

BP Lead Form (ビジネス・パートナー・リード・フォーム)

Country : Japan

BP Name (ビジネス・パートナー名) : \_\_\_\_\_

Submit Date (提出日) : \_\_\_\_\_

UniqueControlNumber (ユニーク・コントロール番号) : \_\_\_\_\_

注 : 全ての欄にご記入下さい。案件が10以上ある場合は、シートを追加して下さい。

Sample 記入例	
Customer Name (お客様名)	お客様名
Legal Trading Name (お客様の正式な会社名称)	お客様の正式名称をご記入ください。略語は不可
Street Address (お客様の会社住所)	お客様の所在地住所
Contact Name (full name w/salutation) (お客様ご担当者氏名)	お客様のご担当者様氏名
上記ご氏名フリガナ (Mr.又はMs.を選択して下さい。)	
Job Title (ご担当者様ご役職)	上記お客様のご役職
Phone (お客様電話番号)	上記お客様の電話番号
Email (ご担当者様Emailアドレス)	上記お客様のメールアドレス
Opportunity Source (案件発掘のきっかけ)	Co-Marketing活動により発掘したリード、BP独自に発掘したリード(IBM非協業)、IBMによるリードの提供 等
Opportunity Description (案件内容)	案件の具体的なソリューション内容をご記入ください。(顧客情報は不要)
Currency (使用通貨)	日本円
BPSM Name (貴社担当営業名)	貴社IBM担当営業の名前を記入
Industry Solution Area (業種)	お客様の業種をご記入ください。例 : 金融、通信、再販(ディストリビュータ)、製造、小売業 等

<b>Products/Brands (製品群)</b>	DM、WebSphere、Lotus、Tivoli より選択
<b>Solution Type (ソリューション・タイプ)</b>	ソリューション・タイプを以下より選択してください。 Lotus(新規案件、リニューアル、サービス) WebSphere(MQSeries, Host, ViaVoice, eCommerce, Pervasive, サービス, ツール) Data Management, Informix, Business Intelligence, Content Management, Tivoli, Digital Media
<b>Decision Date (購入決定日)</b>	お客様が購入の是非を決定する期日
<b>How much customer planning to spend? (概算購入費用)</b>	お客様がいくらで購入するか概算費用を日本円でご記入ください。
<b>Win Probability (案件獲得確率)</b>	次から選択してください。 0%, 10%, 25%, 50%, 75% 100%
<b>Competitors (競合他社)</b>	Microsoft, ORACLE, Web Logic, EMC, CA, 等
<b>Geographic Organization (地域)</b>	AP-Japan
<b>Remarks (注記)</b>	注記事項がある場合はご記入下さい。