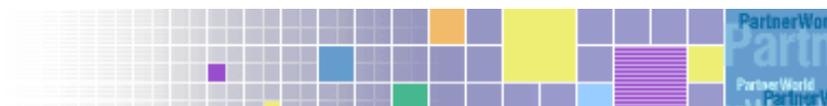


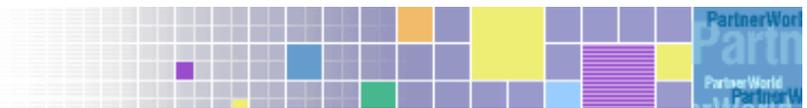
# *PartnerWorld for Software* 2002 Track Guide

A REFERENCE GUIDE OUTLINING  
THE 2002 CRITERIA AND BENEFITS  
2002年8月



## 目次

1章: イントロダクション	Page 3
2章: PartnerWorld for Software 概要	Page 5
3章: IBM ソフトウェア・ポートフォリオ - DB2, Lotus, Tivoli , WebSphere	Page 7
4章: 2002年度のWhat's New ?	Page 9
5章: 加入条件	Page 12
6章: 企業単位でのプログラムの活用	Page 16
7章: バリューパッケージ	Page 17
8章: サービス一覧	Page 18
8a章: サービスの概要	Page 22
9章: トップ・コントリビューター・イニシアチブ	Page 37
10章: ロータス・イニシアチブ	Page 38
11章: PartnerWorld for Developers と PartnerWorld for Software	Page 39
12章: 用語集	Page 41



## 1章:イントロダクション

貴社は、PartnerWorld for Software（以下PWSW）に加入することで、世界で最も賞賛されるIBMビジネス・パートナーになる機会を得ていることとなります。また、PWSWにおけるレベルが高くなるほど手厚くなるPWSWからのサービスによって、貴社は成長し変化しつづけるe-business市場において多くのビジネスチャンスを得ることとなります。

多くの企業がe-businessアプリケーションの導入を検討しています。ITに費やすコストも2002年には7000億ドルを超過すると言われ、中堅・中小企業（SMB）においては大企業を超える年2桁台伸び率でIT投資額が維持されています。また人材不足の為に、多くの企業はIBMビジネス・パートナーのような社外のリソースに今以上のサービスを要求し人材不足を補おうとしています。

貴社はどのようにこれらのビジネスチャンスを見極めようとしているのでしょうか？そして、どのように新しいマーケットで新しいビジネスに勝ち抜き、これまでのマーケットやビジネスにおける強みを築きあげていくのでしょうか？実際、貴社はどのようにビジネスの成功に向けて進んでいけるのでしょうか？

貴社はすでにPWSW、つまり業界で最も強力なビジネス・パートナー・プログラムに加入するという重要な一歩を踏み出しています。次のステップはPWSWという幅広いサービスを提供するプログラムにおいて貴社のレベルをさらに高めることです。

PWSWに加入することで、貴社はセールス・サイクルの始めから終わりまでをサポートする様々なサービスやツールを提供され、多種の情報にアクセスすることができます。アドバンスやプレミアビジネス・パートナー様には、特に売上に貢献されているビジネス・パートナー様として、IBMの最重要顧客と同等のご支援を致します。

### What's New

PWSWは、貴社がPWSWでの協業に投資される時にサービスで応えるような仕組みとなっています。そして、貴社が投資すればするほど、より大きな報酬を得て、貴社のポテンシャルは大きくなります。PWSWは常にそのようにデザインされているのです。2002年、PWSWは貴社がIBMに投資したときに更なる報酬をお返しできるようにプログラムを強化致しました。これはビジネス・パートナー様の皆様方のお陰でPWSWが発展することができたことに対してIBM/Lotusが感謝し、この貢献に応えるものです。またアドバンスやプレミアとして、IBMソフトウェアのスキル向上やIBM技術認定の取得に投資され、IBMソフトウェアの売上に特に貢献されているビジネス・パートナー様をIBM/Lotusが改めて認知する方策ともなっています。

アドバンスまたはプレミアへの認定には2001年よりも厳しい基準を達成することが必要となりますが、アドバンスやプレミアになることで貴社の得るサービスは2001年よりもさらに大きなものとなっております。

アドバンスやプレミアの主な新サービスは以下となります。

- IBM営業担当による営業支援
- テクニカルメンタリング（個別技術支援）
- スキル習得支援プログラム  
ビジネス・パートナー様が積極的にスキルを習得されるのにかかる費用をPWSWから払い戻し致します。スキル習得支援プログラムにおけるプレミアへの払い戻し上限金額は、ロケーションにつき500万円です。

様々なサービスがメンバーレベルから提供されます。実際には、PWSWではIBM技術認定を取得されたメンバーのビジネス・パートナー様に、より価値のあるサービスを提供します。そして、PWSWは貴社がIBM/Lotusとのビジネスに力を入れるほど、価値あるサービスで応えるようにデザインされています。今日のe-businessにおけるビジネスチャンスを掴み取る中で、アドバンスとプレミアに提供されるサービスは貴社にとってより大きな価値を生み出すのです。

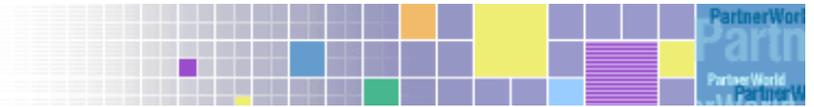
PWSW 2002における変更点は、4章 What's New に詳しく記載されています。

### バリュー パッケージ

2002からPWSWでは、利用価値の高い有料サービスをパッケージングした、バリューパッケージ制度を採用します。年会費制度は廃止し、基本サービスは無料で提供致します。バリューパッケージにはデモ・評価用ソフトウェアの提供やテクニカルサポート、スキル習得支援プログラムが含まれ、貴社のキービジネスの推進を支援します。無料で提供される基本サービスと同様に、バリューパッケージの内容は貴社のPWSWでのレベルに応じて提供されます。アドバンスとプレミアのビジネス・パートナー様はより有利なサービス提供を受け、バリューパ

# PartnerWorld

for Software



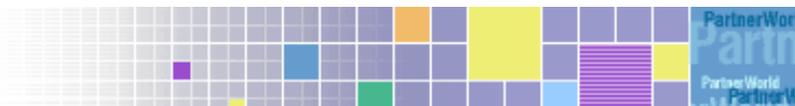
パッケージの料金を上回るサービスを手に入れることができます。バリューパッケージは日本では12万円で販売致します。

## グローバル コミュニティー

今日のe-business アプリケーションへの需要増加とソリューションの複雑化によって、どの会社も1社でエンドユーザーが求めるものすべてを効果的に提供することができなくなっています。貴社はPWSWに加入することで、e-business ソリューションを求める数え切れないほどのエンドユーザー様が毎年集まるIBMビジネス・パートナー・グローバル・コミュニティに参加することができます。また、1社のビジネス・パートナー様が関わることでできるエンドユーザー様の数はより多くなり、多大なビジネスチャンスを貴社にもたらすことになります。

本トラックガイドをそれらのビジネスチャンスを獲得するための手引きとしてお使いください。PWSWトラックガイドには、貴社がIBMとの協業体制を築く際に必要な情報、加入基準、セールスサイクルを通しての包括的なサポートを提供するためにPWSWが企画実施するサービス情報が記載されています。

Welcome to PartnerWorld for Software



## 2章: PartnerWorld for Software 概要

IBM PartnerWorld は包括的な世界共通のビジネス・パートナー・マーケティング・プログラムです。IBMビジネス・パートナー様が新しいビジネスチャンスを作り出されることをご支援するとともに、IBMの業界をリードしつづけるテクノロジー、製品、サービス、ファイナンスなどの様々な側面から、e-businessソリューションをお客様に効果的にご提供いただくことを目的としています。PartnerWorldは、各分野において柔軟に価値あるサービスを提供する、コストを抑えたプログラムとなっています(無料サービスと有料サービスがあります)。ビジネス・パートナー様の一人一人の条件により適したサービスを提供するために、このプログラムは4トラックに分かれて提供されています。4トラックとは以下を指します。

- PartnerWorld for Software
- PartnerWorld for Developers
- PartnerWorld for Systems and Services
- PartnerWorld for Personal Systems

### PartnerWorld for Software の価値

ビジネス・パートナー様と共にPWSWは、e-businessの基礎を築き、インフラを作り、コンセプトを確立し、e-businessが生み出す利益あるテクノロジーとソリューションをお客様に提供してきました。PWSWを通してビジネス・パートナー様とIBMが力を注ぐことで多大な成長と成功を遂げてきました。お客様は世界にビジネスを広げてきており、今後見込まれる世界でのB to Bおよびeコマース市場は7兆ドルに達すると言われております。お客様の増加と共にe-businessによるビジネスの機会が満ち溢れてきているのです。

e-businessの次世代に突入して、新たな種類のビジネスチャンスが生まれ、新たなマーケットが創造されようとしています。それらを正しく関連付け、正確にリソースを位置付けることが、新しいビジネスの機会を得やすくすることになるのです。それゆえ、IBMはビジネス・パートナー様と相互により深く結びつき、投資しあうことでこれまで以上に協業するべきだと感じるのです。

PWSWはこれを可能にします。そしてこれは業界で最も包括的なe-business マーケティング・サポート・プログラムです。PWSWを通じてIBMは貴社に投資し、それはIBMへの貴社の投資を反映し、相互のコミットメントとなるのです。価値あるサービスと豊富なインセンティブが幅広く各レベル(メンバー、アドバンス、プレミア)に対して提供されます。実際、2002年にはPWSWを通じての貴社への投資額はさらに増えます。またPWSWは貴社がスキルを獲得し向上させることを支援します。貴社の成長と利益の為に、業界知れ渡るソフトウェアをお取り扱いいただき、比類ないテクニカル・マーケティング・サポートを提供いたします。

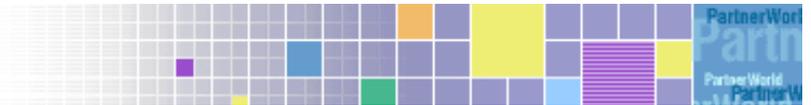
### ビジネスチャンスの増加する成長市場

e-businessに関連するハードウェア、ソフトウェアそしてサービスへの需要は今や想像を超えた勢いです。実際、e-businessのインフラにつぎ込まれる費用(ハードウェア、ソフトウェア、サービス)は2004年までに1兆ドルを超過すると予測されています。中堅・中小企業市場(以下SMB市場)では最大の需要を作り出しており、13.5パーセントの年間伸び率は大企業マーケットの約2倍となっています。3480億ドルのSMB市場で世界のIT費用の約2分の1を占めるのです。

最近のガートナーグループのレポートはe-businessアプリケーションの導入を検討している企業は人材不足に直面しており、e-businessアプリケーションのスキルを備えた人材に対する需要は既存のITスキルを備えた人材に対する需要の実に15 - 25%になると言われています。これらの企業はe-businessにおける人材の半数以上をIBMビジネス・パートナー・コミュニティなど社外へと求めることになるでしょう。

PWSWは貴社にIBMのソリューションをSMB市場に提供していただくことを期待し、PWSWも貴社に対して、このスキル格差を埋める教育、トレーニング、テクニカルサポートを提供いたします。実際、マーケット戦略の基礎を貴社が形成されるのです。貴社がIBMとの協業に投資するほど、IBMは貴社が大きな潜在ビジネスチャンスをリードされることを期待致します。

貴社が前面に、そしてIBMが後方から、マーケットでのビジネスチャンスを創り出し貴社を成功へ導く為のサポートを展開いたします。貴社のセールスサイクルの短縮を図ります。グローバルな宣伝や共同マーケティングを継続し、貴社のソリューションのビジネスチャンスを創り出し確立し、貴社がマーケットへいち早くたどり着けるようお手伝いをします。これまでと同様に、IBMは貴社に必要なだけ広範囲にわたってスキルを深めていただくよう保証し、貴社が求めるツール、お客様が求めるテクノロジーやサービスを引き続き保証致します。



## **IBM ソフトウェア: 業界をリードするポートフォリオ**

IBMソフトウェア・ポートフォリオは最も広範囲をカバーし、効率面からも他に類を見ないものとなっています。PWSWに加入することはより潜在的マーケットにアクセスし、実質的な収入を得ることに結びつくのです。もちろん、それに伴うリスクもありますが、IBMが長期に渡り業界をリードしている事実を踏まえると、リスクは低いと言えるでしょう。

PWSWの総合ソリューションは、4つのキーブランドを掲げています。それは業界をリードし広く認識されているブランド、DB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereです。IBM WebSphereは、InfoWorldの読者選定「eコマース・プロダクト・オブ・ザ・イヤー」を含む、数え切れない賞を今までに勝ち得てきました。Lotus Sametime 2.0はNetwork Magazineのテレフォニー・メッセージングカテゴリで「プロダクト・オブ・ザ・イヤー」に輝きました。Tivoliシステムは「Tivoli・Secureway ソフトウェア ポートフォリオ」でInformation Security MagazineのInformation Security Excellence賞を獲得、そしてまたAuthorization and Centralized Administrationカテゴリの「エンタープライズ・セキュリティ・スイート」で賞を獲得しました。

## **幅広いサポート**

PWSWを通して、貴社のIBMへの投資が増すほど高レベルのサポートが提供されます。実際、セールスサイクルの始まりから終わりまでの包括的なサポートを企画・提供するのは困難なことです。各レベルに応じてビジネスの機会を新たに創り出す一助となるべくデザインされた、幅広いサポートオプションをPWSWは提供します。PWSWのマーケティングやセールスサポートを利用して新規マーケットを開拓してください。PWSWの提供するテクニカルサポートを通してお客様満足度を高めてください。トレーニングコースやセミナー、技術認定制度を通じて新しいスキルを獲得し、既にお持ちのスキルを磨いてください。

PWSWを通して、IBMは貴社が新規ビジネスで成功し、貴社とIBMにとって利益となる方向の中でお客様の購買決定を助けるサポートやスキル、ツールを提供することをお約束します。今日、エンドユーザー様は今まで以上にPWSWが購買決定を後押しすることを求めています。それに対しIBMソフトウェア・ポートフォリオはお客様のニーズに見合ったソリューションを提供し、お客様とIBM共通の利益を生み出すことを保証します。

## **インセンティブ・表彰**

PWSWはサポートが充実し、強いリーダーシップを持ち、提供するビジネスチャンスは幅広く、これまで以上にビジネス・パートナー様へのメリットの大きいプログラムになっています。

ソフトウェアの販売において、上位の業績を残したビジネス・パートナー様には各社のビジネスモデルに合ったインセンティブを提供致します。

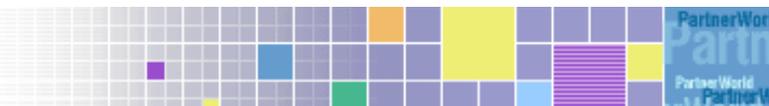
これらの基本サービスに付け加え、IBMは特に目立ったお客様ソリューションをデリバリーしたビジネス・パートナー様を表彰します。例えば、IBMとLotusのBeacon Awardsは優れた製品、革新的なソリューションや専門サービスを提供するのに優れたビジネス・パートナー様を表彰するシステムです。また、IBMはお客様事例のWebサイトを介して、世界中に貴社の成功を宣伝するインフラを用意しております。これらはPWSWの提供するインセンティブのごく一部にすぎません。PWSWに今参加して大きなインセンティブを手に入れてください。

\*\*\*\*\*

PartnerWorld for Softwareの詳細情報はPWSWサイトに集約されています。

<http://www.ibm.com/partnerworld/software>

各パワーブランドの詳細は3章をご覧ください。



## 3章:IBM ソフトウェア・ポートフォリオ - DB2, Lotus, Tivoli, WebSphere

IBMのe-business ソフトウェア・ポートフォリオは業界でも広く認知された製品群です。4つの強力なブランド - DB2 データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphere - は、お客様がe-business を構築・運用し、貴社が提供するテクノロジーからの収入を得ることをご支援します。

### DB2 データマネジメント - 情報の活用

#### DB2 Data Management Software

DB2 データマネジメント ソフトウェアはお客様の企業内の情報活用を促し、データの最適なビジネスユースを作り出すソリューションの相互に補完し合うソリューション・セットです。以下の要素で構成されています。

- DB2ユニバーサル・データベース：業界初のマルチメディア、Web対応リレーショナル データベース管理システムで、大企業のニーズに合うパワーとSMBにも対応できる柔軟性を持ち合わせています。
- ビジネスインテリジェンス：ビジネスにおいて最善の決定を下すのに役立つデータ資産へのアクセスと分析機能を備えています。
- コンテンツ管理 インフラストラクチャー：e-businessにおけるあらゆる種類のデジタル・コンテンツの、保管、参照、管理を可能にします。（ビジネスアプリケーション、顧客サービス、ERP、サプライ・チェーン・マネジメントからeラーニングやWebコンテンツ管理までをカバーします）
- Informix ソリューション：成長企業に必要なある種の柔軟性をもたらす、様々なデータベースサーバー、分析用アプリケーション、データベースツール、包括的なコネクティビティー製品のセットを提供します。

IBMのDB2ユニバーサルデータベースはOracleよりも優れたパフォーマンスを示しています。近年では、およそ1,000のお客様が次世代ソリューションとしてDB2を選択される、もしくはOracleからDB2に移行されています。DB2は、B to B、ビジネスインテリジェンス、データウェアハウスやeコマースといった重要度の高いアプリケーションの標準データベースとなっています。IBM/Siebelパートナーシップの初期段階では、Siebelのお客様におけるDB2のシェアが0%から30%へと伸びています。

### Lotus

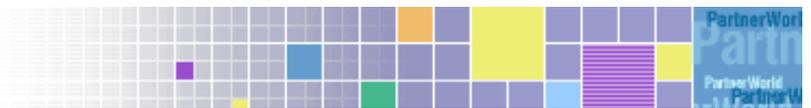
#### Lotus software

Lotusは、人とナレッジを結び付け、既存のテクノロジーの中で投資を最大化させる「コラボレイティブe-businessソリューション」を展開しています。Lotusは、そのコラボレーション製品、ラーニング製品、ナレッジマネジメント製品をもって、人と情報を安全に結びつけることにより、競合ソリューションに勝ち抜いています。IBMの広範なサービスとサポートネットワーク、専門性をバックにLotusは他のアプリケーションや異なるプラットフォームを簡単に統合する標準ソフトウェアや強力なポートフォリオを提供しています。Lotus独自のソリューションは企業のお客様や取引先とのビジネス・トランザクションや彼らをサポートする人々の相互作用を最適化します。

企業内全てで使用されるミッション・クリティカル・ソリューションを支援するビジネス・パートナー様を通して、Lotusはマーケットソリューションを提供し、お客様サービスや、製品開発、人材、セールスやマーケティングの価値を創り出します。これらのソリューションは業界をリードするテクノロジーとLotusのソフトウェアが誇る専門性を統合したものです。

ビジネス・パートナーとなり、Lotusのソリューションを専門分野に加えていただくことにより、販売案件が増すことにつながり貴社の収益を上げることができます。例えば、Meridian Technology Marketingの調査では、お客様はLotusソフトウェアにかけた費用以上に、追加ソフトウェア、ハードウェアやサービスに費用をかけているとの結果がでています。実際お客様は、Lotusソフトウェアの購入金額1ドルに対し、関連サービスやソフトウェアを10ドル購入すると言われていています（ビジネス・パートナー様提供のサービスへ60%、ビジネス・パートナー製/他社製ソフトウェアに40%）。

お客様はビジネス・パートナー様にこれまで以上にテクニカル・ビジネスアドバイスを求めてきています。貴社の活動は、我々の成功にとってとても重要です。今後ともに売上を伸ばし、収益をあげ、新規マーケットを開拓していくためにも、ビジネス・パートナー様のLotusを中心とした需要創出活動に多大な投資をしてきています。



## Tivoli

**Tivoli software** この文章に目を通していただいている間にも、Tivoli 管理ソフトウェアは、単一ネットワーク内における数千のコンピューターのソフトウェアのアップグレード、マシン1台1台のウィルスチェックとセキュリティのチェック、そして他数百のリスクをかかえているアプリケーションの監視を一括して行っています。

Tivoli製品とサービスは、Fortune 500の優良企業中96%という数字が示しているように、企業ビジネスの効率性向上のために今日全世界でご利用いただいています。これら企業様は、今日の競争市場で成長をしていくにはより多くの中から低コストであるもの、できる限り簡素化/単一化され、簡単にインストールができるソリューションが不可欠であることをよく理解しています。

Tivoli製品は、成長/競争能力を持つ企業様が短期間で新たなアプリケーション、システム、およびネットワークを導入することができるように、ITコストダウンと企業組織内の生産性と柔軟性のレベルアップを実現します。そしてこのプロセスの安全性、信頼性、アクセス性と効率性を保つ、ということ、1989年に業界初の「end-to-end」テクノロジー管理ソリューションが誕生して以来、Tivoliは挑戦し続けています。Tivoliソフトウェアは各種の賞を受賞し、生産性、安全性やパフォーマンスを損ねることなく数百・数千の異なるデバイスの管理を容易にします。

Tivoliのソリューションは、常に変化を伴い予期困難なテクノロジーの進化に遅れをとらぬよう、柔軟性と信頼性が高く、スケラビリティがあり、容易に導入できるよう最初から構築されています。

世界をリードするシステムとアプリケーションベンダーをもつTivoli ビジネス・パートナー様は、Tivoli 管理アーキテクチャーを活用し何百ものソリューションの中から最適のものを選び抜く方法をお客様に提供しています。

e-mailシステムからe-businessイニシアチブまで、Tivoliはテクノロジー管理をより有効で、多岐に渡り、より効果的なビジネスのツールにします。

Tivoliの優秀な製品・サービス・プログラム、ならびにIBMとの親密な協業体制のもと、世界における企業のさらなる成功のため、Tivoliはマーケットでのリーダーシップを担うのです。

## WebSphere

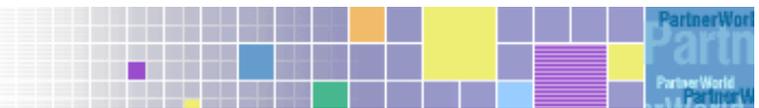
**WebSphere software**

WebSphereはミドルウェアと呼ばれるインターネット・インフラストラクチャーです。企業にBtoB eコマースにおける次世代e-businessアプリケーションを開発、そして配置し統合させるものです。さらにシンプルなWebパブリッシングから大規模なトランザクションの処理プロセッシングまでのビジネスアプリケーションをサポートします。WebSphereはビジネスが管理するお客様、パートナー、社員の関係を変革します。例えば、サイトのトラフィックの質や量を改善することや、アプリケーションをモバイル機器と組み合わせて営業担当者がお客様に素早くサービス提供ができたり、低コストでeマーケットプレースを作ることにも出来ます。

ソロモン・スミス・バーニーの調査によると、IBM WebSphere ソフトウェアの売上はUNIXとWindowsで一年の間に221%の増加しています。総計35,000のお客様はWebSphereソフトウェアをe-business用インフラとして使用しています。

WebSphereはインターネット インフラ ソフトウェアの中で最も広いポートフォリオを持っています。eコマース、パーソナリゼーション、インテグレーション、トランザクション、リレーショナル・データベース、ソフトウェア開発、ワイヤレス機器などをサポートします。Giga Information Groupによると、アプリケーション・サーバー市場は去年16億ドルの売上をもたらしました。Gigaは2003年までに90億ドルに届くと予想しています。そしてWebSphereソフトウェア・プラットフォームは市場で16-30%のシェアを獲得し、およそ一年前の2倍のシェアを獲得しています。

e-businessにWebSphereを使うことでビジネス・パートナー様とお客様は、変化するマーケット条件に順応するダイナミックなe-businessアプリケーションを構築することが出来ます。そしてWebSphereのみがそのダイナミックなe-businessの需要に応える柔軟性と順応性に富んだハイパフォーマンスを提供しているのです。



## 4章: 2002年度のWhat's New

PWSWはエンドユーザー様からのご要望と共に進化するプログラムです。PWSWは加入されたビジネス・パートナー様が最大限のサービスを受けられるよう、IBMと貴社との協業に対する貴社の投資に見合うサービスを提供できるよう引き続き努力をしております。実際に、PWSW 2002ではプログラムに大きな変更を致しました。PWSW 2002は貴社のIBMへの投資に応え、貴社からの貴重なフィードバックを反映いたします。下記はPWSW 2002における追加・変更項目です。

### プログラム全体

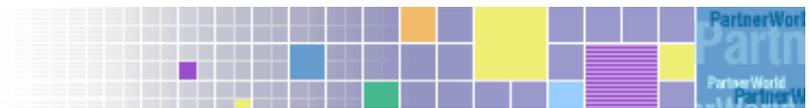
- PWSWは、日本独自のプログラムから世界共通のプログラムへ移行致しました。日本語および日本独自のサービスは引き続きご提供致します。
- PWSW 2002は4ブランド(DB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphere)に特化したプログラムです。日本におけるTivoliパートナープログラムは4月よりPWSWへ統合致しました。ただし、Tivoli製品をお取り扱いいただけるのは、これまでのTivoli製品取扱実績のあるパートナーのみに限定致します。
- 企業単位の加入と主拠点・追加拠点の形態を、ロケーション単位の加入へ変更します。サービスの提供および、バリューパッケージの購入、レベル認定は全てロケーション単位での適用となります。
- 世界共通のプログラムでは、コンサルタントおよびインテグレーターに特化したレベル認定基準およびサービス提供があります。日本では準備中ですので、本トラックガイドには掲載されておりません。

### 加入条件

- PartnerWorld Agreement (同意書)への同意が必須となります。
- 年会費制度を廃止し、加入は無料となります。有料のサービスはバリューパッケージをご購入いただくロケーションに提供致します。
- デモンストレーション環境の確保が加入条件ではなく、プレミア/アドバンス認定基準となりました。

### レベル認定基準

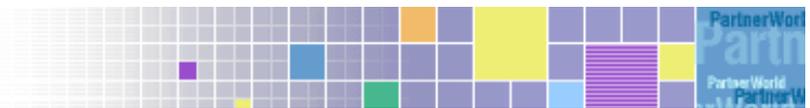
- PWSWにおけるレベル(メンバー、アドバンス、プレミア)を認定する基準は明確に4つのカテゴリ分けがされています。4カテゴリはCommitment(責務)、Competency(能力)、Contribution(貢献)、Customer Satisfaction(お客様満足度)となり、Commitment(責務)はビジネスリレーションシップと毎年の再審査を、Competency(能力)カテゴリは個人のスキル習熟度やデモンストレーション能力を、Contribution(貢献)は毎年の売上金額を、Customer Satisfaction(お客様満足度)はお客様事例によって評価致します。さらに、IBM営業部門からのスポンサーシップがアドバンスとプレミアには必要とされます。
- メンバーでは、スキルを身につけ技術認定を取得することによって、ご利用いただけるサービスがいくつかあります。ソフトウェア・ビジネスパートナー・ディレクトリー(旧名称: PartnerWorld for Software リスト)への掲載、Business Partner Connectionの利用、案件紹介などがこれにあたります。
- プレミア/アドバンスへの認定基準は2001年よりも厳しいものとなります。IBM営業部門によるスポンサーシップ、ビジネスプランの共同作成、毎月の売上の予測と四半期毎のビジネスレビューが必要となります。また、プレミア/アドバンスは、DB2 データマネジメント、WebSphere、Lotus、Tivoliのうち少なくとも一つのIBMソフトウェア製品のデモンストレーション環境も条件の一つとなります。
- アドバンスとプレミアの認定では、パスポート・アドバンテージにおける売上の貢献度を評価します。アドバンスでは総額4000万円以上、またはSMB市場への売上1500万円以上をあげることで基準を達成したものと見なします。プレミアでは総額5000万円以上、またはSMB市場への売上2000万円以上を基準とします。
- プレミア/アドバンスではスキル必要条件が2001年よりも厳しくなります。アドバンスになるには、貴社社員の中で3人の認定資格者が必要で、これは2人の技術認定と一人のセールス認定からなる必要があります。プレミアには8人が必要で、3人のセールス認定と5人の少なくとも2つのIBMソフトウェア パワー ブランドの中からの技術認定者が必要です。スキルは、資格数ではなく取得人数で数えます。
- レベル認定において有効なIBM認定資格者の一覧を更新しています。



- アドバンス/プレミアに認定されるために提出いただくお客様事例が2001年よりも厳しくなります。アドバンスは3つの事例を、プレミアは5つの事例を提出しなければなりません。
- プレミア/アドバンスへのレベルアップは、レベル基準を達成した時点から随時申請いただけます。

## サービスの追加

- スキル習得支援プログラムがメンバーレベルから適用となります。アドバンス、プレミアへの払戻金額を大幅に増額致します。
- PWSW専用インシデント・サポートの開始  
IBMおよびLotusのポストセールスサポート用のインシデントの販売を開始致します。パスポート・アドバンテージのお客様はライセンスに付属するサポートをご利用いただけるのに対し、ビジネス・パートナーの販売活動を支援するために販売するサポートサービスです。
- プレミア/アドバンスはソフトウェア提案の為にテクニカルメンタリング(個別技術相談)を受けることができます。このサポートを利用して、大規模あるいは複雑な案件のための技術支援を受けることができます。
- プレミアにはIBM製品ソリューション導入やインストール期間中、お客様の拠点にてオンサイトの「クリティカル・インプリメンテーション・サポート」を受ける事が出来ます。
- IBMパートナーライン(テックライン)がメンバーレベルの技術者にもご利用いただけるようになります。
- IBMパートナーインフォメーションセンターにて電話でのLotus製品・IBMソフトウェア製品の販売に関するお問い合わせ、パートナープログラムのお問い合わせを承ります。
- アドバンスとプレミアにはIBM営業担当がついてご支援を致します。1人を窓口としてビジネス・マーケティングプランを共同作成すると共に、プレミアにおいては個別営業相談やお客様への同行なども致します。
- 以下のサービスは英語で提供致します。日本のビジネス環境に適したものは順次日本語での提供を予定しています。
  - Signature Sales Resource Web site
  - Solution / Product Information
  - Executive Assessment Tool
  - Brand Deliverables
  - Campaign Designer
  - Seminar Solutions Materials
  - Connecting Business Partners to Business Partners
  - Business Partner Connections - Listing - Search - Tools - Networking Events
  - Certification/Education Roadmaps
  - Web Based Brand Tools and Guides to Sell IBM Software
  - DB2, Lotus, Tivoli and WebSphere Sales Education
  - PartnerWorld University
  - Satellite Network Offerings
  - Computer Based Training (CBT)
  - Business/Executive Education
  - Business Partner Executive Institute (BPEI)
  - Connecting with other Business Partners
  - Web-Based Solution and Application Development Support Q&A Forum
  - Web-Based Solution and Application Development Support Private Q&A
- 以下のサービスは日本では提供されません。日本のビジネス環境に適したものは順次提供致します。
  - Pre-Announce and early training on new product and major release
  - PR Support (e.g. joint announcements)
  - Access to Display Booth Loaner for Trade Shows
  - Marketing Support Advantage
  - Education Discount Card
  - コンサルタントおよびインテグレーターへのサービス



## サービス終了

- Lotus Customer Support インシデント優待販売を終了し、PWSW専用インシデント販売を開始します。
- Lotus Customer Support インシデントの無料配布の終了  
プレミアム主拠点への10インシデント、LAEC拠点への5インシデントの無料配布は終了致します。
- Lotus Business Member ロゴ使用权の終了
- セミナー・イン・ボックスプログラムの終了  
プレミアム/アドバンス対象のセミナーインボックス(SIB)は終了し、トップ・コントリビューター・イニシアチブで提供するサービスとなります。
- PartnerWorld for Software ディレクトリー (旧PartnerWorld for Software List)掲載基準の変更  
PWSW 2002より、メンバーレベルについてはIBM技術認定の1名以上の取得がディレクトリー掲載条件となります。

## サブプログラムの終了

- LAPD (Lotus Authorized Professional Developer)プログラムの終了  
LAPDプログラムは終了し、以下のLAPDサービスも終了致します。
  - 開発 e-mail Q&A
  - 関連製品ガイド掲載
  - 受託開発パートナー掲載
  - Lotus Professional Developer ロゴ使用权
  - R5 Ready ロゴ使用权
  - Runs with Lotus Notes ロゴ使用权
  - API Tool kit Library CD-ROMの送付
  - ツールキット説明会の開催基本となるサービスはPartnerWorld for Developers に移行する予定です。
- LASP (Lotus Authorized Support Provider)プログラムの終了  
LASPプログラムは終了し、以下のLASPサービスも終了致します。
  - Lotus Support Provider ロゴ使用权
  - Lotus Customer Support インシデント(50)の無料提供
  - LASP専用フリーダイヤルサポートラインの開設
  - サポートNews on Web
  - サポート情報データベースの参照

## システムの変更

- 日本のPWSWサイト(<http://partner.lotus.co.jp/>)は4月末で終了し、世界共通のPWSWサイト(PartnerZone)にて同等サービスを提供致します。
- BPOPS(デモ・評価用ソフトウェア)は4月末で終了し、3月以降は世界共通のPWSWサイトにて同等サービス(ソフトウェア提供)を実施致します。
- PWSWサイトへのアクセスにはIBMユーザー登録IDを各自取得いただく必要があります。
- 各ロケーションのプロファイル管理者は自ロケーションのスタッフをPWSWに登録する権利と参照する権利をもち、ロケーションスタッフは自分でPWSWへの登録を行うことはできなくなります。
- システム移行手続きについては3月1日にご案内しております。

## PWS事務局の変更

- 問合せ先の電話番号がIBMパートナーインフォメーションセンターへ変更となります。

## 5章:加入条件

PWSWは投資モデルを元にして構築しています。それは、貴社がIBMとの協業関係に投資をすればするほど、貴社がPWSWから得るもの大きくなるという仕組みです。メンバー、アドバンス、プレミアという3つのレベル区分があり、各レベルは4カテゴリ基準によって認定されます。これらの基準はCommitment(責務：ビジネスリレーションシップの保持と毎年のレベル基準の達成)、Competency(能力：製品のデモンストレーション能力、社員個人のスキル)、Contribution(貢献：貴社の毎年の売上達成)、Customer Satisfaction(お客様満足度：お客様事例)で構成されています。

カテゴリ分けされたレベル基準は、スキルや売上への貢献を通じて、貴社からIBMへの投資を増やしていただきたいというPWSWの考えを反映させたものです。例えば、プレミアのビジネス・パートナー様に対し、DB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereの4つのIBMソフトウェア「パワーブランド」の中から技術認定を取得していただくよう求めております。これは貴社がIBM e-business インフラストラクチャー ソリューションでエンドユーザー様をより効果的にご支援いただけるよう位置付け、確実に成功へと押し上げるものです。実際にレベル基準はこれまでより厳しいものですが、アドバンスやプレミアに認定されると貴社の投資に対するPWSWからの見返りがさらに大きいものとなっています。

価値あるサービスをPWSWの各レベルに提供しています。貴社のIBMに対するCommitment(責務)が増して、メンバーからアドバンス/プレミアへ上がるにつれて貴社の投資に対するサービスの価値も増すこととなります。

### 基準概要

下表はPWSWにメンバーとしてまたはプレミア/アドバンスとして認定される為に達成する基準を定義したものです。PWSWはロケーション単位で提供するプログラムですので、各基準もロケーション毎に達成していただく必要があります。

基準カテゴリ	メンバー	アドバンス	プレミア
IBM スポンサーシップ	• 適用なし	• IBM営業部門によるスポンサーシップ	• IBM営業部門によるスポンサーシップ
Contribution(貢献) - パスポート・アドバンテージ売上額	• 適用なし	• 総額 4000万円以上 or • SMB市場への売上1500万円以上	• 総額 5000万円以上 or • SMB市場への売上2000万円以上
Commitment(責務) - ビジネスリレーションシップ	• プロファイル登録 • PartnerWorld Agreementへの同意 • e-mail アドレス • 毎年の加入再審査	• ビジネスプランの共同作成 • 毎月の予測と四半期毎のレビュー	• ビジネスプランの共同作成 • 毎月の予測と四半期毎のレビュー
Competency(能力) - スキル	• 適用なし	認定資格者3名 IBM技術認定2名 e-business セールス認定1名	認定資格者8名 IBM技術認定5名(2パワーブランド*1)*2 e-business セールス認定3名
Competency(能力) - デモンストレーション	• 適用なし	• 1つ以上のパワーブランド*1をデモンストレートする能力	• 1つ以上のパワーブランド*1をデモンストレートする能力
Customer Satisfaction (お客様満足度) - お客様事例	• 適用なし	• 3件のお客様事例	• 5件のお客様事例

\*1 パワーブランドはDB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereです。

\*2 プレミアの場合は1名を補足認定で補うことができます。

レベル認定において有効なIBM認定資格の一覧はPWSWサイトにてご確認ください。

## 加入条件

加入にあたっての必要条件の定義は以下のようになります。

### Commitment(責務)

- **メンバーシップへの同意**  
以下の加入条件を満たし、PartnerWorld Agreementに同意しなければなりません。加入条件に満たない場合はPWSWからの脱退していただくこととなります。また、貴社においてはIBMの評判や信用を落とすようなビジネス、言動はご遠慮下さい。不利益を引き起こす言動により脱退していただく場合がございます。PartnerWorld Agreementの文章(コピー)はPWSWサイトで入手可能となっています。
- **メンバー プロファイル登録**  
適切なコミュニケーションや、案件の紹介、重要な連絡を円滑にとりおこなうためには、PWSWがビジネス・パートナー様の正確な情報を常に把握することが不可欠です。メンバープロファイル登録はPWSWに加入する際の申込手続きの中で必須事項の一つとなっています。プロファイルは最低でも一年に一回は更新する必要がありますが、プロファイルに変更のある際は随時プロファイル情報を更新して下さい。
  - **プロファイル管理者**  
管理を強化する為に、各ビジネス・パートナー様のロケーションはローカルメンバーシッププロファイルの為に一人以上の「プロファイル管理者」を用意します。プロファイル管理者はロケーションの企業プロファイル情報を提供する責任があります。そしてプロファイル管理者は自ロケーションの企業プロファイル情報を継続的に更新します。  
プロファイル管理者は、ロケーションスタッフに以下の権限を割り当てることができます。
    - Partner Zoneアクセス権
    - プロファイルシステムへのアクセス権
    - デモ・評価用ソフトウェアの注文およびダウンロードの権限

プロファイル管理者は一つ以上のプロファイルを管理することもあります。例えば、本社ロケーションのプロファイル管理者が指定された複数のロケーションのプロファイルを管理するような場合です。ビジネス・パートナー様が本社ロケーションでまとめて複数のロケーションを管理する場合でも、各ロケーションが分散して管理をする場合でも、各ロケーション毎に案件紹介のための案件担当情報のメンテナンスが必要となります。
- **毎年の再審査**  
貴社は毎年PWSWの加入基準およびレベル認定基準に、貴社が合致していることを確認し、加入審査に合格する必要があります。
- **e-mail アドレス** - 有効なe-mail アドレスを提示していただく必要があります。

## メンバー 条件

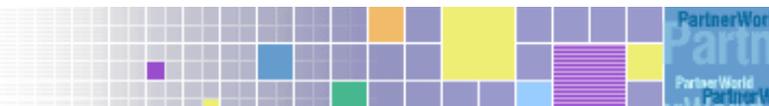
加入条件を満たし、貴社からのお申込みの審査が完了するとすぐにPWSWのメンバーレベルになれます。加入条件には正規のPartnerWorld Agreementに正式に同意し、現在のビジネス・パートナー様のプロファイルを登録することも含まれます。貴社がメンバーで提供される基本的なサポートはIBMのソフトウェア・テクノロジーをベースにして提供します。IBMソフトウェアのパワーブランドの中から技術認定を取得すると、メンバーレベルにおける追加サービスを受けることができます。

## アドバンス および プレミア 必要条件

### IBM スポンサーシップ

PWSWでアドバンスとプレミアに認定されるには、IBM営業担当部門をスポンサーにする必要があります。スポンサーシップはIBM営業担当部門内で貴社が支援者を得ていることを確認し、貴社がPWSWを通じてビジネスチャンスを掴み、ご活用いただけるIBMの担当部門を認識いただくことに役立ちます。

ビジネス・パートナー様は、IBM営業担当部門から推薦されます。部門からの推薦が承認されると、任命された営業担当者がビジネス・パートナー様と共同でビジネスプランを作成します。このプランがIBM営業担当部門に承認されると、ビジネス・パートナー様はIBMからスポンサーシップを得たこととなり、プレミア/アドバンスとしての全特典を受ける権利を得ます。



## Contribution(貢献) - 年間売上

貴社からIBMへの投資が増すほど、PWSWからの見返りが大きくなります。売上金額は貴社の投資の度合いの指標となるため、PWSWはプレミア/アドバンスの基準として、年間売上高を評価させていただきます。アドバンス レベルでは2001年度のパスポート・アドバンテージの売上が総額4000万円以上である必要があります。あるいは、SMB市場における1500万円の売上でも認められます。プレミア・レベルでは、2001年度のパスポート・アドバンテージの売上総額5000万円以上、またはSMB市場における2000万円以上の売上となります。

## Commitment(責務) - ビジネスリレーションシップ

貴社を成功に導く為に、PWSWはより明確で現実的な方針を提示します。毎月の売上予測を提出し、毎四半期のIBMレビューに参加することの他に、ビジネス又はマーケティングプランの作成を通してビジネスリレーションシップを達成する方法です。アドバンスとプレミアのこれらの必要条件は、すべて計画通りに進んでいることだけでなく、プレミア/アドバンスビジネス・パートナー様がPWSWを通し、付与されているすべてのリソースを活用しているかを確認するものになっています。

パートナープランは共同で貴社の売上目標に適したマーケティングプランを作成する為のものです。売上の一層の増加を最優先の目標として、売上達成を支援します。パートナープランは毎月貴社の観点から目標に達しているかどうか、スケジュール通りに進んでいるかどうかなど、プランの達成状況を営業担当とのミーティングあるいは電話でレビューします。

パートナープランに組み込まれているプロセスは、最低限のコストとリスクで売上を達成することができるようにデザインされた、マーケティングプラン作成の手法です。このプロセスはマーケティング・コンサルタント会社によって、開発され、「プランニング・アシスタント」としてパートナープランの一部となっています。これは簡単かつ強力で、パートナープランを作成するのにお勧めの方法です。

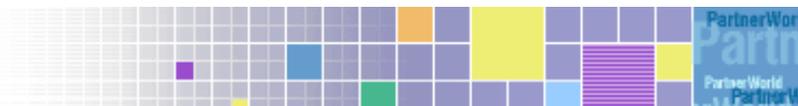
## Competency(能力) - 個人スキル

IBM技術認定制度はスキルを確認する手段であるとともに、IBMソフトウェアソリューションの販売、サポートする際に求められるスキルをお客様に対して保証するものです。PWSWでは技術認定の価値を認識し、プレミア/アドバンスにおいて参加する必要条件として技術認定を掲げます。各レベルでは下記にある認定取得者数を必要とします。

- IBM技術認定  
プレミア/アドバンスではスキル取得条件が貴社所属の各個人において達成される必要があります。アドバンスへの2名のIBM認定技術取得社員の確保が必要となります。プレミアでは2つのIBMソフトウェアパワーブランドの中から5名のIBM技術認定者を確保することが必要です。  
IBM技術認定は、IBMが指定ソフトウェア製品とe-businessソリューションについて個人に与える技術認定を指します。基本スキルにはインストール、セットアップ、システム統合、アーキテクチャー、サポートが含まれます。PWSWレベル認定において有効な技術認定の一覧はPWSWサイト (<http://www.ibm.com/partnerworld/software/Japan>)にてご覧下さい。
- e-businessセールス認定と営業スキル  
e-businessセールス認定とはIBM技術認定「e-business 認定ソリューション・アドバイザー」を指し、アドバンスは1名、プレミアは3名のe-business 認定ソリューション・アドバイザーを確保する必要があります。

今後、セールス認定としてDB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphere 各ブランドのセールス認定の追加を予定しています。予定している営業スキル、セールス認定は、ブランドに特化した Signiture Solution Method と、クラス終了時の製品・ソリューション資格試験を兼ね備えたものです。

e-business認定ソリューション・アドバイザーを取得されるのをお勧めします。なぜならe-business戦略の展望を作り、e-businessへのお客様の条件を探りまたいい関係を保持していく能力を示す事になるからです。どのようにe-businessソリューションを見るかを知る事はどのようにそれを売るかよりも求められるものが多いのです。またどのようにe-businessソリューションが作られるのか、e-businessソリューションを作り出す鍵となる製品を知るが必要です。e-business認定ソリューション・アドバイザーは、e-businessソリューションの概要だけでなく、今日のマーケットの中でIBMとビジネス・パートナー様を一つの強力な力へと統合する Signiture Solution Method にもフォーカスしています。



## • 補足認定

PWSWはIBM全体のビジネスにとって有益だと考えられる補足認定を定めています。これらの認定はソフトウェア ビジネス・パートナー様にとって核となるスキルである必要はありませんが、ビジネス・パートナー様のビジネスモデルにとって重要なソリューションの提供や販売活動を支えるものです。補足認定は他社・他団体の技術認定の場合もあります。プレミアは、必要とされる5名の技術認定のうち1名をこの補足認定の中から補充することができます。PWSWレベル認定において有効な補足認定の一覧はPWSWサイト (<http://www.ibm.com/partnerworld/software/Japan>) にてご覧下さい。

ビジネス・パートナー様 ロケーションはレベルに規定されている技術認定保有者を確保する必要があり、毎年レベルの再審査があります。上位レベルへの昇級はレベルの必要条件を満たせばレベルの昇格が可能です。

## Competency(能力) - デモンストレーション能力

PWSWのビジネス・パートナー様が提供するソリューションを広くするために、PWSWはアドバンスとプレミアのロケーションには少なくとも一つのIBMソフトウェア パワーブランドをデモンストレーションしていただくことを求めています。パワーブランドとは、DB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereです。この知識を元に、ビジネス・パートナー様はエンドユーザー様が提示する条件にもっとも適したIBMソフトウェアテクノロジーによるe-business ソリューションを提供できるのです。

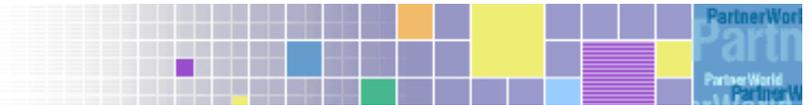
## Customer Satisfaction(お客様満足度) - お客様事例

お客様事例は、お客様満足度を顕著に表すものとして非常に重要なものです。アドバンスとプレミアにはお客様事例または契約成功例を提供していただくことになります。アドバンスは3つの事例を、プレミアは5つの事例を提供していただきます。これは貴社の業績確認のみではなく、PWSWが成功事例候補をデータベースに蓄積し、貴社の許可を得てその業績をIBM/Lotus社内に、あるいはメディアを通じて広く宣伝できるようになることを意味するのです。

- 新規のお客様、又は新しい部門への導入、契約等をお客様事例とします。
- お客様事例はPWSWのレベル認定にのみ使用され、ビジネス・パートナー様とお客様からの許可無しでは公開いたしません。  
お客様事例情報の必須項目は下記を含みます：
  - お客様会社名・担当者名・担当者電話番号
  - お客様部署名（同じ会社からの事例は部署が違う場合は受け付けます。）
  - 活動タイプ：販売、コンサルタント、導入
  - 活動日（過去12ヶ月以内）
  - この事例に関係しているIBMソフトウェア パワーブランド

## 注意

- 事例は無作為に内容を確認致します。内容によっては提出された事例は無効と見なされる場合があります。
- 事例はPWSWのレベル認定 基準のほかの目的では使用されたり公開されることはありません。



## 6章:企業単位のプログラム活用

複数のロケーションを持っているビジネス・パートナー様には、独自のビジネス要件を持ち、企業単位でビジネスを進めることが必要です。そのためにPWSWは、ビジネス・パートナー様が効率よく管理できるだけでなく、IBMとその企業全体との協業から最大限の特典を選ぶことができるように、企業単位でのサービスとサポートを提供し、強化し続けていきます。

例えば、PartnerWorld for Software ディレクトリーにはアルファベット順でアドバンスとプレミアのビジネス・パートナー様が掲載されています。エンタープライズレベルの場合には、一つの企業の全ロケーションと一緒に掲載され、お客様のリクエストに共同で応える一つのグループを形成致します。

企業内での管理体系を簡素化する為に、一人のプロファイル管理者がすべてのPWSWロケーションのプロファイルと各ロケーションの権利付与権を一括管理するよう任命できます。プロファイル管理者はロケーションの数に関わらず、すべての企業プロファイルをシングルIDとパスワードで管理しますので、企業ロケーションの間でパスワードやIDを入力することなく簡単に切り替えられます。プロファイル管理者が異なったロケーションにアクセスするとき、PWSWサイトのポータルは切り替え先のロケーション用のポータルが表示されます。

### エンタープライズ・レコード

エンタープライズレコードとは、主に報告の目的で、プログラムでの各ロケーションのレベルがどれであっても、1人のプロファイル管理者にその企業内の全ロケーションのリストを管理させるものです。この新しいエンタープライズレコードでは、各地域で適用されている管理を簡素化させるエンタープライズ・オプションもサポートします。

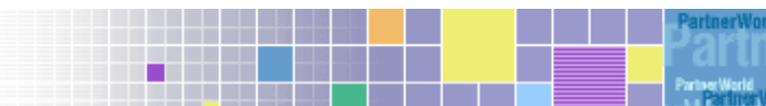
### エンタープライズ・オプション

前述のエンタープライズレコードで、エンタープライズオプションはプレミアとアドバンス限定のサービスとなっています。複数ロケーションの基準を総計し、PWSWからのその企業へのサービスや付与される権利を最大限に生かすものです。エンタープライズ・オプションに参加する企業内の全ロケーションを集合させてプレミアに認定されると、全ロケーションがプレミアのサービスを提供され、エンタープライズオプションに参加する企業内の全ロケーションを集合させてアドバンスに認定されると、全ロケーションにてアドバンスのサービスが受けられます。

エンタープライズ・オプションに参加するには各ロケーションでのレベル基準を総計したものを達成していただくこととなりますので、3ロケーションあれば、Contribution(貢献)度も3倍、技術認定の取得者も3倍、事例も3倍のものを達成していただく必要があります。

エンタープライズオプションは次の地域で利用可能です。

- 北アメリカ；ラテンアメリカ；アジアパシフィック；ヨーロッパ、中近東・アフリカ。



## 7章: バリューパッケージ(ソフトウェア) - 2002年度サービス

PWSWに加入しバリューパッケージを購入することによって、さらなるビジネスチャンスを貴社は得ることになります。このパッケージはスキル習得費用の払い戻し、テクニカルサポート、IBMソフトウェアの提供、マーケティングサポート サービスを含んでいます。これは貴社が必要とされる教育、テクニカルサポート、ソフトウェアを提供して、貴社のスキルを向上させ、製品やソリューションをマーケットに提供することで売上目標を達成する事を目的としています。

バリューパッケージは複数のコストパフォーマンスの高いサービスを組み合わせ、年間12万円でPWSWに加入のビジネス・パートナー様に提供します。レベルによる料金差はございません。バリューパッケージは、ロケーション毎に購入し、ロケーション毎にサービスを提供します。有効期間は2002年1月1日（またはバリューパッケージの購入日）から2002年12月31日までとなります。月割りの料金設定はございません。

下表はバリューパッケージのレベル別の内容をまとめたものです。

バリューパッケージ (12万円・税別)	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>ソフトウェア提供</b>			
・デモ & 評価用 ソフトウェア (再販不可)			
- CD-ROM	1製品1セット	1製品3セット	無制限
- ソフトウェア・ダウンロード	回数無制限	回数無制限	回数無制限
・社内使用ソフトウェア・ライセンス	一部製品	限定製品	主要製品
<b>資格/教育</b>			
・スキル習得支援プログラム	30万円まで	90万円まで	500万円まで
<b>テクニカル サポート</b>			
・テクニカル メンタリング (個別技術相談)	-	2セッション	4セッション
・クリティカル・インプリメンテーション・サポート	-	-	-
・IBMパートナーライン (テックライン) テクニカルセールスサポート窓口	*4	*4	*4
・PWSW支援インシデントサポート(IBM)	PWSW料金	8%割引	16%割引
・PWSW支援 インシデントサポート(ロータス)	PWSW料金	8%割引	16%割引
・Web-based ソリューションサポート (英語) - Q&A フォーラム - プライベート Q&A	*3		
<b>マーケティング &amp; セールス サポート</b>			
PWSW キット			
Lotus製品カタログ無償オーダー			
Tivoli製品カタログ無償オーダー			

\*3: IBM認定資格者がロケーションに1名以上いることで提供されるサービスです。

\*4: IBM認定資格者に提供されるサービスです。

## 8章: サービス 一覧

IBM PWSWの参加者として、貴方は無料サービスとバリュー パッケージに含まれる有料サービスにアクセスする事ができます。無料サービスは主にWebサイトにてご参照いただける製品情報やサポート情報、パスポート・アドバンテージの取扱です。有料サービスではバリューパッケージに含まれる「デモ・評価用ソフトウェアの提供」「社内使用ライセンスの提供」、スキル習得費用の払い戻し、テクニカルサポート、を一つにまとめてご提供致します。すべてのビジネス・パートナー様にはバリューパッケージの購入をお勧めします。また、バリューパッケージの内容はレベルにより異なり、ビジネス・パートナー様は該当レベルでのパッケージを購入することとなります。

下記の7つのカテゴリサービスが提供されます。

- マーケティング・セールス サポート
- ソフトウェア提供
- 教育と技術認定
- テクニカル サポート
- インセンティブ
- ファイナンス
- リレーションシップ サポート

次ページからの表は各カテゴリ別に提供されるサービスを掲載しています。また、いくつかのサービスは別途料金がかかります。各クラスごとに受講料が設定されているトレーニングコースや、メニュー毎に料金の異なるサポートインシデントなどが、別途料金のかかるものです。また、トレーニングコースには、スキル習得支援プログラムでの払い戻し対象となっているものもあります。

<表中のマーク・注意書>

は無料サービスを意味します。

鍵マーク  は有料で提供されるバリューパッケージ内でのサービスを示します。

言語欄に「英語」と記載のあるものは、英語でのサービス提供となります。

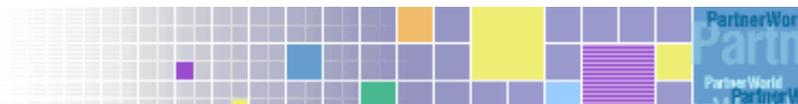
\*3: IBM認定資格者がロケーションに1名以上いることで提供されるサービスです。

\*4: IBM認定資格者に提供されるサービスです。

\*5: 別途料金が発生します。

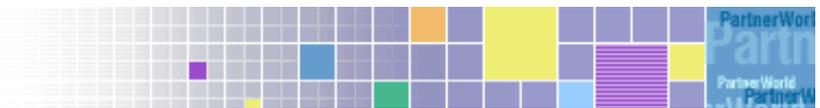
\*6: スキル習得支援プログラムにて払い戻しを受けられる場合があります。詳細は、随時発表されるスキル習得支援プログラムの対象コースをご覧ください。

\*7: トップ・コントリビューター・イニシアチブに参加することによって提供されるサービスです。



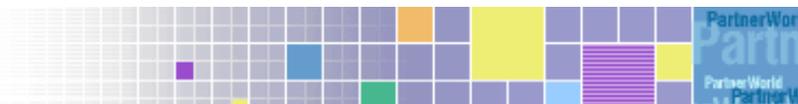
マーケティング・セールス サポート	言語	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>ロゴと呼称</b>				
IBM ビジネス パートナー 呼称				
IBM ビジネス パートナー・エンブレム と盾		-		
IBMソフトウェア・ブランド・マーク		*3	*3	*3
IBM e-business ロゴ		-		
IBM e-business マーク		-		
<b>セールス ツール</b>				
e-mail、専用Webサイトでの情報提供				
専用Webサイトへのアクセス権				
Signature Sales Resource Web site	英語			
Solution/ Product Information	英語			
Executive Assessment Tool	英語			
<b>マーケティング ツール</b>				
Brand Deliverables	英語			
Campaign Designer	英語			
Seminar Solution Material	英語			
ロータストップページへのセミナー掲載				
<b>Software Partner Directory</b>				
Software Partner ディレクトリー に掲載		*3		
<b>Connecting Business Partners to Business Partners</b>				
Business Partner Connections				
- Listing				
- Search	英語	*3		
- Tools				
- Networking Event				
<b>案件紹介</b>				
案件紹介		*3		(最優先)
<b>IBM Start Now ソリューション</b>				
IBM Start Now				

ソフトウェア提供	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>ソフトウェア提供</b>			
デモ & 評価用ソフトウェア			
社内使用ソフトウェアライセンス			



教育と技術認定	言語	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>スキル育成</b>				
スキル 提供の概要	英語			
レベル認定で有効なIBM技術認定一覧				
技術認定 / 教育 ロードマップ	英語			
トレーニング・研修コース開催日程				
<b>教育 割引</b>				
LSJ/ISE/LAEC トレーニングコース受講料10%割引				
<b>受講料/試験料の払い戻し</b>				
スキル習得支援プログラム				
<b>セールス・トレーニング</b>				
Web Based Brand Tools and Guides to Sell IBM Software	英語			
Signature Selling Methodology ワークショップ		*5*6	*5*6	*5*6
e-business 概説		*5*6	*5*6	*5*6
DB2, Lotus, Tivoli and WebSphere Sales Education	英語	*5*6	*5*6	*5*6
IBMソフトウェア・ソリューション・セミナー				
<b>テクニカル・トレーニング</b>				
製品トレーニングコース		*5*6	*5*6	*5*6
<b>e-ラーニング</b>				
PartnerWorld University	英語			
Satellite Network Offerings	英語	*5 *6	*5 *6	*5 *6
Computer Based Training (CBT)	英語	*5*6	*5*6	*5 *6
<b>エグゼグティブ 対象トレーニング</b>				
Business Partner Executive Institute (BPEI)	英語	*5	*5*6	*5 *6
Connecting with other Business Partners	英語	*5	*5*6	*5*6

テクニカルサポート	言語	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>Webサポート情報</b>				
www.ibm.com/support	英語			
www.ibm.com/partnerworld/techsupport	英語			
Self Help Technical Support	英語			
IBMソフトウェアQ&A集				
テックラインQA集、Tips				
ロータス ナレッジベース				
<b>ソリューション・アプリケーション 開発 サポート(Web)</b>				
Q&A フォーラム	英語	*3		
プライベート Q&A	英語	-	-	
<b>テクニカル セールスサポート(電話)</b>				
IBMパートナーライン (テックライン)		*4	*4	*4
<b>PWSW 専用サポート・インシデント(電話)</b>				
IBMサポート・インシデント		*5	*5	*5
ロータスサポート・インシデント		*5	*5	*5

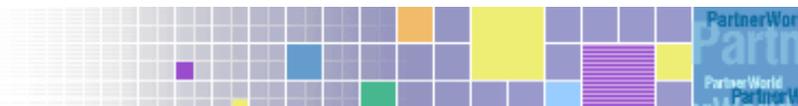


テクニカルサポート	言語	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>テクニカル メンタリング(個別技術相談)</b>				
テクニカル メンタリング(個別技術相談)		-		
<b>クリティカル インプリメンテーション サポート</b>				
クリティカル・インプリメンテーション・サポート		-	-	

インセンティブ	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>トップ・コントリビューター・イニシアチブ</b>			
Market Growth Fee	-	*7	*7
Now You セールス・コンテスト	-	*7	*7
<b>パスポート・アドバンテージ</b>			
取扱とりセラー番号発行			

ファイナンス	メンバー	アドバンス	プレミア
IBM グローバルファイナンス	*5	*5	*5

リレーションシップサポート	メンバー	アドバンス	プレミア
<b>メンバーシップ サポート</b>			
PWSW メンバーシップセンター			
IBMパートナー・インフォメーション・センター			
PWSW Webサイト			
Welcome キット			
PWSW トラックガイド			
各種情報提供			
<b>IBM 営業担当</b>			
営業担当	-		
ビジネス/マーケティング プランの共同作成	-		
個別営業支援	-	-	
<b>スペシャル イベント</b>			
IBM PartnerWorld イベント	-	*5	*5
<b>表彰</b>			
Beacon Awards	-	推薦による	推薦による
<b>企業単位でのプログラムの活用</b>			
グローバル・プロファイル管理			
エンタープライズオプション	-		



## 8a章: サービス概要

本章では8章にてご紹介した各サービスの内容を記載しています。英語でしか提供されないサービスは本章の末尾にサービス内容を記載しています。

### マーケティング・セールス サポート 提供

PWSWマーケティング・セールスサポートは以下のように、貴社が新規マーケットや販売のチャンスを獲得することをサポートする目的でデザインされています。

- DB2 データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereを含むIBMソフトウェアをプロモートする
- 貴社が強力なマーケティング・セールスプランを作りあげる為に、幅広いサービス、ツールそしてリソースを提供する
- 他のビジネス・パートナー様と一緒にサポートする
- 案件を成約に結びつける為にサポートする

### ロゴ、呼称

PWSWはロゴや呼称の使用マテリアルを提供することによって、貴社とIBMとの協業を深めます。貴社はIBMビジネス・パートナーとして、IBMとの協業から生じる価値あるいはネームバリューを確立することができます。

- IBM ビジネス・パートナー 呼称  
この呼称は、業界においてお客様や他のビジネス・パートナーに広く知れ渡っているもので、メンバー、アドバンス、プレミアそれぞれのレベル基準を達成したビジネス・パートナー様に与えられるものです。
  - プレミア レベル: IBM プレミア・ビジネス・パートナー
  - アドバンス レベル: IBM アドバンス・ビジネス・パートナー
  - メンバー レベル: IBM ビジネス・パートナー
- IBM ビジネス パートナー・エンブレム、盾  
IBMビジネス・パートナー・エンブレムは、お客様に対する双方の緊密なリレーションシップと、IBMの皆様へのコミットメントを示す「IBM」と「ビジネス・パートナー」を表現しています。IBMビジネス・パートナー・エンブレムの版下とガイドラインは、Webにて参照いただけます。  
<http://www-1.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/mktgsale/emblem.html>  
ビジネス・パートナー向けのIBMビジネス・パートナー・エンブレム使用ガイドラインや、版下のソフトコピー、またオフィスで飾っていただくIBMビジネス・パートナー盾などがエンブレムには含まれます。IBMビジネス・パートナー・エンブレム・版下はIBM PartnerWorld Webサイトの [www.ibm.com/partnerworld](http://www.ibm.com/partnerworld) から入手可能です。アドバンスもしくはプレミアのビジネス・パートナー様のみがエンブレムを表示することが可能です。  
メンバーの方は「IBMビジネス・パートナー」と称することはできますが、エンブレムの使用はできません。
- IBM ソフトウェア・ブランド・マーク  
PartnerWorld for Softwareのビジネスパートナーであり、該当ソフトウェア・ブランドにおいて有効な認定技術者を確保されているロケーションに限り、以下の各IBMソフトウェア・ブランド・マークをご利用いただくことができます。当マークはIBMソフトウェア・ブランドのプロモーションの為にご利用いただくものです。

IBM. **DB2.** Data Management Software

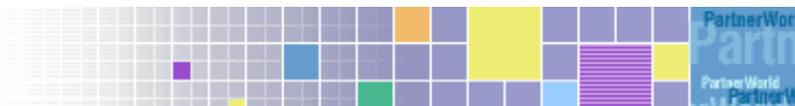
IBM. **Lotus.** software

IBM. **Tivoli.** software

IBM. **WebSphere.** software

IBMソフトウェア・ブランド・マークの使用規定やアートワークのデータは、Business Partner Zoneにてご参照いただけます。

- IBM e-business ロゴ  
1997年の10月に、IBMは「e-business」の概念をe-business広告とe-business Webサイトの立ち上げによって世界に紹介しました。これがPWSWの提供する幅広いサービスの核となっており、このロゴは、IBMとIBM



ビジネス・パートナーにとっては、先進的なインターネット・ソリューションの提供でのリーダーであることを示します

IBM e-businessロゴは、IBMのこのフォーカスされたポジションをサポートするためにe-businessコミュニケーションに使われる統一されたヴィジュアル要素として使われています。e-businessロゴの赤色は、区別されたそしてダイナミックなアイデンティティを強調するために採用されました。e-businessロゴはe-businessにおける適切なコミュニケーションの中で、あるいはe-businessが可能とするサービスを宣伝するために製作されたマテリアルの中で使用されるものです。

## □ IBM e-business マーク

e-businessソリューションのシンボルとなる「IBM e-business マーク」をホストするe-businessサイトに、条件を満たすサイトとして貴社サイトあるいはお客様サイトを推薦することが出来ます。e-business業界を発展させる為に、IBMはIBMブランドとe-businessトレードマークをブランドイニシアチブで条件を満たしたお客様に使用を許可しています。

e-businessマークはe-businessを運営していて、IBM製品やサービスを使っているロケーションを意味します。そして使われるこれらの製品やサービスはそのロケーションをより信頼でき、より保証されるものにするものであるという必要があります。条件の詳細は

[http://www-1.ibm.com/partnerworld/marketing/pmrktng.nsf/weblook/emark\\_criteria.html](http://www-1.ibm.com/partnerworld/marketing/pmrktng.nsf/weblook/emark_criteria.html) に明記されています。

## セールスツール

PWSWは生産性を向上させ、e-businessソリューションの販売活動を補助する素晴らしい貴重なセールスツールを簡単にご利用いただけます。

### □ ソリューション/製品情報

各種情報が以下を通じて簡単に参照いただけます。：

#### • e-mail、PWSWサイトでの各種情報提供

定期的に配信されるe-mail Newsにて製品情報・セミナー情報をご案内致します。PWSWサイトには日本語でIBM製品発表ニュース、Lotus製品発表ニュース、e-mailのバックナンバー、パスポートアドバンテージ情報、料金情報、技術情報、セールスツール、ナレッジベース、IBMソフトウェアQ&A集、ビジネス・パートナー様向けセミナー、PWSWのサービス一覧などの各種情報が網羅されています。

### □ PWSWキット

月に一度ロケーション担当者に送付するセールスツール、マーケティング・マテリアルのセットです。DB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereの4ブランドに関連のある雑誌、毎月発行されるビジネス・パートナー様専用パスポート・アドバンテージ料金表、新製品カタログなどを毎月お送り致します。

### □ Lotusカタログ無償オーダー

Lotus製品、サービス、ソリューションのカタログを、無料でPWSWサイトから無料でご注文いただけます。

### □ Tivoliカタログ無償オーダー

Tivoli製品、サービス、ソリューションのカタログを、無料でPWSWサイトから無料でご注文いただけます。

## マーケティングツール

以下のマーケティングツールが提供されます。これらのツールは貴社がe-businessソリューションを市場で取り扱う事をサポートします。

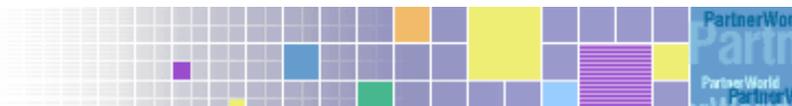
### □ Lotusトップページへのセミナー掲載

ビジネス・パートナー様が開催するLotusソフトウェアに関連するセミナーを、Lotusトップページ(<http://www.ibm.com/jp/software/lotus>)のイベントセミナー欄でご紹介します。

### □ Co-Marketing - 支援金

(2002年トップ・コントリビューター・イニシアチブの詳細については9章をご覧ください)

需要の喚起、案件の発掘、クロージングにいたるまで、IBMがマーケティング活動を支援することは非常に重要なことです。ビジネス・パートナー様と共同で作成したビジネスプランで、計画されているマーケティング活動にたいして支援金を提供致します。



## Software Partner ディレクトリー

- Software Partnerディレクトリー（旧名称：PartnerWorld for Software リスト）  
このWebディレクトリーでは、お客様やビジネス・パートナー様が適格なPWSWビジネス・パートナーを探したり、お客様のビジネスにとって最適なIBMソフトウェアソリューションを選ぶことができるパートナー一覧です。一般からアクセス可能なPWSWサイトをご利用いただけます。

この一覧には、PWSWで有効な技術認定を保有し、会社情報を公開することに同意したプレミア、アドバンス、メンバーのビジネス・パートナー様が掲載されます。

検索には様々なオプションが利用できます。プレミアは最初にリストされており、アドバンス、そしてメンバーと続きます。リストは各レベルでアルファベット順となっています。

## 案件管理

- 案件紹介  
案件の紹介はロケーションのビジネス・パートナー様のスキルに基づき、またプレミアには優先してご紹介致します。メンバーレベルで案件の紹介を受けるにはIBM技術認定を1名以上取得される必要があります。案件のご紹介はIBM StartNow、テレセールスを活用したキャンペーン、Webや電話窓口へのお問い合わせに基づいて、随時おこないます。

## IBM Start Now ソリューション

- IBM Start Now ソリューション  
IBM Start Now ソリューションは中堅・中小企業(SMB)向けの簡単に導入できる e-businessソリューション群です。Start Now ソリューションはIBM ソフトウェアをもとにIBM ビジネス・パートナー様によって提供され、お客様がe-businessのさまざまな分野においてビジネスを短時間でスタートできるソリューションを提供します。Start Now ソリューションは、SMBのお客様が求める条件を満たすソリューションを、サンプルシナリオにそって販売いただけます。また、お客様の成長、発展とニーズを常に把握することでソリューションを容易にカスタマイズできます。  
e-businessのためのIBM Start Now ソリューションは内容豊富な Enablement キット、テクニカルセミナー やマーケティング・セールス向けサポートツールによって構成されています。これによって、特に複数のIBM製品を売っていただく際のIBMビジネス・パートナー様の労力を軽減します。  
SMBへのソリューションの提供と、e-businessポートフォリオをIBMパワーブランドソリューションへ拡張という点においては、たとえ最高のスキルをお持ちのパートナー様にとってもIBM Start Now ソリューション以上のものはないといっても過言ではありません。

## ソフトウェア 提供

PWSWは貴社のビジネス運営に使用するソフトウェアと一緒に、デモ・評価用のソフトウェアへのアクセスを提供します。これらの提供は貴方のプログラムへの参加の価値を実証すると共に、オペレーションの能率向上、生産性の向上をご支援します。レベルごとに回数、数量、選択ソフトウェアが異なります。

これらのソフトウェアはPartnerWorld AgreementおよびPartnerWorld for Softwareソフトウェア使用許諾契約書に同意いただいた上でご利用いただくものです。

### □ デモ・評価用ソフトウェア

このソフトウェアは販売用ではありません(NFR：Not for Resale)。デモ・評価用としてのみ提供されます。ほとんどのソフトウェアはCD-ROMをお取り寄せいただけ、全てのソフトウェアはダウンロード可能です。

	メンバー	アドバンス	プレミア
CD-ROM	各ビジネス・パートナー様 ロケーションにつき1セットのソフトウェア製品バージョン	各ビジネス・パートナー様 ロケーションにつき3セットのソフトウェア製品バージョン	各ビジネス・パートナー様 ロケーションにつき無制限セットのソフトウェア製品バージョン
ダウンロード (eSD)	無制限ダウンロード	無制限ダウンロード	無制限ダウンロード

### □ 社内使用ソフトウェア・ライセンス

DB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereの4パワーブランドの中から数種類のソフトウェアを数量限定でご利用いただけます。レベルごとにご利用いただけるソフトウェアの選択肢やライセンス数が異なります。

以下の状況でご利用いただけます。：

- ビジネス・パートナー様の日々のオペレーションにご利用いただけます。
- ご利用いただく場所はロケーション内に限定されます。

## 教育と技術認定

教育とトレーニングは、IBMソフトウェア製品群を販売したり、サポートするために必要なスキルを提供する鍵となっています。教育はクラスルーム形式から、セミナーやサテライト放送などの色々なフォーマットでご利用いただけます。

### スキル 育成

PWSWは、教育とトレーニングを様々なメディアを通してソリューションを提供し、貴社が必要なスキルを開発するのをご支援します。

#### □ スキル提供概要

教育とトレーニングはセールストレーニング、シグニチャー・セリング・メソドロジー、製品テクニカルトレーニング、認定試験対策講座などを通じてご提供します。トレーニングと教育は世界どこでも利用でき、日本でのトレーニング・コースは日本IBM研修サービス(LSJ)、日本IBMシステムズ・エンジニアリング(ISE)、Lotus Authorized Education Center (LAEC)で提供されます。

### IBM技術認定

IBM技術認定は、今日の技術職において必要とされる知識やスキルを計る基準となっています。PWSWではアドバンスかプレミアに認定される為の条件としてIBM技術認定およびセールス認定を取得する必要があります。これらの資格を取得することは、ビジネス・パートナー様とPWSWの双方に利益をもたらすものです。PWSWのレベル認定において有効な技術認定およびセールス認定の一覧はPWSWサイトをご覧ください。

#### □ 技術認定・教育

技術認定の受験者は、IBM技術認定Webサイトにおいて技術認定で要求されるスキルレベルを参照できます。要求される技術認定のスキルレベルから試験対策講座を参照したり、能力や必要に応じて試験科目を選択することもできます。いくつかの技術認定は他の団体による技術認定資格プログラムを取得することで、IBM技術認定取得が容易になる場合もあります。詳しい情報は<http://www-6.ibm.com/jp/profesnl/> よりご覧になれます。

#### □ トレーニングコース/研修コース 開催日程

トレーニングコース、研修コースの開催日程は以下のWebサイトでご覧いただけます。

- LSJ (日本IBM研修サービス株式会社) <http://www-6.ibm.com/jp/ljsj/>
- ISE (日本IBMシステムズ・エンジニアリング株式会社) <http://www.ibm.com/jp/ise/service/nieduc/>
- LAEC (Lotus Authorized Education Center) <http://www.lotus.co.jp/home.nsf/content/education>

### 教育の割引

#### □ ビジネス・パートナー様割引 (10%)

- LSJ(日本IBM研修サービス(株))実施の一部コースを受講料10%割引にてご提供致します。
- ISE(日本IBMシステムズエンジニアリング(株))実施の全コースを受講料10%割引にてご提供致します。
- 一部LAEC (Lotus Authorized Education Center)実施の特定コースを受講料10%割引にてご提供致します。

### 受講料/試験料 払戻し

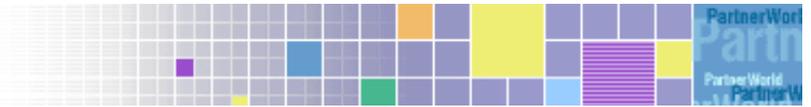
#### □ スキル習得支援プログラム

スキル習得支援プログラムは、IBM技術認定を取得したビジネス・パートナー様に対し、対策講座の受講料および資格受験料をPWSWから払い戻すものです。これにより、ビジネス・パートナー様はテクニカル、セールス、ビジネススキル育成のための費用を相殺する事が出来ます。PWSWはビジネス・パートナー様と共にソリューション指向のセールススキル、テクニカルスキルの強化に協力します。各レベルにおける払い戻し金額の上限は下表の通りとなります。

レベル	メンバー	アドバンス	プレミア
払い戻し上限金額/ロケーション	30万円	90万円	500万円

2002年からは、技術認定が設定されていないフォーカス製品に関しては、試験がなくても受講料を払い戻しの対象となります。

本サービスは2002年のレベル基準を達成したロケーションに提供されます。現在プレミアであっても、2002年のプレミア認定基準を達成されていない場合はメンバーレベルでの払い戻し金額が適用されます。



## セールス・トレーニング

セールス・トレーニングを通して、PWSWは貴社のセールススキルの強化を促し、新しいスキルの獲得を支援します。そして貴社が独自の価値ある事業案を提供することへの貴社の理解を深めます。PWSWを通して、自社製品やソリューションの販売スキルをさらに磨き上げると共に、e-businessの販売に注力することができます。

### □ シグニチャー・セリング・メソドロジー・ワークショップ

PWSWは最新のセールス・トレーニングを提供することを重要視しており、このSignature Selling Methodologyのワークショップを開催しています。IBMでソフトウェアの販売を担当する営業担当者が受けるトレーニングと同じ内容となっています。Signature Sellingは世界共通のIBMで用いられる営業活動の手法です。IBM全体が共通の営業手法を用いることにより、関係する全ての人は同じ舞台に立ち、共通の用語を使用して、セールスサイクルにおけるバトンを素早く受け渡すことができます。Signature (それと見てIBMとすぐ解るIBM固有の営業活動の手法) Sellingは全IBMの営業力を一つにします

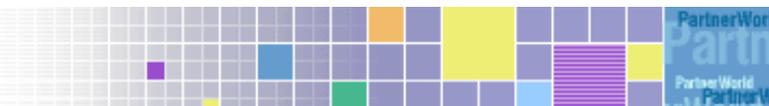
### □ e-business概説

このクラスはIBM e-business認定ソリューション・アドバイザーの対策講座として開催されています。e-businessの特徴とビジネス上の効果を説明できる、e-businessソリューションの主要なものをあげて特徴を説明できる、e-business実現のための基礎技術・標準・IBM製品を知る、ことを目標とする1日コースです。

## テクニカル・トレーニング

### □ 製品コース

IBMソフトウェア製品 (DB2、Lotus、Tivoli、Websphere) のトレーニングはインストール、コンフィギュレーション、インテグレーション、問題の特定・問題の原因の確認に重点を置く内容です。これらのコースの多くは第三者ベンダーを通して提供される試験を受けることによって、スキル認定取得とつながります。これらの教育コースは日本IBM研修サービス(LSJ)、日本IBMシステムズエンジニアリング(ISE)とLotus Authorized Education Center (LAEC)を通してご提供されます。



## テクニカルサポート 提供

テクニカルサポートへのご要望と重要度を反映して、PWSWでは低料金で包括的なテクニカルサポートのメニューを提供致します。このテクニカルサポートメニューによって、貴社内のスキルや提案力が高まり、ディストリビューターから貴社へのサポートの質が向上することとなります。さらにお客様からの技術的なリクエストにも応えられるものとなります。

テクニカルサポートサービスでは、IBM技術認定の取得やスキル開発に投資されているプレミア/アドバンストップナー様により高レベルのテクニカルサポートを提供します。各レベルにおいて様々なレベルのテクニカルサポートメニューが提供されます。

PWSWは、電話窓口とWebにて、販売のためのアプリケーション開発やインストールや使用方法に関するサポートを提供することを目指しています。今後もWebを中心としたサポート提供に力を入れ、世界中の同種のサポート情報やメニューにビジネス・パートナー様がアクセスできるように準備してまいります。

### Webサポート情報

#### □ Lotusナレッジベース

Lotusナレッジベースは、Lotusカスタマーサポートに寄せられたご質問を元にした技術情報です。内容は毎月更新され、検索も出来るようになっていきます。ナレッジベースは、お客様にはCD-ROMやインターネットで参照いただく有料のサービスを、PWSWサイトにて無料で公開しています。トラブルシューティングなどにご活用ください

#### □ IBMソフトウェアQ&A集、テックラインQA集、Tips

PWSWサイトにて、IBMソフトウェア製品をお客様に提案する際に寄せられた問い合わせを基に編集した技術情報を公開しています。ビジネス・パートナー様がお客様へご提案する局面で、確認されたいことを中心に作成されています。随時追加更新され、検索もできるようになっています。

- IBMソフトウェアQA集：お客様からの問い合わせに基づくIBM社内で集積したQA
- Techline QA集：ビジネス・パートナー様より寄せられたご質問および回答集
- IBMソフトウェアTips：IBM海外システムセンター、開発、サポート部門で得られた技術情報の中でも緊急性の高いものを集約

### 電話でのテクニカルセールスサポート

#### □ IBMパートナーライン (テックライン)

IBMパートナーライン (テックライン) はIBM認定資格者専用のフリーダイヤル窓口で、販売前のテクニカルなご相談を専用のスタッフが承ります。2002年からはメンバーレベルの認定資格者にもご利用いただけます。IBMパートナーライン (テックライン) のご利用方法は、PWSWに登録いただいているIBM認定資格者 (Lotus、Tivoli含む、AIXユーザー認定除く) に直接ご利用のご案内をe-mailにてお送りします。対象製品は、IBMソフトウェア、ロータス ノーツ/ドミノ、ロータスESB、Tivoli製品となります。

### PWSW専用サポート・インシデント

PWSWのビジネス・パートナー様専用ポストセールスサポートのインシデントを販売致します。なお、パスポート・アドバンテージのお客様には2001年9月の新プログラムにより、ライセンス付属のソフトウェア・メンテナンスサービスがご利用いただけます。

#### □ PWSW支援 インシデントサポート (IBM)

パスポート・アドバンテージ対象製品のうち、IBMソフトウェア (Tivoli製品含む、Lotus製品は除く) を対象とした専用メニューです。「ソフトウェア提供(旧BPOPS)」サービスにてデモ・評価用にお取り寄せいただいた製品のサポートをインシデント方式でご提供致します。さらに2002年のレベル基準を達成したプレミアには設定料金の16%割引、2002年のレベル基準を達成したアドバンテージには8%割引のご優待料金で提供致します。

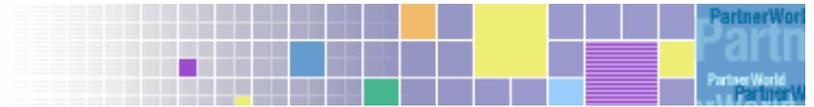
なお、パスポート・アドバンテージのお客様にはライセンス付属のソフトウェア・メンテナンスサービスがご利用いただけます。

#### □ PWSW支援 インシデント・サポート (ロータス)

パスポート・アドバンテージ対象製品のうちロータス製品を対象とした専用メニューです。本サポートはインシデント方式で販売され、10インシデント単位での販売となります。さらに、2002年のレベル基準を達成

# PartnerWorld

for Software



したプレミアには設定料金の16%割引、2002年のレベル基準を達成したアドバンスには8%割引の優待料金でご提供致します。  
また、ドミノフォンコネクトについてのインシデントは、5インシデント単位にて販売を致します。レベルによる料金差はございません。

## テクニカルメンタリング (個別技術相談)

アドバンス、プレミア限定でFace to Faceのソリューション開発に対するIBMの技術担当部門によるプレセールステクニカルサポートを提供致します。大規模または複雑な案件について、プレミアは年間4セッション、アドバンスは年間2セッションまでこのサービスをご利用いただけます。なお、本サービスは、2002年のレベル認定基準を達成されたアドバンスとプレミアのロケーションのみにご利用いただけます。

## クリティカルインプリメンテーションサポート

プレミア限定で、ソリューションの作りこみ段階のサポートを提供致します。大規模な案件であれば、年間2セッションまでこのサービスをご利用いただけます。(カットオーバー後や、プログラミングは対象外となります)なお、本サービスは、2002年のレベル認定基準を達成されたプレミアのロケーションのみご利用いただけます。

## インセンティブ 提供

PWSWは貴社との関係をできる限り実りあるものにしていこうと考えております。アドバンスとプレミアのビジネス・パートナー様として貴方は、数多くのインセンティブプランとビジネスサポート・オファリングを利用するチャンスを持つことになるでしょう。インセンティブやオファリングは柔軟性を高くし、貴社ビジネスのプロセスを合理化したり、収益を増やしたりするためにどう資金を使うか決めることが出来ます。2002年には、IBMとチームを組む事が今まで以上に価値のあるものとなっています。

- Market Growth Fee (MGF)  
(2002年トップ・コントリビューター・イニシアチブの詳細については9章をご覧ください)  
2001年同様、MGFはリセラーであるビジネス・パートナー様がSMB市場における売上目標に対しての売上実績に応じて報酬を得ることのできるプログラムです。つまり、売れば売るほどチャンスも増えるということです。
- Now You! セールス・コンテスト  
(2002年トップ・コントリビューター・イニシアチブの詳細については9章をご覧ください)  
Now You! セールス・コンテストはビジネス・パートナー様向けインセンティブプログラムです。業績ごとにポイントが加算され、優秀な成績を収めたビジネス・パートナー様には、インセンティブ旅行へご招待致します。
- パスポート アドバンテージ  
パスポート・アドバンテージは、DB2、WebSphere、ノーツ/ドミノをはじめとするIBM製品、Lotus製品、Tivoli製品をもっとも経済的に、かつ計画的に導入できるプログラムです。企業でまとめて製品をご発注いただく際に大変有利なボリューム・ディスカウント・プログラムとなっています。本プログラムでご購入をいただくことで、お客様は所有ライセンス数の管理、使用製品のバージョン管理が簡単に行えるようになり、ライセンスに含まれるサブスクリプション(最新バージョンを使用する権利)やテクニカルサポートによって、安心してIBM/Lotus/Tivoli製品をご利用いただけます。

PWSWに加入されたロケーションは、パスポート・アドバンテージをお取り扱いいただく際に必要となる会社単位のリセラー番号をお知らせ致します。レベル認定の為にロケーション別に売上の計上を希望されるロケーションには別のパスポート・アドバンテージのリセラー番号をご要望に応じて発行します。

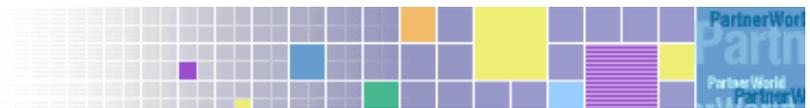
お客様のソフトウェアメンテナンス(サブスクリプションとテクニカルサポートの権利)の有効期限が迫っている場合には、IBM/Lotus/Tivoliより、お客様と販売されたビジネス・パートナー様にご案内を差し上げておりますので、お客様とビジネス・パートナー様の間でも継続した販売ルートが確保いただけます。

パスポート・アドバンテージの詳細は以下URLにてご覧いただけます。  
<http://www-6.ibm.com/jp/software/passportadvantage/>

## ファイナンス 提供

- IBM グローバル ファイナンス  
日本ではPWSW対象に以下の内容で実施致します。  
ビジネス・パートナー様およびソリューション・パートナー様が、アプリケーション開発、デモ、教育用に使用する機械を格安な月額料金(標準料金の1%)で提供する24ヶ月のリースです。リース開始後12ヶ月経過した日以降は、解約金なしで解約可能なオプションにより、常に新機種でのアプリケーション開発等が可能です。ただし、CISCO製品の場合は、36ヶ月リースで、リース開始後24ヶ月経過した日以降は、解約金なしで解約可能です。  
[対象製品 : RS/6000、Printer、Netfinity、IntelliStation、CISCO製品]

本サービスの詳細、お問合せはPWSWサイトにてご覧いただけます。



## リレーションシップ サポート 提供

PWSWを通じて、貴社はチームの一員として容易に我々と活動することができます。単なる電子的なビジネス関係を越えて、メンバーシップセンターといわれるお問合せ窓口コンタクト・ポイントからの電話サポートを受ける事ができ、スペシャル・イベントや表彰プログラムへ参加する機会が得られ、地域内での貴社と多数のロケーションの関係を集中管理する柔軟なシステムを利用するなどの一連のコミュニケーションが提供されます。

### メンバーシップ サポート

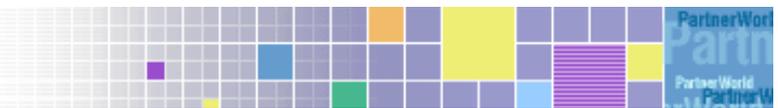
PWSWでは、様々なコミュニケーション手段が提供されます。PWSWはメンバーがPWSWやメンバーシップにおける最新の情報へ簡単にアクセス出来るように努めます。

- **メンバーシップセンター**  
メンバーシップセンターは、PWSWの全加入者に対して支援内容やサービス、ご加入のご案内などをご説明する窓口です。世界各地の事務局（メンバーシップセンター）の電話番号やe-mailアドレスは、PWSWのWebサイトから入手可能です。日本ではIBMパートナーインフォメーションセンターの電話窓口でお問合せを承ります。
- **IBMパートナーインフォメーションセンター**  
IBMパートナーインフォメーションセンターはビジネス・パートナー様ならばどなたからでもお問合せいただける販売に関する電話相談窓口です。Lotus製品の販売に関するお問合せ、IBMソフトウェア製品の販売に関するノンテクニカルなお問合せ、パスポート・アドバンテージ、パートナープログラムに関するお問合せを承ります。  
TEL.03-5496-3113 土日祝祭日を除く9:00～12:00 13:00～19:00
- **PWSW Webサイト**  
これはPWSWビジネス パートナーの為の窓口となります。Web環境は3つの基本要素を含みます。二つの一般公開サイトと一つのビジネス・パートナー専用サイトで構成されています。パブリックサイトではSoftware Business Partner ディレクトリーの参照や、PWSWへの加入申込みができ、専用サイトではIDとパスワードによって管理されるBusiness Partner Zoneへのアクセスが出来ます。この中には、プロフィールのメンテナンスや、バリューパッケージやソフトウェアを注文するなどの業務処理機能を提供するメンバーシップセンターがあります。Business Partner Zoneはプロフィール（地域、言語、レベル等）に基づいた情報を提供します。この情報はマーケティングやセールス サポート、教育、資格、テクニカル サポート、インセンティブ、ソフトウェア提供等を含みます。詳細は <http://www.ibm.com/partnerworld/software> にあります。
- **Welcome キット**  
PWSWは新規に加入されたビジネス・パートナー様に、オフィシャルガイド、テクニカルサポートについての情報、認定資格や他の情報などの有用なリソースを含むWelcomeキットを提供します。キットの内容は告無しに変更になる事があります。
- **ビジネス・パートナー・コミュニケーション**  
PWSWからは、主要なキャンペーンや製品情報を、郵送、e-mail、ニュースレター、イベント、サテライト、Webサイトなど様々な媒体を通じて提供致します。日本では主にPWSW News(e-mail)とPWSWサイトで情報を提供致します。各ブランドに特化した情報は、各ブランドクラブからのニュースをご利用下さい。

### IBM セールスコンタクト

ビジネス・パートナー様よりIBM内での単一のコンタクトポイントに直接アクセスできることは、ビジネス・パートナー様の能率や収益性の改善をかなり促進すると言われてきました。PWSW2002では、営業部門の担当者がソフトウェア全体のビジネス拡大に貢献いただけるアドバンスとプレミアビジネス・パートナー様をご担当させていただきます。

- **営業担当範囲**  
ビジネス・パートナーを担当させていただく営業部門のマネージャーは、PWSWプログラムの全側面においてガイダンスを提供する全体的な責任を持ちます。
- **ビジネス・マーケティングプランの共同作成**  
営業担当はビジネス、およびマーケティングプランニングの責任者であり、協同プランの作成維持をするべくビジネス・パートナー様と共にビジネスを行います。



さらに、ビジネス・パートナー様がアドバンス、もしくはプレミアとしての地位を獲得するために必要なセールス・テクニカル認定を取得するためのプランも提供します。

パートナープランは、パートナー様が売上目標を達成するための共同マーケティング・プランを設定するにあたって有効な方策です。最優先課題としてビジネス・パートナー様の売上増加を手助けします。パートナープランはあくまでもビジネス・パートナー様のために設定され、毎月のミーティング（電話の場合もあり）においてプランのレビューがされます。ここではプランが計画通りに進んでいるか、予算内で動いているか、きちんと成果を上げているかを話し合います。

パートナープランに組みこまれているプロセスに、最低限のコストとリスクで売上を達成することができるようにデザインされた、マーケティングプラン作成の手法があります。このプロセスはマーケティング・コンサルタント会社によって、開発され、「プランニング・アシスタント」としてパートナープランの一部となっています。これは簡単かつ強力で、パートナープランを作成するのにのお勧めの方法です。

## □ 個別営業相談

セールスメンタリングはビジネス・パートナー様に以前にブランドから提供されたセールスやテクニカル教育の補足という形で提供されます。これはビジネス・パートナー様とのお客様への同行やビジネス・パートナー様の営業担当者と一緒にSignature Sellingを実行する事も含みます。このサービスはプレミアビジネス・パートナー様の重要な特典として利用されています。

## 企業単位のプログラム活用

### □ グローバル・プロファイル管理

企業内の管理を簡素化/合理化するために、事業所をまたがった同一のプロファイル管理者を任命することが可能です。

プロファイル管理者は企業が所有する全PWSWロケーションの情報と権限を世界規模で管理します。ロケーション数にかかわらず、1つのIDとパスワードで全てのロケーション情報の管理ができ、ロケーション間でIDとパスワードの切り替えをする必要がないのがこの場合のプロファイル管理者の特徴です。プロファイル管理者が異なるロケーションにアクセスした場合、PWSWのポータルは切り替え先のロケーションに適したポータルを表示します。

エンタープライズ・レコードは、主に企業がレポートを作成する際に、複数のPWSWロケーションがどのレベルであっても全てのサイトを管理できるように想定されたプロファイル管理者が使用する機能です。このエンタープライズレコードでは、このエンタープライズ・レコードでは、管理業務簡素化のためのサポート機能として、各地域で利用されているエンタープライズオプションを管理することもできます。

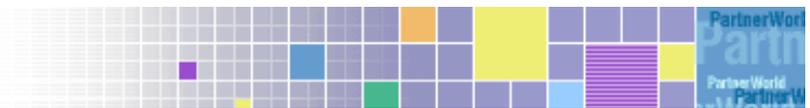
### □ エンタープライズオプションの適用条件とサービス

エンタープライズオプションはプレミア/アドバンスのみに提供しているサービスです。このオプションは、企業が自社で利用可能なサービスを柔軟に最大限に活用していただくためにあるもので、企業が自社の複数ロケーションの条件の把握する際に有用になります。

エンタープライズ・オプションに参加する企業内の全ロケーションを集合させてプレミアに認定されると、全ロケーションがプレミアのサービスを提供され、エンタープライズオプションに参加する企業内の全ロケーションを集合させてアドバンスに認定されると、全ロケーションにてアドバンスのサービスが受けられます。

エンタープライズ・オプションに参加するには各ロケーションでのレベル基準を総計したものを達成していただくこととなりますので、3ロケーションあれば、Contribution(貢献)度も3倍、技術認定の取得者も3倍、事例も3倍のものを達成していただく必要があります。

エンタープライズオプションは次の地域毎にご利用可能なオプションです。(北米、中南米、アジアパシフィック、ヨーロッパ(中南、アフリカ))



## 英語で提供されるサービス

サービス一覧表のうち、言語欄に英語と記載のあるサービスは、英語で提供致します。

### セールスツール

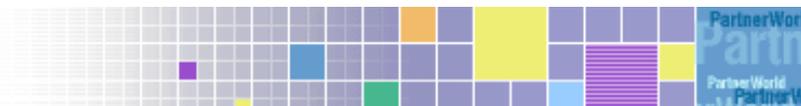
- Signature Sales Resource Webサイト  
IBM Signature Sales Resource はセールスツール、プレゼンテーション、そしてIBMソフトウェアの販売に携わる営業担当者を支援するマーケティング情報を提供するWebサイトです。各情報はソリューション販売プロセスの各ステップを明記しており、営業担当者に必要な情報を提供しています。
- ソリューション/製品情報
  - PWSWメンバーシップCDIBMソフトウェア情報ライブラリ  
このライブラリは利用可能なデモ・評価用ソフトウェアのマーケティング資料ライブラリです。ソフトウェアマーケティング情報はノートや他のWebブラウザで参照できます。IBMソフトウェア情報ライブラリは「ソフトウェア提供」からお取り寄せいただけます。
  - セールス・マーケティング情報Web上のSoftware Partner Infoは、すべてのビジネス・パートナー様から利用可能です。それはソフトウェア製品やソリューションについてや、より有益なソフトウェア販売についての疑問に対する答えをいち早く探せるサイトです。プレゼンテーション、デモ、画面ショット、グラフィックスそしてパンフレットやお知らせなども掲載されています。情報は国別によって合わせてありますので、世界中の異なったロケーションのお客様に満足して戴く事が可能です。
- Executive Assessment  
Executive Assessmentはプログラム参加者全員が利用可能なサービスです。これはテスト・実証されたコンサルティング・セールスツールで、見込み客の発掘、ビジネスケースの作り方や、提案方法、新規ビジネスのクロージング手法などについて情報収集をサポートします。トレーニングツールは標準エグゼクティブ・アセスメントとソリューション・モジュールから成り立ちます。例えば、標準エグゼクティブアセスメントはツールやテンプレートを提供し、コンサルティング契約におけるパフォーマンスについて紹介します。ソリューション・モジュールはIBM関係のソリューションを含む資料や、付加価値提案、業界のトレンド、FAQやチェックリストからなる一連の情報を提供します。エグゼクティブ・アセスメントは1ステップごとにセールスのプロセスを明らかにし、購入サイクルを通じてお客様の懸念を取り除くものです。

### マーケティングツール

以下のマーケティングツールが提供されます。これらのツールは貴社がe-businessソリューションを市場で取り扱う事をサポートします。

- Brand Delivelable  
チャネル・ブランド・キャンペーン・サポートの一環で、Co-Marketingとして提供可能なe-mailや、プロモーション・メッセージ、ダイレクトメール、Webバナーなどがビジネス・パートナー様に提供されます。これらはIBMの幅広い製品、サービス、e-businessソリューションを理解し、位置付けそして販売することを容易にします。
- Campaign Designer  
マーケティングキャンペーンはセールス活動を強化しサポートするためにIBMワールドワイドによって開発・デザインされ実施されます。キャンペーン・デザイナーはCo-Marketingの一環で、統合されたマーケティングの要素を簡単に、短期間で作るための新しいWebベースのデザインツールです。ダイレクトメールやWebバナー、プリント広告等はビジネス・パートナー様の強みもしくは他の独自のメッセージなどを反映して製作されカスタマイズできます。キャンペーン・マテリアルはまたオンラインでレビューされ、印刷可能なので、必要な時にアクセス可能です。案件をクロージングさせるための特別なマーケティング・マテリアルを求めているビジネス・パートナー様は、Webにアクセスして必要なものを見つけることもできます。

キャンペーンデザイナーを通して、ビジネス・パートナー様はe-businessソリューションや広告におけるIBMのネームバリューを活用することができます。IBMの大規模なキャンペーンを利用して、新規マーケットを開拓し、ビジネス・パートナー様がお持ちのPR力を強化してください。



## □ Seminar Solution Material

Webからフルダウンロードできるセミナー・ソリューション資料です。この資料はセミナーを成功させるためのガイダンスであり、ステップ・バイ・ステップの説明になっています。

## ビジネス・パートナー様同士のコネクション

PWSWは貴社ビジネスを成長させ、成功を促進させるような提携を結ぶことのできる場を貴社に提供します。PWSWの参加者として、貴社はe-businessにおける人材やスキルやソリューションの世界ネットワークの一端を担うこととなるのです。

## □ Business Partner Connection

貴社が他のビジネス・パートナーを必要としたり、探したいと思う時にはこのBusiness Partner Connectionを活用してください。Business Partner Connectionは以下の機能があります。

### • ビジネス・パートナー検索

保有する技術認定、レベル、得意とする業種、製品グループ、等のカテゴリでビジネス・パートナー様を検索します。そしてPWSWで有効となる技術認定を保有するプレミア、アドバンス、メンバーのみがBusiness Partner Connectionを使う他のビジネス・パートナーから検索・照会できます。

### • ソリューション検索

ビジネス・パートナー様によって開発されたソリューションを検索します。ソリューションの分野、OS、ハードウェアプラットフォーム、テクノロジー、業種、ソフトウェア、顧客規模、マーケット区分、言語、国、などから検索が出来ます。

### • コネクション・ツール

他のビジネス・パートナー様と一緒にチームを組む為の条件がはっきりしている場合は、自己診断を受けることができます。Business Partner Connectionは貴社がチームを組みたい相手を定義し、他の会社との提携への足がかりを作り、貴社の価値や他のビジネス・パートナー様が求めているものを知り、そして新しい提携において誰が何をするのかを決めることを支援します。

### • 教育ビジネス

知識は今日のビジネスで最も重要な成功要素の一つとなっています。Business Partner Connectionは教育ビジネスにおいての情報の参照や有益なチャネル戦略を作るためのツールを提供しています。

### • ビジネス・パートナー・ネットワーキングイベント

これらのイベントは他のビジネス・パートナー様とのつながりを築くためのものです。Business Partner ConnectionでのトピックやIBMスポンサーからの様々な情報などが提供されます。それらのイベントは様々な切り口で（日付、地域、スポンサー等）参照できます。貴社の探しているイベントを見つけたら、オンラインで登録することができます。

## セールス・トレーニング

## □ Web Based Brand Tools and Guides to Sell IBM Software

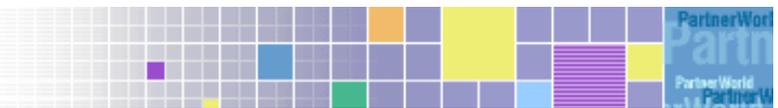
すべてのレベルのパートナーはこれらの、IBMソフトウェア販売の色々なコツを提供する情報ツールやガイドにアクセスできます。

### ◆ Getting Started Selling our Software Guide

IBMソフトウェアに投資する事を決めたビジネス・パートナー様は、オンライン・ツール「Getting Started Selling our Software Guide」にアクセスできます。これらのオンラインツールキットはソフトウェアを販売するための補助として、またいち早く生産性を上げるものとして、価値あるブランド情報を提供します。このツールキットは、IBM コンタクト、オフリング概要、セールス・マーケティング、教育、テクニカル サポート、FAQ、URL・パンフレット等を含みます。

### ◆ Selling our Software Guideのメリット

このオンラインツールでは、ビジネス・パートナー様の販売ポートフォリオを拡大、投資を決定する為にIBMソフトウェアブランドに関する情報を提供します。ビジネス・パートナー様はIBMソフトウェアの販売ポートフォリオやソフトウェア全体の売上を伸ばすための価値ある提案やパンフレットにアクセスできます。



- ◆ Selling our Software ツール  
ビジネス・パートナー様はPWSWのソフトウェア販売に利用できるSelling our Softwareツールにアクセスできます。このツールキットはソフトウェア販売において利用可能なすべてのツールを探す事を可能にするものです。そしてセールスやマーケティング情報、e-businessの概念やソリューション、Signature Selling Resource、戦略、Executive Assessment、ブランド情報のURLなどの情報を含みます。

- DB2, Lotus, Tivoli and WebSphere Sales Education  
IBMは貴社がお客様との生産的な関係が作れるようなスキルを取得する為に、ソフトウェア製品セールス教育を提供します。製品に特化したクラスでは、製品戦略や、製品販売の方法、競合ソフトウェア情報やサポートの受け方などについて学習します。ソリューション・製品販売クラスでは、Signature Sellingや製品知識を適用してソリューションを作るといったお客様へのシナリオに取り組みます。これらのクラスを受講し、テストを受けると、プレミア/アドバンスへの認定に必要なセールス認定の取得につながります。

## e-ラーニング

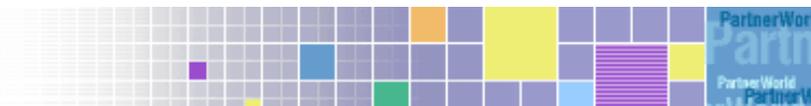
学習はもはや教室形式のみに限定されません。e-ラーニング・テクノロジーは教育の世界に代替案をもたらしました。教育をより簡単に安く受ける為に、PWSWはサテライトやコンピュータベースなどの方法で授業を提供していきます。

- PartnerWorld University  
PartnerWorld UniversityはすべてのIBMビジネス・パートナー様へWebベースで無料でご利用いただけるもので、e-businessの知識を強化し、IBM PartnerWorldへの参加を最大限に活用し、収益の増加を目指す為に作られています。カリキュラムはe-businessの販売スキルやキャンペーン・デザイナー、ビジネスパートナー・コネクション (BPC)、ビジネス・パートナー・イベント (BPE)、パートナープラン等を含むPartnerWorldから提供されるサービスに焦点を当てています。コースは常時アップデートされますので、PartnerWorld Universityを通して、e-businessの販売スキルを洗練していく事が出来ますし、貴社ソリューションへの需要を生み出すようなPartnerWorld からサービスについてよく情報を得ることができます。
- Satellite Network Offerings
  - Learning Service Network & PartnerWorld 1  
サテライトやインターネットを通じてIBMのトレーニング・カリキュラムを直接オフィスに届けるサービスです。IBMのすべての営業担当や技術担当がエンドユーザー様に教授するような情報を安価に提供する、便利な新しいパラダイムといえます。このe-ラーニングは、教育費や出張することなしに、生産性を失うことなくトレーニングを提供しているわけです。
  - Computer Based Training (CBT)  
IBMおよびLotusの教育担当部門より、IBM・Lotus製品、又はスキル分野において500種類以上のコンピュータベース・トレーニングを提供致します。その他にもキーとなる業界製品のオフリングによって提供されるものがあります。

## エグゼクティブ対象コース

PWSWを通して、様々なエグゼクティブ対象のトレーニングをご利用いただけます。プレミア/アドバンスとして、貴社はワークショップやセミナーを通して特化したビジネススキルを取得でき、貴社のビジネスを伸ばすのに役立つ特化したエリアでのスキルを強化する事が出来ます。そして他のビジネス・パートナー様との協力を学ぶ事も出来ます。

- Business Partner Executive Institute (BPEI)  
ニューヨークにあるBusiness Partner Executive Institute (BPEI)は、受講対象を限定したグローバルなトレーニングをビジネス・パートナーのエグゼクティブ養成の為に提供します。この機関の使命はビジネス・パートナー様の成長とビジネスでの拡張の手助けとなる重要なポイントに注力することです。IBMと各分野(組織、テクノロジー戦略、リーダーシップ、お客様サービス、ナレッジ・マネジメント、e-businessソリューション)における大学講師・教授が、エグゼクティブが様々なことを学び経験することを補佐します。「成功するe-businessソリューションプロバイダーになる為に」や「成長企業のファイナンシャルマネジメント」「IBMビジネス・パートナー・オーナー・プログラム」「リーダーのチャレンジ」「ストラテジー・プランニング・ワークショップ」など様々なワークショップをビジネス・パートナー様に提供しております。BPEIの更なる情報を得るには、<http://www.ibm.com/ibm/palisades/bpei> をご覧ください。
- ビジネス・パートナー様同士のコネクション



他のビジネス・パートナーとの協業において成功を収めるためのトレーニングを提供します。

## Webサポート情報

- [www.ibm.com/support](http://www.ibm.com/support)  
IBMビジネス・パートナー様のためのテクニカルサポートのWebポータルです。IBMの全キーブランドと製品のサポート、およびソリューション支援コンテンツや、ビジネス・パートナーに特化したサポートや教育や技術認定や技術情報が掲載されています。
- Self-Help Technical Support  
24時間Webで参照いただけるIBMミドルウェアサポート情報です。これにはFAQやテクニカルデータへのリンク、ソフトウェアの修正項目、修正モジュールデータベース、Bulletin Board、e-businessインテグレーション・スターター・キット、サンプルコード、ホワイトペーパー、Red Bookなどが掲載されています。PWSWのBusiness Partner Zoneから、登録しIDを取得することで参照することができます。

## Web-Based Solution and Application Development Support

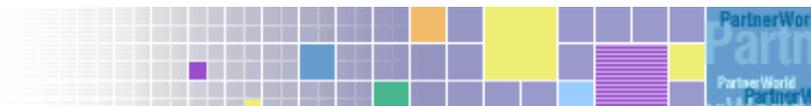
- Q&A Forum  
これはWebサイトのフォーラム上で、ビジネス・パートナー様からご質問をいただき、IBMテクノロジーの技術者から返答するものです。
- Private Q&A  
プレミアムビジネス・パートナー様からのプライベートな質問を受け、IBMテクノロジーの技術者から返答するものです。一対一のe-mailでのQ&Aとなります。

## スペシャルイベント

- IBM PartnerWorld Event  
PartnerWorld Event とは第1四半期に行われる、ビジネス・パートナー様とIBM、LotusやTivoli、DB2やWebSphere 担当役員とのグローバルな会議のことで、招待客のみが出席でき、キーメッセージ、戦略、プログラムなどを含む総合的な会議の場となっています。また、展示コーナーでは、ビジネス・パートナー様、IBMのソリューションやサービスなどが展示されます。IBMやビジネス・パートナー様の重役・役員の為のネットワーキングフォーラムとして、会議の出席者から毎年高い評価を得ています。

## 表彰

- Beacon Awards  
Beacon Awardsはe-business 革命の先駆者に贈られます。これはDB2データマネジメント、Lotus、Tivoli、WebSphereテクノロジーに基づいた質の高いe-business ソリューションやサービスをお客様に提供する事に優れているソフトウェア ビジネス・パートナー様に贈られます。  
LotusphereとPartnerWorld ではいくつかのカテゴリがあり、先進業界の広報担当やIBM役員などのアナリストによって決定されます。カテゴリはキーソフトウェアテクノロジーに基づいて、革新的なソリューションやサービスを新規マーケットに提供しているビジネス・パートナー様の貢献度を反映するもので、各カテゴリ毎に候補者のノミネーションがされます。毎年第3四半期にノミネーションが行われ、ビジネス・パートナー様はPWSWサイトのBeacon Awardリンクから自社ソリューションを推薦することができます。Beacon Awardのイベントは招待者限定で、LotusphereとPartnerWorld Conference内で開催されます。



## 9章: トップ・コントリビューター・イニシアチブ

### リセラー

ソフトウェア・リセラーの為にトップ・コントリビューター・イニシアチブ(以下 TCI)は、2001年より中堅・中小規模企業市場にフォーカスしているビジネス・パートナー様へのインセンティブ・プログラムとして設けられました。このイニシアチブは3つのメニューから成り立っています。:

- Market Growth Fee : 売上金額が増すほど、高額のインセンティブをお支払い致します。
- Co-Marketing : 貴社と共同でマーケティングプランを作成し売上向上を図ります。
- Now You! : セールス コンテスト、ポイントを獲得し、トップ100位に入るとまたとない旅行のチャンスを獲得しましょう。

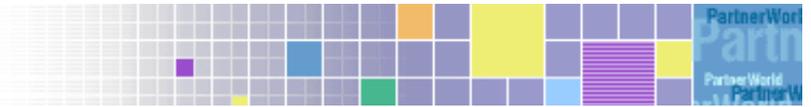
2001年の本イニシアチブの成功とビジネス・パートナー様からのご要望により、ソフトウェア・リセラーのTCIは2002年も継続します。

2001年と同様、**Market Growth Fee** は、中堅・中小規模企業市場における売上目標額を設定し、達成度に応じインセンティブをお支払いいたします。-つまり売れば売るほど、高額なインセンティブを受け取ることができるのです。

**Co-Marketing** - 需要の喚起、案件の発掘、クロージングにいたるまで、IBMがマーケティング活動を支援することは非常に重要なことです。ビジネス・パートナー様と共同で作成したビジネスプランで、計画されているマーケティング活動にたいして支援金の援助を致します。

**Now You!** セールス コンテスト はビジネス・パートナー様の各業務に応じ貴社にポイントが付与されます。トップパフォーマンスパートナー様はまたとない旅行のチャンスを獲得する事が出来ます。

TCIはソフトウェア・リセラー対象のインセンティブ・プログラムですので、IBM/Lotusと直接のお取引のあるビジネス・パートナー様は対象外となります。



## 10章: Lotus イニシアチブ

本章では、PWSWのイニシアチブについて説明します。

### Lotus Authorized Education Centers (LAEC)

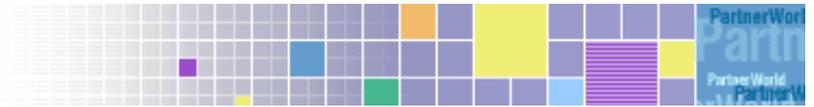
テクニカルトレーニングは今日成長分野の一つとなっており、Lotus製品はテクノロジートレンドの最先端を走っています。LAECイニシアチブは拡大しているトレーニングの需要を満たし、直接Lotusと相互に有益な関係を作る機会を提供します。

LAECイニシアチブはLotus製品の技術的なまたは認定資格取得のためのトレーニングを提供するソフトウェアトレーニング会社の為のプログラムです。LAECはまたエンドユーザーにLotus製品のオファ―の一環としてカスタムトレーニングを提供します。このイニシアチブを通して、Lotusは世界中のお客様に質の高い教育サービスを提供しています。

「トレーニングの品質は、施設や設備、インストラクター、使用する教材によって決まります。LAECは、ネットワーク化した教室の使用などLotusの求める設備基準を満たし、Lotus認定教材を使用し、Lotus認定インストラクター (CLD)を常設して、トレーニングの高品質を保持する必要があります。」

本イニシアチブは、各国のLotus教育部門とLAECでの間の固い連携の上に成り立っています。LAECはLotusと密接な関係を保持し、Lotusの認定トレーニングや教材を提供すると共に、その教育ビジネスを促進させる上での活発な活動を期待されます。

参加条件	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 加盟審査のための書類の提出             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 教育ビジネスプラン</li> <li>- 教育ビジネスの経験 (トレーニングセンターの所在地、収容人数、設備、実施トレーニングの概要、インストラクタ数、集客実績など)</li> </ul> </li> <li>• LAEC契約書の締結</li> <li>• LAEC契約金(新規契約金=1,000,000円)</li> <li>• LAEC年会費(100,000円)</li> <li>• 規定数の受講者(一拠点あたり毎月10名)に対しトレーニングを実施</li> <li>• 規定数の認定インストラクターを常設(最低1名以上、拠点数と同数以上)</li> <li>• 開催スケジュール・受講者リスト・アンケートを毎月提出</li> </ul>
サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 認定トレーニングを実施する権利</li> <li>• 認定トレーニングのテキストの割引購入</li> <li>• 認定トレーニングにおけるソフトウェア使用許諾の提供</li> <li>• ロータスホームページなどでの紹介</li> <li>• 「Lotus Authorized Education Center」のロゴ使用权</li> <li>• LAECミーティングへの参加権</li> <li>• 会員制WebサイトのLAECサイト、e-mailによる情報提供</li> </ul>

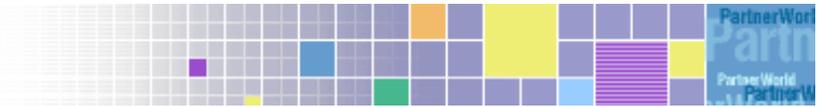


## 11章: PartnerWorld for Developers と PartnerWorld for Software

IBM PartnerWorld は包括的な世界共通のビジネス・パートナー様・マーケティング・プログラムです。PartnerWorld は、IBMのハードウェアやソフトウェア・サービスに基づいたソリューションに特化したトラックで構成されています。各ビジネス・パートナー様のビジネス条件により適したサービスを提供する為に、このプログラムは：PartnerWorld for Software、PartnerWorld for Developers、PartnerWorld for Systems・Services、PartnerWorld for Personal Systemsの4トラックに分かれて提供されます。

ご参加いただくトラック、つまり最も必要な支援を得られるトラックは、貴社のビジネス・モデルによります。トラック間、特に、PartnerWorld for DevelopersとPartnerWorld for Softwareには、同種の支援もあります。下表は、どちらに参加するのが貴社のニーズと、IBMとの協業に最も合致するかのご判断の一助として作成しています。「比較表」には両トラックの全てのご支援内容を網羅しておりませんが、どちらが貴社にとって適切かをご判断いただける重要な差異を示します。

	PartnerWorld for Developers	PartnerWorld for Software
対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>独立系ソフトウェアベンダー(ISV)</li> <li>ソフトウェアデベロッパー</li> <li>Webデベロッパー</li> <li>アプリケーションサービスプロバイダー(ASP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソフトウェアリセラー</li> <li>Webインテグレーター</li> <li>システム・インテグレーター</li> <li>コンサルタント</li> <li>ソリューションプロバイダー</li> <li>サービスプロバイダー</li> <li>アプリケーションサービスプロバイダー(ASP)</li> </ul>
主要ビジネスモデル	ソフトウェア・デベロッパー	ソフトウェアリセラー
加入費用	無料	無料
バリューパッケージ/バリューオプション	提供しています 料金は選択されている内容によって異なります。 バリューパッケージ、バリューオプションの料金は選択されているものによって異なります。オプションには、ソフトウェア、テクニカルサポートと一部のマーケティングサポートを含みます。	提供しています バリューパッケージは12万円で、デモ/評価用ソフトウェア、社内使用ソフトウェアライセンス、テクニカル・セールス教育費用の払戻し、テクニカルサポート、指定マーケティングサポートを含みます。
テクニカルサポート	開発目的のもの	プレセールス・ポストセールスサポート。レベル限定で提供される「テクニカルメンタリング(個別技術相談)」、「クリティカル・インプリメンテーション・サポート」
ソフトウェア提供	「ソフトウェアモジュール」にて提供 デモ・評価用、開発・テスト用に利用いただけます。	「ソフトウェア提供」にて提供 社内使用ライセンス、デモ・評価用ソフトウェアにご利用いただけます。
技術認定/スキル	各種のIBMテクノロジーに対する製品認定、IBM技術認定制度はありますが、加入に対する技術者の必要要件はありません。	個人の技術認定とセールス認定に重点をおき、アドバンスとプレミアでは技術認定が必要条件です。
教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育(セールス、テクニカル、e-ラーニング、エグゼクティブ)</li> <li>SPC開催セミナー受講料の割引</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育(セールス、テクニカル、e-ラーニング、エグゼクティブ)の提供</li> <li>LSJ、ISE、一部LAEC 受講料の割引</li> </ul>
受講料受験料 払戻し	-	技術認定/スキル習得にかかった費用を払戻す「スキル習得支援プログラム」
インセンティブ	-	リセラーに対するインセンティブ
ビジネスパートナーディレクトリー	<ul style="list-style-type: none"> <li>Global Solutions Directory -貴社ソリューションをお客様が検索するツール</li> <li>BP Connections -他のビジネス・パートナー様とのネットワーク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Software Partner Directory - 貴社およびIBM ビジネス・パートナーをお客様が検索するツール</li> <li>BP Connections -他のビジネス・パートナー様とのネットワーク</li> </ul>



	PartnerWorld for Developers	PartnerWorld for Software
セールス & マーケティング ツール		マーケティング/セールスサポートのサービスは貴社が新しい市場や案件を開拓できるように作られています。 セールスツール(プレゼンテーション、競合製品情報)、マーケティングツール(カスタマイズ可能)、Start Now(SMB市場に注力するビジネス・パートナー様に即効性がありコストパフォーマンスが高いle-business ソリューション)
ファイナンス	貴社と貴社お客様に利用可能なファイナンス	貴社と貴社お客様に利用可能なファイナンス

## PartnerWorld for Developers & PartnerWorld for Software 概要

**PartnerWorld for Developers** は商用ソフトウェア デベロッパーや、ISVなどの、IBMのテクノロジーの上でソフトウェアアプリケーションを開発している方々をサポートします。商用ソフトウェア デベロッパーは独自のソフトウェアアプリケーション開発ビジネスをし、それらのソリューションをお客様に販売しています。

PartnerWorld for Developers のサービスは、マーケットに対していち早くそしてコストを抑えて、幅広いビジネスチャンスを提供する貴社の努力をサポートするように作られています。メンバーの皆様に利用可能なサービスのすべては、PartnerWorld for Developers Track Guideをご覧ください。(ibm.com/partnerworld/developer/)

**PartnerWorld for Software**は、IBMソフトウェア ポートフォリオのDB2、Lotus、Tivoli、WebSphereにフォーカスしているソフトウェア リセラー、コンサルタント、Webインテグレーター、システム インテグレーター、ソリューション プロバイダー等をサポートします。IBM e-businessソリューションの拡販や浸透に尽くしていただくことにはトップレベルの十分なスキルが必要とされ、それに対し、PWSWはスキルを習得していただく為の豊富な投資をしております。サービスは貴社のオペレーティング コストを減らし、オポチュニティや特に貴社の純益を増大させるようにデザインされています。このトラックガイドを利用していただき、メンバーに利用可能なすべてのサービスをご理解・ご活用下さい。

### 技術認定ロードマップ

IBM製品ブランドによって構成されている各種認定資格において、必須となる試験科目を案内したメニュー。本メニューには、テスト目的、サンプルテスト、推奨トレーニングや出版物、アセスメントテスト等が含まれます。

### コンサルタント

コンサルタントとは、コメント、評価、コンサルティング アドバイスやガイダンスをお客様やエンドユーザーに提供します。又、ビジネスや市場 ニーズを満たすオファリングやソリューションを見極め、コストやROI (Return On Investment : 投資収益率)に見合う要件を策定します。ときにはこれらのオファリングやソリューション用のテストや評価基準を設定したりします。コンサルタントはお客様の最終選択に関与しない事もしばしばあります。

### デベロッパー・独立系ソフトウェアベンダー (ISV)

デベロッパー やISVとは、一企業もしくは会社内の一部署で、専門的にソフトウェアを開発したり、トータルソリューションとしてソフトウェア コンポーネントを提供したりするパートナーです。ISVは、自社ソフトウェアを自社の営業部隊もしくは自社のソリューション プロバイダーのネットワークを通して販売します。ISVは、お客様にやエンドユーザーにハードウェアやソフトウェアを推奨します。

### ディストリビューター (Value Added Reseller )

ディストリビューターとは、主に、付加価値サービスを提供しながら、エンドユーザーに直販する企業に卸す、流通機能にフォーカスしたパートナーです。バリュー ディストリビューターは重要な付加価値サービス (需要喚起、テクニカルサポート)を彼らのリセラーに提供します。又、これらのサービスのために自社独自のテクニカルサポート スキルを保持します。ディストリビューターは、概して様々なベンダーの製品を大量に取扱い、製品の即納を行います。ディストリビューターは、一般的に、付加価値やサポートの少ないもしくはないまま、大量に製品を購入する大きな組織です。そのスケールの大きいビジネスの為、ディストリビューターはビジネスを効率よく管理すること、また在庫の回転を早くする事で利益を得ています。

### e-business

e-businessはインターネット テクノロジーの使用を通じ、核となるビジネス プロセスを変革することです。

### e-business エssenシャル

インターネット テクノロジーの使用を通じ、核となるビジネス プロセスを変革する際に必要とされる知識、スキル、ツール、アプリケーションなどを指します。

### Enablement

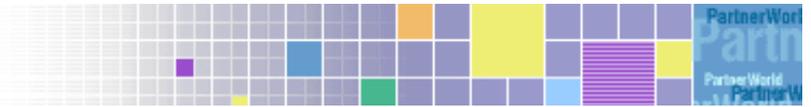
パートナー エデュケーションで提供される推奨ロードマップに従って取得できる主要スキル、これらのスキルは、ビジネス・パートナー様がよりスマートにビジネスを運ぶのを支援します。

### IBM PartnerWorld

PartnerWorldは、IBMビジネス・パートナー様の為に新たな収益やマーケット オポチュニティを創出すべくデザインされた世界共通のマーケティングとEnablementのプログラムです。ビジネス・パートナー様と共に我々は、IBM各種製品、テクノロジー、サービスやファイナンスなどのIBMポートフォリオを包含したe-business ソリューションを提供することができるのです。ぜひ貴社のオンライン・リソースに、IBM PartnerWorldをブックマークしてみてください。

### インテグレーター

インテグレーターはビジネス トランスフォーメーション、リエンジニアリング、コンサルティングとインテグレーション、インプリメンテーションなどのコア・コンピテンシーにビジネスのフォーカスをおいている会社です。システム インテグレーターは、概してプロジェクト管理、カスタマイズしたソフトウェア開発、マルチベンダーのソフトウェア/ハードウェアの統合、複雑なソリューションの設計や導入、など複雑でカスタマイズさ



れたソリューションの設計・開発・導入におけるリスクとプロジェクトへの責任を任せられます。通常、インテグレーターは総売上の75%以上をサービスからうみだし、自社で強いテクニカルスキルや特有なソリューションを擁する事で知られます。インテグレーターとベンダーとの関係は、売上に對する報酬を受け取るか、再販売による利益を得るかを基盤にして成り立っています。

## リセラー

リセラーまたはソリューションプロバイダーは、完全なビジネスソリューションや重要な付加価値サービスをお客様に提供します。業種特化もしくはクロス・インダストリでアプリケーションソリューションに主にフォーカスしているソリューションプロバイダーが多い中、彼らはベンダーからの再販売による利益を得るか、あるいは売上金額に対する報酬を受け取るかを基盤にして動いています。ソリューションプロバイダーは、お客様に大規模な標準オフリングで販売し、製品の即納、低料金設定、他の製品関連サービス（ファイナンスやインストールサポート等）にフォーカスしています。ソリューションプロバイダーの他に、リセラーはディーラー、ソフトウェアリセラー、プリンターリセラーや販売店（小売店）等とも呼ばれます。販売店（小売店）はオフリングを消費者やスモールオフィス/ホームオフィス（SOHO）マーケットにフォーカスして提供しています。

## サービスプロバイダー

サービスプロバイダーとは、お客様にカスタマイズされたビジネスサービスを提供するパートナー様です。サービスには色々な形があり、アプリケーションサービス、ネットワークサービス、インターネットサービス、ストレージサービスや、単純機能（例、Webホスティング）からすべてのオペレーションを管理する（例、アウトソーシング）までの全般的なIT管理サービスなどがあります。

## ロードマップ (教育)

ロードマップは、自己学習、クラス、イベント、仕事のアクティビティといった中で、個人が特殊スキルにおいて熟練したり認定レベルを取得させるための、教育や認定オフリングをさします。ロードマップはビジネス・パートナー様の従業員のスキル開発やビジネス・パートナー様を成功を促進するための主要なアクティビティを定義するものとなります。ロードマップの目的は能力やスキルのプロファイルをそろえ、ビジネス・パートナー様がスキルを得るのをサポートすることです。

## ソリューション

IBMにとってソリューションとはIBM製品とビジネス・パートナー様のベストソリューションの組合せです。ソリューションの例として、購買、SCM（サプライ・チェーン・マネジメント）、製品管理、エンタープライズアプリケーションやCRM（顧客情報管理）があげられます。

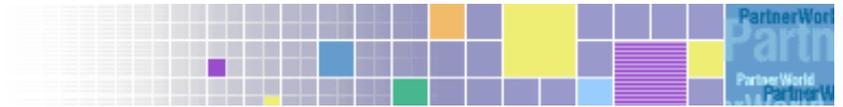
他の定義や用語はIBM PartnerWorldサイトでご参照いただけます。

### IBM専門用語集

<http://www-1.ibm.com/partnerworld/marketing/pmrktng.nsf/PreviewWebContent/pwacronyms.html>

IBM専門用語で理解できない用語はございませんか？IBMは略語をよく使います。IBM PartnerWorldやwww.ibm.comで使われている多くの略語は、上記語彙集でカバーされています。他の略語については以下をご参照ください。

- コンピューター用語 語彙集  
<http://www-1.ibm.com/partnerworld/marketing/pmrktng.nsf/PreviewWebContent/pwacronyms.html>
- コンピューター略語インデックス  
<http://www-1.ibm.com/partnerworld/marketing/pmrktng.nsf/PreviewWebContent/pwacronyms.html>



## 商標

IBM、IBMロゴ、DB2、PartnerWorld、Tivoli、WebSphereはIBM Corporationの商標または登録商標です。ロータス、LotusはLotus Development Corporation および IBM Corporationの商標または登録商標です。

---

## トラックガイドの更新

このトラックガイドは必要に応じ更新され、Webサイトに掲載されます(\*)。最新のバージョンをWebにてご参照ください。

\*PartnerWorld Agreement条項により

このAgreementに変更がある場合には通知いたします。変更内容は[www.ibm.com/partnerworld/software](http://www.ibm.com/partnerworld/software)に掲載、または変更内容をAgreementに合わせて掲載します。通知の際には変更内容をサイトにてご確認ください。

---