



IBM *PartnerWorld for Software* 2004 Track Guide

A REFERENCE GUIDE OUTLINING
THE 2004 CRITERIA AND BENEFITS
2004年2月

目次

1章: PartnerWorld for Software 概要	Page 3
2章: IBM ソフトウェア・ポートフォリオ - DB2, Lotus, Rational, Tivoli, WebSphere	Page 5
3章: 2004年度のWhat's New ?	Page 8
4章: 加入条件	Page 9
5章: サービス一覧	Page 13
6章: バリュー・パッケージ(ソフトウェア)	Page 17
7章: サービス概要	Page 19
8章: インセンティブ・イニシアチブ	Page 33
9章: 特別プログラム	Page 34

1章: PartnerWorld for Software 概要

PartnerWorld for Software (以下 PWSW) は貴社を含む世界中のIBM ビジネス・パートナーが売上やマーケット・オポチュニティを創造する事を支援し、貴社のe-business ソリューションのデリバリーをサポートする、ビジネス・パートナーの為にプログラムです。PartnerWorld(TM)は4トラックで構成され、4トラックとは、PartnerWorld for Software、PartnerWorld for Developers、PartnerWorld for Systems and Services、PartnerWorld for Personal Systemsとなっております。

PartnerWorld for Softwareの価値

貴社は、PartnerWorld for Softwareに加入することで、業界で最もビジネス・パートナーに対する報酬の充実したプログラムをご利用頂けることとなります。PWSWは舞台の裏より、マーケット・オポチュニティを創造しビジネス・パートナーに成功をもたらすためのサポートを提供いたします。またビジネス・パートナーのセールスサイクルの短縮を図ります。グローバルな宣伝や共同マーケティングを継続し、ビジネス・パートナーのソリューションのビジネスチャンスを開き出し確立し、ビジネス・パートナーがマーケットへいち早くたどり着けるようお手伝いをします。これまでと同様に、IBMはビジネス・パートナーが必要とするスキルを広範囲にわたって提供できるように保証し、ビジネス・パートナーが求めるツール、お客様が求めるテクノロジーやサービスを引き続き保証致します。ビジネス・パートナーがIBMにコミットメントするほど、PWSWのより高いレベルに上がることができ、より有益なサービスを受けることができます。PWSWの価値をより強化するため、下記のサービスを追加・強化しました。

- セールスサイクルを加速させるSWG エグゼクティブ・ブリーフィング・センターへのアクセス
- スキルを向上させるための費用をキャッシュバックするスキル習得支援プログラム
- 重要な販売機会のクローズを支えるテクニカル・メンタリング
- ビジネス・パートナーがIBMソフトウェアに関連する販促物の制作やマーケティング活動に利用できるIBMソフトウェア・ブランド・マークの提供

以上のすべては、ビジネス・パートナーが有益な機会を掴む為、そして営業スキルを開発しそれを拡大、強化することを支援するPWSWの戦略の一環となっております。

ビジネスチャンスの増加する成長市場

e-businessに関連するハードウェア、ソフトウェアそしてサービスへの需要は今や想像を超えた勢いです。中堅・中小企業市場(以下 SMB市場)では最大の需要を作り出しております。AMI-Partners社が2002年に行った市場調査によると、中堅・中小企業市場のインフラにつぎ込まれる総費用(ハードウェア、ソフトウェア、サービス)は、この3年以内に3000億ドルを超過すると予測されており、IT業界の総費用の実に約40%にも達します。更に、世界の中規模ビジネスは数年の内に、およそ1500億ドル規模に達すると見込まれています。世界で400,000社以上ある中堅・中小企業の数をとってみても、この市場はIT市場における一番大きなセグメントの一つと言えます。

PWSWはビジネス・パートナーがソリューションをSMB市場に提供されることに協力いたします。そしてまた、PWSWはビジネス・パートナーに対して、このスキル格差を埋める教育、トレーニング、テクニカルサポートを提供いたします。それによってビジネス・パートナーは、オポチュニティを掴み続けることができます。実際、マーケット戦略の基礎をビジネス・パートナーが形成されるのです。ビジネス・パートナーがIBMとの協業に投資するほど、IBMはビジネス・パートナーが大きな潜在ビジネスチャンスに関わるものと考えます。

IBM ソフトウェア:業界をリードするポートフォリオ

IBMソフトウェア・ポートフォリオは最も広範囲をカバーし、効率面からも他に類を見ないものとなっております。PWSWに加入することはより潜在的マーケットにアクセスし、実質的な収入を得ることに結びつきます。もちろん、それに伴うリスクもありますが、IBMが長期に渡り業界をリードしている事実を踏まえると、リスクは低いと言えるでしょう。

PWSWの総合ソリューションは、4つのキー・ブランドを掲げています。それは業界をリードし広く認識されているブランド、DB2、Lotus、Tivoli、WebSphereです。IBM WebSphereは、InfoWorldの読者選定「ベスト・ポータル・サーバー・オブ・ザ・イヤー」を含む、数え切れない賞を今までに勝ち得てきました。Tivoli Storage ManagerはInfoWorldの読者選定「ベスト・エンタープライズ・ストレージ・プロダクト」を獲得、Lotus Sametime 9.7はSmart Computingの「スマート・チョイス」賞に輝きました。DB2 データベース ソフトウェアは、VAR Business ARC賞を獲得し、すべてのデータベース・ソフトウェアにおいて最優秀DBソフトウェアに投票で選ばれました。

ROIと収益性の改善

IBMは、Reality Research社に委託し、ビジネス・パートナーが、ビジネスを築き、収益を増やし、ビジネス機会を生かすにはどのような要素が役に立つのか調査しました。ビジネス・パートナー下記はその調査における主要な調査結果です。詳細については、IBMビジネス・パートナーの収益に関する白書

(<http://www-100.ibm.com/partnerworld/software/pwswpub1.nsf/docs/LMCK-59BJVY>)をご覧ください。

- **IBMミドルウェアの21倍の売上**：お客様がIBMのミドルウェアに投資した費用1ドルに対し、関連ソフトウェア、ハードウェアもしくはサービスの為に同じお客様から21ドルの追加投資が生まれます。
- **IBM ミドルウェアがサービス売上をもたらす**：IBMのミドルウェアの販売1ドルに対しビジネス・パートナーのサービス販売でおおよそ8ドルを生み出します。一般的なビジネス・パートナーの年間収益の62%がサービスの販売から来ることを考慮に入れると、IBMミドルウェアの収益をもたらす役割は重要なものと言えます。
- **IBM認定資格の所持数が高い収益と利益をもたらす**：IBMのソフトウェア認定資格を多く保持するビジネス・パートナーほど高い収益と利益を得ていることが報告されています。
- **複数のIBMミドルウェア販売が収益と利益性を増加** - ビジネス・パートナーで3つ以上のIBMミドルウェア・ブランドを取り扱う企業は1つのみのIBMミドルウェア・ブランドを取り扱う企業と比べて、従業員一人あたりの収益が2倍、また従業員一人あたりの利益が36%以上が高いことが報告されています。
- **ビジネス・パートナー ROI：投資に対する利益率 9：1** - ビジネス・パートナーによるIBMへの投資1ドルにつき、9ドルが利益として計上されます。つまり平均投資額179,000ドルに対し170万ドルが利益として計上されます。

我々は、これまでにe-businessの基礎（インフラ構築、概念の強化、e-businessを有益に、また可能にさせる技術・ソリューションの提供）を築いてきました。PWSWを通して我々が協力してから今までに、とてつもない成長と成功が達成されています。今まで以上に深いコミットメントとまた今まで以上に豊かな投資を通して、我々は共に協業していくべきです。

価値ある報奨

PWSWはサポートが充実し、強いリーダーシップを持ち、提供するビジネスチャンスは幅広く、これまで以上にビジネス・パートナーへのメリットの大きいプログラムになっています。

これらの基本サービスに付け加え、IBMは特に目立ったお客様ソリューションをデリバリーしたビジネス・パートナーを表彰しています。例えば、IBMとLotusのBeacon Awardsは優れた製品、革新的なソリューションや専門サービスを提供することに秀でたビジネス・パートナーを表彰するシステムです。

また、これらはPWSWの提供するインセンティブのごく一部にすぎません。PWSWに今参加して大きな報奨を手に入れてください。

PartnerWorld for Softwareの詳細はPWSWサイト(<http://www.ibm.com/partnerworld/software>)に集約されています。

各パワーブランドの詳細は2章をご覧ください。

「Step to Success ガイド」（英語）では、各支援内容がセールス・サイクルの中のどのステップでご活用いただけるのかをご紹介します。

2章: IBMソフトウェア・ポートフォリオ

DB2, Lotus, Rational, Tivoli, WebSphere

顧客一人ひとりのニーズに即応すべき時代 IBM ソフトウェアは、5つの力でお客様の变革を支えます

e-ビジネスの普及・発展により、今日ではインターネットを通じ、買い物だけではなくローンの申し込みやチケットの予約、銀行口座の確認など、さまざまなことが行えるようになってきました。このような便利さの恩恵を享受してきたユーザーは「自分の好みや必要に応じた」製品・サービスが、「より早く、安全かつ確実に」提供されることを望むようになりました。

e-ビジネスは着実に次の段階へと進んでいます。販売の現場と倉庫とがリアルタイムに情報を共有することにより、受注と出荷が同時に行われるようなビジネスへの進化つまり、必要に応じたサービスが即座に提供される“オンデマンド”ビジネスへの進化が求められているのだといえるでしょう。

この変化に対応するために重要なことそれは「変化に、柔軟に対応できるシステム」であり、「要求に即座に反応できるようすべてが統合管理されたシステム」なのです。キーワードは、オープン・スタンダード。

さまざまなサーバー環境で稼働し、やインターネット標準に対応したソフトウェアを採用することで、変化に即応できるシステムの構築が可能となります。IBMは、オープン・スタンダードに準拠したソフトウェア「WebSphere」、「DB2」、「Lotus」、「Tivoli」、「Rational」を揃え、お客様のアプリケーション開発からサービスの公開と運用、管理などe-ビジネス全般を強力にサポート。「オートノミック・コンピューティング」などの先進技術を積極的に推進することで“オンデマンド”なビジネスの実現に貢献しているのです。

- データを活かし、激しい競争に先んじるための「決断」と「予測」をサポート -

DB2 Information Management Software

激しい競争に勝つために必要なのが「的確な予測」と「製品やサービスの円滑な提供」。そしてそのどちらにも欠かせないのが情報のスムーズな活用です。例えば、時系列で整理された業務データはただ保存しているだけでは予測分析の役に立ちません。また、在庫や販売記録を実際に分析する

のに数日を要するようでは、販売の現場において混乱と売り逃しを避けることはできないでしょう。だからこそDB2 Information Management Softwareは迅速かつ的確にデータを活用できるよう、開発・設計されているのです。例えば、「 と は同時に購入していく人が多い」など、経営のヒントになる情報も容易に抽出が可能。データベース間の連携やWebサービス対応の強化によって、情報の管理・検索・分析をスムーズにし、e-ビジネスのスピード化に貢献しているのです。

データベース・サーバー オートノミック・コンピューティングの技術を使いデータベース管理者の手間を軽減しながら先進の情報活用を実現 DB2 Universal Database、Informix Dynamic Server	エンタープライズ・コンテンツ・マネジメント XML、電子文書、Webメール、ビデオ映像など増大する多種多様のコンテンツをビジネスに活用 DB2 Content Manager
インフォメーション・インテグレーション 分散されている、さまざまなデータ・ソースへシームレスにアクセス DB2 Information Integrator	ビジネス・インテリジェンス さまざまな視点や切り口で情報を即座に分析 DB2 OLAP Server

役立つWebサイト

DB2 : PartnerWorld for Software Portal

<http://www-6.ibm.com/jp/software/partnerworld/db2.html>

DB2 Information Management トップページ

<http://www-6.ibm.com/jp/software/data/>

DB2 Developer Domain

<http://www-6.ibm.com/jp/software/data/developer/>

- 効果的なコラボレーションにより組織内の知的生産性向上を実現 -

Lotus. software

今も昔も、ビジネスを最後に決定付けるのは、「人の力」です。昔と違うのは、ネットワークを介した“地理的・時間的制約を超えたコミュニケーション”により、ブレイン・ストーミングや情報の共有が行えること。ただし、ネットワークの登場によって人と人との連携がスムーズになったことで企業競争が加速されていることもまた事実です。この競争を勝ち抜くために重要なことは、いかに安全に、そして的確にネットワーク・コミュニケーションを推進していくか、ということです。そのために、Lotus softwareはあるのです。世界各国の国防や治安を司る組織からも信頼されているセキュリティー機能を備え、社内のネットワーク・コミュニケーションの推進に貢献。必要な情報を各人に的確に届ける「企業ポータル」の構築や、Notes/Dominoによる電子メールやデータベースの活用などにより、経営のスピード化を力強くサポートします。

<p align="center">メッセージング & コラボレーション</p> <p>チームと企業を活性化するコラボレーション</p> <p>Lotus Notes/Domino、 Lotus Workplace Messaging Lotus iNotes Web Access ほか</p>	<p align="center">アドバンスド・コラボレーション</p> <p>社内外での情報・スキル共有を促しプロジェクト推進をサポート</p> <p>Lotus Sametime、 Lotus QuickPlace、 Lotus Discovery Server、 Lotus Domino.Doc、 Lotus Workflow</p>
<p align="center">e-ラーニング</p> <p>開催人数や開催日時によって参加者を制限しないe-ラーニング</p> <p>Lotus Learning Management System Lotus LearningSpace Virtual Classroom</p>	

役立つWebサイト

Lotus : PartnerWorld for Software Portal <http://www-6.ibm.com/jp/software/partnerworld/lotus.html>
 Lotus トップページ <http://www.ibm.com/jp/lotus>
 Lotus Developer Domain <http://www.ibm.com/jp/lotus/developer>

- ビジネスの要件をクリアに捉えた オープンなシステム開発をサポート -

Rational. software

ネットワークを介したビッグ・ビジネスに重要なものが、「目的に対して最適化された」アプリケーションとシステムの開発です。もちろん、将来の業務拡張に対応できないような狭義なシステムに多大なコストをかけることは得策ではありません。開発のメリットは、現存する問題点をクリアすることによる増収と、長期にわたりシステムとしての資産価値を保てるオープンさにこそあるのです。そのためRationalソフトウェアでは、世界80数カ所の拠点で積み上げた実績を活かして、ソフトウェア開発に関連するあらゆる技術とプロセスを統合。開発チームのための「プロジェクト管理」からシステム定義を明確にするための「要求管理」、そして「システム・テスト」など「ソフトウェア開発」に関わるすべてをサポート。要求変化や仕様変更にも強い開発環境の推進に、貢献しているのです。

<p align="center">プロジェクト管理</p> <p>急な仕様変更などにも耐えられるよう開発プロセスを管理</p> <p>Rational Unified Process、 Rational SoDA</p>	<p align="center">要求管理</p> <p>開発スケジュールの遅れなどを防ぐため要求をクリアに把握</p> <p>Rational Suite AnalystStudio、 Rational RequisitePro</p>
<p align="center">ソフトウェア開発</p> <p>開発者同士の連携を確実にし作業工程をスムーズに</p> <p>Rational Rose、 Rational XDE、 Rational TestManager</p>	<p align="center">システム・テスト</p> <p>設計上の欠陥を、少ない労力で早期に発見</p> <p>Rational PurifyPlus、 Rational Test RealTime</p>
<p align="center">構成管理</p> <p>ソース・コードなどのバージョンや障害/ステータスの変更管理を実現</p> <p>Rational ClearCase、 Rational ClearQuest</p>	

役立つWebサイト

<http://www.ibm.com/jp/software/rational>

注：IBMソフトウェア・ブランドの一つとしてRationalソフトウェアが誕生し、PartnerWorld for Softwareは、Rationalに関する情報やサービスを順次PartnerWorld for Softwareの各サービスに統合していく予定です。ただし、現在はソフトウェア・ブランドと同等のサービスは提供されておりません。あらかじめご了承ください。

- 複雑なITシステムを エンド・トゥ・エンドで管理し、負担と手間を軽減 -



e-ビジネスで差をつけるために必要なことは「より早く反応する」ことです。そのために大事なのは、深刻なトラブルを避けることはもちろん、ユーザーの要望や市場の変化に、セキュアに対応するための管理体制を実現させること。しかし、ITシステムは日々複雑化しているため全体の把握が難しく、IT要員を増やすだけでは、なかなかトラブルや変化に対応できないのが実情だといえるでしょう。だからこそ、Tivoli softwareはあるのです。システム障害の予測・回避や自己修復、そして自己最適化などを行う“オートノミック・コンピューティング”の中核を成す技術をもって、システム管理を効率化。ユーザーに向けたWebサービスから、社内業務を支えるイントラネットなどITシステムのすべてをセキュアに管理することでe-ビジネスに推進力を与えることに貢献しているのです。

<p align="center">パフォーマンス&アベイラビリティ</p> <p>システムの稼働状況とサービス・レベルを監視してトラブルの予測と回避を可能に</p> <p>Tivoli Monitoring、Tivoli Monitoring for Transaction Performance、Tivoli Web Site Analyzer、Tivoli Business Systems Manager、Tivoli Service Level Advisor</p>	<p align="center">コンフィギュレーション&オペレーション</p> <p>めんどろなジョブの自動化や、ソフトウェア配布とIT資産管理の一元化を実現</p> <p>Tivoli Workload Scheduler、Tivoli Configuration Manager、Tivoli License Manager</p>
<p align="center">セキュリティ</p> <p>不正アクセスの遮断やプライバシー管理を徹底</p> <p>Tivoli Access Manager、Tivoli Identity Manager、Tivoli Risk Manager</p>	<p align="center">ストレージ</p> <p>バックアップの自動化やリソースの最適化を実現するトータルなストレージ管理</p> <p>Tivoli Storage Manager、Tivoli Storage Resource Manager、Tivoli SAN Manager</p>

役立つWebサイト

Tivoli : PartnerWorld for Software Portal
Tivoli トップページ

<http://www-6.ibm.com/jp/software/partnerworld/tivoli.html>
<http://www.ibm.com/jp/software/tivoli/>

- お客様との接点から、商談の最後までをシームレスなWebサービスでフォロー -



e-ビジネスを実践するために必要なことは、「情報へのアクセスが容易でお客様が望む内容の情報をスムーズに提供できる」こと。そのためには、社内システムとWebサイトの連携を綿密にする必要があります。例えば、顧客情報を受け取るシステムと在庫管理システムの規格が違っていても、これらのシステムをスムーズに連携させることが重要なポイントとなるのです。このシステムの連携・統合のニーズを満たすべく WebSphere softwareはあるのです。WebSphereは J2EEやWebサービスなどのオープンな技術を基に、開発から、受注・製造・在庫・発送・請求・会計までのすべてのプロセスを包括的にサポートするソフトウェア 基盤。数多くのシステムをシームレスに統合させた実績により、世界中で信頼されています。

<p align="center">基盤およびツール群</p> <ul style="list-style-type: none"> さまざまなe-ビジネス・アプリケーションに対応したオープンなアプリケーション基盤 WebSphere Application Server 既存ホスト・アプリケーションに柔軟にアクセス、新規アプリケーションとの連携も可能 WebSphere Host Integration Solution 使いやすく統合されたアプリケーション開発ツール WebSphere Studio Application Developer ほか 	
<p align="center">ビジネス・ポータル</p> <p>ユーザーごとの的確な情報を提供するWebページのパーソナライゼーションを実現</p> <p>WebSphere Portal、WebSphere Everyplace Access</p>	<p align="center">ビジネス・インテグレーション</p> <p>アプリケーション統合とビジネス・プロセスの自動化</p> <p>WebSphere MQ、WebSphere Business Integration</p>

役立つWebサイト

WebSphere : PartnerWorld for Software Portal
WebSphere トップページ
WebSphere Developer Domain

<http://www-6.ibm.com/jp/software/partnerworld/websphere.html>
<http://www.ibm.com/jp/software/websphere/>
<http://www-6.ibm.com/jp/software/websphere/developer/index.html>

3章: 2004年度のWhat's New

PWSWはエンドユーザー様からのご要望と共に進化するプログラムです。PWSWは加入されたビジネス・パートナーが最大限のサービスを受けられるよう、IBMとビジネス・パートナーとの協業に対するビジネス・パートナーの投資に見合うサービスを提供できるよう引き続き努力をしております。PWSW 2004は、レベル基準の簡素化を図る一方、ビジネス・パートナーのIBMへの投資に応えることを目的としています。下記はPWSW 2004における追加・変更項目です。

- ✓ プレミア/アドバンスはバリュー・パッケージを購入しなくてもIBMテククラインを利用可能に。
プレミア/アドバンスのビジネス・パートナー様がIBMテククラインを利用されるにあたって、バリュー・パッケージの購入は必須条件ではなくなります。PWSWに登録いただいているIBM技術認定・セールス認定者であればお問い合わせいただけます。ただし、メンバーレベルのビジネス・パートナー様はバリュー・パッケージの購入は必須条件であり、PWSWに登録されている技術認定・セールス認定者のみをご利用いただけます。
- ✓ Software Partner Directoryが終了しBusiness Partner Connectionにてご紹介
ソフトウェアのビジネス・パートナー様だけでなくIBMの全ビジネス・パートナー様を検索できる「ビジネス・パートナーの検索」サイトに一本化されます。PWSWプロフィールの中での選択により以下の2つのWebサイトに自社の情報を公開することができるようになります。
 - お客様に自社をアピールできる検索サイト
 - ビジネス・パートナー同士で協業相手を検索できる会員専用サイト「Business Partner Connection」
- ✓ 各種技術情報は一般公開サイトへと徐々に移行
ソフトウェアに関する技術情報は、徐々に一般のユーザー様からもご覧いただけるオープンな情報に移行してまいります。まずはじめに2004年初よりLotusナレッジベース、ソフトウェアQ&A集は一般公開情報となります。
- ✓ デモ・評価用ソフトウェア CD-ROM提供はすべて実費負担に
プレミア/アドバンスのビジネス・パートナー様に関しても、デモ・評価用ソフトウェアのCD-ROMでのお取り寄せは有料となります。メディア代(メディア・パックの料金ではありません)および送料の実費を請求させていただきます。できる限り無料のダウンロード・サービスをご利用いただくことをお勧めいたします。
- ✓ developerWorks Toolbox Enterprise ダウンロードは別売のサービスに
バリュー・パッケージおよびソフトウェア・アクセス・オプションに含まれていた「developerWorks Toolbox Enterprise ダウンロード」のサービスは終了いたします。別途ご購入くださいますようお願いいたします。
- ✓ スキル習得支援プログラムは事前登録制に
2004年からはあらかじめ受験・受講の予定を登録していただく事前登録制に変更いたします。ビジネス・パートナー様にはスキル育成計画を立てていただき効率的な技術者養成をお願いいたします。
- ✓ PWSW KITの隔月発行の終了
隔月でお送りしてきたPWSW KITは終了いたします。

4章:加入条件

PWSWは投資モデルを元にして構築しています。それは、ビジネス・パートナーがIBMとの協業関係に投資をすればするほど、ビジネス・パートナーがPWSWから得るもの大きくなるという仕組みです。メンバー、アドバンス、プレミアという3つのレベル区分があり、各レベルは4カテゴリ基準によって認定されます。これらの基準はCommitment(責務：ビジネスリレーションシップの保持と毎年のレベル基準の達成)、Competency(能力：社員個人のスキル)、Contribution(貢献：ビジネス・パートナーの毎年の売上達成)、Customer Satisfaction(お客様満足度：お客様満足度調査への参加)で構成されています。

メンバーシップ・レベルは、下表に定義されている条件を企業単位で満たすことができます。つまり、複数のロケーションを持つビジネス・パートナーは、レベル基準の達成を国内の企業単位の全ロケーションで総合して達成することができます。

基準概要

基準カテゴリ	メンバー	アドバンス	プレミア
Commitment(責務) - ビジネスリレーションシップ	<ul style="list-style-type: none"> • プロファイル登録 • PartnerWorld Agreementへの同意 • 氏名、e-mail アドレス • 毎年のレベル見直し 	<ul style="list-style-type: none"> • プロファイル登録 • PartnerWorld Agreementへの同意 • 氏名、e-mail アドレス • 毎年のレベル見直し • 	<ul style="list-style-type: none"> • プロファイル登録 • PartnerWorld Agreementへの同意 • 氏名、e-mail アドレス • 毎年のレベル見直し
Competency(能力) - スキル	• 適用なし	認定資格者3名 IBM技術認定2名 セールス認定1名	認定資格者8名 IBM技術認定5名(1名を補足技術認定で補うことが可) セールス認定3名(1名を補足セールス認定で補うことが可)

基準概要 (実施予定 *1)

基準カテゴリ	メンバー	アドバンス	プレミア
Customer Satisfaction (お客様満足度) - お客様満足度調査への参加	適用なし	なし	お客様事例 3 提出
Contribution(貢献) - 年間売上 (リセラーのみ)	適用なし	パスポート・アドバンテージにおいて、ワークステーション・ソフトウェア売上で総額1100万円以上	パスポート・アドバンテージにおいて、ワークステーション・ソフトウェア売上で総額1600万円以上

*1 お客様満足度とContribution(貢献)基準の適用日はまだ確定していません。これらの基準の適用前にビジネス・パートナーにはお知らせいたします。

加入条件

PWSWへの加入にあたっての必要条件は以下のように定義されています。PWSWにおけるメンバーシップは国における会社の存在がベースとなっており、ビジネス・パートナーはプログラムの各自のレベルにおいて必要な条件を満たす為、その国での全ての会社ロケーションが所有する認定資格を合計することができます。

Commitment(責務)

- **メンバーシップへの同意**
以下の加入条件を満たし、「PartnerWorldご参加条件(PartnerWorld Agreement)」に同意しなければなりません。加入条件を満たせない場合はPWSWからの脱退していただくこととなります。また、ビジネス・パートナーにおいてはIBMの評判や信用を落とすようなビジネス、言動はご遠慮下さい。不利益を引き起こす言動により脱退していただく場合がございます。PartnerWorld Agreementの内容PWSWサイトでご覧いただけます。
- **メンバー プロファイル登録**
適切なコミュニケーションや、案件の紹介、重要な連絡を円滑にとりおこなうためには、PWSWがビジネス・パートナーの正確な情報を常に把握することが不可欠です。メンバープロファイル登録はPWSWに加入する際の申込手続きの中で必須事項の一つとなっています。プロファイルは最低でも一年に一回は更新する必要がありますが、プロファイルに変更のある際は随時プロファイル情報を更新して下さい。
- **プロファイル管理者**
各ビジネス・パートナーは国内でのメンバーシップ プロファイルの為に一人以上の「プロファイル管理者」を用意します。プロファイル管理者は企業プロファイル情報を完成させ自社プロファイル情報を継続的に更新する責任があります。

プロファイル管理者は、企業内の社員に以下の権限を割り当てることができます。
 - ・ 会社プロファイルの更新
 - ・ Business Partner Zone アクセス権
 - ・ デモ・評価用ソフトウェアの注文およびダウンロードの権限
 - ・ バリュー・パッケージの注文
 - ・ 会社レベルもしくはロケーションレベルでのプロファイル管理者権限
国内に一つ以上の会社ロケーションを所有する会社の場合：PWSWにおけるメンバーシップは国ベース（ロケーション・ベースとは異なり）となり、複数の国内の会社ロケーションは、本社プロファイルによって管理されます。本社レベルのプロファイル管理者は、プロファイル管理権限をロケーションの社員に割り当てることができます。この場合、ロケーション・レベルのプロファイル管理者は、そのロケーションに関連する情報を更新することができます。またプロファイル管理者は本社レベルのプロファイル管理権限を他の社員に割り当てることができます。この場合、このプロファイル管理者は本社レベルとそのロケーションに関連する情報の両方を更新することができます。
- **e-mail アドレス** - PWSW担当者の有効なe-mail アドレスを提示していただく必要があります。

各レベルの共通条件

ビジネス・パートナーの申込みが承認され、条件が満たされると直ちにPWSWへのメンバーレベルでの参加が認められます。「PartnerWorldご参加条件(PartnerWorldAgreement)」に同意し、ビジネス・パートナー・プロフィールを提出することなどのCommitment(責務)が共通条件となります。

アドバンス および プレミア 必要条件

1. Competency (能力)
2. Customer Satisfaction (お客様満足度)
3. Contribution (貢献)

1. Competency (能力) 基準

IBM技術認定制度はスキルを確認する手段であるとともに、IBMソフトウェアソリューションの販売、サポートする際に求められるスキルをお客様に対して保証するものです。PWSWでは認定資格の価値を認識し、プレミア/アドバンスにおいて参加する必要条件として認定資格を掲げます。

プレミア/アドバンスではスキル取得基準がビジネス・パートナー所属の各個人において達成される必要があります。アドバンスでは3名のIBM認定資格取得社員の確保が必要となります。これには2名の技術認定取得社員と1名のセールス認定者(セールス・スキル)が含まれます。プレミアでは3名のセールス認定者と5名の技術認定者を含む、8名の認定資格者を確保することが必要です。セールス認定は、IBM技術認定「e-business認定ソリューション・セールス」を指します。また、セールス・スキルはIBMソフトウェア各ブランドのセールス・クラス後に受験いただくセールス・マスタリーテストへの合格を。

ビジネス・パートナーはレベルに規定されている認定資格保有者を確保する必要があり、毎年レベルの再審査があります。上位レベルへの昇級はレベルの必要条件を満たせばレベルの昇格が可能です。

• IBM技術認定

IBM技術認定は、IBMが指定ソフトウェア製品において個人に与える技術認定を指します。技術認定者にはインストール、セットアップ、システム統合、アーキテクチャー、サポートなどの基本スキルが求められます。PWSWレベル認定において有効な技術認定の一覧はPWSWサイトにてご覧下さい。

• e-businessセールス認定とセールス・スキル

IBMは、これからもe-business認定ソリューション・セールスを有効な認定として数えますが、新たにWebSphere、DB2、Lotus、Tivoli、StartNowのセールス・スキルが有効なセールス認定に追加いたしました。加えられました。このセールス認定を獲得した方はアドバンス/プレミア基準のセールス認定としてカウントされることとなります。

• セールス・スキル

セールス・スキルは、ブランドに特化した製品・ソリューションの内容を兼ね備えた、セールス・マスタリー・テストに合格することによって達成されます。IBM Software Universityとして、各ブランド(WebSphere、DB2、Lotus、Tivoli)に特化したセールス・セミナーが無料で開催されますので、セールス・マスタリー・テストの対策講座として受講されることを強くお勧めします。

• e-business認定ソリューション・セールス

e-business戦略の展望を作り、e-businessへのお客様の条件を探りまた良好な関係を保持していく能力を示す「e-business認定ソリューション・セールス」の取得をお勧めしています。どのようにe-businessソリューションを見るかを知る事は、どのようにそれを販売するかよりも求められるものです。またe-businessソリューションはどのように構築されるのか、どの製品がe-businessソリューションを作り出す鍵となるかを知ることが必要です。詳細は<http://www-6.ibm.com/jp/profesnl/> をご覧ください。

• 補足認定

PWSWはIBM全体のビジネスにとって有益だと考えられる補足認定を定めています。これらの認定はソフトウェア ビジネス・パートナーにとって核となるスキルである必要はありませんが、ビジネス・パートナーのビジネスモデルにとって重要なソリューションの提供や販売活動を支えるものです。補足認定は他社・他団体の技術認定の場合もあります。Linuxソリューション・セールス・プロフェッショナル・スキルは現在のところ、ただ一つの補足セールス認定となっておりますが2004年度には新たな補足認定が追加予定です。www.ibm.com/partnerworld/softwareより、エデュケーション>スキル・プランニング>補足認定をご参照ください。

2. Customer Satisfaction(お客様満足度)

プレミアのレベルを達成する為には、お客様事例を3事例提出することが条件となります。お客様事例はPWSW プロファイル・システムから提出いただき、ビジネス・パートナーの同意がない限りは外部に公開されることはありません。お客様事例は導入から18ヶ月以内の新しい事例を有効なお客様事例とし、提出された事例が導入時点から18ヶ月の有効期限が切れた場合は、新たなお客様事例を追加提出しなくてはなりません。このレベル基準がいつから適用されるか未定ですので、決まり次第ご案内致します。

3. Contribution (貢献) - リセラーのみ

ビジネス・パートナーからIBMへの投資が増すほど、PWSWからの見返りが大きくなります。売上金額はビジネス・パートナーの投資の度合いの指針となるため、PWSWはプレミア/アドバンスの基準として、年間売上高を評価させていただきます。売上高の基準はアドバンスとプレミアでは異なり、プレミアにはより高い売上高が必要です。

ワークステーション(ミドルウェア)の貢献度はパスポートアドバンテージで評価させていただきます。アドバンス・レベルではパスポート・アドバンテージの売上が総額1100万円以上である必要があります。プレミア・レベルでは、パスポート・アドバンテージの売上総額1600万円以上となります。この基準の適用時期はまだ確定していません。

5章: サービス 一覧

IBM PWSWの参加者として、貴方は無料サービスとバリュー パッケージに含まれる有料サービスを利用する事ができます。無料サービスは主にWebサイトにてご参照いただける製品情報やサポート情報、パスポートアドバンテージの取扱です。有料サービスではバリュー・パッケージを購入されたパートナー企業に対して「デモ・評価用ソフトウェアの提供」「社内使用ライセンスソフトウェア」、スキル習得費用の払い戻し、テクニカル・サポートを一つにまとめてご提供致します。すべてのビジネス・パートナーにはバリュー・パッケージの購入をお勧めします。また、バリュー・パッケージの内容はレベルにより異なり、ビジネス・パートナーは該当レベルでのパッケージを購入することとなります。


下記の7つのカテゴリサービスが提供されます。

- マーケティング・セールス サポート
- ソフトウェア提供
- 教育と技術認定
- テクニカル・サポート
- インセンティブ
- ファイナンス
- リレーションシップ サポート

次ページからの表は各カテゴリ別に提供されるサービスを掲載しています。また、いくつかのサービスは別途料金がかかります。各クラスごとに受講料が設定されているトレーニングコースや、メニュー毎に料金の異なるサポートインシデントなどが、別途料金のかかるものです。また、トレーニングコースには、スキル習得支援プログラムでの払い戻し対象となっているものもあります。

<表中のマーク・注意書>

は無料サービスを意味します。

鍵マーク は  有料で提供されるバリュー・パッケージ内でのサービスを示します。

言語欄に「英語」と記載のあるものは、英語でのサービス提供となります。



*3: IBM技術認定資格者が1名以上いることで提供されるサービスです。







*4: IBM認定資格者に提供されるサービスです。

*5: 別途料金が発生します。

*6: スキル習得支援プログラムにて払い戻しを受けられる場合があります。詳細は、随時発表されるスキル習得支援プログラムの対象コースをご覧ください。


*7: トップ・コントリビューター・イニシアチブに参加することによって提供されるサービスです。

マーケティング・セールス サポート	言語	メンバー	アドバンス	プレミア
ロゴと呼称				
IBM ソフトウェアブランド マーク		*3	*3	*3
IBM ビジネス パートナー 呼称				
IBM ビジネス パートナー ロゴ と 盾		-		
IBM e-business ロゴ		-		
IBM e-business マーク		-		
セールス ツール				
e-mail、専用Webサイトでの情報提供				
専用Webサイトへのアクセス権				
Signature Sales Resource Web site	英語			
Solution/ Product Information	英語			
Executive Assessment Tool	英語			
Lotus / Tivoli製品カタログ無償オーダー				
マーケティング ツール				
Brand Deliverables	英語			
Campaign Designer				
ビジネス・パートナーの検索サイトに掲載		*3		
ビジネス・パートナー・コネクション - Listing - Search - Tools - Networking Event		*3		

ソフトウェア提供	メンバー	アドバンス	プレミア
ソフトウェア提供			
デモ & 評価用ソフトウェア			
社内使用ソフトウェアライセンス	 *3		

< 表中のマーク・注意書 >

は無料サービスを意味します。

鍵マーク  は有料で提供されるバリュー・パッケージ内でのサービスを示します。

言語欄に「英語」と記載のあるものは、英語でのサービス提供となります。

*3：IBM技術認定資格者が1名以上いることで提供されるサービスです。

*4：IBM認定資格者に提供されるサービスです。

*5：別途料金が発生します。

*6：スキル習得支援プログラムにて払い戻しを受けられる場合があります。詳細は、随時発表されるスキル習得支援プログラムの対象コースをご覧ください。

*7：トップ・コントリビューター・イニシアチブに参加することによって提供されるサービスです。

教育と技術認定	言語	メンバー	アドバンス	プレミア
スキル育成				
技術認定 / 教育 ロードマップ	英語			
トレーニング・研修コース開催日程				
トレーニング・研修受講料の割引				
LSJ/ISE/LAEC トレーニング受講料10%割引				
受講料/試験料の払い戻し				
スキル習得支援プログラム		*3		
セールス・トレーニング				
Web Based Brand Tools and Guides to Sell IBM Software	英語			
e-business 概説		*5*6	*5*6	*5*6
IBM Software University (セールス基礎編、実践編)				
テクニカル・トレーニング				
製品トレーニングコース		*5*6	*5*6	*5*6
e-ラーニング				
PartnerWorld University	英語			
Computer Based Training (CBT)	英語	*5*6	*5*6	*5*6
エグゼグティブ対象トレーニング				
Business Partner Executive Institute (BPEI)	英語	*5	*5*6	*5*6
Connecting with other Business Partners	英語	*5	*5*6	*5*6

テクニカルサポート	言語	メンバー	アドバンス	プレミア
Webサポート				
Self Help Technical Support	英語			
IBM ソフトウェア・サポート (アクセス制限文書)	英語	*3		
IBM テックライン QA 集、Tips、ワンポイント・セールス・ガイド				
プレ・ディプロイメント e-mail サポート		-	-	*4
ソリューション・アプリケーション開発サポート - Q&A フォーラム		*3		
ソリューション・アプリケーション開発サポート - プライベート Q&A	英語	-	-	
電話サポート				
テクニカル・セールス・サポート窓口 - IBM テックライン		*4	*4	*4
PWSW 専用サポート・インシデント - IBM		*5	*5	*5
PWSW 専用サポート・インシデント - Lotus		*5	*5	*5
面談サポート				
テクニカル メンタリング(個別技術相談)		-		
クリティカル・インプリメンテーション・サポート		-	-	
SWCOC(ソフトウェア・コンピテンシー・センター)利用				

<表中のマーク・注意書>

は無料サービスを意味します。

鍵マーク は、有料で提供されるバリュー・パッケージ内でのサービスを示します。

言語欄に「英語」と記載のあるものは、英語でのサービス提供となります。

*3: IBM 技術認定資格者が1名以上いることで提供されるサービスです。

*4: IBM 認定資格者に提供されるサービスです。

*5: 別途料金が発生します。

*6: スキル習得支援プログラムにて払い戻しを受けられる場合があります。詳細は、随時発表されるスキル習得支援プログラムの対象コースをご覧ください。


インセンティブ	メンバー	アドバンス	プレミア
トップ・コントリビューター・イニシアチブ			
Market Growth Fee	-	*7	*7
パスポートアドバンテージ			
取扱とリセラー番号発行			

ファイナンス	メンバー	アドバンス	プレミア
IBM グローバルファイナンス	*5	*5	*5

リレーションシップサポート	メンバー	アドバンス	プレミア
メンバーシップサポート			
PWSW メンバーシップセンター			
IBMパートナー・インフォメーション			
PWSW Webサイト			
Welcome キット			
PWSW トラックガイド			
ビジネス・パートナー コミュニケーション			
スペシャル イベント			
IBM PartnerWorld イベント	-	*5	*5
表彰			
PartnerWorld Beacon Awards	-	推薦による	推薦による

< 表中のマーク・注意書 >

は無料サービスを意味します。

鍵マーク  は有料で提供されるバリュー・パッケージ内でのサービスを示します。

言語欄に「英語」と記載のあるものは、英語でのサービス提供となります。

*3：IBM技術認定資格者が1名以上いることで提供されるサービスです。

*4：IBM認定資格者に提供されるサービスです。

*5：別途料金が発生します。

*6：スキル習得支援プログラムにて払い戻しを受けられる場合があります。詳細は、随時発表されるスキル習得支援プログラムの対象コースをご覧ください。

*7：トップ・コントリビューター・イニシアチブに参加することによって提供されるサービスです。



6章: バリュー・パッケージ(ソフトウェア)- 2004年度サービス

PWSWに加入しバリュー・パッケージを購入することによって、さらなるビジネスチャンスをビジネス・パートナーは得ることになります。このパッケージはスキル習得にかかる費用の払い戻し、テクニカルサポート、IBMソフトウェアの提供を含んでいます。これはビジネス・パートナーが必要とされる教育、テクニカルサポートやソフトウェアを提供して、ビジネス・パートナーのスキルが向上し、製品やソリューションをマーケットに提供することで売上目標を達成する事を目的としています。

バリュー・パッケージで提供されるサービスは、PWSWの各サービスと同様に、ビジネス・パートナーのレベルによって決定されます。つまりより手厚い高いサービスが、高いレベルのビジネス・パートナーに提供される事となります。

バリュー・パッケージは複数のコストパフォーマンスの高いサービスを組み合わせ、年間22万円でPWSWに加入のビジネス・パートナーに提供します。レベルによる料金差はございません。有効期間はバリュー・パッケージの購入日より一年間となります。

取引上、関税、税金、費用などが課される場合、それらを支払うことに合意していただきます。(ただし、IBMの収益に課されるものを除きます。) IBMはバリュー・パッケージの内容をいつでも変更又は停止できるものとします。変更のある場合はPWSWのWebサイトに掲載されます。

下表は2004年度バリュー・パッケージのレベル別の内容をまとめたものです。

バリュー・パッケージ (22万円・税別)	メンバー	アドバンス	プレミア
ソフトウェア提供			
デモ & 評価用 ソフトウェア (再販不可)			
- CD-ROM	実費(メディア代・送料)要負担		
- ソフトウェア・ダウンロード	回数無制限	回数無制限	回数無制限
社内使用ソフトウェア・ライセンス	指定製品*3	指定製品	指定製品
資格/教育			
スキル習得支援プログラム	60万円まで*3	150万円まで	500万円まで
テクニカル サポート			
プレ・ディプロイメントemailサポート	-	-	*4
テクニカル メンタリング (個別技術相談)	-	2セッション	4セッション
IBMテックライン	*8	*8	*4
テクニカルセールスサポート窓口			
PWSW支援インシデントサポート(IBM)	PWSW料金	8%割引	16%割引
PWSW支援 インシデントサポート(Lotus)	PWSW料金	8%割引	16%割引
SWCOC(ソフトウェア・コンピテンシー・センター)の利用			
Web-based ソリューションサポート (英語)			
- Q&A フォーラム	*3		
- プライベート Q&A			
マーケティング & セールス・サポート			
Lotus/Tivoi製品カタログ無償オーダー			

*3: IBM技術認定資格者が1名以上いることで提供されるサービスです。

*4: IBM認定資格者に提供されるサービスです。

*8: プレミア/アドバンスの場合はバリュー・パッケージを購入していなくても IBM認定資格者に提供されるサービスです。

IBMソフトウェア・アクセス・オプション

IBMソフトウェア・アクセス・オプション(SAO)は、バリュー・パッケージに含まれるサービスの一部のみを提供するものです。バリュー・パッケージで利用できる教育、テクニカル・サポート、マーケティング、セールスなどのサポートは提供されません。PartnerWorld for Softwareのビジネスパートナーの全レベル共通で113,200円でご提供します。バリュー・パッケージか、IBMソフトウェア・アクセス・オプションのどちらかを購入することができます。両方を購入することはできません。ご購入の前にバリュー・パッケージとIBMソフトウェア・アクセス・オプションの違いとIBMソフトウェア・アクセス・オプションの制限事項を明確にご理解いただくことが重要となります。

バリュー・パッケージとソフトウェア・アクセス・オプションの比較表

	バリュー・パッケージ	ソフトウェア・アクセス・オプション
価格	220,000円	113,700円
1年間の有効期間		
IBM ソフトウェアの提供		
社内使用ライセンス	(レベルにより利用できるライセンス数・製品が異なります)	×
デモ、評価用ソフトウェアの提供	CD-ROM (全レベルともに実費負担) ダウンロード(無料)	CD-ROM (全レベルともに実費負担) ダウンロード(無料)
スキル支援		
スキル習得支援プログラム		×
テクニカル・サポート		
IBMテククラインの利用	(認定技術者限定)	×
プレ・ディプロイメント e-mail Q&Aサポート	(プレミア限定)	×
ソリューションQ&Aフォーラム	(メンバーは要技術認定)	×
テクニカル・メンタリング	(プレミア、アドバンス限定)	×
クリティカル・インプリメンテーション・サポート	(プレミア限定)	×

取引上、関税、税金、費用などが課される場合、それらを支払うことに合意していただきます。(ただし、IBMの収益に課されるものを除きます。) IBMはバリュー・パッケージの内容をいつでも変更又は停止できるものとします。変更のある場合はPWSWのWebサイトに掲載されます。

7章: サービス概要

本章で記載されるサービスは、地域によって異なり、国によってはご利用になれないこともございます。この章では、6章にてご紹介した各サービスの内容を記載しています。英語でしか提供されないサービスは本章の末尾にサービス内容を記載しています。

マーケティング・セールス サポート 提供

PWSWマーケティング・セールスサポートは以下のように、ビジネス・パートナーが新規マーケットや販売のチャンスを獲得することをサポートする目的でデザインされています。

- DB2 Information Management、Lotus、Tivoli、WebSphere、Rationalを含むIBMソフトウェアをプロモートする
- ビジネス・パートナーが強力なマーケティング・セールスプランを作り上げる為に、幅広いサービス、ツールそしてリソースを提供する
- 他のビジネス・パートナーと一緒にサポートする
- 案件を成約に結びつける為にサポートする

ロゴ、呼称

PWSWはロゴや呼称の使用マテリアルを提供することによって、ビジネス・パートナーとIBMとの協業を深めます。ビジネス・パートナーはIBMビジネス・パートナーとして、IBMとの協業から生じる価値あるいはネームバリューを確立することが出来ます。

- IBMソフトウェア・ブランド・マーク
PWSWで有効なIBM ソフトウェアブランドの技術認定資格を有するビジネス・パートナーは、該当ブランドのマークをマーケティング、営業活動に使用することができます。これらのマークをビジネス・パートナーの発信する情報やサービスやマーケティング活動内において用いることにより、簡単にIBMソフトウェアを表現することができ、ビジネス・パートナーが提供するサービス等の認知度や重要度を高めることができます。
- IBM ビジネス・パートナー 呼称
この呼称は、業界においてお客様や他のビジネス・パートナーに広く知れ渡っているもので、メンバー、アドバンス、プレミアそれぞれのレベル基準を達成したビジネス・パートナーに与えられるものです。
 - プレミア レベル：IBM プレミア・ビジネス・パートナー
 - アドバンス レベル：IBM アドバンス・ビジネス・パートナー
 - メンバー レベル：IBM ビジネス・パートナー
- IBM ビジネス パートナー ロゴ
IBMビジネス・パートナー・エンブレム(ロゴ)は、お客様に対する双方の緊密なリレーションシップと、IBMの皆様へのコミットメントを示す「IBM」と「ビジネス・パートナー」を表現しています。IBMビジネス・パートナー・エンブレム(ロゴ)の版下とガイドラインは、Webにて参照いただけます。
<http://www-1.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/mktgsale/emblem.html>
ビジネス・パートナー向けのIBMビジネス・パートナーロゴ使用ガイドラインや、ロゴ版下のソフトコピー
ビジネス・パートナーなどがエンブレムには含まれます。IBMビジネス・パートナー・ロゴ・版下はIBM PartnerWorld Webサイトの www.ibm.com/partnerworld から入手可能です。アドバンスもしくはプレミアのビジネス・パートナーのみがロゴを表示することが可能です。
メンバーの方は「IBMビジネス・パートナー」と称することはできますが、ロゴの使用はできません。
- IBM e-business ロゴ
1997年の10月に、IBMは「e-business」の概念をe-business広告とe-business Webサイトの立ち上げによって世界に紹介しました。これがPWSWの提供する幅広いサービスの核となっており、このロゴは、IBMとIBM ビジネス・パートナーにとっては、先進的なインターネット・ソリューションの提供でのリーダーであることを示します

IBM e-businessロゴは、IBMのこのフォーカスされたポジションをサポートするためにe-businessコミュニケーションに使われる統一されたヴィジュアル要素として使われています。e-businessロゴの赤色は、区別されたそしてダイナミックなアイデンティティを強調するために採用されました。e-businessロゴはe-business における適切なコミュニケーションの中で、あるいはe-businessが可能とするサービスを宣伝するために製作されたマテリアルの中で使用されるものです。

- IBM e-business マーク
e-business ソリューションのシンボルとなる「IBM e-business マーク」をホストするe-businessサイトに、条件を満たすサイトとしてビジネス・パートナーサイトあるいはお客様サイトを推薦することが出来ます。
e-business業界を発展させる為に、IBMはIBMブランドとe-businessトレードマークをブランドイニシアチブで条件を満たしたお客様に使用を許可しています。

e-business マークはe-businessを運営していて、IBM製品やサービスを使っているロケーションを意味します。そして使われるこれらの製品やサービスはそのロケーションをより信頼でき、より保証されるものにするものであるという必要があります。条件の詳細は
http://www-1.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/mktgsale/emblem_emark_criteria.htmlに明記されています。

セールスツール

PWSWは生産性を向上させ、e-businessソリューションの販売活動を補助する素晴らしい貴重なセールスツールを簡単にご利用いただけます。

- IBM ソフトウェア情報
随時発表されるIBMソフトウェア製品の最新発表、営業活動終了、プログラム・サービス終了、料金変更の通知などを「IBMソフトウェア製品発表ニュース」としてPWSW Webサイトに掲載しています。また、DB2 データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphere の各ブランドにおいて、ビジネス・パートナー様専用のセールスツール、デモツール、プレゼンテーション資料などを、PWSW Webサイトに掲載しています。
- IBMソフトウェア料金情報
パスポート・アドバンテージ対象製品を中心としたIBMソフトウェアの料金情報をPWSW Webサイトでご覧いただけます。随時Updateされる料金・パーツ番号は「Pricebook」にて公開しており、月1回更新される料金一覧ファイルはダウンロード可能になっています。
- Lotus / Tivoli 製品カタログ無償オーダー
LotusソフトウェアまたはTivoliソフトウェアに関連する製品カタログ、ソリューションカタログなどを無料でBusinessPartnerZoneからご注文いただけます。

マーケティングツール

PWSWへご参加されますと、以下のパワフルなマーケティングツールが提供されます。これらのツールはビジネス・パートナーがe-businessソリューションを市場で取り扱う事をサポートします。

- Campaign Designer
マーケティング・キャンペーンはセールス活動を強化しサポートするためにIBMワールドワイドによって開発・デザインされ実施されます。キャンペーン・デザイナーはCo-Marketingの一環で、統合されたマーケティングの要素を簡単に、短期間で作るための新しいWebベースのデザインツールです。ダイレクトメールやWebパナー、プリント広告等はビジネス・パートナーの強みもしくは他の独自のメッセージなどを反映して製作されカスタマイズできます。キャンペーン・マテリアルはまたオンラインでレビューされ、印刷可能なので、必要な時にアクセス可能です。案件をクロージングさせるための特別なマーケティング・マテリアルを求めているビジネス・パートナーは、Webにアクセスして必要なものを見つけることもできます。
- ビジネス・パートナーの検索
このWebディレクトリーでは、お客様やビジネス・パートナーが適切なIBMビジネス・パートナーを探したり、お客様のビジネスにとって最適なIBMソフトウェアソリューションを選ぶことができるパートナー一覧です。一般からID・パスワードなしでアクセスできるWebサイトです。

キャンペーン・デザイナーを通して、ビジネス・パートナーはe-businessソリューションや広告におけるIBMのネームバリューを活用することができます。IBMの大規模なキャンペーンを利用して、新規マーケットを開拓し、ビジネス・パートナーがお持ちのPR力を強化してください。

この一覧には、PWSWで有効な技術認定を保有し、会社情報を公開することに同意したプレミア、アドバンス、および有効な認定資格者を保有するメンバーのビジネス・パートナーが掲載されます。

検索には様々なオプションが利用できます。プレミアは検索結果の冒頭に掲示され、アドバンス、そしてメンバーの順で表示されます。表示順は各レベルでアルファベット順となっています。

□ Business Partner Connection

貴社が他のビジネス・パートナーを必要としたり、探したいと思う時にはこのBusiness Partner Connectionを活用してください。Business Partner Connectionは以下の機能があります。

• ビジネス・パートナー検索

保有する技術認定、レベル、得意とする業種、製品グループ、等のカテゴリでビジネス・パートナーを検索します。検索の対象となるのは、プレミア、アドバンス、PWSWで有効となる技術認定を保有するメンバー、かつBusiness Partner Connectionへの情報公開に同意したビジネス・パートナーです。

• ソリューション検索

ビジネス・パートナーによって開発されたソリューションを検索します。ソリューションの分野、OS、ハードウェア・プラットフォーム、テクノロジー、業種、ソフトウェア、顧客規模、マーケット区分、言語、国、などから検索が出来ます。

• コネクション・ツール

他のビジネス・パートナーとチームを組む為の条件がはっきりしている場合は、自己診断を受けることができます。Business Partner Connectionは貴社がチームを組みたい相手を定義し、他社との提携への足がかりを作り、貴社の価値や他のビジネス・パートナーが求めているものを知り、そして新しい提携において誰が何をするのかを決めることを支援します。

• 教育ビジネス

知識は今日のビジネスで最も重要な成功要素の一つとなっています。Business Partner Connectionは教育ビジネスにおいての情報の参照や有益なチャンネル戦略を作るためのツールを提供しています。

• ビジネス・パートナー・ネットワーキング・イベント

これらのイベントは他のビジネス・パートナーとのつながりを築くためのものです。Business Partner ConnectionでのトピックやIBMスポンサーからの様々な情報などが提供されます。それらのイベントは様々な切り口で（日付、会場、スポンサー等）参照できます。貴社の探しているイベントを見つけたら、オンラインで申込・登録することができます。

ソフトウェア提供

PWSWはビジネス・パートナーに、社内の業務に使用するソフトウェア、あるいはデモ・評価用のソフトウェアを提供します。このメニューはプログラムに加入されて得る大きなメリットの一つであり、オペレーションの効率向上、生産性の向上をご支援します。

□ デモ・評価用ソフトウェア

このソフトウェアは販売用ではありません(再販不可)。デモ・評価用としてのみ提供されます。一部のソフトウェアはCD-ROMでお取寄せいただけ、全てのソフトウェアがダウンロード可能です。CD-ROMのラインナップはパスポート・アドバンテージのメディアパックよりも限定されたラインナップとなります。現在このサービスにはRationalソフトウェアは含まれておりません。

	メンバー	アドバンス	プレミア
CD-ROM	別途実費(メディア代・送料)が掛かります。		
ダウンロード	無制限ダウンロード。無料		

□ 社内使用ソフトウェア・ライセンス

DB2 Information Managementソフトウェア、Lotusソフトウェア、Tivoliソフトウェア、WebSphereソフトウェアの4ブランドの中から数種類のソフトウェアを数量限定でご利用いただけます。複数の言語でご利用になれます。各レベルごとに使用可能なソフトウェア製品およびライセンス数が限定されており、詳細はBusiness Partner Zoneでご覧いただけます。また、メンバー・レベルの場合はPWSWで有効な認定資格を保有する場合にのみ社内使用ライセンスを提供致します。

以下の状況でご利用いただけます。:

- ◆ ビジネス・パートナーの日々のオペレーションにご利用いただけます。
- ◆ ご利用いただく場所はビジネス・パートナー企業の拠点内に限定されます。

現在このサービスにはRationalソフトウェアは含まれておりません

教育と技術認定

教育とトレーニングは、IBMソフトウェア製品群を販売したり、サポートするために必要なスキルをビジネス・パートナーが獲得するためのキーとなるものです。教育はクラスルーム形式から、セミナーやサテライト放送などの色々な形式でご利用いただけます。

スキル育成

PWSWは、教育とトレーニングを様々なメディアを通してソリューションを提供し、ビジネス・パートナーが必要なスキルを開発するのをご支援します。

- 技術認定・教育
技術認定の受験者は、IBM技術認定Webサイトにおいて技術認定で要求されるスキルレベルを参照できます。要求される技術認定のスキルレベルから試験対策講座を参照したり、能力や必要に応じて試験科目を選択することもできます。いくつかの技術認定は他の団体による技術認定資格プログラムを取得することで、IBM技術認定取得が容易になる場合もあります。詳しい情報は<http://www-6.ibm.com/jp/profesnl/> よりご覧になれます。
- トレーニングコース/研修コース 開催日程
トレーニングコース、研修コースの開催日程は以下のソフトウェアトレーニングWebサイトでご覧いただけます。
 - ◆ LSJ (日本IBM研修サービス株式会社) <http://www-6.ibm.com/jp/ljsj/course/index.html>
 - ◆ ISE (日本IBMシステムズ・エンジニアリング株式会社)
<http://www.ibm.com/jp/ise/service/nieduc/index.htm>
 - ◆ LAEC (Lotus Authorized Education Center) <http://www.ibm.com/jp/software/education>

トレーニング・研修受講料の割引

- ビジネス・パートナー割引 (最大10%)
すべてのビジネス・パートナーは、IBMの教育サービス関連企業によって提供されるテクニカル・トレーニングを10割引で受講することができます。
 - ◆ LSJ(日本IBM研修サービス(株))実施の一部コースを受講料10%割引にてご提供致します。
 - ◆ ISE(日本IBMシステムズエンジニアリング(株))実施の全コースを受講料10%割引にてご提供致します。
 - ◆ 一部LAEC (Lotus Authorized Education Center)実施の特定コースを受講料10%割引にてご提供致します。

受講料/試験料 払戻し

スキル習得支援プログラムは、IBM技術認定を取得したビジネス・パートナーに対し、対策講座の受講料および資格受験料をPWSWからキャッシュバックするものです。これにより、ビジネス・パートナーはもっともコストのかかる分野であるスキル育成費を相殺する事が出来ます。スキル習得支援プログラムは一年を通してのサービスで、払戻しの対象となるIBM技術認定やトレーニングコースは地域や重点をおいている分野によって異なり、キャンペーンや市場におけるニーズに応じて変化します。スキル習得支援プログラムには、IBM技術認定合格者の受験料・受講料を払戻すものと、技術認定に合格しなくても特定トレーニング・コースの受講料だけを払い戻すもの、があります。

- スキル習得支援プログラム
ビジネス・パートナーが、払戻しの規定を満たし技術認定に合格された場合、受験料・受講料の一部もしくは全額が払戻されます。払戻しの上限金額はパートナー・レベルによって異なります。

*特定のトレーニング・コースや講座においては、技術認定の合否にかかわらず受講料の払戻しがされません。

*2004年からは受験・受講予定をあらかじめ登録していただく事前登録制となります。

セールス・トレーニング

セールス・トレーニングを通して、PWSWはビジネス・パートナーのセールス・スキルの強化を促し、新しいスキルの獲得を支援します。そしてビジネス・パートナーが独自の価値ある事業案を提供することへの貴社の理解を深めます。PWSWを通して、自社製品やソリューションの販売スキルをさらに磨き上げると共に、e-business の販売に注力することができます。

- e-business概説
このクラスはIBM e-business認定ソリューション・セールスの対策講座として開催されています。e-businessの特徴とビジネス上の効果を説明できる、e-businessソリューションの主要なものをあげて特徴を説明できる、e-business実現のための基礎技術・標準・IBM製品を知る、ことを目標とする1日コースです。
- IBM Software University
IBMはビジネス・パートナーがお客様との生産的な関係が作れるようなスキルを獲得する為に、ソフトウェア製品セールス・セミナーを開催します。初歩の「IBMソフトウェア・ソリューション・セミナー」をはじめDB2、Lotus、WebSphere、Tivoliの各ブランドごとに「セールス基礎編」「セールス実践編」を開催いたします。セールス基礎編、セールス実践編では各ソフトウェア製品に特化して、製品戦略や、製品販売のノウハウ、競合ソフトウェア情報やサポートの受け方などについて学びます。これらのセミナー受講後、ソフトウェアごとのセールス・マスタリー・テストに合格すると、ソフトウェアのセールス認定としての「Software Solution Sales Professional」に認定され、プレミア/アドバンスへのレベルアップにつながります。

テクニカル・トレーニング

- 製品トレーニング
IBMソフトウェア製品（DB2、Lotus、Tivoli、WebSphere）のトレーニングはインストール、コンフィギュレーション、インテグレーション、問題の特定・問題の原因の確認に重点を置いて構成されています。これらのコースの多くは第三者ベンダーを通して提供される試験を受けることによって、IBM技術認定につながります。これらの教育コースは日本IBM研修サービス(LSJ)、日本IBMシステムズエンジニアリング(ISE)とLotus Authorized Education Center (LAEC)を通じて提供されます。コースは教室形式か、CD-ROM・e-ラーニングなど様々なメディアを介しての提供となります。

テクニカル・サポートの提供

テクニカルサポートへのご要望と重要度を反映して、PWSWでは低料金で包括的なテクニカルサポートのメニューを提供致します。このテクニカルサポートメニューによって、ビジネス・パートナー内のスキルや提案力が高まり、ディストリビューターから貴社へのサポートの質が向上することとなります。さらにお客様からの技術的なリクエストにも応えられるものとなります。

PWSWは、電話窓口とWebにて、販売のためのアプリケーション開発やインストールや使用方法に関するサポートを提供することを目指しています。今後もWebを中心としたサポート提供に力を入れ、世界中の同種のサポート情報やメニューにビジネス・パートナーがアクセスできるように準備してまいります。

Webサポート

- IBM ソフトウェア・サポート
PWSW ビジネスパートナーは、IBMソフトウェアサポート Webサイトにて、アクセス制限付き文書を含む以下の情報にアクセスできます。
 - 技術情報（障害の未然防止策含む）
 - FAQや既知の問題のナレッジ・ベース
 - 広範囲に渡る拡張検索機能
 - テクニカル・ホワイトペーパーやRedbook
 - Fixpack、ドライバー、サンプルコードなどのダウンロード<http://www-6.ibm.com/jp/software/support/>
- IBM テックラインQA集、Tips、ソフトウェア・ワンポイント・セールス・ガイド
BPZoneにて、IBMソフトウェア製品をお客様に提案する際に寄せられた問い合わせを基に編集した技術情報を公開しています。ビジネス・パートナーがお客様へご提案する局面で、確認されたいことを中心に作成されています。随時追加更新され、検索もできるようになっています。
 - ソフトウェア・ワンポイント・セールス・ガイド：構成情報、ライセンス情報などテックラインへ多く寄せられるお問い合わせを集約。お電話される前に確認されることをお勧めします。
 - テックライン QA集：ビジネス・パートナーより寄せられたご質問および回答集
 - IBMソフトウェアTips：IBM海外システムセンター、開発、サポート部門で得られた技術情報の中でも緊急性の高いものを集約
- プレ・デプロイメントemailサポート
本サービスはプレミアム限定で、IBMソフトウェア製品の導入、構築の段階での基本構成の技術的な考慮点、回避策や技術相談等をe-mailにて回数無制限で承ります。
 - 対象製品：WebSphere Application Server、DB2 Universal Database、WebSphere MQSeries、Lotus Notes/Domino 6

電話サポート

- IBMテックライン
ソリューションを販売する際、テックライン通して、資格のあるすべてのビジネス・パートナーが、テクニカル・セールス・サポートをご利用になれます。販売前のソフトウェア製品に関する技術的なお問い合わせ（仕様・稼動環境等）を受け付けています。IBMテックライン登録完了のお知らせは利用対象者に直接e-mailでご案内しています。テックライン利用対象者の方からのお問合せはIBMパートナー・インフォメーションで受け付け、テクニカルな内容はすみやかにIBMテックラインへ転送します。
- PWSW支援 インシデントサポート（IBM）
パスポートアドバンテージ対象製品のうち、IBMソフトウェア（Lotusソフトウェア・Rational製品は除く）を対象とした専用メニューです。「ソフトウェア提供」サービスにてデモ・評価用にお取り寄せいただいた製品のサポートをインシデント方式でご提供致します。さらにレベル基準を達成したプレミアには設定料金の16%割引、レベル基準を達成したアドバンスには8%割引のご優待料金でご提供致します。
なお、パスポートアドバンテージのお客様にはライセンス付属のソフトウェア・メンテナンスサービスをご利用いただけます。
- PWSW支援 インシデント・サポート（Lotus）
パスポートアドバンテージ対象製品のうちLotusソフトウェア製品を対象とした専用メニューです。本サポートはインシデント方式で販売され、料金は10インシデント 60万円(税別)となります。さらに、レベル基準を達成したプレミアには設定料金の16%割引、レベル基準を達成したアドバンスには8%割引の優待料金でご提供致します。
なお、パスポート・アドバンテージのお客様にはライセンス付属のソフトウェア・メンテナンスサービスをご利用いただけます。

面談サポート

上記の技術サポート オプションを使ってもまだ問題が解決されない場合、ビジネス・パートナーは、IBMの技術者による面談サポートを受ける資格があります。

- ソフトウェア・コンピテンシー・センター(SWCOC)の利用
2002年に東京 渋谷マークシティ内に開設されたソフトウェア・コンピテンシー・センター(SWCOC)を貴社の検証・デモンストレーション環境、セミナー会場としてご利用いただくことができます。本センターのご利用はIBMミドルウェア製品の案件にかかわるものに限定されます。
<http://www-6.ibm.com/jp/software/swcoc/index.html>
- テクニカル・メンタリング（個別技術相談）
大規模なソフトウェア販売案件において、アドバンスとプレミアのビジネス・パートナーのみが、テクニカル・メンタリングをご利用することができます。
- クリティカル・インプリメンテーション・サポート
本サービスはプレミア限定で、電話やWeb経由の遠隔サポートでは対応しきれない場合に、面談によるインプリメンテーション・サポートを受けることができます。

インセンティブ

PWSWはビジネス・パートナーとの関係をできる限り実りあるものにしていこうと考えております。アドバンスとプレミアのビジネス・パートナーとして貴方は、数多くのインセンティブプランとビジネスサポート・オファリングを利用するチャンスを持つことになるでしょう。インセンティブやオファリングは柔軟性を高くし、ビジネス・パートナーのビジネスのプロセスを合理化したり、収益を増やしたりするためにどう資金を使うか決めることが出来ます。

□ パスポート・アドバンテージ & パスポート・アドバンテージ・エクスプレス

パスポート・アドバンテージは、IBMソフトウェアを購入するお客様が、ソフトウェアテクノロジーへの投資より最大の利益を引き出す事ができるプログラムです。IBMソフトウェア製品のほとんどがパスポート・アドバンテージ・プログラムに基づいて販売されます。この包括的な、ボリューム・ライセンス・プログラムは、世界中のどの規模の会社組織に対しても、ソフトウェア、ソフトウェア・サブスクリプション(最新バージョンを利用する権利)、テクニカル・サポートを提供いたします。パスポート・アドバンテージはe-businessやミドルウェアからコミュニケーションとコラボレーションまで、他のプログラムには提供できない、幅広くそして深みのあるソリューションを提供いたします。

パスポート・アドバンテージは、さらに改善された有用性とコスト・パフォーマンスにより費用の節約がされ、会社組織のソフトウェアを取得・管理するという視点に沿った、オプションで提供されます。中堅中小企業のお客様のように小規模で発注される場合や、契約単位ではなく発注単位で簡単に済ませたいお客様には「パスポート・アドバンテージ・エクスプレス」もご用意しております。

パスポート・アドバンテージの詳細は以下Webサイトにてご覧いただけます。

<http://www.ibm.com/jp/software/passportadvantage/>

*PartnerWorld for Softwareに加入されたビジネス・パートナーには、お客様にパスポート・アドバンテージで製品を販売することができるリセラー番号を発行しています。

ファイナンス 提供

□ IBM グローバル ファイナンス

日本ではPWSW対象に以下の内容で実施致します。

ビジネス・パートナーおよびソリューション・パートナー様が、アプリケーション開発、デモ、教育用に使用する機械を格安な月額料金（標準料金の1%）で提供する24ヶ月のリースです。リース開始後12ヶ月経過した日以降は、解約金なしで解約可能なオプションにより、常に新機種でのアプリケーション開発等が可能です。

[対象製品 : pSeries, Intellistation]

詳細は IBMグローバル・ファイナンス Webサイトをご覧ください

http://www-1.ibm.com/financing/jp/itfinancing/offer_sub9.html

リレーションシップ・サポートの提供

PWSWはチームのメンバーとしてビジネス・パートナーが我々と活動することを簡単にします。単なる電子的なビジネス関係を超えて、Lotusパートナーインフォメーションセンターといわれるコンタクト・ポイントからの電話サポートを受ける事ができ、スペシャル・イベントや表彰プログラムへ参加する機会が得られ、地域内でのビジネス・パートナーと多数のロケーションの関係を集中管理する柔軟なしシステムを利用するなどの一連のコミュニケーションが提供されます。

メンバーシップ・サポート

PWSWではメンバーシップサポートが提供されると、様々なコミュニケーション・ツールへのアクセスが提供されます。PWSWはメンバーがPWSWやメンバーシップにおける最新の情報へ簡単にアクセス出来るように努めます。

- PWSWメンバーシップ・センター
PWSWメンバーシップ・センターは、PWSWの全加入者に対して支援内容やサービス、ご加入のご案内などをご説明する窓口です。世界各地の事務局（メンバーシップ・センター）の電話番号やe-mailアドレスは、PWSWのWebサイトから入手可能です。日本ではIBMパートナー・インフォメーションの電話窓口でお問合せを承ります。
- IBMパートナー・インフォメーション
IBMパートナー・インフォメーションはビジネス・パートナーならばどなたからでもお問合せいただける販売に関する電話相談窓口です。IBMソフトウェア製品の販売に関するノンテクニカルなお問合せ、パスポート・アドバンテージ、パートナー・プログラムに関するお問合せを承ります。
TEL.03-3568-7028
営業時間土日祝祭日を除く9:00～12:00 13:00～18:00
- PWSW Webサイト
これはPWSWビジネス・パートナーの為の窓口となります。Webサイトは二つの一般公開サイトと一つのビジネス・パートナー専用サイトで構成されています。一般公開サイトではPWSWへの加入申込みができ、専用サイトではIDとパスワードによって管理されるBusiness Partner Zoneへのアクセスが出来ます。この中には、プロファイルのメンテナンスや、バリュー・パッケージやソフトウェアを注文するなどの業務処理もできます。Business Partner Zoneはプロファイル（地域、言語、レベル等）に基づいた情報を提供します。この情報はマーケティングやセールス・サポート、トレーニング、技術認定、テクニカル・サポート、インセンティブ、ソフトウェア提供等多岐にわたっています。 <http://www.ibm.com/software/jp/partnerworld>にあります。
- Welcome キット
PWSWは新規に加入されたビジネス・パートナーに、パスポート・アドバンテージお取り扱いのためのリセラー番号のご案内や各種カタログオ認定資格や他マテリアルなどをまとめてWelcomeキットとしてお送り致します。キットの内容は予告無しに変更になる事があります。
- ビジネス・パートナー・コミュニケーション
PWSWからは、主要なキャンペーンや製品情報を、郵送、e-mail、イベント、サテライト、Webサイトなど様々な媒体を通じて提供致します。日本では主にPWSW News(e-mail)とPWSWサイトにて情報を提供致します。
- グローバル・プロファイル管理
企業内の管理を簡素化/合理化するために、事業所をまたがった同一のプロファイル管理者を任命することが可能です。
プロファイル管理者は企業が所有する全PWSWロケーションの情報と権限を世界規模で管理します。ロケーション数にかかわらず、1つのIDとパスワードで全てのロケーション情報の管理ができ、ロケーション間でIDとパスワードの切り替えをする必要がないのがこの場合のプロファイル管理者の特徴です。

英語で提供されるサービス

サービス一覧表のうち、言語欄に英語と記載のあるサービスは、英語で提供致します。

セールスツール

- Signature Sales Resource Webサイト
IBM Signature Sales Resource はセールスツール、プレゼンテーション、そしてIBMソフトウェアの販売に携わる営業担当者を支援するマーケティング情報を提供するWebサイトです。各情報はソリューション販売プロセスの各ステップを明記しており、営業担当者に必要な情報を提供しています。
- セールス・マーケティング・キット
インターネットやCDよりご利用可能となるセールス・マーケティング・キットのご使用によって、セールス・サイクルの短縮、案件を確実なものとするためのセールス・マーケティング材料、顧客への素早い回答やIBMのトップ・ソフトウェアにおける予想される質問などを見つけることができます。お客様からの電話、セミナー、マーケティング・キャンペーン用のすべての情報にアクセスする事ができます。

製品やソリューションの参照文献、ホワイト・ペーパー、発表レターなどを参照して以下のような情報入手することができます。 ;

- 売上拡大や製品を組み合わせでの販売につながる補完的な意味合いの強い製品について
- ROI (投資収益率: Return On Investment) の関連情報、競合製品との比較、技術スペックについて
- どのようにソフトウェアが動くのかをデモやスクリーンショットを使いながら説明
- ビジネス・パートナーが作成する資料や販促物の中に入れ込むことのできる販売メッセージ、お客様の声等
- お客様向けのマテリアル (プレゼンテーション、パンフレット、スペック・シート)

すべてのIBMのソフトウェア・ブランド情報が一箇所にまとめられており、製品だけではなくソリューション販売の売上を伸ばすことにも役に立ちます。

BPZoneページよりセールス・マーケティング・キットにアクセスしてください。 :
www.ibm.com/partnerworld/software/zone

セールス・マーケティング・キットCDライブラリーと4半期毎の追加情報CD-ROM更新は、バリュー・パッケージを購入されたパートナー様はソフトウェアCD-ROMの注文メニューの製品カタログより注文することができます。

- Executive Assessment
Executive Assessmentはプログラム参加者全員が利用可能なサービスです。これはテスト・実証されたコンサルティング・セールスツールで、見込み客の発掘、ビジネスケースの作り方や、提案方法、新規ビジネスのクロージング手法などについて情報収集をサポートします。トレーニング・ツールは標準エグゼクティブ・アセスメントとソリューション・モジュールから成り立ちます。例えば、標準エグゼクティブ・アセスメントはツールやテンプレートを提供し、コンサルティング契約におけるパフォーマンスについて紹介します。ソリューション・モジュールはIBM関係のソリューションを含む資料や、付加価値の提案、業界のトレンド、FAQやチェックリストからなる一連の情報を提供します。エグゼクティブ・アセスメントは1ステップごとにセールスのプロセスを明らかにし、購入サイクルを通じてお客様の懸念を取り除くものです。現在、WebSphere、Lotus、DB2、Tivoli、Linux、Start Now Midマーケット・ソリューションで利用可能なモジュールは20以上あります
- IBMエグゼクティブ・ブリーフィング・センターの使用
この新しいサービスはプレミアム・ビジネス・パートナーにIBMの世界に7つあるブリーフィング・センターのご利用を許可するというものです。以前、IBM営業のみ使用していたこれらの施設は、様々なソフトウェア・ブランドにおける専門性を提供いたします。最低50,000ドル以上のマーケットシェアを持たれるプレミアムのパートナー様は、販売サイクルの促進、販売規模の拡大または販売の成約を補助する目的でこの施設を使用することができます。ブリーフィングセンターの代表者がパートナー様と一緒に、プロフェッショナルな協議事項などを作成します。エグゼクティブ・ブリーフィング・センターは以下のロケーションにあります。アメリカ合衆国テキサス州オースチン、ノースカロライナ州ローリー、カリフォルニア州サンノゼ、マサチューセッツ州ケンブリッジ、カナダ トロント、イギリス ハーズレー、イタリア ローマ。

マーケティング・ツール

以下のマーケティング・ツールが提供されます。これらのツールはビジネス・パートナーがe-business ソリューションを市場で取り扱う事をサポートします。

- How to Marketing ガイド (ダイレクト・マーケティング、セミナー・イベント、テレマーケティング)
どうしてマーケティング・キャンペーンのe-mailでは件名に " 無料 " という言葉を用いないのか理由をご存知ですか? テレマーケティングに最適な曜日があるのをご存知ですか?

これらは最近PWSWが新しく始めたHow to Marketing ガイドの中で見られる幾つかのTipです。全3巻のセットで、ダイレクト・マーケティング、セミナー・イベント、テレマーケティングにおける基礎から実践までを網羅しています。それは世界的なリーディング・マーケティング会社によって書かれています。このガイドは、IBMソフトウェア・ソリューションをプロモートするマーケティング・キャンペーンを成功に導く目的でデザインされています。

このガイドは、「IBM PartnerWorld Co-Marketing Developing Skill」シリーズで使われる「Target Audience Planner」や「How to Choose the Right Tactic」といったワークシートと組み合わせて利用できます。

- Co-Marketing - マテリアル
全てのレベルのビジネス・パートナーに、ダウンロード可能なセミナー・ソリューション・マテリアルが利用可能となっています。これらのマテリアルはセミナーの運営手順などをご案内しています。

セールス・トレーニング

- Web Based Brand Tools and Guides to Sell IBM Software
すべてのレベルのパートナーはこれらの、IBMソフトウェア販売の色々なコツを提供する情報ツールやガイドにアクセスできます。
 - Getting Started Selling our Software Guide
IBMソフトウェアに投資する事を決めたビジネス・パートナーは、オンライン・ツール「Getting Started Selling our Software Guide」にアクセスできます。これらのオンラインツールキットはソフトウェアを販売するための補助として、またいち早く生産性を上げるものとして、価値あるブランド情報を提供します。このツールキットは、IBMの問合せ窓口、オファリング概要、セールス・マーケティング、教育、テクニカル・サポート、FAQ、URL・パンフレット等が収録されています。
 - Selling our Software Guideのメリット
このオンラインツールでは、ビジネス・パートナーの販売ポートフォリオを拡大、投資を決定する為にIBMソフトウェアブランドに関する情報を提供します。ビジネス・パートナーはIBMソフトウェアの販売ポートフォリオやソフトウェア全体の売上を伸ばすための価値ある提案やパンフレットにアクセスできます。
 - Selling our Software ツール
ビジネス・パートナーはPWSWのソフトウェア販売に利用できるSelling our Softwareツールにアクセスできます。このツールキットはソフトウェア販売において利用可能なすべてのツールを探す事を可能にするものです。そしてセールスやマーケティング情報、e-businessの概念やソリューション、Signature Selling Resource、戦略、Executive Assessment、ブランド情報のURLなどの情報が掲載されています。

e-ラーニング

学習はもはや教室形式のみに限定されません。e-ラーニング・テクノロジーは教育の世界に代替案をもたらしました。教育をより簡単により安く受ける為に、PWSWはサテライトやCBT教材などの方法で授業を提供していきます。

PartnerWorld University

PartnerWorld UniversityはすべてのIBMビジネス・パートナーへWebベースで無料でご利用いただけるもので、e-businessの知識を強化し、IBM PartnerWorldへの参加を最大限に活用し、収益の増加を目指す為に作られています。カリキュラムはe-businessの販売スキルやキャンペーン・デザイナー、ビジネス・パートナー・コネクション (BPC)、ビジネス・パートナー・イベント (BPE)、パートナープラン等を含むPartnerWorldから提供されるサービスに焦点を当てています。コースは常時アップデートされますので、PartnerWorld Universityを通して、e-businessの販売スキルを洗練していく事が出来ますし、ビジネス・パートナーのソリューションへの需要を生み出すようなPartnerWorld からサービスについてよく情報を得ることができます。

Computer Based Trainingモジュール (CBT)

IBMおよびLotusソフトウェアの教育担当部門より、IBM・Lotusソフトウェア製品、又はスキル分野において500種類以上のコンピューター・ベース・トレーニングを提供致します。その他にもキーとなる業界製品のオファリングによって提供されるものがあります。

エグゼクティブ対象コース

PWSWを通して、様々なエグゼクティブ対象のトレーニングをご利用いただけます。プレミア/アドバンスとして、ビジネス・パートナーはワークショップやセミナーを通して特化したビジネス・スキルを取得でき、ビジネス・パートナーのビジネスを伸ばすのに役立つ特化したエリアでのスキルを強化する事が出来ます。そして他のビジネス・パートナーとの協力を学ぶ事も出来ます。

Business Partner Executive Institute (BPEI)

ニューヨークにあるBusiness Partner Executive Institute (BPEI)は、受講対象を限定したグローバルなトレーニングをビジネス・パートナーのエグゼクティブ養成の為に提供します。この機関の使命はビジネス・パートナーの成長とビジネスでの拡張の手助けとなる重要なポイントに注力することです。IBMと各分野(組織、テクノロジー戦略、リーダーシップ、お客様サービス、ナレッジ・マネジメント、e-businessソリューション)における大学講師・教授が、エグゼクティブが様々なことを学び経験することを補佐します。「成功するe-businessソリューション・プロバイダーになる為に」や「成長企業のファイナンシャル・マネジメント」「IBM ビジネス・パートナー・オーナー・プログラム」「リーダーのチャレンジ」「ストラテジー・プランニング・ワークショップ」など様々なワークショップをビジネス・パートナーに提供しております。BPEIの更なる情報を得るには、<http://www.ibm.com/ibm/palisades/bpei> をご覧下さい。

ビジネス・パートナー同士のコネクション

他のビジネス・パートナーとの協業において成功を収めるためのトレーニングを提供します。

Webサポート情報

Self-Help Technical Support

24時間Webで参照いただけるIBMミドルウェアサポート情報です。これにはFAQやテクニカルデータへのリンク、ソフトウェアの修正項目、修正モジュールデータベース、Bulletin Board、e-businessインテグレーション・スターター・キット、サンプルコード、ホワイトペーパー、RedBookなどが掲載されています。PWSWのBusiness Partner Zoneから、登録しIDを取得することで参照することができます。

WebベースのQ&Aサポート

PWSWは、Webやe-mailでのQ&A形式で以下の技術支援を提供いたします。:

- プレ・セールス段階における詳細な技術情報
- IBMのミドルウェア・ソフトウェアにおけるアプリケーション・インテグレーション
- ソリューションのソフトウェア評価とProof-of-concept(構想実証)講習会
- ソリューションの初期インプリメンテーション(開発前の段階)

お客様向けにソフトウェア・ソリューションを開発している時、あるいはお客様向けのProof-of-concept(構想実証)をしている時には、デモ・評価用(非売品)ソフトウェアに対するサポートが提供されます。

注: このサポートは社内使用ソフトウェアには適用されません。社内使用ソフトウェアは無保証で提供されるものです。

- Q&A フォーラム:
プレミア、アドバンス、および一つ以上の技術認定を保持するメンバー以上のビジネス・パートナーからWebサイトのフォーラム上でご質問をいただき、IBMテクノロジーの技術者から返答するというものです。詳細はPWSWサイトの「テクニカルQ&Aフォーラム」をご覧ください。
- プライベート Q&A:
プレミアビジネス・パートナーからのプライベートな質問を受け、IBMテクノロジーの技術者から返答するものです。一対一のe-mailでのQ&Aとなります。詳細はPWSWサイトの「テクニカル・プライベートQ&A(e-mail)」をご覧ください。

スペシャル・イベント

- IBM PartnerWorld Event
PartnerWorld Eventとは第1四半期に行われる、ビジネス・パートナーとIBM、LotusやTivoli、DB2やWebSphere担当役員とのグローバルな会議のことです。招待客のみが出席でき、キーメッセージ、戦略、プログラムなどを含む総合的な会議の場となっています。また、展示コーナーでは、ビジネス・パートナー、IBMのソリューションやサービスなどが展示されます。IBMやビジネス・パートナーの重役・役員の為のネットワーキングフォーラムとして、会議の出席者から毎年高い評価を得ています。

表彰

- PartnerWorld Beacon Awards
PartnerWorld Beacon Awardsはe-business 革命の先駆者に贈られます。ソフトウェアのビジネス・パートナー様に関してはこれはDB2、Lotus、Tivoli、WebSphere、Rationalテクノロジーに基づいた質の高いe-business ソリューションやサービスをお客様に提供する事に優れているソフトウェア・ビジネス・パートナーに贈られます。
Beacon Awardにはではいくつかのカテゴリがあり、先進業界の広報担当やIBM役員などのアナリストによって決定されます。カテゴリはキーとなるテクノロジーに基づいて、革新的なソリューションやサービスを新規マーケットに提供しているビジネス・パートナーの貢献度を反映するもので、各カテゴリ毎に候補者のノミネーションがされます。毎年第3四半期にノミネーションが行われ、ビジネス・パートナーはPWSWサイトのBeacon Awardへのリンクから自社ソリューションを推薦することが出来ます。Beacon Awardの表彰式は招待者限定で、Lotus AwardはLotusphere内でそのほかの Beacon AwardはPartnerWorld Conference内で開催されます。

8章: インセンティブ・イニシアチブ

ソフトウェア・リセラーの為にトップ・コントリビューター・イニシアチブ(以下 TCI)は、2001年より中堅・中小規模企業市場にフォーカスしているビジネス・パートナーへのインセンティブ・プログラムとして設けられました。詳細はBPZoneにてご覧ください。

トップ・コントリビューター・イニシアチブ(TCI : Top Contributor Initiative)

ソフトウェア・リセラーのためのトップ・コントリビューター・イニシアチブ(TCI)は中小企業市場にフォーカスしたビジネスをビジネス・パートナーに推進いただくためにデザインされたイニシアチブです。パスポート・アドバンテージを通じて、中堅・中小企業市場のお客様に、IBMソフトウェアを販売するIBMと直接のお取引のないビジネス・パートナー(Tier 2 ソフトウェア・リセラー)報奨金をお支払いするものです。

Business PartnerZoneからTCIの加入申請をすることができます。申請にあたってはビジネス・マーケティング・プランを提出しIBMのレビューや承認を受け、報奨金の契約条項への同意も必要となります。申請内容や活動内容がイニシアチブに不適切な場合にはTCIの資格を喪失することとなります。ソフトウェア・リセラーのためのTCIに登録するために、貴社はPartnerWorld for Software (PWSW)でアドバンスあるいはプレミア・レベルである必要があります。

バリュー・アドバンテージ・プラス・イニシアチブ(VAP : Value Advantage Plus Initiative)

バリュー・アドバンテージ・プラス(VAP)は、付加価値ビジネス・モデルに重きをおくビジネス・パートナー様に対するイニシアチブです。貴社が開発されたアプリケーションや、貴社がサービスを提供するアプリケーションとともにIBMソフトウェアを販売いただくことが売り上げのほとんどを占めるビジネス・パートナー様に適しています。VAPに登録し、報奨金を得るには、現行でPartnerWorld for Softwareのメンバーとなり、少なくとも1つの付加価値ソリューションをIBMソフトウェア・ソフトウェア中心に構築する必要があります。

PWSWのプロファイル管理者だけが、PWSWプロファイルからVAP加入申請をすることができます。申請には貴社の事業内容、ソリューション、ソリューションのお客様事例など多岐にわたる項目をご記入いただきます。VAP申請にあたっては、「バリュー・アドバンテージ・プラスの補足事項」にオンラインで同意することも必要です。VAPへの承認はビジネス・パートナーさまにe-mailでお知らせいたします。

9章: 特別プログラム

IBMソフトウェア・エデュケーション・センター (ECIS)

IBMソフトウェア・エデュケーション・センター(ECIS)は、実績のあるLotus認可のエデュケーション・センター (LAEC) イニシアチブをモデルにして設定されたトレーニング・パートナーのためのプログラムです。

ECISは、IBM認定のトレーニング・コースを自社サイトで実施し、認定のコース教材を使用することができます。また、IBM技術認定のための認定対策講座を実施することができます。

IBMからはインストラクター向けのトレーニング、お客様へのトレーニング・コース教材、トレーニングに使用するソフトウェアなどを有料あるいは無料でご提供いたします。

ECISへの加入申請は、PWSWプロファイル管理者の方がPWSWプロファイルからすることができます。申請にあたっては、トレーニングの開催プラン、トレーニング会場の施設・機器、ソフトウェア環境、インストラクターの確保など多岐にわたる項目を、トレーニング提供を希望するソフトウェアブランドごとにご記入いただきます。また、ECISの加入および年度ごとにECIS料金のお支払いが必要です。

現在ECISはLotusおよびRationalのトレーニング・パートナーの皆様に提供されています。

商標

IBM、IBMロゴ、DB2、PartnerWorld、Tivoli、WebSphereはIBM Corporationの商標または登録商標です。LotusはLotus Development Corporation および IBM Corporationの商標または登録商標です。

他の会社名、製品名およびサービス名等は、それぞれの各社の商標または登録商標です。

トラックガイドの更新

このトラックガイドは必要に応じ更新され、Webサイトに掲載されます(*)。最新のバージョンをWebにてご参照ください。

*PartnerWorld Agreement条項により

このAgreementに変更がある場合には通知いたします。変更内容はwww.ibm.com/partnerworld/softwareに掲載、または変更内容をAgreementに合わせて掲載します。通知の際には変更内容をサイトにてご確認ください。
