



IBM Software Partner Academy Program

## **Telefonkonferenz am 02.10.09**

**„Cross- & Upselling im Mittelstand“**

Steffen Güntzler (Midmarket Program Manager)

# Agenda

- Vorstellung IBM Cross Brand Selling Advisor
- Ideen für Cross Selling bei Lotus

# IBM Cross Brand Selling Advisor (Attach Connector)

## ■ Online in der IBM Partnerworld

Europa, Naher Osten, Afrika [ ändern ]

PartnerWorld [ ] Search

Home Solutions Services Produkte Support & Download Meine IBM

Willkommen Barbara Peter [Nicht Sie?] [ IBM Abmeldung ]

IBM PartnerWorld > Verkauf > Tools, Playbooks und Kits >

**IBM PartnerWorld®**

**Marketing**

**Verkauf**

- Ressourcen im Verkaufszyklus
- Incentives und Promotions
- Tools, Playbooks und Kits
- Finanzierung
- Vertriebschulung

**Technik**

**Schulung und Zertifizierung**

**Collaboration**

**Produkte**

**Lösungen**

**Services**

**Branchen**

**SMB-Bereich**

**Aufträge und Auftrags Erfüllung**

**Formulare und Vereinbarungen**

**Veranstaltungen**

**News**

**PartnerWorld Programm**

**PartnerWorld kontaktieren**

**Tools, Playbooks und Kits**

Beschaffen Sie sich die notwendigen Tools und Informationen, um neue Leads zu generieren, Verkaufsgeschäfte zu fördern und abzuschließen.

→ Vierteljährlich erscheinende, markenübergreifende Vertriebsübersicht: Hier erfahren Sie alles über aktuelle Neuerungen und die gefragtesten Ressourcen.

↓ Kits      ↓ Playbooks  
↓ Bibliotheken      ↓ Tools

**Kits**

- Informationscenter, Unterlagen und Bibliotheken  
Nutzen Sie dieses umfangreiche Angebot an detaillierten Informationen zu Software, Servern, Speicher- und Druckprodukten.
- Marketingprogramme  
Nutzen Sie diese Ressourcen für ein effektiveres Go-to-Market mit IBM.
- Software Sales und Marketing Kits  
Stellen die wichtigsten Informationen zu den Top-Middlewareprodukten und Lösungen von IBM zusammen, damit Sie Leads generieren und die Vertriebsaktivitäten fördern können.
- Building a successful Pipeline  
Dieser Leitfaden hilft Ihnen, Ihre Chancen beim Verkauf an kleine und mittelständische Unternehmen zu maximieren.
- WebSphere Solution Selling Kits (U-Pick Program)  
Ermöglicht Ihnen, sowohl Ihre technischen Mitarbeiter als auch Ihr Vertriebsteam im Verkauf von WebSphere- und Workplace-Lösungen zu schulen.
- Aktuelle Power Systems Präsentationen  
Zur Erleichterung der Kommunikation mit ihren Kunden haben wir verschiedene Informationen zu IBM Power Systems zusammengestellt.

↑ Seitenanfang

**Bibliotheken**

- IBM System Sales  
Hier erhalten Sie Zugang zu den Ressourcen, die Sie für Geschäftsabschlüsse von IBM eServer- und TotalStorage-Produkten

**Mitgliedschaft**

- Profil aktualisieren
- Abonnements aktualisieren
- Lösungslisten aktualisieren
- Zertifiziert werden
- Sich für Auszeichnungen bewerben

**Wir helfen Ihnen gerne**

Hier finden Sie die Antworten auf Ihre Fragen.

Jetzt chatten

Kontaktieren Sie uns

**Tools**

- **Das Cross Selling Tool: Cross Brand Selling Tool**  
Sie können umfassendere Lösungen bereitstellen, wenn Sie in jede Verkaufschance zusätzliche IBM Hardware, Software und Services aufnehmen.
- **Executive Assessment**  
Dieses Tool hilft Ihnen, potenzielle Kunden und Geschäftschancen ausfindig zu machen, die für die Erstellung einer Kosten-Nutzen-Analyse benötigten Informationen in kürzester Zeit zusammenzustellen, ein Angebot vorzulegen und den Geschäftsabschluss zu tätigen.
- **IBM Express Seller Toolkit**  
Dieses Toolkit enthält eine Beschreibung von Express Seller mit den wichtigsten Benefits (für Sie und Ihre Kunden) und stellt Ihnen die Tools zur Verfügung, die Sie beim Ankurbeln der Nachfrage und bei Ihren Geschäftsabschlüssen unterstützen.
- **Ihr schneller Weg zum Ziel: Verkaufsfördernde Tools**  
Die bereitgestellten Webcasts sind darauf ausgerichtet, Ihre Kenntnisse auf dem Gebiet ausgewählter Vertriebstools und -ressourcen von PartnerWorld zu vertiefen, die Ihr Verkaufsgeschäft ankurbeln ... und *SOFORT!* Jeder Webcast vermittelt eine konkrete Vorstellung dessen, wann und wie die Tools zu verwenden sind.
- **Tools zur Bereitstellung von Webinhalten für IBM Business Partner**  
Verwenden Sie die bereitgestellten Webinhalte von ibm.com auf Ihrer eigenen Website.

↑ Seitenanfang

# IBM Cross Brand Selling Advisor (Attach Connector)

Worldwide [ select ]

PartnerWorld [ dropdown ] Search

Home Solutions Services Products Support & downloads My IBM

Welcome Barbara Peter [Not you?] [ IBM Sign out ]

IBM PartnerWorld > PartnerWorld program > Program benefits >

## IBM Cross Brand Selling Advisor (Attach Connector)

...Uncover winning opportunities

Overview Successes

**Would you wear the tuxedo with no shirt and tie?**

The IBM Cross Brand Selling Advisor is a suite of tools that reinforces our continued commitment to provide targeted and relevant resources that enable Business Partners increase sales and meet client needs. Tools within the IBM Cross Brand Selling Advisor are designed to help Business Partners quickly identify and evaluate cross sell opportunities within Hardware, Software, Services and Finance, so they can leverage the breadth and depth of the IBM portfolio to expand their customer install base and reach new prospects.

**Launch IBM Cross Brand Selling Advisor**  
Choose from nine languages.

Tools within the advisor include:

**IBM Attach Advisor** - which helps sales professionals identify cross-sell and up-sell opportunities by bringing IBM brand information together in one place and guiding seller providing through relevant discussions with clients.

**IBM Software Advisor** - an all-in-one resource for sales, marketing, training, business value and return on investment information on all the IBM software brands.

**IBM Services Advisor** - a powerful tool that makes it easier for Business Partners to find the right IBM services for their clients. This customizable tool enables you to search, sort, and filter the Global Technology Services portfolio based on your priorities including by solution, industry, brand, or client pain point.

**What's new?**

Welcome

- Update your profile
- Find a Business Partner
- Find a solution

Learn how IBM Cross Brand Selling Advisor can grow your solution sales

# IBM Cross Brand Selling Advisor (Attach Connector)

The screenshot displays the IBM Attach Advisor v3.30 web application. The interface is in German and features a navigation tree on the left with categories such as Infrastructure Solutions, Business Solutions, Point Product Attach, Hardware, Software, Information Management, Rational, WebSphere, Lotus, Tivoli, Services, and Directory. The main content area shows a list of 'Gängigste Attach-Elemente für Information Management' with update dates and descriptions. A right-hand pane displays 'Promotions' and 'Attach-Elemente'. At the bottom, there are sections for 'Beschreibung/Nutzenpotenzial', 'Attach-Fragen', and 'Links'. The footer includes language and region selectors (Deutsch [ German ], Deutschland [ Germany ]) and a Business Partner dropdown.

## Ideen für Cross Selling bei Lotus

	Kurzbeschreibung	Details	Kommentar
1	Startangebote für Collaboration Erweiterungen hinzufügen	Bei auslaufender Wartung oder anstehenden Erweiterungen die Lizenzen für Testgruppen kostenneutral oder gegen kleinen Aufpreis dazugeben, z.B. 25 x Sametime Advanced, Quickr, Connections (Profiles eignet sich gut oder Wiki)	Startangebote kosten max. 2500 Euro und können in den meisten Fällen mit dazugepackt werden - <b>Wichtig: Lizenzen in Testbetrieb bringen</b> - idealerweise auch als kostengünstiger Pilot
2	Lotus Erweiterung für Antivirus / Antispam	Lotus Kunden auf Antivirus / Antispam ansprechen - Lotus Protector ist kostengünstig und tief mit Domino integriert	Competitive TradeUp ca. 43 Euro pro User / Neulizenz ca. 57 Euro - in einer 3 Jahresbetrachtung eigentlich immer <b>günstiger als Wettbewerbsprodukte</b> , die meist eine gleichbleibende jährliche Gebühr verlangen / Lotus Protector basiert auf ISS Technologie, enthält also die weltweit größte Spamlisten, Virensammlung etc.
3	Schnelle Anwendungsentwicklung außerhalb Notes / Domino adressieren	Bei auslaufender Wartung oder anstehenden Erweiterungen Einstiegspakete mit 20 Usern für Mashup Center oder Forms Turbo dazugeben	ähnlich wie 1), aber nicht so sehr auf Erweiterung des "klassischen" Lotus Collaboration Portfolios fokussiert - hier gehen wir auch in andere Bereiche / Ggf. <b>regionaler PoT</b> notwendig, um den BPs und Kunden den Start mit der Technologie zu erleichtern - PSC Ansprechen
4	E-Mail Erweiterung um bisher nicht adressierte Mitarbeiter im Unternehmen	Bisher war es oft zu teuer, Mitarbeiter in der Produktion oder ähnlichen Bereichen mit E-Mail Zugang auszustatten - neue Alternativen ermöglichen das aber jetzt: Open Client auf Basis von Linux + Notes + USB Stick oder Lotus Live iNotes (kostengünstige, ans Corporate Design anpassbare Webmail Lösung ala Strato, T-Online etc.)	Bei Lotus Live iNotes reden wir über 2 - 2,50 Euro pro Monat pro User...
5	Erweiterung Lotus Quickr Opportunities um ECM	Content Manager Collaboration Edition umfasst volle Quickr Lizenzen und eine limited Use Lizenz vom CM bzw. Filenet und kostet nicht viel mehr - idealer Einstieg, um Kunden, die sich mit Quickr beschäftigen, direkt auf unsere Archivplattformen zu bringen	Quickr ca. 71 Euro pro User / CM Collaboration Edition ca. 126 Euro pro User



## Ideen für Cross Selling bei Lotus

5	Lotus Foundations Branch Office für Niederlassungen	Für Domino Kunden mit mehreren Standorten, die eine lokale Infrastruktur benötigen (Printserver, Fileserver, lokaler Domino Server, z.B. wenn Leitungen nicht besonders stark sind -> Kunden mit Niederlassungen in Asien oder Osteuropa) und keine IT Ressourcen vor Ort haben	3188 Euro pro Server (ohne Notes Lizenzen) Lotus Foundations Update Roadshow
7	Lotus Foundations Reach	Sametime Appliance (VoIP, Chat etc.) für Kunden, die in Echtzeitkommunikation einsteigen wollen	Lotus Foundations Update Roadshow
8	Domino Utility Server (Express) für Neu- und Bestandskunden	Bei Bestandskunden webfähige Domino Applikationen extern anbieten (Partnern, Kunden) oder Neukunden über die Applikationen gewinnen und als BP nicht immer nur an Domino Bestandskunden rangehen	Ggf. bei Neukunden den Domino Server über Lotus Foundations anbieten und damit "verstecken" - Black Box
9	Lotus Live Engage zur Zusammenarbeit mit Partnern	Sichere Kommunikation mit Kunden und Partnern (Werbeagenturen, Lieferanten etc.)	<b>Nutzen Sie es selbst!</b>
10	CEO Umlizenzierung	Kennt wohl jeder...	Wachsender Renewal Stream muß beachtet werden / oft die Möglichkeit, den Kunden 3 Jahre zu binden / oft können Starter Pakete mit im Angebot "versteckt" werden

## Cross Selling in anderen Brands

- Bitte sprechen Sie Ihren Software Betreuer an oder kommen direkt auf mich zu.

- Lotus Foundations Update Roadshow

[http://connections.euluc.com/blogs/lotusgermany/entry/tivoli\\_foundations\\_roadshow?lang=de](http://connections.euluc.com/blogs/lotusgermany/entry/tivoli_foundations_roadshow?lang=de)





## IBM Software Partner Academy Program

### Kontakt Daten:

**Steffen Güntzler**  
**Midmarket Program Manager**  
**Tel: 0172 62 82 544**  
**Email: [SGUEN@de.ibm.com](mailto:SGUEN@de.ibm.com)**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**