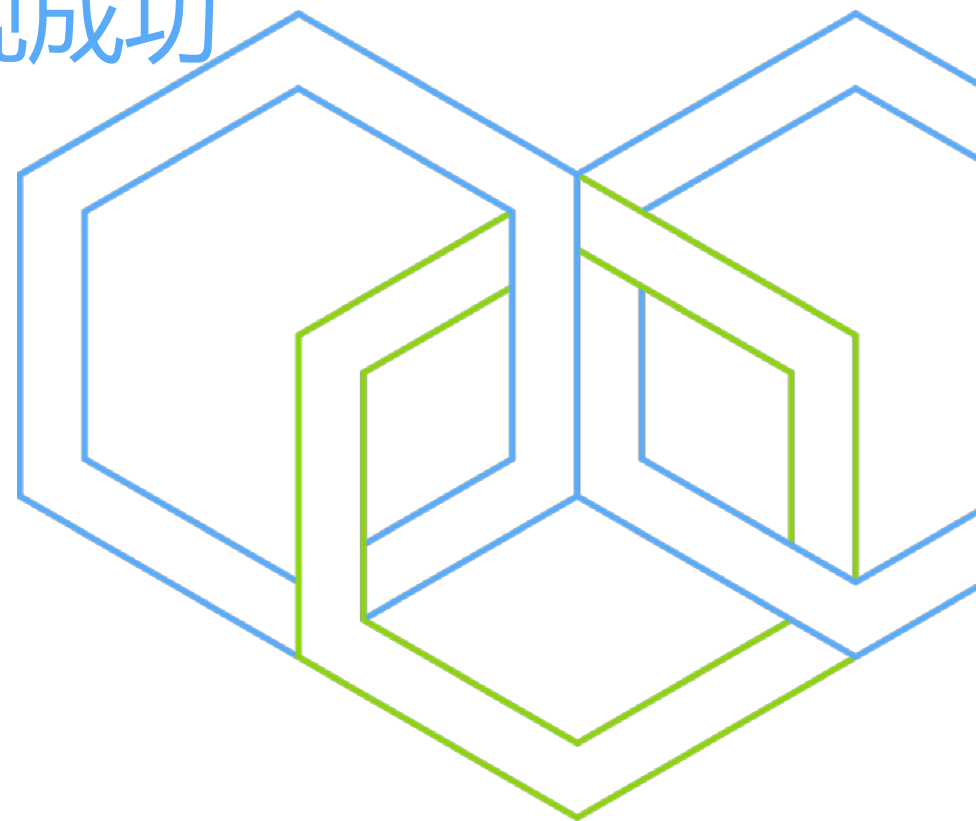


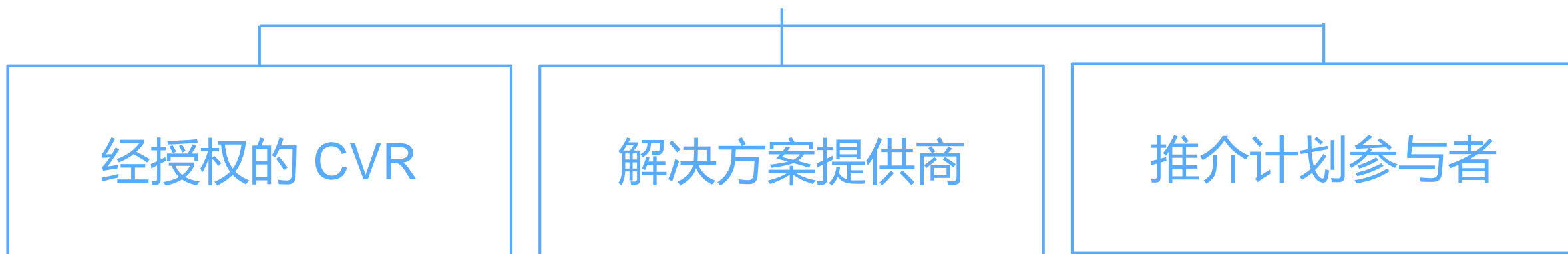
软件联合营销： 通过配套资金帮助业务合作伙伴实现成功



软件联合营销旨在通过配套资金帮助您



只有满足下述条件之一的业务合作伙伴才能参与软件联合营销计划



如果您满足上述任何一个条件，即可申请配套资金。典型
报销比例为 50%

联合营销资金可用于下述各种营销方式

示例包括

数字营销

- 电子邮件营销
- 电子邮件潜在客户列表
- 网站制作
- 社交媒体
- 搜索引擎优化 (SEO)
- 白皮书
- 案例研究
- 网络广播
- 自启动展示

活动营销

- 您自己举办的活动
- 第三方商展赞助 (中国区不适用)
- IBM 商展赞助 (中国区不适用)
- 设施租赁
- 签约和展位展示
- 抵押 (中国区不适用)
- AV、计算机设备和互联网租赁
- 运费、托运费和装运费

传统营销

- 直接营销**
 - 制作和生产成本
 - IBM 所提供材料的分发成本 (中国区不适用)
 - 潜在客户列表
- 电话营销**
 - 通过临时人员进行活动电话拜访
 - 客户定位与活动电话拜访所需的供应商费用
- 广告**
 - 打印
 - 目录
 - 广告牌
 - 广播
 - 电视

联合营销的 3 个简单步骤

1

计划

计划并提交营销活动
方案，以供 IBM
审批

2

执行

执行经批准的营销
活动

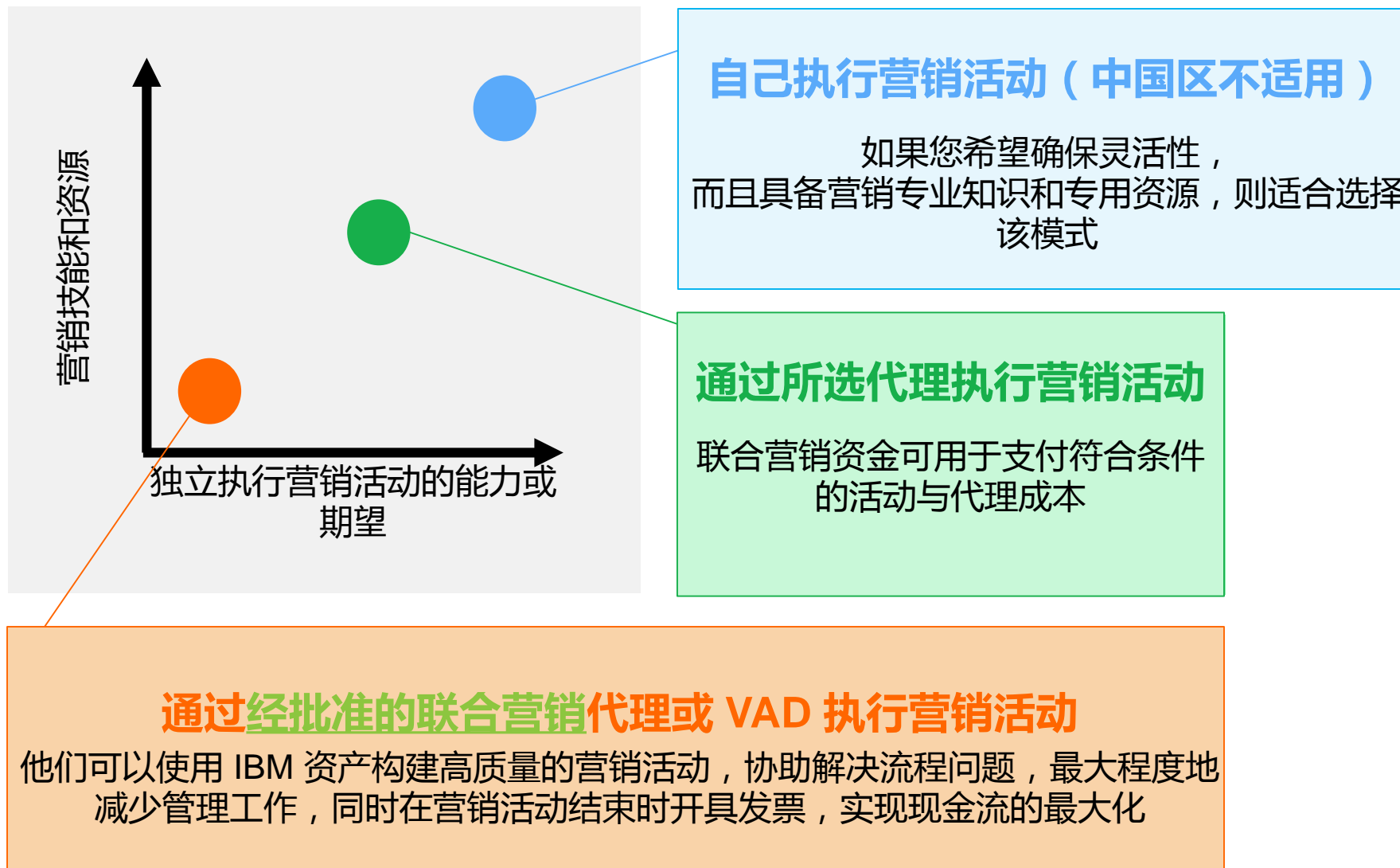
3

申请

提交费用及销售线
索，以接受 IBM 的
费用报销

所有的步骤均在操作简单的在线工具[联合营销中心 \(CMC\)](#) 中完成

联合营销执行模式非常灵活，可充分满足您的业务需求



通过综合性联合营销培训和资源，帮助您计划和执行成功的营销活动

-  **IBM 业务合作伙伴营销指南**：综合性的联合营销指南，包括上市营销活动、策略和要约等
-  **IBM 业务合作伙伴营销计划模板**：帮助您围绕战略解决方案规划多触点营销执行计划
-  **IBM 数字内容营销**：IBM 数字营销工具套件，包括 Web 内容合集、电子邮件营销、社交自动化，以及一站式营销活动的完整资产库 - 所有这些均免费提供！
-  **IBM 联合营销最佳实践**：了解联合营销方面的成功案例
-  **IBM 联合营销视频播放列表**：查找所需的联合营销执行视频
-  **综合培训**：端到端的联合营销培训，由 [PartnerWorld University](#) 提供
-  **带有附加信息的 PartnerWorld 页面**：[软件联合营销页面](#)和[联合营销资源页面](#)

软件联合营销入门！

1

检查您的合格性

若要参加软件联合营销，您必须满足下述任何一个条件：

- 经授权的渠道价值奖励 (CVR)
- SaaS 解决方案提供商 (SSP)
- SaaS 推介计划参与者

2

与下述相关方联系：

- 软件联合营销联系人 (按地理区域划分)
- 您的 IBM 渠道销售代表
- 您的增值代理商 (VAD)