



IBM Technical Summit 2013

Démarquez-vous

17 octobre | IBM Client Center Paris





IBM Technical Summit 2013

Démarquez-vous

17 octobre | IBM Client Center Paris


Rational Channel Priorities

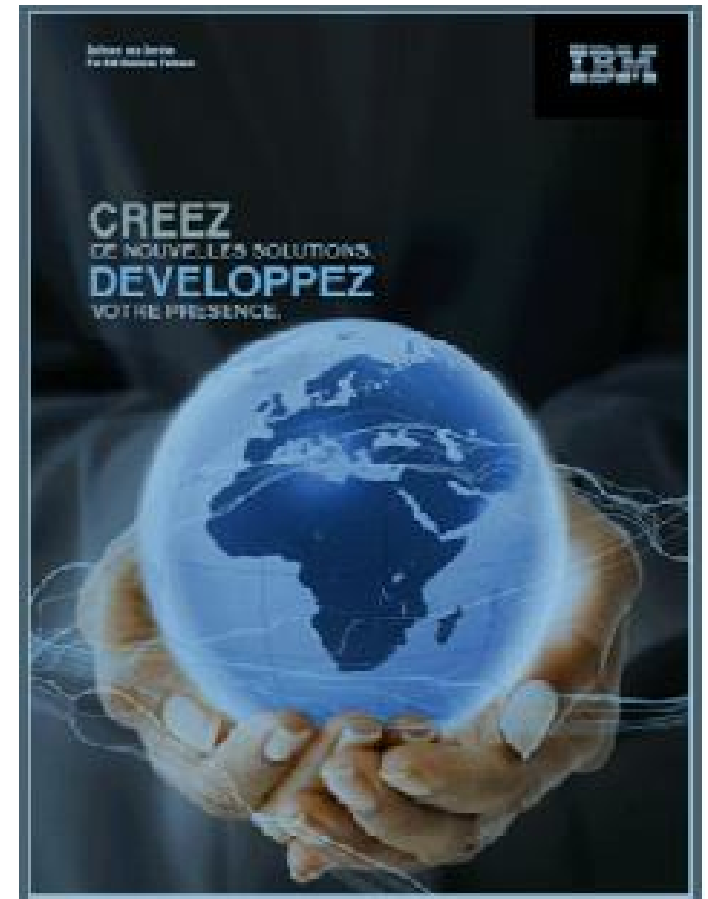
Jérôme Dudouit

Channel Sales Manager Rational

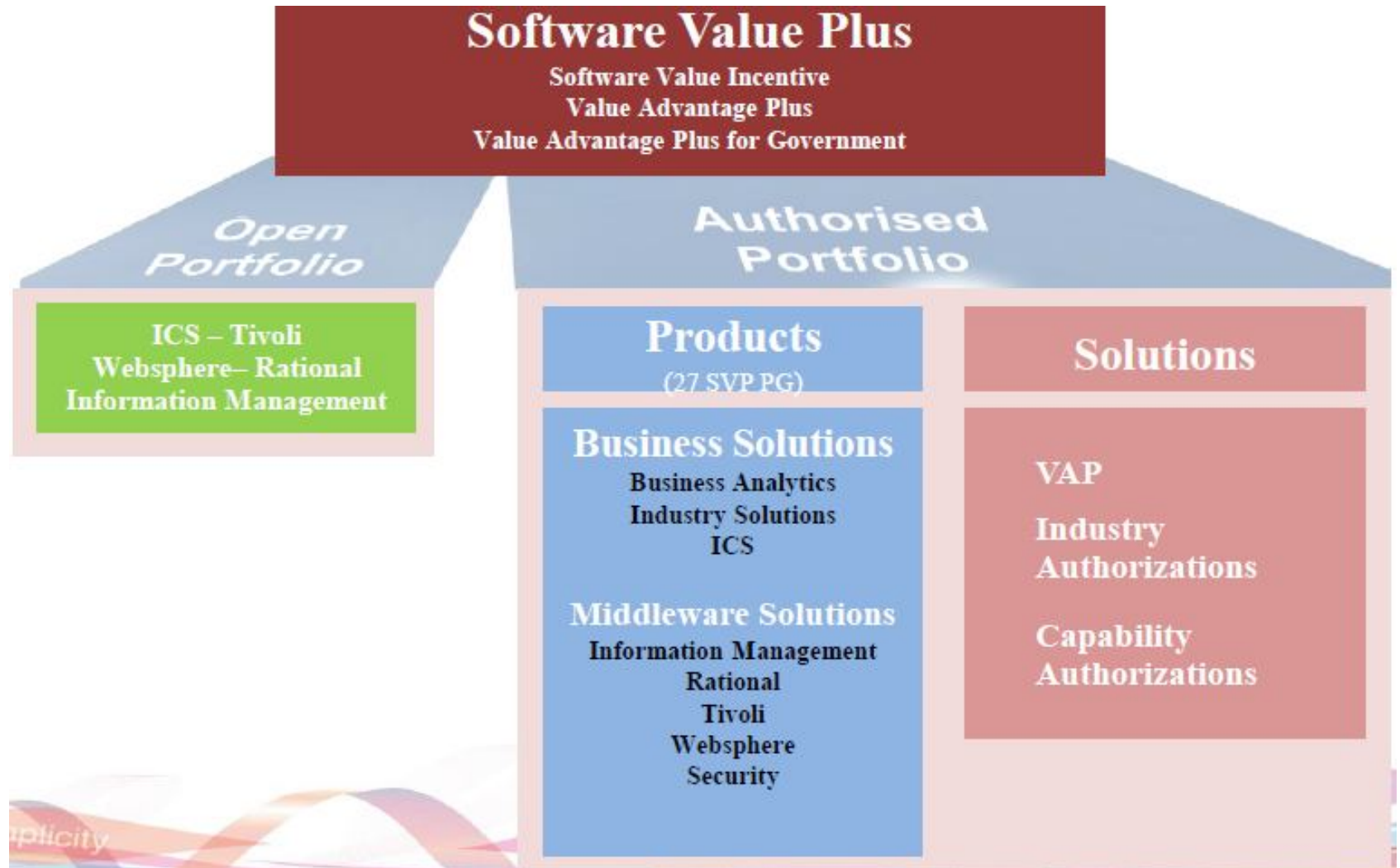
Agenda

- Rational Programmes Partenaires
- Rational Programme Software Marketing
- Brand Strategy Focus Areas
 - ▶ Plays Q4 2013
 - ▶ Tokens Update
 - ▶ DevOps, Agile Testing, and Mobile

- 
- Software Value Plus – SVP
 - Software Value Incentive – SVI et Global Partner Portal - GPP
 - Value Advantage Plus – VAP Standard



SVP – Back to Basics



SVP - Deux approches



Software Value Plus

COMPETENCES SOLUTIONS

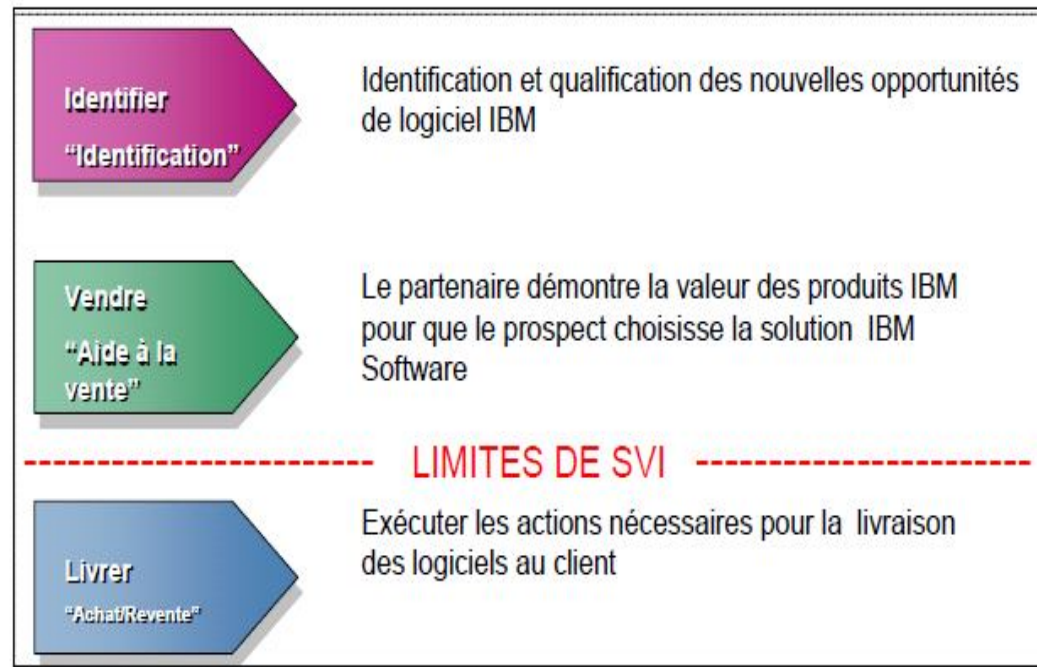
Software Value Incentive
Une certification commerciale
Deux certifications techniques

Value Advantage Plus Solution
Certifications tech. & com. requises

The advertisement features a long, straight asphalt road stretching into the distance under a clear blue sky. The road is flanked by a dry, desert-like landscape with sparse vegetation. The text is overlaid on the image in white, bold, sans-serif font.

SVI – Back to Basics – Définition

Software Value Incentive : Le programme de rémunération par **IBM** des Business Partner pour votre contribution tout long du cycle de vente.





Limites du SVI

- Pas de SVI possible sur les comptes du secteur Public ou de type GOE
- Pas de SVI possible sur les dossiers de COMPLIANCE
- Le minimum pour soumettre une opportunité SVI est de 4,5 K €
- Seules les nouvelles licences sont éligibles au SVI

GPP – Gestion des opportunités

| BANT – V3.3.c | |
|---|--|
| Software Value Incentive - SVI | |
| Budget Authority Need Timeframe | |
| • Déclarer uniquement les opportunités en "SSM Stage" 4 ou plus. | |
| 1. Client : | |
| Numéro d'Opportunité SVI : | |
| Nom du projet (par exemple nom de code du projet chez le client) <i>(Noter également le nom du projet dans le champ "Description" dans GPP.)</i> | |
| Lister TOUS les noms sous lesquels le client opère en incluant les abréviations, acronymes, les sociétés associées, les divisions et les filiales. | |

- **IMPORTANT** : Enregistrer l'opportunité dans GPP dès que vous en avez connaissance
- Si l'opportunité existe, demander à être nommé dans **l'onglet « Partner »**
- Enregistrer et **soumettre** les opportunités dans GPP
 - ▶ minimum 15 jours avant la date d'enregistrement de la commande client par IBM sans oublier de compléter le Budget Authority Need Timeframe (BANT)
- **Après l'enregistrement** de la commande client par IBM
 - ▶ déclarer l'opportunité comme « won » et demander le paiement dans GPP (moins de 60 jours)
 - ▶ Fournir les preuves demandées dans GPP dans les 5 jours suivants la date de la demande de paiement
 - ▶ Facturer IBM après réception de la notification par IBM du montant de la rémunération

VAP – Back to Basics - Application

- Être membre de PartnerWorld
- Il faut être revendeur de logiciel IBM
- Il faut accepter les audits sur les transactions VAP
- Structure du chiffre d'affaire du BP
 - Vente de service et/ou d'applications
 - **30%** du chiffre d'affaire de la société provient de vente de service ou d'applications
- Avoir au moins une solution intégrant un produit IBM
 - Avoir une offre de service ou une (application) standardisée qui doit être documentée et montrant clairement l'utilisation du/des produits IBM.
- La valeur de l'application ou du service doit dans le cadre d'une transaction VAP être au moins être égale **20 %** de la valeur totale de l'affaire – Prestations ou développement facturés dans les 6 mois suivant la date d'enregistrement de la commande de licence par IBM.
- Il faut avoir **3 références clients** pour la première solution VAP, puis 1 référence par solution supplémentaire.

New Skills Approval Zone



Liens Utiles

- Accès à GPP =>
www.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/gpp_com_stl_home
- OU
<https://www.ibm.com/partnerworld/gpp/fr>
- Formations sur GPP =>
www.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel_svisalesrep_fr.html
- Liste des produits éligibles au programme SVI =>
www.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel_svisalesrep_fr.html
- Liste des certifications =>
www.ibm.com/certify/partner/mem/europe/fr/mem_skillsreq.shtml

Demander GPP Enable (BP seulement avec ses codes d'accès PartNerWorld) =>
www.ibm.com/partnerworld/mem/forms/blankForms/gpp_om_reg_form.jsp

- Zone approval skills : Initier la demande à travers PartnerWorld Contact Services =>
http://www.ibm.com/partnerworld/page/pw_com_ctp_index
- IBM PartnerWorld Software Value Incentive (SVI) – “What’s new”
https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg_com_sfw_svi_index
- IBM PartnerWorld Value Advantage Plus (VAP) – “What’s new”
https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg_com_sfw_vap_index



Co-Marketing Software

Pourquoi utiliser ce programme, pour quels bénéfices ?

- Programme 100% dédié Software
- Activités marketing co-financées
- Campagnes sur mesure
- Prestataire de votre choix

Pensez à intégrer vos activités co-marketing dans vos prochains plans !

Budget co-marketing - Modes d'engagements

✓ **Business Partner**

- Budget alloué au partenaire via le co-mkt center
- Le partenaire organise et finance l'événement
- Le partenaire déclare ses activités dans CMC et justifie ses dépenses
- Le partenaire enregistre ses leads dans GPP (sales stage 4 mini)
- IBM rembourse à hauteur de 50% à réception des justificatifs*

✓ **VAD (Grossistes)**

- Budget alloué au VAD via le co-mkt center
- Le partenaire organise et finance l'événement
- le VAD se substitue au partenaire pour la partie fulfillment de l'activité
- Le partenaire enregistre ses leads dans GPP (sales stage 4 mini)

* Voir conditions générales

Quelles tactiques peuvent être financées?

Publicité (online de pref.)

Direct marketing incluant direct mail et e-mail

**Conferences client ou
Seminaires Marketing**

Internet marketing

Telemarketing

Tradeshows

Multi-touches

Votre stratégie sociale



- Simultaneously we suggest some activities on top of the usual community management ones
 - ▶ tweet, contents, surveys and discussions sharing

Creation of a thank you message for the new followers Activities of live blogging during events

- Identification of events related to Practitioner world that one can follow through live blogging on Twitter and discussions within the LinkedIn group.
 - ▶ In this way, IBM will offer an exclusive and qualified overview about issues of interest for its community.



Votre stratégie sociale



Invites **LinkedIn group** and selected **tech bloggers** to virtual talk about a topic related to the **Future of Practitioner**.

A special guest [blogger, influencer, journalist, etc..] focuses on a structured topic.

From online to offline

One per city or itinerant meetings, the community and **experts** socialize, deepening the topics with the participation of IBMers, for example every Thursday.



Plays & Focus Q4 2013

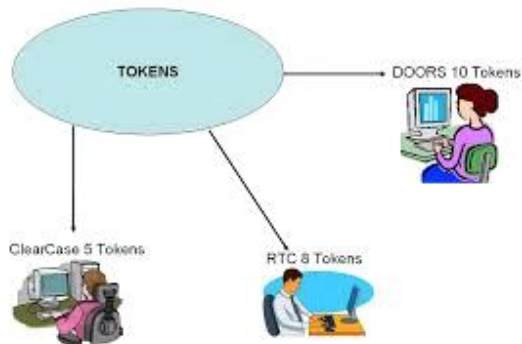
Croissance continue de la part des ventes indirectes dans le Business Rational

YTD -> 15 %

Obj 21 % fin 2013

Obj 35 % -> 2015

Identifier des deals TOKEN



Rational Plays for BPs

- **Rational Crush HP Jazz Pricing Play**

This play is designed to provide sellers competing against HP with a competitive pricing discount structure in the following scenarios where Rational Quality Management and Requirements Management products compete against HP's equivalent products.

- **Rational GB Whitespace & Invest Account Play**

This promotion is designed to sell net new Rational Standard Offerings into accounts where few/no Rational licenses have been sold and/or competitor pricing has created a strong barrier to adoption and/or the account has been identified as Invest for deeper penetration.

- **Affinity Pricing Play**

To increase both the percentage of customers owning multiple Rational products and the percentage of the Rational portfolio owned by these customers, this play discounts specified products when sold in specific combinations as outlined below.

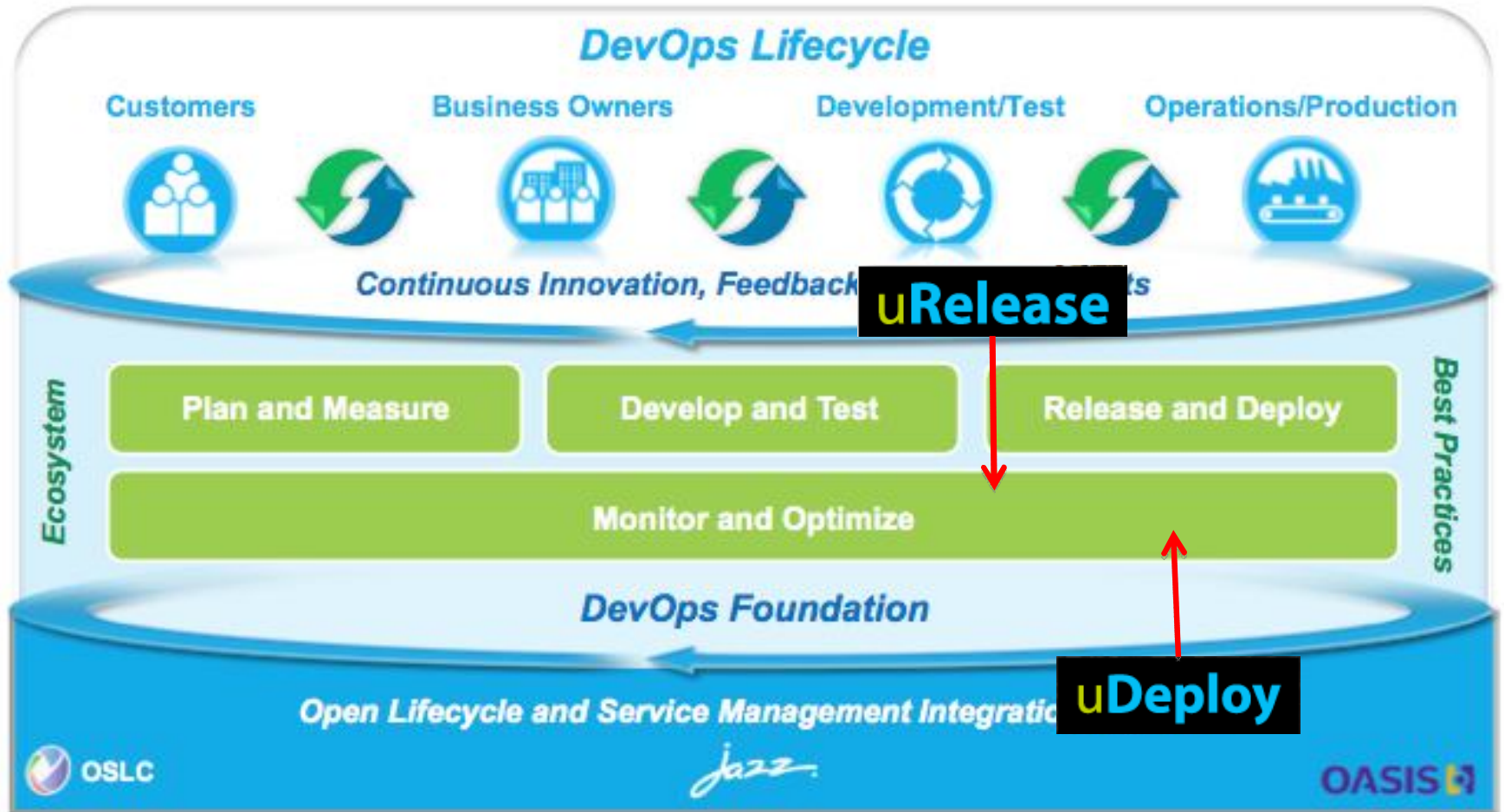
Token Licensing for the Channel where we are now.....

NEW!

Rational Business Partners are now able to offer Token Licensing to their customers!

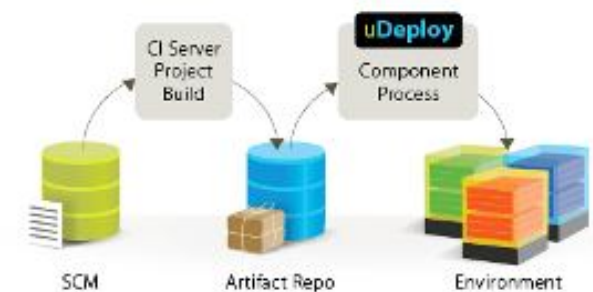
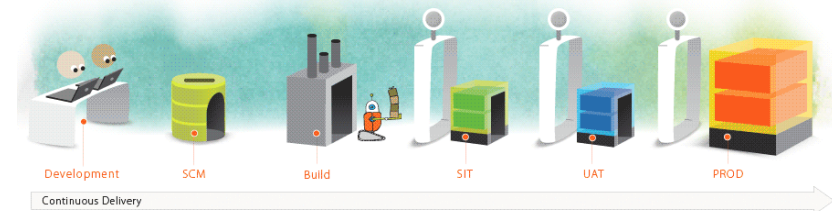
- All opportunities will be managed by BP Managers in conjunction with the WW Project Office and a WW Channel focal point
- Token usage determined by Token Calculator
- Token Part numbers hidden – WW to provide these as appropriate
- Thorough process – information needed up front to gain approvals special bid process
- Multi/single year deals – with a few exceptions
- Not all Rational products token enabled
- Whitespace Token opportunities will qualify for Whitespace play

Devops...



Automation et gestion des déploiements

- Réduire les coûts en automatisant les tâches de déploiement traditionnellement manuelles, pour éliminer les temps d'attente et les incidents de déploiement
- Réduire les temps de mise sur le marché et accroître la qualité des services, tout en augmentant la fréquence des livraisons
- Réduire les risques, en augmentant la conformité des déploiements applicatifs





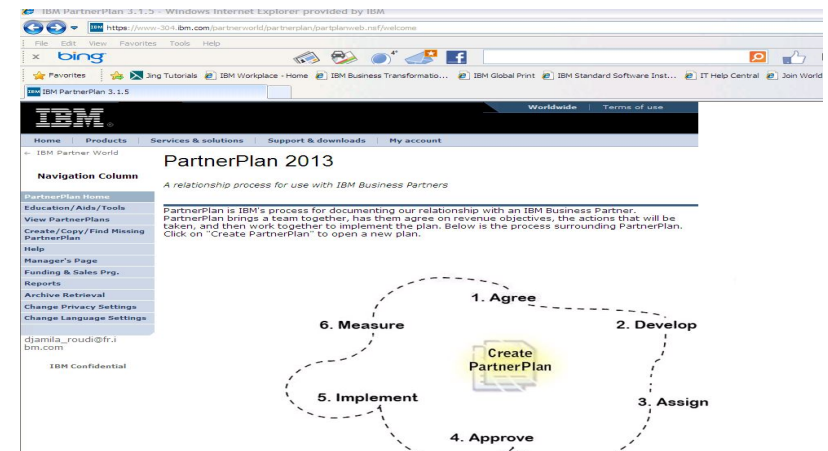
www.ibm.com/software/rational

© Copyright IBM Corporation 2012. All rights reserved. The information contained in these materials is provided for informational purposes only, and is provided AS IS without warranty of any kind, express or implied. IBM shall not be responsible for any damages arising out of the use of, or otherwise related to, these materials. Nothing contained in these materials is intended to, nor shall have the effect of, creating any warranties or representations from IBM or its suppliers or licensors, or altering the terms and conditions of the applicable license agreement governing the use of IBM software. References in these materials to IBM products, programs, or services do not imply that they will be available in all countries in which IBM operates. Product release dates and/or capabilities referenced in these materials may change at any time at IBM's sole discretion based on market opportunities or other factors, and are not intended to be a commitment to future product or feature availability in any way. IBM, the IBM logo, Rational, the Rational logo, Telelogic, the Telelogic logo, and other IBM products and services are trademarks of the International Business Machines Corporation, in the United States, other countries or both. Other company, product, or service names may be trademarks or service marks of others.



SVP - Application au travers des programmes SVI, VAP ou VAP Gov.

- Etre membre de PartnerWorld
- Demander la participation aux programmes SVI - VAP ou VAP Gov
 - ✓ Pour SVI, passer et enregistrer les 2 certifications Technique et la certification commerciale
 - ✓ Pour VAP, soumettre pour validation votre solution
- Accepter les T&Cs du programme SVI ou VAP
- Parallèlement
 - Travailler le PartnerPlan
 - Y inclure les pièces administratives
- ✓ Extrait KBis de moins de 3 mois
 - ✓ Attestation fiscale
 - ✓ SVP Application Form Intégrale complété et signé
- Demander la participation au programme SVP dans PW
- Accepter les T&Cs du programme SVP



Critères d'éligibilité

- ✓ Etre membre d'IBM PartnerWorld
- ✓ Etre actif dans IBM GPP (Global Portail Partner)
- ✓ Avoir un plan marketing annuel approuvé et aligné avec les priorités business
- ✓ Une action marketing = un mode de financement
- ✓ Soumettre les demandes de budget
- ✓ Déclarer ses activités dans l'outil CMC (Co-Marketing Center)
- ✓ Déclarer ses leads dans l'outil GPP (Global Portail Partner)



WHY DOES IBM WORK WITH BUSINESS PARTNERS?

Business Partners are the Trusted Advisors of our customers, helping them sort through the complexity of the problems and the technologies.

Our engagement with the channel is a critical factor in our success.

Broader Reach for the entire Rational Portfolio

Markets: New Customers in all Sectors

Relationships: Trusted Advisor

Expertise: Product knowledge & certified in IBM's portfolio



WHY DO BUSINESS PARTNERS WORK WITH VENDORS?

There is a **market** demand of the Vendor's Portfolio

The Vendor has a **program** that suits their business model and drives profit

They like to do business with people they **trust**

In 2012, IBM SVP Authorized Business Partners (BPs) reported increases on revenue, new business, and certification

| IBM Software Value Plus Impact on my Business | | 2011 | 2012 |
|---|---|------|-------------|
| Profitability | Increased profitability | 45% | 62% |
| | Average percentage increase in profitability | 17% | 18% |
| | Ratio of those who increased profits to those who saw lower profits | 15:1 | 20:1 |
| Revenue | Increased revenue | 54% | 69% |
| | Ratio of those who saw increased revenue to those who saw lower revenue | 9:1 | 35:1 |
| New Business | Complementary or additional business | 50% | 61% |
| Certification | Values IBM software certification | 82% | 90% |
| | Will seek additional certifications in next six months | 73% | 80% |



IBM Software Channels Incentive Stack

Use the incentives which match your business model

General Business Instant Rebates**

Instant rebate amounts to be agreed with your VAD: GB Instant Rebate up to 8% for GB/LE and up to 15% for GB/MM

Software Value Incentive SVI*

5% - 20% Fee Payout

Advanced deal registration model:

- Fees for BP role in Opportunity ID and Progression
- Protects BP opportunity
- Fulfillment-neutral; paid on claim

2X SVI Competitive Incentive (+3-20%)

IAM, App v. Oracle, Sun, HP

Value Advantage Plus*

Solutions-focused incentive: Pays *instant rebates* of 15%-20% for deals which include BP's registered solution with value-added services or exclusive content

Solution Accelerator Incentive

Claimed reward SW/HW Bundle:

- Up to 5% HW; 15% SW PPA products
- Up to 10% bonus on selected Security Products

Value Advantage Plus for Government

Incremental Discounts for role in Opportunity ID & Progression for Gov't

*Entry points to SVP Authorization

**GB Instant Rebates not available in AP



Quelques retours clients

Société d'investissement internationale *Réduire les coûts*



Les processus de déploiement requièrent des efforts considérables et sont retardés par les erreurs de manipulation

- **Solution:** Automatiser les déploiements
- **Résultats:** Economie de \$2.3M/an, réduction des temps de livraison de 2-3 jours à 1-2 heures, élimination des temps d'attente

Distribution en Ligne *Accélérer les mises en production*



Retards importants pour livrer des changements en production

- **Solution:** Améliorer la livraison continue
- **Résultats:** Temps de déploiement réduits de 95%, déploiement vers 250 serveurs implémenté en 2 mois

Education *Accélérer les mises sur le marché*



Equipes de développement agile contraintes par des déploiements en test très lents

- **Solution:** Accélérer les déploiements en permettant aux équipes de développement d'obtenir des environnements à la demande
- **Résultats:** Déploiements plus nombreux, plus rapides (heures -> minutes), avec moins de ressources

Fournisseur de Logiciel en mode SaaS *Réduction des risques*



Gestion difficile de logiciels et versions différentes propres à chaque client

- **Solution:** Automatiser la gestion des déploiements de logiciels et version différentes
- **Résultats:** Exécution de livraisons spécifiques par client, réduction des incidents de déploiements de plus de 90%