

Programa de referencias de cliente de Asociado de Negocios de IBM

Resalte su éxito a través del Programa de referencias de clientes de IBM

Las referencias de clientes IBM constituyen una herramienta eficaz que puede ayudar, a usted y a sus compañeros, a cerrar contratos. Funcionan gracias a sus antecesores que han realizado y pensado la información que proporcionan. No escatime – cuantos más detalles proporcione, mejor será la referencia. El Equipo de referencias de clientes de Asociado de Negocios de IBM ha facilitado y acelerado la nominación de clientes para que se conviertan en referencias, con un proceso de solicitud en línea mejorado que se tarda sólo de 20 a 30 minutos en completar.

La información que incluya aparecerá en la Base de datos de referencias de clientes de IBM. Proporcione el máximo detalle – números de modelos de productos, versiones y revisiones – siempre que sea posible. Una agencia autorizada por IBM, Leopard, puede ponerse en contacto con usted para verificar algunos de los datos. Una vez publicada, la referencia la pueden ver los empleados de IBM y Asociados de Negocios, y puede considerarse su utilización en documentación comercial complementaria o actividades de marketing. Se solicitará su permiso y se necesitará antes de utilizarla.

Todas las solicitudes de cliente deben ser aprobadas por el cliente como solicitudes de referencia de la base de datos de referencias de clientes IBM.

Envío de la referencia de cliente

Antes de empezar la entrada, compruebe que:

- La instalación se ha realizado en los últimos 18 meses a partir de la fecha de entrada de la referencia
- La solución de cliente utilizada en la implementación debe tener productos de IBM actualmente soportados – tanto de software como de hardware. Para conocer los productos de IBM más recientes, consulte: <http://www.ibm.com/products>. Marque como favorito este sitio. Para obtener referencias de arquitectura orientada a servicios (SOA), lea las directrices sobre el envío de referencias en: http://www.ibm.com/iscv/soa/reference_guidelines.html
- El cliente también ha aceptado ser una referencia de IBM
- No existe ningún contrato en vigor con el cliente que prohíba la entrada de datos (por ejemplo, un Acuerdo de No publicación – NDA)
- La información que desea poner no se puede percibir como secreta o confidencial por parte del cliente, IBM o su organización de Asociado de Negocios
- No se especifican datos personales de clientes de Europa/Oriente Medio/África en la base de datos para evitar posibles infracciones de las leyes de protección de datos

Responsabilidades como remitente y/o contacto principal de una referencia

Al enviar esta referencia confirma que:

- ha comprobado que el cliente acepta ser una referencia
- acepta ser el contacto primario y proporcionará los detalles necesarios para publicar esta referencia y aprobar el uso de esta referencia
- está dispuesto a compartir información adicional con los vendedores de IBM y otros Asociados de Negocios de IBM en relación con el acuerdo y borrar (o denegar) peticiones para hablar con el cliente

Le agradecemos su contribución a este valioso programa.

Envíe sus preguntas o comentarios a [BPref](#).

Instrucciones

Solo hay cuatro preguntas clave a continuación que requieren una respuesta DETALLADA: negocio del cliente, puntos débiles del cliente, descripción de la solución, ventajas. Si proporciona ahora estos datos se asegurará la publicación puntual de la referencia y limitará las consultas para obtener más información y, en última instancia, ahorrar tiempo. Consulte [aquí una referencia de ejemplo](#).

Una vez haya completado toda la información, envíe la referencia seleccionando el botón «Enviar referencia» en la parte inferior de la ventana. Si prefiere no completar el formulario entero de envío de referencia en una sesión, puede «Guardar como borrador» en cualquier momento una vez haya completado la información inicial. Toda la información se guardará de modo que se pueda recuperar posteriormente y completar la referencia.

Los campos marcados con un asterisco (*) son necesarios para realizar esta transacción; los demás campos son opcionales. Si no desea proporcionarnos la información necesaria, utilice el botón «Atrás» del navegador para regresar a la página anterior, o cierre la ventana o sesión de navegador que muestra esta pantalla.

Rellene este formulario en su idioma y, una vez el archivo se traduzca al Inglés, deberá regresar al formulario en línea para cortar y pegar en los campos y enviar el formulario.



¿Qué área focaliza su envío de referencia? *

Asociados de Negocios

Como Asociado de Negocios de IBM, proporcione la siguiente información:

Especifique el idioma que utilizará para rellenar el formulario: *

El Asociado de Negocios es uno de los siguientes:

Nombre de empresa del Asociado de Negocios: *

ID de PartnerWorld del BP: * (8 números)

País BP: *

URL BP: *

Nombre del contacto BP: *

Apellidos del contacto BP: *

Cargo del contacto BP: *

Dirección de correo electrónico del contacto BP: *

Número de teléfono BP: *

Describa los servicios y soluciones aportados por el Asociado de Negocios: *

Información de contacto IBM

Por favor, indique el nombre del gerente de cuentas IBM, si procede. Esta persona debe ser un empleado de IBM.

Geografía del contacto: *

Correo electrónico del contacto: *

Información general del cliente

La siguiente información es necesaria para que se pueda verificar esta referencia y ganar un punto. (Esta información no se publicará en ninguna parte y solo se utilizará para la verificación de la referencia).

¿Ha confirmado con el cliente que figura más arriba que está dispuesto a conversar con IBM o con otro proveedor que trabaje con IBM, acerca del uso de la solución en sus instalaciones? *

Sí No

Nombre del contacto en el cliente: *

Número de teléfono del contacto: *

Correo electrónico del contacto: *

¿Cuál es el país del cliente? *

¿Cuál es el idioma preferido del contacto en el cliente? *

¿Cuál es el método de comunicación preferido por el contacto? *

Nombre de empresa del cliente: *

Negocio del cliente: describa el negocio del cliente. *

[Pulse aquí para tener un ejemplo.](#)

Puntos débiles del cliente: * [Pulse aquí para tener un ejemplo.](#)

Describa con detalle el reto de negocio u oportunidad que el cliente intenta resolver y/o los objetivos específicos que el cliente intentaba alcanzar. Utilice un mínimo de 3 a 4 frases.

Para asegurar una información de calidad suficiente, proporcione un mínimo de 125 caracteres de detalle al responder a esta pregunta.

Información de la solución:

Descripción de la solución: * [Pulse aquí para tener un ejemplo.](#)

Describa el rol de las ofertas/servicios/ soluciones referenciables que desea seleccionar. Describa la solución implementada para este cliente (incluya VERSIONES de software si procede). Utilice un mínimo de 3 a 4 frases.

Para asegurar una información de calidad suficiente, proporcione un mínimo de 250 caracteres de detalle al responder a esta pregunta.

Ventajas (un mínimo de 2 a 4 ventajas); cuantifique, si es posible: * [Pulse aquí para tener un ejemplo.](#)

Para asegurar una información de calidad suficiente, proporcione un mínimo de 125 caracteres de detalle al responder a esta pregunta.

¿La declaración de ventajas contiene ventajas cuantificables? * [Ayuda](#)

- Sí
 No

Foco de la solución: *

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Diseño, construcción, gestión de aplicaciones | <input type="checkbox"/> IBM Research |
| <input type="checkbox"/> Gestión de activos | <input type="checkbox"/> Marcos sectoriales |
| <input type="checkbox"/> Basado en IBM Express Advantage Offerings (BOE) | <input type="checkbox"/> Transformación conducida por la información |
| <input type="checkbox"/> Business-to-Business | <input type="checkbox"/> Infraestructura de la información |
| <input type="checkbox"/> Business-to-Consumer | <input type="checkbox"/> Gestión del ciclo de vida de la información |
| <input type="checkbox"/> Análisis y optimización de negocio (BAO) | <input type="checkbox"/> Simplificación de infraestructura |
| <input type="checkbox"/> Continuidad de negocio | <input type="checkbox"/> Convergencia de comunicaciones IP |
| <input type="checkbox"/> Transformación del rendimiento de negocio | <input type="checkbox"/> Gestión del ciclo de vida de las TI |
| <input type="checkbox"/> Gestión de procesos de negocio (BPM) | <input type="checkbox"/> Formación y aprendizaje |
| <input type="checkbox"/> Resiliencia de negocio | <input type="checkbox"/> Linux |
| <input type="checkbox"/> Gestión de servicios de negocio | <input type="checkbox"/> Gestión de infraestructura de negocio |
| <input type="checkbox"/> Centro para la optimización de negocio (CBO) | <input type="checkbox"/> Redes |
| <input type="checkbox"/> C-suite | <input type="checkbox"/> Nueva inteligencia / información y análisis |
| <input type="checkbox"/> Cloud Computing | <input type="checkbox"/> Redes de nueva generación |
| <input type="checkbox"/> Innovación colaborativa | <input type="checkbox"/> Apertura |
| <input type="checkbox"/> Gestión de operaciones consolidadas | <input type="checkbox"/> Gestión operacional |
| <input type="checkbox"/> Gestión de relaciones con el cliente | <input type="checkbox"/> Optimización TI |
| <input type="checkbox"/> Servicio de datos | <input type="checkbox"/> Gestión del ciclo de vida de producto |
| <input type="checkbox"/> Data Warehouse | <input type="checkbox"/> Solución RISV |
| <input type="checkbox"/> Desarrollo y adopción de tecnologías | <input type="checkbox"/> Solución RSI |
| <input type="checkbox"/> Medios digitales | <input type="checkbox"/> SaaS |
| <input type="checkbox"/> Transformación de flujos de trabajo digitales | <input type="checkbox"/> Seguridad |
| <input type="checkbox"/> Infraestructura dinámica | <input type="checkbox"/> Solución de negocio seleccionada (sBS) |
| <input type="checkbox"/> Estímulo económico | <input type="checkbox"/> Consolidación de servidores |
| <input type="checkbox"/> Delegación de responsabilidades | <input type="checkbox"/> Gestión de servicios |
| <input type="checkbox"/> Habilitación de flexibilidad de negocio | <input type="checkbox"/> Arquitectura orientada a servicio |
| <input type="checkbox"/> Eficiencia energética | <input type="checkbox"/> Trabajo inteligente |
| <input type="checkbox"/> Modernización empresarial | <input type="checkbox"/> Suscripción y soporte de software |
| <input type="checkbox"/> Planificación de recursos empresariales | <input type="checkbox"/> Gestión de la cadena de suministro |
| <input type="checkbox"/> Gestión del gasto de empresa | <input type="checkbox"/> System Storage Proven |
| <input type="checkbox"/> Desarrollo geográficamente distribuido | <input type="checkbox"/> Iniciativa de identidad de confianza |
| <input type="checkbox"/> Entrega global | <input type="checkbox"/> Virtualización |
| <input type="checkbox"/> Ecológico y más allá | <input type="checkbox"/> Servicios Web |
| <input type="checkbox"/> Alta disponibilidad | <input type="checkbox"/> Gestión de cargas de trabajo |

Componentes que se deben referenciar

Seleccione al menos un componente. *

- Componentes de hardware:
- BladeCenter
 - Clústers
 - IntelliStation
 - Power Systems
 - Retail Store Solutions
 - Almacenamiento – Disco
 - Almacenamiento – Almacenamiento con conexión en red (NAS)
 - Almacenamiento – Redes de almacenamiento (SAN)
 - Almacenamiento – Tape and Optical
 - System p
 - System x
 - System z
- Componentes de software:
- DB2 y Herramientas IMS
 - Information Manager
 - Linux
 - Lotus
 - PowerHA
 - PowerVM
 - Rational Software
 - Retail Store Solutions
 - STG Systems Software
 - Software de almacenamiento
 - Tivoli
 - WebSphere
- Componentes de servicio:
- IBM Global Services – Application Services (GBS-AIS y/o AMS)
 - IBM Global Services – Global Business Services (GBS)
 - IBM Global Technology Services – Integrated Technology Services
 - IBM Global Technology Services – Maintenance & Technical Support Servicios
 - IBM Global Technology Services – Managed Business Process Services
 - IBM Global Technology Services – Worldwide Strategic Outsourcing (SO y e-bHS y AoD)
 - IBM Software Services
 - IBM Training
- Categorías de solución:
- Accesibilidad
 - Autonomic Computing
 - Deep Computing
 - Engineering and Technology Services (E&TS)
 - Grid Computing
 - IBM Global Financing
 - ibm.com
 - ISV/Alliance Partners
 - Lenovo – Personal Computing
 - Gestión del ciclo de vida de producto
 - Sensores y mecanismos de acceso

Soluciones sectoriales
componentes: [Ayuda](#)

Seleccione un componente sectorial SOLO si se trata de una referencia de uno de los
Soluciones de negocio sectoriales.

- Sector de comunicaciones
- Sector de distribución
- Sector de servicios financieros
- Sector industrial
- Sector público

Ofertas que se deben referenciar

Ofertas que se deben referenciar:

Información geográfica del cliente

Ubicación geográfica del cliente: *

Población del cliente:

País del cliente: *

Nota: Si va a enviar una referencia de un cliente ubicado en Alemania o Italia, debe tener archivado un permiso firmado por el cliente.

Información de negocio del cliente

¿Es un Cliente General Business? *

- Sí y es una cuenta Mid-Market (< 1000 empleados)
- Sí y es una cuenta Enterprise (>= 1000 empleados)
- No

Sector del cliente: *

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Aeroespacial y Defensa | <input type="checkbox"/> Mercados Financieros |
| <input type="checkbox"/> Asociaciones | <input type="checkbox"/> Gobierno |
| <input type="checkbox"/> Automoción | <input type="checkbox"/> Sanidad |
| <input type="checkbox"/> Banca | <input type="checkbox"/> Productos Industriales |
| <input type="checkbox"/> Química y Petróleo | <input type="checkbox"/> Seguros |
| <input type="checkbox"/> Servicios informáticos | <input type="checkbox"/> Ciencias de la Vida |
| <input type="checkbox"/> Construcción/Arquitectura/
Ingeniería | <input type="checkbox"/> Medios de comunicación y Ocio |
| <input type="checkbox"/> Productos de consumo | <input type="checkbox"/> Servicios Profesionales |
| <input type="checkbox"/> Educación | <input type="checkbox"/> Comercio Minorista |
| <input type="checkbox"/> Electrónica | <input type="checkbox"/> Astilleros |
| <input type="checkbox"/> Energía y Suministros | <input type="checkbox"/> Telecomunicaciones |
| <input type="checkbox"/> Fabricación y Montaje | <input type="checkbox"/> Viajes y Transporte |
| | <input type="checkbox"/> Distribución Mayorista y Servicios |

¿Cómo desea el cliente ser referenciado? *

- Publicidad
- Llamada telefónica de ejecutivo LOB de nivel C
- Llamada telefónica al cliente
- Visita al cliente
- Diapositivas de presentación externa
- Referencia en propuestas
- Ponente en evento
- Caso de éxito/referencia de cliente
- Entrevista en medios de difusión (TV/Radio)
- Entrevista con consultor/analista
- Entrevista con prensa (artículo de prensa/nota de prensa)
- Testimonio por vídeo o podcast
- Libro blanco/Liderazgo de opinión

¿Es una referencia «Um Planeta Más Inteligente»? *

- Sí
- No

¿Fueron los fondos de estímulo económico un factor en esta oportunidad? *

- Sí
- No

¿Desea enviar esta referencia para obtener puntos de PartnerWorld? *

- Sí
- No

Fechas de proyecto (MM/AAAA)

Fecha inicial del proyecto: *

Fecha de finalización del proyecto: *

Fecha final real

Fecha final prevista

En marcha

Información del Asociado de Negocios

¿Esta referencia se puede incluir en páginas Web de referencias de clientes de PartnerWorld/PartnerInfo? *

Referencias de Clientes que habitualmente están disponibles en el sitio Web de PartnerWorld/PartnerInfo para nuestros Asociados de Negocios, igual que están disponibles en la Base de datos de Materiales de Referencias de Clientes para empleados de IBM, para ayudar a nuestra organización total de ventas a vender ofertas IBM.

- Sí
- No

Nombre de empresa del asociado de negocios:

Segundo nombre de empresa del Asociado de negocios:

Mensaje de consideraciones especiales

Mensaje de consideraciones especiales:
[Pulse aquí para tener un ejemplo.](#)

El mensaje de consideraciones especiales estándar Pulse aquí para tener un ejemplo. se utilizará para esta referencia. Si existen condiciones adicionales para esta referencia que deban comunicarse a los usuarios de bases de datos, describa a continuación dichas condiciones:

Términos y condiciones

Términos específicos de componente, producto y ubicación y condiciones:

No existen términos y condiciones especiales aplicables a esta referencia.

Enviar el formulario

Estos datos, en todo momento revocable por su parte, pueden estar almacenados en IBM o una filial, en un servidor internacional y ser utilizados por IBM o una filial.

E-mail: esté informado de los productos, servicios y otras ofertas de IBM. Si desea estar informado por correo electrónico, indíquelo marcando el siguiente recuadro.

Sí, deseo que IBM o una filial me envíe correo electrónico.

Otras comunicaciones: IBM o una filial o también organizaciones seleccionadas pueden mantenerle informado de productos, servicios y otras ofertas relacionadas con IBM, a través de otros medios distintos al correo electrónico, por ejemplo, por teléfono o correo postal. Si no desea que utilicemos la información que nos proporciona, para mantenerle informado a través de otros medios, indíquelo en el siguiente recuadro.

No utilizar la información que he proporcionado.

Al hacer clic en Enviar, acepta que IBM pueda procesar sus datos del modo indicado anteriormente y tal como se describe en nuestra [Política de privacidad](#).