

Отправка примера внедрения и отзыва заказчика

Сведения о программе

Для завершения данной транзакции обязательно заполните поля, отмеченные звездочкой (*).

Выбранное вами решение отвечает первому требованию для получения или продления статуса Advanced в рамках программы IBM PartnerWorld. Второе требование заключается в представлении примера внедрения, документально подтверждающего установку решения у конечного заказчика в течение последних 18 месяцев с использованием как минимум двух утвержденных продуктов IBM.

Отметьте вариант, соответствующий установленному у заказчика решению: *

- ☐ Участие в программе со статусом Advanced при использовании двух или более утвержденных продуктов IBM из категории промежуточного ПО
- ☐ Участие в программе со статусом Advanced при использовании двух или более утвержденных продуктов IBM из категории оборудования
- ☐ Участие в программе со статусом Advanced при использовании утвержденных продуктов IBM из категорий промежуточного ПО и оборудования

Эти сведения также можно отправить в качестве отзыва заказчика. Отзывы заказчиков используются специалистами IBM по маркетингу и продажам в коммерческих предложениях и разговорах с заказчиками. Они помогают продавать решения партнеров вместе с продуктами IBM. Если вы поставите флажок в следующем поле, указанные в этой форме сведения будут внесены в базу данных отзывов заказчиков и станут доступны внутренним пользователям IBM.

☐ Отзыв заказчика

Если возможность выбора одной или нескольких программ недоступна, значит, в состав указанного решения не входит оборудование IBM и/или промежуточное ПО IBM, отвечающее условиям программы. Воспользуйтесь ссылкой "Списки утвержденного оборудования и промежуточного ПО IBM" в правой части страницы, чтобы просмотреть списки оборудования и промежуточного ПО, соответствующего требованиям каждой программы. Можно также просмотреть или обновить это решение. После завершения изменений можно вернуться на эту страницу, чтобы продолжить заполнение заявки.

Перед вводом данных отзыва заказчика убедитесь, что:

- заказчик согласился на использование предоставленных им сведений в качестве отзыва;
- вы не связаны с заказчиком соглашением, запрещающим такое использование этих данных (например, договором о неразглашении);
- данные, которые вы хотите ввести, не будут восприняты заказчиком, компанией IBM или вашей организацией как коммерческая тайна или конфиденциальная информация;
- во избежание возможного нарушения законов о неприкосновенности данных, в базу данных не вносятся личные данные заказчиков из стран Европы, Ближнего Востока или Африки;
- вы соглашаетесь быть основным контактным лицом и готовы предоставить данные, необходимые для публикации данного отзыва, и подтвердить его использование;
- вы согласны предоставить реселлерам IBM и другим бизнес-партнерам IBM дополнительные сведения о всех договоренностях, а также выполнить или отклонить просьбы о контакте с заказчиком;
- вы будете обновлять отзыв, когда это потребуется (через каждые шесть месяцев).



Укажите, согласился ли ваш заказчик на использование предоставленных им сведений в качестве отзыва *

- ☐ Мой заказчик не согласился на упоминание предоставленных им сведений.
- ☐ Мой заказчик согласился на упоминание предоставленных им сведений следующим образом:*
- ☐ Упоминание внутри IBM - заказчик согласился на использование информации о нем только в пределах IBM. (Выберите один дополнительный вариант из списка.)
 - ☐ Упоминание в предложении - заказчик может упоминаться в коммерческих предложениях для новых компаний в связи с решением, описание которого приведено в отзыве.
 - ☐ Телефонный звонок заказчику – информационные запросы от других заказчиков будут приниматься по телефону.
 - ☐ Визит к заказчику – могут быть предусмотрены визиты других заказчиков.
 - ☐ Контактное лицо в руководстве отраслевого подразделения компании заказчика - по договоренности в качестве контактного лица выступает генеральный директор, финансовый директор, директор по информационным технологиям или руководитель отдела, не связанного с информационными технологиями.
 - ☐ Статья или технический документ – возможно, заказчик готов написать статью для публикации в профессиональных журналах.
 - ☐ Пример успешного опыта работы заказчика - можно включить сведения о решении в материалы по продажам и маркетингу, публикуемые в печатном виде или на Web-сайтах.
 - ☐ Упоминание в ходе выступления или презентации – можно рассказать о решении в ходе выступления или презентации.
 - ☐ Докладчик – заказчик может выступить на мероприятии с докладом.
 - ☐ Интервью СМИ (ТВ или радио) – возможно, заказчик готов дать интервью представителям СМИ.
 - ☐ Беседа с консультантом или аналитиком –к заказчику могут обратиться отраслевые консультанты или аналитики.
 - ☐ Интервью прессе – возможно, заказчик готов дать интервью представителям печатных изданий.
 - ☐ Видео – заказчик может принять участие в записи видеоролика.
 - ☐ Реклама - возможно использование сведений о заказчике в рекламной кампании.

Независимый поставщик ПО может предлагать свое приложение для установки на территории заказчика в виде лицензируемого (приобретаемого) решения или предоставлять его в качестве услуги через Интернет. Осуществляет ли заказчик, сведения о котором вы предоставляете, доступ к вашему решению через Интернет? *

☐ Да ☐ Нет

Информация о заказчике в среде без хостинга

Информация о вашей компании

ФИО контактного лица

(подтвердите правильность этих сведений) *

Адрес электронной почты контактного лица *

Адрес электронной почты контактного лица в IBM *

Если контактное лицо в IBM отсутствует, введите "Нет".

Сведения о заказчике

Название компании заказчика *

Адрес компании заказчика *

ФИО контактного лица *

Телефон контактного лица *

Адрес электронной почты контактного лица *

Размер компании заказчика *

- | | |
|--|--|
| ☐ Очень маленькая компания (менее 50 сотрудников) | ☐ Средняя компания (500-1000 сотрудников) |
| ☐ Маленькая компания (50-99 сотрудников) | ☐ Крупная компания (более 1000 сотрудников) |
| ☐ Средняя компания (100-499 сотрудников) | |

Отрасль заказчика *

Если интересующие вас отрасли отсутствуют, см. списки утвержденного оборудования и промежуточного ПО IBM в правом столбце, чтобы убедиться, что в вашем решении используются продукты, необходимые для отрасли.

- | | |
|---|---|
| ☐ Банковская сфера | ☐ Производство |
| ☐ Образование и обучение | ☐ Средства массовой информации и индустрия развлечений |
| ☐ Энергетика и энергоснабжение | ☐ Розничная торговля |
| ☐ Финансы и обучение | ☐ Телекоммуникации |
| ☐ Государственный сектор | ☐ Путешествия и транспорт |
| ☐ Здравоохранение и естественные науки | ☐ Оптовая торговля |
| ☐ Страхование | |

Получили ли вы от указанного выше заказчика подтверждение его готовности вести разговор с IBM или сторонним поставщиком, работающим с IBM, об использовании вашего решения в его компании? *

☐ Да ☐ Нет

Какой способ связи предпочитает заказчик? *

☐ Телефон ☐ Электронная почта ☐ Нет предпочтений

Информация о внедрении решения

Предоставьте следующие сведения о внедрении вашего решения в среде заказчика.

Информация о внедрении решения у заказчика

Дата начала проекта (мм/дд/гггг) *

Укажите дату начала установки.

Дата ввода решения в эксплуатацию (мм/дд/гггг) *

Ввод решения в эксплуатацию должен быть осуществлен не более 18 месяцев назад.

Внедрение решения состоялось в нескольких странах (МЕЖДУНАРОДНЫЙ отзыв)? *

☐ Да ☐ Нет

Число пользователей внедренной системы *

☐ 1–50 ☐ 51–100 ☐ 101–500 ☐ 501–1000 ☐ Более 1000

Опишите конкретные бизнес-потребности заказчика, на которые было направлено ваше решение. *

Выберите использовавшееся при внедрении промежуточное ПО IBM и его версии. *

Перечислите элементы из ;профиля вашего решения в каталоге Global Solutions Directory, которые были использованы у данного заказчика. Щелкните здесь для получения дополнительных сведений о [программных продуктах IBM](#).

Продукты IBM из категории промежуточного ПО

Версия

Опишите полное решение, внедренное для этого заказчика, включая использование различных компонентов (в том числе оборудование IBM, ПО и промежуточное ПО IBM). *

Предоставьте как можно больше сведений, используя минимум 250 символов.

--

Выберите использовавшееся при внедрении оборудование. *

Перечислите элементы из профиля вашего решения в каталоге Global Solutions Directory, которые были использованы у данного заказчика.

Относится ли этот пример внедрения или отзыв заказчика к концепции “разумной планеты”? *

Чтобы выработать пункты, подтверждающие успех заказчика, нам нужно понять, за счет чего работает его бизнес и как IBM может помочь ему в создании решений, обеспечивающих долгосрочные преимущества для бизнеса. Такие примеры внедрения и отзывы заказчиков обычно включают как минимум одну из следующих характеристик:

- Перемещение чего-либо
- Максимально эффективное использование существующих ресурсов
- Распознавание закономерностей и принятие решений
- Экономия времени и энергии
- Достижение преимущества над конкурентами
- Участие в совокупностях систем

☐ Да ☐ Нет

Опишите, каким образом данное решение помогло заказчику расширить интеллектуальные возможности (на основании новых знаний, которые ведут к действиям, обеспечивающим более высокие результаты) и как эти интеллектуальные возможности коренным образом изменяют работу конечных пользователей или экосистему. *

Предоставьте как можно больше сведений, используя минимум 125 символов

--

Подробные сведения об оборудовании

Укажите следующие сведения об использовавшемся при внедрении оборудовании.

Какие модели серверов IBM System
использовались при внедрении? *

Какая операционная система использовалась
при внедрении? *

Какой объем памяти использовался при внедрении? *

- ☐ Менее 256 МБ
- ☐ 256 МБ - 1 ГБ
- ☐ 1 ГБ - 4 ГБ
- ☐ 4 ГБ - 8 ГБ
- ☐ 8 ГБ - 16 ГБ
- ☐ 16 ГБ - 32 ГБ
- ☐ 32 ГБ - 64 ГБ
- ☐ 64 ГБ - 128 ГБ
- ☐ Более 128 ГБ

Укажите использованное место на диске. *

- ☐ Менее 250 ГБ
- ☐ 250 ГБ - 500 ГБ
- ☐ 500 ГБ - 750 ГБ
- ☐ 750 ГБ - 1 ТБ
- ☐ Более 1 ТБ

Какая база данных использовалась при внедрении? *

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

Сведения об отзыве заказчика

Информация о заказчике

Сколько сотрудников/студентов в компании вашего заказчика?

Выберите общее количество для всей компании, а НЕ для подразделения или офиса, на которые вы ссылаетесь.

- ☐ 1–50 ☐ 51–100 ☐ 101–499 ☐ 501–1000 ☐ Более 1000

Относится ли этот заказчик к сфере общего бизнеса? *

- ☐ Да, а по размеру эта компания относится к среднему бизнесу (< 1000 сотрудников)
☐ Да, а по размеру эта компания относится к крупному бизнесу (>= 1000 сотрудников)
☐ Нет

Компания заказчика *

Опишите продукты или услуги, предоставляемые заказчиком, а также территориальное расположение офисов компании заказчика.

Например:

- Международный дистрибьютор мужской одежды
- Предприятие расположено в г. Сеттимо Торинезе, Италия
- Объединяет две компании - Armani Group (51%) и Zegna Group (49%)
- Web-сайт компании: <http://www.zzz.com>

Основная проблема заказчика *

По каким причинам заказчик не мог достичь перечисленных выше целей? Например:

- Бизнес-процессы недостаточно эффективны?
- Препятствовало ли это успешной деятельности компании в целом? Каким образом?
- Какую ИТ-инфраструктуру использовал заказчик до внедрения решения IBM?
- Какие компоненты инфраструктуры не позволяли заказчику достичь поставленных бизнес-целей?

Предоставьте как можно больше сведений, используя минимум 250 символов.

Можно ли отнести это решение к категории “Инновации, имеющие особое значение”? *

Признаки инновационного решения (примеры):

- Компания IBM и ее партнеры помогли заказчику повысить эффективность бизнеса в тех областях, где подобного результата могли добиться немногие компании.
- Успехи заказчика свидетельствуют о том, что новые технологии, интегрированные в новую структуру бизнеса, обеспечивают более высокую гибкость и быстроту реагирования.
- Комплексные, интегрированные бизнес-процессы внутри организации и между партнерами используют весь накопленный опыт в глобальном масштабе.

- ☐ Да, и это применимо в мировом масштабе
☐ Да, и это применимо только в локальном масштабе (географический регион, страна)
☐ Нет

Опишите элементы, благодаря которым это решение можно отнести к разряду инновационных.*

Это решение помогло преобразовать бизнес заказчика? *

Выберите вариант “Да”, если заказчик смог продемонстрировать, каким образом сотрудничество с компанией IBM и ее партнерами помогло преобразовать бизнес и создать новые преимущества.

☐ Да ☐ Нет

Благодаря чему это решение можно отнести не к обычным решениям, а к разряду решений, преобразующих бизнес заказчика? *

Укажите, каким образом это решение позволяет удовлетворить коммерческие потребности заказчика. Какие бизнес-процессы затронуло или изменило это решение? Какие возможности, ранее отсутствовавшие, появились у компании заказчика?

Опишите преимущества использования этого решения для заказчика.*

Если возможно, укажите количественные показатели.

Например:

- Какие коммерческие и производственные результаты были или будут достигнуты?
- Сколько денег (в количественном или процентном выражении) сэкономил заказчик?
- Насколько удалось повысить производительность (количество сэкономленных часов или прирост в процентах)?

Предоставьте как можно больше сведений, используя минимум 250 символов.

Приоритетное направление использования решения *

Выберите одну или несколько областей применения решения, соответствующих данному внедрению.

- | | |
|---|---|
| ☐ Разработка, создание приложений и управление ими | ☐ Information On Demand |
| ☐ Непрерывность бизнес-процессов | ☐ Упрощение инфраструктуры |
| ☐ Преобразование бизнеса | ☐ Объединенные средства связи на базе протокола IP |
| ☐ Управление бизнес-процессами | ☐ Управление жизненным циклом ИТ |
| ☐ Устойчивость бизнеса | ☐ Обучение и подготовка |
| ☐ Инновационные методы организации совместной работы | ☐ Решение Lenovo ThinkVantage |
| ☐ Управление взаимодействием с заказчиками (CRM) | ☐ Эффективное использование информации |
| ☐ Хранилище данных | ☐ Linux |
| ☐ Разработка и внедрение технологий | ☐ Организация вычислительных сетей |
| ☐ Цифровые носители информации | ☐ Сети следующего поколения |
| ☐ Предоставление пользователям новых возможностей | ☐ Открытость |
| ☐ Повышение гибкости бизнеса | ☐ Оптимизация ИТ |
| ☐ Эффективность энергопотребления | ☐ Управление жизненным циклом изделий |
| ☐ Управление информационными ресурсами предприятия (ECM) | ☐ Радиочастотная идентификация (RFID) |
| ☐ Планирование ресурсов предприятия (ERP) | ☐ Решение RISV |
| ☐ Управление затратами на предприятии | ☐ Решение RSI |
| ☐ Решения Express | ☐ Безопасность |
| ☐ Территориально распределенная разработка | ☐ Сенсоры и актуаторы |
| ☐ Доставка в любую точку земного шара | ☐ Консолидация серверов |
| ☐ Методика управления и управление рисками | ☐ Управление сервисами |
| ☐ Методика управления и соблюдение требований | ☐ Сервис-ориентированная архитектура (SOA) |
| ☐ Высокая доступность | ☐ Управление сетями поставок |
| ☐ IBM Research: программа First-of-a-Kind | ☐ System Storage Proven |
| ☐ Управление жизненным циклом информации (ILM) | ☐ Создание дополнительных функций |
| | ☐ Виртуализация |
| | ☐ Web-службы |
| | ☐ Управление рабочими нагрузками |

Внедрение этого решения обеспечило победу над конкурентами? *

☐ Да ☐ Нет

Перечислите конкурентов, а также основные факторы, способствовавшие успеху.

Особые примечания

Укажите особые условия, касающиеся возможности использования отзыва заказчика или взаимодействия с заказчиком. Примечание. Если этот раздел останется незаполненным, отзыв будет содержать следующее стандартное замечание: Заказчик согласился на использование предоставленных им сведений в рамках деятельности, связанной с продажами. Состояние любого установленного или внедренного решения может измениться, поэтому нужно всегда обращаться к указанному в отзыве бизнес-партнеру IBM (не к контактному лицу в IBM), прежде чем обсуждать решение с заказчиком.