Soumettre une expérience client/une référence client

Informations relatives aux initiatives

Les champs signalés par un astérisque (*) sont obligatoires pour pouvoir mettre fin à la transaction ; les autres champs sont facultatifs.

La solution choisie répond à la première exigence, qui consiste à atteindre ou renouveler le niveau Advanced du programme IBM PartnerWorld. La deuxième exigence consiste quant à elle à soumettre une expérience client. Pour ce faire, il est nécessaire de documenter l'installation d'une solution comportant au moins 2 produits IBM qualifiés et réalisée dans les 18 derniers mois sur le site d'un utilisateur final. Veuillez vérifier dans la liste ci-dessous les éléments appropriés pour le client utilisé : *

❑ Adhésion au niveau Advanced avec deux produits middleware IBM qualifiés ou plus
❑ Adhésion au niveau Advanced avec deux produits matériels IBM qualifiés ou plus
❑ Adhésion au niveau Advanced avec des produits middleware et matériels IBM qualifiés

---

Vous pouvez également utiliser ces informations pour soumettre une référence client. Les équipes commerciales et de vente IBM utilisent les références client lors d'appels commerciaux afin de vendre les solutions partenaires avec les produits IBM. Si vous cochez la case ci-dessous, les informations indiquées seront entrées dans notre base de données de références client et seront mises à la disposition des utilisateurs IBM internes.

❑ Référence client

Si l'option permettant de sélectionner une ou plusieurs initiatives est indisponible, la solution choisie ne comporte pas les critères qualifiés pour le matériel et/ou le middleware IBM. Veuillez consulter la liste des produits matériels et middleware IBM qualifiés pour chaque initiative à l'aide du lien correspondant situé sur le côté droit de cette page. Vous avez également la possibilité d'afficher cette solution ou de la mettre à jour. Une fois vos mises à jour terminées, vous pouvez revenir sur cette page pour poursuivre avec cette application.

Avant de saisir les informations associées à votre référence client, assurez-vous que :

- votre client vous a autorisé à le citer comme référence pour IBM
- vous n'êtes pas lié par un quelconque accord vous interdisant toute saisie de données (par exemple, un accord de confidentialité)
- les informations que vous souhaitez saisir ne peuvent pas être considérées comme un secret commercial ou comme confidentielles par le client, IBM, ou l'entreprise de votre partenaire commercial.
- pour empêcher toute violation éventuelle de la loi relative à la protection des données personnelles, aucune donnée personnelle n'est entrée dans la base de données pour les clients d'Europe, du Moyen-Orient ou d'Afrique.
- vous acceptez d'endosser le rôle de contact principal. Vous fournirez les détails nécessaires à la publication de cette référence et approuvez son utilisation.
- vous acceptez de partager toute information complémentaire avec les vendeurs IBM et d'autres partenaires commerciaux IBM en ce qui concerne l'acceptation ou le refus de demandes d'entretien avec le client et la prise de rendez-vous
- vous mettrez à jour les informations associées à votre référence lorsqu'il y aura lieu (tous les six mois)

Veuillez indiquer si votre client vous a autorisé à le citer comme référence *

◉ Mon client a refusé d'être cité comme référence.
○ Mon client a accepté d'être cité comme référence selon les dispositions suivantes : *

❑ Référence interne IBM – Mon client a accepté d'être cité comme référence interne IBM uniquement. (Sélectionnez un type de référence supplémentaire dans cette liste.)
❑ Référence dans une offre commerciale – Le client peut être cité dans les offres commerciales en tant qu'entreprise ayant nouvellement adopté la solution.
❑ Appels commerciaux – Les demandes d'informations faites par les autres clients seront acceptées par téléphone.
❑ Visite client – Des visites peuvent être fixées sur demande des autres clients.
❑ Contact exécutif spécifique au secteur d'activité du client – Les CEO, CFO, CIO ou directeurs non informatiques se tiendront à la disposition des autres clients en tant que contacts de référence.
❑ Article/livre blanc – Le client peut vouloir rédiger un article qui fera l'objet d'une publication dans les journaux professionnels.
❑ Témoignage client – La solution peut être présentée dans un document commercial qui fera l'objet d'une publication virtuelle (sites Web) ou non.
❑ Citation lors d'un discours ou d'une présentation – La solution peut être citée lors d'un discours ou d'une présentation.
❑ Intervenant – Le client peut prendre la parole lors d'un événement.
❑ Intervenant auprès des médias (TV/radio) – Le client peut être contacté par les médias.
❑ Intervenant auprès de consultants/d'analystes – Le client peut être contacté par des consultants industriels ou des analystes.
❑ Intervenant auprès de la presse – Le client peut être contacté par des représentants de la presse écrite.
❑ Vidéo – Le client peut faire des apparitions vidéo.
❑ Publicité – Il peut être cité dans des campagnes publicitaires.

Un éditeur de logiciels indépendant peut proposer ses applications sur site en tant que solutions achetées/faisant l'objet d'une licence ou les proposer en tant que services sur Internet. Le client soumis à référence aujourd'hui accède-t-il à votre solution via Internet ? *
○ Oui ○ Non

Informations client dans un environnement non hébergé

Informations associées à votre entreprise

Nom du contact (Veuillez confirmer que les informations fournies sont correctes.) *

Adresse e-mail du contact *

Adresse e-mail du contact IBM *

Si vous n'avez pas de contact IBM, veuillez indiquer "Aucun."

Informations associées à votre client

Nom du client *

Adresse du client *

Nom du contact *

Numéro de téléphone du contact *

Adresse e-mail du contact *

Taille de l'entreprise du client *

❑ Très petite entreprise (moins de 50 employés)
❑ Petite entreprise (50 à 99 employés)
❑ Moyenne entreprise (100 à 499 employés)
❑ Moyenne entreprise (500 à 1 000 employés)
❑ Grande entreprise (plus de 1 000 employés)

Secteur d'activité du client *

Si vous ne trouvez pas le ou les secteurs d'activité souhaités, veuillez consulter les listes des produits matériels et middleware IBM qualifiés dans la colonne de droite pour vérifier que votre solution inclut les produits requis.

❑ Banque
❑ Education et formation
❑ Energie et formation
❑ Finance et services publics
❑ Organismes gouvernementaux
❑ Santé et sciences de la vie
❑ Assurance
❑ Fabrication
❑ Médias et divertissements
❑ Vente au détail
❑ Télécommunications
❑ Tourisme et transports
❑ Vente de gros

Le client cité vous a-t-il confirmé qu'il était prêt à s'entretenir avec IBM ou avec un vendeur tiers IBM au sujet de la solution que vous avez implémentée sur son site ? *
○ Oui ○ Non

Quel moyen de communication votre client préfère-t-il ? *
○ Téléphone ○ courrier électronique ○ Aucune préférence

Informations relatives à l'implémentation de la solution

Veuillez fournir les informations demandées quant à l'implémentation de votre solution dans l'environnement du client.

Informations relatives à l'implémentation sur le site du client

Date de début du projet (jj/mm/aaaa) *
Indiquez la date de début de l'installation.

Date à laquelle la solution a été mise en production (jj/mm/aaaa) *
La solution doit avoir été mise en production au cours des 18 derniers mois.

La solution a-t-elle été implémentée dans plusieurs pays (référence INTERNATIONALE) ? *
○ Oui ○ Non

Nombre d'utilisateurs système pour l'installation *
❑ 1-50 ❑ 51-100 ❑ 101-500 ❑ 501-1000 ❑ Plus de 1 000

Décrivez les besoins spécifiques du client auxquels votre solution a répondu. *

Sélectionnez le ou les produits middleware IBM utilisés dans le cadre de cette installation (n'oubliez pas d'indiquer leur version). *
Répertoriez les éléments du répertoire de solutions mondial Global Solutions Directory utilisés sur le site du client.
Cliquez ici pour obtenir plus d'informations sur les produits logiciels IBM.

Produit(s) middleware IBM	Version

Décrivez la solution complète implémentée sur le site du client, en indiquant notamment l'utilité des des divers composants (y compris des produits matériels, logiciels ou middleware IBM). *

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 250 caractères.

Sélectionnez le ou les produits matériels utilisés dans le cadre de l'installation. *

Répertoriez les éléments du répertoire de solutions mondial Global Solutions Directory utilisés sur le site du client.

Ce client participe-t-il programme "Une planète plus intelligente" ? *

Pour établir des points de référence client, nous devons comprendre ce qui permet aux clients de prospérer dans leur activité et comment IBM peut les aider à proposer des solutions capables d'offrir une valeur métier durable. En règle générale, ces expériences/références client impliquent au moins l'une des caractéristiques suivantes :

- Déplacer des éléments d'un point à un autre
- Rentabiliser au maximum ce dont nous disposons
- Identifier les problèmes et prendre des décisions
- Préserver le temps et l'énergie
- Prendre le dessus sur les forces opposées
- Participer aux systèmes des systèmes

○ Oui ○ Non

Veuillez fournir une description : comment la solution a-t-elle aidé le client à devenir "intelligent" (en fonction de nouvelles informations permettant d'entreprendre des actions dans le but d'améliorer les résultats) – et en quoi cette intelligence change-t-elle fondamentalement l'expérience de l'utilisateur final ou l'écosystème ? *

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 125 caractères.

Informations relatives aux détails matériels

Veuillez fournir les informations demandées quant aux composants matériels implémentés dans le cadre de votre installation.

Quel(s) modèle(s) de système IBM avez-vous utilisé lors de l'installation ? *

Quel(s) système(s) d'exploitation avez-vous utilisé ? *

Quelle quantité de mémoire avez-vous utilisé ? *

❑ Moins de 256 Mo
❑ 256 Mo -1 Go
❑ 1 Go - 4 Go
❑ 4 Go - 8 Go
❑ 8 Go - 16 Go
❑ 16 Go - 32 Go
❑ 32 Go - 64 Go
❑ 64 Go - 128 Go
❑ Plus de 128 Go

Sélectionnez la quantité d'espace disque utilisée. *

❑ Moins de 250 Go
❑ 250 Go-500 Go
❑ 500 Go-750 Go
❑ 750 Go - 1 To
❑ Plus d'1 To

Quelle base de données avez-vous utilisé ? *

❑ Oracle
❑ DB2
❑ Microsoft SQL Server
❑ Autre
❑ Informix
❑ Sybase
❑ Lotus Notes / Domino

Informations relatives à la référence client

Informations associées au client

Combien d'employés ou d'étudiants l'entreprise de votre client compte-t-elle ?

Sélectionnez le nombre total de personnes (et NON pas la seule division ou le site que vous souhaitez inclure comme référence).
○ 1–50 ○ 51–100 ○ 101–499 ○ 501–1000 ○ Plus de 1000

S'agit-il d'un client professionnel ? *

○ Oui. Il s'agit d'un compte moyen (< 1 000 employés)
○ Oui. Il s'agit d'un compte d'entreprise (>= 1 000 employés)
○ Non

Secteur d'activité du client *

Expliquez quels types de services ou de produits le client offre. Indiquez également l'emplacement géographique des locaux.
Par exemple :
- Distributeur mondial de vêtements pour homme
- Situé à Settimo Torinese (TO), Italie
- Implique deux partenaires : le groupe Armani (51 %) et le groupe Zegna (49 %)
- Site Web de l'entreprise : http://www.zzz.com

Point critique client *

Qu'est-ce qui empêchait ce client d'atteindre les objectifs métier mentionnés ci-dessus ? Par exemple :
- Ses processus métier devaient-ils être améliorés ?
- Cela limitait-il le succès de son activité ? De quelle manière ?
- En quoi consistait l'environnement informatique existant de ce client avant l'implémentation de la solution IBM ?
- Cet environnement comportait-il des éléments spécifiques qui empêchaient le client d'atteindre ses objectifs métier ?

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 250 caractères.

Cette innovation mérite-t-elle d'être citée comme référence ? *

Par exemple, une solution novatrice est à même de :
- Démontrer comment IBM et ses partenaires ont aidé le client à acquérir une valeur métier durable là où peu d'autres auraient pu obtenir les mêmes résultats.
- Témoigner de la réussite du client : intégrées aux nouvelles conceptions métier, les nouvelles technologies permettent de gagner en flexibilité et en réactivité.
- Fournir des solutions dotées de processus métier intégrés de bout en bout pour l'entreprise et ses partenaires, d'où une prise en charge et une expertise mondiales.

○ Oui. Cela s'applique à l'échelle mondiale
○ Oui. Cela s'applique à l'échelle locale uniquement (zone géographique, pays)
○ Non

Décrivez les éléments qui permettent à cette référence d'être novatrice. *

Cette solution a-t-elle contribué à la transformation de l'activité du client ? *

Si vous sélectionnez Oui, cela signifie que le client a été en mesure de vous démontrer que sa collaboration avec IBM et ses partenaires a transformé son activité et créé un nouveau niveau de valeur.

○ Oui ○ Non

En quoi cette référence métier est-elle transformée et non pas traditionnelle ? *

Veuillez indiquer dans quelle mesure la solution répond aux besoins métier du client. Quels processus métier ont été affectés ou changés par la solution ? Autrement dit, qu'est-ce que l'entreprise est désormais en mesure de faire et qu'elle ne pouvait pas faire auparavant ?

Décrivez les avantages dont le client bénéficie grâce à la solution. *

Si possible, veuillez indiquer des avantages quantifiables. Par exemple :

- Quels résultats et processus métier seront réalisés ou ont été réalisés ?
- Quelle somme d'argent (quantité ou pourcentage) le client a-t-il pu économiser ?
- A quel point le client est-il plus productif (nombre d'heures gagnées, taux ou pourcentage) ?

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 250 caractères.

Domaines pris en considération par la solution *

Sélectionnez un ou plusieurs domaines pouvant s'appliquer à cette implémentation.

- ❑ Application Design-Build-Manage
- ❑ Continuité opérationnelle
- ❑ Transformation des performances métier
- ❑ Business Process Management
- ❑ Résilience d'entreprise
- ❑ Innovation collaborative
- ❑ Gestion des relations clients
- ❑ Entrepôts de données
- ❑ Développement et adoption de la technologie
- ❑ Supports numériques
- ❑ Autonomisation des personnes
- ❑ Mise en œuvre de la flexibilité métier
- ❑ Efficacité énergétique
- ❑ Gestion de contenus d'entreprise
- ❑ Planification de ressources d'entreprise
- ❑ Gestion des dépenses de l'entreprise
- ❑ Express
- ❑ Développement dispersé géographiquement
- ❑ Couverture mondiale
- ❑ Gouvernance et gestion des risques
- ❑ Gouvernance et conformité
- ❑ Haute disponibilité
- ❑ Recherche IBM : un programme unique
- ❑ Gestion du cycle de vie des informations
- ❑ Information On Demand
- ❑ Simplification de l'infrastructure
- ❑ Communications IP convergées
- ❑ Gestion du cycle de vie informatique
- ❑ Education et formation
- ❑ Solution Lenovo ThinkVantage
- ❑ Utilisation des informations
- ❑ Linux
- ❑ Interconnexion
- ❑ Réseaux prochaine génération
- ❑ Ouverture
- ❑ Optimisation de l'informatique
- ❑ Gestion du cycle de vie des produits
- ❑ RFID
- ❑ Solution RISV
- ❑ Solution RSI
- ❑ Sécurité
- ❑ Détecteurs et mécanismes d'accès
- ❑ Consolidation de serveur
- ❑ Gestion des services
- ❑ Architecture orientée services
- ❑ Gestion de la chaîne logistique
- ❑ System Storage Proven
- ❑ Création de valeur
- ❑ Virtualisation
- ❑ Services Web
- ❑ Gestion de la charge de travail

S'agit-il d'une reconquête concurrentielle ? *

○ Oui ○ Non

Qui étaient les concurrents et quels facteurs clés ont contribué à la victoire finale ?

Gestion spécifique

Veuillez répertorier tout problème spécifique que la soumission du client comme référence serait susceptible de soulever ou les moyens à utiliser pour le contacter. Remarque : si aucune information n'est saisie dans cette section, la phrase par défaut suivante sera associée à la référence :
Le client a accepté d'être cité comme référence commerciale
Le statut d'une installation ou d'une implémentation pouvant changer, vous devriez toujours vous adresser au partenaire commercial IBM (et non pas au contact IBM) mentionné dans la référence avant de discuter avec votre client.