

提交客户体验/客户参考案例

规划信息

标有星号 (*) 的字段必须填写才能完成本次交易；其他字段为选填。

您所选择的解决方案符合获得或更新 IBM PartnerWorld 中 Advanced 级别的首要需求。第二个需求是完成客户体验文档，该文档记录过去 18 个月内，在最终用户客户的现场安装使用至少两项符合条件的 IBM 产品的解决方案的情况。请检查下列哪一项适用于当前客户：*

- ☐ Advanced 级别的成员资格，使用两个或更多符合条件的 IBM 中间件产品
- ☐ Advanced 级别的成员资格，使用两个或更多符合条件的 IBM 硬件产品
- ☐ Advanced 级别的成员资格，使用符合条件的 IBM 中间件和硬件产品

本信息也用于提交客户参考案例。IBM 的营销和销售团队在建议书和客户推销电话中会使用客户参考案例，这样有助于在销售 IBM 产品的同时推销合作伙伴的解决方案。通过选中下面的框，提交的信息将输入到客户参考案例数据库中，并可供 IBM 内部用户使用。

☐ 客户参考案例

如果用于选择一个或多个规划的选项不可用，那么您所选择的解决方案不包含 IBM 的硬件和/或 IBM 中间件的入选标准。您可以使用此页右侧的“查看符合条件的 IBM 硬件和中间件列表”链接，查看符合每个规划条件的硬件和中间件产品。

您还可以选择查看或“更新该解决方案”。完成更新后，您可以返回到这个页面以继续申请。

在您开始输入客户参考案例之前，请确保：

- 您的客户已同意出现在 IBM 的参考案例中
- 与客户间并无协议禁止数据的输入（如：保密协议 - NDA）
- 您要输入的信息不应被您的客户、IBM 或您的业务合作组织视为商业秘密或机密
- 为防止可能违反数据隐私法律，不得在数据库中输入欧洲/中东/非洲客户的个人数据
- 您同意作为主联系人，将提供发布该参考案例所需的必要细节并批准该参考案例的使用
- 您愿意就有关接洽与 IBM 销售人员和其他 IBM 业务合作伙伴分享其他信息，并同意或拒绝有关与客户交谈的请求
- 您会在要求时更新参考案例（每 6 个月一次）



请说明您的客户是否同意被作为为参考案例 *

- ☐ 我的客户不同意作为参考案例。
- ☐ 我的客户同意以下列方式作为参考案例：*
- ☐ IBM 内部参考案例 - 我的客户已经同意只作为 IBM 的内部参考案例。（请从这个列表中选择其他参考类型。）
 - ☐ 在建议书中作参考案例 - 客户同意在新业务的建议书中作为参考案例，以介绍该参考案例中的解决方案。
 - ☐ 客户电话拜访 - 来自其他客户的信息请求可通过电话接受。
 - ☐ 客户访问 - 可接待其他来访的客户。
 - ☐ 客户的业务线主管联系人 - CEO、CFO、CIO 或非 IT 主管。愿意根据安排作为参考案例的联系人。
 - ☐ 文章/白皮书 - 客户愿意撰写文章以在专业期刊中发表。
 - ☐ 顾客成功案例 - 该解决方案可在在销售/营销可交付件中进行概要分析，以便在硬拷贝或 Web 站点中发表。
 - ☐ 在演讲或演示中作为参考案例 - 该解决方案可在演讲或演示中作为参考案例。
 - ☐ 发言人 - 客户愿意在活动中发言。
 - ☐ 与广播媒体（电视或电台）交谈 - 客户愿意和广播媒体接触。
 - ☐ 与顾问/分析师交谈 - 客户愿意与行业顾问或分析师接触。
 - ☐ 与新闻媒体交谈 - 客户愿意与平面媒体代表接触。
 - ☐ 视频 - 客户愿意出现在视频中。
 - ☐ 广告 - 考虑出现在广告促销活动中。

ISV 公司可以提供其应用程序，前提是它是经许可的/购买的或作为服务通过互联网交付的解决方案。您当前引用的客户是否正通过因特网访问您的解决方案？ *

☐ 是 ☐ 否

非托管环境中的客户信息

贵公司的信息

联系人姓名
(请确认联系人信息是否正确) *

联系人电子邮件*

IBM 联系人电子邮件*

如果您没有 IBM 联系人，请输入“无”。

您客户的信息

客户名称*

客户地址*

联系人姓名*

联系人电话号码*

联系人电子邮件*

客户业务规模*

- | | |
|--|---|
| ☐ 超小型企业 (雇员人数少于 50) | ☐ 中型企业 (雇员人数在 500 至 1000 之间) |
| ☐ 小型企业 (雇员人数在 50 至 99 之间) | ☐ 大型企业 (雇员人数超过 1000) |
| ☐ 中小企业 (雇员人数在 100 至 499 之间) | |

客户的行业*

如果您没有看到欲选的行业，请参阅右栏中的“查看符合条件的 IBM 硬件和中间件列表”，以确保您的解决方案具有行业所需的产品。

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| ☐ 银行业 | ☐ 制造业 |
| ☐ 教育与学习产业 | ☐ 媒体与娱乐业 |
| ☐ 能源与学习产业 | ☐ 零售行业 |
| ☐ 金融与公共事业 | ☐ 电信业 |
| ☐ 政府机构 | ☐ 旅游和运输业 |
| ☐ 卫生保健与生命科学产业 | ☐ 批发业 |
| ☐ 保险业 | |

您是否与以上所列顾客确认他们愿和 IBM 或为 IBM 工作的第三方就在自己的场所使用解决方案进行讨论？*

☐ 是 ☐ 否

客户首选的沟通方式是？*

☐ 电话 ☐ 电子邮件 ☐ 都可以

解决方案实施信息

请提供以下有关在您的客户环境下实施自己解决方案的信息。

顾客解决方案实施信息

项目开始日期 (月/日/年) *

注明开始安装的日期。

解决方案投入生产环境的日期 (月/日/年) *

解决方案必须已在过去 18 个月内投入生产环境。

该解决方案的实施范围是否超出一个国家或地区 (国际性参考案例) ？ *

☐ 是 ☐ 否

安装的系统用户数量*

☐ 1-50 ☐ 51-100 ☐ 101-500 ☐ 501-1000 ☐ 超过 1000

描述您的解决方案所满足的具体
顾客业务需求。*

选择 IBM 中间件产品，包括该安装使用的版本。 *

列出您的“全球解决方案目录”解决方案概要信息中用于该顾客的项。

单击此处以了解有关 [IBM 软件产品](#) 的更多信息。

IBM 中间件产品

版本

描述为该客户实施的完整解决方案，
包括如何使用各种组件（包括 IBM
硬件、IBM 软件或中间件）*
请提供尽可能详细的内容，不少于 250 个字符。

--

选择在安装中使用的硬件产品。 *

列出您的“全球解决方案目录”解决方案概要信息
中用于该顾客的项。

这是否为“智慧的地球”顾客体验或参考案例？ *

为了举出客户成功论据，我们需要了解他们业务的运作方式，以及 IBM 可以如何帮助他们使用解决方案来实现持续的商业价值。这些客户体验/参考案例通常至少包括以下特征之一：

- 让流程运转起来
- 充分利用拥有的资源
- 确认模式并做出决策
- 节省时间和精力
- 压倒反对的声音
- 参与系统

☐ 是 ☐ 否

请描述该解决方案如何帮助客户
成为更为智能（基于促进行动以
提升成果的新洞察力）以及这种
智能如何从根本上改变了最终用
户的体验或“生态系统”。 *

请提供尽可能详细的内容，不少于 250 个字符。

--

硬件详细信息

请提供以下有关您安装的硬件部分的信息。

在安装中使用了什么
IBM 服务器型号？ *

使用了什么操作系统？ *

使用多大的内存？ *

- ☐ 小于 256MB
- ☐ 256MB - 1GB
- ☐ 1GB - 4GB
- ☐ 4GB - 8GB
- ☐ 8GB - 16GB
- ☐ 16GB - 32GB
- ☐ 32GB - 64GB
- ☐ 64GB - 128GB
- ☐ 超过 128 GB

选择使用的磁盘空间。 *

- ☐ 小于 250GB
- ☐ 250GB - 500GB
- ☐ 500GB - 750GB
- ☐ 750GB - 1TB
- ☐ 超过 1TB

使用何种数据库？ *

- ☐ Oracle
- ☐ DB2
- ☐ Microsoft SQL Server
- ☐ 其他
- ☐ Informix
- ☐ Sybase
- ☐ Lotus Notes/Domino

顾客参考案例信息

客户信息

您的客户雇用或招收了多少员工或学员？

选择该公司的总人数，而不是您引用的部门或地点的职员人数。

- ☐ 1-50 ☐ 51-100 ☐ 101-499 ☐ 501-1000 ☐ 超过 1000

是否为一般业务客户？ *

- ☐ 是，它是一家中型企业（员工人数少于 1000）
☐ 是，它是一家大型企业（员工人数不少于 1000）
☐ 否

客户的业务*

说明客户提供的服务或产品的种类以及设施的地理位置。
例如：

- 男士服装的全球经销商
- 位于意大利塞蒂莫托里内塞
- 由两个合作伙伴组成：Armani Group (51%) 和 Zegna Group (49%)
- 公司的 Web 站点是 <http://www.zzz.com>

客户的难点*

是什么阻止或妨碍该客户实现上述业务目标？
例如：

- 他们的业务流程是否需要改进？
- 这是否限制他们的整体业务获得成功？
实现方式如下：
- 该客户在实施 IBM 解决方案之前的
现有 IT 环境是怎样的？
- 过去 IT 的环境中的哪些具体因素
阻止客户实现他们的业务目标？

请提供尽可能详细的内容，不少于 250 个字符。

这是否为“创新为要”参考案例？ *

一个创新的解决方案应表明（例如）：

- IBM 及其合作伙伴如何帮助客户实现持续的商业价值，而很少有人能做到这一点。
- 客户成功展示了新技术与新业务设计的集成如何实现更高的灵活性和反应能力。
- 解决方案应强调一个机构内或合作伙伴之间的端对端的集成业务流程，从而实现全球规模和专业技能。

- ☐ 是的，它在全球都适用
☐ 是的，它只适用于当地（地理位置，国家或地区）
☐ 否

描述使其成为创新参考案例的要素。 *

该方案是否有助于该客户的业务转型？ *

选择“是”以表明客户已经能够展示如何与 IBM 及其合作伙伴合作，转变业务以创造更高层次的价值。

☐ 是 ☐ 否

是什么使其成为业务转型参考案例而非传统的参考案例？ *

请指出该解决方案如何满足客户的业务需求。
该解决方案影响或改变了哪些业务流程？
例如，公司现在能做哪些它过去不能做的事情？

描述该解决方案给客户带来的益处。 *

如果可能的话，请量化益处。

例如：

- 可以实现或已经实现了哪些业务或流程结果？
- 客户节省了多少资金（数量或百分比）
- 该客户的生产效率有多大提升
（节省的小时数或改进的比率或百分比）

请提供尽可能详细的内容，不少于 250 个字符。

解决方案重点领域*

选择一项或多项适用该实施的解决方案领域。

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ☐ 应用设计-构建-管理 | ☐ IP 集中通信 |
| ☐ 业务连续性 | ☐ IT 生命周期管理 |
| ☐ 业绩转型 | ☐ 学习与培训 |
| ☐ 业务流程管理 | ☐ Lenovo ThinkVantage 解决方案 |
| ☐ 业务弹性 | ☐ 信息利用 |
| ☐ 协作创新 | ☐ Linux |
| ☐ 客户关系管理 | ☐ 网络 |
| ☐ 数据仓库 | ☐ 下一代网络 |
| ☐ 开发与技术采用 | ☐ 开放性 |
| ☐ 数字媒体 | ☐ IT 优化 |
| ☐ 强化人员能力 | ☐ 产品生命周期管理 |
| ☐ 实现业务灵活性 | ☐ RFID |
| ☐ 能源效率 | ☐ RISV 解决方案 |
| ☐ 企业内容管理 | ☐ RSI 解决方案 |
| ☐ 企业资源规划 | ☐ 安全性 |
| ☐ 企业支出管理 | ☐ 传感器与传动器 |
| ☐ 易捷 | ☐ 服务器整合 |
| ☐ 地域分布式开发 | ☐ 服务管理 |
| ☐ 全球交付 | ☐ 面向服务的体系结构 |
| ☐ 监管与风险管理 | ☐ 供应链管理 |
| ☐ 监管与合规性 | ☐ 系统存储认证 |
| ☐ 高可用性 | ☐ 价值创造 |
| ☐ IBM 研究：一流 | ☐ 虚拟化 |
| ☐ 信息生命周期管理 | ☐ Web service |
| ☐ 信息按需应变 | ☐ 工作负载管理 |
| ☐ 基础架构简化 | |

这是竞争激烈的不可能完成的任务吗？ *

☐ 是 ☐ 否

竞争对手是谁，取得胜利的关键因素有哪些？

特殊处理

请列出任何有关被引用的客户能力或如何联系客户的具体问题。

注意：如果此部分保留为空，下面的默认句子会出现在此参考案例中：
客户同意作为销售活动的参考案例。
安装或实施的状况可能会有变化，因此在与您的客户谈论之前，您应始终与参考案例中列出的 IBM 业务合作伙伴（非 IBM 联系人）保持联系。