

# Bir müşteri deneyimi/müşteri referansı gönderin

## Teşvik programı bilgileri

Bu işlemin tamamlanması için yıldız (\*) ile işaretli alanların doldurulması zorunludur; diğer alanların doldurulması isteğe bağlıdır.

Seçmiş olduğunuz çözüm, IBM PartnerWorld Advanced üyelik seviyesine geçmek veya bu seviyedeki üyeliğinizi yeniden kazanmak için ilk gereksinimi karşılamaktadır. İkinci gereksinim, son 18 ay içerisinde, bir son kullanıcı iş yerinde en az iki hak kazanan IBM ürünü kullanılarak gerçekleştirilen bir çözüme ilişkin kurulumun belgelendiği bir müşteri deneyiminin tamamlanmasıdır. Lütfen aşağıda belirtilen üyelik seviyesinde kullanılan ürünlerden hangilerinin müşteriye uygun olduğunu belirtin: \*

- ☐ İki veya daha fazla sayıda hak kazanan IBM ara katman yazılım ürünü ile Advanced üyelik seviyesi
- ☐ İki veya daha fazla sayıda hak kazanan IBM donanım ürünü ile Advanced üyelik seviyesi
- ☐ Hak kazanan IBM ara katman yazılım ve donanım ürünleri ile Advanced üyelik seviyesi

Bu bilgiler aynı zamanda bir müşteri referansı gönderilmesi için de kullanılabilir. Müşteri referansları, IBM pazarlama ve satış ekipleri tarafından tekliflerde ve telefonla yapılan satış görüşmelerinde çözüm ortağı çözümlerinin IBM ürünleriyle bağlantılı olarak satılmasına yardımcı olması için kullanılmaktadır. Aşağıdaki kutu işaretlendiğinde, bu gönderimin içerdiği bilgiler müşteri referansları veritabanına kaydedilecek ve dahili IBM kullanıcılarının kullanımına açık hale gelecektir.

### ☐ Müşteri referansı

Bir veya daha fazla teşvik programı seçmeye ilişkin bir seçenek yoksa, seçmiş olduğunuz çözüm, IBM donanımı ve/veya IBM ara katman yazılımı için yeterlilik kriterlerini içermez. Her teşvik programı için hak kazanan donanım ve ara katman yazılımı ürünlerini görüntülemek için bu sayfanın sağındaki "Hak kazanan IBM donanımı ve ara katman yazılımı listelerini görüntüle" bağlantısını tıklatın. Ayrıca bu çözümü görüntüleme veya "Bu çözümü güncelleme" seçeneğiniz de bulunmaktadır. Güncellemelerinizi tamamladıktan sonra, bu uygulamaya devam etmek üzere bu sayfaya dönebilirsiniz.

Müşteri referansı girişine başlamadan önce aşağıdakilerden emin olun:

- müşteriniz IBM için referans olmayı kabul etmiştir
- müşteri ile aranızda veri girişini yasaklayan herhangi bir sözleşme yoktur (örneğin, Gizlilik Sözleşmesi)
- girmek istediğiniz bilgiler müşteri, IBM veya Çözüm Ortağınızın işletmesi tarafından ticari sır veya gizli bilgi olarak algılanmayacaktır
- veri gizliliği yasasının ihlal edilmesi olasılığını önlemek için, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgelerindeki müşterilere ilişkin kişisel bilgiler veritabanına eklenmez.
- birincil ilgili kişi olmayı, bu referansın yayınlanması için gerekli olacak ayrıntıları sağlamayı ve bu referansın kullanımını onaylamayı kabul edersiniz
- iş ilişkisine ilişkin olarak IBM yetkili satıcıları ve diğer IBM Çözüm Ortaklarıyla ek bilgileri paylaşmayı ve müşteri ile görüşme taleplerini onaylamayı veya reddetmeyi kabul edersiniz
- talep edilmesi durumunda referansa ilişkin güncellemeleri sağlamayı kabul edersiniz (her altı ayda bir)



**Lütfen müşterinizin referans olmayı kabul etmiş olup olmadığını belirtin \***

- ☐ Müşterim referans olmayı kabul etmemiştir.
- ☐ Müşterim aşağıda belirtilen biçimlerde referans olmayı kabul etmiştir: \*
- ☐ IBM dahili referansı – Müşterim yalnızca IBM dahili referansı olmayı kabul etmiştir. (Lütfen bu listeden bir ek referans türü seçin.)
- ☐ Bir teklifte referans olmayı – Bu referansta belgelenmiş olan çözüm ile bağlantılı yeni iş tekliflerinde müşterim referans olarak gösterilebilir.
- ☐ Müşteri ile telefon görüşmesi – Diğer müşterilerin bilgi taleplerine telefon aracılığıyla yanıt verilecektir.
- ☐ Müşteri ziyareti – Diğer müşterilerin yapacakları ziyaretler kabul edilebilir.
- ☐ Müşterinin ilgili iş kolu yöneticisi – CEO, CFO, CIO veya BT dışındaki bir birim yöneticisi, randevu alınması koşuluyla referans iletişim sorumlusu olarak hazır bulunmayı kabul etmiştir.
- ☐ Makale/Teknik belge – Müşteri, profesyonel yayımlarda yayınlanmak üzere bir makale yazmayı kabul edebilir.
- ☐ Müşteri başarı öyküsü – Çözüm, basılı olarak veya Web sitelerinde yayınlanmak üzere bir satış/pazarlama malzemesinde yer alabilir.
- ☐ Konuşmada veya Sunumda referans olarak gösterilme – Çözüm bir konuşmada veya sunumda referans olarak gösterilebilir.
- ☐ Konuşmacı – Müşteri, bir etkinlikte konuşma yapmayı kabul edebilir.
- ☐ Medyaya (TV/Radyo) Röportaj Verilmesi – Müşteri, medya organlarının kendisiyle iletişim kurmasını kabul edebilir.
- ☐ Bir Danışman/Analist ile görüşme – Müşteri, endüstri danışmanları veya analistlerin kendisiyle iletişim kurulmasını kabul edebilir.
- ☐ Basın ile görüşme – Müşteri, yazılı basın temsilcilerinin kendisiyle iletişim kurulmasını kabul edebilir.
- ☐ Video – Müşteri bir videoda yer almayı kabul edebilir.
- ☐ Reklam – Reklam kampanyalarında yer almayı kabul edebilir

Bir Bağımsız Yazılım Satıcısı, uygulamasını lisanslı/satın alınmış bir çözüm olarak veya hizmet biçiminde İnternet üzerinden sağlayabilir. Referans gösterdiğiniz müşteri, çözümünüze İnternet üzerinden mi erişiyor? \*

☐ Evet ☐ Hayır

**Barındırılmayan bir ortamdaki müşteri bilgileri**

**Şirketinizin bilgileri**

|                                                                                                   |                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| İletişim sorumlusunun adı<br>(Lütfen iletişim sorumlusu bilgilerinin doğru olduğunu teyit edin) * | <input type="text"/> |
| İletişim sorumlusunun e-posta adresi *                                                            | <input type="text"/> |
| IBM İletişim sorumlusunun e-posta adresi *                                                        | <input type="text"/> |
| Bir IBM iletişim sorumlusu yoksa, lütfen "Yok" yanıtını girin.                                    | <input type="text"/> |

**Müşterinizin bilgileri**

|                                          |                      |
|------------------------------------------|----------------------|
| Müşterinin adı *                         | <input type="text"/> |
| Müşterinin adresi *                      | <input type="text"/> |
| İletişim sorumlusunun adı *              | <input type="text"/> |
| İletişim sorumlusunun telefon numarası * | <input type="text"/> |
| İletişim sorumlusunun e-posta adresi *   | <input type="text"/> |

### Müşteri şirketinin boyutları \*

- |                                                                    |                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Çok Küçük İşletme (50'den az personel)    | <input type="checkbox"/> Orta Ölçekli İşletme (500 - 1.000 personel) |
| <input type="checkbox"/> Küçük İşletme (50 - 99 personel)          | <input type="checkbox"/> Büyük İşletme (1.000'den fazla personel)    |
| <input type="checkbox"/> Orta Ölçekli İşletme (100 - 499 personel) |                                                                      |

### Müşterinin sektörü \*

Beklediğiniz sektör listede yoksa, lütfen sağdaki sütunda bulunan hak kazanan IBM donanımı ve ara katman yazılımı listelerini görüntüleyerek çözümünüzün söz konusu sektörün gerektirdiği ürünleri içerdiğinden emin olun.

- |                                                                       |                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Bankacılık sektörü                           | <input type="checkbox"/> İmalat sektörü                 |
| <input type="checkbox"/> Eğitim ve öğrenim sektörü                    | <input type="checkbox"/> Medya ve eğlence sektörü       |
| <input type="checkbox"/> Enerji ve öğrenim sektörü                    | <input type="checkbox"/> Perakende sektörü              |
| <input type="checkbox"/> Finans ve hizmetler sektörü                  | <input type="checkbox"/> Telekomünikasyon sektörü       |
| <input type="checkbox"/> Devlet sektörü                               | <input type="checkbox"/> Seyahat ve taşımacılık sektörü |
| <input type="checkbox"/> Sağlık hizmetleri ve yaşam bilimleri sektörü | <input type="checkbox"/> Toptan satış sektörü           |
| <input type="checkbox"/> Sigortacılık sektörü                         |                                                         |

Yukarıda belirtilen müşterinizin IBM veya IBM için çalışan üçüncü kişi satıcı firmasıyla, iş yerine kurmuş olduğunuz çözüme ilişkin görüşmek istediğini teyit ettiniz mi? \*

☐ Evet ☐ Hayır

Müşterinin tercih ettiği iletişim şekli nedir? \*

☐ Telefon ☐ e-posta ☐ Tercih yok

## Çözüm uygulama bilgileri

Lütfen müşteri ortamında uygulamış olduğunuz çözüme ilişkin olarak aşağıdaki bilgileri sağlayın.

### Müşteri uygulama bilgileri

Proje başlangıç tarihi (aa/gg/yyyy) \*

Kurulumun başladığı tarihi belirtin.

Çözümün üretimde kullanılmaya başlandığı tarih (aa/gg/yyyy) \*

Çözüm son 18 ay içerisinde üretimde kullanılmaya başlanmış olmalıdır.

Çözüm birden fazla ülkede mi uygulandı (ULUSLARARASI referans)? \*

☐ Evet ☐ Hayır

Kurulumdan yararlanacak sistem kullanıcılarının sayısı \*

☐ 1-50 ☐ 51-100 ☐ 101-500 ☐ 501-1.000 ☐ 1.000'den fazla

Çözümünüzün karşıladığı belirli müşteri iş gereksinimlerini açıklayın \*

Bu kurulumda kullanılan IBM ara katman yazılımını/yazılımlarını seçin ve sürümlerini ekleyin. \*

Küresel Çözümler Dizini çözüm profilinden bu müşteri için kullanılan öğeleri listeleyin.

Daha ayrıntılı bilgi almak için yandaki bağlantıyı tıkkatın: [IBM yazılım ürünleri](#).

#### IBM Ara Katman Yazılım Ürünü/Ürünleri

#### Sürüm

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

Bileşenlerin (IBM donanımı ve IBM yazılımı veya ara katman yazılımı dahil) nasıl kullanıldığı da dahil olmak üzere, bu müşteri için uygulanan çözümün tamamını açıklayın. \*

Lütfen en az 250 karakter kullanarak mümkün olduğunca fazla ayrıntı sağlayın.

|  |
|--|
|  |
|--|

#### Kurulumda kullanılan donanım ürününü/ürünlerini seçin. \*

Küresel Çözümler Dizini çözüm profilinizden bu müşteri için kullanılan öğeleri listeleyin.

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

#### Bu bir "Akıllı Dünya" müşteri deneyimi veya referansı mı? \*

Müşteri başarısı kanıt noktalarını geliştirmek için müşterilerin işlerini nasıl yürüttüklerini ve IBM'in sürdürülebilir iş değeri için müşterilerin çözümlerini etkinleştirmelerine nasıl yardımcı olabileceğini anlamamız gerekmektedir. Bu müşteri deneyimleri/ referansları tipik olarak aşağıdaki özelliklerden en az birini içerecektir:

- Nesnelerin bir yerden başka bir yere taşınması
- Sahip olduklarımızdan en yüksek yararın elde edilmesi
- Modellerin belirlenmesi ve kararlar alınması
- Zamandan ve enerjiden tasarruf
- Karşıt güçlere karşı ayakta kalmak
- Sistemler sisteminde yer almak

☐ Evet ☐ Hayır

Lütfen çözümün, müşterinin daha "zeki" hale gelmesine nasıl yardımcı olduğunu (sonuçları geliştirmek için etkinliklere yön veren yeni iş kavrayışları doğrultusunda) ve bu zekanın son kullanıcı deneyimini veya eko sistemi nasıl temelden değiştirdiğini açıklayın. \*

Lütfen en az 125 karakter kullanarak mümkün olduğunca fazla ayrıntı sağlayın.

|  |
|--|
|  |
|--|

## Ayrıntılı donanım bilgileri

Lütfen kurulumunuzun donanım kısmı için aşağıdaki bilgileri sağlayın.

Kurulumda hangi IBM System modeli/modelleri kullanıldı? \*

Hangi işletim sistemi/sistemleri kullanıldı? \*

Ne kadar bellek kullanıldı? \*

- ☐ 256 MB'den az
- ☐ 256 MB - 1 GB
- ☐ 1 GB - 4 GB
- ☐ 4 GB - 8 GB
- ☐ 8 GB - 16 GB
- ☐ 16 GB - 32 GB
- ☐ 32 GB - 64 GB
- ☐ 64 GB - 128 GB
- ☐ 128 GB'den fazla

Kullanılan disk alanını seçin. \*

- ☐ 256 GB'den az
- ☐ 250 GB - 500 GB
- ☐ 500 GB - 750 GB
- ☐ 750 GB - 1 TB
- ☐ 1 TB'den fazla

Hangi veritabanı kullanıldı? \*

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

# Müşteri referans bilgileri

## Müşteri bilgileri

### Müşteriniz kaç personel çalıştırıyor veya kaç kayıtlı öğrencisi var?

Referans gösterdiğiniz birim veya yerdeki değil tüm şirketteki sayıyı seçin.

- ☐ 1–50 ☐ 51–100 ☐ 101–499 ☐ 501–1.000 ☐ 1.000'den fazla

### Bu bir Genel İş Müşterisi mi? \*

- ☐ Evet; aynı zamanda bir orta ölçekli şirkettir (1.000'den az personel)  
☐ Evet; aynı zamanda bir kurumsal müşteridir (1.000 veya daha fazla personel)  
☐ Hayır

### Müşterinin işi \*

Müşterinin sunduğu hizmetlerin veya ürünlerin türlerini ve tesislerinin coğrafi konumlarını açıklayın.

Örneğin:

- Dünya çapında erkek giyim distribütörü
- Settimo Torinese (TO), İtalya'da bulunuyor
- İki ortaktan oluşuyor: Armani Group (%51) ve Zegna Group (49%)
- Şirketin Web sitesi: //www.zzz.com

### Müşterinin sorun yaşadığı nokta \*

Bu müşterinin yukarıda listelenen iş hedeflerine ulaşmasını önleyen veya bunu sınırlayan neydi? Örneğin:

- İş süreçlerinin geliştirilmesi mi gerekiyordu?
- Bu durum genel iş başarılarını mı sınırlıyordu? Nasıl?
- IBM çözümü uygulanmadan önce bu müşterinin mevcut BT ortamı nasıldı?
- Bu ortamın, müşterinin iş hedeflerine ulaşmasını önleyen belirli bileşenleri var mıydı?

Lütfen en az 250 karakter kullanarak mümkün olduğunca fazla ayrıntı sağlayın.

### Bu referans açısından önemli olan bir inovasyon mu? \*

Yenilikçi bir çözüm aşağıdaki özellikleri ortaya koyacaktır (örneğin):

- IBM ile ortaklarının, çok az sayıda şirketin aynı sonuçları sağlayabileceği bir ortamda müşterinin sürdürülebilir iş değeri elde etmesine nasıl yardımcı olduğunu.
- Yeni iş tasarımlarıyla bütünleştirilen yeni teknolojilerin daha fazla esnekliğe ve daha hızlı yanıt verme becerisine olanak sağladığını kanıtlayan müşteri başarılarını.
- Bir işletme içerisindeki ve ortaklar arasındaki, küresel ölçek ve uzmanlık sağlayan, uçtan uca, bütünleştirilmiş iş süreçlerini vurgulayan çözümler olabildiğini.

- ☐ Evet ve küresel olarak geçerlidir.  
☐ Evet ve yalnızca yerel olarak geçerlidir (Coğrafya, Ülke)  
☐ Hayır

**Bunu yenilikçi bir referans haline getiren öğeleri açıklayın. \***

**Bu çözüm müşteriye şirketini dönüştürmesi için yardımcı oldu mu? \***

Evet seçeneğinin seçilmesi, müşterinin IBM ve ortaklarıyla işbirliği yapmasının şirketini dönüştürmesini ve yeni bir değer düzeyi oluşturmalarını nasıl sağladığını gösterebileceğini ifade etmektedir.

☐ Evet ☐ Hayır

**Bunu geleneksel bir referans yerine bir şirket dönüştürme referansı haline getiren nedir? \***

Lütfen çözümün müşterinin iş gereksinimlerini nasıl karşıladığını belirtin. Çözüm nedeniyle hangi iş süreçleri etkilendi veya değişti? Örneğin, Şirket şu anda, daha önce yapamadığı neleri yapabiliyor?

**Çözümün müşteriye sağladığı avantajları açıklayın. \***

Lütfen mümkünse nicel avantajları da belirtin.

Örneğin:

- hangi iş ve süreç sonuçları gerçekleşecek veya gerçekleşti?
- Müşteri ne kadar tasarruf elde etti (tutar veya yüzde)?
- Müşterinin verimliliği nasıl arttı (tasarruf edilen saat sayısı veya gelişim oranı veya yüzdesi)?

*Lütfen en az 250 karakter kullanarak mümkün olduğunca fazla ayrıntı sağlayın.*

## Çözümün odaklandığı alan \*

Bu uygulama için geçerli olan bir veya daha fazla çözüm alanı seçin.

- |                                                                   |                                                           |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Uygulama Tasarımı-Oluşturulması-Yönetimi | <input type="checkbox"/> IP Birleştirilmiş İletişim       |
| <input type="checkbox"/> İş Sürekliliği                           | <input type="checkbox"/> BT Yaşam Çevrimi Yönetimi        |
| <input type="checkbox"/> İş Performansı dönüşümü                  | <input type="checkbox"/> Öğrenim ve Eğitim                |
| <input type="checkbox"/> İş Süreci Yönetimi                       | <input type="checkbox"/> Lenovo ThinkVantage Çözümü       |
| <input type="checkbox"/> İş Esnekliği                             | <input type="checkbox"/> Bilgiden Yararlanma              |
| <input type="checkbox"/> İşbirliği Odaklı İnovasyon               | <input type="checkbox"/> Linux                            |
| <input type="checkbox"/> Müşteri İlişkileri Yönetimi              | <input type="checkbox"/> Ağ Oluşturma                     |
| <input type="checkbox"/> Veri Ambarı                              | <input type="checkbox"/> Yeni Nesil Ağlar                 |
| <input type="checkbox"/> Geliştirme ve Teknoloji Uyarlama         | <input type="checkbox"/> Açıklık                          |
| <input type="checkbox"/> Dijital Ortam                            | <input type="checkbox"/> BT'nin En İyi Duruma Getirilmesi |
| <input type="checkbox"/> Çalışanlara Yetki Verilmesi              | <input type="checkbox"/> Ürün Yaşam Çevrimi Yönetimi      |
| <input type="checkbox"/> İş Esnekliği Sağlanması                  | <input type="checkbox"/> RFID                             |
| <input type="checkbox"/> Enerji Verimliliği                       | <input type="checkbox"/> RISV çözümü                      |
| <input type="checkbox"/> Kurumsal İçerik Yönetimi                 | <input type="checkbox"/> RSI çözümü                       |
| <input type="checkbox"/> Kurumsal Kaynak Planlama                 | <input type="checkbox"/> Güvenlik                         |
| <input type="checkbox"/> Kurumsal Harcama Yönetimi                | <input type="checkbox"/> Sensörler ve Aktüatörler         |
| <input type="checkbox"/> Express                                  | <input type="checkbox"/> Sunucu Birleştirme               |
| <input type="checkbox"/> Coğrafi Olarak Dağıtılmış Geliştirme     | <input type="checkbox"/> Hizmet Yönetimi                  |
| <input type="checkbox"/> Küresel Hizmet Sağlama                   | <input type="checkbox"/> Hizmet Odaklı Mimari             |
| <input type="checkbox"/> Yönetişim ve Risk Yönetimi               | <input type="checkbox"/> Tedarik Zinciri Yönetimi         |
| <input type="checkbox"/> Yönetişim ve Uyumluluk                   | <input type="checkbox"/> System Storage Proven            |
| <input type="checkbox"/> Yüksek Düzeyde Kullanılabilirlik         | <input type="checkbox"/> Değer Oluşturma                  |
| <input type="checkbox"/> IBM Research: Tütünün İlk Örneği         | <input type="checkbox"/> Sanallaştırma                    |
| <input type="checkbox"/> Bilgi Yaşam Çevrimi Yönetimi             | <input type="checkbox"/> Web Hizmetleri                   |
| <input type="checkbox"/> Information On Demand                    | <input type="checkbox"/> İş Yüklü Yönetimi                |
| <input type="checkbox"/> Altyapı Basitleştirme                    |                                                           |

## Bu rakipler karşısında sağlanan bir geri kazanım başarısı mıydı? \*

☐ Evet ☐ Hayır

Rakipler kimlerdi ve bu kazanıma katkı sağlayan temel etkenler nelerdi?

## Özel işlem

Lütfen, eğer varsa, müşterinin referans olarak kullanılabilirliğine ilişkin belirli sorunları veya kendisiyle nasıl iletişim kurulacağını belirtin. Not: Bu kısım boş bırakılırsa, aşağıdaki cümle varsayılan olarak bu referansta görüntülenecektir: Müşteri satış faaliyetlerinde referans olarak kullanılmayı kabul etmiştir. Herhangi bir kurulumun veya uygulamanın durumu değişebileceğinden, müşterinizle görüşmeden önce mutlaka referansta belirtilen IBM Çözüm Ortağıyla (IBM ilgili kişisiyle değil) iletişim kurun.