

Channel-Programm 2007



Das IBM Express Seller Channel-Programm bietet exzellente Server-, Speicher- und Druckerlösungen zu wettbewerbsfähigen Preisen, mit kurzen Lieferzeiten und kalkulierbaren Renditen – unterstützt von einem umfassenden Programm zur Stimulierung der Nachfrage und Erhöhung des Bekanntheitsgrades.

Das IBM Express Seller Channel-Programm wurde konzipiert, um IBM Business Partner dabei zu unterstützen, den Verkauf von Server-, Speicher- und Druckerlösungen an kleine und mittlere Unternehmen zu erhöhen. Im Rahmen des Programms bietet IBM die richtigen, auf die Anforderungen Ihrer Kunden ausgerichteten Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen an. Hinzu kommt umfassende Marketingunterstützung durch Werbung in Funk und Fernsehen sowie in Form von anpassbaren Materialien zur Förderung der Leadgenerierung.

Das IBM Express Seller Channel-Programm richtet sich an autorisierte IBM Distributoren und Reseller, nicht aber an Endkunden. Dieses Programm bietet IBM Business Partnern die Möglichkeit, ihre Gewinnspanne zu erhöhen und IBM Produkte aus dem Einstiegsbereich sowie Midrange-Produkte auf einfachere Weise zu bestellen und an ihre Kunden auszuliefern.

Produktangebote

Die Produkte im Express Seller Programm werden an die Endkunden als Subset der IBM Express Advantage-Angebote vermarktet und durch Finanzierungs- und Serviceangebote ergänzt.

- IBM System x™
- IBM BladeCenter®
- IBM IntelliStation®
- IBM System p™
- IBM System i™
- IBM System Storage™
- IBM Printing Systems
- IBM Lotus® Software
- IBM Tivoli® Software
- IBM Global Technology Services
- IBM Financing Advantage

Schlüsselmerkmale und Vorteile des Programms

Merkmal	Vorteil
Wettbewerbsfähiger Preis	Schnellerer Verkauf ohne spezielle Angebotsphase
Höhere Gewinnchancen	Mehr Planbarkeit für Ihr Unternehmen
Sicherstellung der Produktverfügbarkeit	Schnellere Auslieferung an Sie und Ihre Kunden
Gemeinsamer Einsatz für Kundenanforderungen	In Zusammenarbeit mit Ihnen bringt IBM Angebote auf den Markt, die Kunden wirklich wollen
IBM Engine zur Nachfragestimulierung	Höherer Bekanntheitsgrad der IBM Angebote und dadurch höhere Nachfrage bei Ihnen
IBM PartnerWorld	Verfügbarkeit von Tools für die Entwicklung eigener Marketingkampagnen zur Ankurbelung des Verkaufs



Express Seller

Express Seller Marketing Engine

IBM Nachfragestimulierung für Endkunden

IBM hat ein umfassendes Marketingprogramm für Express Seller entworfen. Die Produktangebote werden als Subset des IBM Express Produktportfolios vermarktet. IBM bietet Folgendes:

- *Regelmäßige Werbung, mit der Ihre Kunden über die Vorteile des IBM Express Portfolios informiert werden.*
- *Diese Maßnahmen generieren Kontakte, die wiederum zur Nachfrage bei Ihnen führen.*
- *IBM stellt Materialien und Tools bereit, mit denen Sie den erhöhten Bekanntheitsgrad auf dem Markt nutzen können.*

Über den folgenden Link rufen Sie die aktuellen Kampagnen und Angebote auf:

► ibm.com/eserver/de/express

Unterstützung unserer Business Partner

IBM hat eine Reihe von Materialien und Tools zur Unterstützung der Vertriebskanäle entwickelt. Und Sie profitieren vom Bekanntheitsgrad, den wir für unser Express Produktportfolio erhöhen. Dazu gehören

- *Preislisten*
- *Begleitmaterial wie Flyer, Datenblätter etc.*
- *Anwendung für E-Mail-Kampagnen mit anpassbaren Textbausteinen*
- *Webbasiertes Toolkit*
- *Cookbook: Werbebotschaften und Gestaltung aus Endkundenanzeigen*

Weitere Informationen und Ressourcen zum IBM Express Seller Channel-Programm erhalten Sie über unser Express Seller Toolkit unter

► ibm.com/partnerworld/de/express-seller

Bitte wählen Sie Ihre bevorzugte Länderseite aus.



IBM Business Partner-Programme

IBM PartnerWorld

Um alle Programme und Materialien aus diesem Flyer in Anspruch nehmen zu können, müssen Sie Mitglied der PartnerWorld-Organisation sein. PartnerWorld ist das IBM Programm für die Bereitstellung von Schulungen, Unterstützung, Marketing- und Vertriebshilfen für Business Partner, die am Verkauf von IBM Produkten, Services und Lösungen interessiert sind. Wenn Sie noch kein PartnerWorld-Mitglied sind, registrieren Sie sich bitte unter

► ibm.com/partnerworld

Know your IBM

Informationen zu Schulungs- und Incentive-Programmen für IBM Business Partner erhalten Sie unter

► ibm.com/partnerworld/knowyouribm

IBM @server Truck

Der @server Truck ist ein konventioneller, zwölf Meter langer, klimatisierter Trailer, in dem die neuesten IBM @server Produkte ausgestellt sind und der mit Audio- und Videofunktionen ausgestattet ist. Er tourt durch Europa und besucht auf Anfrage Orte, an denen Kunden- und Business Partner-Events stattfinden.

IBM xSeries Bid Machine

Die Bid Machine kann IBM Reseller dabei unterstützen, reaktionsschneller und wettbewerbsfähiger zu sein, wenn es um xSeries-Produkte mit entsprechenden Speicherkomponenten und Optionen geht.

- *Dieser schnelle und einfache Angebotsprozess für Business Partner hat sich sogar in Nordosteuropa verbessert, wo sehr aggressive Rabatte angekündigt worden waren.*
- *Bis zu vier Prozent mehr Rabatt werden für Serversysteme und IntelliStations gewährt. Außerdem wurden die Grenzwerte für Bid-Machine-Angebote reduziert.*

Weitere Informationen sowie die Vertragsbedingungen finden Sie auf der Bid-Machine-Website unter

► ibm.com/partnerworld/emea/bidmachine

Promotions und Incentive-Programme

Express Seller Advantage-Programme für IBM System p und OpenPower

Diese Programme gewähren Rabatte als Anerkennung für IBM Business Partner-Reseller, welche bei IBM Distributoren einkaufen, die mit großem Erfolg im SMB-Bereich aktiv sind. Sie stellen einen Anreiz für den Reseller dar, seine Reichweite und seinen Marktanteil in einem 'Non-Bid Business Model' zu vergrößern.

IBM Deutschland GmbH, 70548 Stuttgart, ibm.com/de. Die IBM Homepage finden Sie unter: ibm.com

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. @server, System i, System p, System x, System Storage, BladeCenter, IntelliStation, Lotus und Tivoli sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein.

© Copyright IBM Corporation 2007. Alle Rechte vorbehalten. Gedruckt in Deutschland.

IBM gewährleistet und garantiert nicht, dass ihre Produkte oder sonstigen Leistungen die Einhaltung bestimmter Rechtsvorschriften sicherstellen. Der Kunde ist für die Einhaltung anwendbarer Sicherheitsvorschriften und sonstiger Vorschriften des nationalen und internationalen Rechts verantwortlich.

IBM Form GM12-6824-00 (02/2007)

