

Программа публикации отзывов заказчиков бизнес-партнеров IBM

Расскажите о вашем успехе при помощи программы публикации отзывов заказчиков IBM

Отзывы заказчиков IBM – это эффективный инструмент, который может помочь вам и вашим коллегам при заключении сделок. Их эффективность определяется полнотой и содержательностью информации, предоставленной другими бизнес-партнерами ранее. Внесите свой вклад и вы – чем более подробные сведения вы предоставите, тем лучше будет отзыв. Благодаря усилиям группы специалистов IBM по работе с отзывами заказчиков бизнес-партнеров процедура подачи заявки на публикацию отзыва заказчика стала легче и быстрее – этот усовершенствованный интерактивный процесс занимает всего лишь 20–30 минут.

Предоставляемые вами сведения будут включены в базу данных отзывов заказчиков IBM (IBM Customer Reference Database). Укажите как можно более подробные сведения, включая номера моделей, версий и модификаций продуктов. Уполномоченная IBM организация Leopard может связаться с вами для проверки некоторых данных. После публикации отзыв могут просматривать сотрудники и бизнес-партнеры IBM, и он может использоваться во вспомогательных материалах для поддержки продаж или в рамках маркетинговых мероприятий. Перед использованием у вас будет запрошено разрешение.

Использование всех передаваемых сведений о заказчике в качестве отзыва, добавляемого в базу данных отзывов заказчиков IBM, должно быть одобрено заказчиком.

Отправка отзыва заказчика

Перед вводом данных убедитесь, что:

- установка была завершена не более чем за 18 месяцев до даты отправки отзыва;
- внедренное у заказчика решение включает поддерживаемые в настоящее время продукты IBM – как из категории программного обеспечения, так и из категории оборудования; сведения о новейших продуктах IBM приведены по адресу: <http://www.ibm.com/products>. Добавьте этот сайт в избранное! Перед отправкой отзывов, касающихся сервис-ориентированной архитектуры (SOA), ознакомьтесь с инструкциями по адресу: http://www.ibm.com/isv/soa/reference_guidelines.html
- 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;
- в базу данных не вносятся личные данные заказчиков из стран Европы, Ближнего Востока и Африки во избежание возможного нарушения закона о конфиденциальности данных.

Обязанности бизнес-партнера, отправляющего отзыв, и (или) основного контактного лица по вопросам, связанным с отзывом заказчика

Отправляя этот отзыв, вы подтверждаете, что:

- вы получили согласие заказчика на использование предоставленных им сведений в качестве отзыва;
- 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.

Благодарим вас за участие в этой ценной программе.

Вопросы и комментарии отправляйте по адресу [BPref](#).

Инструкции

В списке только четыре важных вопроса, на которые требуется ПОДРОБНЫЙ ответ: компания заказчика, основная проблема заказчика, описание решения, преимущества. Предоставление подробных сведений сейчас поможет обеспечить своевременную публикацию отзыва и свести к минимуму число обращений к вам за более подробной информацией, что в конечном итоге сэкономит ваше время. [Ознакомьтесь с образцом отзыва.](#)

После того как вы введете все сведения, для отправки отзыва нажмите кнопку “Отправить отзыв” в нижней части окна. Если вы предпочитаете не заполнять форму заявки полностью за один сеанс, можно воспользоваться кнопкой “Сохранить как черновик” в любой момент после начала заполнения. Все введенные данные будут сохранены, и вы сможете вернуться к ним позже, чтобы завершить отправку отзыва.

Для завершения данной транзакции обязательно заполните поля, отмеченные звездочкой (*). Если вы не хотите сообщать нам сведения, необходимые для заполнения обязательных полей, вернитесь на предыдущую страницу, воспользовавшись кнопкой “Назад” в вашем браузере, либо закройте окно или сеанс браузера, в котором выводится данная страница.

Заполните эту форму на вашем языке. После того как файл будет переведен на английский, вам нужно будет вернуться к интерактивной форме, внести данные в соответствующие поля и отправить форму.



На какую область ориентирован отправляемый вами отзыв?*

Бизнес-партнерам

Предоставьте следующие сведения как бизнес-партнер IBM.

Укажите язык, на котором вы будете заполнять форму: *

Информация о бизнес-партнере:

Название компании бизнес-партнера: *

PartnerWorld ID бизнес-партнера: * (8 цифр)

Страна бизнес-партнера: *

URL-адрес бизнес-партнера: *

Имя контактного лица бизнес-партнера: *

Фамилия контактного лица бизнес-партнера: *

Должность контактного лица бизнес-партнера: *

Адрес электронной почты контактного лица бизнес-партнера: *

Номер телефона бизнес-партнера: *

Опишите услуги и (или) решения, предоставленные бизнес-партнером: *

Сведения о контактном лице в IBM

Укажите имя менеджера по работе с партнерами IBM, если есть. Этот человек должен быть сотрудником IBM.

Географический регион контактного лица: *

Адрес электронной почты контактного лица: *

Общие сведения о заказчике

Следующие сведения необходимы для проверки отзыва и получения балла. (Эти сведения нигде не публикуются и используются только для проверки отзыва.)

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

Имя контактного лица заказчика: *

Номер телефона контактного лица: *

Адрес электронной почты контактного лица: *

В какой стране находится заказчик? *

Какой язык предпочтителен для контактного лица заказчика? *

Какой способ связи предпочтителен для контактного лица? *

Название компании заказчика: *

Компания заказчика: опишите компанию заказчика. *

[Нажмите здесь, чтобы просмотреть пример.](#)

Основная проблема заказчика: * [Нажмите здесь, чтобы просмотреть пример.](#)

Подробно опишите бизнес-задачу или возможность, которую заказчик пытался реализовать, и (или) конкретные цели, которых он стремился достичь. Используйте как минимум 3–4 предложения.

Для улучшения качества информации, опишите проблему заказчика не менее 125 символами при ответе на этот вопрос.

Информация о решении

Описание решения: * [Нажмите здесь, чтобы просмотреть пример.](#)

Опишите роль всех предложений, слуг и решений, которые вы намереваетесь выбрать для включения в отзыв. Опишите решение, реализованное для данного заказчика (включая ВЕРСИИ программного обеспечения, если это применимо). Используйте как минимум 3–4 предложения.

Для улучшения качества информации, опишите информацию о решении не менее 250 символами при ответе на этот вопрос.

Преимущества (как минимум 2–4 преимущества); при возможности укажите количественные показатели: * [Нажмите здесь, чтобы просмотреть пример.](#)

Для улучшения качества информации, опишите преимущества не менее 125 символами при ответе на этот вопрос.

Содержит ли утверждение о преимуществах количественные показатели? * [Справка](#)

☐ Да
☐ Нет

Приоритетное направление использования решения: *

- | | |
|---|---|
| ☐ Проектирование и сборка приложений, а также управление ими | ☐ Исследования IBM |
| ☐ Управление активами | ☐ Industry Framework |
| ☐ Предложения Built on IBM Express Advantage (BOE) | ☐ Преобразование на основе информации |
| ☐ Взаимодействие между предприятиями | ☐ Информационная инфраструктура |
| ☐ Взаимодействие предприятия с потребителями | ☐ Управление жизненным циклом информации |
| ☐ Бизнес-аналитика и оптимизация (BAO) | ☐ Упрощение инфраструктуры |
| ☐ Обеспечение бесперебойной работы | ☐ Объединенные средства связи на базе протокола IP |
| ☐ Преобразование бизнеса | ☐ Управление жизненным циклом ИТ |
| ☐ Управление бизнес-процессами (BPM) | ☐ Обучение и подготовка |
| ☐ Обеспечение устойчивости бизнеса | ☐ Linux |
| ☐ Управление бизнес-обслуживанием | ☐ Управление бизнес-инфраструктурой |
| ☐ Центр оптимизации бизнеса (CBO) | ☐ Организация вычислительных сетей |
| ☐ Высшее руководство | ☐ Новые интеллектуальные возможности, информация и аналитика |
| ☐ "Облачные" вычисления | ☐ Сети следующего поколения |
| ☐ Совместное внедрение инноваций | ☐ Открытость |
| ☐ Консолидированное управление деятельностью | ☐ Оперативное управление |
| ☐ Управление взаимосвязями с заказчиками | ☐ Оптимизация ИТ |
| ☐ Серверы данных | ☐ Управление жизненным циклом изделий |
| ☐ Хранилища данных | ☐ Решение RISV |
| ☐ Развитие и внедрение технологий | ☐ Решение RSI |
| ☐ Цифровые носители информации | ☐ SaaS |
| ☐ Преобразование цифрового рабочего потока | ☐ Безопасность |
| ☐ Динамическая инфраструктура | ☐ Выбранное бизнес-решение (sBS) |
| ☐ Экономическое стимулирование | ☐ Консолидация серверов |
| ☐ Расширение возможностей пользователей | ☐ Управление сервисами |
| ☐ Обеспечение гибкости бизнеса | ☐ Сервис-ориентированная архитектура |
| ☐ Эффективность энергопотребления | ☐ Разумная работа |
| ☐ Модернизация предприятия | ☐ Подписка на программное обеспечение и его поддержка |
| ☐ Планирование ресурсов предприятия | ☐ Управление цепочками поставок |
| ☐ Управление затратами на предприятии | ☐ System Storage Proven |
| ☐ Территориально распределенная разработка | ☐ Программа Trusted Identity |
| ☐ Глобальное обслуживание | ☐ Виртуализация |
| ☐ Green and Beyond | ☐ Web-службы |
| ☐ Высокая доступность | ☐ Управление рабочими нагрузками |

Компоненты, которые будут включены в отзыв

Выберите хотя бы один компонент. *

Аппаратные компоненты:

- ☐ BladeCenter
- ☐ Кластеры
- ☐ IntelliStation
- ☐ Power Systems
- ☐ Решения для розничной торговли
- ☐ Системы хранения данных – дисковые
- ☐ Системы хранения данных – сетевые устройства (NAS)
- ☐ Системы хранения данных – сети хранения данных (SAN)
- ☐ Системы хранения данных – ленточные и оптические
- ☐ System p
- ☐ System x
- ☐ System z

Программные компоненты:

- ☐ Инструменты DB2 и IMS
- ☐ Information Management
- ☐ Linux
- ☐ Lotus
- ☐ PowerHA
- ☐ PowerVM
- ☐ Программное обеспечение Rational
- ☐ Решения для розничной торговли
- ☐ Программное обеспечение систем STG
- ☐ Программное обеспечение систем хранения данных
- ☐ Tivoli
- ☐ WebSphere

Компоненты услуг:

- ☐ IBM Global Services – услуги в области приложений (GBS-AIS и/или AMS)
- ☐ IBM Global Services – Global Business Services (GBS)
- ☐ IBM Global Technology Services – услуги в области интегрированных технологий
- ☐ IBM Global Technology Services – услуги по техническому обслуживанию и поддержке
- ☐ IBM Global Technology Services – управляемые услуги в области бизнес-процессов
- ☐ IBM Global Technology Services – глобальный стратегический аутсорсинг (SO, e-bHS и AoD)
- ☐ IBM Software Services
- ☐ Обучение, проводимое IBM

Категории решений:

- ☐ Специальные возможности
- ☐ Автономные вычисления
- ☐ Deep-вычисления
- ☐ Engineering and Technology Services (E&TS)
- ☐ Распределенные вычисления
- ☐ IBM Global Financing
- ☐ ibm.com
- ☐ Независимые поставщики ПО и партнеры
- ☐ Lenovo – персональные компьютеры
- ☐ Управление жизненным циклом изделий
- ☐ Датчики и актуаторы

Компоненты отраслевых
данных решений: [Справка](#)

Выбирайте отраслевые компоненты ТОЛЬКО в том случае, если отзыв связан с одним из отраслевых бизнес-решений.

- ☐ Сектор коммуникаций
- ☐ Сектор дистрибуции
- ☐ Сектор финансовых услуг
- ☐ Промышленный сектор
- ☐ Государственный сектор

Предложения, которые будут включены в отзыв

Предложения, которые будут включены в отзыв:

Данные о географическом местоположении заказчика

Географическое местоположение заказчика: *

Город заказчика:

Страна заказчика: *

Примечание. Если вы отправляете отзыв заказчика, находящегося в Германии или Италии, вы должны приложить письменное разрешение от заказчика.

Сведения о компании заказчика

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

Отрасль заказчика: *

- | | |
|--|---|
| ☐ Аэрокосмическая и оборонная промышленность | ☐ Государственный сектор |
| ☐ Ассоциации и объединения | ☐ Здравоохранение |
| ☐ Автомобильная промышленность | ☐ Промышленные товары |
| ☐ Банки | ☐ Страхование |
| ☐ Химическая и нефтеперерабатывающая промышленность | ☐ Естественные науки |
| ☐ Вычислительные услуги | ☐ Средства массовой информации и индустрия развлечений |
| ☐ Строительство/архитектура/проектирование | ☐ Профессиональные услуги |
| ☐ Потребительские товары | ☐ Розничная торговля |
| ☐ Образование | ☐ Судостроение |
| ☐ Электроника | ☐ Телекоммуникации |
| ☐ Энергетика и коммунальные службы | ☐ Путешествия и транспорт |
| ☐ Производство и сборка | ☐ Оптовое распространение и сопутствующие услуги |
| ☐ Финансы | |

Как ваш заказчик готов быть упомянут? *

- ☐ в рекламе
- ☐ в телефонном разговоре с бизнес-руководителем высшего звена
- ☐ в телефонном разговоре с заказчиком
- ☐ во время визита заказчика
- ☐ на слайде в презентации для внешнего использования
- ☐ в коммерческом предложении
- ☐ в форме доклада на мероприятии
- ☐ в виде примера успешного опыта работы или внедрения
- ☐ в интервью на телевидении или радио
- ☐ в разговоре с консультантом или аналитиком
- ☐ в интервью представителям прессы (в статье или пресс-релизе)
- ☐ в форме видеоотзыва или подкаста
- ☐ в технической публикации или публикации о передовых идеях

Относится ли этот отзыв заказчика к концепции "разумной планеты"?*

- ☐ Да
- ☐ Нет

Сыграли ли средства, предоставленные по программе экономического стимулирования, роль в заключении данной сделки? *

- ☐ Да
- ☐ Нет

Хотите ли вы отправить данный отзыв для получения баллов PartnerWorld? *

- ☐ Да
- ☐ Нет

Даты реализации проекта (ММ/ГГГГ)

Дата начала проекта: *

Дата завершения проекта: *

☐ Фактическая дата завершения

☐ Запланированная дата завершения

☐ Выполнение продолжается

Сведения о бизнес-партнере

Можно ли опубликовать этот отзыв на страницах с отзывами заказчиков на сайте PartnerWorld/PartnerInfo? *

Отзывы заказчиков обычно доступны бизнес-партнерам на Web-сайте PartnerWorld/PartnerInfo, так же как они доступны сотрудникам IBM в базе материалов с отзывами заказчиков. Это помогает всем нашим сбытовым структурам в продаже предложений IBM.

- ☐ Да
- ☐ Нет

Название компании бизнес-партнера:

Второе название компании бизнес-партнера:

Сообщение с особыми примечаниями

Сообщение с особыми примечаниями:
[Нажмите здесь, чтобы просмотреть пример.](#)

Для данного отзыва будет использоваться стандартное сообщение с особыми примечаниями. Если существуют дополнительные условия, о которых нужно сообщить в связи с данным отзывом пользователям базы данных, опишите эти условия здесь:

Положения и условия

Особые положения и условия для компонентов, продуктов и отдельных стран:

Для данного отзыва не применяется никаких особых положений и условий.

Отправить форму

Эти данные, которые вы в любой момент можете отозвать, могут храниться компанией IBM или ее дочерней компанией на международном сервере и использоваться компанией IBM или ее дочерней компанией.

Электронная почта: будьте в курсе новостей о продуктах, услугах и других предложениях IBM! Если вы хотите получать новости по электронной почте, поставьте флажок ниже.

☐ Да, я хочу, чтобы компания IBM или ее дочерняя компания отправляли мне сообщения по электронной почте.

Другие способы связи: компания IBM, ее дочерние компании и некоторые другие организации могут сообщать вам новости о продуктах, услугах и других предложениях, связанных с IBM, с использованием способов связи, отличных от электронной почты – например, по телефону или обычным письмом. Если вы не хотите, чтобы мы использовали предоставленные вами сведения для связи с вами другими способами, установите флажок в поле ниже.

☐ Пожалуйста, не используйте указанные здесь сведения.

Нажимая кнопку “Отправить”, вы тем самым даете компании IBM разрешение на использование ваших данных указанным выше образом с соблюдением [политики конфиденциальности](#).