



Software Group Channels



Value Advantage Plus

Útmutató üzleti partnerek számára

2003. március 19.

A kézikönyv és annak frissített változatai az IBM PartnerWorld for Software webhelyen is megtalálhatók. Az útmutató legfrissebb változatát kérjük, hogy a <http://www.ibm.com/partnerworld/software> címen keresse.

TARTALOM

A Value Advantage Plus bemutatása	1
Értékajánlat az üzleti partnerek részére	1
A résztvevő üzleti partnerek profilja.....	1
Value Advantage Plus kritériumok/követelmények.....	3
Hogyan lehet részt venni a Value Advantage Plus programban?.....	7
Value Advantage Plus függelék	9
Hogyan lehet elnyerni a Value Advantage Plus kedvezményt?	10
Jogosult szoftver.....	12
Szoftverdisztribúció	12
Megfelelés.....	12
Példák.....	13
Kérdések és válaszok	16
Szószedet.....	20

A Value Advantage Plus bemutatása

A Value Advantage Plus nevű IBM kezdeményezés célja, hogy pénzügyileg jutalmazza üzleti partnereiket, akik pontosan azt kínálják a kis- és középvállalati (SMB-) vásárlók számára, amit ők a legnagyobbra értékelnek köztes szintű szoftverbeszerzéseik során - alkalmazásokra és/vagy szolgáltatásokra épülő megoldásokat. Az SMB vásárlók számára az IBM szoftvereket megoldásokkal együtt értékesítő üzleti partnereknek a Value Advantage Plus segíthet pénzügyi lehetőségeik kibővítésében.

Értékajánlat az üzleti partnerek részére

Az Egyesült Államokban a kis- és közepes vállalkozások által információtechnológiára* költött összeg a becslések szerint 2002-ben összesen 13 százalékkal nőtt - a 2001-es 120 milliárd dollárról 2006-ban 136 milliárdra. Az IT-kiadások növekedési trendje várhatóan folytatódik a következő néhány év folyamán, és ennek eredményeképpen az üzleti partnerek számára számottevő lehetőségek nyílnak bevételük növelésére és jelenlétük fokozására a közepes vállalkozások piacán. E piac vásárlói egyre inkább az IT-igényeiknek megfelelő megoldásokat, nem pedig csak termékeket keresnek, és ennek megfelelően várhatóan továbbra is a képzett szolgáltatók alkalmazásaiba és szolgáltatásaiba fognak befektetni. A megoldásokra vonatkozó igényeket megcélzó üzleti partnerek számára ez kiváló helyzetet kínálhat a részesedés növelésére a közepes vállalkozások piacán.

Ráadásul, üzleti partnereink elnyerhetik az IBM Value Advantage Plus keretében kínált pénzügyi jutalmukat is. A pénzügyi jutalom kétféle módon realizálódhat: 1.) további árengedmény formájában egy előnyben részesített disztribútortól azon üzleti partnerek számára, akik az IBM-szoftvereket saját megoldásaikkal együtt tovább értékesítik a végfelhasználók számára, vagy 2.) közvetítői jutalék formájában azon üzleti partnerek számára, akik nem adnak el IBM-szoftvereket a megoldásaikkal együtt, de ehelyett végfelhasználóikat a megoldásokhoz szükséges IBM-szoftverekért az ibm.com-hoz irányítják. A pénzügyi jutalom (vagy ösztönzés) feltétele mindkét esetben jogosult IBM-szoftverek használata az IBM által előzetesen jóváhagyott megoldás részeként. Az ösztönzés az IBM mennyiségi árengedmény (Passport Advantage), valamint az új, egyszerűsített, a közepes méretű vállalatok piacát megcélzó gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express) keretében terjesztett köztes termékek új licenceire érvényes.

A résztvevő üzleti partnerek profilja

A Value Advantage Plus programban részvétel elsődleges feltétele egy olyan üzleti modell, amelyben az üzleti partner megoldásokat, nem pedig csak szoftvertermékeket nyújt a végfelhasználóknak. A Value Advantage Plusban megcélzott üzleti partnerei például a független szoftvergyártók (ISV-k), a megoldásszállítók (SP-k) és a rendszerintegrátorok (SI-k). Különösen azok az üzleti partnerek alkalmasak a részvételre a Value Advantage Plusban, amelyek bevételének több mint 50 százaléka saját szellemi információtulajdonból vagy szellemi tulajdonból származik és olyan alkalmazást vagy azonosítható szolgáltatást kínálnak, amely IBM szoftver köré épül vagy az azon történő működésre van tervezve.

A Value Advantage Plus programban részvételre alkalmas üzleti partner jellemzői az alábbiak:

- A középvállalati piac vásárlóira koncentrálnak (a 100-999 dolgozóval rendelkező cégekre)
- Elsődleges üzleti modellként alkalmazásokat és/vagy szolgáltatásokat kínál a középvállalati piac végfelhasználóinak
- Helyi/országos/regionális földrajzi jelenléttel bír
- Az IBM köztes (middleware) szoftvere szignifikáns eleme megoldásainak és üzleti ajánlatainak
- Képes az új végfelhasználói lehetőségek azonosítására és követésére.

Value Advantage Plus kritériumok/követelmények

A Value Advantage Plus a középvállalati piac meghódítására összpontosít az IBM köztes szoftvereit tartalmazó üzleti partneri megoldásokkal. Az olyan IBM köztes szoftvert, amely egy, az IBM által a Value Advantage Plus programhoz jóváhagyott megoldás kísérője, jogosult IBM szoftvernek hívjuk.

Az IBM olyan üzleti partnereket keres, amelyek megfelelnek az alábbi területek feltételeinek:

- Életképes üzleti modellel, a megoldástranzakciók visszamenőleges feljegyzéseivel és végfelhasználói referenciákkal rendelkeznek
- Jogosult IBM szoftvert tartalmazó értéknövelt megoldásokat forgalmazznak
- Tagjai a PartnerWorld for Software-nek
- Kellő felelősséggel kezelik a kapcsolatokat.

1. Üzleti modell

Az üzleti partner bevételeinek több mint 50 százaléka a cég saját szellemi információtulajdonának, szellemi tulajdonának értékesítéséből, vagy általa végzett IT-szolgáltatásokból kell, hogy származzon. Például:

- Licenbevételek az üzleti partner által fejlesztett és forgalmazott alkalmazásokból
- Karbantartás és támogatás az üzleti partner által fejlesztett és forgalmazott alkalmazásokhoz
- Üzleti vagy alkalmazásokkal kapcsolatos tanácsadás
- IT-tanácsadás
- Alkalmazás-testreszabási, -tervezési és -megvalósítási szolgáltatások
- Szoftvertermék-telepítési, integrációs, támogatási és betanítási szolgáltatások
- Szolgáltatás-létesítés (alkalmazás- és más bérüzemeltetési szolgáltatások).

Az üzleti partnernek fent kell tartania az értéknövelő üzleti modellt, amíg részt vesz a Value Advantage Plus programban. A kvalifikációhoz szükségesek a megoldástranzakciók visszamenőleges feljegyzései és legalább három vásárlói referencia.

2. Egy hivatalos IBM szoftvert tartalmazó, értéknövelt megoldás

Ahhoz, hogy egy üzleti partner részt vehessen a Value Advantage Plus programban, rendelkeznie kell legalább egy olyan azonosítható és az IBM által jóváhagyott értéknövelt megoldással, amely az IBM DB2[®] információfelügyeleti szoftver, a Lotus[®], a Tivoli[®] vagy a WebSphere[®] szoftver köré épül. Például:

- Egy jogosult IBM szoftveren működésre tervezett alkalmazás (pl.: "Eladásösztönzés automatizálása a DB2[®] Universal Database[™] használatával")
- Egy jogosult IBM szoftvert tartalmazó vagy az azon működésre tervezett szolgáltatás, például személyre szabott alkalmazástervezés, szoftvertelepítés, személyre szabott integráció vagy termékoktatás.
- Egy szolgáltatási ajánlattal kombinált alkalmazás.

Az olyan szolgáltatások, amelyek nem specifikusak az IBM szoftvertechnológia vonatkozásában (pl. projektfelügyelet, általános végfelhasználói támogatás) nem minősíthetők értéknövelt megoldások részeként.

Megoldástranzakció

Megoldástranzakciónak tekintendő az értéknövelt megoldás és a jogosult IBM szoftver eladása egy középpiaci végfelhasználó számára. Az értéknövelt megoldásoknak legalább az összes kiszámlázott tranzakció értékének 40 százalékát kell jelenteniük.

Tranzakciónak tekintendő egy sor számla (egy vagy több), amelyet az üzleti partner, vagy az üzleti partner és az IBM bocsát ki a végfelhasználó felé a megfelelő értéknövelt megoldás és a hozzá társított jogosult IBM szoftver fejében. Továbbá:

- Ahhoz, hogy az értéknövelő megoldás tranzakciójába számítson, az összes számlát egy hathónapos időtartamon belül kell kibocsátani.
- Az értéknövelt megoldási tranzakció teljes számlázott értékét az üzleti partner közreműködésével készült értéknövelt megoldásért és a jogosult IBM szoftverért kiszámlázott összeg határozza meg.
- A tranzakció IBM-es része az eladott jogosult IBM szoftver, végfelhasználói külső áron, az ajánlott kiskereskedelmi áron (Suggested Retail Price, SRP) vagy az ajánlott mennyiségi áron (Suggested Volume Price, SVP) számolva (értelemszerűen).
- A különbség a tranzakció teljes leszámlázott értéke és a tartalmazott jogosult IBM szoftver értéke között az üzleti partner megoldásának értéke.
- Az üzleti partner közreműködésével készült értéknövelt megoldásnak (a partner alkalmazásának, szolgáltatásának, vagy a szolgáltatással együtt járó alkalmazásának) legalább a tranzakció során leszámlázott teljes érték 40 százalékát kell kitennie.

Value Adding Solution Transaction Calculation

T = **Total** value of the Business Partner's value adding solution and IBM authorized software from relevant invoices¹ to the end user

I = Value of the **IBM** authorized software² sold based on Suggested Volume Price (Passport Advantage) or Suggested Retail Price (Passport Advantage Express)

P = **Business Partner's** contributed value **T - I**

P / T must be 40% or more

¹ Business Partner invoices billed to their end user within a six month period. Does not include hardware

² Passport Advantage or Passport Advantage Express software in the transaction in which the Value Advantage Plus incentive is claimed

3. PartnerWorld for Software tagság

Minden Value Advantage Plus résztvevőnek PartnerWorld for Software tagsággal kell rendelkeznie.

A PartnerWorld for Software számos előnyt kínál az üzleti partnerek számára, amelyek segíthetnek az eladások növelésében, a piaci részesedés kiszélesítésében és az új piacok IBM szoftvertechnológiákkal meghódításában. A PartnerWorld for Software-rel kapcsolatban további információk:

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

A Value Advantage Plus program résztvevői számára melegen ajánlott az opcionális PartnerWorld for Software Value Package (értékcsomag) megvásárlása. A Value Package olyan előnyöket tartalmaz, amelyek számos területen támogatást nyújthatnak az üzleti partnerek számára. Néhány az előnyök közül:

- Oktatás
- Műszaki támogatás
- Bemutató és kiértékelési szoftverek
- "Run Your Business" szoftver
- Megoldásbiztosítási segítségnyújtás
- Telephelyi műszaki tanácsadás

Az előnyök a PartnerWorld for Software tagsági szint alapján rétegződnek, emiatt ajánlott, hogy a Value Advantage Plus résztvevők Advanced vagy Premier tagsági státuszt szerezzenek. A magasabb PartnerWorld for Software tagsági státuszt (Advanced vagy Premier) elérő üzleti partnerek még bőségebb előnyökhöz juthatnak. Az Advanced és a Premier tagsági szint bizonyos kritériumok teljesítésével érhető el olyan területeken, mint az elkötelezettség, a szakértelem (vizsgázott szakemberek), vásárlói elégedettség és forgalmi hozzájárulás.

4. A kapcsolatra vonatkozó kötelezettségek

A Value Advantage Plus programban részt vevő üzleti partnerek vállalják, hogy felelősek:

- Egy preferált IBM szoftverdisztribútor kiválasztásáért és a kapcsolat fenntartásáért
- A preferált disztribútor megnevezéséért az IBM felé
Az IBM Top Contributor kezdeményezésében részt vevő üzleti partnereknek ugyanazt a preferált disztribútort kell megjelölniük a Value Advantage Plus-hoz is
- A disztribútorral kapcsolatos változásokról 30 nappal előre írásban értesíteni kell az IBM-et
Egy 12 hónapos időszak alatt egy változás fogadható el
- Rendelés leadásakor meg kell adni a disztribútornak a Value Advantage Plus azonosítószámot, a megoldás azonosítószámát, valamint a disztribútor által igényelt telepítésjelentési információkat.

Hogyan lehet részt venni a Value Advantage Plus programban?

Azoknak az üzleti partnereknek, akik szeretnének részt venni a Value Advantage Plus programban, rendelkezniük kell PartnerWorld for Software tagsággal.

Ezen felül külön kell regisztrálniuk a Value Advantage Plus programba.. A regisztrációs i folyamatot alább vázoljuk.

A Value Advantage Plus programra jelentkező üzleti partnerek és preferált disztribútoraik e-mailben értesítést kapnak arról, hogy a jelentkező megkapta-e a jóváhagyást a Value Advantage Plus-ban történő részvételre, valamint további részleteket a kezdeményezéssel kapcsolatban.

A regisztrációs folyamat

- Látogassa meg a PartnerWorld for Software webhelyét a <http://www.ibm.com/partnerworld/software> címen a PartnerWorld for Software profil frissítéséhez, majd
- válassza ki a Value Advantage Plus Initiative Application pontot.
- Hajtsa végre a regisztrációs folyamatot, ami a következőkből áll:
 - Fogadja el a Value Advantage Plus Attachment feltételeit és kikötéseit
 - egészítse ki a PartnerWorld for Software a kezdeményezésre vonatkozó profilinformációit
 - küldje el a jóváhagyási kérelmet.

Megjegyzés: Ha nyomtatott mellékletre is szükség van, az üzleti partner kinyomtatja a Value Advantage Plus Attachmentet, aláírja, és elküldi a megfelelő címre. Ez a lépés egyúttal a PartnerWorld for Software webhelyen keresztül elérhető feltételek és kikötések elfogadását is jelenti.

Miután az IBM jóváhagyta az üzleti partner részvételét a kezdeményezésben, az üzleti partner PartnerWorld for Software profiljában tükröződni fognak a Value Advantage Plus részvételre vonatkozó információk, mint például:

- Az üzleti partner Value Advantage Plus azonosítószáma
- Az üzleti partner preferált disztribútora
- Az IBM által jóváhagyott értéknövelt megoldás(ok) azonosítószáma
- Az egyes megoldásokhoz kapcsolódó IBM köztes szoftver.

A profilt az üzleti partner tartja karban. Az üzleti partnernek évente kötelező újra érvényesítenie profilját.

A PartnerWorld for Software profil bizonyos információihoz a preferált disztribútor is hozzáfér..

A Value Advantage Plus részvétel jóváhagyása nem zárja ki az üzleti partner egyéb szokásos viszonteladói tevékenységét. Az üzleti partner részt vehet az alábbiak bármelyikében az alapszintű árkedvezmények megszerzése mellett:

- Viszonteladhatja bármely IBM Passport Advantage vagy IBM Passport Advantage Express , nyílt disztribúciójú terméket, akár jóváhagyott résztvevője az üzleti partner a Value Advantage Plusnak, akár nem
- Viszonteladhatja bármely nyílt disztribúciós terméket bármely végfelhasználónak
- Mennyiségi árengedményes (Passport Advantage) licenceket ajánlhat a választásuk szerinti disztribútoron keresztül bármely végfelhasználónak
- Viszonteladhatja a karbantartás-megújítási szerződéseket.

Value Advantage Plus Melléklet (Attachment)

Az üzleti partnereknek el kell fogadniuk a PartnerWorld for Software webhelyen keresztül elérhető Value Advantage Plus Melléklet feltételeit, amikor a PartnerWorld for Software alatt kérelmezik a Value Advantage Plus kezdeményezést.

Megjegyzés: Ha nyomtatott mellékletre is szükség van, az üzleti partner kinyomtatja a Value Advantage Plus Mellékletet, aláírja, és elküldi a megfelelő címre. Ez a lépés egyúttal a feltételek és rendelkezések a PartnerWorld for Software webhelyen keresztüli elfogadását is jelenti.

A Value Advantage Plus Melléklet azután lép érvényre, hogy az IBM jóváhagyja az üzleti partner Value Advantage Plus kérelmezési információit.

A feljegyzések megőrzése

A Value Advantage Plus programban részt vevő üzleti partnernek a kapcsolódó megoldástranzakciók dátumától számított három évig meg kell őriznie a feljegyzéseket a további árendedményekre vagy közvetítői jutalékokra vonatkozó igények alátámasztásához.

A Value Advantage Plus programban részt vevő, a végfelhasználók felé szoftvert értékesítő üzleti partnernek meg kell őriznie legalább a számlák másolatát vagy az értéknövelt megoldások végfelhasználóival létrejött egyéb jogi dokumentumokat (pl. szerződéseket), amelyekből azonosítható a megoldástranzakció részét képező jogosult IBM szoftver.

Azoknál az értékesítéseknél, ahol az üzleti partner az ibm.com-hoz küldi a végfelhasználót a szoftverteljesítés érdekében, az üzleti partnernek meg kell őriznie számlái másolatát vagy az értéknövelt megoldások végfelhasználóival létrejött egyéb jogi dokumentumokat (pl. szerződéseket).

Kiegészítések

A Value Advantage Plus Attachmentnek nincsenek kiegészítései.

Megújítás/Lezárás

A Value Advantage Plus Attachment automatikusan megújul, amíg vagy az IBM, vagy a résztvevő üzleti partner két héttel előbb írásban meg nem szünteti.

Hogyan lehet elnyerni a Value Advantage Plus kedvezményeket ?

További árengedmények vagy közvetítői jutalékok

A Value Advantage Plus ösztönzéseket a következő formákban kínáljuk a résztvevő üzleti partnereknek:

- További árengedmény az üzleti partner preferált disztribútorán keresztül, ha az üzleti partner az értéknövelt megoldás részeként jogosult IBM szoftvert értékesít egy középpiaci végfelhasználó számára; vagy
- Az IBM által közvetlenül az üzleti partnernek kifizetett közvetítői jutalék, ha az nem értékesít tovább értéknövelt megoldás részeként IBM szoftvert, de az ibm.com-hoz küldi a végfelhasználót a szoftverbeszerzés érdekében.

Az üzleti partnernek útmutatással kell ellátnia a végfelhasználót arról, hogy hogyan rendelhető szoftver az ibm.com-on keresztül.

Az kedvezmény a mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) vagy gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express) keretében az IBM által a középpiacinak tekintett végfelhasználóknak eladott új licencekre érvényes.

A mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) keretében történő, az IBM által a vállalati licenszszerződés (ELA) kategóriájába sorolt kereskedelmi megrendelések nem alkalmasak a kedvezmény elnyerésére, sem a megújítások, sem a speciális ajánlatok.

A Value Advantage Plus kedvezmény elnyeréséhez az üzleti partner PartnerWorld for Software profiljában azonosított jogosult IBM szoftvert minden tranzakció során az üzleti partner értéknövelt megoldásával együtt kell értékesíteni.

Minden erre jogosító tranzakciónál a Value Advantage Plus résztvevők úgy igényelhetik a kedvezményt, hogy megadják a preferált disztribútornak vagy az ibm.com-nak (az alkalmazott teljesítési módtól függően) az alábbiakat:

- Azokat a végfelhasználói információkat, amelyek a szokásos módon szükségesek a mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) vagy gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express) jogosultsághoz (név, cím, irányítószám, e-mail stb.)
- Az üzleti partner Value Advantage Plus azonosítószámát
- A megfelelő értéknövelt megoldáshoz rendelt megoldásazonosító számot.

Az üzleti partnerek értékesíthetnek olyan szoftverlicenceket, amelyek nem értéknövelt megoldási tranzakciók részei, azonban ezek megrendelésének feladásakor nem igényelhetnek Value Advantage Plus kedvezményt.

A közvetítői jutalék

Az ibm.com-on keresztül feladott szoftvermegrendelésekre járó közvetítői jutalék a végfelhasználónak a jogosult IBM szoftverért kiszámlázott nettó összeg százalékának kiszámításával történik. A jogosult szoftver nettó számlázott értéke az ajánlott kiskereskedelmi ár (Suggested Retail Price, SRP) vagy az ajánlott mennyiségi ár (Suggested Volume Price, SVP), amelyik alkalmazható, mínusz az érvényesített kedvezmények vagy jóváírások. Az adók és szállítási díjak nem számítanak bele a jutalék kiszámításába. A közvetítői jutalék az elnyerésének negyedévét követő negyedévben kerül kifizetésre.

Jogosult szoftver

Jogosult szoftver az az IBM közbenső szintű szoftver, amelyet az IBM az üzleti partner számára értéknövelt megoldása részeként jóváhagyott. A következő IBM szoftvermárkák rendelhetők az értéknövelt megoldásokhoz (egy vagy több): DB2, Lotus, Tivoli, vagy WebSphere. Ez az információ nyilvántartásra kerül az üzleti partner PartnerWorld for Software profiljában.

Szoftverdisztribúció

A következő információk a gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express) keretében IBM szoftvereket továbbértékesítő Value Advantage Plus résztvevőkre érvényesek:

Ha a végfelhasználónak még nem áll rendelkezésére az üzleti partner értéknövelt megoldásának megvalósításához szükséges IBM szoftver, az üzleti partner felelősségi körébe tartozik annak biztosítása, hogy a szükséges IBM szoftvert a végfelhasználó megkapja.

Az üzleti partner az alábbiakat teheti:

1. Az IBM szoftverlicencket megrendelésével egy időben megrendeli az adathordozó- és dokumentációkészleteket a preferált disztribútortól, vagy
2. Csak az IBM szoftverlicencket rendeli meg a disztribútortól, és lehetővé teszi, hogy a végfelhasználó letöltse a szoftvert a Passport Advantage Online webhelyről. *A végfelhasználó a megfelelő szoftverlicencket megrendelésével kap hozzáférést a webhelyhez.*

Ha az üzleti partner végfelhasználójának már vannak licencelt példányai az üzleti partner értéknövelt megoldásának megvalósításához szükséges IBM szoftverből, és további példányokat szeretne, az üzleti partnernek csak meg kell rendelnie az IBM szoftverlicencket a preferált disztribútortól.

Ha a Value Advantage Plus résztvevő az ibm.com-hoz irányítja a végfelhasználót a szoftverbeszerzés ügyében, az üzleti partnernek nincs felelőssége az IBM szoftverdisztribúcióval kapcsolatban.

A következő információk a mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) keretében IBM szoftvereket továbbértékesítő Value Advantage Plus résztvevőkre érvényesek:

Ha az üzleti partner a mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) alatt forgalmaz tovább IBM szoftvert a végfelhasználónak, nincs felelőssége az IBM szoftverdisztribúcióval kapcsolatban.

Megfelelés

Az IBM mintavételezéssel ellenőrzi a Value Advantage Plus Attachmenttel bővített üzleti partneri megfelelést.

Példák

1. példa: Value Advantage Plus kedvezmény, mint további árengedmény egy megoldásszállítónak vagy egy független szoftvergyártónak

Az üzleti partner nagy szakértelemmel rendelkezik olyan végfelhasználói megoldások szállítása terén, amelyek IBM köztes szoftvert tartalmaznak vagy arra épülnek. Az üzleti partner vagy megoldásszállító (SP), aki továbbforgalmazza az IBM szoftvert, és szoftvertelepítési, valamint oktatási szolgáltatásokat biztosít a végfelhasználónak, vagy egy független szoftvergyártó (ISV), aki továbbforgalmazza az IBM szoftvert, és személyre szabott szoftveralkalmazásokat fejleszt a végfelhasználók számára, amelyek összekapcsoltan működnek az IBM köztes szoftverrel.

Az SP vagy ISV végrehajtotta a regisztrációs folyamatot a PartnerWorld for Software-en keresztül, hogy jóváhagyott Value Advantage Plus résztvevő lehessen. A regisztrációs folyamat részeként az SP vagy ISV megnevezett egy preferált disztribútort a szoftverteljesítésekhez és megadta az értéknövelt megoldás ajánlatáról szóló információkat.

A kérelem elfogadási folyamatának részeként az ISV vagy SP kapott egy egyedi Value Advantage Plus azonosítószámot. Az IBM azonfelül áttekintette és jóváhagyta az SP vagy ISV értéknövelt megoldás ajánlatát is és hozzárendelt egy egyedi, rendszer által generált megoldásazonosító számot. A megoldásazonosító számot a PartnerWorld for Software generálja és használja az ISV-k vagy SP-k megnevezett és jóváhagyott értéknövelt megoldásaira.

Az SP vagy ISV üzleti partner felismert egy középpiaci végfelhasználói lehetőséget az értéknövelt megoldásai számára. A végfelhasználó az ABC Company. Az ABC Company úgy döntött, hogy megvásárol egy IBM köztes szoftvert tartalmazó értéknövelt megoldást.

Az SP vagy ISV üzleti partner felveszi a kapcsolatot a preferált disztribútorral, és megadja az ABC Company szükséges információit (név, cím, irányítószám, e-mail stb.), amelyek az értéknövelt megoldáshoz szükséges IBM köztes szoftver megvásárlásához kapcsolódnak. A Value Advantage Plus résztvevő megadja a disztribútornak saját Value Advantage Plus azonosítószámát, és az értéknövelt megoldáshoz tartozó megoldásazonosító számát is annak érdekében, hogy megkapja a további szoftverárengedményt a disztribútortól. A további szoftverárengedmény az SP vagy ISV rendelkezésére áll, mivel az általa a végfelhasználónak eladott értéknövelt megoldás tartalmazott IBM köztes szoftvert.

Az SP vagy ISV tájékoztatja az ABC Companyt, hogy az IBM el fogja küldeni az IBM köztes szoftver Jogosultsági bizonyítványát (Proof of Entitlement). Az ABC Company minden megvásárolt szoftverlicenc-példányhoz meg fogja kapni a Jogosultsági bizonyítványt. Az SP vagy ISV arról is tájékoztatja az ABC Companyt, hogy az IBM végfelhasználói szoftverjogosítást is fog végezni (szoftverelőfizetésből és műszaki támogatásból álló szoftverkarbantartást) az ABC Company számára.

Az üzleti partnernek a végfelhasználó felé kiadott számláiban tisztán tükröződnie kell, hogy a megoldás vagy szolgáltatás a megnevezett és IBM által jóváhagyott megoldásra vonatkozik.

2. példa: Value Advantage Plus kedvezmény, mint közvetítői jutalék egy rendszerintegrátornak

Az üzleti partner nagy szakértelemmel rendelkezik abban, hogy olyan személyre szabott szoftverintegrációs ajánlatokat nyújtson a végfelhasználók számára, amelyek IBM köztes szoftvert tartalmaznak vagy arra épülnek. Az üzleti partner egy rendszerintegrátor (SI), aki nem forgalmaz tovább IBM szoftvert. Az SI végrehajtotta a regisztrációs folyamatot a PartnerWorld for Software-en keresztül, hogy jóváhagyott Value Advantage Plus résztvevő lehessen. Az üzleti partner személyre szabott szoftverintegrációs ajánlatát az IBM áttekintette és jóváhagyta, mint értéknövelt megoldást. Az értéknövelt megoldáshoz hozzárendelésre került a PartnerWorld for Software rendszer által generált, egyedi megoldásazonosító száma és az SI hozzárendelt egy Value Advantage Plus azonosítószámot.

Az SI felismert egy végfelhasználói lehetőséget a vezetékek nélküli megoldások területén. A végfelhasználó az XYZ Company. Az XYZ Company úgy döntött, hogy megvásárolja az SI személyre szabott szoftverintegrációs ajánlatát, amely egy IBM köztes szoftvert tartalmaz. A végfelhasználónak az ibm.com-on keresztül kell megrendelnie a szoftvert. A megrendeléssel egy időben a végfelhasználónak meg kell adnia az ibm.com-nak az SI értéknövelt megoldásához tartozó megoldásazonosító számot, és az SI Value Advantage Plus azonosítószámát. Erre az információra azért van szükség, hogy az IBM közvetítői jutalékot tudjon fizetni az SI-nek azért, hogy a végfelhasználót az ibm.com-hoz irányította az értéknövelt megoldás részét képező IBM köztes szoftver teljesítéséért.

Az IBM megküldi az IBM köztes szoftver Jogosultsági bizonyítványát az XYZ Company számára. Az XYZ Company minden megvásárolt szoftverlicencc-példányhoz meg fogja kapni a Jogosultsági bizonyítványt. Az végfelhasználói szoftverjogosítást is fog végezni (szoftverelőfizetésből és műszaki támogatásból álló szoftverkarbantartást) az XYZ Company számára.

Az IBM a közvetítői jutalékot közvetlenül az üzleti partnernek küldi.

Kérdések és válaszok

K. Milyen feltételeknek kell megfelelnie a megoldásnak, hogy értéknövelt megoldásként árusíthassuk a Value Advantage Plus keretében?

V. Értéknövelt megoldások azok, amelyek jogosult IBM szoftverek, elsősorban közbenső szintű szoftverek köré épülnek. Néhány példa:

- a. Egy olyan alkalmazás, amely jogosult IBM szoftveren működik
- b. Egy jogosult IBM szoftvert tartalmazó vagy azon működő szolgáltatás, például személyre szabott alkalmazástervezés, szoftvertelepítés, személyre szabott integráció vagy termékoktatás
- c. Egy szolgáltatási ajánlattal kombinált alkalmazás.

K. Milyen előnyökkel jár egy üzleti partner számára a Value Advantage Plusban részvétel?

V. Az üzleti partner lényeges pénzügyi előnyökhöz jut a Value Advantage Plus kereteiben. A kedvezmény (ösztönzés) akkor kerül felajánlásra, ha az üzleti partner jogosult IBM szoftvert is értékesít a középpiaci végfelhasználóval folytatott értéknövelt megoldási tranzakció során. A kedvezmény vagy az értéknövelt megoldása keretében jogosult IBM szoftvert értékesítő üzleti partner számára egy előnyben részesített disztribútor által felajánlott további kedvezményként kerül biztosításra, vagy az IBM által közvetlenül az üzleti partnernek kifizetett közvetítői jutalékként, ha az nem értékesít tovább értéknövelt megoldás részeként IBM szoftvert, de az ibm.com-hoz küldi a végfelhasználót a szoftverbeszerzés érdekében. Az ösztönzés az IBM mennyiségi árengedmény (Passport Advantage, PA), valamint az új, egyszerűsített, a közepes méretű vállalatok piacát megcélzó gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express, PAX) keretében terjesztett köztes termékek új licenceire érvényes.

K. Hogyan választja ki a Value Advantage Plusra jelentkező üzleti partner a disztribútort?

V. A Value Advantage Plus kezdeményezés PartnerWorld for Software jelentkezési folyamata során ismerteti az adott ország/régió IBM disztribútorainak listáját. Az üzleti partnernek a jelentkezési folyamat részeként meg kell jelölnie egy preferált disztribútort.

K. Miben különbözik a gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express, PAX) a mennyiségi árengedménytől (Passport Advantage, PA)?

V. A gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express) és a mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) többek között a helyszíni szolgáltatásokban, a szoftverbeszerzésben, az ármodellben, a szoftverkarbantartásban (pl. szoftverelőfizetés és technikai támogatás) és a megújítási arányban különbözik. A mennyiségi árengedménnyel (Passport Advantage) és a gyors mennyiségi árengedménnyel (Passport Advantage Express) kapcsolatos információ megjelenés után az

www.ibm.com/software/passportadvantage címen olvasható.

K. Hogyan működik együtt a Value Advantage Plus kezdeményezés az IBM PASS-szal?

V. Az IBM Passport Advantage Solution Selling for ISVs (IBM PASS) a Value Advantage Plus kezdeményezés egy kísérő ajánlata. Az IBM PASS keretében bizonyos ISV alkalmazás-megoldások elérhetők a mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) programon belül. Ezeket az IBM PASS megoldásokat azután a (2. szintű) viszonteladók megrendelhetik IBM disztribútoruktól más mennyiségi árengedményes (Passport Advantage) termékekkel együtt.

Az IBM PASS ISV-k általában olyan fejlesztő-/marketingszervezetek, amelyek csatlakoznak a Value Advantage Plus kezdeményezésben résztvevő üzleti partnerekhez. A Value Advantage Plus kezdeményezésben résztvevő üzleti partner általában saját szolgáltatásaival és IBM szoftverrel együtt értékesíti az IBM PASS megoldást, mint az IBM által jóváhagyott értéknövelő megoldást. Egy ilyen megoldásból csak a jogosult IBM közbelső szintű szoftverre érvényesíthető a Value Advantage Plus engedmény vagy közvetítői jutalék. Az IBM PASS keretében megvásárolt ISV alkalmazás értéke beszámít az üzleti partnernek a programban érvényesíthető értéknövelő megoldástranzakcióiba.

K. Hogyan működik együtt a Value Advantage Plus kezdeményezés a Top Contributor kezdeményezéssel?

V. Bár egy üzleti partner mindkét kezdeményezésben résztvehet, az egyes tranzakciók csak az egyik kezdeményezésbe számíthatók bele, egyszerre mindkettőbe nem. Az IBM a megrendelés feladásakor először ellenőrzi, hogy a tranzakció megfelel-e a Value Advantage Plus kezdeményezés előírásainak. Ha igen, akkor az üzleti partner a Value Advantage Plus ösztönzést kapja meg és a tranzakció nem számít be a Top Contributor kezdeményezésbe. Ha a tranzakció nem felel meg a Value Advantage Plus kezdeményezés előírásainak, akkor a Top Contributor kezdeményezésnek megfelelően kerül elszámolásra.

K. Mi van akkor, ha Value Advantage Plusban résztvevő üzleti partner több országban/régióban/földrajzi területen is kíván értékesíteni?

V. Az üzleti partnernek országonként kell jelentkeznie a Value Advantage Plus kezdeményezésre.

K. Mi van akkor, ha Value Advantage Plusban résztvevő üzleti partnernek több értéknövelő megoldása is van?

V. Minden értéknövelő megoldást külön kell jóváhagynia az IBM-nek és külön megoldásazonosító szám fog tartozni hozzájuk. Az üzleti partner minden olyan, egy középállalati végfelhasználó számára értékesített megoldástranzakcióra vonatkozóan megkapja a Value Advantage Plus kezdeményezés ösztönzését, amely tartalmaz jogosult IBM szoftvert.

K. Hogyan kell jelentkeznie az üzleti partnernek a Value Advantage Plusra a PartnerWorld for Software segítségével?

V. Az üzleti partnernek ki kell töltenie a PartnerWorld for Software webhelyen rendelkezésre álló online jelentkezési lapot. A feldolgozás mintegy három hetet vesz igénybe.

K. Ahol lehetséges, hogyan tudja a Value Advantage Plusban résztvevő üzleti partner végfelhasználóit az IBM szoftverek az ibm.com-on keresztüli vásárlása felé orientálni?

V. Új mennyiségi árengedmény (Passport Advantage) és gyors mennyiségi árengedmény (Passport Advantage Express) végfelhasználói vásárlók esetében (vagyis ha a végfelhasználónak még nincsen aktuális Passport Advantage Online ügyfélazonosítója és korábbi vásárlási eseményei az IBM-mel), az üzleti partnerek irányítsák a végfelhasználót az ibm.com TeleSales részlegéhez. A végfelhasználó megadja az ibm.com TeleSalesnek az üzleti partner Value Advantage Plus azonosítóját és a megfelelő megoldás azonosítóját.

Ha a végfelhasználó már létező Passport Advantage Online ügyfél (vagyis van neki Passport Advantage Online ügyfélazonosítója és korábbi vásárlási eseményei az IBM-mel), akkor az üzleti partner irányítsa a végfelhasználót a Passport Advantage Online webhely eOrdering részére (ahol lehetséges). A végfelhasználónak megrendeléskor be kell majd írnia az üzleti partner Value Advantage Plus azonosítóját és a megfelelő megoldás azonosítóját.

K. Mi az a PartnerWorld for Software?

V. A PartnerWorld for Software egy marketing- és képzési program az IBM szoftvereket és megoldásokat értékesítő üzleti partnerek számára. A program számos előnyt kínál az üzleti partnerek számára, amelyek segíthetnek az eladások növelésében, a piaci részesedés kiszélesítésében és az új piacok IBM szoftvertechnológiákkal történő meghódításában.

K. Mi az a PartnerWorld for Developers és mi köze a PartnerWorld for Software-hez?

V. A PartnerWorld for Developers egy belépési pont a megoldásaikat IBM szoftvertechnológiákkal fejlesztők számára az IBM globális erőforrásaihoz. Mind a PartnerWorld for Developers, mind a PartnerWorld for Software az IBM PartnerWorld® alá tartozó, ott nyilvántartott programok. Az üzleti partner üzleti modellje és irányultsága dönti el, hogy melyik program felel meg legjobban az igényeinek. A PartnerWorld for Software-rel és a PartnerWorld for Developers programmal kapcsolatos információk a <http://www.ibm.com/partnerworld> címen található.

K. Ha egy üzleti partner el lett fogadva a Start Now e-business infrastruktúra-megoldások egyikének értékesítésére vonatkozóan, és már több végfelhasználóval együtt is működik a megoldás megvalósításán, akkor jelenti-e ez a Value Advantage Plus programba való automatikus bekerülést?

V. Az üzleti partnernek külön kell jelentkeznie a Value Advantage Plusra. A Start Now megoldás azonban a Value Advantage Plus kezdeményezés egyik, az IBM által jóváhagyott megoldásának számít.

K. Ha egy üzleti partner jóvá lett hagyva egy Start Now Solutions Proven ISV által és IBM közbenső szintű szoftverrel és szolgáltatásokkal együtt forgalmazza az ISV Start Now Solutions Proven alkalmazását, jelent-e ez automatikus részvételt és elfogadást a Value Advantage Plus programban?

V. Az üzleti partnernek külön jelentkeznie kell a PartnerWorld for Software-en keresztül a Value Advantage Plus kezdeményezésre. A Start Now Solutions Proven alkalmazás azonban a Value Advantage Plus egyik, az IBM által jóváhagyott megoldásának számít.

K. A fenti helyzetben jár-e az üzleti partnernek a Value Advantage Plus ösztönzés akkor is, ha nem közvetlenül maga fejlesztette ki a Start Now Solutions Proven alkalmazást?

V. Igen, a fenti helyzetben az üzleti partner akkor is jogosult a Value Advantage Plus ösztönzésre, ha nem közvetlenül maga fejlesztette ki a Start Now Solutions Proven alkalmazást, feltéve, hogy az üzleti partner megfelel a Value Advantage Plus kezdeményezés és a megoldástranzakció feltételeinek (tehát pl. az üzleti partner jogosult a Value Advantage Plus programban részvételre, a végfelhasználó középpiaci ügyfél stb.).

Szószedet

- Alkalmazásszoftver az a szoftver, amelyet egy speciális megoldáshoz (pl. számlázás, eladásösztönzés-automatizálás, CRM stb.) terveztek és fejlesztettek ki.
- Jogosult szoftver az az IBM köztes (middleware) szoftver, amelyet az üzleti partner IBM által jóváhagyott értéknövelt megoldása tartalmaz. A jogosult IBM szoftver és egy IBM által jóváhagyott értéknövelt megoldás forgalmazása a közepes vállalalkozási piac végfelhasználóinak az, ami az üzleti partnert feljogosítja a Value Advantage Plus kedvezményre.
- Megfelelési áttekintés (Compliance review): Egy IBM (vagy képviselője) által készített elemzés annak áttekintésére, hogy egy Value Advantage Plus megoldástranzakció során a végfelhasználó rendelkezésére bocsátott érték legalább 40 százaléka másból származik, mint az IBM közbenső szintű szoftver (pl. szoftveralkalmazás, ismétlődő szolgáltatás, vagy egy szoftveralkalmazás és az IBM szoftvertechnológiája köré épülő szolgáltatás).
- A disztribútor az IBM-mel kötött szerződés keretében viszontelad szoftvert az IBM köztes szoftvert értékesítő üzleti partnerek (számára. A disztribútor az IBM köztes szoftver viszonteladóit számos különféle szolgáltatással támogatja, így például megrendeléskezeléssel, hitellel, piacfejlesztéssel és az üzleti partner igényeinek kielégítésével. Az IBM disztribútori szerződés értelmében a disztribútor végfelhasználóknak közvetlenül nem értékesíthet. A Value Advantage Plus programban résztvevő üzleti partnereknek ki kell választaniuk egy preferált disztribútort, amely teljesíti a Value Advantage Plus kezdeményezésnek megfelelő végfelhasználói szoftverrendeléseket.
- Végfelhasználó lehet bárki, aki saját céljára és nem viszonteladásra vásárol szoftvert. A végfelhasználó azonban nem lehet tagja az üzleti partner cégének.
- A független szoftvergyártó (ISV) elsődleges üzleti tevékenységeként szoftvereszközöket fejleszt. Az ISV értékesíthetnek szoftvereikkel kapcsolatos szolgáltatásokat is, de üzleti modelljük elsősorban az alkalmazásszoftver fejlesztésére és forgalmazására épül.
- Közbenső szint (middleware) az olyan infrastruktúra alapú szoftver, amely lehetővé teszi az információtechnológia alkalmazások és más felhasználások céljára történő kiaknázását.
- Operációs rendszernek nevezzük a számítógép be- és kimeneti rendszereit - például a billentyűzetet és lemez meghajtókat - működtető, valamint a programokat betöltő és futtató szoftvert. Az operációs rendszer ezenfelül egy sor olyan mechanizusból és irányelvből áll, amelyek segítenek a rendszer-erőforrások szabályozott megosztásában. A Linux[®], az AIX[®], a Windows[®] és az OS/390[®] például operációs rendszerek. A Value Advantage Plusnak nem része semmilyen operációs rendszerrel kapcsolatos ösztönzés vagy juttatás.

- A megoldásazonosító szám a PartnerWorld for Software rendszer által generált egyedi, az üzleti partner értéknövelő megoldását azonosító szám. A megoldásazonosító számot (vagy megoldásazonosítót) minden olyan jogosult IBM szoftver megrendelésén fel kell tüntetni, amely rész egy Value Advantage Plus megoldástranzakciónak; azért, hogy ellenőrizhető legyen az üzleti partner jogosultsága a Value Advantage Plus ösztönzést illetően.
- A megoldásszállítók (SP) telepítési szolgáltatásokat, alkalmazásszoftvert, kommunikációs szolgáltatásokat és más műszaki termékeket kínálnak a végfelhasználó számára, jellemzően egyfajta “kulcsrakész” megoldásként.
- Megoldástranzakciónak tekintendő az üzleti partner értéknövelt megoldásának és a jogosult IBM szoftvernek az eladása egy középpiaci végfelhasználó számára, ahol a hozzáadott érték a tranzakció összes kiszámlázott értékének legalább 40 százaléka. A tranzakció számlázása történhet az üzleti partner és az IBM egy vagy több számlájával, de maximum hat hónapon belül. A jogosult szoftver értéke az ajánlott mennyiségi ár (Suggested Volume Price, SVP) vagy az ajánlott kiskereskedelmi ár (Suggested Retail Price, SRP), amelyik alkalmazható.¹
- A rendszerintegrátor (SI) elsősorban professzionális informatikai tanácsadást és szolgáltatásokat végez. A rendszerintegrátorok általában szoftvermegoldásokat javasolnak és/vagy helyeznek üzembe a végfelhasználók számára.
- A Value Advantage Plus azonosítószám a Value Advantage Plus program résztvevőjéhez rendelt egyedi szám. A Value Advantage Plus azonosítószámot az IBM szoftver rendelésénél és a Value Advantage Plus jogosultság igazolásakor kell használni. Az azonosítószámot az üzleti partner a Value Advantage Plus programra jelentkezésekor kapja meg. Az azonosítószám rögzítésre kerül az üzleti partner PartnerWorld for Software profiljában. A Value Advantage Plus azonosítószám nem ugyanaz, mint az üzleti partner PartnerWorld for Software tagsági száma.

¹A földrajzi elhelyezkedésre vonatkozó SRP és SVP információkat a Value Advantage Plus műveletek kézikönyvében találja.

© Copyright IBM Corporation 2003
IBM United States
11400 Burnet Road
Austin, Texas 78758
Készült az Egyesült Államokban
02-2003

Minden jog fenntartva.

Az IBM, a DB2, a DB2 Information Management Software, a DB2 Universal Database, a Lotus, a Tivoli, a WebSphere, az AIX, az OS/390 és a PartnerWorld kifejezések az International Business Machines Corporation védjegyei vagy bejegyzett védjegyei az Egyesült Államokban és/vagy más országokban.

A Windows a Microsoft Corporation bejegyzett védjegye az Egyesült Államokban és/vagy más országokban.

A Linux Linus Torvalds bejegyzett védjegye.