

IBM annuncia nuove modalità di collaborazione con IBM Partner Plus

Incentivi, accesso e supporto migliorati, per aiutare i partner a crescere



ARMONK, N.Y., USA, 4 gennaio 2023 -- IBM (NYSE: [IBM](#)) ha annunciato oggi [IBM Partner Plus](#), un nuovo programma che reinventa il modo di collaborare di IBM con i propri partner commerciali grazie a nuove e più estese modalità di accesso alle risorse, incentivi e supporto personalizzato di IBM, al fine di approfondire le competenze tecniche e favorire la velocizzazione del time-to-market. Il programma è stato creato per sostenere la crescita di partner nuovi ed esistenti, tra cui rivenditori, hyperscaler, fornitori di tecnologie, ISV e system integrator, offrendo loro il completo controllo delle proprie potenzialità di guadagno. IBM Partner Plus è centrale nella strategia dell'azienda, con focus su cloud ibrido e AI, e mira a fornire ai partner efficaci strumenti per aiutare i clienti ad automatizzare, proteggere e modernizzare la propria attività.

IBM Partner Plus offre un'esperienza trasparente, semplice e moderna. I partecipanti, acquisendo competenze tecniche e dimostrando successo nelle vendite, passano dall'uno all'altro dei tre livelli (Argento, Oro e Platino), che offrono vantaggi specifici in termini sia finanziari che di supporto e didattici. L'assegnazione di badge di riconoscimento diverrà il criterio standard di definizione delle skill e le soluzioni convalidate ne dimostreranno le competenze. Il nuovo portale IBM Partner, evoluto rispetto al precedente, riunisce e traccia tutte le competenze e gli accordi a livello globale, offrendo dunque a ciascun partner una chiara visione dei propri progressi nell'ambito del programma.

"IBM Partner Plus introduce nuove modalità tramite le quali IBM fornirà valore ai partner nuovi ed esistenti, aiutandoli ad acquisire competenze, a crescere più rapidamente e a guadagnare di più", dichiara Kate Woolley, direttore generale di IBM Ecosystem. "I partner ci hanno espresso il desiderio di disporre di una fruizione semplificata del programma, che aiuti ad acquisire nuovi clienti ed espandere il proprio business. Non ho dubbi che questi cambiamenti, insieme all'investimento continuo nel nostro ecosistema, renderanno IBM il partner preferito dall'intero settore; insieme, possiamo favorire la crescita di partner, clienti e di IBM stessa."

IBM Partner Plus è il risultato del percorso intrapreso dall'azienda per mettere i partner al centro della strategia go-to-market di IBM e fungere da motore di crescita per contribuire a cogliere le opportunità del mercato del cloud ibrido e dell'intelligenza artificiale, che valgono 1.000 miliardi di dollari. IBM ha investito nell'ecosistema con l'obiettivo di valorizzare il ruolo dei partner e accelerare le vendite, grazie all'offerta ai clienti di un mix ottimale di tecnologie, servizi e competenza consulenziale. Per favorire una crescita costante, IBM accrescerà la propria capacità di supportare i partner, raddoppiando il numero di specialisti tecnici in grado di dialogare con i partner, al fine di acquisire nuovi clienti.

“Il nuovo programma IBM Partner Plus offre un'esperienza migliorata, che pone le basi per un'attività di successo, poiché offre ai dipendenti competenze e opportunità che consentono di aumentare il numero dei clienti che utilizzano le tecnologie IBM per modernizzare la propria operatività”, ha affermato Bo Gebbie, presidente di Evolving Solutions. “IBM si sta attivamente impegnando nel suo dichiarato intento di porre i partner al primo posto. Ascoltati i consigli, li ha messi in pratica nelle nuove modalità d'uso, facilitando la collaborazione, premiando i nostri investimenti e alimentando la nostra crescita.”

IBM Partner Plus riunisce tutte le tipologie di partner e di programmi in un unico ecosistema integrato formato da chi vende, chi crea e chi fornisce servizi relativi alle tecnologie IBM. Per ampliare le opportunità di mercato, ad esempio, e per creare nuovi flussi di reddito per il proprio ecosistema, IBM ha di recente offerto ai partner nel Nord America la possibilità di rivendere i prodotti IBM mediante altri marketplace cloud. Ciò consente ai fornitori indipendenti di software di integrare il software IBM dai marketplace dei partner all'interno delle proprie soluzioni. Tutte le vendite dei partner mediante il marketplace si sommano, per progredire all'interno di IBM Partner Plus.

Incentivi competitivi

I partner possono avanzare tra i livelli per ottenere nuovi vantaggi e programmi di generazione della domanda in grado di determinare aumenti, anche di tre volte, dell'investimento totale da parte di IBM. Il portale IBM Partner offre una visibilità in tempo reale sugli incentivi disponibili, sulla prevedibilità dei potenziali guadagni, e include un motore automatizzato di condivisione degli accordi che aiuta a identificare i lead di qualità. Ciò ha migliorato la registrazione degli accordi e ha presentato ai partner più di 7.000 accordi potenziali per un valore globale stimato di oltre 500 milioni di USD.* Gli investimenti IBM in campagne di co-marketing e in supporto al co-selling presso i partner aiutano anch'essi a portare sul mercato le soluzioni e a generare la domanda.

Accesso privilegiato

IBM Partner Plus si basa sul successo del rilascio del badge di ottobre e dei [materiali di abilitazione alla vendita](#) per i partner, che ha portato a oltre 15.000 iscrizioni di partner a badge di vendita e tecnici. Mettere a disposizione gratuitamente risorse per formazione, abilitazione e vendita esperienziale, contribuisce ulteriormente all'acquisizione di nuovi clienti. Inoltre, l'accesso agli strumenti di vendita di IBM aiuta a determinare prezzi competitivi e trasparenti. I partner possono inoltre partecipare, insieme ai

venditori IBM, ai sales Kickoff trimestrali di IBM, nonché a sessioni di formazione dal vivo e ad altri eventi di supporto tecnico globale, volti all'incremento delle competenze, al miglioramento della posizione sul mercato e al dialogo con gli esperti tecnici. Per i nuovi partner, IBM prevede il cosiddetto IBM New Partner Accelerator, che offre onboarding, formazione e altri vantaggi durante i primi sei mesi di permanenza nel programma, al fine accelerare il percorso verso la redditività.

Più supporto, più vantaggi

I partner possono incrementare le skill, sviluppare soluzioni e costruire competenze commerciali con tecnologie come l'AI, la security e il cloud su una piattaforma di cloud ibrido, sfruttando gli esperti IBM. IBM assisterà inoltre i partner nello sviluppo di MVP (prodotti minimi funzionanti), installazioni di prova e demo personalizzate, per aiutare ad acquisire clienti e accelerare la crescita. Inoltre, crescendo con IBM, le aziende partner ottengono ulteriori vantaggi, pensati per aiutarli ad espandere le capacità e a trovare nuovi clienti.

PartnerWorld diventerà il nuovo IBM Partner Plus il 4 gennaio 2023, e il nuovo programma di incentivi entrerà in vigore il 1° aprile 2023. I membri PartnerWorld registrati manterranno il livello attuale fino al 1° luglio 2023 e potranno avanzare nel nuovo sistema a livelli nel corso di tale periodo, soddisfacendo i criteri.

Per maggiori dettagli su IBM Partner Plus, visitare: <https://www.ibm.com/partnerplus/>

Qualsivoglia dichiarazione relativa a direzione e intenzioni future di IBM è suscettibile di modifiche o smentite senza preavviso e rappresenta unicamente obiettivi e scopi.

**Misurazioni proprietarie ottenute dai dati di vendita IBM da gennaio ad agosto 2022*

Per IBM

Paola Piacentini

Tel.: + 39 335 1270646 e-mail: paola_piacentini@it.ibm.com
