

IBM crea il nuovo One Channel Team per aiutare i partner a cogliere tutte le opportunità dei nuovi scenari di mercato

Programmi supplementari, formazione e incentivi per semplificare le attività e favorire la crescita

Milano - 11 feb 2015: - In occasione del tradizionale appuntamento dedicato al canale, la PartnerWorld Leadership Conference, IBM ha annunciato la creazione della nuova organizzazione One Channel Team, che ha l'obiettivo di semplificare le attività del canale di distribuzione, aiutare i Business Partner ad aumentare le competenze, generare ulteriore domanda e crescere. "IBM conferma il suo impegno nelle aree a più alto valore in mercati strategici e parallelamente aiuta i suoi partner a rispondere in maniera efficace alle richieste delle imprese, fornendo loro competenze più approfondite, strumenti collaborativi e nuove opportunità di crescita", commenta Marc Dupaquier, General Manager, IBM Global Business Partners. "Con One Channel Team abbiamo creato un ecosistema di partner solido e dinamico, pensato per aiutare i partner a realizzare un business più redditizio. I Business Partner che hanno avviato la loro trasformazione con noi stanno già raccogliendo i risultati".

One Channel Team allinea le attività operative del canale su tutta l'azienda per fornire ai partner conoscenze e risorse più ampie e competitive che permettano di cogliere tutte le nuove opportunità offerte dalle nuove tendenze basate su [cloud](#), [analytics](#), [mobile](#) computing, [social](#) media e sicurezza ([security](#)). In questo contesto IBM si impegna ulteriormente a reclutare nuovi partner, sviluppatori e ISV (Independent Software Vendor), che forniscano soluzioni in linea con le iniziative strategiche di IBM.

"Il canale continua a evolversi, perchè un numero maggiore di partner si concentra su soluzioni aziendali anziché sulla vendita di prodotti, avendo relazioni con diverse linee di business più che in passato", spiega Darren Bibby, Program Vice President of Channels and Alliances Research, IDC. "Il solo mercato del cloud è destinato a raggiungere 118 miliardi di dollari quest'anno e rappresenta un'enorme opportunità per i partner che vi operano. Infatti, secondo le stime di IDC, i Business Partner prevedono quasi un raddoppio delle attività legate al cloud nei prossimi due anni".

IBM favorisce le attività dei partner mettendo a disposizione le opportunità offerte dall' [IBM Cloud Marketplace](#), [SoftLayer](#), [Bluemix](#), dall'ecosistema Watson ([Watson Ecosystem](#)), dalle soluzioni tecnologiche [IBM Systems](#), da [IBM Verse](#), la soluzione di collaborazione la cui uscita è prevista per marzo, che fornisce all'utente un approccio social alla posta elettronica.

Queste in sintesi le proposte centrali della IBM per l'ecosistema di partner.

Iniziative di formazione per accelerare la trasformazione

- Espansione della Business Transformation Initiative (BTI) di IBM, con oltre 300 nuovi workshop dedicati ai Business Partner in possesso dei requisiti che prevedono anche consulenza strategica per migliorare la redditività e l'efficacia in aree di crescita e accelerare la trasformazione.
- Approfondimento della conoscenza e delle competenze grazie a una piattaforma più intuitiva per avvalersi delle risorse disponibili e di nuovi moduli di formazione per capire i cambiamenti del settore, oltre a un più ampio piano di corsi per conseguire le certificazioni, attraverso la piattaforma [PartnerWorld University](#) arricchita di nuove opportunità.

- Sviluppo di maggiori incentivi alla formazione grazie a un ricco portale di apprendimento [Know Your IBM](#), che ora offre tre volte il potenziale di guadagno per premiare le singole vendite e il personale tecnico per affinare le competenze sulle soluzioni infrastrutturali di IBM, oltre che sulle aree di crescita strategica come il cloud e l'analytics.

Strumenti di marketing e sviluppo per aiutare i partner a generare domanda e innovazione

- Aumento del numero delle campagne digitali e *social* con finanziamenti di co-marketing, per fornire ai Business Partner maggiori contenuti per attività di marketing basate sul web e sui social media, su tutta la gamma di prodotti e soluzioni IBM, con il potenziamento della piattaforma [IBM Digital Content Marketing](#).
- Più risorse tecniche per aiutare i partner e gli sviluppatori ad effettuare il porting di soluzioni di storage e server personalizzate con [OpenPOWER Developer Tools](#), architettura alimentata dagli oltre 90 componenti della OpenPOWER Foundation. Queste risorse permettono lo sviluppo di nuove soluzioni sulla piattaforma POWER di IBM, open source, ad alte prestazioni e utilizzabile in licenza.

Nuovi ecosistemi

- IBM è impegnata a far crescere la sua community dedicata all'interazione con gli sviluppatori con [dW Answers](#), dove gli esperti di IBM e i colleghi esterni forniscono supporto, condividono le competenze e rafforzano le sinergie. I membri possono avvalersi dei nuovi [Developer Centers](#), specifici per argomenti e soluzioni, luoghi dedicati in cui le comunità di sviluppo IBM hanno l'opportunità di interagire in modo rapido, diretto e autentico.
- IBM è anche interessata a stimolare le opportunità di crescita legate al cognitive computing e alla soluzione [Watson Explorer](#), una potente combinazione di funzionalità per analizzare dati e contenuti che realizza un ponte tra i servizi basati su cloud e le informazioni proprietarie in locale. Grazie all'offerta di Watson Explorer, i Business Partner possono aiutare i clienti a ridurre i tempi di ricerche superflue e a lavorare più rapidamente.

Nuovi incentivi per favorire la crescita

- Più opportunità tramite il Partner Growth Incentive (PGI) per la vendita di [IBM Power Systems](#) e [IBM Storage](#). Il nuovo programma offre incentivi trimestrali al raggiungimento di determinati requisiti che prevedono la focalizzazione su competenze e certificazioni specifiche.
- Semplificazione dei requisiti di certificazione per offerte SaaS (Software-as-a-Service) selezionate, che permettono ai partner di acquisire gli incentivi più rapidamente, con il nuovo [IBM SaaS Entry Product Group](#).
- Aumento dei compensi grazie al nuovo Remarketer Margin Enhancer, che offre un miglioramento del margine del 10 per cento sul fatturato incrementale per il raggiungimento di obiettivi di crescita in caso di rivendita di [IBM Services](#); un nuovo Services Consumption Program per aiutare i Business Partner a sviluppare servizi a valore aggiunto.
- Espansione dei requisiti d'idoneità per [Solution Accelerator Incentive](#), che consente ai partner di guadagnare un bonus supplementare su soluzioni definite di IBM con il SAI Solution Bonus Reward.

Per ulteriori informazioni su Beacon Awards, Choice Awards e Beacon Laureate Award, visitate il sito www.ibm.com/partnerworld/beacons.

Per informazioni sul programma e sul portale IBM PartnerWorld, visitate [qui](#).

Per ulteriori informazioni sul finanziamento a tasso zero di IBM¹ e l'app Rapid Financing™², visitate il sito [IBM Global Financing](#).

Note

¹ Le offerte IBM Global Financing sono fornite tramite IBM Credit LLC negli Stati Uniti e altre controllate e divisioni IBM in tutto il mondo a clienti commerciali e della pubblica amministrazione in possesso dei requisiti.

² L'app IBM Rapid Financing™ è disponibile in oltre 30 Paesi tramite Google Play™ e l'App Store.
