____

Address _____

Mailing address (if different) _____

City _____

Country _____

Postal code _____

E-mail address _____

Daytime phone _____ - _____ - _____

IBM Business Partner Reseller Name: _____

IBM Business Partner Reseller Address: _____

Date of Purchase: _____

Replaced Competitive non IBM product /IBM FastT / IBM DS4000 / IBM DS5000 product
details (as appropriate):
_____Installed date of the Replaced Competitive non IBM product, IBM FastT , IBM DS4000 ,
IBM , DS5000 System (as appropriate): _____

Eligible IBM System Storage to be installed (attach the configuration to approval request):

Machine Serial

type Model Number
_____**Certification**

I/we certify that the end user customer has installed a new IBM System Storage Server V7000
and is migrated from a competitive non IBM product or IBM FastT , IBM DS4000 or IBM
DS5000 platform to the IBM proposed solution and that all of the information I/we have
entered on this certification form is accurate and complete.

IBM Business Partner Reseller Signature

Deal Registration (Storage HVEC & System x)

Номер информационного письма ZW12-0227

Программа по защите проектов бизнес-партнеров. Предназначена для сделок с новыми (для IBM) или т.н. спящими заказчиками, не совершавшими закупок оборудования IBM более 12 месяцев. Для участия в программе необходимо предварительно зарегистрировать сделку на портале IBM Global Partners Portal (GPP), предоставив подробное описание проекта. Бизнес-партнер должен указать, что было сделано для заключения контракта с заказчиком, а также возможные действия, направленные на продолжение работы. После согласования с IBM партнеру могут быть предоставлены эксклюзивные специальные цены на продукты IBM. Предоставленные льготы действительны на протяжении 90 дней после одобрения заявки.

Ссылку на форму запроса можно найти в информационном письме.

Программа не может применяться в случае работы с заказчиками из государственного сектора.

Express Seller Box Incentive

Номер информационного письма PW ZW12-0348

Партнеры IBM могут получать дополнительные бонусы за выполнение плана по продажам серверов категории IBM System x Express Seller. По итогам квартала при выполнении плана партнеру будут начислены бонусы в размере \$50, \$70 или \$100 (в зависимости от выставленного плана) за каждый проданный сервер. Бонусы, получаемые партнером IBM по данной программе, – это одна из возможностей повысить прибыльность бизнеса, продавая серверы IBM Express Seller. Для участия в программе необходимо связаться со своим менеджером по работе с партнерами IBM для согласования плана.

Первый IBM BladeCenter на предприятии

При первых продажах серверов IBM BladeCenter заказчику партнер может получить конкурентные преимущества, предлагая серверы-лезвия, шасси и коммутаторы по уникальным ценам. Данная программа позволяет перейти с традиционных серверов на лезвия с минимальными затратами, повысив производительность и надежность вычислительной инфраструктуры предприятия. Минимальная спецификация должна включать в себя шасси, 2 сервера-лезвия и коммутатор. Приобретая свой первый IBM BladeCenter, клиент может получить шасси за символическую цену в \$1.

Storage Demo Program

Партнеры IBM могут получить значительные скидки при покупке демонстрационного оборудования System Storage. Партнер может приобрести одну демосистему (тип/модель) в течении 6 месяцев. Исключение составляют только системы XIV, которые можно приобрести в количестве до 3 штук в течении 12 месяцев при условии, что одна система будет использоваться для репликации и зеркалирования данных.

Скидки на демооборудование зависят от категории продуктов и составляют от 50% до 80% от цен по прайс-листу.

На текущий момент действуют специальные условия при приобретении системы хранения данных IBM Storwize V7000 для демонстрационных целей. Эту систему хранения среднего класса с поддержкой технологий виртуализации партнеры могут приобрести со скидкой 75%, а программное обеспечение получить бесплатно.

Система хранения Storwize V7000 с функцией виртуализации предоставляет возможность использования дисковых систем других производителей как своего дискового пространства. Подключая другую систему хранения, вы получаете общий интерфейс управления ресурсами хранения, и весь функционал, заложенный в Storwize V7000, распространяется и на нее.

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_ast_exh_general_terms_demo

Small Deal Accelerator

Номер информационного письма ZW12-0248

Small Deal Accelerator – программа, позволяющая получить вознаграждение за быстрое закрытие небольших сделок. Принять участие в программе могут любые партнеры, закупившие оборудование на сумму от \$10 000 (в ценах IBM, при наличии номера контракта специальных цен, который можно узнать у дистрибьютора). Для этого необходимо зарегистрировать проект на IBM Global Partners Portal (GPP). В зависимости от стоимости оборудования в проекте партнер получает фиксированную компенсацию за закрытие сделки не позднее следующего за подписанием договора квартала. Если все транзакции были произведены в текущем квартале (относительно даты регистрации сделки), размер бонуса будет вдвое больше и может составлять до \$4375 при объеме сделки до \$100 000 (в ценах IBM).

Бонусы за закрытие сделок см. в файле [Small Deal Accelerator](#).

System Storage First in Enterprise – Storwize V7000 Unified Program

Номер информационного письма ZW12-0343

Условия программы: при продаже систем IBM Storage Storwize V7000 Unified (2073-700) с минимальным количеством дисков (12) в контроллерной полке, партнер может получить IBM Storwize V7000 (2076-124/324) за \$1.

Программа работает для заказчиков, которые еще не приобретали системы IBM Storwize V7000 Unified.

Срок действия программы:

16 января 2012 года до 24 июня 2012 года, отгрузка с завода не позднее 30 июня.

[Продукты и скидки \(pdf\).](#)

Промопрограмма действует только при закупке систем на условиях Value Seller.

В программе **не могут** принять участие заказы на:

- апгрейд;
- демооборудование;
- оборудование, бывшее в употреблении;
- весь SW или FOEs;
- оборудование, купленное для внутренних нужд;
- заказы по Special Bids.

Контакты по данной промопрограмме:

Дмитрий Агеев
Midrange Storage Brand Manager
Tel: 7 495 7758800 (ext. 2812)
Mob. +7 (985) 784 93 82
e-mail: dmitry_ageev@ru.ibm.com

Наталья Колесникова
Storage Channel Manager
Tel: 7 495 7758800
mob. +79165705054
e-mail: NKolesnikova@ru.ibm.com

Техническая поддержка – Techline

Techline – это служба технической поддержки IBM, помогающая вам проектировать, настраивать, конфигурировать и продавать продукты IBM. Бизнес-партнер может обратиться в службу Techline для получения помощи по любым вопросам, касающимся оборудования. К услугам партнеров библиотека технических материалов для продавцов и сервис технического контроля решений.

Обратиться с запросом в IBM Techline можно на сайте PartnerWorld в разделе Techline, заполнив электронную форму, по телефонам: +7 (495) 258 63 83 и +7 (495) 775 88 00, а также по адресу techline@ru.ibm.com.

Pre-Sales Advisor Tool

Pre-Sales Advisor Tool (PSAT) представляет собой мощный Web-конфигуратор решений для поддержки продаж продуктов IBM System x и BladeCenter, IBM System Storage, включая многие предложения в рамках программы IBM Express Advantage. Он ориентирован, прежде всего, на бизнес-партнеров, работающих с заказчиками из сектора среднего и малого бизнеса. С помощью этого инструмента партнеры могут сконфигурировать оптимальное решение, которое будет в полной мере соответствовать требованиям конечного потребителя.

Сайт конфигуратора PSAT состоит из двух частей. В открытом разделе могут работать как партнеры, так и заказчики, тогда как закрытая часть предназначена только для бизнес-партнеров и требует регистрации. Для подтверждения регистрации в заявке следует указать контакт – askibm@ru.ibm.com.

Бизнес-партнеры IBM могут воспользоваться всеми преимуществами Pre-Sales Advisor Tool. Помимо собственно конфигурирования системы, с его помощью можно посмотреть детальные спецификации продукта, получить техническую информацию для заказчиков систем IBM, проверить наличие интересующего решения на складе дистрибьютора, а также узнать об актуальных маркетинговых предложениях и акциях.

Страница Pre-Sales Advisor Tool:

<http://www.presalesadvisor.com/>.

Скринкаст по конфигурированию серверов в PSAT – открытая часть:

<http://www.youtube.com/watch?v=6eZevjFXnIo>.

Скринкаст по PSAT – закрытая часть:

<http://www.youtube.com/watch?v=tccByCtOIOL>.

[Брошюра по PSAT](#)

Техническая поддержка PartnerWorld Contact Services

Программа PartnerWorld предлагает партнерам огромное количество возможностей в области обучения, вознаграждения за успешные продажи, совместного маркетинга и т.д. Чтобы помочь партнерам разобраться во всем этом, IBM создала специальную службу – Техническую поддержку PartnerWorld Contact Services (PWCS).

Команда PWCS, которая работает в Шотландии и Словакии, оказывает помощь бизнес-партнерам IBM более чем в 100 странах и на 22 языках, включая русский. Служба PWCS осуществляет поддержку в интерактивном режиме с понедельника по пятницу с 09:00 до 19:00 по московскому времени. Как правило, сотрудники PWCS отвечают на вопросы по телефону в режиме реального времени, однако при необходимости ваш запрос может быть перенаправлен соответствующему специалисту. Цель команды PWCS – быстро отреагировать на поступающий запрос и помочь найти оптимальное решение проблемы. Среди типичных вопросов, адресуемых PWCS, восстановление IBM ID и/или пароля, обновление профайла в PartnerWorld (PPS), получение более высокого статуса участника, получение финансирования на проведение совместных маркетинговых кампаний, возможность участия в программах вознаграждения и многое другое.

Команда PWCS также может проводить обучающие семинары, направленные на решение конкретных задач бизнес-партнера.

Позвонить в Техническую поддержку PWCS из России и стран СНГ: +7 (495) 258 63 83.

Страница технической поддержки PWCS:

http://www-2000.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/cpw_pwcs_ru.html.

Обучение по программе PartnerWorld:

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_com_jnw_education.

Обучение для партнеров IBM

Возможность обучения для партнеров – один из принципиальных моментов с точки зрения организации канала дистрибуции. IBM предлагает огромное количество самых разных возможностей приобрести ценные знания, которые в конечном итоге помогут эффективно работать на рынке и повысить уровень доходов. Обучение может проходить в различных форматах: семинары, тренинги для менеджеров по продажам, маркетологов и технических специалистов компаний-партнеров. Партнеры могут найти как дистанционные формы обучения, например онлайн-курсы, так и традиционные учебные мероприятия, требующие присутствия в аудитории. Есть и третий вариант – онлайн-курсы с инструктором.

Некоторые специализированные курсы могут предполагать оплату обучения, наряду с этим существует большое количество полностью бесплатных курсов для партнеров. Более того, за участие в некоторых программах, таких как Know Your IBM (KYI), сотрудники компаний-партнеров получают бонусы в случае успешной сдачи проверочных тестов.

В подтверждение своей квалификации сотрудники бизнес-партнеров могут получить соответствующий сертификат IBM. Наличие сертифицированных специалистов в штате открывает возможности для получения новых специализаций и статусов, а также диверсификации портфеля предложений. Заказчики стремятся выбирать именно тех партнеров IBM, которые обладают необходимыми сертификатами, а значит – могут обеспечить требуемый уровень компетенции и сервиса, поэтому сертификация является важным элементом партнерской программы IBM и доступна для каждого из партнеров.

Наконец, IBM предлагает своим партнерам широкие возможности для самостоятельного приобретения знаний. Вы всегда можете найти интересующие вас материалы на сайте IBM.

Все о сертификации на странице
<http://www-03.ibm.com/certify/partner/mem/na/index.shtml>.

[Поиск обучающих материалов.](#)

Семинары для менеджеров по продажам и маркетологов

Для помощи специалистам, занятым продажами и продвижением решений IBM, предлагаются различные семинары по всем брендам и направлениям. Они проводятся бесплатно в Москве и регионах. Особый акцент сегодня делается на интерактивные онлайн-семинары: эта форма обучения наиболее популярна, так как позволяет создать максимально комфортные условия для тех, кто проходит обучение.

Расписание обучающих мероприятий можно найти здесь:

Facebook
<http://www.facebook.com/pages/IBM-PartnerWorld-RCIS/131290946949681>.

Twitter
https://twitter.com/#!/IBM_PW_RCIS.

Сайт PartnerWorld
https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/pw_home_mem_index.

Продолжение

Курсы для технических специалистов

Учебный центр IBM предлагает широкий спектр образовательных услуг. Программы технического обучения включают авторизованные курсы по различным аппаратным средствам и программному обеспечению, а также технологиям SOA. Эти программы ориентированы прежде всего на специалистов по администрированию и технической поддержке, разработчиков, специалистов по обслуживанию и эксплуатации информационных систем.

Большинство популярных курсов проводятся в формате instructor-led online – онлайн-обучение с преподавателем. Такой подход сочетает преимущества дистанционного образования и живого общения с преподавателем и коллегами. Учебный центр помогает подготовиться к экзаменам на получение сертификатов по различным технологиям и продуктам компании IBM в рамках программы IBM Professional Certification Program.

Другая возможность – онлайн-курсы университета PartnerWorld University (PWU).

Центр дистанционного обучения, доступный через портал PartnerWorld, позволяет пройти множество курсов в удобное для вас время: для этого нужен лишь компьютер с доступом в Интернет.

Среди специальных программ следует отметить инициативу IBM System x and BladeCenter Systems Connect eXpert. Участники этой программы могут пройти обучение и сертификацию, необходимую для работы с серверами стандартной архитектуры и системами хранения начального уровня.

Страница учебного центра на сайте IBM:
www.ibm.com/ru/educ.

Регистрация для участия в выбранном семинаре по телефону +7 495 775 88 00 или по e-mail: ibmtraining@ru.ibm.com.

[Сайт PartnerWorld University.](#)

Сайт программы [IBM System x and BladeCenter Systems Connect eXpert.](#)

Know Your IBM

Главное отличие Know Your IBM (KYI) от других программ поощрений для бизнес-партнеров заключается в том, что KYI предполагает вознаграждение не компаний-партнеров, а конкретных сотрудников. Это поощрение персональных достижений. В KYI могут принимать участие все сотрудники компаний бизнес-партнеров IBM. Участники программы зарабатывают бонусы как за прохождение обучающих модулей, так и за регистрацию продаж. Так, например, за успешное прохождение 20-минутного обучающего модуля можно получить 50 KYI-баллов, а за продажу сервера Express x3200 M3 – 50. Также предусмотрены специальные промопредложения, в рамках которых вы можете заработать дополнительные баллы. В любое время заработанные баллы могут быть обменены на ценные призы или конвертированы в наличные средства, которые будут зачислены на карту VISA KYI Rewards.

Сайт программы Know Your IBM:

www.ibm.com/partnerworld/knowyouribm.

Сайт вознаграждений KYI Rewards:

www.kyirewards.com.

[Презентация о программе Know Your IBM](#)

Учебный центр IBM

Учебный центр IBM предлагает широкий спектр образовательных услуг для компаний, общественных организаций и специалистов. Программы технического обучения включают авторизованные курсы по различным аппаратным средствам и программному обеспечению, а также технологиям SOA. Эти программы ориентированы прежде всего на специалистов по администрированию и технической поддержке, разработчиков, специалистов по обслуживанию и эксплуатации информационных систем.

Помимо этого, в учебном центре IBM организованы курсы по бизнес-дисциплинам, которые адресуются руководителям различных уровней, а также менеджерам, отвечающим за ведение проектов и внедрение проектного подхода в организациях. Курсы по управлению проектами, управлению рисками, управлению финансами, управлению командой проекта, контрактами и ресурсами построены на живых примерах реализации различных проектов.

Большинство популярных курсов проводятся в формате instructor-led online – онлайн-обучение с преподавателем. Такой подход сочетает преимущества дистанционного образования и живого общения с преподавателем и коллегами.

Наконец, учебный центр помогает подготовиться к экзаменам на получение сертификатов по различным технологиям и продуктам компании IBM в рамках программы IBM Professional Certification Program.

Страница учебного центра на сайте IBM:

www.ibm.com/ru/educ.

Регистрация для участия в выбранном семинаре по телефону +7 495 775 88 00 или по e-mail: ibmtraining@ru.ibm.com.

Список актуальных экзаменов и другая информация о сертификации: www.ibm.com/certify.

Вопросы по программе сертификации и получению ваучера на обучение со скидкой 80% можно направлять Ольге Еремеевой по адресу olga.eremeeva@ru.ibm.com.

PartnerWorld University

Учебные центры IBM предоставляют возможность повысить квалификацию технических специалистов и менеджеров по продажам, предлагая курсы любой направленности. Но в реальности современные темпы бизнеса далеко не всегда позволяют выделить время для обучения сотрудников, особенно если для этого необходимо ехать в другой город. В этом случае партнеры IBM могут воспользоваться онлайн-ресурсами университета PartnerWorld University (PWU).

Центр дистанционного обучения, доступный через портал PartnerWorld, позволяет пройти множество курсов в удобное для вас время, имея под рукой компьютер и доступ в сеть Интернет. Для удобства обучающихся различные курсы сгруппированы в виртуальные колледжи. Это позволяет выбрать наиболее интересное направление и начать обучение в любой момент времени. Для инициации процесса необходимо иметь профайл на портале PartnerWorld. В большинстве колледжей обучающие программы разделены на три уровня – basic, intermediate и advanced. В дополнение к этому специалистами IBM разработаны специальные серии виртуальных тренингов, ориентированные на конкретные должности и специализации сотрудников бизнес-партнеров. Вы можете пройти подготовленные программы обучения или самостоятельно выбрать те дисциплины, которые необходимы для прохождения сертификации.

- **Know Your IBM** – специальная программа университета позволяет начать обучение менеджеров по продажам, начисляя им бонусы за подтвержденные знания. Бонусы начисляются на личную пластиковую карту сотрудника и стимулируют расширение знаний о продукции IBM, что впоследствии ведет к росту продаж
- **Systems College** – специализируется на серверных платформах IBM, системах хранения данных и продуктах для оснащения розничных сетей. Подготовка специалистов Subject Matter Expert (SME) также происходит в рамках Systems College.

- **Marketing College** – объединяет курсы для специалистов в области маркетинга и PR-менеджеров. Программы обучения Marketing College рассказывают о том, как продвигать продукты IBM и какую поддержку может получить бизнес-партнер, раскрывая принципы совместных маркетинговых инициатив.
- **PartnerWorld Offerings College** – позволяет сотрудникам партнеров получить знания и навыки составления предложений с учетом действующих специальных программ. Благодаря данным курсам ваши сотрудники научатся делать комплексные предложения, принося больше прибыли от каждого клиента.
- **Sales and Finance College** – набор курсов, посвященных использованию инструментов для финансовой поддержки партнеров IBM и продажам различных категорий продуктов. Менеджеры по продажам могут узнать о том, как ведутся продажи продуктов IBM во всем мире, и научиться быстрее завершать сделки, получая больше прибыли от участия в специальных программах.
- **Small and Medium Business College** – обучает менеджеров по продажам правильно работать с клиентами из сегмента малого и среднего бизнеса. Для данной категории заказчиков существуют специальные предложения и готовые системы.
- **Services College** – помимо готовых продуктов партнеры IBM могут предлагать своим заказчикам целый спектр сервисов. Курсы Services College позволяют узнать об актуальных предложениях IBM и научиться расширять контракт за счет предоставления дополнительных услуг.
- **Software College** – компания IBM предлагает широкий спектр программного обеспечения для бизнеса. Курсы данного колледжа рассказывают о преимуществах программных продуктов IBM. В данном колледже сотрудники бизнес-партнеров знакомятся с технологиями продаж заказчикам комплексных решений, охватывающих как аппаратные средства, так и ПО.

[Сайт PartnerWorld University.](#)

Центры инноваций IBM

Дополнительные возможности для повышения квалификации сотрудников открывают центры инноваций IBM. Они регулярно проводят мероприятия, посвященные как новым, так и существующим продуктам и решениям компании. Каждый партнер, зарегистрированный в программе PartnerWorld, может принять участие в обучающих программах, большинство из которых абсолютно бесплатно.

Тренинги центров инноваций позволяют приобрести новые знания в области технологий, а также новые навыки в области продаж. Это повышает эффективность продвижения и продаж продуктов вместе с IBM. В дополнение к этому занятия в центрах инноваций позволяют установить контакты с другими бизнес-партнерами.

Подобные учебные мероприятия организуются по всему миру, они проводятся в самих центрах инноваций IBM, а также на различных локальных площадках, предоставляемых бизнес-партнерами компании. Для желающих принять участие в тренингах предлагаются традиционные аудиторные семинары, лабораторные занятия с возможностью самостоятельной работы и виртуальные курсы. В любом случае проходящий обучение сотрудник должен будет выполнить практические задания.

Вместе с тем одной из основных задач таких центров, наряду с проведением обучающих курсов, является тестирование оборудования для партнеров по проектам. Эта активность должна способствовать более успешным продажам. Так, специалисты IBM оказывают практическое техническое содействие на месте или в удаленном режиме на каждом этапе цикла разработки приложения. Они предлагают специализированные ресурсы, помогающие в создании архитектуры, проектировании, программировании, миграции и тестировании ваших решений на платформах IBM и Linux. Наконец, бизнес-партнерам предлагаются консультации по вопросам интеграции продуктов, а также среды тестирования на базе различных платформ. Все это помогает бизнес-партнерам сократить затраты на разработку и выделиться на фоне конкурентов благодаря внедрению инноваций.

Выбрать интересующие [курсы Центра инноваций IBM](#).

IBM System x and BladeCenter Systems Connect eXpert

Цель программы IBM System x and BladeCenter Systems Connect eXpert – формирование сообщества специалистов в области решений IBM System x и IBM BladeCenter. Принимая участие в программе, бизнес-партнеры могут пройти обучение и сертификацию, необходимую для работы с серверами стандартной архитектуры и системами хранения начального уровня. Сотрудники бизнес-партнеров могут получить статусы Sales Specialist, Sales Expert и Sales Elite Expert для менеджеров по продажам, а также Systems Specialist, Systems Expert и Systems Elite Expert для технических специалистов, в зависимости от пройденных курсов и успешно сданных экзаменов.

Зарегистрировавшись в программе, вы можете выбрать желаемый уровень сертификации, и система автоматически подберет для вас подходящие занятия. IBM предлагает своим партнерам как бесплатные виртуальные тренинги, так и очные семинары. Виртуальная площадка IBM System x and BladeCenter Systems Connect eXpert позволяет поддерживать необходимый уровень знаний и навыков для квалифицированных сотрудников, уже прошедших сертификацию. Мы рекомендуем посещать как минимум две лекции, посвященные новым продуктам и решениям, каждые полгода.

Сайт [программы IBM System x and BladeCenter Systems Connect eXpert](#).

Программа IBM System x Express Seller

Программа IBM System x Express Seller включает самые популярные конфигурации серверов IBM System x, которые разработаны с учетом потребностей широкого круга клиентов. Спектр Express-решений достаточно обширный – от моделей начального уровня в отдельном корпусе до мощных серверов для установки в стандартную стойку, которые могут решать практически любые задачи в самых разных ИТ-средах.

IBM Express – это готовые конфигурации, фактически «решение из коробки». Установив жесткие диски требуемой емкости, клиент может приступить к работе. Он получает надежную систему, уже протестированную на соответствие целому ряду строгих требований. При этом возможности по расширению решения не ограничиваются: в сервер всегда можно установить дополнительные совместимые компоненты из списка опций Express Seller.

Низкие цены, которые мы установили на модели IBM Express, не предполагают никаких уступок с точки зрения мощности, надежности и уровня готовности. Конфигурации Express – это не облегченная версия, а настоящие высококлассные серверы IBM.

Смысл программы – в предоставлении возможности клиенту быстро совершить покупку со склада нашего бизнес-партнера (реселлера) с использованием уникального номера для заказа. Обеспечивая наличие на складе моделей Express и минимальные сроки доставки заказанного сервера клиенту, бизнес-партнер имеет прекрасные возможности для увеличения доходности своего бизнеса.

Преимущества серверов IBM System x Express:

- ♦ Готовые, сбалансированные и исключительно надежные решения: это лучшие серверы в своем классе, протестированные и подготовленные к работе.
- ♦ Удобство приобретения и для партнера, и для конечного заказчика с использованием уникальных номеров для заказа.
- ♦ Программа IBM System x Express Seller охватывает наиболее популярные и востребованные рынком серверы.
- ♦ Низкие цены на серверы делают их доступными самому широкому кругу потенциальных клиентов: цены на Express-модели в среднем на 10 – 15% ниже цен на серверы при обычной покупке.
- ♦ Исключительно выгодные на фоне конкурентных предложений цены на опции к серверам – важный аргумент для конечного заказчика.
- ♦ Большой выбор сервисных контрактов – поддержка мирового уровня от ведущего производителя.

Microsoft Reseller Option Kit

Microsoft Reseller Option Kit (ROK) – это один из вариантов распространения системного ПО. Это возможность заказать настроенное и сертифицированное серверное ПО корпорации Microsoft отдельно от серверов, поставляемых изготовителями оборудования. Реселлер может приобрести у авторизованного дистрибьютора серверы IBM System x и комплекты программного обеспечения Microsoft Windows Server ROK как вместе (в упаковке сервера), так и по отдельности. Включение ROK в комплексное решение может быть оговорено при заказе серверов. Реселлер может установить соответствующий комплект ROK на выбранную клиентом модель сервера. Вы приобретаете готовый к установке комплект системного программного обеспечения в качестве серверного компонента, по единому прейскуранту.

Преимуществом такого режима приобретения системного ПО является изначальная адаптация каждого комплекта ROK к серверу конкретной марки. С MS ROK клиент получает не только уже настроенное и сертифицированное для конкретного оборудования ПО, но и последние драйверы, а также настраиваемые средства установки для быстрого и удобного развертывания.

Наконец, клиенту выгодно получить комплексное решение из одних рук. Помимо прочих преимуществ, это предполагает поддержку установки изготовителем в течение 90 дней.

IBM ServicePac

Предсказуемость сервиса и гарантия получения технической поддержки в нужном объеме и тогда, когда это необходимо, является неременным условием бесперебойного функционирования бизнеса. В рамках стандартной гарантии сложно обеспечить удовлетворение всех потребностей каждого конкретного клиента. Решить эту проблему призваны сервисные контракты IBM ServicePac.

Контракты IBM ServicePac включают фиксированный набор услуг и продаются бизнес-партнерами IBM по фиксированной цене со 100% предоплатой. Преимуществом контрактов ServicePac является привязка к оборудованию: контракт сохраняет свое действие при смене владельца серверов или места размещения. Кроме того, клиенты могут выбрать набор сервисных услуг для оборудования, на которое истек срок стандартной гарантии.

IBM ServicePac – это выгодное предложение и для партнеров. Продажа ServicePac позволяет реселлерам не только укрепить отношения с заказчиками, качественно удовлетворяя их потребности, но и увеличить собственные доходы. При этом процесс приобретения ServicePac предельно упрощен: необходимый набор услуг можно быстро выбрать и заказать по каталогу, для этого требуется оформить минимум документов. Выбирая IBM ServicePac, партнеры расширяют выгодное сотрудничество с IBM: по конкурентной цене они получают фирменный сервис и оригинальные запасные части, а также могут пользоваться значительными скидками.

Список моделей IBM System x Express:

<http://www-03.ibm.com/systems/ru/expressseller/>

Подробнее о сервисных контрактах IBM ServicePac:

<http://www.ibm.com/ru/services/gts/ma/servicepac/>

Пакеты MS ROK на сайте IBM:

http://www-03.ibm.com/systems/ru/expressseller/software_express_table.html

Серверы и системы хранения IBM

Ни один поставщик аппаратных средств не имеет такого обширного портфеля решений, какой предлагает IBM. Различные семейства серверов IBM включают системы, отвечающие требованиям заказчиков из разных отраслей, с разными потребностями и финансовыми возможностями. Наличие в портфеле решений мощных и экономичных систем хранения на дисках и на ленте позволяет сформировать комплексное предложение заказчику: предоставить все необходимое для построения современной, надежной и экономичной ИТ-инфраструктуры.

Бизнес-партнерам IBM – реселлерам оборудования – следует учесть, что предлагаемые IBM партнерские программы, позволяющие получать бонусы, вознаграждения, распространяются не на все типы серверов и систем хранения.

IBM System x

Лучшие серверы в своем классе на базе процессоров Intel. Начальные модели этого семейства серверов обеспечивают все необходимое для эффективной поддержки бизнеса и предлагаются по ценам, приемлемым для компаний с ограниченным бюджетом, что делает их одними из самых востребованных решений на рынке. Старшие модели System x – это эталон с точки зрения производительности и надежности, применяемые для исполнения самых требовательных к ресурсам нагрузок.

Серверы IBM System x также предлагаются в рамках программы IBM System x Express Seller, которая открывает дополнительные возможности для реселлеров оборудования.

Страница System x на сайте IBM:
<http://www-03.ibm.com/systems/ru/x/>.

IBM BladeCenter

Система IBM BladeCenter – это большой выбор шасси и серверов-лезвий. Преимущества: простота горизонтального масштабирования, увеличение производительности практически без дополнительных энергозатрат, возможность установки в одно шасси blade-серверов с разными типами процессоров.

Страница BladeCenter на сайте IBM:
<http://www-03.ibm.com/systems/ru/bladecenter/>.

IBM Power Systems

В этом бренде IBM объединила две линейки серверов – IBM System p, классические UNIX-серверы и IBM System i, интегрированные системы для бизнеса. Серверы с процессорами POWER – это лучший выбор для построения мощных ИТ-инфраструктур на основе платформы UNIX.

Страница Power Systems на сайте IBM:
<http://www-03.ibm.com/systems/ru/power/index.html>.

IBM System z

Корпорация IBM была пионером в области «большого железа», и до сих пор мэйнфреймы IBM занимают лидирующие позиции на рынке. Мэйнфрейм – это мощная альтернатива распределенным вычислительным средам, безупречно надежная и максимально производительная система.

Страница System z на сайте IBM:
<http://www-03.ibm.com/systems/ru/z/>.

IBM System Storage

Подразделение IBM System Storage предлагает системы хранения для компаний любого масштаба и для решения любых задач. Портфель IBM включает дисковые системы, системы хранения на ленте, сетевые устройства хранения NAS и сети хранения данных SAN. Оборудование и программное обеспечение, предлагаемое IBM System Storage, позволяет построить многоуровневую систему хранения с учетом ценности данных и стоимости их хранения и скорости доступа к ним.

Страница System Storage на сайте IBM:
<http://www-03.ibm.com/systems/ru/storage/>.

Как стать партнером IBM?

Подробные инструкции можно получить в службе Технической поддержки PWCS по телефону: +7 (495) 258 63 83.

Или на сайте http://www-2000.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pub_join_allBPs_ru.html.

Что такое PartnerWorld как принять участие в этой программе?

Вся информация – в службе Технической поддержки PWCS по телефону: +7 (495) 258 63 83.

Или на сайте http://www-2000.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pub_join_allBPs_ru.html.

Как обновить свой профайл? Как добавить сотрудников в профайл на PW?

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pps_com_udp_faq#1.

Где найти информацию по программам поощрений IBM?

<https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/bpal/emea/index.jsp>.

Чем отличается сервер Express от просто сервера IBM System x? Есть ли разница с точки зрения продаж?

Все вопросы по программе IBM System x Express можно направлять по адресу: askibm@ru.ibm.com.

Как купить сервер IBM?

Реселлеры закупают продукты IBM у дистрибьюторов. Список дистрибьюторов можно посмотреть на сайте <http://www.ibm.com/ru/partners/dist/>.

Как получить техническую поддержку или консультацию?

Обратиться в службу IBM Techline можно через сайт PartnerWorld, раздел Techline, заполнив электронную форму, по адресу techline@ru.ibm.com или по телефонам: +7 (495) 258 63 83 и +7 (495) 775 88 00.

Как сконфигурировать сервер IBM и посмотреть наличие оборудования на складе дистрибьютора?

Это можно сделать с помощью Web-конфигуратора PSAT: <http://www.presalesadvisor.com/>.

Как получить подтверждение статуса официального партнера IBM для участия в конкурсе?

Вопросы по подтверждению статуса можно направлять по адресу: askibm@ru.ibm.com.

Какие сертификаты засчитываются для повышения статуса партнера?

Информацию о сертификатах можно получить по телефону сервисной поддержки: +7 (495) 258 63 00.

Какие обучающие программы и онлайн-курсы предлагаются? Где и как можно пройти обучение?

Информацию по образовательным программам можно получить на странице учебного центра IBM: www.ibm.com/ru/educ, а также на странице программы PartnerWorld в разделе «Мероприятия».

Главная страница сайта IBM

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

Программа PartnerWorld

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

Поиск бизнес-партнера – Business Partner Locator

<http://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/bplocator/search.jsp>

Список дистрибьюторов

<http://www.ibm.com/ru/partners/dist/>

Конфигуратор решений Pre-Sales Advisor Tool

<http://www.presalesadvisor.com/>

Все о сертификации IBM

<http://www-03.ibm.com/certify/partner/mem/na/index.shtml>

Сертификаты для авторизации на различные продукты

http://www-03.ibm.com/certify/partner/mem/europe/en/creq_ss.shtml

Специализации IBM

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_com_spe_index

Поиск писем с описанием программ

<https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/bpal/emea/index.jsp>

Обновление профиля, добавление в него сотрудников

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pps_com_udp_faq#1

Поиск информации по программам поощрений IBM

<https://www-304.ibm.com/partnerworld/mem/bpal/emea/index.jsp>

Партнерские уровни

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_com_lev_index

Обучение

Обучающие программы и курсы

<http://www.ibm.com/ru/educ>

Презентация о программе Know Your IBM

http://public.dhe.ibm.com/partnerworld/pub/misc/know_your_ibm_2012_rus.pdf

Учебный центр IBM

<http://www-304.ibm.com/jct03001c/services/learning/ites.wss/ru/ru?pageType=page&c=a0002248>

Решения

Главная страница IBM System x

<http://www-03.ibm.com/systems/ru/x/>

Серверы IBM System x Express

<http://www-03.ibm.com/systems/ru/expressseller/>

Страница IBM BladeCenter

<http://www-03.ibm.com/systems/ru/bladecenter/>

Страница IBM Power Systems

<http://www-03.ibm.com/systems/ru/power/index.html>

Страница IBM System z

<http://www-03.ibm.com/systems/ru/z/>

Страница IBM System Storage

<http://www-03.ibm.com/systems/ru/storage/>

Сервисные контракты IBM ServicePac на оборудование IBM System x

<http://www.ibm.com/ru/services/gts/ma/servicepac/>

Коммуникации

Страница PartnerWorld на Twitter

http://twitter.com/IBM_for_BPsRCIS

Страница PartnerWorld на Facebook

<http://www.facebook.com/pages/IBM-PartnerWorld-RCIS/131290946949681>