

## Łatwy start w świecie handlu elektronicznego

*IBM WebSphere Commerce – wiodąca platforma dla e-biznesu*

### Czy w twojej firmie...

- obsługa zamówień jest powolna, kosztowna i podatna na błędy?
- występują problemy z publikowaniem aktualnej i pełnej informacji o produktach?
- koszty funkcjonowania kanałów sprzedaży są wysokie?
- partnerzy handlowi nie są wystarczająco zadowoleni z obsługi?
- są kłopoty z dotarciem do nowych rynków zbytu?

Niezależnie od wielkości firmy klienci potrzebują spójnych usług najwyższej jakości, które spełniają ich oczekiwania. Wszystkie firmy muszą starać się dotrzymać kroku rosnącym wymaganiom klientów i presji ze strony konkurencji. W zmiennym środowisku ekonomicznym szybki i przewidywalny zwrot z inwestycji w infrastrukturę informatyczną jest ważniejszy niż kiedykolwiek wcześniej, ponieważ oznacza poprawę efektywności firmy i wzrost jej wydajności.

### Rozwiązanie

Oprogramowanie IBM WebSphere Commerce – Express umożliwia szybkie zaistnienie lub rozwój istniejącego przedsięwzięcia w Internecie za pomocą przystępnego rozwiązania.

Niezależnie od tego, do kogo kierowana jest oferta

– do firm czy też do klientów indywidualnych

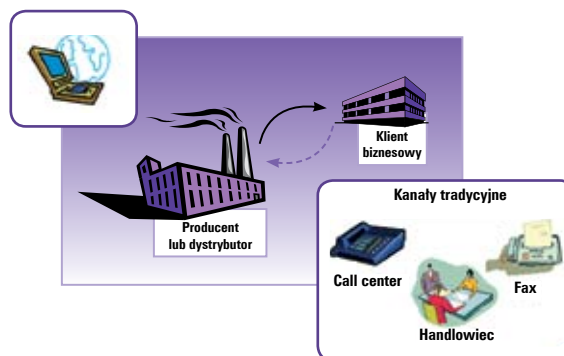
– oprogramowanie WebSphere Commerce – Express umożliwia natychmiastowe zwiększenie sprzedaży, obniżenie kosztów, poszerzenie zasięgu rynkowego i ugruntowanie relacji z klientami.

Daje bezpośrednią wartość biznesową i szybki zwrot z inwestycji. Wszystko to przy wykorzystaniu istniejących w firmie zasobów informatycznych.

### Zastosowanie B2B

Na świecie relacje „Business to Business” przeniesione są w obszar Internetu. Daje to wymierne oszczędności w kosztach obsługi partnerów handlowych: dealerów, dystrybutorów, hurtowników. Ma to szczególnie duże znaczenie dla firm wchodzących na nowe rynki – również zagraniczne. Ułatwia zaprezentowanie własnej oferty i zautomatyzowanie obsługi.

Platforma IBM WebSphere Commerce pomoże prowadzić



**IBM WebSphere Commerce – jedna zintegrowana platforma do handlu elektronicznego B2B**

biznes producentom i dystrybutorom wszelkich dóbr. Nie ważne co sprzedajesz, jeśli posiadasz kanał dystrybucji, możesz zoptymalizować jego pracę. Z elektronicznego handlu na świecie korzystają niemalże wszystkie branże.

Obie grupy – producenci i dystrybutorzy – powinny wdrażać rozwiązania elektronicznego handlu, gdyż:

1. platforma e-biznes usprawnia istniejące procesy w firmach,
2. dostarcza bardzo konkretne wymierne oszczędności w obszarze kosztów działu sprzedaży, reklamacji, marketingu, logistyki i magazynu,
3. podnosi jakość obsługi klienta,
4. istotnie zwiększa satysfakcję partnerów biznesowych,
5. zwiększa poziom lojalności klientów (ustanawia silną relację technologiczną), a w efekcie zwiększa przychód z klienta.

W marketingu producentów dóbr trwałych dominujące znaczenie ma marketing B2B. Wdrożenie platformy, pomaga rozwiązać wiele problemów producentów z obszaru B2B. Kluczowym jest zarządzanie informacją o produktach, w tym informacją o dostępności, szczególnie gdy wielkość asortymentu jest liczona w tysiącach sztuk. Z realizacji tej funkcji wynika satysfakcja partnerów biznesowych, poziom kosztów działu sprzedaży i obsługi oraz działu IT.

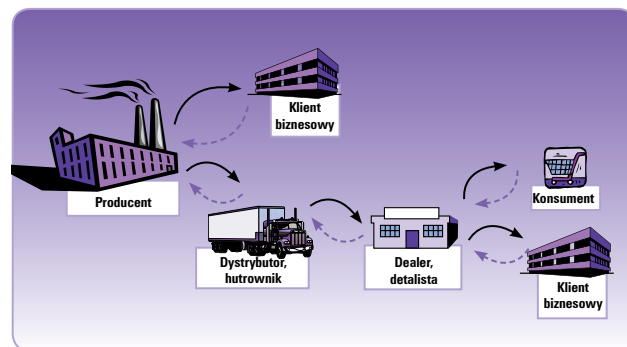


Rozwiązaniem jest automatyzacja i optymalizacja obsługi zamówień za pomocą funkcji zarządzania zasobami magazynowymi i zamówieniami. Jeśli produkty, ich dostępność lub ceny ulegają zmianie, odpowiednie informacje można udostępnić w czasie rzeczywistym. Podsystem obsługi zasobów pozwala na gromadzenie historii relacji z dostawcą, obsługuje zwroty towarów i dostosowuje wielkość zamówień. Działająca w czasie rzeczywistym funkcja dostępności zasobów gwarantuje, że klienci otrzymują dokładne, aktualne informacje odnośnie zasobów z automatycznymi opcjami zastępowania produktów lub obsługi zamówień wymagających sprawdzenia. Podsumowując, wdrożenie gotowej platformy umożliwi natychmiastowe zwiększenie sprzedaży, obniżenie kosztów i ugruntowanie relacji z partnerami biznesowymi.

### Zastosowanie B2C

Obroty krajowych sklepów „Business to Consumer” (B2C) wzrastają w tempie 100% rocznie. Ten nowy kanał sprzedaży, wraz ze wzrostem dostępności Internetu, jest coraz powszechniej wykorzystywany nie tylko w sprzedaży drogą elektroniczną, ale także w celu informowania klientów o nowych produktach lub promocjach. Informacyjny i promocyjny charakter rozwiązań e-commerce ma duży wpływ na wizerunek firmy i jej produktów oraz generuje dodatkowe przychody w tradycyjnych kanałach sprzedaży. Kanał internetowy jest szczególnie interesujący, gdyż pozwala dotrzeć do potencjalnie najzamożniejszych klientów detalicznych, dla których czas i wygoda obsługi ma kluczowe znaczenie. Dzięki niskim kosztom krańcowym obsługi sprzedaży przez Internet jesteśmy w stanie zaproponować bardzo konkurencyjne warunki i dzięki temu zwiększyć satysfakcję klienta.

Producent lub dystrybutor wdrażając platformę



**IBM WebSphere Commerce – jedna zintegrowana platforma do handlu elektronicznego B2B i B2C**

B2B, może w oparciu o tę samą licencję w łatwy sposób uruchomić platformę B2C. Pełni ona funkcję informacyjną dla klientów końcowych. Konsument detaliczni twojej firmy, będą mogli obejrzeć online informacje o produktach, a gdy zechcą kupić produkt zostaną skierowani do najbliższego detalisty lub sklepu elektronicznego. Możesz im natomiast zaoferować do nabycia w swoim sklepie akcesoria i części zamienne, co rozwiązuje problemy logistyczne detalistów, producenta i samego konsumenta.







Platforma IBM WebSphere Commerce dostarcza wiodącą funkcjonalność, umożliwiającą zwiększanie lojalności klientów i maksymalizowanie sprzedaży.

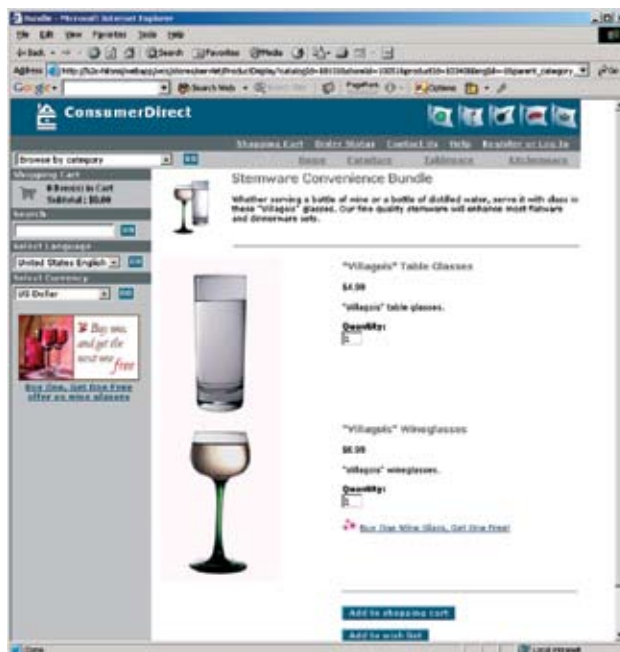
### Platforma WebSphere Commerce – Express

9 lat doświadczeń IBM na rynku e-commerce zaowocowało stworzeniem wiodącego na rynku produktu. Zaimplementowana jest w nim cała wiedza i doświadczenie, jakie firma zdobyła w projektach B2B i B2C zrealizowanych u setek klientów reprezentujących odmienne branże i wymagania.

Skutkuje to zaawansowaną logiką zaszytą w produkt, dającą bogate funkcje dostępne na żądanie po kilku kliknięciach w panelu administracyjnym.

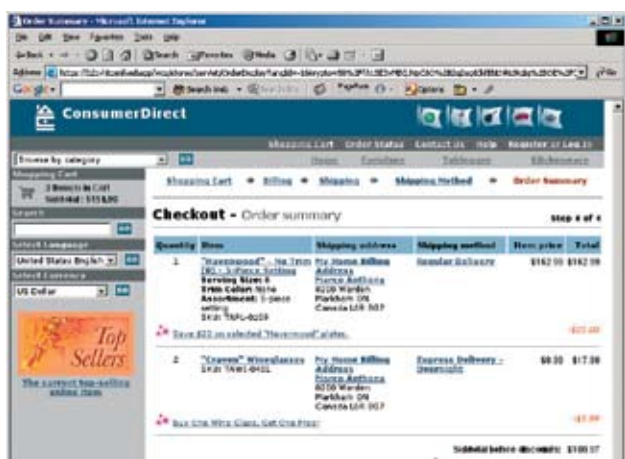
Dzięki intuicyjnej strukturze opartej na kreatorach prowadzących przez wiele zadań krok po kroku, użytkownicy biznesowi mogą łatwo nauczyć się podstawowych funkcji zarządzania sklepem. Nie potrzebują przy tym specjalistycznej wiedzy ani pomocy ze strony kosztownego personelu informatycznego.

Aplikacja IBM WebSphere Commerce Accelerator zapewnia również autoryzację w oparciu o role, co pozwala rozróżnić różne funkcje pełnione przez poszczególnych użytkowników w organizacji, takie jak administrator katalogu, menedżer ds. promocji lub przedstawiciel ds. obsługi klienta. Zależnie od roli



przypisanej użytkownikowi, oprogramowanie WebSphere Commerce – Express wyświetla adekwatne pozycje menu odpowiadające tylko tym zadaniom, do realizacji których dany użytkownik jest uprawniony.

Oprogramowanie WebSphere Commerce - Express zawiera zestaw narzędzi upraszczających pracę biznesowym użytkownikom serwisu. Oprogramowanie WebSphere Commerce Accelerator stanowi wspólny interfejs, pozwalający użytkownikom biznesowym na administrowanie serwisem i wykonywanie działań związanych z zarządzaniem, marketingiem i promocją produktów, zarządzaniem zamówieniami i obsługą klienta.



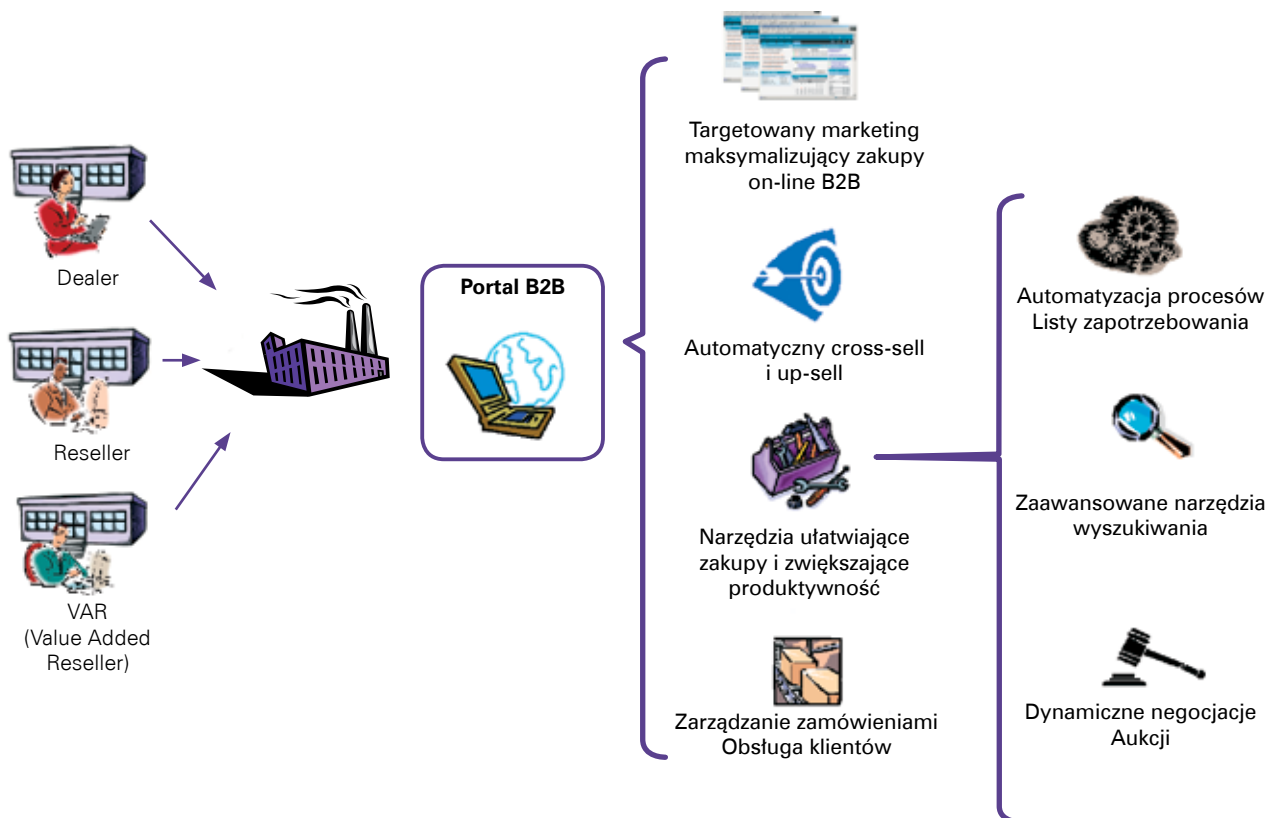
### Szybsze reagowanie za pomocą automatycznej obsługi zamówień i zarządzania zamówieniami.

Aby szybko reagować na zapotrzebowania klientów oraz optymalizować zestaw produktów pod kątem podaży i popytu, trzeba mieć zawsze dostęp do dokładnych informacji. Oprogramowanie WebSphere Commerce – Express udostępnia podsystem automatycznej obsługi zamówień i zasobów, dzięki któremu możemy zapewnić doskonałą, szybką i zautomatyzowaną obsługę. Jako że jest on w pełni zintegrowany z obsługą wersji narodowych, funkcje te umożliwiają prezentowanie informacji dotyczących cen, podatków i dostawy w dowolnym wybranym przez klienta języku i walucie. Podsystem obsługi zasobów pozwala na zapisywanie informacji dotyczącej dostawców, obsługuje zwroty towarów od klientów i dostosowuje wielkości zamówień. Działająca w czasie rzeczywistym funkcja dostępności zasobów dla zobowiązań (ATP, available-to-promise) gwarantuje, że klienci otrzymują dokładne, aktualne informacje odnośnie zasobów z automatycznymi opcjami zastępowania produktów lub obsługi zamówień wymagających sprawdzenia. Zasoby są automatycznie

sprawdzone, przydzielane i aktualizowane w systemie zamówień, a potwierdzenia za pośrednictwem poczty elektronicznej przedstawiają aktualny stan realizacji zamówień.

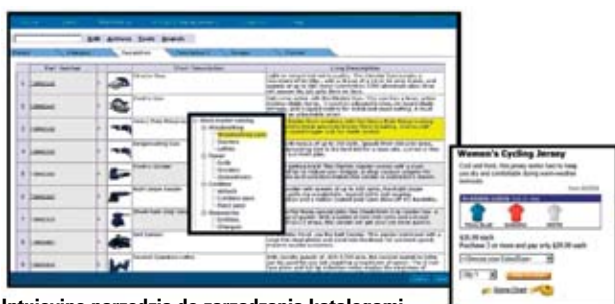
Oprogramowanie WebSphere Commerce – Express umożliwia także prostą i skuteczną obsługę reklamacji i zwrotów należności. Np., jeśli klient chce zwrócić towar, dzięki ustawieniom systemu następuje rozpoznanie, czy dane pozycje podlegają zwrotowi i obliczenie sumy do zwrotu. Można też skorzystać z interfejsu samoobsługowego i konfigurowanej funkcji zatwierdzania w celu automatycznego wygenerowania autoryzacji materiałów zwrotnych (RMA, return material authorization) odnośnie jednego lub większej liczby pozycji zamówienia.

### WebSphere Commerce – doskonałe możliwości portalu B2B



## Zarządzanie katalogiem za pomocą intuicyjnych narzędzi upraszczających administrowanie.

Oprogramowanie WebSphere Commerce – Express ułatwia zarządzanie danymi katalogowymi i współpracę z innymi użytkownikami zaangażowanymi w proces zarządzania zawartością. Intuicyjne narzędzie do zarządzania produktami zawarte w pakiecie WebSphere Commerce – Express umożliwia użytkownikom technicznym i biznesowym tworzenie i aktualizowanie danych katalogu, a także zarządzanie nimi. Jeśli produkty, ich dostępność lub ceny ulegają zmianie, odpowiednie informacje można udostępnić klientom i pracownikom w czasie rzeczywistym. Można również skonfigurować powiązanie w zakresie promocji – jak w sprzedaży metodą „cross-selling” lub „up-selling” oraz tworzeniu dodatkowych produktów i pakietów – dzięki czemu można przyciągnąć klientów, utrzymać ich, a w konsekwencji zmaksymalizować zyski.



Intuicyjne narzędzia do zarządzania katalogami

*Dostępnych jest kilkadziesiąt sposobów tworzenia promocji, wiązania produktów w pakiety, proponowania dodatkowych artykułów powiązanych w ramach tej samej grupy (cross-selling) i oferowania alternatyw (up-selling). Można je uruchomić kilkoma kliknięciami, gdy pojawi się taka potrzeba biznesowa.*

## Lepsze rozumienie, zdobywanie i obsługa klientów.

Za pomocą oprogramowania WebSphere Commerce – Express można monitorować, analizować i rozumieć zachowanie klientów. Pozwala to na precyzyjne zaplanowanie działań marketingowych zaspokajających indywidualne potrzeby każdego klienta. Podstawą tych planów są ustalone wcześniej kryteria, takie jak data rejestracji i historia zakupów. W ten sposób budujemy długofalowe, korzystne relacje biznesowe. Przy użyciu elektronicznych kuponów, reklam internetowych, rekomendacji produktów można dotrzeć do klientów spełniających określone kryteria. Można też zdobyć nowych klientów i skłonić gości serwisu do powrotu, za pomocą odpowiednio dostosowanych, spersonalizowanych kampanii, realizowanych przy użyciu poczty elektronicznej. Korzystając z technologii opartej na regułach, można tworzyć spersonalizowaną zawartość dla poszczególnych klientów. Szczegółowe raporty pozwalają menedżerom analizować zachowania klientów, doskonalić

## Kontekstowe zarządzanie doświadczeniami

To wykorzystywanie wszystkiego co wiemy, aby dostarczać odpowiednią dla danego konsumenta treść, funkcje i oferty. Bazuje na spójnym wszechstronnym poznaniu konsumenta poprzez różnorodne punkty kontaktu. Umożliwia rozumienie konsumentów i ich miejsca w konsumenckim cyklu życia.

Pod uwagę brane są:

- odbiorca
- profil i preferencje
- zachowania i historia kontaktów
- cechy organizacji klienta
- role i odpowiednie procesy
- polityka, umowy, porozumienia



Doskonałe możliwości marketingowe

strategie marketingowe i przewidywać zapotrzebowanie na zasoby – wszystko to przy zastosowaniu łatwego w użyciu interfejsu graficznego. Dzięki intuicyjnym, pomocniczym narzędziom do obsługi sprzedaży, oprogramowanie WebSphere Commerce – Express oferuje klientom firmy szeroki wybór opcji wyszukiwania i wykrywania, pozwalających na szybkie znajdowanie potrzebnych informacji.





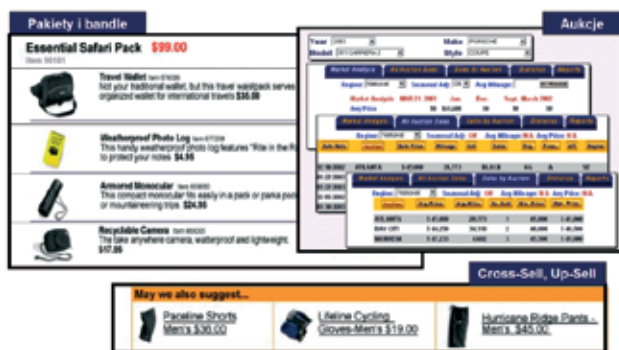
*Każdy kontakt klienta z platformą jest rejestrowany i wpływa na lepsze poznanie jego preferencji. Wiedza płynąca z interakcji, jest wykorzystywana do tworzenia zindywidualizowanych ofert, promocji i rekomendacji. To wszystko służy zwiększeniu satysfakcji klientów oraz alokowaniu popytu zgodnie z potrzebami sprzedawcy.*

### Alokowanie popytu

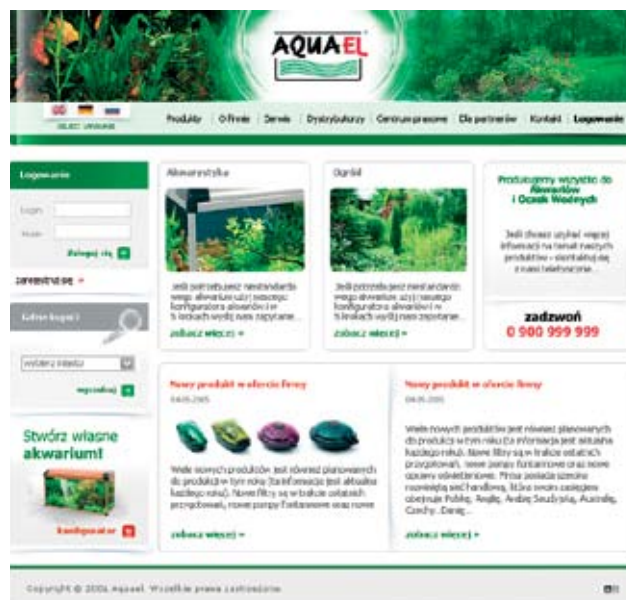
Możesz łatwo i skutecznie wpływać na decyzje nabywcze twoich klientów. Masz do dyspozycji szereg gotowych i sprawdzonych narzędzi. WebSphere Commerce dokona analizy skuteczności twoich działań, tak więc szybko nauczysz się na jakie bodźce najlepiej reagują twoi klienci. Korzystaj z następujących gotowych narzędzi alokowania popytu:

1. Sugestia dodania produktu
2. Sugestia zastąpienia produktu
3. Promocja produktu
4. Reklama produktu
5. Zmiana hierarchii wyświetlania produktów
6. Aukcje

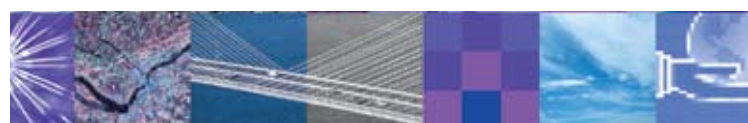
WebSphere Commerce w pierwszym kroku po zalogowaniu sprawdza do jakiego segmentu przynależy klient i wyświetla dedykowane dla tego segmentu komunikaty. Na podstawie historii zakupów oraz aktualnego stanu koszyka proponuje produkty, które logicznie są powiązane z zakupami konsumenta. Następnie analizowany jest każdy krok użytkownika w systemie (wyświetlenie kategorii, wyświetlenie grupy, wyświetlenie produktu, dodanie produktu do koszyka) i przy każdym kroku algorytmy badają celowość zastosowania jednego z narzędzi alokacji popytu.



Doskonale możliwości wspierania sprzedaży



Przykładowy sklep wdrożony w Polsce



### Przykład narzędzia alokacji popytu: promocje

W sytuacji, gdy analiza zachowań konsumenta bądź jego dane rejestracyjne wykażą przynależność do odpowiedniego segmentu, system wyświetla informację o promocji.

Dostępne są wszechstronne typy promocji:

- upust procentowy od sztuki
- upust kwotowy od sztuki
- upust kwotowy od całego zamówienia (po spełnieniu warunku wielkości zamówienia)
- kup x sztuk, a otrzymasz kolejną sztukę z rabatem
- bezpłatny prezent do zamówienia



## Grafika bez ograniczeń

Gotowa platforma nie oznacza braku elastyczności. Przeciwnie, największe marki świata z powodzeniem przenoszą na platformę swoją wysublimowaną komunikację marketingową.



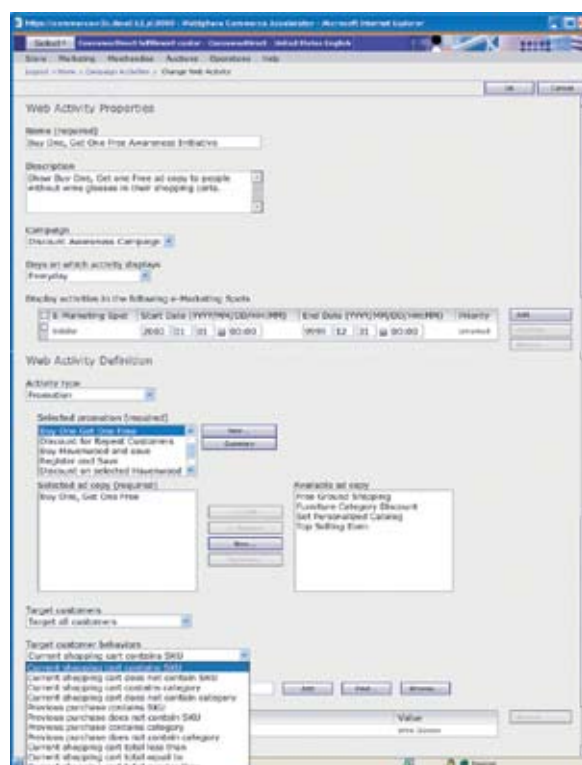
Natomiast duże sklepy e-commerce nad grafikę przedkładają funkcjonalność.



## Akcelerator

Zarządzanie sklepem odbywa się poprzez wygodny i bardzo intuicyjny interfejs. Pracownik działu marketingu będzie potrafił uruchomić nową promocję bez potrzeby czytania jakiegokolwiek instrukcji.

Każdy użytkownik ma przydzieloną rolę i dostęp do odpowiadających tej roli narzędzi. W systemie są predefiniowane 23 role biznesowe, poczynając od administratora platformy, poprzez szefa marketingu szefów kategorii, opiekunów klientów na pakowaczach skończywszy.



**Widok panelu administracyjnego (akceleratora): definiowanie parametrów kampanii reklamowej na stronach sklepu. Na uwagę zasługuje rozwinięta na samym dole lista wyboru zachowań konsumentów. Emisję reklam można ograniczyć do osób, które spełniają jedno lub kilka z jedenastu wariantów zachowań. Ponadto widoczne są miejsca ustawień wielu innych opcji emisji reklamy.**





## **Budowanie na solidnej podstawie e-biznesowej i obsługa wielu platform.**

Wiodące w branży oprogramowanie IBM WebSphere Application Server (zawarte w pakiecie WebSphere Commerce – Express) służy za podstawę handlowego serwisu WWW. Dzięki zastosowaniu technologii Java 2 Platform, Enterprise Edition (J2EE), oprogramowanie WebSphere Application Server tworzy oparte na otwartych standardach środowisko umożliwiające integrację z nowymi i istniejącymi technologiami. Ta elastyczna infrastruktura w połączeniu z obsługą wielu systemów operacyjnych umożliwia zniesienie konieczności korzystania tylko z jednej platformy. Oprogramowanie WebSphere Commerce – Express obsługuje platformę Microsoft Windows, systemy IBM OS/400 dla IBM eServer iSeries oraz Linux – jeden z najszybciej rozwijających się na świecie systemów operacyjnych. Dzięki zastosowaniu w nim tej samej bazy kodu, co w pozostałych programach z rodziny WebSphere Commerce, aktualizacja lub przejście na przyszłe wersje jest niezwykle proste.

Rezultat: zmniejszenie ryzyka, zabezpieczenie inwestycji informatycznych i możliwość szybkiego tworzenia nowych funkcji, które działają w istniejących systemach i aplikacjach innych firm.

Rozwiązanie to zawiera również oprogramowanie IBM DB2 Universal Database Express Edition. Oprogramowanie DB2 – mechanizm bazy danych, na którym oparte są najbardziej wymagające światowe aplikacje e-biznesowe – zarządza wszystkimi danymi,



## **WebSphere Commerce – Express zapewnia:**

- **serwery produkcyjne i pomostowe, pozwalające utworzyć stabilne środowisko o najwyższym standardzie świadczonych usług**
- **narzędzia programistyczne o bogatym zestawie funkcji, oparte na otwartych standardach przemysłowych, umożliwiające tworzenie i dostosowywanie serwisu WWW**
- **łatwe w użyciu narzędzia administracyjne do obsługi użytkowników biznesowych**
- **znakomity mechanizm bazy danych, który zapewnia szerokie możliwości zarządzania produktami i przeprowadzania analiz biznesowych**
- **infrastrukturę e-biznesową umożliwiającą rywalizację ze znacznie większymi firmami, dzięki zapewnieniu elastyczności w celu błyskawicznego dostosowywania oferty do różnorodnych wymagań klientów**

z których korzysta pakiet WebSphere Commerce – Express. Są to zarówno podstawowe informacje potrzebne do działania serwera, jak i szczegółowe informacje o poszczególnych klientach, produktach i cenach.

## **Korzyści zastosowania platformy WebSphere Commerce**



### **Jednolita platforma**

Różne inicjatywy - jedno narzędzie: B2C + B2B.



### **Predefiniowane modele**

Czyli jak, gdzie i co komu zaproponować, aby zwiększyć skuteczność sprzedaży.



### **Zintegrowane procesy**

Wbudowane, konfigurowalne procesy związane ze sprzedażą: promocje, akcje reklamowe, kampanie, cross- i up-selling etc.

### **Zacieśnianie relacji z klientem**

Wykorzystanie maksimum informacji do stworzenia najlepszej oferty: profil klienta, zachowanie, historia etc.



### **Narzędzia dla biznesu i IT**

Duże możliwości parametryzacji bez oprogramowania. Gotowe komponenty dla IT.



### **ROI TOC**

Krótszy czas i koszty wprowadzenia rozwiązań. Niższe koszty utrzymania i zarządzania.



### **Zgodność ze standardami**

Łatwość integracji z istniejącą infrastrukturą.



*Oprogramowanie WebSphere Commerce – Express zostało utworzone z myślą o łatwym zaistnieniu małych i średnich firm w Internecie bez ponoszenia wysokich kosztów. Redukując koszty tworzenia lub rozwijania przedsięwzięć z zakresu handlu elektronicznego, można więcej zainwestować w firmę.*

#### **Wdrożenie w godzinę**

Dzięki funkcji szybkiej instalacji i gotowej wszechstronnej funkcjonalności, możliwe jest zbudowanie i uruchomienie sklepu w czasie zaledwie godziny. Dzięki gotowej platformie czas wdrożenia poświęcamy na naprawdę ważne rzeczy: analizę procesów biznesowych, analizę potrzeb użytkowników platformy oraz integrację platformy z istniejącymi systemami. Każda platforma e-commerce wymaga zintegrowania z istniejącymi systemami informatycznymi przedsiębiorstwa - magazynowym, księgowym, CRM. Wdrożenie gotowej platformy WebSphere Commerce polega głównie na zintegrowaniu jej z przedsiębiorstwem.

#### **Autorskie rozwiązanie czy gotowa platforma?**

Chcesz wybrać autorskie rozwiązanie lokalnego dostawcy? Zadaj sobie pytanie, kto jeszcze poza nim będzie mógł administrować i rozwijać powstałą platformę. Nie uzależniaj się od jednego dostawcy. Postaw również pytanie: kiedy powstała ostatnia wersja tegoż rozwiązania? IBM oferuje średnio raz w roku nową wersję platformy. Przejście na kolejne wersje jest bardzo łatwe i szybkie. Każda kolejna wersja WebSphere Commerce to najwyższy światowy standard e-biznesu. Platforma IBM będzie rozwijać twoją organizację, przenosząc na polski rynek najlepsze światowe praktyki. Kupując autorskie lokalne rozwiązanie, Ty będziesz rozwijać platformę i firmę, która będzie ją tworzyć. Czy chcesz samodzielnie projektować funkcjonalność platformy pod swoje potrzeby? Inżynierowie IBM robią to od wielu lat, osiągnęli najwyższy światowy poziom. Zaprojektowali ją tak, aby łatwo było ją wdrożyć w przedsiębiorstwie o dowolnej specyfice branżowej. To między innymi dlatego jest najlepsza na świecie.\*

\* Według amerykańskich firm doradczych Gartner Research oraz Software Information Industry Association.

Oprogramowanie WebSphere Commerce – Express jest pojedynczym pakietem dostępnym po przystępnej cenie i dostosowanym do potrzeb małych i średnich firm, który pozwala szybko utworzyć i uruchomić handlowy serwis WWW. Pakiet zawiera łatwe w użyciu narzędzia i duży zestaw funkcji wspomagających pracę użytkowników biznesowych oraz pomaga przyspieszyć i uprościć procesy projektowe, tekstowe i produkcyjne – niezależnie od tego, czy celem jest utworzenie sklepu elektronicznego, czy też rozszerzenie istniejącej już oferty na nowe rynki. Za pomocą sprawdzonych rozwiązań, innowacyjnej technologii i specjalistycznej wiedzy biznesowej, firma IBM może pomóc w natychmiastowym wprowadzeniu w życie strategii handlowych i w przygotowaniu się do realizacji przyszłych celów biznesowych.

#### **Dodatkowe informacje**

Aby uzyskać więcej informacji na temat rozwiązań firmy IBM w zakresie handlu elektronicznego, należy skontaktować się z pracownikiem Działu Oprogramowania IBM Polska.

Dział Oprogramowania IBM Polska Sp. z o.o.  
Bartłomiej Machnik  
tel.: (22) 878 66 04  
e-mail: bartlomiej.machnik@pl.ibm.com  
[www.ibm.com/pl/software](http://www.ibm.com/pl/software)

### **Dlaczego IBM WebSphere Commerce?**

- **Najwyższej klasy kompletna oferta:**
  - Sprzęt
  - Oprogramowanie
  - Usługi wdrożeniowe
- **Nakłady na rozwój platformy WebSphere sięgają 1 mld USD rocznie:**
  - Dojrzała platforma
  - Wysokie oceny klientów i analityków
  - Referencje
  - 70 patentów w zakresie integracji oprogramowania
  - 25 000 pracowników laboratoriów rozwojowych IBM
- **IBM to wsparcie otwartych standardów (J2EE, Web Services)**





IBM Polska Sp. z o.o.  
ul. 1 Sierpnia 8  
02-134 Warszawa  
Infolinia: 0800 166 534

Internet: [www.ibm.com/software/pl](http://www.ibm.com/software/pl)  
e-mail: [software@pl.ibm.com](mailto:software@pl.ibm.com)

Wydrukowano w Polsce.  
Wszelkie prawa zastrzeżone.

DB2, DB2 Universal Database, eServer, IBM, iSeries, logo On Demand, logo IBM, OS/400, i WebSphere są zarejestrowanymi znakami handlowymi International Business Machines Corporation w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach.

Java i wszystkie znaki handlowe oparte na znaku Java są znakami towarowymi firmy Sun Microsystems, Inc. W Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach.

Linux jest znakiem handlowym Linusa Torvaldsa w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach.

Microsoft i Windows są zarejestrowanymi znakami handlowymi Microsoft Corporation w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach.

Nazwy innych firm, produktów lub usług mogą być znakami towarowymi lub znakami usług innych firm.

Dodatkowe informacje na temat rozwiązań WebSphere można znaleźć pod adresem: [ibm.com/pl/software/websphere](http://ibm.com/pl/software/websphere)