

IBM 业务合作伙伴客户参考案例计划

通过 IBM 客户参考案例计划彰显您的成功

IBM 客户参考案例是可以帮助您和您的同事完成业务的有效工具。这些参考案例之所有有效，是因为它们基于您以往经深思熟虑后提供的完整信息。请您做好份内工作 - 提供的信息越详细，参考案例就越有说服力。IBM 业务合作伙伴客户参考案例团队通过该计划，帮助您更为简便快速地提名客户成为参考案例 - 利用增强的在线提交流程，只需 20 至 30 分钟就可完成此操作。

您提供的信息将出现在 IBM 客户参考案例数据库中。提供尽可能详细的信息 - 产品型号、版本和修订版。Leopard 是 IBM 授权的代理商，它可能会联系您以核实一些事实。参考案例一旦发布就可供 IBM 员工和商业伙伴查看，并可能会被考虑作为销售附赠品或在营销活动中加以使用。使用之前，我们会征求您的同意。

所有客户提交的资料均必须经客户同意方可作为 IBM 客户参考案例数据库中的参考案例。

提交客户参考案例

在输入参考案例之前，请确保：

- 在参考案例输入之日起 18 个月内完成安装
- 在实施中使用的客户解决方案必须是 IBM 当前支持的产品 - 包括硬件和软件。要了解有关 IBM 最新产品的信息，请访问：<http://www.ibm.com/products>。请将该站点加入收藏夹！要了解有关面向服务的体系结构 (SOA) 参考案例的信息，请阅读以下提交指导原则：http://www.ibm.com/isv/soa/reference_guidelines.html
- 客户还已同意作为 IBM 的参考案例
- 与客户间并无协议禁止数据的输入（如：保密协议 - NDA）
- 您要输入的信息不能被顾客、IBM 或业务合作伙伴组织视为商业秘密或机密
- 不得在数据库中输入欧洲/中东/非洲客户的个人资料，以防可能违反数据隐私法律。

参考案例提交者和/或主要联系人的责任：

提交参考案例后，您即确认：

- 确保客户已同意作为参考案例
- 同意作为主要联系人，提供发布该参考案例的必要详细信息并批准该参考案例的使用
- 愿意就接洽活动与 IBM 销售人员或其他 IBM 业务合作伙伴分享更多信息，并同意或拒绝要求与客户交谈的请求

感谢您为这一有价值的计划做出的贡献。

如有任何疑问或意见，请发送至 [BPref](#)。

指示信息

只有四个关键问题需要详细的回答：客户的业务、客户的难点、解决方案的描述和益处。现在提供详细说明将有助于确保参考案例的及时发布，可以减少为了解更多信息而提交的查询，最终可节省您的时间。请参阅[参考案例样本](#)。

完成所有信息后，请单击窗口底部的“提交参考案例”按钮来提交参考案例。如果您不想一次完成整个参考案例提交表单，可在完成初步信息后随时选择“另存为草稿”。您的所有信息都将保存，这样可以稍后返回并完成该参考案例。

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。如果您不想提供我们所需的信息，请选择浏览器上的“返回”按钮以回到上一页面，或者关掉窗口或显示该页面的浏览器。

请以您使用的语言来填写该表单，在文件被翻译为英文后，您需要返回在线表单并将其剪切粘贴至字段，然后提交。



哪些领域是您提交的参考案例关注的重点？*

业务合作伙伴

作为 IBM 业务合作伙伴，请提供以下信息：

请在该表单中使用您的语言进行填写：*

业务合作伙伴是否具有以下信息之一：

业务合作伙伴的公司名称：*

业务合作伙伴的 PartnerWorld 标识：*（8 位）

业务合作伙伴所在国家或地区：*

业务合作伙伴的网址：*

业务合作伙伴联系人的姓氏：*

业务合作伙伴联系人的名字：*

业务合作伙伴联系人的头衔：*

业务合作伙伴联系人的电子邮件地址：*

业务合作伙伴的电话号码：*

请描述由业务合作伙伴提供的服务/解决方案：*

IBM 联系人信息

请提供 IBM 客户经理的姓名。这个人应是 IBM 员工。

联系人所在地理区域：*

联系人的电子邮件：*

客户的常规信息

为了使该参考案例通过验证并获得一个点数，必须提供以下信息。（该信息不会在任何地方发布，只会用于验证该参考案例。）

您是否和上述所列的顾客确认了他们愿意和 IBM 或为 IBM 工作的第三方供应商讨论您的解决方案在其场所的使用情况？*
 是 否

客户联系人名字：*

联系人电话号码：*

联系人电子邮件：*

客户所在国家或地区：*

客户联系人首选的语言是什么？ *

联系人首选的联系方式是什么？ *

客户的公司名称：*

客户的业务：描述客户的业务。 *

[单击此处以获得示例。](#)

客户的难点：* [请单击此处以获取示例。](#)

请详细描述您的客户正努力应对的业务挑战/
商机和/或您的客户要实现的具体目标。

至少使用 3 至 4 句话。

为了保证信息的高质量，在回答该问题时请提供一段
至少包含 125 个字符的详细信息。

解决方案信息：

解决方案描述：* [请单击此处以获取示例。](#)

请说明您打算选择的每个可引用的产品/
服务/解决方案的作用。

请描述为该客户实施的解决方案
(如果适用，请包括软件版本)。

至少使用 3 至 4 句话。

为了保证信息的高质量，
在回答该问题时请提供一段至少包含 125 个字符的详细信息。

益处 (至少 2-4 个益处)；

尽可能量化：* [请单击此处以获取示例。](#)

为了保证信息的高质量，在回答该问题时请提供一段
至少包含 125 个字符的详细信息。

这些益处是否包括量化的益处？* 是
帮助 否

解决方案的重点：*

- 应用系统设计-构建-管理
- 资产管理
- 基于 IBM Express Advantage 产品 (BOE)
- 企业到企业
- 商家到消费者
- 业务分析与优化 (BAO)
- 业务连续性
- 业绩转型
- 业务流程管理 (BPM)
- 业务弹性
- 业务服务管理
- 业务优化中心 (CBO)
- 最高管理层
- 云计算
- 协作创新
- 整合的运营管理
- 客户关系管理
- 数据服务
- 数据仓库
- 开发与技术采用
- 数字媒体
- 数字工作流程转型
- 动态基础架构
- 经济刺激
- 强化人员能力
- 实现业务灵活性
- 能效
- 企业现代化
- 企业资源规划
- 企业支出管理
- 地域分布式开发
- 全球交付
- 绿色未来
- 高可用性
- IBM 研究
- 行业框架
- 信息引领的转变
- 信息基础架构
- 信息生命周期管理
- 基础结构简化
- IP 集中通信
- IT 生命周期管理
- 学习与培训
- Linux
- 管理业务基础架构
- 网络
- 新智能/信息与分析
- 下一代网络
- 开放性
- 运营管理
- IT 优化
- 产品生命周期管理
- RISV 解决方案
- RSI 解决方案
- SaaS
- 安全
- 挑选的业务解决方案 (sBS)
- 服务器整合
- 服务管理
- 面向服务的体系结构
- 智慧的工作
- 软件预订和支持
- 供应链管理
- 系统存储认证
- 信任标识计划
- 虚拟化
- Web Service
- 工作负载管理

引用的组件

选择至少一项组件。 *

硬件组件：

- BladeCenter
- 集群
- IntelliStation
- Power Systems
- 零售商店解决方案
- 存储器 - 磁盘
- 存储器 - 网络连接存储器 (NAS)
- 存储器 - 存储区域网络 (SAN)
- 存储器 - 磁带和光盘
- System p
- System x
- System z

软件组件：

- DB2 和 IMS 工具
- 信息管理
- Linux
- Lotus
- PowerHA
- PowerVM
- Rational 软件
- 零售商店解决方案
- STG 系统软件
- 存储软件
- Tivoli
- WebSphere

服务组件：

- IBM Global Services - 应用服务 (GBS-AIS 和/或 AMS)
- IBM Global Services - 全球业务服务 (GBS)
- IBM 全球信息科技服务部 - 集成技术服务
- IBM 全球信息科技服务部 - 维护与技术支持服务 服务
- IBM 全球信息科技服务部 - 受管业务流程服务
- IBM 全球信息科技服务部 - 全球战略外包 (SObHS 和 AoD)
- IBM 软件服务
- IBM 培训

解决方案类别：

- 辅助功能
- 自主运算
- 深度运算
- 工程技术服务 (E&TS)
- 网络运算
- IBM 全球融资部
- ibm.com
- ISV/联盟伙伴
- Lenovo - 个人计算
- 产品生命周期管理
- 传感器与传动器

行业解决方案
组件：[帮助](#)

仅当该参考案例针对某个行业业务解决方案时，才选择行业组件。

- 通信领域
- 分销领域
- 金融服务领域
- 工业领域
- 公共领域

要引用的产品

引用的产品：

客户的地理位置信息

客户的地理位置：*****

客户所在城市：

客户所在国家或地区：*****

注：如果您提交的参考案例所针对的客户位于德国或意大利，您必须具有客户签名的书面许可。

客户的业务信息

是否为一般业务客户？*****

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

客户所从事的行业：*****

- | | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 航空航天与国防 | <input type="checkbox"/> 政府机构 |
| <input type="checkbox"/> 社团 | <input type="checkbox"/> 医疗卫生 |
| <input type="checkbox"/> 汽车 | <input type="checkbox"/> 工业产品 |
| <input type="checkbox"/> 银行 | <input type="checkbox"/> 保险 |
| <input type="checkbox"/> 化工与石油 | <input type="checkbox"/> 生命科学 |
| <input type="checkbox"/> 计算机服务 | <input type="checkbox"/> 媒体与娱乐 |
| <input type="checkbox"/> 建筑/工程 | <input type="checkbox"/> 专业服务 |
| <input type="checkbox"/> 消费品 | <input type="checkbox"/> 零售 |
| <input type="checkbox"/> 教育 | <input type="checkbox"/> 造船 |
| <input type="checkbox"/> 电子 | <input type="checkbox"/> 电信 |
| <input type="checkbox"/> 能源与公共事业 | <input type="checkbox"/> 旅游与运输 |
| <input type="checkbox"/> 制造与装配 | <input type="checkbox"/> 批发销售与服务 |
| <input type="checkbox"/> 金融市场 | |

你的客户愿意以何种方式作为参考案例？ *

- 广告
- 首席级业务线主管电话拜访
- 客户电话拜访
- 客户访问
- 对外演示幻灯片
- 在建议书中引用
- 在活动中作为发言人
- 成绩案例/案例研究
- 与广播媒体（电视/电台）交谈
- 与顾问/分析师交谈
- 与平面媒体（报纸/刊物）交谈
- 视频或播客
- 白皮书/领先思想

这是“智慧的地球”参考案例吗？ *

- 是
- 否

经济刺激资金是影响该商机的一个因素吗？ *

- 是
- 否

您是否想提交这份参考案例以获得 PartnerWorld 点数？ *

- 是
- 否

项目日期 (MM/YYYY)

项目开始日期： *

项目完成日期： *

- 实际结束日期
- 计划结束日期
- 正在进行

业务合作伙伴信息

该参考案例是否可包含在 PartnerWorld/ PartnerInfo 客户参考案例 Web 页面上？ *

客户参考案例通常在 PartnerWorld/ /PartnerInfo Web 站点上供我们的业务合作伙伴访问，就像它们在“客户参考案例资料数据库”中供 IBM 员工访问那样，以帮助我们的整体销售组织销售 IBM 产品。

- 是
- 否

业务合作伙伴公司名称：

第二个业务合作伙伴公司名称：

特别消息处理

特别消息处理：
[单击此处以获得示例。](#)

标准的特殊处理消息将用于该参考案例。
如果有其他针对该参考案例的条件需要向
数据库用户沟通，请在此描述这些条件：

条款和条件

特定于组件、产品和位置的
条款和条件：

没有特殊的条款和条件
适用于该参考案例。

提交表单

您可以在任何时间撤销该数据，它可由 IBM 或分公司存储在国际服务器中或由 IBM 或分公司使用。

电子邮件：随时了解 IBM 的产品、服务和其他产品！如果您想随时通过电子邮件获得信息，请选中击下面的框让我们知道。

是的，请 IBM 或分公司向我发送电子邮件。

其他联系方式：IBM、其分公司或挑选的组织可以通过除电子邮件外的其他方式随时通知您有关 IBM 产品、服务和其他产品的信息，例如，通过电话或邮寄方式。如果您不希望我们使用您在此提供的信息，请在下面的框中注明。

请不要使用我在此提供的信息。

单击提交，您即同意 IBM 可按上述方式和[保密协议](#)中所描述的方式处理您的资料。