

BP Lead Form ビジネスパートナー リード・フォーム

BP Name ビジネスパートナー名 _____

Submit Date 提出日 _____

UniqueControlNumber ユニーク・コントロールNo. _____

Note: All fields are mandatory. Should you have more than 10 leads, please use another sheet.

注：全ての欄にご記入下さい。10以上のリードの場合は、シートを追加して下さい。

Sample	
Customer Name 顧客名	customer or end user name (no abbreviations) 顧客、又はエンドユーザーの社名 (略語は不可)
Opportunity Source オポチュニティー出所	Start Now or TCI PBCO-MKTG/Autonomous Lead (lead generated by BP with no involvement from IBM and BP owns to close) / Lead passed to BP by IBM ---- Start Now, TCI BP Co-Marketing、独自のリード(ビジネスパートナーがIBMの介入なしに創出し取り決めるリード、IBMによってビジネスパートナーに引き継がれたリード、など
Opportunity Description オポチュニティー内容	opportunity description including product solution and IBM offerings, no customer info --- - 製品ソリューションとIBM製品を明記してオポチュニティーの内容を記入。顧客情報は不要
Currency 使用通貨	Japanese Yen, etc. 日本円 など
BPSM Name ビジネスパートナー・セールスマネージャー名	BPSM or Channel Manager name ビジネスパートナー・セールスマネージャー又はチャンネル・マネージャー名
Industry Solution Area ソリューション業種	Specific industry : Banking, Telco, Distribution, Manufacturing, Retails, Transportation, Process, and etc. 特定の業種を選択 : バンキング、通信、ディストリビューション、製造、リテール、交通、プロセス、など。
Products/Brands 製品・ブランド	DM - WebSphere - Lotus - Tivoli
Solution Type ソリューション・タイプ	ソリューションのタイプを選択 Solutions Choices = Lotus New Business, Lotus Renewals, Lotus Services, AIM-Tools, AIM-WebSphere, AIM-Voice, AIM-MQSeries, AIM-eCommerce, AIM-Services, Data Management, Informix, BI, Tivoli, Content Management, Pervasive Solutions, WS Host Integration, Digital Media
Decision Date 決定日	Date customer will make buy / no buy decision 顧客が購入の是非を決定する期日
How much customer planning to spend? 顧客の予算	XX,XXX \$USD
Win Probability 獲得確率	0, 10, 25, 50, 75 or 100 are the choices 確率を選択
Competitors 競合他社	Microsoft, ORACLE, Web Logic, EMC, CA, and etc.
Geographic Organization 地域組織	Country/Region 国名・地域