



## „Nowe zasady – instrukcja obsługi”

Maria Sabiniewicz

AIM Business Development Manager CEE  
*maria.sabiniewicz@pl.ibm.com*

**Lotus** software

© 2008 IBM Corporation

# Agenda

- **Business Case 2009**
- **Inwestycje IBM & Partnerzy IBM Software**
- **Kluczowe Aspekty Kontrolowanej Dystrybucji**
- **Kryteria Udziału w Kontrolowanej Dystrybucji**
- **Proces Zamawiania Renewali**
- **Przykładowy Business Partner Readiness Sheet**
- **Kontrola Autoryzacji (Compliance)**
- **Nowe Upusty dla Biznes Partnerów**
- **Co to jest VAP i SVI?**
- **Value Pack**
- **Poziomy Partnerstwa**



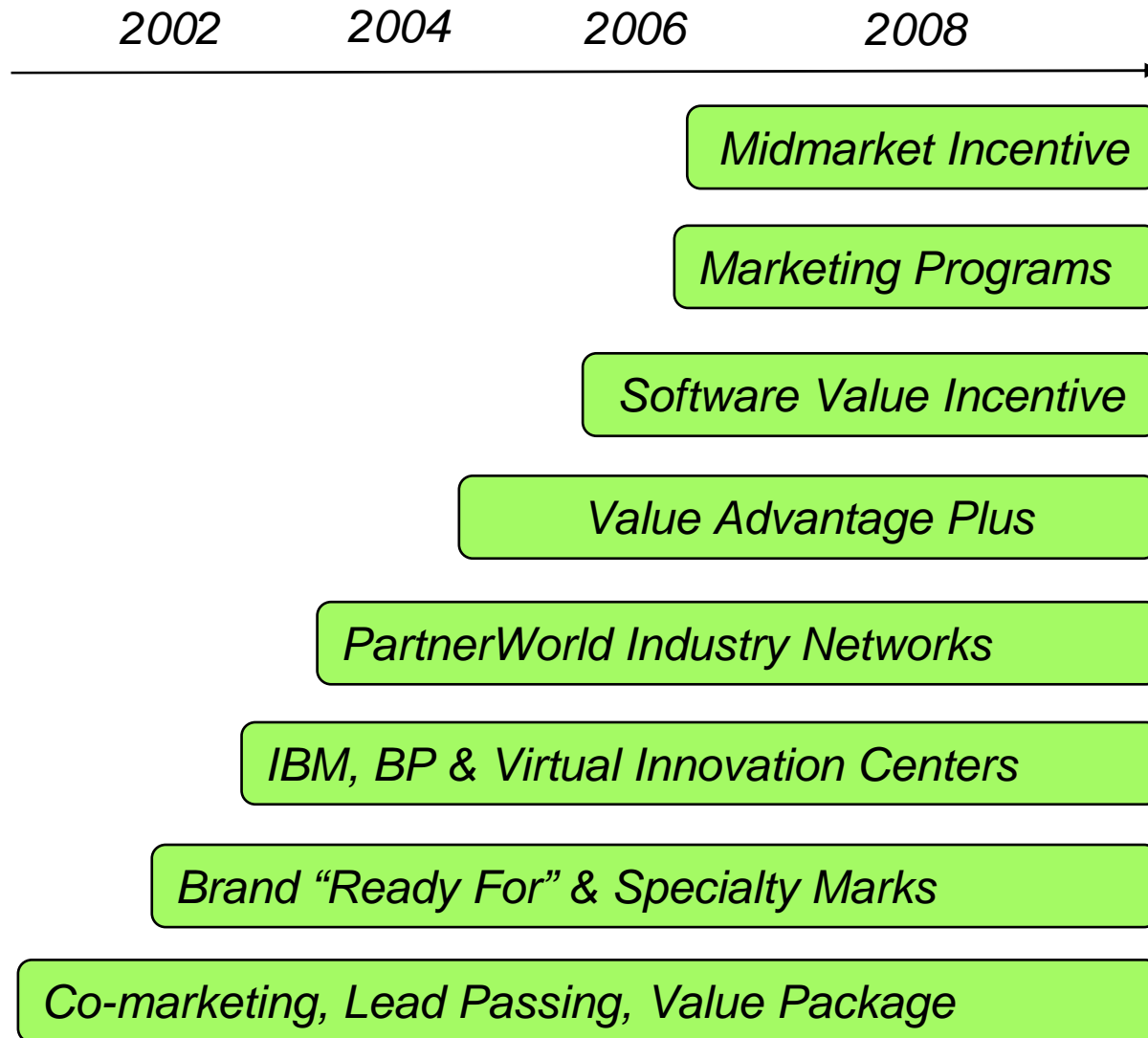
## Business Case 2009

- Rocznie IBM Software Group bardzo znacząco inwestuje w Kanał Partnerski.
- Na każdego zainwestowanego dolara w Kanał Partnerski potrzebujemy większego wzrostu i większego zysku.
- By to osiągnąć potrzebujemy dostarczać więcej i więcej **wartości dla Klienta**, im więcej wartości i jakości dostarczamy tym więcej Klient jest w stanie zainwestować w nas i mniej prawdopodobne jest że będzie szukał tańszych ofert.
- By dostarczać wartość na rynku oprogramowania potrzebujemy **UMIEJĘTNOŚCI** tzw. **SKILLS!!!** Technical skills..... Sales skills..... Industry-specific skills!
- IBM Software Group posiada ograniczone zasoby, które może zainwestować w Kanał Partnerski, musimy skupić się na tych Partnerach, którzy generują wartość dla Klienta, mają dobrą pozycję na rynku, wzrost jest jednym z priorytetów.
- Tak jak Klienci, musimy inwestować ale musimy koncentrować się na byciu efektywnym.

**SKILLS** → **CLIENT VALUE**



# Inwestycje IBM & Partnerzy IBM Software



**2009**

Maxymalizacja Zwrotu Kosztów z Inwestycji (ROI)

\*

Wprowadzenie nowej strategii dla Kałatu Partnerskiego

\*

Przejscie do modelu Kontrolowanej Dystrybucji

KD zaplanowana by wyróżniać i nagradzać umiejętności, doświadczenie, inwestycje i zaangażowanie



# Growth Through Skills Plan na 2009



*Ogłoszenie Luty 2009*

*Pierwsze autoryzacje Maj 2009*

*Wdrożenie Styczeń 2010*

**Faza 1: Ogłoszenie**  
Luty 2009

**Faza 2: Enrollment & Readiness**  
Luty 2009 – Styczeń 2010

**Faza 3: Wdrożenie**  
Styczeń 2010

Może zmieniać się w zależności od kraju\*



# Modele, Produkty i Partnerzy Biznesowi

## IBM Software Distribution Strategy Overview

Growth Through Skills

*Kontrolowana Dystrybucja dotyczy standardowego modelu Passport Advantage*

*Wszystkie produkty sprzedawane przez Partnerów Handlowych nie świadczących wsparcia (support).*

**Kontrolowana Dystrybucja**

*Selektywna dystrybucja z innymi upustami i modelem sprzedaży dla Partnerów świadczących wsparcie (support)*

**Software ValueNet**

*Linie produktowe dostępne dla szerokiego grona Partnerów*

**Otwarta dystrybucja**

WEBSHERE						RATIONAL
SOA Foundation	Connectivity	Business Process Management	Commerce	SOA Appliances	Enterprise Trans Solutions (z)	All
INFORMATION MGMT		LOTUS	TIVOLI			
Enterprise Content Management (heritage)	Data Management	Portal	Storage Resource & Infrastructure Management	Security & Compliance Management	Automation	Enterprise Asset Management

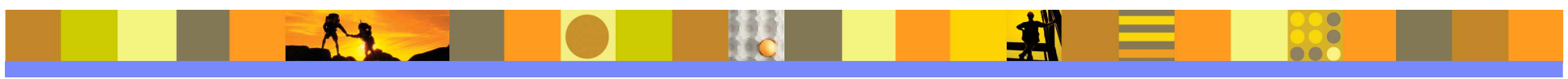
Lipiec 2008

Styczeń 2009

Luty 2009

Maj 2009

WEBSHERE	Unified Messaging for WebSphere Voice Response	All Appliances	LOTUS	All Express Products
	WebSphere App Server Community Edition	All Express Products		LotusLive ("Bluehouse" beta SaaS offering)
	WebSphere App Server	Tivoli Continuous Data Protection for Files		Lotus 1-2-3; Lotus Organizer; Lotus SmartSuite
	WebSphere App Server For iSeries	Tivoli Monitoring for MS Apps		Lotus Connections
	WebSphere Application Server - Express	Tivoli Monitoring for Servers		Lotus Domino; Lotus Domino Document Manager
	WebSphere Application Server ND	Maximo Essentials		Lotus Expeditor
	WebSphere Business Modeler	Tivoli Storage Manager (entire product family)		Lotus Foundations Start
	WebSphere Homepage Builder	System Storage Productivity Center (SSPC)		Lotus Mobile Connect
	WebSphere sMash	System Storage SAN Volume Controller Entry Edition		Lotus Notes Client; Lotus Notes Extensions
	WebSphere Translation Server	Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On		Lotus Protector for Mail Security
WebSphere Voice Response	TotalStorage Productivity Center Basic Edition*	Lotus Quickr		
RATIONAL	Rational AppScan Express	Tivoli Provisioning Manager for OS Deployment	Lotus Sametime (Entry, Standard & Unyte)	
	Rational Buildforge Express	Tivoli Storage Manager FastBack Center	Lotus Symphony	
	Rational Quality Manager Express	DB2 Express	WebSphere Everyplace Custom Environment	
	Rational Team Concert Express	Informix Express	WebSphere Everyplace Micro Environment	



# 14 Grup Produktowych Kontrolowanej Dystrybucji

**Growth Through Skills**

WEBSHERE						RATIONAL
SOA Foundation	Connectivity	Business Process Management	Commerce	SOA Appliances	Enterprise Trans Solutions (z)	All
INFORMATION MGMT		LOTUS	TIVOLI			
Enterprise Content Management (heritage)	Data Management	Portal	Storage Resource & Infrastructure Management	Security & Compliance Management	Automation	Enterprise Asset Management



# Produkty pozostające w Otwartej Dystrybucji

WEBSHERE	Unified Messaging for WebSphere Voice Response	TIVOLI	All Appliances	LOTUS	All Express Products
	WebSphere App Server Community Edition		All Express Products		LotusLive ("Bluehouse" beta SaaS offering)
	WebSphere App Server		Tivoli Continuous Data Protection for Files		Lotus 1-2-3; Lotus Organizer; Lotus SmartSuite
	WebSphere App Server For iSeries		Tivoli Monitoring for MS Apps		Lotus Connections
	WebSphere Application Server - Express		Tivoli Monitoring for Servers		Lotus Domino; Lotus Domino Document Manager
	WebSphere Application Server ND		Maximo Essentials		Lotus Expeditor
	WebSphere Business Modeler		Tivoli Storage Manager (entire product family)		Lotus Foundations Start
	WebSphere Homepage Builder		System Storage Productivity Center (SSPC)		Lotus Mobile Connect
	WebSphere sMash		System Storage SAN Volume Controller Entry Edition		Lotus Notes Client; Lotus Notes Extensions
	WebSphere Translation Server		Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On		Lotus Protector for Mail Security
	WebSphere Voice Response	TotalStorage Productivity Center Basic Edition*	Lotus Quickr		
RATIONAL	Rational AppScan Express	TIVOLI	Tivoli Provisioning Manager for OS Deployment	LOTUS	Lotus Sametime (Entry, Standard & Unyte)
	Rational Buildforge Express		Tivoli Storage Manager FastBack Center		Lotus Symphony
	Rational Quality Manager Express	IM	DB2 Express		WebSphere Everyplace Custom Environment
	Rational Team Concert Express		Informix Express		WebSphere Everyplace Micro Environment





# 14 Grup Produktowych Kontrolowanej Dystrybucji

Growth Through Skills

WEBSHERE						RATIONAL
SOA Foundation	Connectivity	Business Process Management	Commerce	SOA Appliances	Enterprise Trans Solutions (z)	All
INFORMATION MGMT		LOTUS	TIVOLI			
Enterprise Content Management (heritage)	Data Management	Portal	Storage Resource & Infrastructure Management	Security & Compliance Management	Automation	Enterprise Asset Management



# Lotus – Produkty KD

<b>Lotus ACTIVEINSIGHT</b>
<b>Lotus Forms</b>
<b>Lotus Forms Viewer</b>
<b>Lotus Mashups</b>
<b>Lotus Web Content Management</b>
<b>Lotus Workforce Management</b>
<b>Workplace Business Strategy Execution</b>
<b>Workplace Collaborative Learning</b>
<b>Workplace for SAP software</b>
<b>WebSphere Dashboard</b>
<b>WebSphere Everyplace Mobile Portal</b>
<b>WebSphere Portal</b>
<b>WebSphere Portlet Factory</b>
<b>Portal</b>
<b>WebSphere Portlet Factory Designer</b>



## Software Value Net

Poniższe produkty są już w Selektywnej Dystrybucji w ramach Software Value Net



# Kluczowe Aspekty Kontrolowanej Dystrybucji

- Część produktów zostanie przesunięta do Kontrolowanej Dystrybucji
- Model Kontrolowanej Dystrybucji będzie egzekwowany przez Dystrybutorów
- Partnerzy wybierają Preferowanego Dystrybutora (12 miesięcy)
- Autoryzacja Partnera Handlowego do Kontrolowanej Dystrybucji jest bezpośrednio związana z udziałem w programach SVI & VAP
- Rygorystyczne podejście do wymagań Kontrolowanej Dystrybucji
- Model cenowy Passport Advantage bez zmian
- Renewals będą częścią Kontrolowanej Dystrybucji, trochę mniejsze wymagania
- Ogłoszenie 18 lutego – 1 stycznia 2010 wdrożenie modelu
- Uwaga: Partnerzy Handlowi obecni w Software ValueNet nie muszą podejmować dodatkowych kroków



# Kluczowe Aspekty Kontrolowanej Dystybcji

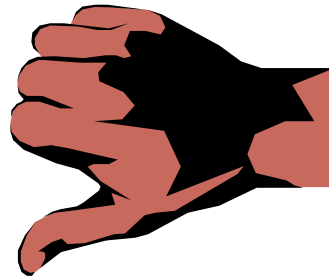
## Pożąany model biznesowy

High Client Value (SI, RSI, SP)
General Business & Mid Market Solution Selling
Cross Sell Specialists (HW/SW, bundles)
Acquisition Partners (highly skilled)
ISV
ASL (Application Specific Licensing)
Emerging GEO Resellers
GMSI



## Niepożąany model biznesowy

Opportunistic and Discount resale
Unskilled resellers delivering poor implementations
Unskilled resellers draining channel sales/tech resources
Low wallet share resellers - will swap competing products



## Kryteria Udziału w Kontrolowanej Dystrybucji



**Checkpoint 1:** Partner Handlowy zapisuje się i jest zaaprobowany do udziału w Software Value Incentive (SVI) i/lub Value Advantage Plus (VAP)

- *Gwarantuje umiejętności, inwestycje i zaangażowanie*



**Checkpoint 2:** Autoryzacja do odsprzedaży udzielana jest na podstawie Grupy Produktowej – nie całego Brandu

**2 certyfikaty techniczne + 1 handlowy**

**zaaprobowany Partner Plan**

- *Koncentracja na wybranych produktach & zaangażowanie*



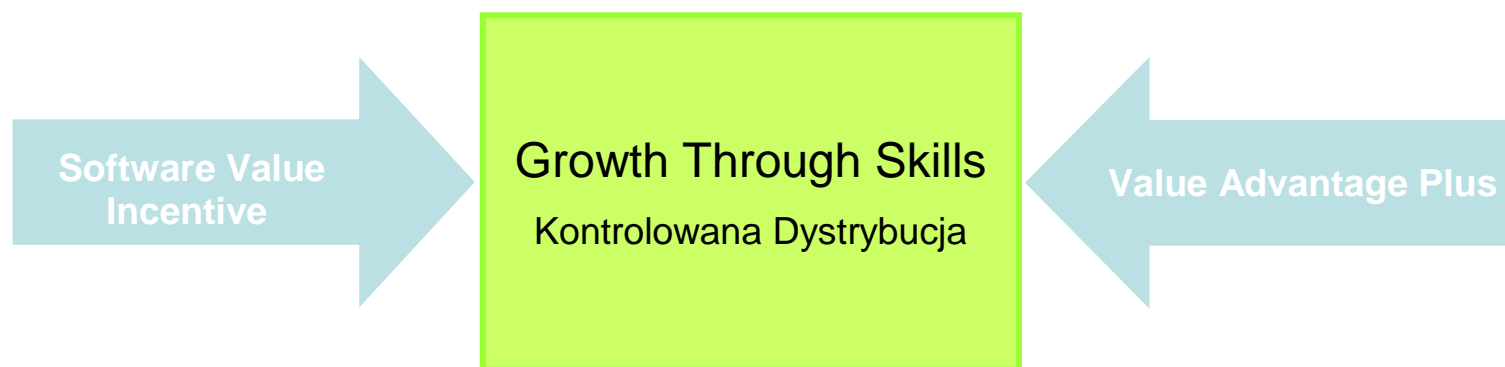
**Checkpoint 3 :** 0%-10% całkowitego obrotu Partnera (licencje i odnowienia) **musi przejść przez SVI i/lub VAP**

- *Gwarancja dostarczenia wartości dla Klienta*



# Weryfikacja programów SVI & VAP

- **SVI & VAP programs** – Podnosimy poprzeczkę!
  - Przystąpienie do SVI w ramach 14 Grup Produktowych/ zamiast w 5 Brandach
  - Połączenie komponentów rozwiązania VAP z Grupami Produktowymi
  - Każdy produkt zawarty w rozwiązaniu VAP daje autoryzację Partnerowi do sprzedaży korespondujących produktów z 14 Grup Produktowych
  - Dwa warunki brzegowe to przystąpienia do Kontrolowanej Dystrybucji – SVI i/lub VAP



# Procesowanie Renewali

## Cel:

- Zrównoważenie celów Kontrolowanej Dystrybucji z celami Klientów kupujących renewal'e
  - **IBM:** Utrzymać poziom renewal'i, Upsell/Cross sell, Zgdnosc z KD
  - **BP:** Powód do spotkania/rozmowy, Upsell/Cross sell, Revenue w książkach, zysk z pojedynczej transakcji
  - **End customer:** Utrzymanie S&S, Prostota, Cena, Zarządzanie Licencjami, ROI

## Podsumowanie:

- Chcemy wykwalifikowanych Biznes Partnerów sprzedających odnowienia...  
Dlaczego?
  - Są oni najbardziej wykwalifikowani do cross sell, upsell
  - Potrafią utrzymać/zachęcić klienta do pozostania z rozwiązaniami IBM
  - Potrafią sprzedać wartość odnawiania S&S rok do roku
- Nagroda dla Partnerów sprzedających renewals w autoryzowanych grupach jest
  - Upust dla Partnera
  - Stopień zabezpieczenia % rocznego obrotu
- Uznanie Klienta końcowego dla konsolidacji i łatwości obsługi
  - Satysfakcja klienta płaci rachunki

Uwaga: nie odnosi się do Partnerów Software ValueNet





# Procesowanie Renewali

## Jak to działa?

- Biznes Partner musi posiadać autoryzację na co najmniej 1 Grupę Produktową zawartą w zamówieniu renewali Klienta.
- Autoryzacja na 1 Grupę Produktową pozwala Partnerowi złożyć zamówienie na całość renewali.
- Partner zarabia standardowy upust dedykowany Partnerom Biznesowym w ramach Grupy Produktowej, na którą posiada autoryzację. Brak kompensacji dla produktów w których Partner nie ma autoryzacji.
- Obrót z renewali jest brany pod uwagę przy naliczaniu rocznego obrotu IBM software.
- Udział procentowy w SVI & VAP kalkulowany jest na podstawie całkowitego obrotu związanego z IBM software (total revenue attainment).

## Korzyści:

- Utrzymanie renewali w Kontrolowanej Dystrybucji.
- Tylko wykwalifikowani Partnerzy angażują się w sprzedaż renewali.
- Tworzy dodatkową zachętę dla Partnerów by sprzedawać nowe licencje.
- Przyzwyczajają do kupowania według sprawdzonych schematów.

Uwaga: nie odnosi się do Partnerów Software ValueNet



# Przykładowy Business Partner Readiness

Country or State	FL												2/16/2009
PW Level	Premier												
PartnerPlan in Place?	Approved												
PW Value Pack?	Yes												
2008	<u>IM</u>	<u>LO</u>	<u>RA</u>	<u>TI</u>	<u>WS</u>	<u>Total</u>							
VAP Revenue			\$36,416		\$816,887	\$853,303							
SVI Revenue													
CD Fulfillment Revenue	\$198,889		\$35,539	\$16,544	\$705,140	\$956,112							
(VAP + SVI)/Fulfillment*			102%		116%	89%							
Revenue	\$956,112												
Tuscany Rdy Rev	\$740,679												
Not Tuscany Rdy	\$215,433												

	Controlled Distribution Product Groups												
	IM - Data Servers	IM - Heritage CM	Lotus - Portal	Rational	Tiv - Automation	Tiv - Ent. Asset Mgmt	Total Tiv - Security	Total Tiv - Storage	WS - BPM	WS - Commerce	WS - Connectivity	WS - Ent Trans Sol. (z)	WS - SOA Foundation
2008 New License Revenue	\$198,889			\$35,539	\$16,544				\$212,541		\$355,554		\$137,045
Controlled Distribution Ready?	No	No	No	Yes	No	No	No	No	Yes	No	Yes	No	Yes
VAP Solution				Yes					Yes		Yes		Yes
Tech Certs			1	1	1			1	1		6		1
Sales Certs				Yes					Yes		Yes		Yes
Partner Plan	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved	Approved
SVI Ready (Oct 09 rules)	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	Yes	No	No



# Kontrola autoryzacji (Compliance)

## Ogólne zasady

- Proces zgodności będzie przeprowadzany na poziomie Grup Produktowych
- Wszystkie wymagania zgodne z autoryzacją będą weryfikowane co 6 miesięcy
- Biznes Partnerzy którzy stracą autoryzację na Grupę Produktową
  - Nie będą mogli automatycznie sprzedawać tej grupy produktowej
  - Nie będą mogli rejestrować nowych opportunities w SVI
  - Będą mogli ubiegać się o wypłatę bonusu z wcześniej wprowadzonych do SVI opportunities (tylko influence fee)
- Biznes Partner może ubiegać się o reautoryzację:
  - Natychmiast – jeśli brak autoryzacji był wynikiem ilości posiadanych certyfikatów
  - Po 6 miesiącach jeśli brak autoryzacji wynikał ze zbyt małego obrotu w programach SVI/VAP



# Upusty dla Partnerów Handlowych sprzedających oprogramowanie – zmiana od 1 kwietnia 2009

- Rynek Enterprise Accounts (Sektory&Public):
  - 8% przy poziomie Base Level
  - 4% przy poziomie I&J oraz ELA
  
- General Business
  - 23% General Business Mid Market
  - 16% General Business Enterprise
  
- Jeśli transakcja realizowana jest w VAP dodatkowo:
  - 15% Enterprise Accounts (Sektory&Public)
  - 15% General Business Enterprise
  - 20% General Business Mid Market

❖ Jeśli ELA Deal nie można stosować VAP



## Skróty, którymi się posługujemy:

- GPP = Global Partner Portal
- SVI = Software Value Incentive
- Opportunity = potencjalna sprzedaż

GPP – służy do rejestracji „opportunities”

- 1) Dla zweryfikowania identyfikacji w programie SVI
- 2) Na potrzeby akcji co-marketingowych
- 3) Na potrzeby zamkniętej dystrybucji oprogramowania

Link do GPP:

<https://www304.ibm.com/usrsvc/account/userservices/jsp/login.jsp?persistPage=true>



## Software Value Incentive

- Program dla Partnerów Biznesowych IBM, sprzedających oprogramowanie w ramach Passport Advantage
- Program nagradza partnerów, za identyfikację opportunities i /lub za sprzedaż oprogramowania



## Warunki przystąpienia do SVI

- 1) Rejestracja na stronie Partner World (Member, Advanced, Premier)
- 2) Posiadać certyfikaty z oprogramowania IBM lub posiadać 1 rozwiązanie zaaprobowane w Software ValueNet SVI
- 3) Zaakceptować SVI Terms & Conditions i wysłać formularz rejestracyjny SVI (enrollement form)
- 4) Otrzymać powiadomienie od IBM (zaakceptowany/odrzucony)
- 5) Posiadać dostęp do Global Portal Portal
- 6) Wprowadzać i zarządzać opportunities
- 7) Spełnić warunek certyfikacji per brand



## Warunki przystąpienia do SVI

Ad.2)

Posiadać certyfikaty z oprogramowania IBM lub posiadać 1 rozwiązanie zaaprobowane w Software ValueNet SVI

- 3 certyfikaty
  - ♦ 2 techniczne lub 2 Technical Sales Mastery; 1 dowolny (Sales Mastery)
- Partnerzy będący w Software ValuNet mogą przystąpić do programu nie spełniając kryteriów certyfikacji
- 1 osoba może posiadać wszystkie 3 certyfikaty (inaczej niż w PartnerWorld)
- Certyfikaty w ramach 14 Grup Produktowych





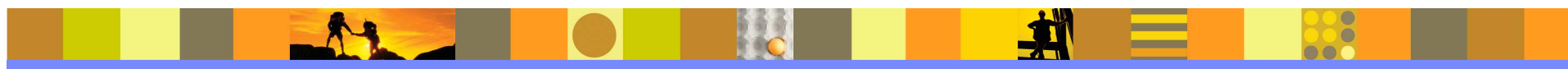
## Warunki przystąpienia do SVI

Ad.3)

Zaakceptować SVI Terms & Conditions i wysłać formularz rejestracyjny SVI (enrollement form)

- Tylko Authorized Profile Administrator (APA) może zaakceptować Terms&Conditions i wysłać formularz rejestracyjny
- SVI Terms&Conditions jest załącznikiem do umowy PartnerWorld – click I agree na stronie PW
- Wysłać podpisaną umowę w 2 egzemplarzach na adres:

IBM SVI Operations,  
DSW BP Incentives,  
Customer Fulfillment,  
IBM PDL, Building 6,  
Damastown Industrial Estate,  
Mulhuddart,  
Dublin 15, Ireland



## Warunki przystąpienia do SVI

Ad.7)

Spełnić warunek certyfikacji per brand do 1 stycznia/ później autoryzacji dla Grupy Produktowej

- W SVI mogą być zgłaszane tylko te opportunity, w których dany BP ma aktualny certyfikat
- Partner z certyfikatami w 1 Grupie Produktowej nie może zgłosić opportunity dla innej Grupy Produktowej



## Warunki przystąpienia do SVI

- Resellerzy – Tier 2  
Muszą wybrać Dystrybutora (Avnet, LX Polska)
- Resellerzy – Tier 1  
Wybierają IBM.COM i zamówienia składają bezpośrednio do IBM
- Software ValuNet Business Partners muszą wybrać Dystrybutora zaaprobowanego w programie Software ValueNet



## Programy wykluczające z SVI

- Jeśli Partnerzy biorą udział w następujących programach:
  - Global System Integrator Alliance Agreements
  - IBM Business Partner Agreement - Distributor Attachment for Workstation Software
  
- nie zostaną zaaprobowani w SVI



## Nagradzane etapy sprzedaży

### Proces sprzedaży

**Identyfikacja**

### Wkład Partnerów Handlowych

Identyfikacja i kwalifikacja nowych potencjalnych opportunity na produkty SWG

**Sprzedaż**

Tworzenie i przedstawianie oferty o niezaprzeczalnej wartości, o poprawnej koncepcji, itd., która spowoduje, że klienci będą wybierać produkty SWG

## GPP

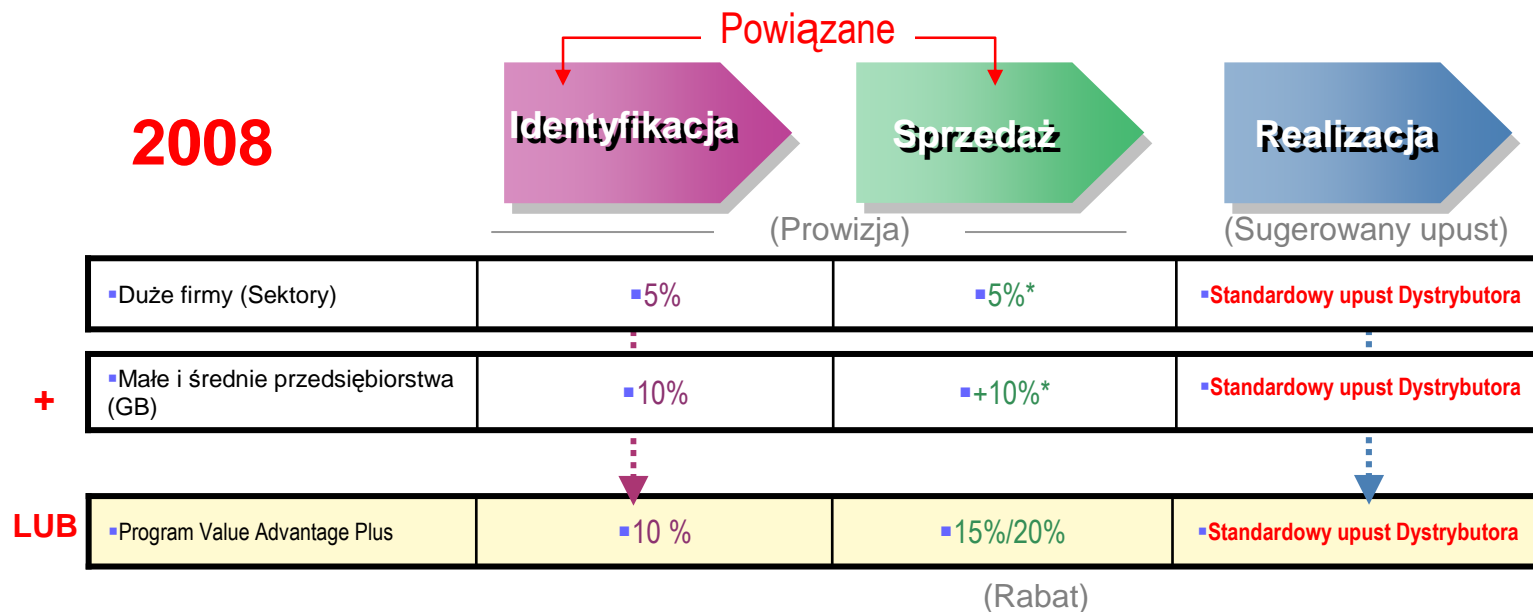
### Rejestracja transakcji IBM

precyzyjnie i terminowo określa wkład Partnerów Handlowych

***Opportunities muszą być zarejestrowane w serwisie Global Parter Portal, aby mogły zostać zakwalifikowane do wypłaty bonusu w ramach programu SVI***



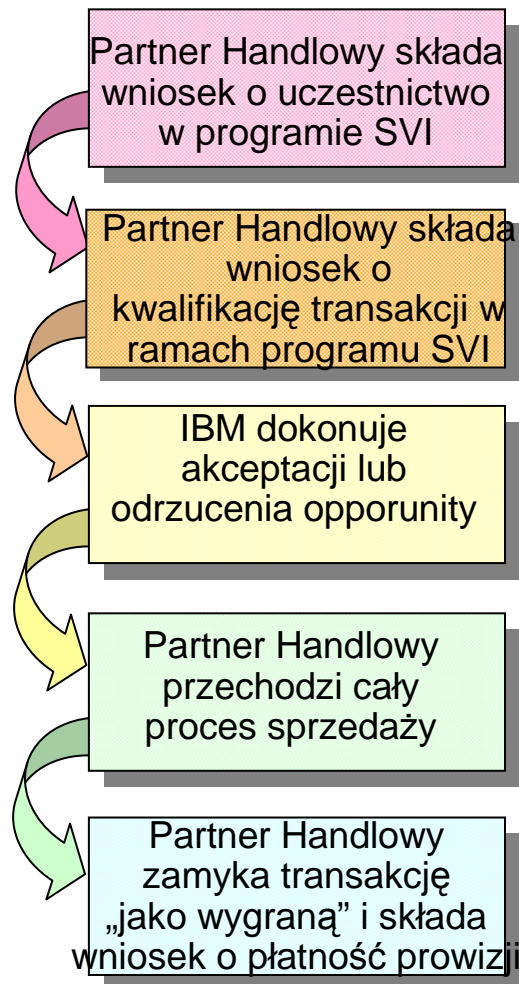
# Dopasowanie programów motywacyjnych dla Partnerów Handlowych do wartości biznesowej



- Bonus za „identyfikację” zależy od kwalifikacji do „sprzedaży”
- Bonusy za „identyfikację” i „sprzedaż” nie zależą od „realizacji”
- Program Value Advantage Plus stanowi alternatywę dla bonusu za „sprzedaż”
- Rozliczenia SVI – kwartalnie po zakończeniu kwartału i zrealizowaniu zamówienia



## Rejestracja transakcji w SVI



- Rejestracja za pośrednictwem programu Global Partner Portal
- (autoryzowany administrator profilu APA)
- **3 aktualne certyfikaty z oprogramowania**
  
- Próg: **9 000 Euro**
  - Przegląd rejestracji
  - Akceptacja lub nieprzyjęcie do programu SVI w ciągu pięciu dni roboczych
  - Poinformowanie Partnera – aktualizacja systemu
  
- Partner Handlowy gromadzi i przekazuje dokumentację sprzedaży w formie załącznika do transakcji w serwisie Global Partner Portal
  
- Potwierdzone uczestnictwo Partnera w momencie fakturowania klienta
- Poinformowanie Partnera o uzyskanej kwocie prowizji



# Dokumenty wymagane w SVI przy sprzedaży

- W momencie „submit for payment” należy załączyć BANT
  - ◆ Budget
  - ◆ Authority
  - ◆ Need
  - ◆ Timeframe
- 1) a proof of influence / recommendation - czyli oferta, w której Państwo lobbujecie nasze rozwiązanie
- (2) at least 2 examples of 2-way communication - korespondencja mailowa wystarczy np. "W nawiązaniu do naszego spotkania przesyłam....." - Klient musi odpowiedzieć „dziękuję, przyjmuję itp.”
- (3) a sizing, configuration proposal/document given to the customer - specyfikacja oprogramowania ile konkretnie czego proponujemy klientom.



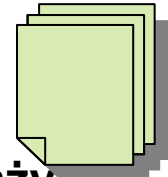


## Kryteria kwalifikacji tranzakcji

- **Przekazanie wniosku o kwalifikację do programu SVI 15 dni przed terminem złożenia zamówienia:**
  - opportunity należy zgłosić do kwalifikacji do programu SVI z przynajmniej 15-dniowym wyprzedzeniem terminu zamówienia IBM dla zamówienia wynikającego z danej opportunity.
- **Przedłożenie do płatności w ramach programu SVI może nastąpić 30 dni przed i 60 dni po terminie złożenia zamówienia (= data zamówienia przez dystrybutora):**
  - **1 opportunity na jedno zlecenie sprzedaży:**
  - Każda opportunity może zostać powiązana z jednym zleceniem sprzedaży IBM. Jeśli opportunity stanowi projekt długoterminowy i jest podzielona na fazy, na każde zamówienie należy utworzyć osobną opportunity handlową.



## Sprawdzenie certyfikacji



**Aby przejrzeć listę dopuszczalnych certyfikacji technicznych i sprzedaży na oprogramowanie, należy wykonać następujące czynności:**

- Wejść na stronę główną programu IBM PartnerWorld.
- Na lewym pasku bocznym wybrać odsyłacz Training and Certification (Szkolenia i certyfikacje).
- Wybrać odsyłacz Certification (Certyfikacje).
- Wybrać zakładkę Requirements (Wymagania).
- Wybrać opcję Eligible skills for advanced and premier membership attainment (Kwalifikacje do uzyskania członkostwa na poziomie Advanced i Premier). (Warto by załączyć tutaj aktywny odsyłacz bezpośrednio do serwisu WWW.)
- Przewinąć wyświetlony ekran w dół, aż do sekcji z nagłówkiem Eligible Skills Table for Advanced and Premier level attainment (Tabela kwalifikacji do uzyskania członkostwa na poziomie Advanced i Premier).
- Przejrzeć kwalifikacje w zakresie produktów WebSphere, Tivoli, Lotus, Information Management oraz Rational.
- [http://www-03.ibm.com/certify/partner/mem/europe/en//mem\\_skillsreq.shtml#LOTUS](http://www-03.ibm.com/certify/partner/mem/europe/en//mem_skillsreq.shtml#LOTUS)

*Sprawdź:*



## Value Package

- Dostęp do wiedzy, oprogramowania, umów, formularzy itp.
- Aby kupić Value Pack należy wejść na stronę (aktywna po zalogowaniu się do PartnerWorld):
  - [https://www-304.ibm.com/jct01005c/partnerworld/mem/valuepack/mem\\_ben\\_value\\_resellers.html](https://www-304.ibm.com/jct01005c/partnerworld/mem/valuepack/mem_ben_value_resellers.html)
- **Value Package** umożliwia skorzystanie z opcji takich jak:
  - zwrot kosztów za szkolenia,
  - wsparcie techniczne,
  - wsparcie marketingowe i sprzedażowe
  - nieograniczony dostęp do oprogramowania IBM w celach demonstracyjnych, ewaluacyjnych, „proof of concept”.
  - „Run Your Business”.



## Value Package

Benefit	IBM Partner Member	IBM PartnerAdvanced	IBM PartnerPremier
Zwrot kosztów szkoleń w ramach programu: „You pass we Pay”	max. 6000 USD	max. 15 000 USD – dla Firmy, max. 6000 USD na osobę	max. 50 000 USD dla Firmy, max. 6000 USD na osobę
Wykorzystanie oprogramowania IBM (download): <ul style="list-style-type: none"> <li>do celów demonstracyjnych i ewaluacyjnych</li> <li>opcja „Run Your Business”</li> <li>testy &amp; development</li> <li>szkolenia wewnętrzne</li> </ul>	X	X	X
Sales & Marketing Briefing Center – 1 wizyta rocznie	brak	brak	X
Wsparcie techniczne i dostęp do techline	X	Dostępne bez Value Package	Dostępne bez Value Package
Wsparcie przy wdrożeniu i integracji oprogramowania	X	X	X

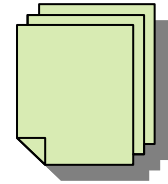


## Value Package

<b>Benefit</b>	<b>IBM Partner Member</b>	<b>IBM PartnerAdvanced</b>	<b>IBM PartnerPremier</b>
Software Technical Sales Consultancy (przedsprzedaż)	brak	2 sesje	4 sesje
Software Critical Implementation Support	brak	brak	2 sesje



## You Pass We Pay



- IBM zwraca koszty poniesionych szkoleń pod następującymi warunkami:
  - BP posiada wykupiony aktualny Value Pack
  - BP jest zarejestrowanym Partnerem IBM (dostęp do Partner World)
  - szkolenie musi zakończyć się certyfikatem w terminie nie dłuższym niż 60 dni od ostatniego szkolenia przygotowującego do certyfikatu
- Zwrot kosztów poniesionych szkoleń warunkowany jest poziomem Partnerstwa z IBM
  - Member – 6000 USD rocznie
  - Advanced – 15 000 USD rocznie (maximum 6000 USD na osobę)
  - Premier – 50 000 USD rocznie (maximum
  - Zakres szkoleń objętych programem You Pass We Pay publikowany jest kwartalnie i może ulegać zmianom. Zawsze aktualny wykaz szkoleń znajduje się na stronie:
  - [http://www-304.ibm.com/jct01005c/partnerworld/mem/learn/tac\\_wepay\\_yp\\_q4\\_na.html](http://www-304.ibm.com/jct01005c/partnerworld/mem/learn/tac_wepay_yp_q4_na.html)

*Sprawdź:*



# Poziomy Partnerstwa

- Member, Advanced, Premier
- Co zrobić by ze statusu Member przejść do Advanced?
  - Zebrać punkty za sprzedaż
  - Wypełnić „Customer Experience”
    - <https://www-304.ibm.com/jct09002c/gsdod/member/login.do>
- Krok 1
  - Opisać swoje rozwiązanie w Global Solution Directory
    - Zostanie ono zaaprobowane w ciągu 2-5 dni roboczych
- Krok 2
  - Dodać „customer experience” do:  
<https://www-304.ibm.com/jct09002c/gsdod/member/login.do>  
Zaznaczyć, że „customer experience” wysyłamy w celu podniesienia poziomu partnerstwa



## Nowe zasady – instrukcja obsługi

- Pytania?
- Uwagi? [maria.sabiniewicz@pl.ibm.com](mailto:maria.sabiniewicz@pl.ibm.com)
- Dziękuję za uwagę!

