



IBM Software Group

2004年 ソフトウェアマーケティング戦略

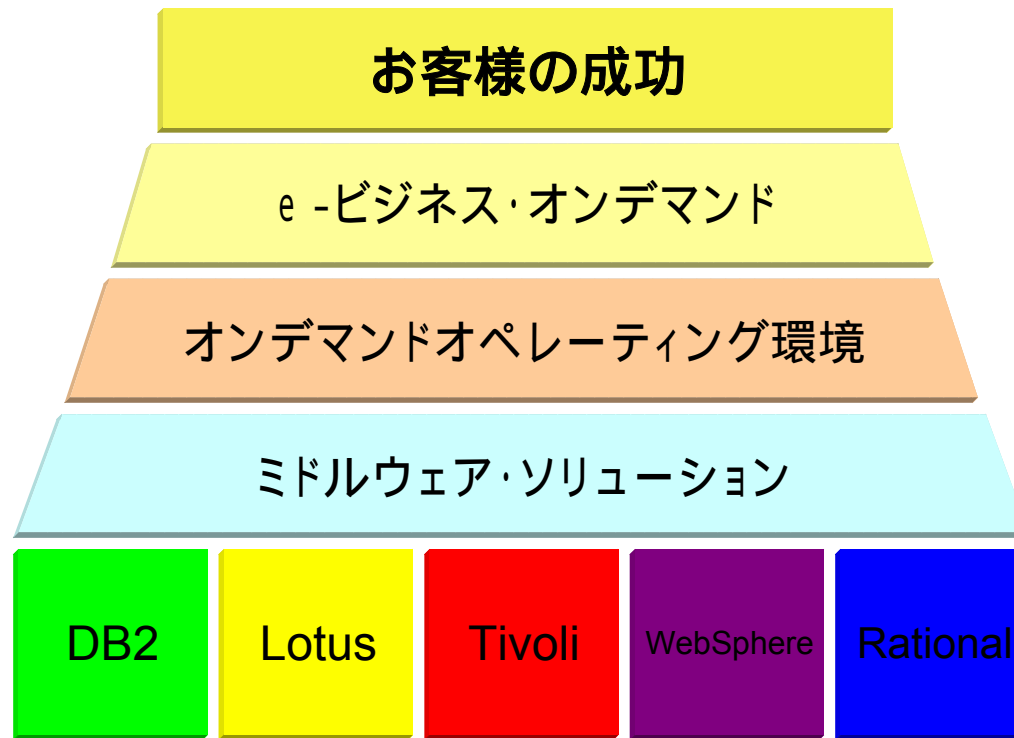
ソフトウェア事業
ソフトウェアマーケティング
部長 川口 恭司

A horizontal decorative bar containing a series of small, square icons. From left to right, the icons include: a green square, a yellow square, a red square, a purple square, a cyan square, a grayscale image of a person's face, a grayscale image of a hand holding a device, and a grayscale image of a person's torso.

@business on demand software

2004 IBMソフトウェア・グループ マーケティング フォーカス

- **お客様の成功に貢献するIBMミドルウェア・ソリューション !**



お客様志向のソリューション、セールスモデルへ
単体製品ブランドに加え、組み合わせ提案の強化へ



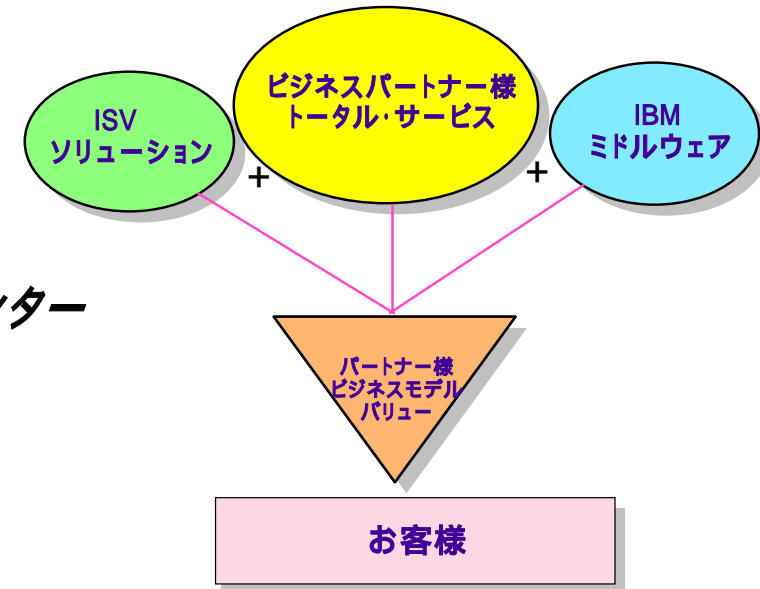
ビジネスパートナー様との協業推進

■ パートナー様の満足度向上

- ▶ パートナー様スキル育成支援
 - **スキル習得支援プログラム**
 - **セールスセミナーの実施**
 - **PWSW バーチャルイノベーションセンター**
- ▶ パートナー様ビジネス機会の最大化
 - **ジョイント・マーケティングの実施**
 - **共同主催セミナーの推進**
 - **IBM Software World 2004**

■ パートナー様ビジネスポートフォリオの革新

- ▶ e-ビジネス・オンデマンドでの優位性
 - **IBMソフトウェア・ソリューションガイドブック**
- ▶ SMB市場へのイニシアティブ
 - **Expressオファリングの充実**



ビジネスパートナー様向け支援 (PWSWプログラム)

■ セールス・セミナー - IBM Software University

- お客様に提案できるセールス・トークを事例を交えて解説
- 四半期ごとに定期開催でセリング・スキルアップを
 - 2003年は700名以上のビジネス・パートナー様が受講

基礎コース

実践コース

Sales Mastery
TestSolution Sales
Professional に認定

■ スキル習得支援プログラム

- 最もコストのかかるソフトウェアの技術者育成費を支援
- IBM技術認定**合格者**に対して試験費用・研修受講費用をキャッシュバック
 - 2003年は400名の技術認定者がプログラムを利用
- 主な支援技術認定
 - WebSphere Application Server V5.0 認定システムアドミニストレーター
 - Notes/Domino 6 認定アプリケーション・デベロッパー
 - DB2 エンジニア (V8.1対応)

| レベル | 上限金額 |
|-------|----------|
| プレミアム | 500万円/企業 |
| アドバンス | 150万円/企業 |
| メンバー | 60万円/企業 |

ビジネスパートナー様向け支援 (PWSWプログラム)

PWSWポータル リニューアル

- ▶ Rational情報の提供
- ▶ メンバーレベル別ページ
- ▶ Sales/テクニカル スキルマップの公開予定(3/末)

■ バーチャル・イノベーション・センター (VIC)

- ▶ 2004年6月開始予定
- ▶ 製品基礎知識をeラーニング形式で提供
 - WebSphere
 - DB2
 - Lotus Workplace
 等を予定





IBM Software World 2004 開催決定

次のステージへ。オンデマンド・ビジネスの実現を支えるIBMソフトウェア
IBMソフトウェアソリューションを体感する3日間

- 会期
 - ▶ 2004年5月18日(火)～19日(水):東京会場:東京国際フォーラム(有楽町)
 - ▶ 2004年6月3日(木):大阪会場:ホテルニューオータニ大阪
- イベント構成
 - ▶ 基調講演(東京/大阪)、ブレイクアウトセッション-50セッション(東京)・16セッション(大阪)
 - ▶ 展示会:日本アイ・ビー・エム、協賛企業各社 - 100コマ(東京)、30コマ(大阪)
 - ▶ 来場者予定:10,000人(東京)、5,000人(大阪)
- 主催/特別協力
 - ▶ 主催 日本アイ・ビー・エム。特別協力 日経BP社
- 併催イベント
 - ▶ 中堅企業のための企業変革フォーラム - オンデマンド経営の最新事例 -

www.ibm.com/jp/isw



日経BP社発行の雑誌による来場Promotion

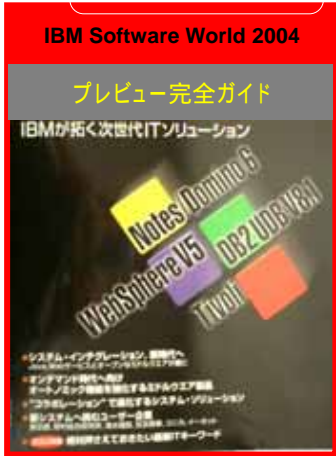
110万人強の IT & マネジメント関連の読者へ訴求、集客

同封別冊
プレガイド
4誌

本誌広告企画
9誌



同梱別冊



本誌内企画



日経BP社発行のWeb & Mail による来場Promotion

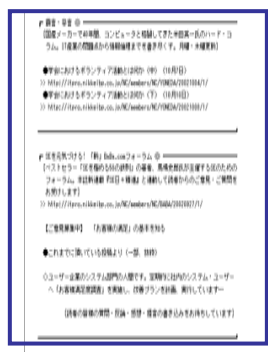
3000万PV/月、200万人強のMail読者へダイレクトな告知実施



月間ページビュー：約1600万
月間ユニークユーザ数：約77万2,820人*
平均訪問頻度：4.6回/月*



月間ページビュー：約700万～800万
登録会員数：約43万人



Nikkei BP ターゲティングメール
15万通以上配信



日経コンピュータ、日経ビジネス
WPC-Arenaなど各誌Webサイトより
合計月間ページビュー：約1000万強

上記内容は事情により変更なる可能性があります。事前にご確認下さい。 2004年1月19日現在



ご協賛プラン一覧 (Platinum / Gold / Silver / 展示ブース出展)

| | 協賛特典 | Platinum 700万円 | Gold 280万円 | SILVER 180万円 | 展示 30万円 |
|----|--------------------|----------------------------|----------------------|-----------------|-------------------|
| 1 | セミナー講演枠(東京) | セミナー会場ご講演:50分(200名) | ワークショップ会場:20分(60名) | - | - |
| 2 | セミナー講演枠(大阪) | セミナー会場ご講演:50分(100名) | - | - | - |
| 3 | 展示ブース(東京) | 3小間 | 2小間 | 1小間 | 30万円 |
| 4 | 展示ブース(大阪) | 2小間 | 1小間 | 1小間 | 20万円(東京とセットで40万円) |
| 5 | 日経BP 同封別冊プレガイド 1 | 4色1ページ | - | - | - |
| 6 | 日経BP 本誌広告企画 2 | ディレクトリ 5枠 | ディレクトリ 3枠 | ディレクトリ 1枠 | - |
| 7 | 当日配布 ソリューションガイド | 広告4C2P&ソリューション紹介1/2頁 | 広告4C1P&ソリューション紹介1/4頁 | ソリューション紹介1/4頁 | - |
| 8 | ITPro内 告知サイトへの情報掲載 | ディレクトリ 5枠 | ディレクトリ 3枠 | ディレクトリ 1枠 | - |
| 9 | ITPro内 告知サイトからのリンク | ウェブページ掲載の社名ロゴ/ディレクトリからのリンク | ディレクトリからのリンク | ディレクトリからのリンク | - |
| 10 | 社名ロゴ掲載 | DM/公式ガイドブック/告知サイト | - | - | - |
| 11 | 招待状セット | 1000部 | 600部 | 400部 | 200部 |
| 12 | カタログスペース | 4 | 5 | - | - |
| 13 | 受講者リストの提供 3 | | | - | - |

1 同封別冊プレガイドは、日経ビジネス、日経コンピュータ、日経システム構築、日経情報ストラテジーの4誌に同封し各誌読者に発送いたします。

2 本誌広告企画は、日経ソリューションビジネス、日経ITプロフェッショナル、日経Windowsプロ、日経ソフトウェア、日経Linux、日経NETWORK、日経パソコン、日経アドバンテージ、日経ベンチャーの9誌に掲載いたします。

3 個人情報の開示は受講者のうち許諾をいただいた方のみとなります。

4 総合受付横にカタログスペースを設置予定。A4-3枚程度。 / 5 展示会場付近にカタログスペースを設置予定。A4-1枚程度。

