

Programa de Referência do Cliente de Parceiro de Negócios IBM

Dê destaque ao seu sucesso por meio do Programa de Referência do Cliente IBM

As Referências do Cliente IBM são ferramentas efetivas que podem ajudar você e os seus parceiros a fechar negócios. Elas dão certo porque as pessoas que vieram antes de você foram completos e atentos quanto às informações que eles nos forneceram. Faça a sua parte – quanto mais detalhes você fornecer melhor a referência será. A equipe de Referência dos Clientes de Parceiro de Negócios IBM reformulou o processo de submissão de casos para que este levando apenas de 20 a 30 minutos para ser concluído.

As informações que você inclui aparecerão no Banco de Dados de Referência dos Clientes IBM. Forneça o máximo de detalhes – números dos modelos dos produtos, versões e revisões – onde for possível. Uma agência autorizada IBM, a Leopard, pode contatá-lo para verificar algumas informações. Uma vez publicada, a referência pode ser visualizada pelos funcionários IBM e Parceiros de Negócios IBM e pode ser considerada para uso como suplemento de vendas ou atividades de marketing. A sua permissão será solicitada e requerida antes do uso.

Todas as submissões de clientes devem ser aprovadas pelo cliente como submissões de referências para o Banco de Dados de Referência do Cliente IBM.

Submissão de Referência do Cliente

Antes de iniciar o preenchimento, certifique-se de que:

- A instalação da solução que você vendeu tenha sido concluída a não mais que 18 meses da data da entrada da referência.
- A solução do cliente usada na implementação deve possuir os produtos suportados atualmente pela IBM – para software e hardware. Para os produtos IBM mais recentes, consulte: <http://www.ibm.com/products>. Adicione este site aos Favoritos! Para referências a Arquitetura Orientada a Serviços (SOA), leia as diretrizes para submissão. Consulte: http://www.ibm.com/isv/soa/reference_guidelines.html
- O cliente também tenha concordado em ser uma referência para a IBM.
- Não haja acordo vigente com o cliente que proíba a entrada dos dados (por exemplo: Acordo Não Divulgável – NDA).
- As informações que você deseja inserir não podem ser caracterizadas como um segredo comercial ou como confidencial pelo cliente, pela IBM ou pela organização do Parceiro de Negócios.
- Nenhum dado pessoal de clientes da Europa, Oriente Médio e África deve ser inserido no banco de dados para evitar infração potencial da lei de privacidade de dados.

Responsabilidades requeridas do requisitante e/ou contato principal da referência submetida

Ao enviar esta referência, você está confirmando que:

- certificou-se de que o seu cliente tenha concordado em ser uma referência
- concorda em ser o contato principal que fornecerá os detalhes necessários para publicar esta referência e aprova o uso desta referência
- está disposto a compartilhar informações adicionais com os vendedores IBM e outros Parceiros de Negócios IBM sobre o compromisso e liberar (ou negar) pedidos para falar com o cliente

Obrigado por contribuir com este importante programa da IBM.

Envie questões ou comentários para [BPref](#).

Instruções

Abaixo, há somente quatro perguntas principais que requerem respostas DETALHADAS: Negócios do Cliente, Necessidades/Desafios do Cliente, Descrição da solução e Benefícios. O fornecimento destes detalhes nos ajudará a assegurar a publicação oportuna de sua referência e limitará as consultas para maiores informações, basicamente poupando seu tempo. Consulte [uma referência de amostra aqui](#).

Quando tiver completado todas as informações, envie a sua referência selecionando o botão Enviar Referência na parte inferior da janela. Se preferir não completar todo o formulário de submissão de referência em uma sessão, você pode Salvar como Rascunho a qualquer momento depois de completar as informações iniciais. Todas as suas informações serão salvas, então você pode voltar mais tarde e completar a referência.

Os campos indicados com um asterisco (*) são necessários para completar esta transação; os outros são opcionais. Se não desejar fornecer-nos as informações necessárias, use o botão Voltar no seu navegador para retornar à página anterior ou fechar a janela ou seção do navegador que está exibindo esta página.

Preencha este formulário no seu idioma e depois que o arquivo for traduzido para o inglês, você precisará voltar para o formulário on-line, preenchê-lo em inglês e enviá-lo.



Em qual área a sua submissão de referência é focada? *

Parceiros de Negócios

Como um Parceiro de Negócios IBM, forneça as seguintes informações:

Insira o idioma que você usará para preencher o formulário: *

O Parceiro de Negócios é um dos seguintes?

Nome da empresa do Parceiro de Negócio: *

ID do Parceiro de Negócios no PartnerWorld: * (8 números)

País do Parceiro de Negócios: *

URL do Parceiro de Negócios: *

Primeiro nome do contato do Parceiro de Negócios: *

Sobrenome do contato do Parceiro de Negócios: *

Título do contato do Parceiro de Negócios: *

E-mail do contato do Parceiro de Negócios: *

Número de telefone do Parceiro de Negócios: *

Descreva os serviços/soluções fornecidos pelo Parceiro de Negócios: *

Informações de contato da IBM

Forneça o nome de um gerente de contas IBM, se aplicável. Esta pessoa deve ser um funcionário IBM.

Localização do contato: *

E-mail do contato: *

Informações gerais do cliente

As seguintes informações são **necessárias** para que esta referência seja aprovada para ganhar um ponto no Programa PartnerWorld. (Estas informações não serão publicadas em nenhum lugar e somente serão usadas para a verificação da referência).

Você confirmou com seu/sua cliente listado(a) acima se ele/ela está disposto(a) a falar com a IBM, ou com um fornecedor terceiro trabalhando para a IBM, sobre o uso de sua solução no site dele(a)? *

☐ Sim ☐ Não

Nome do contato no cliente: *

Número de telefone do contato: *

E-mail do contato: *

Qual é o país do cliente? *

Qual é o idioma de preferência do contato no cliente? *

Qual é o método de comunicação preferido do contato? *

Nome da empresa do cliente: *

Negócios do cliente: Descreva os negócios do cliente. *

[Clique aqui para visualizar um exemplo.](#)

Necessidades/Desafios do cliente: * [Clique aqui para visualizar um exemplo.](#)

Descreva em detalhes o desafio de negócios/
oportunidade que o seu cliente estava tentando resolver e/ou
os objetivos específicos que ele estava tentando alcançar.
Use um mínimo de 3 a 4 sentenças.

*Para assegurar informações de qualidade suficiente, forneça, no mínimo,
125 caracteres de detalhes ao responder esta questão.*

Informações de solução:

Descrição da solução: * [Clique aqui para visualizar um exemplo.](#)

Descreva a função de cada oferta/
serviço/solução referenciável que você pretende selecionar.
Descreva a solução implementada para este
cliente (incluindo VERSÕES de software, se aplicável).
Use um mínimo de 3 a 4 sentenças.

*Para assegurar informações de qualidade suficiente, forneça, no mínimo,
250 caracteres de detalhes ao responder esta questão.*

Benefícios (um mínimo de 2 a 4 benefícios); quantifique se
possível: * [Clique aqui para visualizar um exemplo.](#)

*Para assegurar informações de qualidade suficiente, forneça, no mínimo,
125 caracteres de detalhes ao responder esta questão.*

A descrição dos benefícios acima contém benefícios quantificáveis? * [Ajuda](#)

- ☐ Sim
☐ Não

Foco da solução: *

- | | |
|---|--|
| ☐ Gerenciamento, Construção e Design de Aplicativo | ☐ Pesquisa IBM |
| ☐ Gerenciamento de ativos | ☐ Estrutura do Segmento de Mercado |
| ☐ Ofertas Built on IBM Express Advantage (BOE) | ☐ Transformação Orientada por Informação |
| ☐ Relações Comerciais entre Empresas | ☐ Infraestrutura de Informações |
| ☐ Transações entre Empresas e Consumidores | ☐ Gerenciamento de Ciclo de Vida de Informações |
| ☐ Business Analytics and Optimization (BAO) | ☐ Simplificação de Infraestrutura |
| ☐ Continuidade de Negócios | ☐ Comunicações Convergentes de IP |
| ☐ Transformação de Desempenho de Negócios | ☐ Gerenciamento de Ciclo de Vida de TI |
| ☐ Business Process Management (BPM) | ☐ Aprendizado e Treinamento |
| ☐ Resiliência de Negócios | ☐ Linux |
| ☐ Gerenciamento de Serviço de Negócios | ☐ Infraestrutura de Negócios de Gerenciamento |
| ☐ Center for Business Optimization (CBO) | ☐ Criação de Redes de Relacionamentos |
| ☐ C-suite | ☐ Nova Inteligência/ Informações e Analítica |
| ☐ Computação em Nuvem | ☐ Redes da Próxima Geração |
| ☐ Inovação Colaborativa | ☐ Abertura |
| ☐ Gerenciamento de Operações Consolidadas | ☐ Gerenciamento Operacional |
| ☐ Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente | ☐ Otimização de TI |
| ☐ Entrega de Dados | ☐ Gerenciamento de Ciclo de Vida do Produto |
| ☐ Armazenamento de Dados | ☐ Solução RISV |
| ☐ Desenvolvimento e Adoção de Tecnologia | ☐ Solução RSI |
| ☐ Mídia Digital | ☐ SaaS |
| ☐ Transformação de Fluxo de Trabalho Digital | ☐ Segurança |
| ☐ Infraestrutura Dinâmica | ☐ Selected Business Solution (sBS) |
| ☐ Estímulo Econômico | ☐ Consolidação de Servidores |
| ☐ Conferência de Poder às Pessoas | ☐ Gerenciamento de Serviço |
| ☐ Ativação de Flexibilidade nos Negócios | ☐ Arquitetura Orientada a Serviços |
| ☐ Eficiência de Energia | ☐ Smart Work |
| ☐ Modernização Corporativa | ☐ Assinatura e Suporte de Software |
| ☐ Planejamento de Recurso Corporativo | ☐ Gerenciamento de Cadeia de Suprimentos |
| ☐ Gerenciamento de Despesas Corporativas | ☐ Armazenamento de Sistema Comprovado |
| ☐ Desenvolvimento de Distribuição Geograficamente | ☐ Iniciativa de Identidade Confiável |
| ☐ Entrega Global | ☐ Virtualização |
| ☐ TI Verde | ☐ Serviços da Web |
| ☐ Alta Disponibilidade | ☐ Gerenciamento de Carga de Trabalho |

Componentes a serem referenciados

Selecione ao menos um componente. *

- Componentes de Hardware:
- ☐ BladeCenter
 - ☐ Clusters
 - ☐ IntelliStation
 - ☐ Power Systems
 - ☐ Retail Store Solution
 - ☐ Storage – Disco
 - ☐ Storage – Network Attached Storage (NAS)
 - ☐ Storage – Storage Area Network (SAN)
 - ☐ Storage – Fita e Ótico
 - ☐ System p
 - ☐ System x
 - ☐ System z
- Componentes de Software:
- ☐ Ferramentas DB2 e IMS
 - ☐ Gerenciamento de Informações
 - ☐ Linux
 - ☐ Lotus
 - ☐ PowerHA
 - ☐ PowerVM
 - ☐ Rational Software
 - ☐ Retail Store Solution
 - ☐ Software de Sistemas STG
 - ☐ Software de Storage
 - ☐ Tivoli
 - ☐ WebSphere
- Componentes de Serviços:
- ☐ IBM Global Services – Application Services (GBS-AIS and/or AMS)
 - ☐ IBM Global Services – Global Business Services (GBS)
 - ☐ IBM Global Technology Services – Integrated Technology Services
 - ☐ IBM Global Technology Services – Maintenance & Technical Support Services
 - ☐ IBM Global Technology Services – Managed Business Process Services
 - ☐ IBM Global Technology Services – Worldwide Strategic Outsourcing (SO and e-bHS and AoD)
 - ☐ IBM Software Services
 - ☐ IBM Training
- Categorias de soluções:
- ☐ Acessibilidade
 - ☐ Computação Autônoma
 - ☐ Deep Computing
 - ☐ Engineering and Technology Services (E&TS)
 - ☐ Computação em Grade
 - ☐ IBM Global Financing
 - ☐ ibm.com
 - ☐ Parceiros ISV/Alliance
 - ☐ Lenovo – Computação Pessoal
 - ☐ Gerenciamento de Ciclo de Vida do Produto
 - ☐ Sensores e Acionadores

Componentes das soluções
de mercado componentes:

[Ajuda](#)

Selecione um Segmento de Mercado <SOMENTE se esta for uma referência para um dos
para Segmento de Mercado>.

- ☐ Setor de Comunicações
- ☐ Setor de Distribuição
- ☐ Setor de Serviços Financeiros
- ☐ Setor Industrial
- ☐ Setor Público

Ofertas a serem referenciadas

Ofertas a serem referenciadas:

Localização do cliente

Localização do cliente: *

Cidade do cliente:

País do cliente: *

Nota: Se estiver enviando uma referência para um cliente localizado Alemanha ou Itália, você deve ter uma permissão do cliente assinada no arquivo.

Informações de negócios do cliente

Ele é um cliente General Business? *

- ☐ Sim, e é uma Conta Midmarket
(< 1.000 funcionários)
- ☐ Sim, e é uma Conta Corporativa
(>= 1.000 funcionários)
- ☐ Não

Segmento de mercado
do cliente: *

- | | |
|--|---|
| ☐ Aeroespacial e Defesa | ☐ Mercados Financeiros |
| ☐ Associações | ☐ Governo |
| ☐ Automotiva | ☐ Assistência Médica |
| ☐ Bancária | ☐ Produtos Industriais |
| ☐ Produtos Químicos e Petróleo | ☐ Seguros |
| ☐ Serviços de Computador | ☐ Ciências Biológicas |
| ☐ Construção/Arquitetura/
Engenharia | ☐ Mídia e Entretenimento |
| ☐ Produtos de Consumo | ☐ Serviços Profissionais |
| ☐ Educação | ☐ Varejo |
| ☐ Eletroeletrônico | ☐ Construções de Navios |
| ☐ Energia e Utilitários | ☐ Telecomunicações |
| ☐ Fabricação e Montagem | ☐ Viagem e Transporte |
| | ☐ Distribuição e Serviços de Atacado |

Como o seu cliente está disposto a ser referenciado? *

- ☐ Publicidade
- ☐ Telefonema de Executivo LOB Nível C
- ☐ Telefonema de Cliente
- ☐ Visita de Cliente
- ☐ Slide de Apresentação Externa
- ☐ Referência em Proposta
- ☐ Orador em Evento
- ☐ História de Sucesso/Caso de Referência
- ☐ Falar em Mídia de Transmissão (TV/Rádio)
- ☐ Falar com Consultor/Analista
- ☐ Falar com a Imprensa (Artigo para a Imprensa/Comunicado de Imprensa)
- ☐ Depoimento em Vídeo ou Podcast
- ☐ White Paper/Liderança de Ideias

Esta é uma referência para a
campanha Planeta Mais Inteligente? *

- ☐ Sim
- ☐ Não

Fundos de Estímulo Econômico foram um fator nesta
oportunidade? *

- ☐ Sim
- ☐ Não

Você deseja enviar esta referência para
pontos no PartnerWorld? *

- ☐ Sim
- ☐ Não

Datas do projeto (MM/AAAA)

Data de início do projeto: *

Data de conclusão do projeto: *

☐ Data de encerramento real

☐ Data de encerramento planejada

☐ Progresso

Informações de Parceiro de Negócios

Esta referência pode ser incluída nas páginas de referências
do cliente no PartnerWorld/PartnerInfo? *

As referências de cliente são tipicamente disponibilizadas no website PartnerWorld/PartnerInfo para nossos Parceiros de Negócios, exatamente como elas estão disponíveis nos Bancos de Dados de Materiais de Referência do Cliente para IBMistas, para ajudar a nossa organização de vendas total a vender as ofertas IBM.

- ☐ Sim
- ☐ Não

Nome da empresa Parceira de Negócios:

Segundo nome da empresa Parceira de Negócios:

Mensagem de tratamento especial

Mensagem de tratamento especial:
[Clique aqui para visualizar um exemplo.](#)

A mensagem de tratamento especial padrão será usada para esta referência. Se houver condições adicionais para esta referência que necessitam ser comunicadas para os usuários do banco de dados, descreva essas condições aqui:

Termos e condições

Componente, produto, termos e condições
específicos de local:

Não há termos e condições especiais
aplicáveis a esta referência.

Envie o seu formulário

Estes dados, que podem ser revogados por você a qualquer momento, podem ser armazenados pela IBM ou por um afiliado em um servidor internacional e usados pela IBM ou um afiliado.

E-mail: Mantenha-se informado sobre produtos, serviços e outras ofertas IBM! Se desejar manter-se informado por e-mail, avise-nos clicando na caixa abaixo.

☐ Sim, quero que a IBM ou um afiliado me envie e-mail.

Outras comunicações: A IBM, um afiliado ou organizações selecionadas podem mantê-lo informado sobre produtos, serviços e outras ofertas relacionadas a IBM, por outros meios além de um e-mail, por exemplo: por telefone ou correio. Se não desejar que as informações que você forneceu aqui sejam utilizadas para mantê-lo informado por outros meios, indique na caixa abaixo.

☐ Não use as informações que eu forneci aqui.

Ao clicar em enviar, você concorda que a IBM possa processar seus dados na maneira indicada acima e conforme descrito em nossa [Política de privacidade](#).