

## Value Advantage Plus (增值服務優先獎勵計劃)

### 事業伙伴指南

4.1 版

2003 年 9 月

該指南和更新的版本將被張貼在“ IBM 軟體合作伙伴發展計劃 (IBM PartnerWorld for Software)” 的網站上。請查看“ IBM 軟體合作伙伴發展計劃 (IBM PartnerWorld for Software)” 網站：  
<http://www.ibm.com/partnerworld/software> 的事業伙伴欄目 (Business Partner Zone) 中該指南的  
最新版本。

對亞太地區的事業伙伴，the Value Advantage Plus 獎勵不適用於針對 IBM 所指定的大型企業用戶的銷售。

## 目錄

“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”介紹	1
事業伙伴的增值理由	1
對合作伙伴加盟的要求	1
“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的標準/要求	3
如何加盟 “增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”	7
“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”附件	9
如何獲得 “增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”提供的獎勵	10
授權軟體	12
軟體分銷	12
遵從	12
實例	13
常見問題解答	15
術語解釋	19
使折扣加倍的 Linux 獎勵計劃	21

## “增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”介紹

“Value Advantage Plus (增值服務優先獎勵計劃)”是 IBM 公司為通過應用技術和/或服務、以中間件軟體為基礎的各種解決方案向用戶提供增值服務的事業伙伴制訂的一種財經獎勵計劃。對於將自己開發的各種軟體解決方案和 IBM 軟體結合起來提供給用戶的事業伙伴，“增值服務優先獎勵計劃(Value Advantage Plus)”可以幫助他們增加財務收入的機會。

### 事業伙伴的增值理由

除了各種軟體產品外，用戶對各種解決方案的需要正在日益增長，提出對其資訊技術方面的要求等等。他們會不斷向有能力的供應商投入資金以獲取各種應用軟體和服務。所以，那些從事軟體解決方案事業伙伴們將會處於非常有利的地位，在整個用戶環境中增加市場分額。

此外，事業伙伴還能獲得由“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”提供的財經獎勵。該財經獎勵的方式為：

1) 將 IBM 軟體與自己的解決方案結合起來轉售給終端用戶的事業伙伴可以從首選分銷商處得到額外的折扣，或

2) 向事業伙伴提供影響費(influence fee)\*。這些合作伙伴雖然不結合自己的解決方案轉售 IBM 的軟體產品給終端用戶，但向其終端用戶推薦和介紹解決方案需要的 IBM 軟體產品。在兩種情況中，財經獎勵包括 IBM 預先批准的增值解決方案中的授權軟體的銷售。該獎勵適用於一些新的許可方式，即 IBM 通過“通行證優先計劃(Passport Advantage)”和通過一種新的、專門針對中小企業市場、簡化的購買選擇方式 (Passport Advantage Express) 配銷的中間件軟體產品的新的許可銷售方式。

### 對合作伙伴加盟的要求

加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的基本要求是，合作伙伴的經營模式是不僅向終端用戶提供軟體產品，還提供不同的解決方案。可參加“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的事業伙伴包括獨立軟體開發商 (ISVs)、解決方案提供商 (SPs) 和系統集成商 (SIs)。尤其適合那些合作伙伴，即他們大部分 (50%以上) 收入來自於自己開發的智力產品，至少擁有一項應用技術或被確認的服務產品需要利用 IBM 的軟體來支持。不包括硬件及與硬件有關的服務。

\* 在某些國家不提供影響費(influence fee)。

符合參加“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”資格的合作夥伴應具備下列條件：

- 其主要經營模式是向終端用戶提供應用技術和/或各種相應的服務。有地方/國家/地區的代表。
- IBM 中間件軟體作為其解決方案和業務內容的重要組成部分。
- 識別和爭取新的銷售機會的能力。

## “增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的標準/要求

“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 致力於將合作伙伴包含 IBM 中間件軟體的解決方案打入市場。與由 IBM 認可的、進入“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的解決方案結合銷售的 IBM 中間件軟體被稱為 IBM® 授權軟體。

IBM 公司征尋在以下方面滿足標準的合作伙伴：

- 具有解決方案銷售經歷和終端用戶參考資料的解決方案經營模式之公司
- 至少有一項包含 IBM 授權軟體的增值解決方案
- “軟體事業伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)” 的會員
- 會員關係的責任 (信任度)

### 1. 經營模式

合作伙伴 50% 以上的銷售收入必須來自公司自己的技術產品或資產，或者是來源於合作伙伴的各種 IT 服務。實例包括：

- 合作伙伴開發和銷售應用技術產品的許可證收入
- 合作伙伴對所開發和銷售的應用技術產品的維護和支持
- 業務或應用技術方面的諮詢服務
- IT 諮詢服務
- 應用技術的用戶化、設計及其服務的實施
- 軟體產品的安裝、集成、支持和培訓服務

服務設施 (應用及其它托管服務)

只要合作伙伴參加“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”，就必須保留一項增值服務經營模式。需要合作伙伴有解決方案銷售經歷和至少三個用戶參考資料來佐證其加盟該計劃的資格。

\* 不包括硬件及與硬件有關的服務。

### 2. 包含 IBM 授權軟體的增值解決方案

欲加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的合作伙伴必須至少擁有一項以 IBM DB2 資訊管理軟體、Lotus® 軟體、Tivoli® 軟體或者是 WebSphere® 軟體為基礎的由 IBM 公司認可的增值解決方案。實例包括：

- 一項在 IBM 授權軟體上操作的應用技術 (例如：使用 IBM DB2® Universal Database™ 軟體的“Sale Force Automation”)

一項包含或在 IBM 授權軟體上操作的服務。（實例包括用戶化的應用軟體設計、軟體安裝、用戶化集成或產品培訓）

一項應用軟體結合一項服務

不適用於 IBM 軟體技術的服務項目（例如：項目管理、一般終端用戶支持），沒有資格作為增值解決方案的部分。

#### 解決方案交易

解決方案交易是指一項將增值解決方案和 IBM 授權軟體銷售給終端用戶的買賣活動。該增值解決方案必須在交易總價 (total billed value) 中至少占 40%。

一項交易定義為由事業伙伴，或合作伙伴和 IBM 共同向終端用戶提供適當的增值解決方案和相應的 IBM 授權軟體時所產生的一系列發貨票（一張或更多）。

此外：

- 所有的發貨票據必須在 6 個月內結清，以便作為收入的一部分計入該增值解決方案
- 事業伙伴增值解決方案和 IBM 授權軟體銷售的營業總額構成了該增值解決方案的交易總額
- 在交易中 IBM 所占的部分指售出的其授權的軟體，按用戶的外部價格(external price)計算，即按照“建議零售價 (SRP)”或“建議批發價 (SVP)”來計算（哪個適用便按哪個來計算）<sup>1</sup>
- 交易總帳面價值和 IBM 授權軟體銷售額之差，便是事業伙伴解決方案的銷售收入
- 在一項交易中，事業伙伴所貢獻的增值解決方案（即他們的應用技術、服務或帶有服務的應用技術項目）必須至少占該交易帳面總額的 40%

---

<sup>1</sup> 有關 SVP 或 SRP 的地區資訊，請參見“增值服務優先獎勵計劃操作指南(Value Advantage Plus Operation Guide)”。

## 增值解決方案交易值的計算

T=來自有關發貨票據<sup>1</sup>的、銷售給終端用戶的合作伙伴增值解決方案和 IBM 授權軟體的交易總額

I=以建議零售價 (Passport Advantage) 或建議批量價 (Passport Advantage Express) 為依據計算的 IBM 授權軟體<sup>2</sup>交易額。

P=事業伙伴貢獻的交易額: T-I

P/T 必須大於或等於 40%

1. 合作伙伴在 6 個月內向其終端用戶提供發票。不包括硬件。
2. 在交易中，以 Passport Advantage 或 Passport Advantage Express 方式銷售的軟體可以申請獲得“增值服務優先獎勵計劃”中的銷售獎勵。

### 3. “軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)” 會員資格

每個“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的加盟者必須具有“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”會員資格。

通過“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”，事業伙伴有權得到許多利益優惠。這些利益優惠有助於增加銷售額、提高市場分額，用 IBM 的軟體技術打入新的市場。有關“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”的資訊，可從以下網站獲得：<http://www.ibm.com/partnerworld/software>。

強烈推薦“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的加盟者購買由“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”提供的可選超值軟體包 (optional Value Package)。超值軟體包為事業伙伴提供多方面的優惠利益。其中包括：

- 教育培訓
- 技術支援服務
- 示范和試用版軟體
- 運行內部業務軟體
- 解決方案保證手冊
- 現場技術指導

可享受的優惠利益之多少是按照“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”會員的級別而定的，建議“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的加盟者爭取獲得高級或金牌（最高）級會員資格。擁有更高會員級別（即高級或金牌級）的事業伙伴，有資格獲取更多的優惠利益。可以通過在四個方面（即承諾、能力、用戶滿意程度和貢獻）取得良好成績來晉升為高級和金牌級會員。

### 4. 會員關係的責任（可信度）

“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的加盟者必須同意以下責任：

- 選擇一個首選 IBM 軟體分銷商并與之保持某種關係
- 認定 IBM 首選分銷商

*參加 IBM“特殊貢獻計劃 (Top Contributor initiative)”的合作伙伴必須為“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”指定同一個首選分銷商*

- 如果分銷商有變化，請提前 30 日以書面形式通知 IBM 公司

*允許在 12 個月之內改變一次分銷商*

- 在簽訂合同時，向分銷商提供合作伙伴的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”識別代碼和解決方案識別代碼，以及分銷商要求的軟體安裝報告資料。

## 如何加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”

對參加“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”有興趣的合作伙伴，必須擁有“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”的會員資格。

此外，合作伙伴必須完成“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的申請程序。申請程序簡介如下。

申請加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的合作伙伴及其首選分銷商將由電子郵件通知其申請被認可與否。此外，還將獲得有關該計劃的進一步細節。

### 申請程序

- 按下列網址：<http://www.ibm.com/partnerworld/software> 訪問“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”的網站。更新其“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”的檔案資料。
- 選擇“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”加盟申請。
- 完成下列申請步驟：
  - 接受“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”附件的條款和條件
  - 完成針對該計劃的“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”檔案資料
  - 提交申請，等待批准。

*注意：如果要求紙張式的附件，申請加盟的合作伙伴可以打印出“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”附件，簽署後郵寄到指定的地址。本過程是除了通過“軟體合作伙伴發展計劃”接受條款和條件以外的一個附加步驟。*

一旦合作伙伴的加盟申請被 IBM 批准，申請者的“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”檔案資料將在以下方面反映出有關加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的資訊：

- 合作伙伴的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”識別代碼。
- 由合作伙伴指定的首選分銷商。
- IBM 認可的增值解決方案（帶有系統提供的解決方案識別代碼）。
- 對每項解決方案適用的授權 IBM 中間件軟體。

檔案資料將由合作伙伴維護。要求該檔案資料每年必須重新生效一次。

從“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)”檔案資料中選取的資訊將提供給首選分銷商。

批准加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”，並不意味著將不允許合作伙伴從事其他原本進行著的轉售活動。合作伙伴可以通過參加下列任何活動來獲取基本折扣：

- 在開放式分銷中轉售任何 IBM® 通行證優先 (Passport Advantage) 或者 IBM Passport Advantage Express 產品，無論是否被批准參加“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”。
- 向任何終端用戶轉售任何開放式分銷產品。
- 通過分銷商向任何終端用戶提供“通行證優先”批量許可證。
- 轉售維護更新業務。

## “增值服務優先獎勵計劃附件(Value Advantage Plus Attachment)”

在“軟體合作伙伴發展計劃 (PartnerWorld for Software)” 網站上申請加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”時，合作伙伴必須通過該網站同意“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 附件的條款。

*注意：如果要求紙張式的附件，申請加盟的合作伙伴可以打印出“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 附件，簽署後郵寄到指定的地址。本過程是除了通過“軟體合作伙伴發展計劃” 接受條款和條件以外的一個附加步驟。*

在 IBM 批准了合作伙伴 加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的申請之後，“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”附件即告生效。

### 記錄的保留

對於合作伙伴加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的記錄，要求自有關解決方案交易之日起保留 3 年，以支持索求對額外折扣或影響費 (influence fee)。

參加“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的合作伙伴，在向終端用戶轉售軟體產品時，必須保留與用戶之間發生的、有關增值解決方案交易的各种發票或其他法律文件（如合同）的復印件，該交易中應包含 IBM 的授權軟體。

對於合作伙伴推薦終端用戶到 [ibm.com](http://ibm.com) 網站而實現的軟體銷售，合作伙伴必須保留銷售增值解決方案給用戶開據的各种發票或其他法律文件（如與用戶簽訂的合同）復印件。

### 修正

“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 附件將無修正。

### 更新/終止

“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 附件將自動更新，除非被 IBM 或者加盟的合作伙伴的任何一方在 2 周內以書面通知終止。

## 如何獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 提供的獎勵

### 額外折扣或影響費 (Influence Fee)

“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 獎勵以下列形式之一提供給加盟計劃的合作伙伴：

- 當合作伙伴將包含在增值解決方案內的 IBM 授權軟體銷售給終端用戶時，通過合作伙伴的首選分銷商，獲得額外的折扣。或者
- 由 IBM 公司直接付給合作伙伴“影響費”。這些加盟計劃的合作伙伴並不銷售包含 IBM 授權軟體的增值解決方案，而是推薦終端用戶訪問 [ibm.com](http://ibm.com) 網站，並最終促成軟體交易的實現。

*合作伙伴需要向這些終端用戶提供如何通過 [ibm.com](http://ibm.com) 訂購軟體的指導。*

該獎勵適用於通過 Passport Advantage 或者 Passport Advantage Express 方式銷售給終端用戶的新許可證。

被 IBM 指定為“大型企業許可證協議(Enterprise License Agreement)”，通過“Passport Advantage(通行證優先)”方式簽訂的銷售合同不具有獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”獎勵的資格。更新許可證 (renewals) 也不具有獲得該獎勵的資格。

為了獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”獎勵，在合作伙伴的“軟體合作伙伴發展計劃”檔案資料中確認的 IBM 授權軟體，在每次交易中必須結合合作伙伴的增值解決方案一同銷售。

在每次有資格的交易中，“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的加盟者必須通過向他們的首選分銷商，或者 [ibm.com](http://ibm.com)（無論以何種成交方式）提交以下材料來索求獎勵：

- 通常 Passport Advantage 或 Passport Advantage Express 優先資格所要求的終端用戶資訊（即：名稱、地址、郵政編碼、電子郵件識別等）
- 合作伙伴的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”識別代碼
- 與適用增值解決方案相關的解決方案識別代碼

*合作伙伴可以銷售不屬於有資格的增值解決方案交易部分的軟體許可證，但是合作伙伴不得由於簽定了這類軟體的銷售合同而申請“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的財經獎勵。*

### 影響費的支付

通過 [ibm.com](http://ibm.com) 簽訂軟體銷售合同，可獲得影響費。它是通過在銷售給終端用戶 IBM 授權軟體的淨銷售價格(the net value billed)上乘以一個百分數來計算的。

授權軟體的淨銷售價格是指“建議零售價(the Suggested Retail Price)”或“建議批量價(Suggested Volume Price)”，哪個適用便採用哪個，並扣除任何折扣或賒欠(credits)。各種稅和運費不包括在獎勵的計算中。影響費將在交易發生那個季度的下一個季度中支付。

## 授權軟體

授權軟體是指 IBM 同意事業伙伴將其包含在他們的增值解決方案中的 IBM 中間件軟體產品。以下列出的一種或更多 IBM 軟體品牌必須與某個增值解決方案相結合：DB2、Lotus、Tivoli 或 WebSphere。該資訊將保存在“軟體合作夥伴發展計劃”的合作伙伴檔案資料中。

## 軟體分銷

以下資訊適用於以 Passport Advantage Express 模式轉售 IBM 軟體產品的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”加盟者。

如果終端用戶還沒有購買必要的 IBM 軟體來實現合作伙伴的增值解決方案，事業伙伴就有責任將必需的 IBM 軟體提供給該終端用戶。

事業伙伴按以下方法去做：

1. 從他們的首選分銷商處訂購 Media & Documentation Kits ,同時訂購 IBM 的軟體許可證，或者
2. 只從分銷商處訂購 IBM 的軟體許可證。讓終端用戶從通行證優先在線網站(Passport Advantage Online web site)購買軟體。為終端用戶提供進入該網站的資格，以便購買適用的軟體許可證。

如果合作伙伴的終端用戶已經擁有了實施合作伙伴增值解決方案所必需的 IBM 軟體的拷貝，并希望得到該軟體額外的拷貝，事業伙伴只需從他們的首選分銷商處訂購 IBM 的軟體許可證。

以下資訊適用於以 Passport Advantage 模式轉售 IBM 軟體產品的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”加盟者。

如果合作伙伴在 Passport Advantage 模式下向終端用戶轉售 IBM 軟體，就所銷售的軟體而言，他們將不對軟體分銷商負責。

## 遵從 (Compliance)

IBM 將以抽查的方式檢查合作伙伴遵從“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”附件（協議）的情況。

## 實例

**例 1: “增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”獎勵是以額外折扣的形式提供給解決方案提供商或者獨立軟體開發商的。**

如果某個事業伙伴有能力向終端用戶提供包含 IBM 軟體或建立在 IBM 中間件軟體基礎上的解決方案。那麼該事業伙伴或者是一個 2 級解決方案提供商(SP)，向終端用戶轉售 IBM 軟體並提供軟體安裝和產品培訓服務；或者是一個 2 級獨立軟體開發商(ISV)，轉售 IBM 軟體，並為終端用戶開發結合使用 IBM 中間件軟體的用戶化軟體應用技術產品。

事業伙伴通過“軟體合作伙伴發展計劃”網站完成了整個申請程序，即成為被批准的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”加盟者。作為申請程序的組成部分，事業伙伴已經指定了一個首選分銷商並填報了有關其增值解決方案出貨配置資訊。

作為申請審批過程的組成部分，IBM 要審查事業伙伴的增值解決方案。如果申請被批准，該解決方案將被給予一個系統生成的、獨特的解決方案識別代碼。該解決方案識別代碼通過“軟體合作伙伴發展計劃”系統生成，並只適用於合作伙伴經 IBM 命名和被批准的增值解決方案。此外，還將給合作伙伴提供一個獨特的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”識別代碼。

事業伙伴已經為他們的增值解決方案確定了終端用戶。該終端用戶便是 ABC 公司。ABC 公司已經決定購買包含 IBM 中間件軟體的增值解決方案產品。

事業伙伴與其首選分銷商聯繫，並向分銷商提供與購買包含在增值解決方案中的 IBM 中間件軟體有關的 ABC 公司的必要的資訊（如名稱、地址、郵政編碼、電子郵件 ID 等）。事業伙伴還需向分銷商提供其“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”識別代碼和與增值解決方案相關的解決方案識別代碼，以便從分銷商處獲得額外折扣。

事業伙伴通知 ABC 公司，IBM 將會寄發中間件軟體的“權利證明(Proof of Entitlement)”。IBM 將對 ABC 公司購買的每個許可軟體拷貝寄發“權利證明(Proof of Entitlement)”。事業伙伴通知 ABC 公司，IBM 還將對 ABC 公司履行授權軟體的權利（即軟體的維護，包括軟體升級准許權和技術支援服務）。

事業伙伴提供給終端用戶的發票必須清楚地反映出解決方案或服務的銷售是針對經 IBM 命名和批准的解決方案產品。

**例 2：“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 獎勵是以“ 影響費” 的形式提供給系統集成商的。**

如果某個事業伙伴有能力向終端用戶提供包含 IBM 軟體或建立在 IBM 中間件軟體基礎上的用戶化的軟體集成產品。那麼該事業伙伴便是不從事轉售 IBM 軟體產品的系統集成商(SI)。該系統集成商(SI)通過“軟體合作伙伴發展計劃” 網站完成了申請程序，即成為被批准的“ 增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 加盟者。

該事業伙伴的用戶化軟體集成產品已經過 IBM 審查并被批准作為一項認可的增值解決方案。該增值解決方案從“軟體合作伙伴發展計劃” 得到了一個系統生成的、獨特的解決方案識別代碼。該系統集成商(SI)還獲得了一個“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 識別代碼。

該系統集成商(SI)已經為其無線增值解決方案確定了終端用戶。該終端用戶便是 XYZ 公司。XYZ 公司已經決定購買該系統集成商(SI)包含 IBM 中間件軟體的用戶化軟體集成產品。終端用戶將需要通過 [ibm.com](http://ibm.com) 網站訂購軟體產品。在簽訂合同時，終端用戶必須向該網站提供有關 SI 的增值解決方案識別代碼和 SI 的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 識別代碼。這些資訊是必要的，以便 IBM 向該 SI 支付影響費(Influence Fee)。因為該軟體集成商 (SI) 推薦終端用戶到 [ibm.com](http://ibm.com) 購買了包含在 SI 增值解決方案中的 IBM 軟體產品。

IBM 將會給 XYZ 公司寄發其中間件軟體的“權利證明(Proof of Entitlement)”。IBM 將對 ZYX 公司購買的每個軟體許可證拷貝寄發“ 權利證明(Proof of Entitlement)”。IBM 還將對 XYZ 公司履行授權軟體的權利（即軟體的維護，包括軟體升級准許權和技術支援服務）。

IBM 將直接向該軟體集成商 (SI) 支付影響費(Influence Fee)。

## 常見問題解答

問：什麼樣的增值解決方案有資格成為“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”中認可的增值解決方案？其標準是什麼？

答：必須是一個建立在 IBM 授權軟體基礎上的增值解決方案，尤其是 IBM 的中間件軟體。實例包括：

1. 一個在 IBM 授權軟體之上操作的應用解決方案。
2. 一個包含 IBM 授權軟體或在 IBM 授權軟體之上操作的服務解決方案，例如用戶化的應用軟體設計、軟體安裝、用戶化集成或產品培訓。
3. 結合服務內容的應用軟體解決方案。

問：加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的事業伙伴可以享受哪些優惠利益？

答：作為加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的事業伙伴，有資格獲得充分的財經獎勵。當事業伙伴將 IBM 授權的軟體包含在其認可的增值解決方案中，銷售給終端用戶時，即可得到獎勵（或激勵）。獎勵是以額外折扣的形式由首選分銷商發給結合 IBM 授權軟體轉售其增值解決方案的事業伙伴的。或者以影響費(Influence Fee)的形式由 IBM 直接支付給事業伙伴，這些事業伙伴雖然不轉售軟體，但推薦終端用戶到 IBM 的電子商務網站 [ibm.com](http://ibm.com) 實現軟體交易。該獎勵適用於通過 Passport Advantage 或者 Passport Advantage Express ---一種針對中間市場終端用戶的新型、簡捷的購買方式銷售 IBM 分銷的中間件軟體產品的新型許可證。

問：申請加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的事業伙伴如何選擇其首選分銷商？

答：在“軟體合作伙伴發展計劃”網站的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”申請程序中將會提供一個在所在國家/地區的 IBM 分銷商名錄列表。作為申請程序的組成部分，事業伙伴將在其中選擇一個首選分銷商。

問：Passport Advantage Express(PAX) 和 Passport Advantage(PA)有什麼區別？

答：兩者不同的方面包括：實體範圍、軟體的獲取、價格模式、軟體的維護（即軟體升級准許權和技術支援服務）、更新比例(renewal proration)。有關 Passport Advantage Express(PAX) 和 Passport Advantage(PA)的資訊，可通過以訪問下網站查找到：[www.ibm.com/software/passportadvantage](http://www.ibm.com/software/passportadvantage)

問：“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 是如何與 IBM PASS (Passport Advantage Solution Selling)計劃協作的？

答：為獨立軟體開發商(ISVs) 設計的 IBM PASS (Passport Advantage Solution Selling)是一種與“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 相伴的計劃。它通過 Passport Advantage 方式，使選擇的獨立軟體開發商的應用解決方案得以銷售。這些 IBM PASS 的解決方案可以由 2 級轉售商通過他們的 IBM 分銷商來訂購，和訂購其他 Passport Advantage 產品一樣。

IBM PASS 獨立軟體開發商是一些典型的開發/市場營銷組織，他們與加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的事業伙伴密切合作。后者將主要銷售 IBM PASS 解決方案，作為 IBM 認可的增值解決方案的一部分，與他們的服務及 IBM 軟體捆綁在一起銷售。只有作為解決方案一部分的授權 IBM 中間件軟體的銷售，才有資格獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的折扣或影響費。此外，該獨立軟體開發商 (ISV) 從 IBM PASS 獲得的應用軟體銷售價值將計入事業伙伴符合條件的解決方案交易額中。

問：“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 是如何與“特殊貢獻計劃(Top Contributor initiative)” 配合的？

答：儘管事業伙伴可以同時加盟這兩項計劃，但每筆交易只能計入一項計劃中，而不是同時計入二者當中。IBM 將首先審查確認在下訂單時，交易是否符合“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 之要求。如果符合條件，事業伙伴將有資格獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的財經獎勵，該交易將不被計入“特殊貢獻計劃(Top Contributor initiative)” 中。如果不符合“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 規定的條件，該交易將只被計入“特殊貢獻計劃” 當中。

問：如果加盟了“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的事業伙伴想在多個國家/地區/進行銷售活動，應如何做？

答：事業伙伴必須在每個國家或地區都分別申請加入“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 。

問：如果加盟了“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的事業伙伴有多個增值解決方案，應如何做？

答：每個增值解決方案必須經過 IBM 批准，並提供有特有的解決方案識別代碼。對於每項與場終端用戶進行的、包含 IBM 授權軟體的解決方案交易，事業伙伴都有資格獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的財經獎勵。

問：事業伙伴如何利用“軟體合作伙伴發展計劃(PartnerWorld for Software)” 網站申請加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” ？

答：事業伙伴必須完成“軟體合作伙伴發展計劃(PartnerWorld for Software)” 網站提供的在線申請程序。申請的審批處理大約需要 3 周時間。

問：對於使用 Passport Advantage 和 Passport Advantage Express 購買方式的新終端用戶（意指不具有當前 Passport Advantage Online(在線)用戶代碼和在 IBM 沒有信用記錄的新用戶），事業伙伴應將該終端用戶介紹到 IBM 的電子銷售網站 [ibm.com](http://ibm.com)。該終端用戶需要向銷售網站提供事業伙伴的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 識別代碼和相關的解決方案識別代碼。

如果終端用戶已經是 Passport Advantage Online 用戶（意指已具有當前 Passport Advantage Online 用戶代碼并在 IBM 有信用記錄的老用戶），事業伙伴應介紹該終端用戶使用 Passport Advantage Online（通行證優先在線）的“電子訂購手段（eOrdering facility）”。該終端用戶需要在訂購入口（order entry）“鍵入”事業伙伴的“增值服務優先獎勵計劃（Value Advantage Plus）”識別代碼和相關的解決方案識別代碼。

問：什么是“軟體合作伙伴發展計劃（PartnerWorld for Software）”？

答：“軟體合作伙伴發展計劃（PartnerWorld for Software）”是針對銷售 IBM 軟體和解決方案的事業伙伴推出的一個軟體市場營銷支持計劃。該計劃為會員提供了許多優惠政策，利用 IBM 的軟體技術產品幫助事業伙伴不斷增加銷售量、提高市場份額、打入新興市場。

問：什么是“軟體開發商合作伙伴發展計劃（PartnerWorld for Developers）”，它与“軟體合作伙伴發展計劃（PartnerWorld for Software）”是什麼關係？

答：“軟體開發商合作伙伴發展計劃（PartnerWorld for Developers）”為利用 IBM 軟體技術創建各種解決方案的開發商們提供了 IBM 全球資源的入口點。

兩個計劃都屬於“IBM 伙伴聯盟（IBM PartnerWorld®）”中的計劃。事業伙伴的主要經營模式和經營重點決定了哪個計劃將能更好地滿足他們的需要。有關“軟體開發商合作伙伴發展計劃（PartnerWorld for Developers）”和“軟體合作伙伴發展計劃（PartnerWorld for Software）”的資訊，在下列網站提供：

<http://www.ibm.com/partnerworld>。

問：如果一個事業伙伴已經被批准認可了一項“現在就開始（Start Now）”計劃中的中小企業電子商務基礎架構解決方案，并与幾個終端用戶進行過解決方案的交易，請問該事業伙伴是否可以被批准加入“增值服務優先獎勵計劃（Value Advantage Plus）”？

答：該事業伙伴仍需提出加入“增值服務優先獎勵計劃（Value Advantage Plus）”的申請。但是，在“增值服務優先獎勵計劃（Value Advantage Plus）”之下，“現在就開始（Start Now）”計劃中的解決方案有資格作為一項已被 IBM 預先批准的解決方案。

問：如果一個事業伙伴已經被“現在就開始解決方案認證計劃(Start Now Solution Proven)”獨立軟體開發商批准作為一項解決方案的提供商，並正在將該獨立軟體開發商利用 IBM 中間件軟體開發的應用技術產品和服務銷售給某個終端用戶，請問該事業伙伴是否可以被批准加入“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”？

答：該事業伙伴仍必須通過“軟體合作伙伴發展計劃(PartnerWorld for Software)”提出加入“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的申請。但是，在“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”中，“現在就開始解決方案認證計劃(Start Now Solution Proven)”中的解決方案有資格作為一項已被 IBM 預先批准的解決方案。

問：在上述情況下，即使事業伙伴並未實際開發“現在就開始解決方案認證計劃(Start Now Solution Proven)”中的應用技術產品，是否有資格申請“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的財經獎勵？

答：有資格。儘管事業伙伴並未實際開發“現在就開始解決方案認證計劃(Start Now Solution Proven)”中的應用技術產品，但只要事業伙伴的交易符合“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”和解決方案交易的要求（即事業伙伴已被批准加入 VAP 計劃），就有資格申請獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)”的財經獎勵。

## 術語解釋

- **應用軟體(Application Software)**是為某個特殊解決方案而設計開發的軟體[如財務、銷售力量自動化(sales force automation)、客戶關係管理 (CRM---Customer Relationship Management) 等]。
- **授權軟體(Authorized software)**是指包含在由 IBM 認可的事業伙伴增值解決方案中的 IBM 中間件軟體。事業伙伴將其由 IBM 認可的增值解決方案結合 IBM 授權軟體銷售給終端用戶，便有資格獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的財經獎勵。
- **遵從審查 (Compliance review)**是由 IBM (或者其代理) 進行的一種分析，以便確認在與終端用戶進行的“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 解決方案交易中，至少 40% 的增值是來自非 IBM 中間件軟體產品 (即軟體應用技術、重複性的服務或者是建立在 IBM 軟體技術基礎上的軟體應用技術和服務的結合)。
- **分銷商(A Distributor)**是在 IBM 合同協議的約定下將軟體產品轉售給銷售 IBM 中間件軟體的事業伙伴 (即 2 級轉售商) 的銷售商。分銷商以多種形式的服務支持 IBM 中間件軟體的 2 級轉售商，這些服務包括 (不只限于) 訂單管理、信用、市場開發及事業伙伴滿意度。根據 IBM 分銷商協議書 (IBM Distributor Agreement) 之規定，分銷商不能直接向終端用戶銷售產品。由加盟“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 的事業伙伴選擇的首選分銷商來履行終端用戶的軟體合同，這些合同是有資格獲得“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 財經獎勵的。
- **終端用戶(End user)**是指任何購買軟體自用，而不再售出的用戶。終端用戶不能是事業伙伴公司中的一部分。
- **獨立軟體開發商(Independent software vendor --- ISV)**以開發和銷售軟體產品為其主要經營模式。ISV 可以出售與其軟體產品有關的服務，但他們的業務主要還是圍繞應用軟體的開發和銷售。
- **中間件軟體(Middleware)** 是建立在基礎構架技術上的軟體，使各種應用軟體和其他資訊技術的應用軟體得以順利運行。
- **操作系統(Operating System)**是一種控制計算機的輸入/輸出系統如鍵盤和磁盤驅動器，以及載入和運行其他計算機程序的軟體。操作系統還是一系列的機制和方針，協助定義受控的系統資源共享。Linux®、AIX®、Windows®和 OS390®就是操作系統的實例。“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 未考慮對操作系統的財經獎勵。
- **解決方案識別代碼(Solution identification number)** 是由“軟體合作伙伴發展計劃(PartnerWorld for Software)” 系統生成的特有的、與事業伙伴的增值解決方案相對應的代碼。該解決方案識別代碼 (或解決方案識別符) 必須包含在每項 IBM 授權軟體的銷售合同中，作為“增值服務優先獎勵計劃 (Value Advantage Plus)” 解決方案交易的一部分，以便確認事業伙伴獲得“增值服務優先獎勵計劃(Value Advantage Plus)” 財經獎勵的資格。

- **解決方案提供商(solution provider---SP)** 將各種解決方案如軟體安裝服務、應用軟體、通信服務和其他技術服務組合為“交鑰匙 (turn key)” 解決方案，提供給終端用戶。
- **解決方案交易(Solution transaction)**是將事業伙伴的增值解決方案和 IBM 授權軟體提供給終端用戶的銷售活動。其中增值部分所占的比例至少應是總的帳面銷售額的 40%。交易的營業額可能反映在一張或更多的發票上，這些發票來自事業伙伴或事業伙伴和 IBM 公司。必須在 6 個月內結清。授權軟體的價值用“建議批量價格(SVP)” 或“建議零售價格(SRP)” 計算，哪個適用便使用哪個<sup>2</sup>。
- **系統集成商(System integrator---SI)**以提供專業資訊技術諮詢和服務為其主要經營模式。他們重點為用戶推薦各種軟體解決方案和/或為終端用戶實施各種解決方案。
- **增值服務優先獎勵計劃識別代碼(Value Advantage Plus Identification Number)**是提供給增值服務優先獎勵計劃加盟者的特定代碼。該識別代碼在簽訂 IBM 授權軟體銷售合同及申請“增值服務優先獎勵計劃(Value Advantage Plus)” 財經獎勵時要用到。該代碼是在事業伙伴加盟“增值服務優先獎勵計劃(Value Advantage Plus)” 的申請被批准時提供的。它被記錄在事業伙伴的“軟體合作伙伴發展計劃(PartnerWorld for Software)” 的檔案資料中。事業伙伴的“增值服務優先獎勵計劃識別代碼(Value Advantage Plus Identification Number)” 與其“軟體合作伙伴發展計劃(PartnerWorld for Software)” 的會員 ID (識別符) 是不同的。

---

<sup>2</sup>有關 SVP 或 SRP 的地區資訊，請參見“增值服務優先獎勵計劃操作指南(Value Advantage Plus Operation Guide)”

## 使折扣加倍的 Linux 獎勵計劃

在任何提供獎勵機會之處，有資格加盟“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”的事業伙伴可獲得加倍的折扣。該折扣通常是由 IBM 針對一些交易而建議提供的，這些交易指將 IBM 軟體結合認可的、建立在 Linux 平台上的解決方案進行銷售的活動。

為使上述交易符合條件，IBM 必須在自 2003 年 8 月 18 日（含 18 日）起至 2004 年 6 月 30 日之前這段時間內收到來自事業伙伴首選分銷商的定單。

*注意：該优惠政策僅在某些國家提供。如果在貴國或地區，您有任何有關通過 Linux Incentive(獎勵計劃)使折扣加倍的問題，請與當地的 PartnerWorld Contact Services/Membership Centre 聯繫。*

## 附加說明

擁有一項被批准(認可)的解決方案的“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”加盟者，結合其解決方案向由 IBM 指定的中小企業用戶銷售 IBM 授權軟體，均有資格從其首選分銷商處獲得建議的\*30%的折扣。通過這個新的獎勵計劃，當其解決方案符合下列條件時，事業伙伴們將有資格獲得高達 60%的折扣 – 即將通常的折扣加倍：

- 經過調整或創建使 IBM 軟體在 Linux 平台上運行
- 以一項 Linux 平台可識別的解決方案註冊“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”，並且
- 銷售給在 Linux 平台上使用 IBM 軟體的中小企業用戶。

\* **注意：** 事業伙伴從其分銷商獲得的實際折扣，只取決於分銷商而非 IBM。

自 2003 年 8 月 18 日起，事業伙伴可開始通過“軟體合作伙伴發展計劃(PartnerWorld for Software)”註冊加盟“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”的各種 Linux 解決方案。

## 資格

“使折扣加倍的 Linux 獎勵計劃 (The Double Your Discount with Linux incentive)”適用於通過 Passport Advantage Express 或 Passport Advantage 銷售的各種新的軟體產品許可證，但不包括被認定為大型企業許可證協議(Enterprise License Agreements---ELA)的、作為 Passport Advantage 合同一部分的交易。收縮性薄膜包裝產品的銷售或維護更新的銷售亦不在此列。

所有滿足要求并被批准加入“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”的事業伙伴均有資格參加“使折扣加倍的 Linux 獎勵計劃 (The Double Your Discount with Linux incentive)”。

要使某項解決方案有資格成為“使折扣加倍的 Linux 獎勵計劃 (The Double Your Discount with Linux incentive)”的獎勵對象，必須使其明確地註冊為 Linux 解決方案，並以一項 Linux 系統可識別的解決方案被批准加盟“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”。所有交易必須使用由 IBM 提供給事業伙伴們的、唯一分配的 Linux 解決方案識別符(Linux Solution Identifier)來下定單。

欲申請加盟“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”或尋求對解決方案的批准，包括各種 Linux 解決方案，事業伙伴必須通過“軟體合作夥伴發展計劃(PartnerWorld for Software)”，提交加盟“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”申請表。對業已批准加盟“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”的解決方案，儘管也許它們能在 Linux 平台上運行，仍必須重新註冊，使之可由 Linux 系統識別。在更新的操作指南(an updated Operations Guide)上，將向已被批准加入“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”的事業伙伴提供有關參加“使折扣加倍的 Linux 獎勵計劃 (The Double Your Discount with Linux incentive)”的進一步詳細資訊。

該獎勵計劃不適用於對大型企業用戶(Enterprise Customers)的銷售交易。

本通告未對通過 [ibm.com](http://ibm.com) 而提供的“增值服務優先獎勵計劃(VAP)”影響費(influence fee)做任何更改。該影響費對所有合格的交易仍保持有效，其中也包括 Linux 可識別的解決方案的交易。

IBM 保留隨時撤消或者更改 Linux 獎勵計劃及相關優惠政策之權利。IBM 保留對加盟本計劃及各種相關優惠做出最終決定的權利。對其他限制條款也適用。

©2003 IBM 公司版權所有  
IBM (美國) 公司地址  
11400 Burnet Road  
Austin, Texas 78758

2003 年 2 月在美國生產

版權所有

IBM、DB2、DB2 Information Management Software、DB2 Universal Database、Lotus Tivoli、WebSphere、AIX、OS390、PartnerWorld 均已註冊商標或均是“國際商用機器公司 (IBM)”在美國的和其他國家和地區的註冊商標。

Windows 是微軟公司(Microsoft Corporation)在美國的和其他國家和地區的註冊商標。

Linux 是 Linus Torvalds 的註冊商標。