

Programma di referenza cliente per Business Partner IBM

Aumentare il proprio successo grazie al programma di referenza cliente IBM

Le referenze cliente IBM sono uno strumento efficace che consente a lei e ai suoi clienti di concludere un'opportunità commerciale. Funzionano perché chi è venuto prima di voi è stato oculato e serio con le informazioni fornite. Faccia la sua parte – Più dettagli fornirà, migliore sarà il vostro contributo come referenza. L'IBM Business Partner Client Reference Team ha semplificato per lei la procedura di candidatura clienti per diventare referenze grazie a un processo di inoltro delle domande avanzato che richiede solo 20-30 minuti per essere completato.

Le informazioni incluse compariranno nell'IBM Customer Reference Database. Fornisca il maggior numero di dettagli possibile – sui numeri di modello, le versioni e le revisioni dei prodotti – ove possibile. Un'agenzia autorizzata da IBM, Leopard, potrebbe contattarvi per verificare alcune delle informazioni fornite. Una volta pubblicata, la referenza potrebbe essere visionata da dipendenti e Business Partner IBM e potrebbe essere considerata per l'utilizzo nelle attività di vendita o commerciali. Verrà richiesto la sua autorizzazione prima dell'utilizzo.

Tutte le domande devono essere approvate dal cliente per essere sottomesse nell'IBM Customer Reference Database.

Inoltra della referenza cliente

Prima di iniziare la digitazione, assicurarsi che:

- L'installazione sia stata completata non più di 18 mesi dalla data di immissione della referenza
- La soluzione del cliente utilizzata nell'implementazione deve disporre di prodotti attualmente supportati da IBM – sia per il software che l'hardware. Per i prodotti IBM più recenti, consultare il sito Web all'indirizzo: <http://www.ibm.com/products>. Si consiglia di includere il sito tra i Preferiti. Per le referenze SOA (Service Oriented Architecture), leggere le istruzioni per l'inoltro: http://www.ibm.com/isv/soa/reference_guidelines.html
- Il cliente abbia accettato di essere una referenza anche per IBM
- Non esista alcun accordo con il cliente che impedisca l'immissione dei dati (ad esempio, un Accordo di riservatezza)
- Le informazioni che si desidera immettere non vengano percepite come un segreto commerciale o un'informazione riservata del cliente, di IBM o dell'azienda del Business Partner
- Nessun dato personale per i clienti di Europa/Medio Oriente/Africa vengono immessi nel database per impedire potenziali violazioni della legge in materia di protezione della privacy.

Responsabilità del mittente e/o il contatto principale per una referenza Inoltrando questa referenza le conferma che:

- Il cliente abbia accettato di essere una referenza
- Di accettare di essere il contatto principale e di fornire i dettagli necessari per pubblicare la referenza e approvare l'utilizzo della stessa
- Si desideri condividere informazioni aggiuntive con i venditori IBM e altri Business Partner IBM in merito all'accordo e approvare o negare le richieste di proferire con il cliente.

Grazie per il contributo fornito a questo prezioso programma. Inviare domande o commenti a [BPrefer](#).

Istruzioni

Esistono solo quattro domande principali che richiedono risposte DETTAGLIATE: tipologia dell'azienda del cliente, punti deboli del cliente, descrizione della soluzione e vantaggi. Fornendo ora questi dettagli consentirà di garantire una pubblicazione tempestiva della referenza e limiterà le domande per ulteriori informazioni con conseguente risparmio di tempo. Consultare [qui una referenza di esempio](#).

Dopo aver completato tutte le informazioni, inoltrare la referenza selezionando il relativo pulsante nella parte inferiore della finestra. Se preferisce non completare l'intero modulo di inoltro referenza in una sessione, è possibile salvarlo come bozza in qualsiasi momento dopo aver completato le informazioni iniziali. Tutte le informazioni verranno salvate per consentirle di riprendere successivamente la compilazione e completarla.

I campi contrassegnati con un asterisco(*) sono obbligatori per completare la transazione; gli altri campi sono facoltativi. Se non desidera fornirci le informazioni richieste, per tornare alla pagina precedente, utilizzare il pulsante "Indietro" del browser oppure chiuda la finestra o la sessione del browser che visualizza questa pagina.

Compili il modulo nella sua lingua e dopo che sarà completata la traduzione in inglese, dovrà tornare al modulo online e incollare il contenuto tradotto nei relativi campi e inoltrarlo.



A quale settore si riferisce la sua domanda di inserimento referenza? *

Business Partner

In qualità di Business Partner IBM, fornisca le seguenti informazioni:

Indichi la lingua in cui compilerà il modulo: *

Indichi le seguenti informazioni relative al Business Partner:

Nome azienda del Business Partner: *

ID PartnerWorld del Business Partner: * (8 numeri)

Paese del Business Partner: *

URL del Business Partner: *

Nome contatto del Business Partner: *

Cognome del contatto del Business Partner: *

Qualifica del contatto del Business Partner: *

Indirizzo e-mail del Business Partner: *

Numero di telefono del Business Partner: *

Descrivere i servizi/le soluzioni fornite dal Business Partner: *

Informazioni di contatto IBM

Indicare il nome del responsabile clienti IBM, se disponibile. Tale persona dovrebbe essere un dipendente IBM.

Località del contatto: *

E-mail del contatto: *

Informazioni generali del cliente

Le seguenti informazioni sono necessarie per fare in modo che tale referenza venga verificata per ottenere un obiettivo. Tali informazioni non verranno pubblicate da altre parti e verranno utilizzate per la verifica della referenza.

Ha verificato con il cliente indicato sopra se desidera consultarsi con IBM o un fornitore di terze parti che collabora con IBM nell'utilizzo della soluzione presso la propria sede? *

☐ Sì ☐ No

Nome del contatto presso il cliente: *

Numero di telefono del contatto: *

E-mail del contatto: *

Qual è il paese di provenienza del cliente? *

Qual è la lingua preferita del contatto? *

Qual è il metodo di comunicazione preferito dal contatto? *

Nome azienda del cliente: *

Azienda del cliente: descrivere l'azienda del cliente. *

[Faccia clic qui per un esempio.](#)

Punto debole del cliente: * [Fare clic qui per un esempio.](#)

Descrivere in dettaglio la problematica/l'opportunità di business che il suo cliente stava tentando di gestire e/o gli obiettivi specifici stava tentando di raggiungere.

Utilizzare un minimo di 3 o 4 frasi.

Per garantire un livello qualitativamente sufficiente delle informazioni, fornisca un minimo di 125 caratteri nella risposta.

Informazioni sulla soluzione:

Descrizione della soluzione: * [Fare clic qui per un esempio.](#)

Descrivere il ruolo di ciascuna offerta/servizio/soluzione candidabile come referenza da selezionare. Descrivere la soluzione implementata per questo cliente (includere le VERSIONI del software, se disponibili).

Utilizzare un minimo di 3 o 4 frasi.

Per garantire un livello qualitativamente sufficiente delle informazioni, fornisca un minimo di 250 caratteri nella risposta.

Vantaggi (un minimo di 2-4 vantaggi); quantificare se possibile: * [Fare clic qui per un esempio.](#)

Per garantire un livello qualitativamente sufficiente delle informazioni, fornisca un minimo di 125 caratteri nella risposta.

Nella dichiarazione dei vantaggi sono contenuti vantaggi quantificabili? * [Aiuto](#)

- ☐ Sì
☐ No

Area di interesse della soluzione: *

- ☐ Progettazione – Creazione – Gestione dell'applicazione
- ☐ Gestione delle risorse
- ☐ Built on IBM Express Advantage Offerings (BOE)
- ☐ Business-to-Business
- ☐ Business-to-Consumer
- ☐ Business Analytics and Optimization (BAO)
- ☐ Business Continuity
- ☐ Trasformazione delle performance di business
- ☐ Business Process Management (BPM)
- ☐ Business Resiliency
- ☐ Business Service Management
- ☐ Center for Business Optimization (CBO)
- ☐ C-suite
- ☐ Cloud Computing
- ☐ Collaborative Innovation
- ☐ Consolidated Operations Management
- ☐ Customer Relationship Management
- ☐ Data Serving
- ☐ Data Warehouse
- ☐ Sviluppo e adozione della tecnologia
- ☐ Digital Media
- ☐ Trasformazione del flusso di lavoro digitale
- ☐ Dynamic Infrastructure
- ☐ Economic Stimulus
- ☐ Empowering People
- ☐ Enabling Business Flexibility
- ☐ Energy Efficiency
- ☐ Enterprise Modernization
- ☐ Enterprise Resource Planning
- ☐ Enterprise Spend Management
- ☐ Geographically Distributed Development
- ☐ Global Delivery
- ☐ Green and Beyond
- ☐ High Availability

- ☐ IBM Research
- ☐ Industry Framework
- ☐ Information-Led Transformation
- ☐ Information Infrastructure
- ☐ Information Lifecycle Management
- ☐ Infrastructure Simplification
- ☐ IP Converged Communications
- ☐ IT Life Cycle Management
- ☐ Learning and Training
- ☐ Linux
- ☐ Managing Business Infrastructure
- ☐ Networking
- ☐ New Intelligence / Information & Analytics
- ☐ Next Generation Networks
- ☐ Openness
- ☐ Operational Management
- ☐ Optimizing IT
- ☐ Product Lifecycle Management
- ☐ Soluzione RISV
- ☐ Soluzione RSI
- ☐ SaaS
- ☐ Sicurezza
- ☐ Selected Business Solution (sBS)
- ☐ Consolidamento server
- ☐ Service Management
- ☐ Service Oriented Architecture
- ☐ Smart Work
- ☐ Software Subscription and Support
- ☐ Supply Chain Management
- ☐ System Storage Proven
- ☐ Trusted Identity Initiative
- ☐ Virtualizzazione
- ☐ Servizi Web
- ☐ Gestione del carico di lavoro

Componenti da includere nella referenza

Selezionare almeno un componente. *

- | | |
|-------------------------|---|
| Componenti hardware: | <ul style="list-style-type: none">☐ BladeCenter☐ Cluster☐ IntelliStation☐ Power Systems☐ Soluzioni di vendita al dettaglio☐ Storage – Disco☐ Storage – Network Attached Storage (NAS)☐ Storage – Storage Area Network (SAN)☐ Storage – Nastro e supporto ottico☐ System p☐ System x☐ System z |
| Componenti software: | <ul style="list-style-type: none">☐ Strumenti DB2 e IMS☐ Information Management☐ Linux☐ Lotus☐ PowerHA☐ PowerVM☐ Software Rational☐ Soluzioni di vendita al dettaglio☐ Software STG Systems☐ Software Storage☐ Tivoli☐ WebSphere |
| Componenti dei servizi: | <ul style="list-style-type: none">☐ IBM Global Services – Application Services (GBS-AIS e/o AMS)☐ IBM Global Services – Global Business Services (GBS)☐ IBM Global Technology Services – Integrated Technology Services☐ IBM Global Technology Services – Maintenance & Technical Support
Servizi☐ IBM Global Technology Services – Managed Business Process Services☐ IBM Global Technology Services – Worldwide Strategic Outsourcing (SO
e e-bHS ed AoD)☐ IBM Software Services☐ Formazione IBM |
| Categorie delle soluz.: | <ul style="list-style-type: none">☐ Accessibilità☐ Autonomic Computing☐ Deep Computing☐ Engineering and Technology Services (E&TS)☐ Grid Computing☐ IBM Global Financing☐ ibm.com☐ ISV/Partner affiliati☐ Lenovo – Personal Computing☐ Product Lifecycle Management☐ Sensori e attuatori |

Soluzioni di settore di industria
componenti: [Aiuto](#)

Selezionare un componente di settore SOLO se si tratta di una referenza per uno dei
Soluzioni aziendali di settore.

- ☐ Settore delle comunicazioni
- ☐ Settore della distribuzione
- ☐ Settore dei servizi finanziari
- ☐ Settore industriale
- ☐ Settore pubblico

Offerte da includere nella referenza

Offerte da includere nella referenza:

Informazioni geografiche del cliente

Posizione geografica del cliente: *

Città del cliente:

Paese del cliente: *

Nota: se si inoltra una referenza per un cliente con sede in Germania o Italia, è necessario disporre di un'autorizzazione firmata dal cliente.

Informazioni aziendali del cliente

Si tratta di un cliente aziendale generico? *

- ☐ Sì, si tratta di un cliente di medie dimensioni
(< 1000 dipendenti)
- ☐ Sì, si tratta di un cliente di grosse dimensioni
(>= 1000 dipendenti)
- ☐ No

Settore del cliente: *

- | | |
|--|---|
| ☐ Aerospaziale e difesa | ☐ Settore statale |
| ☐ Associazioni | ☐ Sanità |
| ☐ Automobilistico | ☐ Prodotti industriali |
| ☐ Bancario | ☐ Assicurazioni |
| ☐ Chimico e petrolifero | ☐ Settore scientifico |
| ☐ Servizi informatici | ☐ Media e entertainment |
| ☐ Edilizia/Architettura/Ingegneria | ☐ Servizi professionali |
| ☐ Prodotti di consumo | ☐ Vendita al dettaglio |
| ☐ Formazione | ☐ Ingegneria navale |
| ☐ Elettronica | ☐ Telecomunicazioni |
| ☐ Energia e servizi di pubblica utilità | ☐ Viaggi e trasporti |
| ☐ Settore manifatturiero | ☐ Distribuzioni e servizi all'ingrosso |
| ☐ Mercati finanziari | |

In che modo il suo cliente preferisce essere citato? *

- ☐ In campagne pubblicitarie
- ☐ In chiamate telefoniche di dirigenti LOB di livello C
- ☐ In chiamate telefoniche al cliente
- ☐ In visite presso la sede del cliente
- ☐ In diapositive incluse in presentazioni esterne
- ☐ All'interno di proposte
- ☐ In qualità di relatore in occasione di eventi
- ☐ All'interno di storie di successo/case study
- ☐ Interventi presso mezzi di comunicazione di massa (TV/Radio)
- ☐ Colloqui con consulenti/analisti
- ☐ Dichiarazioni alla stampa (articoli/comunicati stampa)
- ☐ Testimonianze video o podcast
- ☐ White Paper/Thought Leadership

Si tratta di una referenza "Smarter Planet"?*

- ☐ Sì
- ☐ No

In che termini lo stimolo economico si palesa in questa opportunità? *

- ☐ Sì
- ☐ No

Desidera inoltrare questa referenza per ottenere punti PartnerWorld? *

- ☐ Sì
- ☐ No

Date del progetto (MM/AAAA)

Data di inizio progetto: *

Data di completamento progetto: *

- ☐ Data di fine effettiva
- ☐ Data di fine pianificata
- ☐ In corso

Informazioni sul Business partner

Questa referenza può essere inclusa nelle pagine relative alle referenze cliente PartnerWorld? *

Le referenze cliente vengono rese solitamente disponibili sul sito web di PartnerWorld/PartnerInfo per i nostri Business Partner allo stesso modo in cui vengono rese disponibili nel Customer Reference Material Database per i dipendenti IBM per consentire ai nostri reparti di vendita di vendere le offerte IBM.

- ☐ Sì
- ☐ No

Nome azienda del Business partner:

Secondo nome azienda del Business partner:

Messaggio di gestione speciale

Messaggio di gestione speciale:
[Faccia clic qui per un esempio.](#)

Verrà utilizzato il messaggio di gestione speciale per questa referenza.
In caso di condizioni aggiuntive per questa referenza da comunicare agli utenti del database, indicarle qui:

Termini e condizioni

Termini specifici per i componenti,
prodotti e ubicazioni

Non esistono termini e condizioni speciali e condizioni
applicabili a questa referenza.

Inoltra il modulo

I presenti dati, in qualsiasi momento revocabili, potrebbero essere archiviati da IBM o da un affiliato su un server internazionale e utilizzati da IBM o un affiliato.

Ottenga informazioni sui prodotti, servizi e altre offerte IBM via e-mail. Se desidera ricevere informazioni via e-mail, selezioni la casella seguente.

☐ Sì, desidero ricevere e-mail da IBM o da un affiliato.

Altre comunicazioni: IBM o un affiliato o enti selezionati potrebbero informarla sui prodotti, servizi e altre offerte IBM tramite e-mail, ad esempio, telefonicamente o tramite posta ordinaria. Se non desidera utilizzare le informazioni fornite qui per inviarle aggiornamenti sulle nostre offerte tramite altri mezzi, lo indichi nella casella seguente.

☐ Non utilizzare le informazioni fornite in questa sede.

Facendo clic su Inoltra, accetta che IBM possa elaborare i suoi dati nel modo sopra indicato e come descritto nella nostra [Informativa sulla privacy](#).