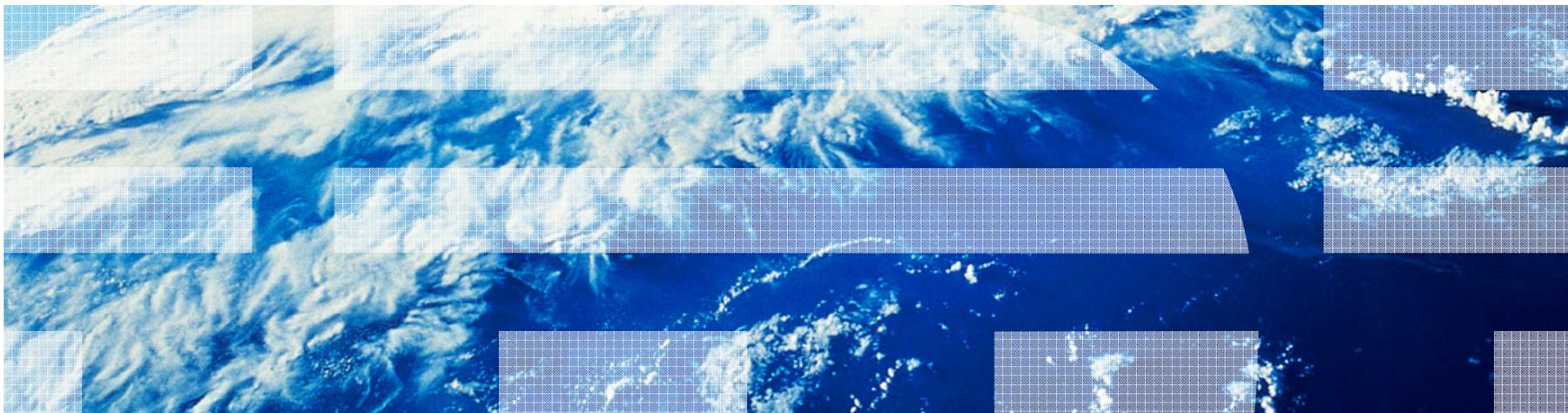


Opportunity Management im IBM Channel Programm mit der GPP Anwendung

Antje Klussmann

SME- Channel Partner Programme – Partner Sales



Themen:

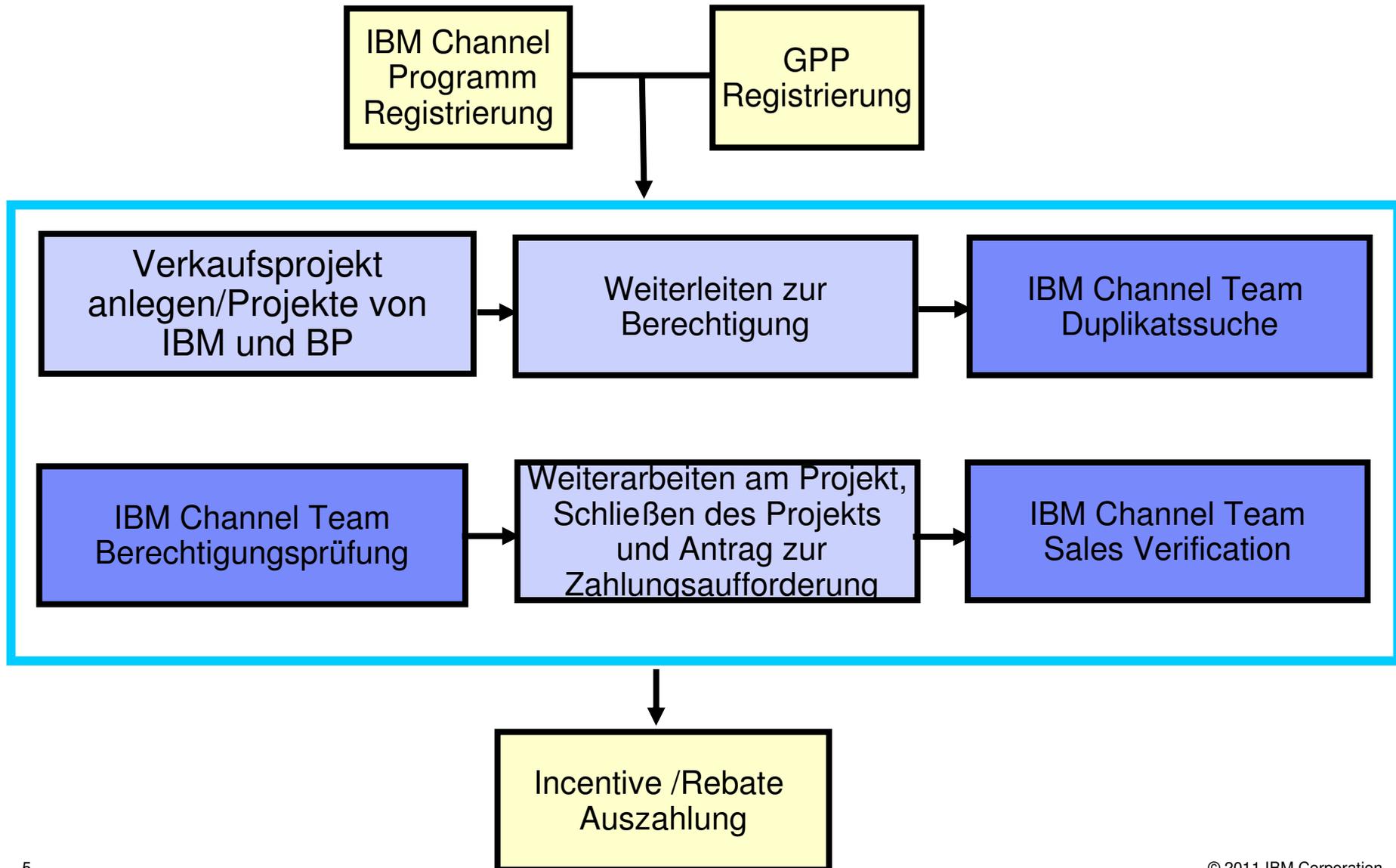
- 1 Kurzüberblick IBM Channel Programme
- 2 Was bietet das Global Partner Portal im IBM Channel?
- 3 Wie bekomme ich Zugriff auf GPP?
- 4 Benutzerrollen in GPP
- 5 Opportunity Management mit GPP
- 6 Schließen des Verkaufsprojekts und Antrag auf Auszahlung
- 7 Opportunities im VAP Government Programm
- 8 Weitere Informationen und Hilfe

1. IBM Channel Programme

- Software Value Plus: **IBMs Distributions Modell**, IBMs Business Partner sollen durch Reselling profitieren und ihren Kunden eine höchstmögliche Expertise zur Verfügung stellen. “High Value“ Partners -> Sie weisen regelmäßig Produktzertifizierungen nach
- Software Value Incentive Programm: Sie möchten aktiv IBM Business Opportunities identifizieren und auch aktiv IBM SW Lizenzen verkaufen. SVI belohnt Sie mit Incentives bis zu 20% vom Umsatz, unabhängig ob Sie das Fulfillment machen. Sie werden für den Wert belohnt, den Sie zu jeder Vertriebsphase beitragen.
- Value Advantage Plus Programm: Sie verkaufen Softwarelizenzen kombiniert mit einer partnerspezifischen technischen oder Service Lösung, die von IBM als solche genehmigt wurde. Mindestens 30% des Auftragsvolumens müssen aus Dienstleistungen oder aus Produkten des Business Partners bestehen. Bis zu 20% Marge sind möglich.
- Value Advantage Plus for Government: ebenfalls bis zu 20% Marge möglich, Nachweis über gemachte Sales Erfahrung mit öffentlichen Kunden erforderlich, kein Vertrieb von Lösungen, nur für durch den Partner tatsächlich verkaufte IBM SW Lizenzen

2. Was bietet das Global Partner Portal?

- Das Global Partner Portal ist DAS Customer Relationship Management Tool für alle IBM Business Partner und die Nutzung ist Voraussetzung, um an den IBM Channel Programmen teilnehmen zu können.
- Sie benötigen die Anwendung zum Anlegen Ihrer Projekte, Sie registrieren Ihr Verkaufsprojekt durch GPP bei IBM, beantragen die Programmteilnahme, tätigen das Opportunity Management im Vertriebszyklus, BP können in GPP verkaufsprojektrelevante Dokumente für IBM veröffentlichen und beantragen die Auszahlung von Programm Incentives oder Programm Rebates
- IBM stellt ihren Business Partnern eine Anwendung zur Verfügung, in der Sie Ihre IBM Opportunities hinterlegen und managen können. Sie brauchen dafür nur EIN System. Sie müssen Ihr IBM Geschäft nicht mit eigenen Methoden und Tools verwalten. GPP ist mit dem CRM von IBM kompatibel. In dem Tool können BP mit anderen IBM Business Partnern oder mit IBM Sales an einzelnen Opportunities zusammenarbeiten.



3. Wie bekomme ich Zugriff auf GPP?

- Member Level in IBM Partner World anmelden (Member, Advanced, Premium)
- IBM Channel Programm auswählen (SVI oder VAP)
- Zertifizierungsnachweise bringen, Produktgruppen auswählen, Distributor auswählen, Terms und Conditions unterschreiben, Enrollment Form abschicken...
- Sie werden dann zum System eingeladen. Über die Internetseite www.ibm.de/ Business Partner gelangen Sie zu **IBM Partner World**, wo sie sich mit Ihrer Partner World ID und Kennwort einloggen müssen

IBM Partner World

Klicken Sie in Partner World im Fenster Shortcuts auf den Reiter **Beliebte Seiten** danach auf **Global Partner Portal**:

PartnerWorld
Mit der neuen Homepage für Mitglieder haben Sie alles unter Kontrolle. Weitere Informationen erhalten Sie, wenn Sie die Starttaste auf dem Fernseher drücken.

→ Site-Übersicht anzeigen
→ Weitere Informationen zu Benefits und Ressourcen

Mit der neuen Homepage für Mitglieder haben Sie alles unter Kontrolle

Die neuen Kennzeichnungen als IBM Business Partner

Lotusphere 2011 & Business Development Day

Shortcuts
Lernen Sie die Site besser kennen, betrachten Sie beliebte Seiten oder passen Sie eine Reihe von Links an, indem Sie sie in „Eigene Shortcuts“ aufnehmen.

Eigene Shortcuts | Sektionen **Beliebte Seiten**

- Ankündigungen
- Business Partner Ausstellungsstücke
- Kundenreferenzen einreichen
- Mitbewerber-Informationen
- Konfiguratoren
- Embleme, Logos und Anleitungen
- Global Solution Directory (GSD)
- Finanzierungslösungen
- Zertifizierung
- Incentives und Promotions
- IBM Innovation Center
- Know Your IBM (KYI)
- Online Price Request Application (OPRA)
- IBM Passport Advantage
- Software Value Incentive (SVI)
- Software Value Plus
- Value Business/Status Outcomes
- Global Partner Portal GPP**
- Partner Commerce Programm

Aktuelles
Erfahren Sie mehr über Marktstrategien, IBM Initiativen und Web 2.0 Community Tools.

Ein smarter Planet | Communities | Social Media

- Übersicht
- IT-Infrastruktur
- Arbeit
- Nachhaltigkeit
- Analytics
- Motor Mittelstand: Cognos Express

Willkommen

- Profil aktualisieren
- Einem Business Partner suchen
- Eine Lösung suchen

Wir helfen Ihnen gerne

Direkthilfe

- Jetzt chatten
- Kontaktieren Sie uns

Neuigkeiten und Veranstaltungen

Für Führungskräfte - Rich Hume Channel Opportunity als Spiegelbild der IBM Roadmap für Wachstum bis zum Jahr 2015

Neuigkeiten | Veranstaltungen

→ Alle News Anzeige 4

- Roadshow: Mit Next Generation Data Center Networking zum Erfolg
- IBM Mittelstandskompass zum Download (pdf, 304KB)
- IBM Tivoli live in der Cloud

Highlights

- IBM Business Partner Locator
- Jetzt in 8 Sprachen: IBM Web Content Syndication
- PartnerWorld Education

Zum Global Partner Portal

Gehen Sie auf den Link „**Global Opportunity Portal: Opportunity Management B2B**“

IBM PartnerWorld - Global Partner Portal - Opportunity Management - Microsoft Internet Explorer

https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/gpp_com_stl_home

IBM Business Transformation Homepage IBM Global Print IBM Standard Software Installer IT Help Central Join World Community Grid Windows Marketplace

SON Web-To-Page Drucken Druckvorschau

www.ibm.de

Europa, Naher Osten, Afrika [ändern]

PartnerWorld Search

Home Lösungen Services Produkte Support & Downloads Meine IBM Willkommen Miss Antje Klussmann [IBM Abmeldung]

IBM PartnerWorld

Marketing

Verkauf

Vertriebsressourcen

Incentives und Promotions

Vertriebstools

Sales Plays und Kits

Finanzierung

Vertriebsschulung

Technik

Schulung und Zertifizierung

Zusammenarbeit

Produkte

Lösungen

Services

Branchen

SMB-Bereich

Aufträge und Auftragserfüllung

Formulare und Vereinbarungen

IBM PartnerWorld > Verkauf >

Global Partner Portal

Opportunity Management

Übersicht Zugriff Schulungen Hilfe Status und Unterbrechungen

Global Partner Portal - OM wurde für IBM Business Partner entwickelt, um IBM im Opportunity Management und bei Incentive-Forderungen für spezielle IBM unterstützte Programme zu verpflichten. Global Partner Portal - OM steht allen Typen von IBM Business Partnern (Tier 1, Tier 2 und Distributoren) zur Verfügung, die Geschäftschancen für IBM Software, Hardware und Services verwalten und daran mitwirken, deren Abschluss zu beschleunigen.

Neue Features und verbesserte Funktionalität

→ **Global Partner Portal - Opportunity Management B2B**

Das IBM Global Partner Portal - Opportunity Management B2B Add-In für Microsoft Excel stellt eine schnelle und einfache Alternative für die Eingabe und Bearbeitung von Geschäftschancen im Global Partner Portal - OM mit Hilfe einer Tabelle dar.

→ Weitere Einzelheiten und aktuelle Neuigkeiten hierzu finden Sie auf der B2B-Seite

Was ist neu?

Mit Wirkung zum 22. November werden einige funktionale Erweiterungen im Global Partner Portal - OM vorgenommen, um die Flexibilität und den Komfort bei der Nutzung der

Willkommen

→ Profil aktualisieren

→ Einen Business Partner suchen

→ Eine Lösung suchen

Wir helfen Ihnen gerne

Direkthilfe

Jetzt chatten

Kontaktieren Sie uns

Was ist neu?

Global Partner Portal

Global Partner Portal - Flash-

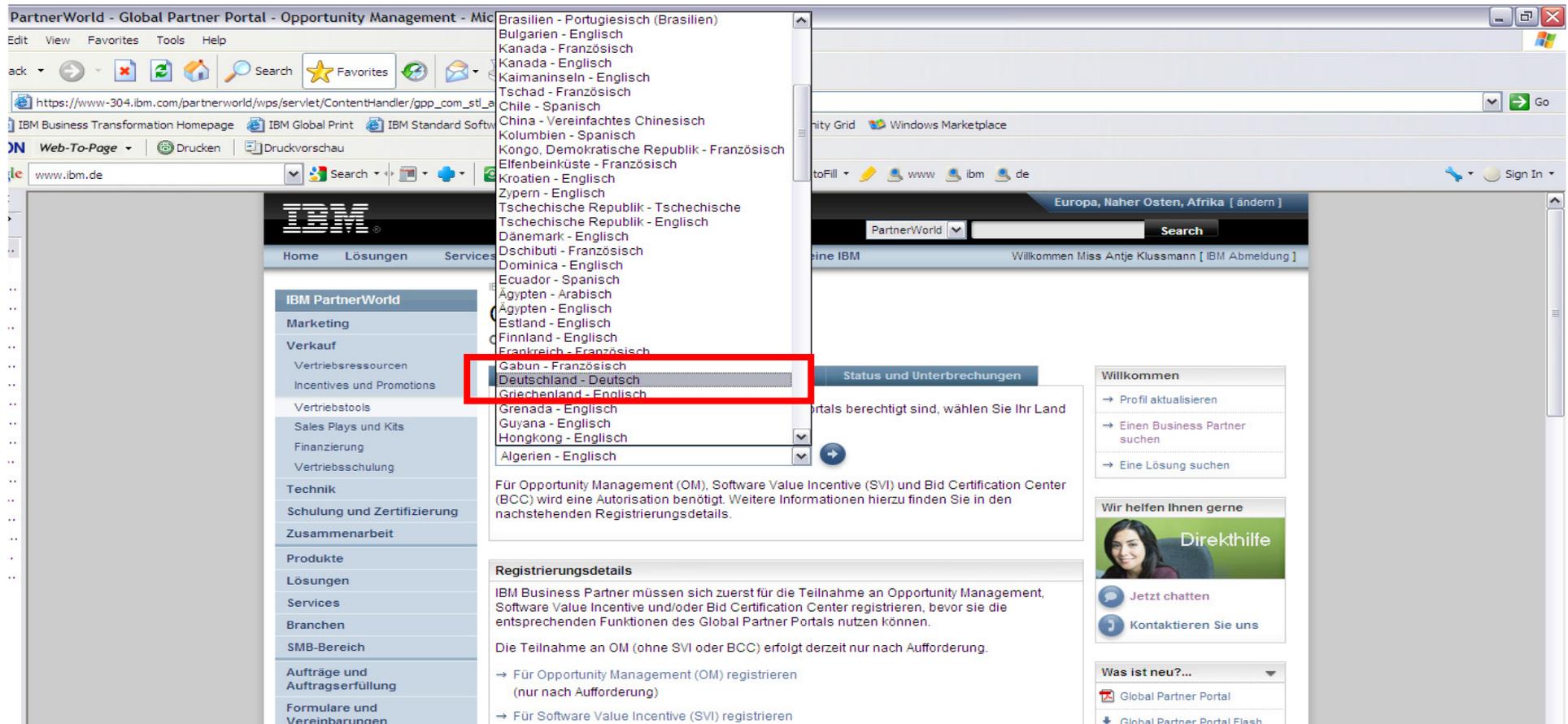
Zum Global Partner Portal

Um zur Registrierung zu gelangen, klicken Sie auf den Link „**hier**“

The screenshot shows the IBM PartnerWorld - Global Partner Portal - Opportunity Management - B2B page in Microsoft Internet Explorer. The browser's address bar shows the URL: https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/gpp_com_stl_b2b_overview. The page features a navigation menu with categories like Home, Lösungen, Services, Produkte, Support & Downloads, and Meine IBM. The main content area is titled 'Global Partner Portal Opportunity Management - B2B' and includes sections for 'Übersicht', 'Aktuelle Neuigkeiten', and 'Es stehen drei B2B-Optionen zur Verfügung:'. A red box highlights the text 'zur Registrierung erfahren Sie **hier**.' in the 'Übersicht' section. The right sidebar contains sections for 'Willkommen', 'Wir helfen Ihnen gerne', and 'Was ist neu?'. The bottom of the page shows the system tray with icons for Local intranet and other background applications.

Zum Global Partner Portal

Wählen Sie **Deutschland – Deutsch** aus



GPP: Startseite und Begrüßung

Sie sind angekommen 😊 !

Global Partner Portal - Microsoft Internet Explorer

fit View Favorites Tools Help

https://www-304.ibm.com/partnerworld/gpp/de/de/start.swe?SWECmd=Login&SWEPL=1&_sn=2WORlgZmCGgS9O12hOi.2mETKSJ8O2A6sHP7RvMtoLQ_&SWETS=

IBM Business Transformation Homepage IBM Global Print IBM Standard Software Installer IT Help Central Join World Community Grid Windows Marketplace

Web-To-Page Drucken Druckvorschau

www.ibm.de Search Share Check Translate AutoFill www ibm de Sign In

Google™ This page is in German. Translate it using Google Toolbar? Not in German? [Help us improve](#)
The content of this secure page will be sent to Google for translation using a secure connection. [Learn more](#) **Translate**

Land/Region [Auswählen] Nutzungsbedingungen

Home | Produkte | Services & Lösungen | Support & Downloads | Mein Profil

Site Map | Feedback | Hilfe | Profil | Abmeldung

Startseite | Partnersuchprogramm | Verkaufsprojekte | Firmen | Personen | Partner | Aktivitäten

Anzeigen: [Auswahl]

Startseite Siebel eChannel:

Willkommen Klussmann, Antje Klussmann, Antje, BP Admin of Dummy BP EMEA!
Heute ist Donnerstag, 20. Januar 2011.

Upcoming automated closing of opportunities

Please note: Automated opportunity close criteria is now different for SWG and STG small deals. [Click here](#) for details.

On 21 January, an automated program will close all opportunities under \$10M WHERE EITHER they have been in their current active sales stage for more than 120 days OR they have not been updated in the last 90 days.

Excluded from this automated action are:

- Software Value Incentive (SVI) opportunities
- Bid Certification Center (BCC) opportunities
- Opportunities registered for any Opportunity Registration program in Global Partner Portal – OM

[Click here](#) to see complete details and actions you should take to avoid having your opportunities closed by this process.

Unabhängig von den Bedingungen der Vereinbarung zwischen Ihrem Unternehmen und IBM stimmen Sie zu, dass Sie beim Zugriff auf Informationen im Global Partner Portal, das Informationen enthält, die durch die Gesetzgebung in Europa und andernorts geschützt sind, diese Informationen nur für die Zwecke, zu denen sie bereitgestellt wurden, verwenden, das heißt für die Kundentransaktion in Verbindung mit der jeweiligen Einzelperson und nicht für Marketingaktivitäten ohne die Zustimmung der IBM oder der betroffenen Einzelperson. Sie stimmen zu, dass Sie sie nur an die Personen in Ihrem Unternehmen oder bei IBM, die diese benötigen, und nicht an eine Einzelperson oder juristische Person außerhalb Ihres Unternehmens oder von IBM, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch IBM weitergeben. Wenn Sie persönliche Informationen ins Global Partner Portal eingeben, einschließlich Geschäftskontaktinformationen, die sich auf Einzelpersonen beziehen, garantieren und bestätigen Sie, dass Sie nach den Datenschutzgesetzen Ihres Landes handeln, was auch die entsprechende Form der Zustimmung seitens der Einzelpersonen, auf die sich die Daten beziehen, die IBM Richtlinien zur Verwendung und Weitergabe von Informationen sowie die Vertragsbedingungen zwischen Ihrem Unternehmen und IBM beinhaltet. IBM behält sich das Recht vor, den Zugriff auf dieses Global Partner Portal jederzeit nach

Zeitzone im Profil einstellen!

Der Zeitpunkt der Opportunity Übergabe an IBM ist für die Programme entscheidend.

- bei einer Konkurrenzsituation kommt es darauf an, wer zuerst eine Opportunity an das System übergeben hat,
- UND ! eine Opportunity muß mindestens 15 Tage vor Geschäftsabschluß ins System eingetragen worden sein.

The screenshot shows the IBM Partner Portal user interface. A large blue arrow points from the top left towards the 'Profil' link in the top navigation bar, which is highlighted with a red box. Below the navigation bar, the 'Persönliches Profil' section is visible, showing fields for 'Nachname', 'Vorname', 'E-Mail', and 'Zeitzone'. The 'Zeitzone' field is currently set to '(GMT+01:00) Amsterdam, Berlin, Bern, Rom, Stockholm'.

4. GPP Benutzerrollen

Folgende Hauptpositionen werden vom IBM GPP Administrator für Sie erstellt:

Verkaufsprojektansprechpartner oder BP Administrator (2 Positionen verfügbar)

können alle Verkaufsprojekte für das gesamte Unternehmen **einsehen** und zur internen Verwaltung **bearbeiten**. Sie können zudem dem Verkaufsteam eines Verkaufsprojekts neue Mitglieder hinzufügen oder die Mitglieder ändern oder die Zusammenarbeit mit anderen Partnern im GPP initieren.

Vertriebsmitarbeiter im Opportunity Management oder Opportunity Focal Point (3 Positionen verfügbar)

kann alle Verkaufsprojekte, die vom IBM CRM-System weitergeleitet wurden oder im Unternehmen des Business Partners erstellt wurden **einsehen, erstellen, aktualisieren und bearbeiten**. Wenn der OM-Vertriebsmitarbeiter zugleich der Verkaufsprojekteigentümer ist, kann er zusätzliche Ressourcen in der Organisation des Business Partners oder in anderen Organisationen, mit denen bereits eine Zusammenarbeit besteht, hinzufügen.

Weitere Rollen

Weitere Positionen, die der BP Administrator (s.o.) erstellen kann:

- Vertriebsmanager. Die Business Partner-Vertriebsmanager können die Verkaufsprojekte **für ihr Verkaufsteam** über die Ansicht „Mein Team - Verkaufsprojekte“ **anzeigen und bearbeiten**. Somit hat der Vertriebsmanager die Möglichkeit, seine Vertriebsmitarbeiter beim Verwalten des Verkaufsprojektstatus zu unterstützen.
- Vertriebsmanager am Firmenhauptsitz. Der Business Partner-Vertriebsmanager am Firmenhauptsitz kann alle Verkaufsprojekte **für das gesamte Unternehmen anzeigen**. Somit können sie das Verkaufsteam dabei unterstützen, den Status für alle Verkaufsprojekte des gesamten Unternehmens zu verwalten

BP Admin Guide

- Alle Informationen wie ein Benutzer erstellt und geändert wird, sind im BP Admin Guide aufgeführt.
- http://sc4.ihost.com/gpp/2_0/prod/olh/deu/bp/business_partner_administration/business_partner_administration.htm (Business Partner Admin Guide)

Alle Infos über mögliche GPP Benutzerrollen sind hier auch nochmals beschrieben:

- http://sc4.ihost.com/gpp/2_0/prod/olh/deu/bp/business_partner_administration/gpp_job_roles.htm

5. Opportunity Management in GPP

- Verkaufsprojekt erstellen

- Um die Teilnahmeberechtigung für Ihr Verkaufsprojekt zu bekommen, müssen folgende Punkte in GPP eingetragen sein:
- Firmenname des Kunden
- Kurze Projektbeschreibung
- Produktgruppe
- Vertriebsphase
- Entscheidungsdatum
- Umsatz
- Vollständig ausgefülltes B.A.N.T. Formular als Anhang
- Wahrscheinlichkeit, daß das Projekt gewonnen wird
- Verkaufsprojektwährung (Euro)

Verkaufsprojekt erstellen

Von der Startseite aus gehen Sie auf den Reiter **Verkaufsprojekte**

The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface. The browser window title is "IBM Global Partner Portal - Microsoft Internet Explorer". The address bar shows a URL starting with "https://www-304...". The navigation bar includes tabs for "Startseite", "Partnersuchprogramm", "Verkaufsprojekte", "Firmen", "Personen", "Partner", and "Aktivitäten". A blue arrow points from the "Verkaufsprojekte" tab to the "Suchen" button in the search bar. The main content area displays a welcome message for Antje Klussmann, dated Thursday, January 20, 2011, and an announcement about upcoming automated closing of opportunities. The announcement includes a list of excluded opportunities: Software Value Incentive (SVI), Bid Certification Center (BCC), and opportunities registered for any Opportunity Registration program in Global Partner Portal – OM. A footer contains a disclaimer in German regarding the use of information on the portal.

Verkaufsprojekt erstellen

Auf dem Reiter **Verkaufsprojekte** wird zunächst die Liste der Verkaufsprojekte, wo Sie im Vertriebsteam eingetragen sind, angezeigt.
Klicken Sie den **Neu** Knopf an, um ein neues Projekt anzulegen.

Verkaufsprojekte

Verkaufsprojektnr.	Firma	Umsatz	Vertriebsphase	Ist eingeschränkt	Arbeiten in GPP	Produkt	BCC-Zertifizierungsphase	Entscheidungsdatum	Vertriebsmethode	SVI-Gesamtsstatus
> 1JF-1IN2UPX	test2	0,00 €	03-Identified/Validating	<input type="checkbox"/>			Offen	09.01.2011	BP OPPTY TYPE	Entwurf
> 1JF-1ES3DCZ	ABC News Intercontinental Inc	0,00 €	04-Validated/Qualifying				Offen	11.11.2010	BP OPPTY TYPE	Entwurf
> 1JF-1DWQQMB	George's Flowers	30.000,00 €	07-Won/Implementing				Offen	26.10.2010	BP OPPTY TYPE	Entwurf
> 1JF-1AFS6HW	Benz Finance	115.000,00 €	04-Validated/Qualifying				Offen	12.09.2010	BP OPPTY TYPE	Entwurf
> 1JF-17FURRT	Daimler AG	11.000,00 €	04-kr Validated/Qualifying				Offen	29.07.2010	BP OPPTY TYPE	Entwurf
> 1JF-16TXI13	ICADE RESIDENCES SERVICES	0,00 kr	03-Identified/Validating				Offen	20.07.2010	BP OPPTY TYPE	Entwurf
> 1JF-16CG67N	Response One Direct	9.000,00 kr	11-Lost				Offen	12.07.2010	BP OPPTY TYPE	Entwurf

Verkaufsprojekt erstellen

- Pflichtfelder: 1. Firmenname des Kunden, 2. Kurze Projektbeschreibung, 3. Detaillierte Umsatzdaten 4. Vertriebsphase** bitte manuell ausfüllen (hier rot markiert), damit Sie das Projekt speichern können
- Entscheidungsdatum, Umsatz, Warscheinlichkeit, Verkaufsprojektwährung, Quelle für Verkaufsprojekt bitte anpassen und während des Vertriebszyklus aktualisieren (hier blau markiert)

The screenshot shows the 'Verkaufsprojekte' form in the IBM Partner Academy. The form contains various fields for creating a sales project. Red boxes highlight mandatory fields: 'Firma', '*Vertriebsphase', '*Beschreibung', and 'Detaillierte Umsatzdaten'. Blue boxes highlight fields to be adapted: '*Entscheidungsdatum', '*Umsatz', '*Wahrscheinlichkeit %', and 'Verkaufsprojektwährung'. The form also includes a search bar, navigation menu, and a list of tabs for different project types.

Verkaufsprojekt: **Verkaufsprojekte**

Menü

*Verkaufsprojektnr.: 1JF-1INRZJ3 Organisation: Dummy BP EMEA

Firma: *Vertriebsphase:

Alt. Sprache - Name: *Entscheidungsdatum: 23.08.2010

Katakana: *Wahrscheinlichkeit %: 0%

*Beschreibung: EP-Verkaufsprojektnr. - Verantwortlicher: *Verkaufsteam:

Person: SVI-Gesamtsstatus: Entwurf Verlustgrund:

Alt. Sprache - Nachname: Ist eingeschränkt: *Codes f. Quelle Verk.-Projekt/Co-Marketing:

Alt. Sprache - Vorname: Arbeiten in GPP: UCID:

Klassifizierungs-ID: SVI-Verlängerungsanforderung: No Verkaufsprojekt ISA:

Klassifikationbeschreibung: Validierungsstatus: *GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren: Angenommen

Angefragte Finanzierung von IBM Global Financing: ITAR-Beurteilung:

ITAR-Kompatibilität:

Verkaufsprojekt erstellen

1. Firmenname des Kunden:

Klicken Sie auf das Feldsteuerelement-Symbol neben **Firma**. (1)

Das Applet **Firma auswählen** wird angezeigt. (2)

Es enthält eine Liste von Firmen, die bereits mit Ihrem Betrieb verbunden sind.

Blättern Sie in der Liste, finden Sie die Firma, markieren Sie sie und klicken Sie auf **OK**. (3)

The screenshot shows the IBM Sales Project Creation interface. The main window has a form with the following fields:

- *Verkaufsprojektnr.: 1JF-1INRZJ3
- 1** Firma: Muss Benutzt werden
- Alt. Sprache - Name:
- Katakana:
- *Beschreibung: Freitextfeld, das verwendet z.B. Beschreibung des Produkts
- Person:
- Alt. Sprache - Nachname:
- Alt. Sprache - Vorname:
- 3**
- Klassifizierungs-ID:
- Klassifikationbeschreibung:
- gefragte Finanzierung von IBM Global Financing:

The pop-up window 'Firma auswählen - Microsoft Internet Explorer' displays a table of existing companies:

Lokaler Datensatz	Firma	IBM Kundennr.	Adresse	Stadt	Bundesland	Postleitzahl	Land	Telefon	Katakana
<input checked="" type="checkbox"/>	ABC News Intercontinental Inc	810996	3 Queen Caroline Street Hammersmith	LONDON		W6 9PE	Großbritannien	+4402082225000	
<input checked="" type="checkbox"/>	ACCOUNT for ACG		TEST ADDRESS	Segrate	MI	20090	Italien		
<input checked="" type="checkbox"/>	Ann Summers		42 Catherine Drive	GALSTON		KA4 8BS	Großbritannien	+4401563821694	
<input checked="" type="checkbox"/>	Anne's Test account for Accounts Tab		test street	test city		12345	Martinique	+44099483733	

At the bottom of the pop-up window, there are two buttons: **OK** (highlighted with a red box) and **Abbrechen**.

Verkaufsprojekt erstellen

1. Firmenname des Kunden

Finden Sie die Firma nicht, klicken Sie auf **Abfrage** um den Kunden in der IBM-Datenbank zu finden.

The screenshot shows the IBM Sales Partner Center interface. The main window is titled 'Verkaufsprojekte' and contains a form for creating a sales project. The form includes fields for 'Verkaufsprojektnr.', 'Firma', 'Alt. Sprache - Name', 'Katakana', 'Beschreibung', 'Person', 'Alt. Sprache - Nachname', and 'Alt. Sprache - Vorname'. A red box highlights the 'Abfrage' button in the search window.

The search window, titled 'Firma auswählen - Microsoft Internet Explorer', displays a table of search results. The table has the following columns: Lokaler Datensatz, Firma, IBM Kundennr., Adresse, Stadt, Bundesland, Postleitzahl, Land, Telefon, and Katakana. The results are as follows:

Lokaler Datensatz	Firma	IBM Kundennr.	Adresse	Stadt	Bundesland	Postleitzahl	Land	Telefon	Katakana
✓	ABC News Intercontinental Inc	810996	3 Queen Caroline Street Hammersmith	LONDON		W6 9PE	Großbritannien	+4402082225000	
✓	ACCOUNT for ACG		TEST ADDRESS	Segrate	MI	20090	Italien		
✓	Ann Summers		42 Catherine Drive	GALSTON		KA4 8BS	Großbritannien	+4401563821694	
✓	Anne's Test account for Accounts Tab		test street	test city		12345	Martinique	+44099483733	

Verkaufsprojekt erstellen

1. Firmenname des Kunden

Geben Sie den Firmennamen ein. Verfeinern Sie Ihre Suche mit Angaben zu PLZ und Stadt. Klicken Sie auf **Ausführen**, um das Ergebnis anzuzeigen

The screenshot displays the IBM Sales Partner Center interface. The main content area is titled 'Verkaufsprojekte' and contains a form for creating a sales project. The form includes fields for 'Verkaufsprojektnr.', 'Firma', 'Alt. Sprache - Name', 'Katakana', 'Beschreibung', 'Person', 'Alt. Sprache - Nachname', 'Alt. Sprache - Vorname', and 'Klassifizierungs-ID'. A red box highlights the 'Firma' field, which contains the text '~like abc*'. Below the main form, there is a 'Land' dropdown menu and an 'Ausführen' button, both highlighted with red boxes.

The search form is titled 'Firma auswählen - Microsoft Internet Explorer' and contains the following fields:

- Firma: ~like abc*
- Alternativname:
- Katakana:
- IBM Kundennr.:
- Land: Deutschland
- Adresse:
- Stadt:
- Postleitzahl:
- Bundesland:

Buttons at the bottom of the search form include 'Land', 'Ausführen', and 'Abbrechen'.

Exkurs I: Suchen / Abfragen in GPP

- Benutzen Sie den Suchalgorithmus “~like” (“Tilde like” /ALTGR und *Taste) so:
~like (Leerzeichen) *Firma*
- Stern (*) steht Ihnen als Platzhalter zur Verfügung, und erlaubt Ihnen alle Firmen/Namen, die mit abc anfangen, zu suchen. Zum Beispiel **abc*** oder abc in der Mitte haben, ***abc***
- Sie müssen mindestens zwei 2 Zeichen des gesuchten Namens angeben.

Verkaufsprojekt erstellen

1. Firmenname des Kunden

Die Abfrageergebnisse werden im Applet **Firma auswählen** angezeigt.

Wählen Sie Ihre Firma aus und klicken Sie **OK**. Firmen mit Buchstaben in der Kundennummer sind IBM Partner!

The screenshot shows the IBM Sales Partner Center interface. The main page is titled 'Verkaufsprojekte' and includes a search bar and navigation tabs. A modal window titled 'Firma auswählen - Microsoft Internet Explorer' is open, displaying search results for companies. The results are as follows:

Lokaler Datensatz	Firma	IBM Kundennr.	Adresse	Stadt	Bundesland	Postleitzahl	Land	Telefon	Fax
>	ABC INTERNATIONAL BANK PLC, ZWEIGNIEDERLASSUNG FRANKFURT AM MAIN	023326	Neue Mainzer Str. 75	Frankfurt		60311	Deutschland	069714030	6971403240
>	ABCR Dr. Braunage GmbH & Co. KG	1af7jg	Im Schleiert 10	Karlsruhe		76187	Deutschland	0721950610	7219506130

The 'ABC INTERNATIONAL' entry is highlighted in yellow, and its 'IBM Kundennr.' '023326' is circled in red. The 'OK' button is also circled in red.

Verkaufsprojekt erstellen

1. Firmenname des Kunden

Erstellen Sie einen neuen Eintrag, wenn Sie die Firma nicht finden.

Klicken Sie auf **Neu** und geben Sie die Firmendaten an. Verwenden Sie nur den rechtsgültigen Namen

Eine Maske wird angezeigt. Füllen Sie die Pflichtfelder aus, die mit (*) markiert sind.

Speichern Sie den Firmendatensatz.

Der Kunde wird in der Firmenliste angezeigt, und kann jetzt ausgewählt werden.

The screenshot shows the IBM software interface for creating a sales project. The main window is titled 'Verkaufsprojekte' and contains a form with fields for 'Verkaufsprojektnr.', 'Firma', 'Alt. Sprache - Name', 'Katakana', 'Beschreibung', 'Person', 'Alt. Sprache - Nachname', 'Alt. Sprache - Vorname', 'Klassifizierungs-ID', and 'Klassifikationbeschreibung'. A blue arrow points from the 'Neu' button in the 'Firma auswählen' dialog box to the 'Speichern' button in the same dialog box. The 'Firma auswählen' dialog box is open, showing a list of companies with checkboxes. The 'Neu' button is highlighted in red. The 'Speichern' button is also highlighted in red. The dialog box contains fields for 'Firma', 'Alternativname', 'Katakana', 'IBM Kundennr.', 'Land', 'Adresse', 'Stadt', 'Postleitzahl', and 'Bundesland'. There is also a table with columns 'Telefon' and 'Fax'.

Verkaufsprojekt erstellen

2. Projektbeschreibung

Geben Sie eine kurze Beschreibung von Ihrem Verkaufsprojekt im Feld **Beschreibung** an.

The screenshot shows the 'Verkaufsprojekte' form in the IBM Partner Academy. The form is divided into several sections:

- Top Navigation:** Includes the IBM logo, 'Land/Region [Auswählen]', 'Nutzungsbedingungen', and a search bar.
- Menu:** Contains links for 'Home', 'Produkte', 'Services & Lösungen', 'Support & Downloads', and 'Mein Profil'.
- Secondary Navigation:** Includes 'Site Map', 'Feedback', 'Hilfe', 'Profil', and 'Abmeldung'.
- Form Header:** Shows 'Anzeigen: Meine Verkaufsprojekte' and 'Abfragen: * Current Opportunities'.
- Main Form Fields:**
 - *Verkaufsprojektnr.: 1JF-1IN9NU0 (highlighted with a red dashed box)
 - *Firma: ABC
 - Organisation: Dummy BP EMEA
 - *Vertriebsphase: (dropdown menu open, showing options: 01-Noticing, 03-Identified/Validating, 04-Validated/Qualifying, 07-Won/Implementing, 11-Lost)
 - *Entscheidungsdatum: (calendar icon)
 - *Umsatz: 0,00 kr
 - USD-Umsatz: 0,00 \$
 - *Wahrscheinlichkeit %: 0%
 - *Verkaufsprojektwährung: SEK
 - *Verkaufsteam: (dropdown)
 - *Beschreibung: Retail Store Solution (highlighted with a red solid box)
 - BR-Verkaufsprojektnr. - Verantwortlicher: (dropdown)
 - SVI-Gesamtsstatus: Entwurf
 - Verlustgrund: (dropdown)
 - Person: (dropdown)
 - Ist eingeschränkt:
 - *Codes f. Quelle Verk.-Projekt/Co-Marketing: (dropdown)
 - Arbeiten in GPP:
 - UCID: (input field)

Verkaufsprojekt erstellen

3. Detaillierte Umsatzdaten

Hier muß die Produktgruppe eingetragen werden, für welche Sie Incentive oder Rebate Gelder erhalten möchten. Gehen Sie auf das Feldsteuerelement hinter **Detaillierte Umsatzdaten**.

The screenshot shows the IBM Sales Project Creation interface. The 'Detaillierte Umsatzdaten' field is highlighted with a red box. The form contains the following fields and values:

- *Verkaufsprojektnr.: 1JF-1INRZJ3
- Organisation: Dummy BP EMEA
- *Umsatz: 0,00 €
- *Firma: Muss Benutzt werden
- *Vertriebsphase: Muss Benutzt werden
- USD-Umsatz: 0,00 \$
- Alt. Sprache - Name:
- *Entscheidungsdatum: 23.08.2010
- *Wahrscheinlichkeit %: 0%
- Katakana:
- Detaillierte Umsatzdaten: [Field]
- *Verkaufsprojektwährung: EUR
- *Beschreibung: Freitextfeld, das verwendet werden muss z.B. Beschreibung des Produktes
- BP-Verkaufsprojektnr. - Verantwortlicher:
- *Verkaufsteam: [Field]
- Person: [Field]
- SVI-Gesamtsstatus: Entwurf
- Verlustgrund: [Field]
- Alt. Sprache - Nachname: [Field]
- Ist eingeschränkt:
- *Codes f. Quelle Verk.-Projekt/Co-Marketing: [Field]
- Alt. Sprache - Vorname: [Field]
- Arbeiten in GPP:
- UCID: [Field]
- Klassifizierungs-ID:
- SVI-Verlängerungsanforderung: No
- Verkaufsprojekt ISA: [Field]
- Validierungsstatus:
- *GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren: Angenommen

Verkaufsprojekt erstellen

3. Detaillierte Umsatzdaten

Es öffnet sich die Maske **Umsätze**, klicken Sie auf den **Neu** Knopf.

The screenshot displays a web application interface for managing sales projects. At the top, there is a navigation menu with tabs: Startseite, Partnersuchprogramm, Verkaufsprojekte, Firmen, Personen, Partner, Aktivitäten, and Benutzerprofil. Below the menu, there is a search bar labeled 'Anzeigen:' with the text 'Meine Verkaufsprojekte' and a dropdown arrow. To the right of the search bar is an 'Abfrage' button.

The main content area is titled 'Verkaufsprojekte' and contains a form with the following fields:

- *Verkaufsprojektnr.: 1JF-EFULT
- *Firma: Coca Cola
- Organisation: Dummy BP EMEA
- *Vertriebsphase: (dropdown menu)
- Alt. Sprache - Name: Coca Cola
- *Entscheidungsdatum: 23.04.2009

An 'Umsätze' window is overlaid on top of the main form. This window has a title bar 'Umsätze - Microsoft Internet Explorer' and a menu bar with buttons: Neu, Löschen, Speichern, and Abfrage. The 'Neu' button is highlighted with a red box. Below the menu bar is a table with the following columns:

*Rechnungsdatum	*Typ	Markenfamilie (Brand Family)	Marke	Markenfamilie (Brand Family) - SVI-Beteiligung	Markenzertifizierung realisiert	*Gew. Wahrsch.	*Menge	Preis	*Umsatz	*Verkaufsprojektw
-----------------	------	------------------------------	-------	--	---------------------------------	----------------	--------	-------	---------	-------------------

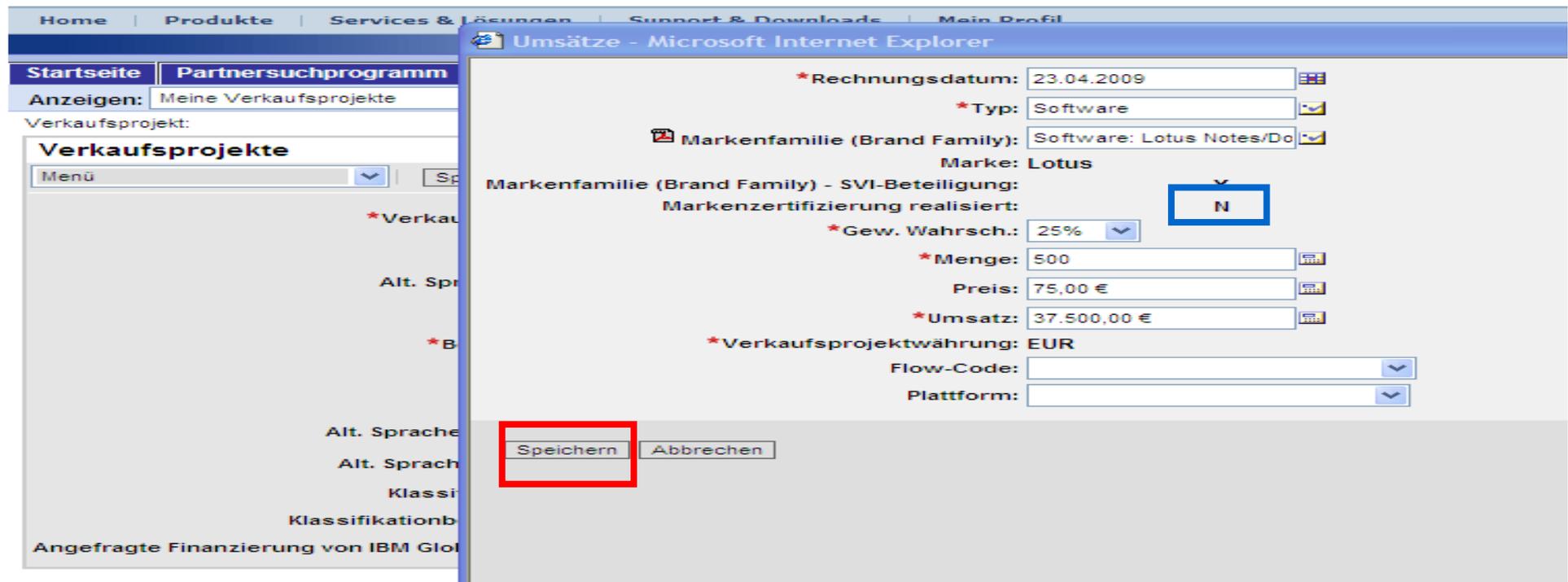
At the bottom of the 'Umsätze' window, there is a 'Schließen' button and a scroll bar. Below the window, the text 'Klassifikationbeschreibung:' is visible.

Verkaufsprojekt erstellen

3. Detaillierte Umsatzdaten

Bitte füllen Sie alle mit einem Stern gekennzeichneten Felder aus, indem Sie auf das Feldsteuerelement hinter dem jeweiligen Fenster klicken. Wählen Sie erst den Typ und die Markenfamilie. Zum Hinzufügen der Umsätze wählen sie dann die Menge und geben Sie den Einzelpreis ein. Das System wird automatisch den Gesamtpreis im Feld **Umsatz** eintragen. Klicken Sie abschließend auf **Speichern**, um die Eingaben zu übernehmen.

Hinweis: In diesem Fenster wird noch nicht überprüft, ob die Zertifikate für diese Markenfamilie vorhanden sind. Deshalb wird hier immer ein "N" angezeigt.



Home | Produkte | Services & Lösungen | Support & Downloads | Mein Profil

Startseite | Partnersuchprogramm

Anzeigen: Meine Verkaufsprojekte

Verkaufsprojekt:

Verkaufsprojekte

Menü

*Verkauf

Alt. Spr

*B

Alt. Sprache

Alt. Sprach

Klassi

Klassifikationb

Angefragte Finanzierung von IBM Glo

Umsätze - Microsoft Internet Explorer

*Rechnungsdatum: 23.04.2009

*Typ: Software

Markenfamilie (Brand Family): Software: Lotus Notes/Do

Marke: Lotus

Markenfamilie (Brand Family) - SVI-Beteiligung: N

Markenzertifizierung realisiert:

*Gew. Wahrsch.: 25%

*Menge: 500

Preis: 75,00 €

*Umsatz: 37.500,00 €

*Verkaufsprojektwährung: EUR

Flow-Code:

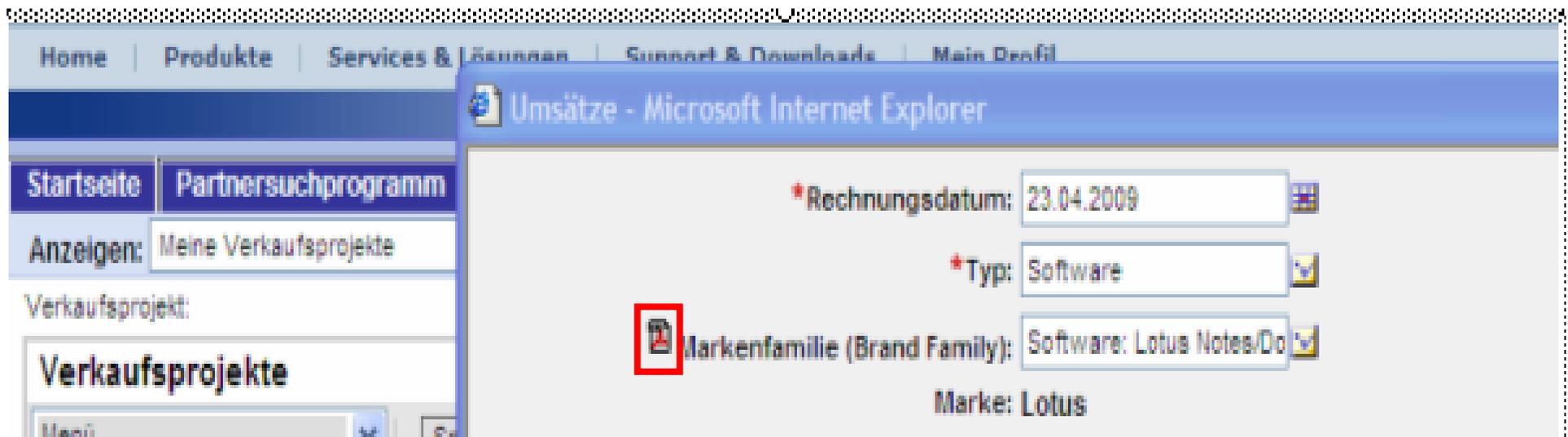
Plattform:

Speichern Abbrechen

Verkaufsprojekt erstellen

3. Detaillierte Umsatzdaten

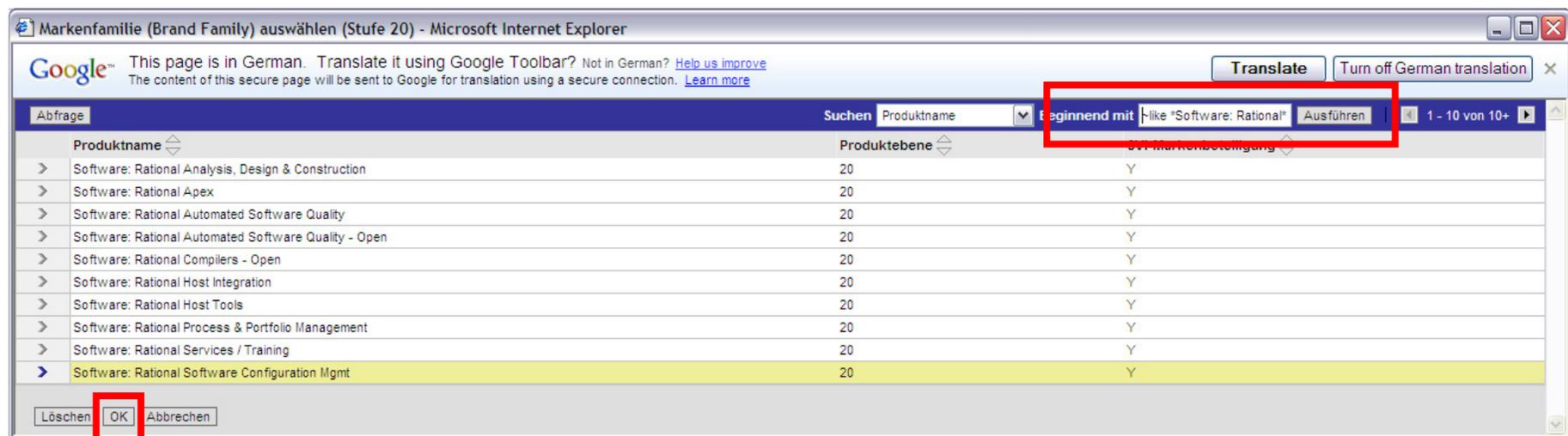
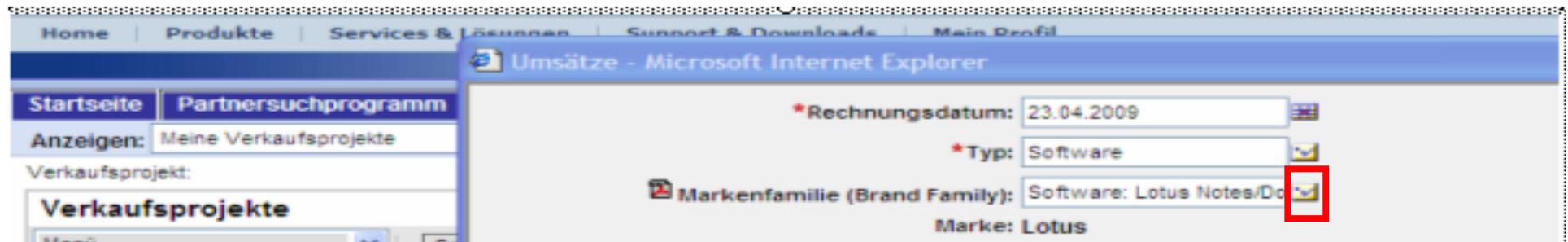
Vor dem Feld **Markenfamilie** ist ein kleines Zeichen für eine pdf-Datei. Wenn Sie auf dieses Zeichen klicken öffnet sich das pdf-Dokument mit den Artikeln und Artikelnummern. Sehen Sie in der pdf. Datei nach, zu welcher Produktgruppe bzw. Markenfamilie Ihre Produkte gehören.



Verkaufsprojekt erstellen

3. Detaillierte Umsatzdaten

Suchen Sie nach Klicken auf das Feldsteuerelement hinter **Markenfamilie** die richtige Produktfamilie, markieren Sie sie auf der Maske **Markenfamilie auswählen** und drücken den **OK** Knopf.



Verkaufsprojekt erstellen

Jetzt wird auch angezeigt, ob die Zertifikate für diese Markenfamilie vorhanden sind.

3. Detaillierte Umsatzdaten

*Rechnungsdatum	*Typ	Markenfamilie (Brand Family)	Marke	Markenfamilie (Brand Family) - SVI-Beteiligung	Markenzertifizierung realisiert	*Gew. Wahrsch.	*Menge	Preis	*Umsatz
23.04.2009	Software	Software: Lotus Notes/Do	Lotus	Y	Y	25%	500	75,00 €	37.500,00 €

Klicken Sie auf <Schliessen> um die Eingaben zu speichern.

Verkaufsprojekt erstellen

3. Detaillierte Umsatzdaten

Die Umsätze für dieses Verkaufsprojekt werden nun im Fenster **Verkaufsprojekte** angezeigt. Nun müssen Sie das Feld **Umsatz** manuell aktualisieren. Nutzen Sie dazu wie gewohnt das Feldsteuerelement hinter dem Feld und machen die Einträge im Applet.

Organisation: Dummy BP EMEA <input checked="" type="checkbox"/>	*Umsatz: 0,00 € <input checked="" type="checkbox"/>
*Vertriebsphase: <input type="text"/>	USD-Umsatz: 37.500,00 \$
*Entscheidungsdatum: 23.04.2009 <input checked="" type="checkbox"/>	*Wahrscheinlichkeit %: 0% <input type="text"/>
Detaillierte Umsatzdaten: 37.500,00 € <input checked="" type="checkbox"/>	*Verkaufsprojektwährung: EUR <input checked="" type="checkbox"/>
Projektnr. - Verantwortlicher:	*Verkaufsteam: E270000XCTR <input checked="" type="checkbox"/>
SVI-Gesamtsstatus: Entwurf	Verlustgrund: <input type="text"/>
Ist eingeschränkt: <input type="checkbox"/>	*Codes f. Quelle Verk.-Projekt/Co-Marketing: <input checked="" type="checkbox"/>
Arbeiten in GPP: <input type="checkbox"/>	UCID: <input type="text"/>
Verlängerungsanforderung: No	Verkaufsprojekt ISA: <input type="text"/>
Validierungsstatus:	*GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren: Angenommen
	ITAR-Beurteilung: <input checked="" type="checkbox"/>
	ITAR-Kompatibilität:

Verkaufsprojekt erstellen

4. Vertriebsphasen

Wählen Sie eine Vertriebsphase aus und bestimmen Sie die Warscheinlichkeit, mit der das Projekt gewonnen wird.

The screenshot shows the 'Verkaufsprojekte' (Sales Projects) creation form in the IBM Partner Academy system. The 'Vertriebsphase' (Sales Phase) dropdown menu is open, with '03-Identified/Validating' selected. The form contains the following fields and values:

- Verkaufsprojektnr.:** 1JF-1IN9NU0
- Firma:** ABC
- Beschreibung:** Retail Store Solution
- Organisation:** Dummy BP EMEA
- Umsatz:** 0,00 kr
- USD-Umsatz:** 0,00 \$
- Wahrscheinlichkeit %:** 0%
- Verkaufsprojektwährung:** SEK
- Verkaufsteam:** [Empty]
- Verlustgrund:** [Empty]
- Codes f. Quelle Verk.-Projekt/Co-Marketing:** [Empty]
- UCID:** [Empty]
- Verkaufsprojekt ISA:** [Empty]
- GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren:** Angenommen
- ITAR-Beurteilung:** [Empty]
- ITAR-Kompatibilität:** [Empty]

Exkurs II: Vertriebsphasen und Warscheinlichkeit in GPP

- Global Partner Portal hat **5** Vertriebsphasen

- Vertriebsphase 01: Noticing /Erkennen
- Vertriebsphase 03: Identifiziert und Validierungsphase

- Vertriebsphase 04: **validierte** Qualifizierung, erst wählen, wenn alle Umsatzdaten bekannt sind
 ! Die Vertriebsphase 04 ist die mindest erforderliche Vertriebsphase, um die Programmteilnahmeberechtigung zu beantragen!

- Vertriebsphase 07: Projekt gewonnen und Implementierungsphase
- Vertriebsphase 11: Projekt verloren

Vertrieb sphase	Kundensituation (Beispiel)	Eingabe im Feld Wahrscheinlichkeit %:
Vertriebs phase 4	Kunde zieht Lösungen aus verschiedenen Quellen in Betracht. Es besteht eine gewisse Unsicherheit.	25%
Vertriebs phase 4	Der Kunde neigt zur IBM-Lösung.	50%
Vertriebs phase 4	Der Kunde bevorzugt eine IBM-Lösung.	75%

Verkaufsprojekt erstellen - Sie sind fast fertig!!!

1. Klicken Sie auf **Speichern**.
2. Eine Warnmeldung wird angezeigt, die Informationen über den Austausch von Daten mit IBM enthält.
- 3a. Falls Sie eine Einschränkung auswählen möchten, klicken Sie auf **Cancel**.
- 3b. Falls Sie keine Einschränkungen auswählen möchten, klicken Sie auf **OK**. Einschränkungen können Sie nach dem Speichern eines Verkaufsprojekts nicht nachholen.

The screenshot shows the IBM CRM 'Verkaufsprojekte' (Sales Projects) form. The form includes fields for 'Verkaufsprojektnr.', 'Firma', 'Beschreibung', and 'Person'. A red box highlights the 'Speichern' (Save) button, with a blue arrow pointing to a warning dialog box. The dialog box contains the following text:

Dieses Verkaufsprojekt einschl. Firmendaten ist für IBM sichtbar, wenn Sie "OK" auswählen.

Wenn Sie möchten, dass es nicht für IBM sichtbar ist, bis es geschlossen wird, wählen Sie "Abbrechen" aus, und wählen Sie das Feld "Arbeiten in GPP" in der Anzeige "Verkaufsprojekt" aus. Alternativ können Sie das Verkaufsprojekt für IBM sichtbar machen, aber die Offenlegung der Firmendaten einschränken, indem Sie "Ist eingeschränkt" auswählen und auf "OK" klicken, wenn diese Nachricht erneut angezeigt wird.

ANMERKUNG: Sie sollten nun "OK" auswählen, wenn dieser Lead nun Teil einer Co-Marketing-Kampagne, einer Registrierung für ein Verkaufsprojekt oder eines anderen Programms/einer anderen Initiative ist, die im IBM CRM-System sichtbar sein muss. Andernfalls wird möglicherweise Ihre Teilnahme oder Ihr Zahlungsverzug in diesen Programmen beeinträchtigt.

The dialog box has 'OK' and 'Cancel' buttons, with 'OK' highlighted by a red box. The form background shows various fields and a 'Speichern' button, with a blue box and arrow indicating step 1.

Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

B.A.N.T. steht für Budget, Authority, Need, Timeframe (qualifiziertes Wissen über das Verkaufsprojekt)

- Das BANT-Formular ist Bestandteil jeder Opportunity und **muss** als Anhang in der Opportunity hinterlegt sein. Alle Felder müssen ausgefüllt sein. Ansonsten können Sie Ihr Projekt nicht zur Programmteilnahmeberechtigung an die IBM übergeben.
- Für den Fall, dass die Angaben zur Opportunity keine Informationen zu Budget, Authority, Need und Timeframe (BANT) des Kunden beinhalten, wird sie als unvollständig abgelehnt.
- Bitte speichern Sie das Dokument unter einem Namen, der sowohl den Kundenfirmennamen als auch die Opportunity-Nummer enthält
- Nur validierte Opportunities (SSM-Stage 4 oder höher) dürfen zur SVI-Überprüfung eingereicht werden.
- Weitere Informationen zu BANT-Kriterien finden Sie im SVI-Operations-Guide.

Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

Bitte laden Sie sich zunächst die aktuelle Version des B.A.N.T. Formulars runter. Benutzen Sie diesen Link: <http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueincentive>. Die Seite heißt Software Value Incentive Promotional Material for Germany. Ganz unten finden Sie die deutsche pdf. Datei mit dem aktuellen Formular.

The screenshot shows a Microsoft Internet Explorer browser window displaying the IBM PartnerWorld website. The address bar shows the URL <http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueincentive>. The page title is "Software Value Incentive Promotional Material for Germany". The navigation menu includes "Home", "Solutions", "Services", "Products", "Support & downloads", and "My IBM". The main content area features a large heading "Software Value Incentive Promotional Material for Germany" and a sub-heading "Software Value Incentive Promotional Material for Germany". Below the heading are tabs for "About", "Learn", "Apply", "Register deals", and "Agreement". A prominent "ATTENTION" message is displayed, warning users not to manually install or allow automatic installation of Internet Explorer 7. The sidebar on the left contains a navigation menu with a red box highlighting the "Selling" section, which includes "Sales assets", "Incentives and promotions", "Sales tools", "Sales plays and kits", "Financing", and "Sales training". The right sidebar contains a "Welcome" section with links to "Update your profile", "Find a Business Partner", and "Find a solution", and a "Select a country/region" section with a dropdown menu set to "Germany" and a "Go" button.

Folgende Felder müssen im B.A.N.T. Ausgefüllt werden:

- **1. ENDKUNDE:**
- SVI Opportunity Nummer: **1JF-1BZZM6X**
- Projekt-Name: **Prozess Optimierung Software Entwicklung** (Projekt-Name, der auch im Beschreibungsfeld in GPP eingetragen ist)
- ALLE Namen, unter denen der Kunde Geschäfte durchführt, auflisten, inklusive des Mutterkonzerns, der Abteilungen, der Tochterunternehmen und aller Abkürzungen. Ein berechtigter Endkunde ist jeder, der nicht Teil Ihres Unternehmens ist und Produkte für den Eigengebrauch und nicht zum Wiederverkauf erwirbt. Ein Unternehmen ist jede juristische Einheit, inklusive der Tochterfirmen, an denen es mehr als 50% hält. Ist dieser Endkunde Teil des Unternehmens zu dem Sie gehören? Ist der Endkunde ein öffentlicher Auftraggeber, also eine Bundes-, Landes- oder Kommunalbehörde?
- **2. PASSPORT ADVANTAGE:** *Ihr IBM Distributor kann Ihnen helfen zu ermitteln, ob der Kunde einen gültigen PA-Vertrag hat und wie der Kunde im Vertrag firmiert und welche Adresse angegeben ist.*
- Passport Advantage Agreement # -(5 Stellen) Passport Advantage: **09405**
- Site #(7 Stellen) **7022162**
- Hat der Kunde einen gültigen Passport Advantage Vertrag? **Ja**
- Wie lauten Kundename und -anschrift des Passport Advantage Vertrages (entweder momentan gültiger Vertrag oder noch anzulegender Vertrag), über den die Lizenzen gekauft und geliefert werden? Diesen Namen/Adresse bitte unter Account in GPP angeben. **Ansohl GmbH Siegfriedstraße 33 82110 Germering**

■ **3. BUDGET:**

- Beschreiben Sie wie / ob / wann für dieses Projekt das Budget festgelegt und genehmigt wurde bzw. wird. (Wann wird über das Budget entschieden und wovon ist die Entscheidung ggfs. abhängig?)

IBM Software: 30.000 Euro , Budget ist genehmigt, Entscheidung im Mai 2011

■ **4. ENTSCHEIDER:**

- Wer beim Kunden entscheidet über Budgetempfehlungen und -genehmigungen bzw. wer kann die Entscheidung ggfs. beeinflussen? Welche Position haben diese Personen im Unternehmen? Einkäufer sind keine Entscheidungsträger. Stellen Sie sicher, dass für die hier genannten Entscheidungsträger die Kontaktinformationen in GPP angelegt wurden (Name, Titel, Telefon und E-Mail)

Entscheider: Frau Michaela Seifert, Leiterin IT, Beeinflusser: Herr Tobias Müller

5. BEDARF:

- Welche IBM Middleware Produkte sollen beim Kunden zum Einsatz kommen? Bitte geben Sie – falls bereits bekannt – die PA-Nummer(n) bzw. den vollständigen Namen der Produkte an.
- **Brandfamily: Rational Software Configuration Management, Rational Configuration Management (Open), Rational Analysis, Design and Constructions**

■ **6. GESCHÄFTSPROBLEM:**

- Beschreiben Sie das Geschäftsproblem bzw. den Bedarf des Kunden. Was sind die wichtigsten Vorteile der IBM Middleware, die das Geschäftsproblem adressiert?

Derzeit stellt die Steuerung von Prozessen eine besondere Herausforderung in der Softwareentwicklung dar. Dieses führt zu Schwierigkeiten in der Abstimmung und der administrative Aufwand ist sehr hoch. Die Vielzahl einzelner Anwendungen und dabei manuell durchgeführten Prozesse verursachen hohe Kosten. Einführung von Rational Software Configuration Management, um die Prozesse zentral, und transparent für alle Beteiligten managen zu können.

■ **7. ZEITRAHMEN:**

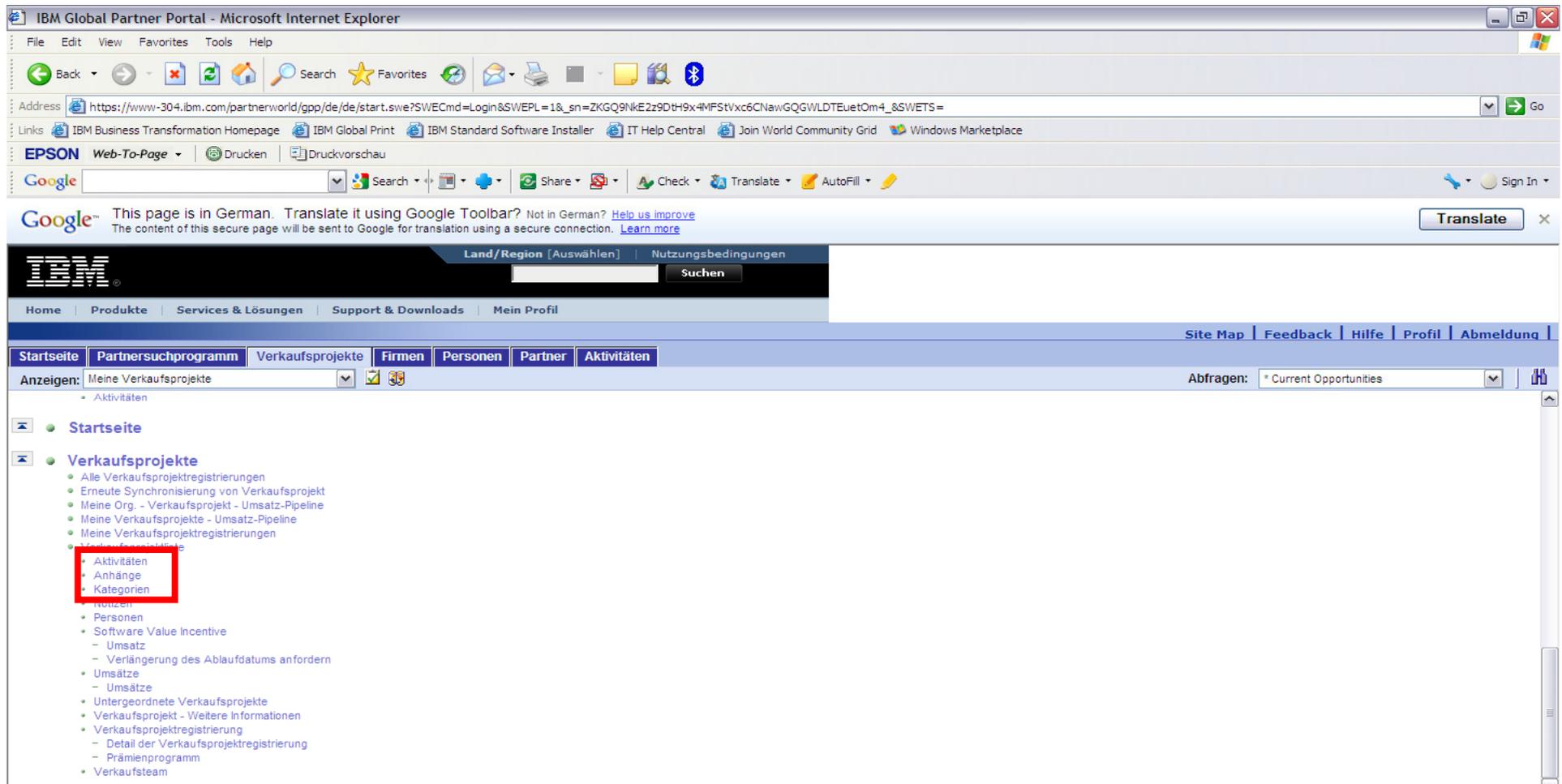
- Angabe der wichtigsten Projektphasen sowie der verwendeten Entscheidungskriterien. Voraussichtliches Entscheidungsdatum bei Umsätzen in GPP eintragen. Dies ist ein Pflichtfeld und muss mindestens 15 Tage nach dem Anmeldedatum der Opportunity liegen.

Eine Detailanalyse mit anschließender Konzeptionsvorstellung ist für Ende März geplant. Bis Anfang Mitte April wird eine Entscheidungsgrundlage vorliegen, sodaß bis Mitte Mai mit dem Abschluss des Verkaufsprojekts gerechnet werden kann.

- **8. OPPORTUNITY-IDENTIFIKATION:** *Bitte im Kasten unten markieren, wer die Opportunity identifiziert hat*
- Vom Geschäftspartner identifizierte Opportunity, für Identify- und Sell-Bonus eligibel. **ja**
- Von IBM identifizierte Opportunity, nur für Sell-Bonus eligibel.

Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

Gehen Sie im GPP auf die **Site Map** und klicken Sie unter **Verkaufsprojekten Anhänge** an



Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

Jetzt erscheint im unteren Fensterteil diese Reiterleiste:

Klicken Sie auf den Tab **Anhänge** und dann auf **Neu** um ein BANT Dokument anzuhängen.

The screenshot shows a software interface with a top navigation bar containing tabs: 'Weitere Informationen', 'Umsätze', 'Software Value Incentive', 'Anhänge', 'Verkaufsteam', 'Personen', 'Aktivitäten', 'Notizen', 'Verkaufsprojektregistrierung', and 'Untergeordnete Verkaufsprojekte'. The 'Anhänge' tab is highlighted with a red box. Below the navigation bar is a sub-menu for 'Anhänge' with buttons: 'Menü', 'Neu', 'Löschen', 'Speichern', and 'Abfrage'. The 'Neu' button is also highlighted with a red box. A red arrow points from the instruction box above to the 'Anhänge' tab. The main content area shows various form fields like 'Angefragte Finanzierung von IBM Global Financing', 'Fälligkeitsdatum für Akzeptieren/Ablehner', and 'ITAR-Kompatibilität'.

Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

Navigation: Weitere Informationen | Umsätze | Software Value Incentive | **Anhänge** | Verkaufsteam | Personen | Aktivitäten | Notizen | Verkaufsprojektregistrierung | Untergeordnete Verkaufsprojekte ▶

Neuer Anhang

Menü ▼ | Speichern | Abbrechen

*Anhangname:  Kommentare:

An IBM freigeben:

Anhangstyp: NICHT-SVI ▼

Klicken Sie auf das Feldsteuerelement hinter dem Feld **Anhangname**.

Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

Klicken Sie auf **“Browse”**. Dadurch gelangen Sie zu einem Browserfenster in dem Sie nach der BANT Datei suchen können, die Sie zuvor auf Ihrem PC gespeichert haben.

The screenshot shows a web application interface for creating a new attachment. The main form is titled 'Neuer Anhang' and includes a 'Menü' dropdown, 'Speichern' and 'Abbrechen' buttons, a text field for '*Anhangname:', a checkbox for 'An IBM freigeben:', and a dropdown for 'Anhangstyp:' set to 'NICHT-SVI'. A modal dialog box titled 'Anhang hinzufügen - Microsoft Internet Explorer' is open over the form. It contains the text 'Bitte geben Sie einen Dateinamen oder eine URL an:', a 'Dateiname:' text field, a 'URL:' text field, and a 'Browse...' button highlighted with a red box. A red arrow points from the text box above to this button. At the bottom of the dialog are 'Hinzufügen' and 'Abbrechen' buttons.

Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

Wenn Sie die BANT Datei markiert haben, wählen Sie **Hinzufügen**.

Denken Sie daran den Haken in der Box **<An IBM freigeben>** zu setzen, sonst wird das BANT-Dokument für IBM nicht sichtbar.

Als Anhangstyp bitte **SVI BANT** aus dem Drop-Down-Menü wählen.

' (checked), and 'Anhangstyp: SVI BANT' (dropdown menu). A 'Kommentare:' text area is also present. A red arrow points from the text box above to the 'Anhangname' field."/>

Verkaufsprojekt erstellen: Das B.A.N.T. Formular

Mit **Speichern** fügen Sie das BANT-Dokument hinzu.

Weitere Informationen | Umsätze | Software Value Incentive | **Anhänge** | Verkaufsteam | Personen | Aktivitäten | Notizen | Verkaufsprojektregistrierung | Untergeordnete Verkaufsprojekte

Neuer Anhang

Menü ▾ | **Speichern** | Abbrechen

*Anhangname: BANT

An IBM freigeben:

Anhangstyp: SVI BANT ▾

Kommentare:

Hinzufügen von Verkaufsteammitgliedern

Wie im Falle des Hinzufügens der Firma des Kunden, wird mit einem Feldsteuerelement gearbeitet und ein Applet öffnet sich, in welchem Sie eine Suchabfrage machen und eine Auswahl treffen müssen. In diesem Fall nutzen Sie das Feldsteuerelement hinter **Verkaufsteam**

- Im angezeigten Applet **Teammitglieder** werden Ihre aktuellen Verkaufsteammitglieder aufgelistet
- Klicken Sie auf **Hinzufügen**, um eine neues Verkaufsteammitglied hinzuzufügen
- Sie können in diesem Applet auch den Primary bestimmen. Der Primary kann andere Mitarbeiter hinzufügen.

The screenshot shows the IBM Partner Center interface. At the top, there is a navigation bar with 'Home', 'Produkte', 'Services & Lösungen', 'Support & Downloads', and 'Mein Profil'. Below this is a secondary navigation bar with 'Startseite', 'Partnersuchprogramm', 'Verkaufsprojekte', 'Firmen', 'Personen', 'Partner', and 'Aktivitäten'. The main content area is titled 'Verkaufsprojekte' and shows details for a specific project: '*Verkaufsprojektnr.: 1JF-1INSSOR' and 'Organisation: Dummy BP EMEA'. A modal window titled 'Teammitglieder - Microsoft Internet Explorer' is open, displaying a table of team members. The table has columns for 'Primär', 'Nachname', 'Vorname', 'Position', 'Rolle', 'Sekundäre Rolle', and 'BP-Verkaufsprojektnummer'. The first row is highlighted in yellow and has a checkmark in the 'Primär' column. A red box highlights the 'Hinzufügen' button in the applet's toolbar. A blue arrow points from this button to the 'Verkaufsteam' field in the main form on the right. Another red box highlights the 'Verkaufsteam' field. The main form on the right includes fields for '*Umsatz: 0,00 €', '*Verkaufswährung: EUR', and '*Verkaufsteam:'. The 'Verkaufsteam' field is highlighted with a red box.

Hinzufügen von Verkaufsteammitgliedern

Eine Liste mit den Benutzern im Unternehmen wird angezeigt.

Markieren Sie den Kontrollkasten neben dem Datensatz des Verkaufsteammitgliedes und klicken Sie auf **OK**. (4)

im Applet **Teammitglieder** wird das neue Mitglied angezeigt

Das neue Mitglied erhält eine mail, daß es zum Team hinzugefügt wurde. Speichern Sie die Änderung!

Mitarbeiter hinzufügen - Microsoft Internet Explorer

Abfrage Suchen: Beginnend mit: Ausführen | 1 - 10 von 10+

	Nachname	Vorname	Position	Organisation	Anmeldename	CE-ID	E-Mail-Adresse
>			BP Admin	Dummy BP EMEA, 987654		123456	
>			BP Admin	Dummy BP EMEA, 987654		123456	

OK Abbrechen

Hinzufügen von Verkaufsteammitgliedern

In dem Applet **Mitarbeiter hinzufügen** gibt es eine Suchabfragefunktion. Benutzen Sie diese insbesondere zum Suchen von IBM Mitarbeitern. Im Feld *Suchen* wählen Sie email Adresse aus und geben dann die Adresse im *Beginnend mit* Feld ein. Wenn Sie die e mail Adresse des Mitarbeiters nicht kennen, benutzen Sie das IBM Mitarbeiterverzeichnis auf www.ibm.de oder kontaktieren Sie den GPP Helpdesk über Partner World Contact Services. Beachten Sie die im Exkurs 1 erwähnten Suchhinweise. Klicken Sie auf **Ausführen** und aktivieren Sie den Kontrollkasten neben dem Datensatz, drücken Sie auf OK und speichern Sie im Applet Teammitglieder.

Mitarbeiter hinzufügen - Microsoft Internet Explorer

Abfrage Suchen: E-Mail-Adresse Beginnend mit: test@uk.ibm.com Ausführen 1 - 10 von 10+

	Nachname	Vorname	Position	Organisation	Anmeldename	CE-ID	E-Mail-Adresse
>			BP Admin	Dummy BP EMEA, 987654		123456	
>			BP Admin	Dummy BP EMEA, 987654		123456	

OK Abbrechen

Exkurs IV: IBM Mitarbeiter und GPP:

- IBM-Mitarbeiter mit einer Position, die mit 'IBM Channel Rep Plus' beginnt, können das Verkaufsprojekt sofort im Verkaufsteam sehen und können Ihre Verkaufsprojekte aktualisieren, nachdem sie dem Verkaufsteam hinzugefügt wurden.
- IBM-Mitarbeiter mit anderen Positionen werden das Verkaufsprojekt 24 Stunden später im IBM's CRM-System sehen.

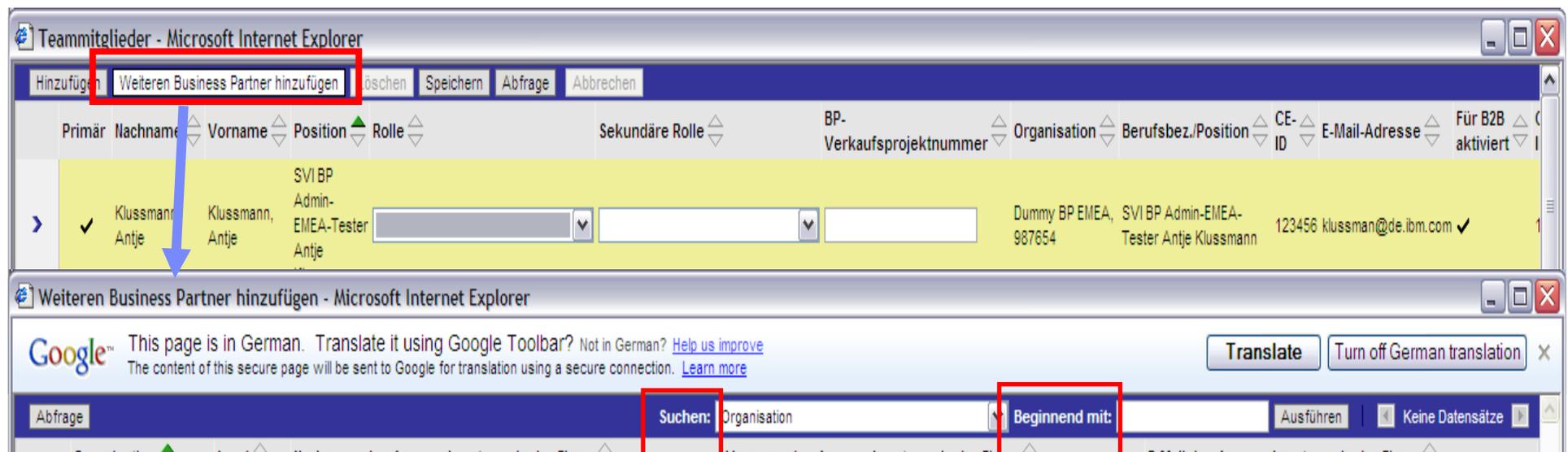
Hinzufügen von Verkaufsteammitgliedern

Als Primary können Sie Ihren Verkaufsprojekten ganz einfach andere IBM Business Partner hinzufügen, mit ihnen zusammenarbeiten, gemeinsam mit diesen Geschäftsabschlüsse erreichen.

Im Applet **Teammitglieder** (Feldsteuerelement **Verkaufsteam**) gehen Sie auf den Knopf **Weitere Business Partner hinzufügen**. Wählen Sie bei *Suchen* „Organisation“ aus und klicken Sie auf *Ausführen*, um die Liste derjenigen Partner zu finden, die der Zusammenarbeit an Opportunities zugestimmt haben.

Klicken Sie wie oben auf dem Applet **Mitarbeiter hinzufügen** wieder die Box neben dem Datensatz an, danach den OK Knopf auf dem Hinzufügen Applet. Speichern Sie das neue Mitglied auf dem Teammitglieder Applet.

Der Partner erhält eine e-mail, daß er zum Projektteam hinzugefügt wurde. Der andere Partner muß die Aufnahme nicht extra akzeptieren.



The screenshot shows two overlapping browser windows. The top window, titled 'Teammitglieder - Microsoft Internet Explorer', displays a table of team members. A red box highlights the 'Weiteren Business Partner hinzufügen' button in the top navigation bar. A blue arrow points from this button to a specific row in the table. The table has columns for 'Primär', 'Nachname', 'Vorname', 'Position', 'Rolle', 'Sekundäre Rolle', 'BP-Verkaufsprojektnummer', 'Organisation', 'Berufsbez./Position', 'CE-ID', 'E-Mail-Adresse', and 'Für B2B aktiviert'. The selected row shows 'Klussmann, Antje' as the primary contact, with a checkmark in the 'Primär' column. The bottom window, titled 'Weiteren Business Partner hinzufügen - Microsoft Internet Explorer', shows a search interface. A red box highlights the 'Suchen:' dropdown menu, which is set to 'Organisation'. Another red box highlights the 'Beginnend mit:' dropdown menu. The search results table below is partially visible, showing columns for 'Organisation', 'Land', 'Nachname des Ansprechpartners in der Firma', 'Vorname des Ansprechpartners in der Firma', and 'E-Mail des Ansprechpartners in der Firma'.

Hinzufügen von Verkaufsteammitgliedern

Wenn Sie mehrere Projekte haben, auf denen die gleichen Personen arbeiten, können eine Liste mit Verkaufsteammitgliedern erstellen und speichern, die automatisch zu Ihrem neuen Verkaufsprojekt hinzugefügt werden können.

1. Klicken Sie auf **Site Map**.
2. Klicken Sie auf **Benutzerprofil**

The screenshot shows the IBM software interface with four numbered callouts:

- 1**: Points to the 'Site Map' link in the top navigation bar.
- 2**: Points to the 'Benutzerprofil' link in the left sidebar.
- 3**: Points to the 'Standardwerte für Verkaufsprojekt' link in the sub-menu of 'Benutzerprofil'.
- 4**: Points to a dropdown arrow next to the first 'Vertriebsteammitarbeiter' field in the 'Standardwerte für Verkaufsprojekt' applet.

3. Wählen Sie **Standardwerte für Verkaufsprojekt** aus.
Das Applet **Standardwerte für Verkaufsprojekt** zeigt Ihnen eine Liste die Sie ausfüllen können.
4. Um einen Benutzer hinzuzufügen klicken Sie auf das Feldsteuerelement neben den Feldern

5. Klicken Sie auf den gewünschten Vertriebsmitarbeiter im **Position auswählen** Applet und klicken Sie auf **OK**.

6. Klicken Sie auf **Speichern**.

The screenshot displays the IBM Business Partner Center interface. At the top, there is a navigation bar with the IBM logo, a search bar, and links for 'Land/Region [Auswählen]', 'Nutzungsbedingungen', 'Home', 'Produkte', 'Services & Lösungen', 'Support & Downloads', and 'Mein Profil'. Below this is a secondary navigation bar with 'Site Map', 'Feedback', 'Hilfe', 'Profil', and 'Abmeldung'. The main content area features a breadcrumb trail: 'Startseite | Partnersuchprogramm | Verkaufsprojekte | Firmen | Personen | Partner | Aktivitäten | Benutzerprofil'. A dropdown menu is set to 'Standardwerte für Verkaufsprojekt'. Below this, the 'Standardwerte für Verkaufsprojekt' form is visible, with a 'Speichern' button highlighted in red and a blue box containing the number '6'. An embedded applet titled 'Position auswählen - Microsoft Internet Explorer' is shown, containing a search table with columns: 'Nachname', 'Vorname', 'E-Mail-Adresse', 'Position', 'Rolle', 'Sekundäre Rolle', 'Organisation', and 'Beruf'. A search result is highlighted in yellow, showing 'BP Admin' and 'Dummy BP EMEA, 987654'. The applet has a 'Speichern' button and an 'Abfrage' button. At the bottom of the applet, a blue box with the number '5' is positioned over the 'OK' button, which is also highlighted in red. A blue arrow points from the 'Speichern' button in the main form to the 'OK' button in the applet.

Hinzufügen von IBM Opportunitities

- Opportunities aus dem IBM CRM System beginnen mit 12KY-
- Wählen Sie unter dem Reiter **Verkaufsprojekte** die Ansicht **Alle Verkaufsprojekte** sortieren Sie unter **GPP-Verkaufsprojekt-Status akzeptieren** alle Verkaufsprojekte unter „Annahme ausstehend“
- Wählen Sie im Drop-down unter **GPP-Verkaufsprojekt Status akzeptieren Annehmen** oder **Abl.- Lösung unpassend** (Beispiel) aus und **Speichern** sie.
- Sie sollten IBM Verkaufsprojekte innerhalb von 4 Tagen akzeptieren, ansonsten wird das Projekt zurückgezogen.
- nur Opportunity Focal Points können Verkaufsprojekte akzeptieren.

The screenshot shows the IBM CRM interface. The 'Verkaufsprojekte' tab is selected. The 'Anzeigen:' dropdown is set to 'Alle Verkaufsprojekte'. The 'Abfragen:' dropdown is set to '* Current Opportunities'. The table below shows a list of sales projects. The 'GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren' dropdown menu is highlighted in red, showing the current status 'Annahme ausstehend'.

Verkaufsprojektnr.	Firma	Beschreibung	Umsatz	Vertriebsphase	GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren	Fälligkeitsdatum für Akzeptieren/Ablehnen	Verlustgrund
12KY-ABC123Y	5.500,00 €	04-Validated/Qualifying	Annahme ausstehend	21/07/2010	
1JF-101LYZT	0,00 €	04-Validated/Qualifying	Angenommen		
1JF-10M0L0R	100,00 \$	04-Validated/Qualifying	Angenommen		

The screenshot shows the IBM CRM interface. The 'Verkaufsprojekte' tab is selected. The 'Anzeigen:' dropdown is set to 'Alle Verkaufsprojekte'. The 'Abfragen:' dropdown is set to '* Current Opportunities'. The 'Speichern' button is highlighted in red. The 'GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren' dropdown menu is highlighted in red, showing the current status 'Annahme steht noch aus'.

Verkaufsprojektnr.	Firma	Beschreibung	Umsatz	Vertriebsphase	GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren	Fälligkeitsdatum für Akzeptieren/Ablehnen	Verlustgrund
12KY-ABC123Y	5.500,00 €	04-Validated/Qualifying	Annahme steht noch aus	21/07/2010	

Fortschreiten im Verkaufsprojekt / Weiterleiten zur Teilnahmeberechtigung

Klicken Sie unter Verkaufsprojeket auf das Verkaufsprojekt (Opp Nummer), das Sie einreichen möchten.

IBM Global Partner Portal - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Refresh Mail Print Send To Favorites Bluetooth

Address: https://www-304.ibm.com/partnerworld/gpp/de/de/start.swe?SWECmd=Login&SWEPL=1&SWETS=1297677908656 Go Links EPSON

Google™ This page is in German. Translate it using Google Toolbar? Not in German? [Help us improve](#)
The content of this secure page will be sent to Google for translation using a secure connection. [Learn more](#)

Land/Region [Auswählen] Nutzungsbedingungen

Suchen

Home | Produkte | Services & Lösungen | Support & Downloads | Mein Profil

Startseite | Partnersuchprogramm | **Verkaufsprojekte** | Firmen | Personen | Partner | Aktivitäten

Anzeigen: Meine Verkaufsprojekte

Verkaufsprojekt:

Verkaufsprojekte | Menü | Neu | Löschen | Speichern | Abfrage | Einreichen an Sales Connections | Finanzierung bei IBM Global Financing anfr

Verkaufsprojektnr.	Beschreibung	Firma	Umsatz	Vertriebsphase	Entscheidungsdatum	Übergeordnetes Verkaufsprojekt	Wahrscheinlichkeit %	All Ve
1JF-10XDYM5	GPP Schulungen	German Test	0,00 kr	03-Identified/Validating	01.05.2011		0%	✓

Fortschreiten im Verkaufsprojekt / Weiterleiten zur Teilnahmeberechtigung

Klicken Sie im unteren Teil des Fensters auf **Software Value Incentive**.

The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface in Microsoft Internet Explorer. The browser address bar displays the URL: <https://www-304.ibm.com/partnerworld/gpp/de/de/start.swe?SWECmd=Login&SWEPL=1&SWETS=1297677908656>. The page title is "IBM Global Partner Portal - Microsoft Internet Explorer".

The main content area displays the configuration for a sales project named "1JF-10XDYM5". The project details include:

- Verkaufsprojektnr.: 1JF-10XDYM5
- Organisation: Dummy BP EMEA
- *Firma: German Test
- *Vertriebsphase: 03-Identified/Validating
- *Umsatz: 0,00 kr
- Alt. Sprache - Name:
- *Entscheidungsdatum: 01.05.2011
- USD-Umsatz: 0,00 \$
- Katakana:
- Detaillierte Umsatzdaten: 27.775,00 kr
- *Wahrscheinlichkeit %: 0%
- *Beschreibung: GPP Schulungen
- BP-Verkaufsprojektnr. - Verantwortlicher:
- *Verkaufsprojektwährung: SEK
- Person:
- SVI-Gesamtsstatus: Entwurf
- *Vertriebsteam: E1200008ESS
- Alt. Sprache - Nachname:
- Ist eingeschränkt:
- Verlustgrund:
- Alt. Sprache - Vorname:
- Arbeiten in GPP:
- *Codes f. Quelle Verk.-Projekt/Co-Marketing: Solution Provider - Core BPI
- UCID:
- Angefragte Finanzierung von IBM Global Financing:
- SVI-Verlängerungsanforderung:
- Verkaufsprojekt ISA: Product or Service Purchase
- *GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren: Angenommen
- Fälligkeitsdatum für Akzeptieren/Ablehnen:
- ITAR-Beurteilung:
- ITAR-Kompatibilität:

At the bottom of the page, there is a navigation bar with several tabs. The "Software Value Incentive" tab is highlighted with a red rectangular box. Other tabs include "Weitere Informationen", "Umsätze", "Kategorien", "Anhänge", "Verkaufsteam", "Personen", "Aktivitäten", "Notizen", "Verkaufsprojektregistrierung", and "Untergeordnete Verkaufsprojekte".

Fortschreiten im Verkaufsprojekt / Weiterleiten zur Teilnahmeberechtigung

Hier finden Sie in der SVI-Kopfzeile den Knopf „**Weiterleiten für Berechtigung**“.
Ihr Projekt befindet sich danach im Status „Duplikatüberprüfung“ und erhält nach der Überprüfung durch das IBM Channel Programm Team entweder den Status „Teilnahme genehmigt“ oder „Teilnahme abgelehnt“.

The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface in Microsoft Internet Explorer. The browser address bar displays the URL: <https://www-304.ibm.com/partnerworld/gpp/de/de/start.swe?SWECmd=Login&SWEPL=1&SWETS=1297677908656>. The page title is "IBM Global Partner Portal - Microsoft Internet Explorer".

The main content area is titled "SVI-Kopfzeile" (SVI header) and contains various fields and buttons. A red box highlights the button labeled "Weiterleiten für Berechtigung" (Forward for authorization). Other visible fields include:

- *Verkaufsprojektnr.: 1JF-10XDYMS
- *Organisation: Dummy BP EMEA
- SVI-verantwortliche Organisation: Dummy BP EMEA
- Umsatz für SVI: 0,00 kr
- Verkaufswährung für SVI: SEK
- Ablaufdatum:
- Weiterleitungsdatum für SVI-Berechtigung:
- Weiterleitungsdatum für SVI-Zahlungsaufforderung:
- *Vertriebsphase: 03-Identified/Validating
- *Entscheidungsdatum: 01.05.2011
- SVI-Gesamtsstatus: Entwurf
- Ausführender Business Partner:
- IBM Rechnungsdatum:
- Verkaufsauftragsnr.:
- ISU-Codenummer:
- ISU-Codebeschreibung:
- Verlustgrund:
- SVI-Verlängerungsanforderung: No
- Warten auf ISU-Code: No
- Warten auf weitere Informationen: No
- Kommentare für SVI:

The bottom navigation bar includes links for "Weitere Informationen", "Umsätze", "Kategorien", "Software Value Incentive", "Anhänge", "Verkaufsteam", "Personen", "Aktivitäten", "Notizen", "Verkaufsprojektregistrierung", and "Untergeordnete Verkaufsprojekte".

Fortschreiten im Verkaufsprojekt

- Um das Verkaufsprojekt im Vertriebszyklus zu sehen und zu bearbeiten, klicken Sie immer auf die Verkaufsprojektnummer/Opportunity Nummer.
- Während Sie im Verkaufszyklus mit dem Projekt fortschreiten, sollten Sie die Schlüsselfelder Umsatz, Vertriebsphase, Entscheidungsdatum, und die Warscheinlichkeit aktualisieren, mit der das Projekt gewonnen wird. Fügen Sie bei Bedarf neue Verkaufsteammitglieder hinzu.

Startseite | Partnersuchprogramm | **Verkaufsprojekte** | Firmen | Personen | Partner | Aktivitäten | Benutzerprofil

Anzeigen: Meine Verkaufsprojekte

Verkaufsprojekt:

Verkaufsprojekte | Menü | Neu | Löschen | Speichern | Abfrage | Zusammenarbeit | Einreichen an Sales Con

Verkaufsprojektnr.	Beschreibung	Firma	Umsatz	Vertriebsphase	Entscheidungsdatum	Übergeordnetes Verkaufsprojekt
> 1JF-EFIJLT	Einführung von Lotus Notes/Domino, Weitere Details siehe BANT.	Coca Cola	37.500,00 €	04-Validated/Qualifying	23.04.2009	

Verlängern eines auslaufenden Verkaufsprojekts

Verkaufsprojekte können nach 270 Tagen nochmals um 90 Tage verlängert werden.

Klicken Sie in das demnächst auslaufende Verkaufsprojekt und gehen Sie auf den Tab **Software Value Incentive**.

The screenshot shows a software interface with a navigation bar at the top containing tabs: 'Weitere Informationen', 'Umsätze', 'Kategorien', 'Software Value Incentive' (highlighted with a red box), 'Anhänge', 'Verkaufsteam', 'Personen', 'Aktivitäten', and 'Notizen'. Below the navigation bar, there is a section titled 'Umsätze' with a 'Menü' dropdown and buttons for 'Neu', 'Löschen', 'Speichern', and 'Abfrage'. A table below displays sales data for a specific project.

Zeilen-ID	Typ	Markenfamilie (Brand Family)	Menge für SVI	Preis für SVI	Umsatz für SVI	Verkaufsprojektwährung für SVI	SVI-Status
1JF-EFIJMO	Software	Software: Lotus Notes/Domino	500	75,00 €	37.500,00 €	EUR	Entwurf

Verlängern eines auslaufenden Verkaufsprojekts

Öffnen Sie das Drop-Down-Menü hinter **Anzeigen** und wählen **Verlängerung des Ablaufdatums anfordern**.

Umsatz

Umsatz

Verlängerung des Ablaufdatums anfordern

Löschen Speichern Abfrage

Zeilen-ID	Typ	Markenfamilie (Brand Family)	Menge für SVI	Preis für SVI	Umsatz für SVI	Verkaufsprojektwährung für SVI	SVI

Verlängern eines auslaufenden Verkaufsprojekts

Anzeigen: ▼

Verlängerung des Ablaufdatums anfordern | ▼ | **Neu**

Anforderungsnr. △	Angefordertes Ablaufdatum △	Begründungskommentare △	Verlängerungsanforderung - Status △	Neues Ablaufdatum △	Dispositionskommentare △	Vorlagedatum △
--------------------------------	--	--------------------------------------	--	----------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------

Klicken Sie auf **Neu**.

Anzeigen: ▼

Verlängerung des Ablaufdatums anfordern

▼ |

*Anforderungsnr.: 1JF-97SW60

*Angefordertes Ablaufdatum: 07.10.2009 09:54:00

Verlängerungsanforderung - Status: Entwurf

*Begründungskommentare:

Dispositionskommentare:

Klicken Sie auf das Kalender-Symbol, um damit das Ablaufdatum auszuwählen. Es kann maximal um drei Monate verlängert werden.

Ein Begründungskommentar muss eingetragen werden, die Entscheidung wird allerdings nicht auf Grundlage des Kommentars gefällt.

Verlängern eines auslaufenden Verkaufsprojekts

Weitere Informationen Umsätze Software Value Incentive Anhänge Verkaufsteam Personen Aktivitäten Notizen Verkauf

Anzeigen: Verlängerung des Ablaufdatums anfordern ▼

Verlängerung des Ablaufdatums anfordern

Menü ▼ | Löschen **Speichern** Senden Zurückziehen

*Anforderungsnr.: 1JF-97SW60 Vorlagedatum:
 *Angefordertes Ablaufdatum: 07.10.2009 09:54:00 [(C)] [📅] Neues Ablaufdatum:
 Verlängerungsanforderung - Status: Entwurf Abschlussdatum:
 *Begründungskommentare: Max 3 months from current expiry date ▼ Dispositionskommentare:

Speichern Sie Ihre Eingaben.

Weitere Informationen Umsätze Software Value Incentive Anhänge Verkaufsteam Personen Aktivitäten Notizen Verkaufsprojektregistrierung Untergeordnete Verkaufsprojekte ▶

Anzeigen: Verlängerung des Ablaufdatums anfordern ▼

Verlängerung des Ablaufdatums anfordern Menü ▼ | Neu Bearbeiten Löschen Speichern Abbrechen Abfrage **Senden** Zurückziehen 1 - 1 von 1

Anforderungsnr.	Angefordertes Ablaufdatum	Begründungskommentare	Verlängerungsanforderung - Status	Neues Ablaufdatum	Dispositionskommentare	Vorlagedatum	Abschlussdatum
▶ 1JF-97SW60	07.10.2009 09:54:00 [📅]	Max 3 months from current expiry date ▼	Entwurf				

Klicken Sie auf **Senden**.

6. Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

- Bevor Sie das Projekt zur Auszahlung einreichen, stellen Sie sicher, daß die Umsätze für SVI mit der von Ihnen gestellten Rechnung übereinstimmen !!!
- Wählen Sie die **Vertriebsphase 07 für Won/Implementing** an
- Klicken Sie auf den Reiter **Software Value Incentive** im unteren Teil des Fensters im Verkaufsprojekt

Zeilen-ID	Typ	Markenfamilie (Brand Family)	Menge für SVI	Preis für SVI	Umsatz für SVI	Verkaufsprojektwährung für SVI	SVI-Status	Verkaufsprojekt
1JF-EFJMO	Software	Software: Lotus Notes/Domino	500	75,00 €	37.500,00 €	EUR	Entwurf	

Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

- Reichen Sie alle notwendigen Verkaufsdokumente ein. Klicken Sie auf den Reiter **Anhänge** im unteren Teil des Fensters Verkaufsprojekte und klicken Sie auf **Neu**.
- Klicken Sie danach auf das Feldsteuerelement hinter dem Feld **Anhangname**
- Im Applet Fenster **Anhänge hinzufügen** suchen Sie im Browserfenster nach den Dokumenten auf Ihrem PC
- Mit **Speichern** fügen Sie die Verkaufsdokumente hinzu. Geben Sie die Dokumente an IBM frei.



Further Information | Sales | Software Value Incentive | **Anhänge** | Sales Team | Personnel | Activities | Notices | Sales Project Registration | Subordinate Sales Projects

Anhänge | Menü | Neu | Löschen | Speichern | Abfrage | Keine Datensätze

Anhangname	Größe (in Byte)	Typ	Geändert	Kommentare	An IBM freigeben	Vorgelegt von	Weiterleitungsdatum	Anhangstyp
------------	-----------------	-----	----------	------------	------------------	---------------	---------------------	------------



Further Information | Sales | Software Value Incentive | **Anhänge** | Sales Team | Personnel | Activities | Notices | Sales Project

Neuer Anhang

Menü | Speichern | Abbrechen

*Anhangname: 

An IBM freigeben:

Anhangstyp:

Kommentare:

Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Klicken Sie sich als ausführenden Business Partner an, geben Sie das IBM Rechnungsdatum an - es darf nicht vor dem Entscheidungsdatum liegen!

In der Box, **Kommentare für SVI** tragen Sie bitte die **Sales Order Nummer ein**, oder die **VAP Transaktionsnummer**. Oft finden Sie die Sales Order Nummer auf dem Lizenzschein der Bestellung!!!

The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface in Microsoft Internet Explorer. The browser address bar shows the URL: https://www-304.ibm.com/partnerworld/gpp/de/de/start.swe?SWECmd=Login&SWEPL=1&_sn=YYsGU_uw8QJuz1HPLXa13FVuOIOE1Uk82VI0.T. The page title is "IBM Global Partner Portal - Microsoft Internet Explorer".

The main content area is titled "SVI-Kopfzeile" and contains the following fields:

- *Verkaufsprojektnr.: 1JF-10XDYM5
- *Organisation: Dummy BP EMEA
- Firma für BP-Prämien: SVI-verantwortliche Organisation: Dummy BP EMEA
- IBM Kundennr. für BP-Prämien: Umsatz für SVI: 0,00 kr
- *Aktuelle Firma: German Test
- Verkaufsprojektwährung für SVI: SEK
- Alt. Sprache - Name: Ablaufdatum:
- Katakana: Weiterleitungsdatum für SVI-Berechtigung:
- Aktuelle IBM Kundennr.: Weiterleitungsdatum für SVI-Zahlungsaufforderung:
- Passport Advantage - Vertragsnr.: *Vertriebsphase: 03-Identified/Validating
- Passport Advantage - Sitenr.: *Entscheidungsdatum: 01.05.2011
- *Beschreibung für SVI: GPP Schulungen
- SVI-Gesamtsstatus: Entwurf
- Ausführender Business Partner:
- IBM Rechnungsdatum: [Redacted]
- Verkaufsauftragsnr.:
- ISU-Codenummer:
- ISU-Codebeschreibung:
- Verlustgrund: [Dropdown]
- SVI-Verlängerungsanforderung: No
- Warten auf ISU-Code: No
- Warten auf weitere Informationen: [Redacted]
- Kommentare für SVI: [Text Area]

At the bottom of the page, there are several tabs: "Weitere Informationen", "Umsätze", "Kategorien", "Software Value Incentive", "Anhänge", "Verkaufsteam", "Personen", "Aktivitäten", "Notizen", "Verkaufsprojektregistrierung", and "Untergeordnete Verkaufsprojekte".

Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Melden Sie sich bei Passport Advantage Online an, um die Sales Order Nummer zu finden:
URL: [www-304.ibm.com/.../otp PAonline_emea.html](https://www-304.ibm.com/.../otp_PAonline_emea.html)

IBM Passport Advantage Online - Microsoft Internet Explorer provided by BT Openworld

Address: <https://www>

Country/region [select]

Home Solutions Services Products Support & downloads My IBM

Welcome Passport Advantage [Not you?]

Software >

Passport Advantage Online

Passport Advantage Online is a partner resource for IBM Passport Advantage sales information and commerce transactions.

Reporting

Account management

Reference

Need Assistance

Related links

- Proposal, quote and order
- Online ordering
- PartnerWorld
- IBM developerWorks
- IBM software support
- PartnerCommerce
- ShopzSeries

Passport Advantage news

- [EMEA Weekly Part/Pricing Text \(CSV\) File](#)
- [Maintenance Activities planned for Saturday February 2nd, 2008](#)
- [New DSX SAP Customer Number Range](#)
- [PVU Assignment the New Sun UltraSPARC T2 Processor Family](#)
- [Price Change for Selected SWG Products, Effective January 01, 2008](#)
- [Software Support Product Lifecycle site adds RSS feed](#)
- [PVU Assignment for new POWER6 processor family](#)
- [PVU Assignment for new SPARC64 processor family](#)
- [Passport Advantage price changes for selected software products](#)
- [EMEA Price Files for IBM Distributed Software Announcements](#)

Highlights

- **Reporting**
Allows you to view agreement information and generate reports of customer activity.
- **Account management**
Manage access to Passport Advantage Online and change password.
- **Reference**
View program information Passport Advantage news and FAQ.
- **Need Assistance**
View eCustomer Care contact information and submit comments & questions.

Quick links

- ➔ [Value Unit Calculator](#)
- ➔ [Build a quote](#)
- ➔ [Place an order](#)
- ➔ [Order status](#)
- ➔ [View saved carts](#)
- ➔ [Passport Advantage Tutorial](#)

We're here to help

Easy ways to get the answers you need.

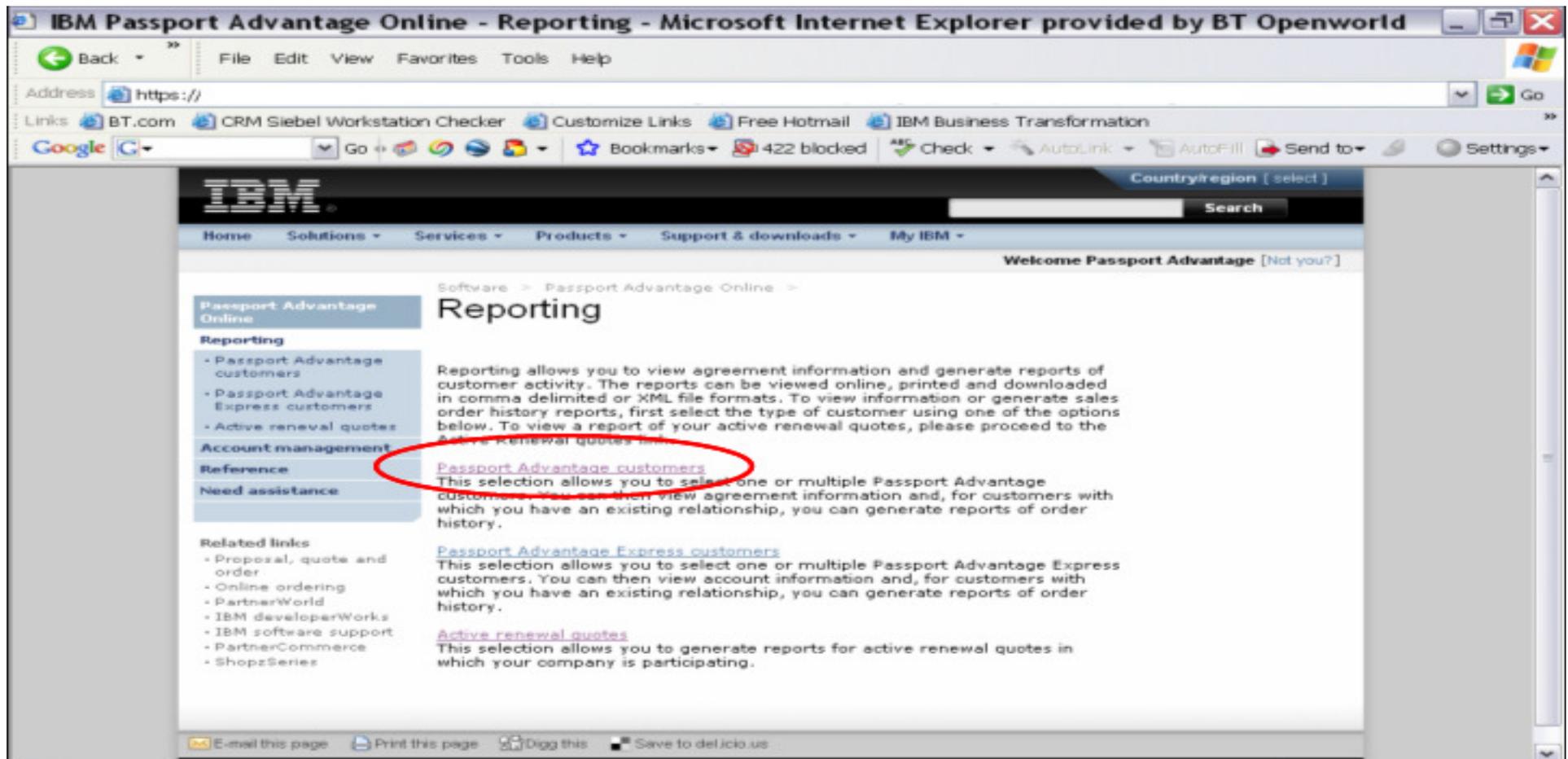
[E-mail us](#)

or call us at
01475 898688
8:00 to 17:00 GMT/BST

Special offers

Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Klicken Sie auf **Reporting** im linken Menü. Wählen Sie **Passport Advantage** oder **Passport Advantage Express** an.



Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Tragen Sie die Kundendetails ein.

IBM Passport Advantage Online - Reporting - Microsoft Internet Explorer provided by BT Openworld

Address <https://>

Links BT.com CRM Siebel Workstation Checker Customize Links Free Hotmail IBM Business Transformation

Google

Passport Advantage Online

Reporting

- Passport Advantage customers
- Passport Advantage Express customers
- Active renewal quotes

Account management

Reference

Need assistance

Related links

- Proposal, quote and order
- Online ordering
- PartnerWorld
- IBM developerWorks
- IBM software support
- PartnerCommerce
- ShopzSeries

Passport Advantage customers

To view agreement information or generate an order history report, first search for one or multiple customers using one of the search options below.

Agreement/Site number search

Input is required for fields marked with an asterisk (*) in order to use this search option. Enter up to eight site numbers for the agreement number you enter.

Agreement number: *

Site number: *

Submit

Customer attribute search

To use this search option, you must have a previous relationship with the customer (ie have sold to the customer either directly or through a reseller).

Reseller number:

Customer name: (partial or complete)

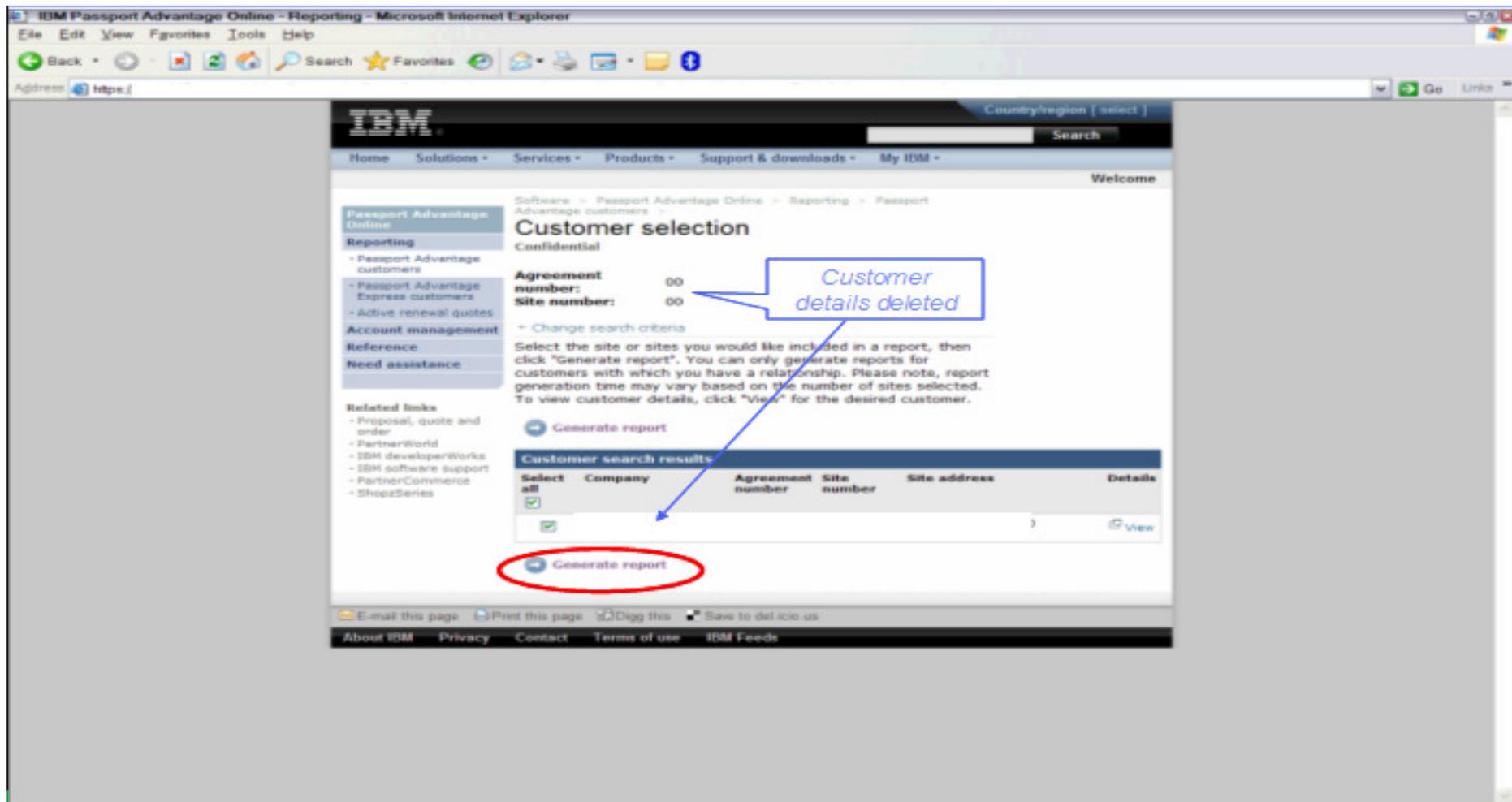
Name area: Start of Name

Country/region: * United Kingdom

Enrollment type: All

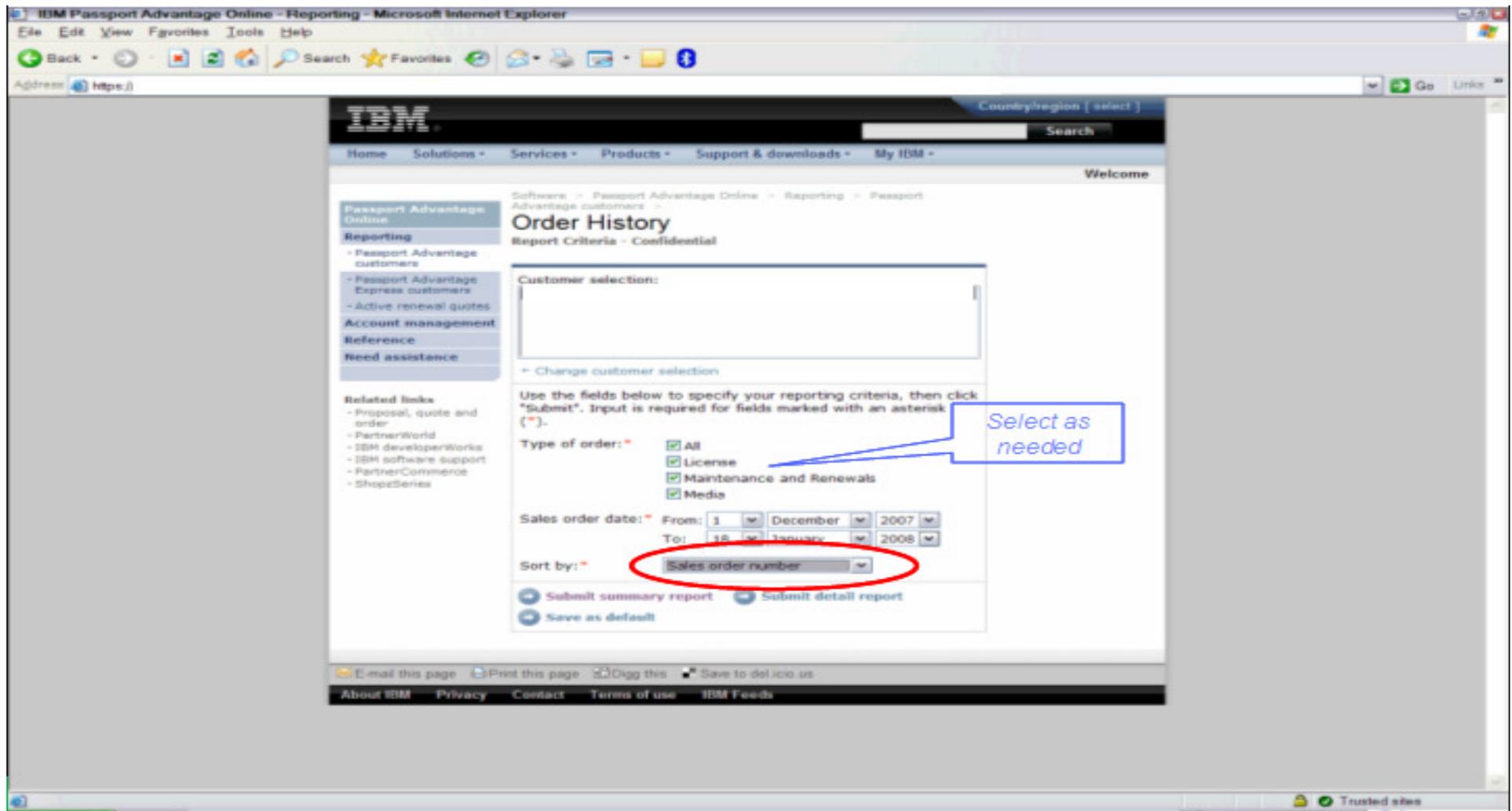
Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Klicken Sie auf **Generate Report**



Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Wählen Sie die Suchkriterien aus dem Menü und dem Drop-Down Menü **Sales Order Number**. Klicken Sie auf **Submit Summary Report**



Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Jetzt wird Ihnen die Sales Order Nummer im **Order History Report** angezeigt: **0053xxxxxx** Tragen Sie diese bitte im Feld **Kommentare zu SVI ein**. Sie beschleunigen damit den Auszahlungsprozess erheblich.

The screenshot shows the IBM Passport Advantage Online Reporting interface. The main content area displays an "Order history report" for the period 01 Dec 2007 to 18 Jan 2008. The report is sorted by Sales order number. Below the report title, there are instructions on how to download or print the report. The report itself shows two results, both dated 18 Dec 2007. The columns include Sales order date, Sales order number, Distributor ID number, Agreement number, Agreement variant, Customer set designation, and Reseller Order Date. A blue box labeled "Details deleted" points to the missing information in the Distributor ID, Agreement number, and Reseller columns.

Sales order date	Sales order number	Distributor ID number	Agreement number	Agreement variant	Customer set designation	Reseller Order Date
18 Dec 2007	005220	Test State/Province		STD	Small And Medium Business	18 Dec 2007
18 Dec 2007	005220	Included State/Provi		STD	Small And Medium Business	18 Dec 2007

Schließen des Verkaufsprojekts und Einreichung zur Auszahlung

Gehen Sie abschließend unter der **SVI Kopfzeile** auf den Knopf „**Zahlungsaufforderung weiterleiten**“ Ihr Beitrag im Vertriebszyklus wird nun von IBM anhand der von Ihnen eingereichten Informationen und Dokumente überprüft. Sobald auch der Eingang der Bestellung überprüft ist, wird die Auszahlung der Incentive/Rebate angestoßen.

The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface in Microsoft Internet Explorer. The browser address bar shows the URL: https://www-304.ibm.com/partnerworld/gpp/de/de/start.swe?SWECmd=Login&SWEPL=1&_sn=YYsGU.uw8QJuz1HPLXa1JfVuIOE1Uk82VI0.T. The page title is "IBM Global Partner Portal - Microsoft Internet Explorer".

The main content area displays the "SVI-Kopfzeile" form. The form includes the following fields and values:

- Verkaufsprojektnr.:** 1JF-10XDYM5
- Organisation:** Dummy BP EMEA
- SVI-Gesamtsstatus:** Entwurf
- Firma für BP-Prämien:** (empty)
- SVI-verantwortliche Organisation:** Dummy BP EMEA
- Ausführender Business Partner:**
- IBM Kundennr. für BP-Prämien:** (empty)
- Umsatz für SVI:** 0,00 kr
- IBM Rechnungsdatum:** (empty)
- Aktuelle Firma:** German Test
- Verkaufsprojektwährung für SVI:** SEK
- Verkaufsauftragsnr.:** (empty)
- Alt. Sprache - Name:** (empty)
- Ablaufdatum:** (empty)
- ISU-Codenummer:** (empty)
- Katakana:** (empty)
- Weiterleitungsdatum für SVI-Berechtigung:** (empty)
- ISU-Codebeschreibung:** (empty)
- Aktuelle IBM Kundennr.:** (empty)
- Weiterleitungsdatum für SVI-Zahlungsaufforderung:** (empty)
- Verlustgrund:** (empty)
- Passport Advantage - Vertragsnr.:** (empty)
- *Vertriebsphase:** 03-Identified/Validating
- SVI-Verlängerungsanforderung:** No
- Passport Advantage - Sitenr.:** (empty)
- *Entscheidungsdatum:** 01.05.2011
- Warten auf ISU-Code:** No
- *Beschreibung für SVI:** GPP Schulungen
- Warten auf weitere Informationen:** No
- Kommentare für SVI:** (empty)

The "Zahlungsaufforderung weiterleiten" button is highlighted with a red box. Other buttons in the form include "Speichern", "Abfrage", "Weiterleiten für Berechtigung", and "Zusammenarbeit".

The bottom of the page features a navigation bar with the following links: "Weitere Informationen", "Umsätze", "Kategorien", "Software Value Incentive", "Anhänge", "Verkaufsteam", "Personen", "Aktivitäten", "Notizen", "Verkaufsprojektregistrierung", and "Untergeordnete Verkaufsprojekte".

7. Opportunities im VAP Government Programm

- Um Gelder für eine VAP Government Opportunity zu bekommen, müssen sich die IBM Business Partner an Ihren Value Add Distributor wenden. Diese bekommen von der IBM das Geld, die VADs geben die Gelder –wie im regulären VAP Programm- an den Partner weiter.
- Die Registrierung der Opportunity erfolgt in GPP, der Antrag auf Auszahlung findet anders als beim SVI Programm, außerhalb des Tools statt.
- Bei der Registrierung für das VAP GOV Programm erhalten IBM Business Partner eine „Value Advantage Plus solution ID“ Diese benötigen Sie zum Registrieren der Opportunity im GPP und für die Bestellung beim Distributor.

Registrieren einer VAP Government Opportunity in GPP

Gehen Sie im unteren Teil des Verkaufsprojekts, welches Sie wie bei SVI angelegt haben, auf den Reiter **Verkaufsprojektregistrierung** und klicken Sie dort den **Neu** Knopf.

The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface in German. The browser window title is "IBM Global Partner Portal - Windows Internet Explorer provided by IBM". The address bar shows the URL: <https://www-304.ibm.com/partnerworld/gpp/de/de/start.swe?SWECmd=Login&SWEPL=1&SWETS=1298558070>. The page features a navigation menu with tabs for "Startseite", "Partnersuchprogramm", "Verkaufsprojekte", "Firmen", "Personen", "Partner", and "Aktivitäten". The "Verkaufsprojekte" tab is active, and the "Verkaufsprojektregistrierung" sub-tab is selected. A red box highlights the "Neu" button in the "Verkaufsprojektregistrierung" section. The page also displays various filters and data fields, including "Anzeigen:", "Katakana:", "Beschreibung:", "Person:", "Alt. Sprache - Nachname:", "Alt. Sprache - Vorname:", "Angefragte Finanzierung von IBM Global Financing:", "Detaillierte Umsatzdaten: 27.775,00 kr", "BP-Verkaufsprojektnr. - Verantwortlicher:", "SVI-Gesamtsstatus: Entwurf", "Ist eingeschränkt:", "Arbeiten in GPP:", "SVI-Verlängerungsanforderung:", "Abfragen:", "Verkaufsprojektwährung:", "Vertriebsteam:", "Verlustgrund:", "Codes f. Quelle Verk.-Projekt/Co-Marketing:", "UCID:", "Verkaufsprojekt ISA:", "GPP-Verkaufsprojekt - Status akzeptieren:", "Fälligkeitsdatum für Akzeptieren/Ablehnen:", "ITAR-Beurteilung:", and "ITAR-Kompatibilität:". The footer includes "IBM in Deutschland", "Datenschutz", and "Kontakt".

Registrieren einer VAP Government Opportunity in GPP

Gehen Sie auf das Feldsteuerelement hinter **Prämiename**.

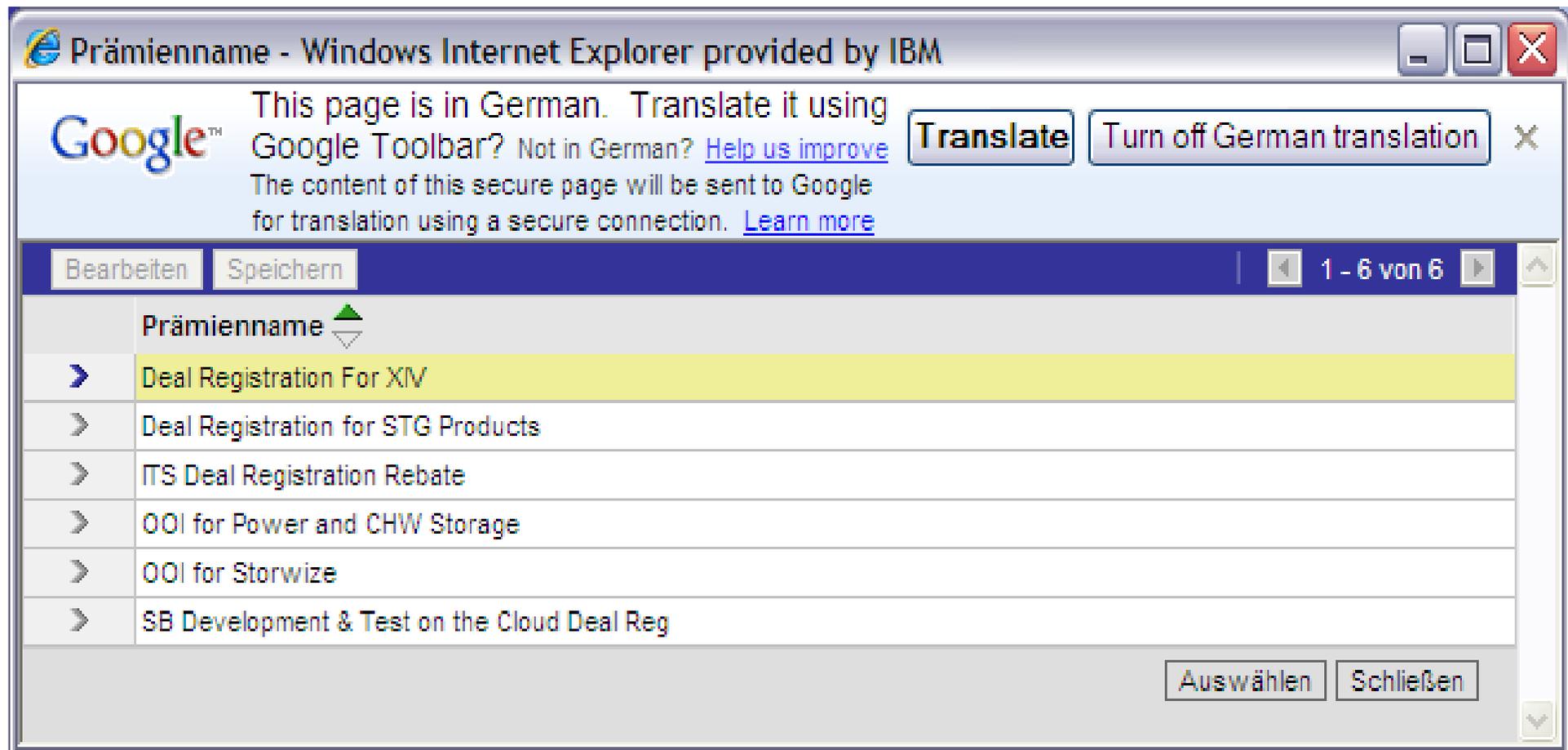
The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface. The main content area is titled 'Verkaufsprojektregistrierung'. It contains several form fields and controls:

- *Prämiename:** A text input field with a dropdown arrow next to it, highlighted by a red box and a red arrow pointing to it from the text above.
- *Incentive Status:** A dropdown menu currently set to 'Entwurf'.
- Art des Geschäfts:** A dropdown menu.
- Mitbewerber:** A text input field with a dropdown arrow.
- Angefragtedatum:** A date input field.
- Seriennummer ersetzt:** A text input field.
- Prämienablaufdatum:** A date input field.
- Genehmigungskennung:** A text input field.

At the bottom of the form, there are buttons for 'Neu', 'Löschen', 'Speichern', and 'Abfrage'. The footer of the page includes 'IBM in Deutschland', 'Datenschutz', and 'Kontakt'.

Registrieren einer VAP Government Opportunity in GPP

Wählen Sie im Fenster **Prämiename** Value Advantage Plus for Government Sales aus und gehen Sie auf Auswählen, dann Schließen. Hier stehen alle Programme drin, für die Ihre Organisation zugelassen ist.



The screenshot shows a Windows Internet Explorer window titled "Prämiename - Windows Internet Explorer provided by IBM". The browser displays a Google Translate notification for a German page. Below the notification is a table with a dropdown menu for "Prämiename" and a list of six items. The first item, "Deal Registration For XIV", is highlighted in yellow. At the bottom right of the window are buttons for "Auswählen" and "Schließen".

Prämiename
> Deal Registration For XIV
> Deal Registration for STG Products
> ITS Deal Registration Rebate
> OOI for Power and CHW Storage
> OOI for Storwize
> SB Development & Test on the Cloud Deal Reg

Registrieren einer VAP Government Opportunity in GPP

Gehen Sie dann auf **Speichern**. Tragen Sie im Feld **Seriennummer ersetzt** die Value Advantage Plus Government ID ein und im Drop Down Menü bei **Incentive Status** wählen Sie bitte „**Vorgeschlagen für Berechtigung**“ aus. Überprüfen Sie nochmal, ob Sie alle Pflichtangaben gemacht haben und das B.A.N.T. Formular vorhanden ist. Sobald Sie die Opportunity so abspeichern, wird die Opp an IBM zur Überprüfung der Teilnahmeberechtigung übermittelt. **NICHT DEN GLEICHEN KNOPF „WEITERLEITEN ZUR TEILNAHMEBERECHTIGUNG“ WIE BEI SVI DRÜCKEN!!!** Ein Mitglied der SVI Channel Teams prüft Ihre Opportunity nun auf Duplikate in GPP und IBM Siebel, als auch auf den Government Status hin. Danach ist die Opportunity „teilnahmeberechtigt“. Bei abgelehnter Teilnahmeberechtigung erhalten Sie eine email: „Value Advantage Plus for Government Sales – Opportunity Ineligible-Status set to Not Approved“

The screenshot shows the IBM Global Partner Portal interface. The main content area is titled 'Verkaufsprojektregistrierung'. The form includes several fields and buttons:

- Buttons:** 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel) are highlighted with red boxes.
- Fields:**
 - '*Prämiename:' (Prize name)
 - 'Anfragedatum:' (Request date)
 - 'Seriennummer ersetzt:' (Serial number replaced) - highlighted with a red box.
 - '*Incentive Status:' (Incentive status) - highlighted with a red box, showing a dropdown menu.
 - 'Anhangsdatum:' (Attachment date)
 - 'Art des Geschäfts:' (Type of business)
 - 'Mitbewerber:' (Competitor)
- Navigation:** A menu at the bottom includes 'Anhänge', 'Neu', 'Löschen', 'Speichern', and 'Abfrage'.

Einreichen zur Auszahlung bei VAP GOV Opportunities

- Ändern Sie die Verkaufsphase in Sale Stage 07 – WON
- Reichen Sie Ihre Bestellung beim Ihrem Value Add Distributor ein. Für die Auszahlung muß der IBM Business Partner auf der Bestellung die Value Advantage Plus for Government Sales ID liefern, als auch die Opportunity Nummer, unter der das Projekt in GPP hinterlegt ist benennen, damit IBM es identifizieren kann. Der Distributor kann so die Marge von IBM erhalten und an den Business Partner weitergeben.
- Bitte beachten Sie, daß Sie innerhalb von 15 Tagen, nachdem Sie Ihre Bestellung beim Distributor eingereicht haben, alle Sales Dokumentationen der GPP Opportunity hinzufügen. (Siehe Vorgang wie bei B.A.N.T. Formular)

Verlängern einer VAP GOV Opportunity

- Eine VAP Government Opportunity ist immer 12 Monate ab dem Einreichdatum zur Teilnahmeberechtigung gültig. Sie kann nicht verlängert werden!!!
- Sie können aber die selbe Opportunity neu in GPP für VAP Government registrieren

Hilfe

In der Online Hilfe finden Sie viele nützliche Hinweise: weitere Hilfe bei Fragen bekommen Sie direkt bei mir oder im Chat, bei Partner World Contact Services.

Inhaltsverzeichnis Index Suchen

- Willkommen bei der Online-Hilfe
- Neu!** Neuheiten für IBM Business Part
- Neu!** Aktuelle Informationen
- Global Partner Portal
 - Was ist das Global Partner Portal?
 - Zugriff auf das Global Partner Portal
 - Hilfe-Ressourcen
- Einrichten von Benutzervoreinstellung
- Einrichten Ihres persönlichen Profils
- Anordnen der Spalten in Ihrem Arbei
- Die Benutzeroberfläche
 - Verwenden der Navigationselemente
 - Verwenden des Rechners
 - Verwenden von Feldsteuerelemente
 - Verwenden von Auswahldialogfelder
 - Verwenden von Tastenkombinatione
 - Arbeiten mit Daten
- Suchen von Informationen
 - Verwenden von Abfragen
 - Verwenden des Abfrageassistenten
- Firmen
 - Suchen einer Firma
 - Einrichten einer Firma über den Bild:
- Personen
 - Hinzufügen von Personen zu Verkauf

Startseite > Willkommen bei der Online-Hilfe

[Navigation ausblenden](#)

Willkommen bei der Online-Hilfe für das Global Partner Portal

Von der Startseite der Online-Hilfe aus können Sie auf alle im Hilfesystem enthaltenen Themen zugreifen.

In der folgenden Tabelle werden die Navigation in der Hilfe sowie die zur Verfügung stehenden Funktionen erläutert.

Beispiel für Internet-Browser:

Zurück oder Vorheriges Thema	Verwenden Sie die Schaltfläche Zurück des Browsers, um zum vorherigen Thema zu navigieren.
Vorwärts oder Nächstes Thema	Verwenden Sie die Schaltfläche Vorwärts des Browsers, um zum nächsten Thema zu navigieren.
Drucken des Themeninhalts	Verwenden Sie die Druckfunktion des Webrowsers, um den Inhalt der Online-Hilfe zu drucken. <ol style="list-style-type: none"> Klicken Sie auf den Inhaltsbereich der Online-Hilfe, der die zu druckenden Informationen enthält. Informationen können nur aus dem Inhaltsbereich gedruckt werden. Starten Sie den Druckauftrag mit einer der

Kontakt Daten:

Antje Klussmann
SME Channell Partner Programme



Mobile 0170-7696079
Email Klussman@de.ibm.com

