Добро пожаловать в ко-маркетинг с IBM!

Темы для обсуждения

- Что такое ко-макретинг с IBM ?
- Основаные этапы ко-макретинга с IBM:
- - Планирование
- - Подача заявки
- - Проведение ко-маркетинга
- - Подача требования о возмещении
- Как заполнять Business -case ?
- Как заполнять Application form?
- Как заполнять Claim form?
- Полезные контакты

IBM Corporation

Введение: что такое Ко-маркетинг?

- **Ко-маркетинг** – это Программа по совместному с партнером финансированию маркетинговых кампаний, направленных на формирование спроса на продукты и услуги IBM, при этом вложение IBM, как правило, составляет не более 50% от стоимости маркетинговой кампании.

Основные термины и понятия:

- Ко-маркетинговый процесс поддерживается инструментом **IBM Co-marketing Tool**, который позволяет вносить и отслеживать статус заявки на совместно финансируемую маркетинговую кампанию
- **BPSO (Business Partners Support Operations, Братислава,** IBMCFM@sk.ibm.com**)** - агентство, которое занимается поддержкой партнера после подачи требования о возмещении за проведенную совместную маркетинговую активность
- **Application** – заявка на совместно финансируемую маркетинговую кампанию
- **Claim** – требование о возмещении на совместно финансируемую маркетинговую кампанию
- **Unique Control Identifier (UCID)** , состоящий из 11 символов алфавитно-цифровой контрольный код, присваиваемый в CMT после утверждения мероприятия и используемый для отсылки к определенному мероприятию и соответствующему требованию о возмещении.

Виды совместно финансируемых маркетинговых активностей

- Реклама
- Конференции
- Интернет - маркетинг
- Телемаркетинг
- Отраслевые выставки
- Директ – маркетинг (прямой – маркетинг)

Для участия в программе ко-меркетинг необходимы:

✔ Регистрация на Partner World и в PPS (Partner Profiling System), статус “active” (любой уровень)

✔ Доступ в GPP (Global Partner Portal) для возможности дальнейшего внесения проектов (лидов) в систему

- Партнер не должен получать финансирование из других программ
- Партнер готов принять оплату от IBM WTC
- Партнер должен иметь положительную историю по предыдущим ко-маркетинговым активностям (предоставить полную отчетность, внести необходимое количество проектов в GPP, выставить финальный счет в IBM WTC для получения компенсации)
- Для участия в ко-маркетинге Software учитываются дополнительные критерии

IBM Corporation

Основных этапы процесса участия в программе ко-маркетинга:

1. **Планирование партнерских бизнес - кейсов**
2. **Подача заявки на ко-маркетинг**
3. **Проведение ко-маркетингового мероприятия**
4. **Подача требования о возмещении за ко-маркетинг**

Временные рамки			
Заявки в специальной форме принимаются на рассмотрение в течение первого месяца текущего квартала на следующий квартал. Например, заявки на 4 квартал принимаются в течение июля.	Подача заявки на сайте Partner World (в инструменте CMT) осуществляется после получения партнером приглашения на ко-маркетинг и минимум за 5 дней до начала ко-маркетинга	В заявке на сайте Partner World даты начала и окончания ко-маркетинга должны совпадать реальными датами проведения ко-маркетинга	В течение 60 дней после даты окончания мероприятия, указанной в заявке
Основные формы для заполенения			
Бизнес – кейс, программа мероприятия, список участников, смета	Application (Заявка на сайте Partner World - CMT)	Cover letter форма, счет от поставщиков, документы, подтверждающие проведение маркетинговой активности (подробное описание требуемых документов в положениях и условиях программы)	Claim (Требование о возмещении на сайте Partner World)

IBM Corporation

1 Планирование партнерских бизнес – кейсов

- Заявки принимаются в течение месяца со дня начала планирования.
- На каждую маркетинговую активность заполняется отдельная заявка.
- Заявки на проведение ко-маркетинговых активностей принимаются и рассматриваются исключительно в рамках стандартной формы – Бизнес кейс (Business Partner Case).Форму заявки (кейса) можно запросить у вашего представителя в IBM.
- При планировании просьба обращать внимание на то, чтобы в кейсе было указано:

1) Business owner - представитель партнера в IBM (BPO)

2) Дата/месяц, место проведения (город)

3) Формат (1-дневное мероприятие, 2-дневное мероприятие, ...)

4) Целевая аудитория (заказчики, какие заказчики, какой сектор, ...).

5) Участвуют ли другие спонсоры, кроме IBM (какие)

6) Таблица Projected Performance в кейсе должна быть заполнена, **указанные цифры достижимы!!!**

Расшифровка таблицы Projected Performance :

- ***VLC* – кол-во потенциальных лидов в штуках**
- ***Wins* – кол-во выигранных лидов в штуках**
- ***VLRC* – кол-во потенциальных лидов в K USD**
- ***Win Revenue* – кол-во выигранных лидов в K USD**

! Инструкцию по заполенению бизнес – кейса вы можете найти в приложении 1!

Projected Performance:

			VLC (#)	Wins (#)	VLRC (K USD)	Win Revenue (K USD)
TOTAL			#	#	$K	$K
Brand	STG	System x	%	%	%	%
		System p	%	%	%	%
		System z	%	%	%	%
		Storage	%	%	%	%
	SWG	AIM Info Management Rational Tivoli WPLC	%	%	%	%
	Services	GTS (ITS) GBS (C&SI)	%	%	%	%

Внимание: в случае, если в Вашей маркетинговой тактике принимает участие другой вендор, помимо IBM, вам необходимо известить нас об этом, указав процент финансового участия всех спонсоров маркетинговой тактики (IBM , других вендоров, бизнес-партнера IBM) . Обращаем ваше внимание, что IBM покрывает только одобренные для программы Ко-маркетинга расходы.

IBM Corporation

2

Подача заявки на ко-маркетинг

- За 4 недели до начала активности партнер предоставляет следующую информацию в зависимости от типа совместной активности:

- **маркетинговый семинар, конференция**:

программу, список участников, смету + макеты брошюр, сценарий телемаркетинга (если есть такая категория расходов)

- **рекламная кампания**

макеты баннеров, медиа –план

- В случае поддержания партнерской активности Партнер получает Пригласительное письмо (Invitation Letter) в качестве подтверждения бюджета
- Бюджет выделяется в локальной валюте (фиксированный курс USD по отношению к локальной валюте содержится в пригласительном письме)
- Пригласительное письмо содержит в себе инструкции по заполнению Заявки в системе (PW - CMT), сроки (как по внесению Заявки, так и по предоставлению отчетности после проведения ко-маркетинговой активности), Правила и условия участия в ко-маркетинге
- В указанные сроки партнер заносит в систему Заявку (Application Form)

  !!!!Инструкцию по заполенению заявки вы можете найти в приложение 2!!!!
- Заявка (Application Form) должна быть заполнена в PW и подтверждена партнером не меньше, чем за 5 дней до начала активности

- ***Внимание!!!! В случае, если до начала вашей маркетинговой тактики ее содержание претерпевает какое-либо изменение (напр. телемаркетинг заменяется выпуском доп. печатной продукции, дата мероприятия меняется или подобное), вам необходимо известить об этом вашего представителя от IBM (BPR) и утвердить изменения, подав измененный бизнес-кейс на утверждение; в случае значительных изменений без предварительного согласования маркетинговой тактики по составу и стоимости тактик, IBM оставляет за собой право не возмещать статьи расхода, не внесенные в первоначальный кейс/заявку в системе***

IBM Corporation

Ограниченные и не подлежащие возмещению расходы в рамках программы ко-макретинга

Категории расходов	Ограничения
Расходы на обслуживание, еду и напитки (включая алкогольные)	Сумма расходов на еду, напитки и обслуживание не может превышать 10 000 долларов США на каждое мероприятие; максимальная сумма возмещения составляет 5 000 долларов США при ставке возмещения 50 %.
Расходы на развлекательные и спортивные мероприятия	Сумма расходов на развлекательные и спортивные мероприятия не может превышать 200 долларов США на одного человека и 2 500 долларов США на одно мероприятие; максимальная сумма возмещения составляет 1 250 долларов США при ставке возмещения 50 %.
Расходы на подарки, рекламную продукцию, награды и сувениры	Расходы на подарки, рекламную продукцию, награды и сувениры не могут превышать 25 долларов США на одного участника и 4 000 долларов США на одно мероприятие; максимальная сумма возмещения составляет 2 000 долларов США при ставке возмещения 50 %. Смета расходов данного типа должна указываться в поле описания мероприятия.
Расходы на местные перевозки наземным транспортом	Затраты на местные перевозки наземным транспортом не могут превышать 1 000 долларов США; максимальная сумма возмещения составляет 500 долларов США при ставке возмещения 50 %.
Расходов на гонорары внешних докладчиков	Сумма расходов на гонорары внешних докладчиков не должна превышать 5 000 долларов США на одно мероприятие; максимальная сумма возмещения составляет 2 500 долларов США при ставке возмещения 50 %.

IBM Corporation

Ограниченные и не подлежащие возмещению расходы в рамках программы ко-макретинга

- Командировочные расходы на возмещаются. Командировочные расходы включают затраты на размещение в гостинице, авиабилеты и проживание, например суточные и плату за такси и проезд на мероприятия, за исключением расходов, разрешенных в пункте 5.
- Расходы бизнес-партнера на заработную плату персонала, обеспечивающего поддержу маркетинговых мероприятий, возмещаться не будут, за исключением случаев, когда это явным образом разрешено по условиям программы. Оплата труда временного персонала может быть возмещена, если этот персонал нанимается специально и исключительно для соответствующей маркетинговой кампании.
- Расходы на услуги и оборудование, которые считаются капитальными расходами или используются в повседневной работе компании, например мебель, телефонное оборудование, вывески компании или фирменные бланки, возмещаться не будут.
- Расходы на приобретение демонстрационного оборудования или аппаратного обеспечения, такого как персональные компьютеры, ноутбуки, мониторы или средства наглядного представления, возмещаться не будут.
- Розыгрыш призов запрещен, как и расходы на любые мероприятия, которые могут восприниматься как конкурс, тотализатор или лотерея с возможностью выиграть приз какой-либо ценности.
- Расходы на поощрительные акции, направленные на стимулирование продаж, возмещаться не будут.
- Расходы на рекламные статьи (рекламу в виде редакционного материала) возмещаться не будут.

IBM Corporation

Согласование и подписание Контракта на оказание маркетинговых услуг

- В период, когда заявка со стороны IBM подтверждена в системе (статус -Application Approved), но строго ДО начала активности - между партнером и IBM заключается Контракт на оказание маркетинговых услуг
- В контракте:
- п 1 – указать перечень маркетинговых услуг (= затраты в Application form поле «Краткое описание»)
- п 2.1 – указать ту валюту, в которой планируете получить компенсацию (рубли РФ/доллары США)
- п 2.2 – общую стоимость Контракта (вклад IBM) указываем без НДС (согласно статье 148 Налогового Кодекса РФ)
- п 7 – указать даты начала и окончания активности
- Оплата производится исключительно на счет Партнера (оплата через дистрибутора и прочее невозможна, оплата через оффшорные компании не осуществляется), поэтому указываем российский счет компании

Внимание: правки текста Контракта недопустимы!

IBM Corporation

3 Проведение ко-маркетинга

При проведении ко-маркетинга партнер должен помнить следующие важные правила работы с IBM:

- IBM не несет ответственности за ущерб или вред, причиненный третьим лицам или бизнес-партнеру в связи с маркетинговым мероприятием.
- Расходы на алкогольные напитки допускаются только при условии соблюдения местного законодательства, если расходы целесообразны и напитки предлагаются в профессиональной деловой обстановке. IBM не несет ответственности за ущерб или вред здоровью, причиненный третьим лицам вследствие чрезмерного потребления алкоголя, и оставляет за собой право отказать в возмещении расходов на любые мероприятия, на которых имело место некорректное или непрофессиональное поведение.
- Бизнес-партнеры должны соблюдать правила, описанные в Кодексе ведения бизнеса IBM, при осуществлении любых маркетинговых мероприятий, в том числе мероприятий, утвержденных в рамках этого предложения. Кодекс доступен по адресу:http://www.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pub_join_memctr_agreement_code.html
- Бизнес-партнер несет ответственность за выполнение маркетинговых рекомендаций IBM и за правильное использование эмблемы бизнес-партнера, товарных знаков и интеллектуальной собственности IBM. IBM может не возместить расходы на маркетинговые материалы и рекламные изделия, которые не соответствуют рекомендациям. Сведения о надлежащем использовании приведены на Web-сайте IBM PartnerWorld: http://www.ibm.com/partnerworld/mem/mkt/mkt_emblem.html
- Если в маркетинговом мероприятии будут участвовать докладчики из государственных учреждений, то бизнес-партнер должен предварительно получить разрешение у IBM.

IBM Corporation

4 Подача требования о возмещении за ко-маркетинг

- **Требования о возмещении, подтверждающие документы и сведения о потенциальных сделках должны быть переданы в течение <u>60 календарных дней</u> с указанной даты окончания мероприятия. *Невыполнение этого условия может привести к аннулированию мероприятия и (или) требования о возмещении, <u>поскольку проведение дальнейшей отчетности пойдет на exception basis</u>***
-

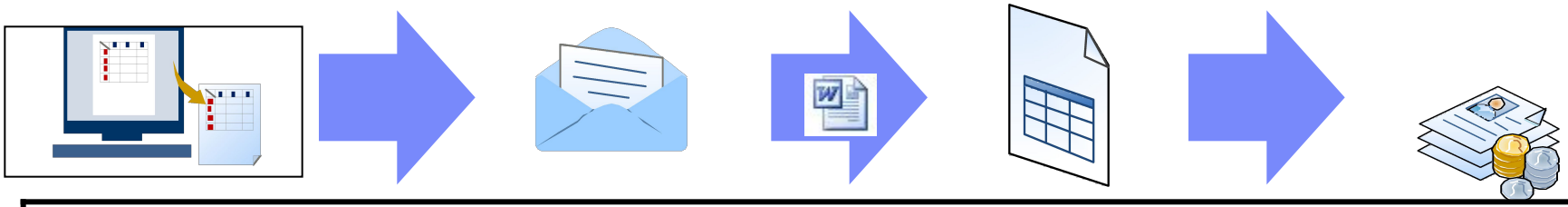
"4 шага" для подачи отчетности за ко-маркетинг:

1 Создание требования о возмещении

2 Подача отчетных документоы

3 Занесение лидов в GPP

4 Подача финального счета



Временный рамки			
Желательно в течение первых 30 дней после даты окончания активности	Желательно в течение первых 30 дней после даты окончания активности	Желательно в течение первых 45 дней после даты окончания активности	В течение 60 дней с даты подтверждения отчетных документов
Основные формы для заполенения			
Claim (Требование о возмещении на сайте Partner World)	Cover letter форма, счет от поставщиков, программа мероприятия, список участников. Пакет отчетных документов в зависимости от типа маркетинговой активности (отправляется в BPSO IBMCFM@sk.ibm.com)	Форма New Opp-ty на Global Partner Portal (GPP)	В качестве образца финального счета используем форму Example of final invoice.

IBM Corporation

Пакет отчетных документов

1) Документальное подтверждение 100 % понесенных расходов посредством действительных, детализированных счетов-фактур третьих лиц (или иных приемлемых документов, таких как прейскуранты, в разрешенных случаях), в которых четко описаны работы, выполненные поставщиками.

   Внимание!!! За расходы, понесенные до утверждения мероприятия IBM компанией IBM, ответственность несет бизнес-партнер. Эти затраты не подлежат возмещению, если только они не были необходимы для предварительного бронирования помещений, для получения скидок на производство партий маркетинговых материалов или для оплаты ежегодных взносов для доступа к маркетинговой базе данных.

2) Сводная таблица* (форма Cover Letter) подтверждающих документов требования, в которой перечислены все счета-фактуры поставщиков, связанные с требованием о возмещении.

3) Если в маркетинговом мероприятии участвовали государственные служащие, необходимо предоставить список всех участников с указанием имен, должностей и организаций.

   Внимание!!! IBM не разрешает включать в число участников кого-либо из списка запрещенных лиц (Denied Persons List, DPL), который составляется в Бюро промышленности и безопасности Министерства торговли США и находится по адресу: http://www.bis.doc.gov/dpl/thedeniallist.asp. Бизнес-партнер обязуется соблюдать это требование и любые иные требования экспортного законодательства, включая Правила международной торговли оружием (International Traffic in Arms Regulations, ITAR).

4) Документальное доказательство исполнения, предусмотренное для данной категории расходов.

IBM Corporation

Категории расходов & Требуемое доказательство исполнения

Категории расходов на формирование спроса	Требуемое доказательство исполнения
Реклама	Электронная или бумажная копия рекламного объявления, фотографии любых рекламных щитов или сценарий рекламного ролика для радио или ТВ.
Конференции для заказчиков	Приглашение на мероприятие или программа, число участников.
Прямой маркетинг	Электронная или бумажная копия распространяемых материалов.
Интернет-маркетинг	Электронная или бумажная копия Web-страниц. Для размещаемых Web-трансляций — приглашение или план.
Услуги по проведению маркетинговых кампаний	Копии распространяемых почтовых отправлений или маркетинговых материалов.
Маркетинговые семинары	Приглашение на семинар или программа, число участников.
Телемаркетинг	Копия сценария или инструкций по проведению кампании.
Выставки	Доказательства того, что продукты или услуги торговых марок IBM рекламировались на выставке, например фотографии стенда, копии маркетинговых материалов или описание мероприятия.
Комплексная кампания	Эта категория применяется, если в рамках одной кампании объединяется несколько тактик вышеуказанных типов. Требуется представить доказательства исполнения для каждой соответствующей категории тактики, включенной в кампанию.

IBM Corporation

Финальный счет

1) Финальный счет выставляется на реквизиты **IBM World Trade Corporation** :

IBM World Trade Corporation
Armonk, New York, 10504
New Orchard Road, USA

2) Оригинал счета должен быть отправлен по адресу:

IBM International Services Centre s.r.o.
dept. CoFund Marketing, dept. No. 02-357
Polus Millenium Tower II
Vajnorska 100/B
832 86 Bratislava 3
SLOVAKIA

3) Счет должен содержать следующую информацию:

a) Дата выставления счета

b) Номер счета

c) Предмет счета должен содержать следующую фразу:

Проведение совместного мероприятия UCID # _____/Performance of co-marketing activity UCID # _____

d) **Счет должен быть без НДС !!!** В соответствии с пунктами 1 (подпункт 4) и 1.1 (подпункт 5) статьи 148 Налогового Кодекса Российской Федерации местом оказания маркетинговых (а так же рекламных и консультационных) услуг не признается территория Российской Федерации если покупатель не осуществляет деятельность на территории Российский Федерации.

e) Банковские реквизиты партнера (**полное наименование банка – получателя**, **SWIFT**, **БИК**, **ИНН**)

Внимание!!!По итогам проведения маркетинговой активности предоставляется Акт, шаблон и инструкция по подписанию акта высылается после подтверждения финального счета и статус требования о возмещении должен “Claim paid”.

IBM Corporation

Приложение 1 - Заполнение бизнес кейс

Business Case TEMPLATE RCIS 02.02.2010 draft

Business Case
(insert name of campaign/tactic)

Business Owner, BU:	BPO repr. from IBM:
Marketing owner:	Olga Antilevskaya
Date:	
Venue, if applicable (city, country, etc.):	

Budget requested:

Overall Cost / Budget Split

	Item / Action	Estimated Cost (USD)
1		
2		
	Total Costs of the campaign	
	Total IBM contribution:	
	Other vendors contribution:	
	Vendor 1	%
	Vendor 2	%
	BP contribution	

Название маркетинговой активности. Например, Q4 2011 Co-marketing activity with "BP's name"

Представитель партнера в IBM

Дата (месяц) и место (город) проведения маркетинговой активности

Перечень затрат на мероприятие с четким указанием общей стоимости и вклада IBM, партнера, других вендоров - участников Заполняется в USD

IBM Corporation

Организатор маркетинговой активности:

для ко-маркетинга используем либо BP owned, либо 3rd party producer (в случае, если партнер приглашает IBM к участию в выставке, организуемой Третьими лицами)

	IBM owned	BP owned (specify name of BP)	3rd party producer (specify name of producer)
This campaign is run by			

Название партнера

	Generation of new leads	Progression of existing leads	Closing leads	Other, specify
Role of campaign	√	√	√	

Цель маркетинговой активности:

может быть направлена как на генерирование новых лидов (проектов), так и на продвижение уже существующих и на их закрытие. Таким образом, отмеченным может быть как одно поле, так и все.

Если маркетинговая активность направлена на другое, то это необходимо указать в поле “Other, specify”.

IBM Corporation

TOTAL

Прогнозируемое кол-во лидов (проектов):

VLC **– кол-во потенциальных лидов в штуках**

Wins **– кол-во выигранных лидов в штуках**

VLRC **– кол-во потенциальных лидов в K USD**

Win Revenue **– кол-во выигранных лидов в K USD**

Projected Performance:

		VLC	Wins	VLRC	Win Revenue
TOTAL		#	#	$K	$K
Brand	STG	%	%	%	%
	❑ System x				
	❑ System p				
	❑ System z				
	❑ Storage				
	SWG	%	%	%	%
	❑ AIM				
	❑ Info Management				
	❑ Rational				
	❑ Tivoli				
	❑ WPLC				
	❑ Business Analytics (Cognos)				
	❑ Industry Solutions				
	Services	%	%	%	%
	❑ GTS (ITS)				
	❑ GBS (C&SI)				

IBM Corporation

Brand

Выделяем/подчеркиваем продвигаемые путем маркетинговой активности бренды. Далее по каждому бренду необходимо указать прогнозируемое кол-во лидов в % соотношении.
Например, выделяем System x и System storage, при этом в поле выше указано 5 потенциальных лидов: получаем 60% из 5 лидов - на System x и 40% - на System storage и т.д.

Projected Performance:

			VLC (#)	Wins (#)	VLRC (K USD)	Win Revenue (K USD)
TOTAL			5	3	300K	150K
	STG	❑ System x	60%	60%	60%	60%
		❑ System p	%	%	%	%
		❑ System z	%	%	%	%
		❑ Storage	40%	40%	40%	40%

***Внимание*: значение VLRC должно быть больше, чем Win Revenue. При этом важно ориентироваться на таргеты: на 1 инвестированный доллар должно быть минимум 70 долларов ревеню (по VLRC) и 1/50 - по Win Revenue.**

IBM Corporation

Описание маркетинговой активности, тема, целевая аудитория

Campaign description:

- *Description and background, aim and unique value of campaign:*

Other details:

- *Topic:*
- *Target audience:*
  - *Account Size (LE, MM):*
  - *Job position (CIO, CEO,CFO, IT Manager, etc.):*
  - *Industry:*
  - *Win back (if applicable):*
  - *Region(s):*
  - *Other (install base, opt progression, business needs, etc.)*
- *IBM solutions presented:*

Описание маркетинговой активности: предпосылки, цели, особенности, кол-во приглашаемых на мероприятия (заказчиков, других вендоров).

Другие детали: название мероприятия и основные темы для обсуждения

Описание целевой аудитории

IBM Corporation

Тип активности и работа с целевой аудиторией

Тип маркетинговой активности

Tactic Types

	Direct Marketing		Advertising
	Telemarketing		Web campaign
	E-mail campaign		PR / Media
✓	Event		Collaterals

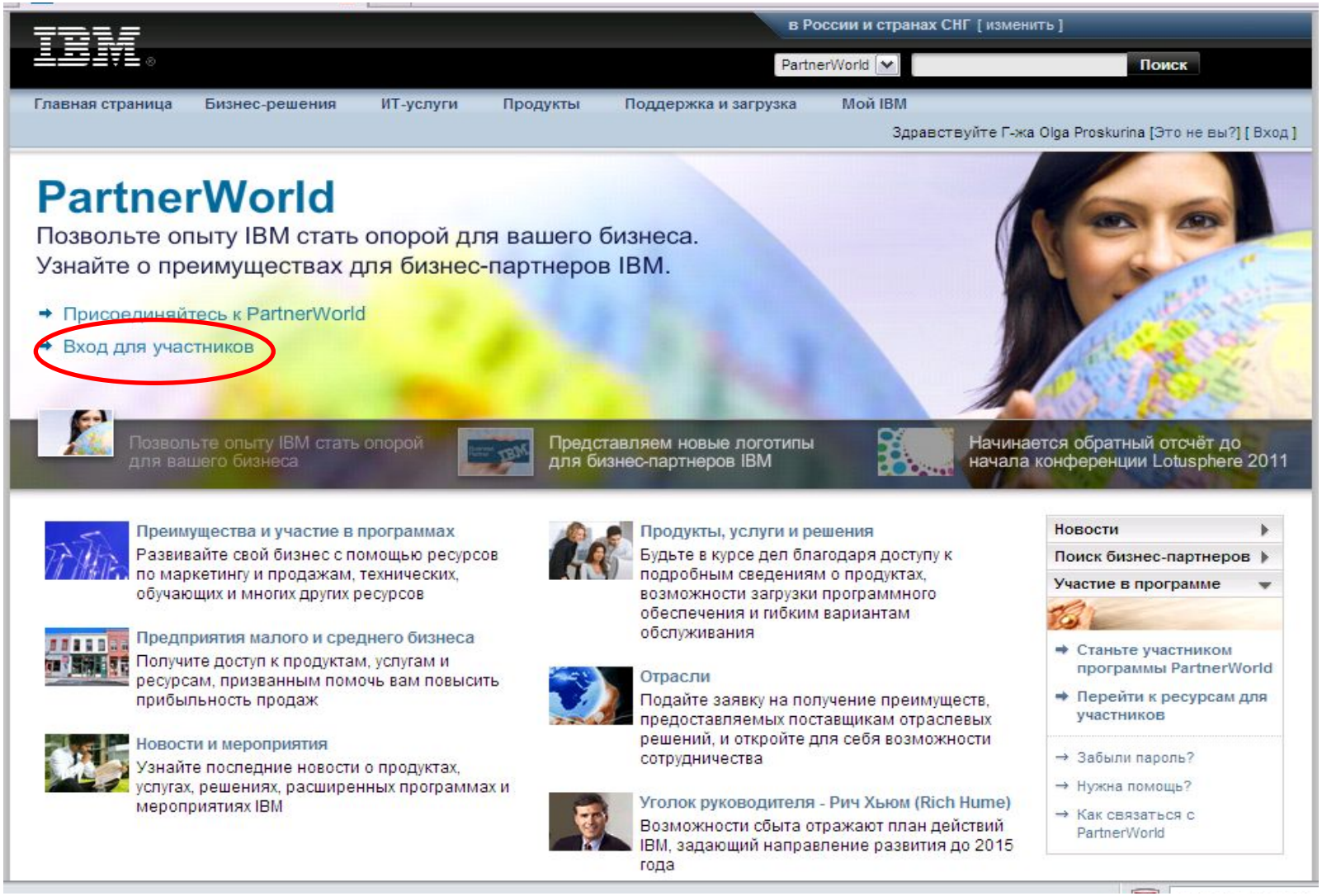
Contact Plan:

Planned number of attendees (in case of event)	
Planned Contacts responding* • submitted filled questionnaires • Clients business cards • Face-to-face meetings • List of contacts from campaign organizer • Other	

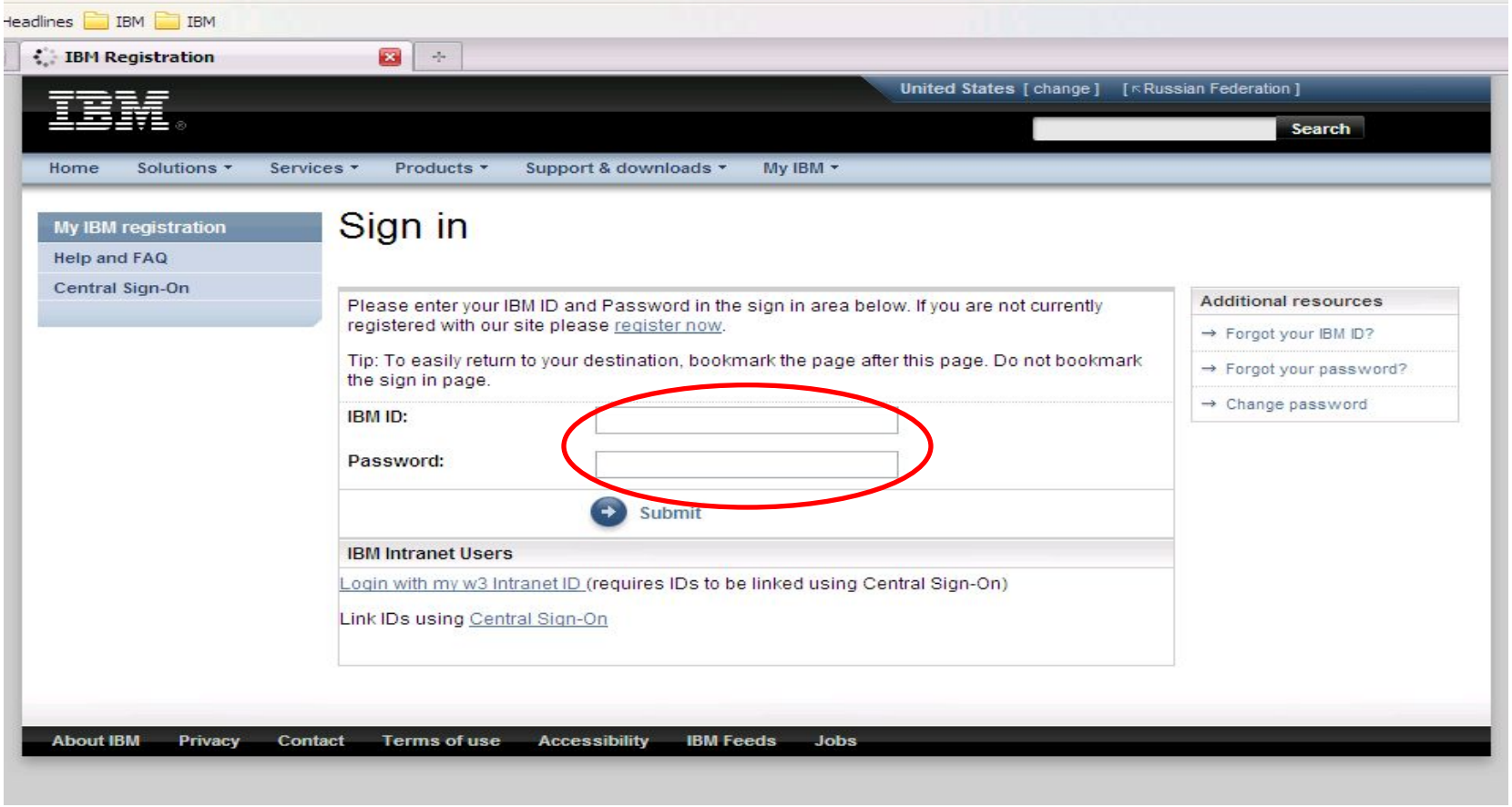
В случае планирования ивента (семинар, конференция) необходимо расписать планы партнера по работе с целевой аудиторией:
Planned number of attendees - планируемое кол-во участников ,
Planned Contacts responding - распространение анкет, сбор визитных карточек, личные встречи и прочее.

IBM Corporation

Приложение 2 – заполнение Application form



IBM Corporation


Headlines IBM IBM
IBM Registration
United States [change] [Russian Federation]
Search
Home Solutions Services Products Support & downloads My IBM
My IBM registration
Help and FAQ
Central Sign-On
Sign in
Please enter your IBM ID and Password in the sign in area below. If you are not currently registered with our site please register now.
Tip: To easily return to your destination, bookmark the page after this page. Do not bookmark the sign in page.
IBM ID:
Password:
Submit
IBM Intranet Users
Login with my w3 Intranet ID (requires IDs to be linked using Central Sign-On)
Link IDs using Central Sign-On
Additional resources
Forgot your IBM ID?
Forgot your password?
Change password
About IBM Privacy Contact Terms of use Accessibility IBM Feeds Jobs

Выбираем в меню “маркетинг”

sword for "Proskurina.Olga@ru.ibm.com" on ibm.com?

в России и странах СНГ [изменить]

PartnerWorld | Search

Главная страница | Решения | Услуги | Продукты | Поддержка и загрузка | Мой IBM | Здравствуйте Г-жа Olga Proskurina [Это не вы?] [Выход]

PartnerWorld

Благодаря новой главной странице для участников программы вы легко справитесь со своими задачами. Узнайте подробности, нажав кнопку воспроизведения видео.

- Посмотрите видеоролик, представляющий обзор сайта
- Узнайте больше о преимуществах и ресурсах

Благодаря новой главной странице для участников программы вы легко справитесь со своими задачами

Столетняя годовщина IBM... 100 лет инноваций

новые логотипы для бизнес-партнеров

Прямые ссылки

Изучите возможности сайта, просмотрите наиболее популярные страницы или создайте собственный набор ссылок, добавив их в список "Мои прямые ссылки".

Мои прямые ссылки | Разделы | Популярные страницы

- Маркетинг
- Продажи
- Технические ресурсы
- Обучение и сертификация
- Сотрудничество
- Продукты

Возможности

Узнайте больше о маркетинговых стратегиях, программах IBM и инструментарии сообществ Web 2.0.

Разумная планета | Сообщества | Решения IBM

- Обзор
- Динамическая инфраструктура
- Разумные рабочие процессы
- Бизнесс аналитика
- Green and Beyond

Добро пожаловать

- Обновить свой профайл
- Найти бизнес-партнера
- Найти решение

Мы всегда готовы помочь вам

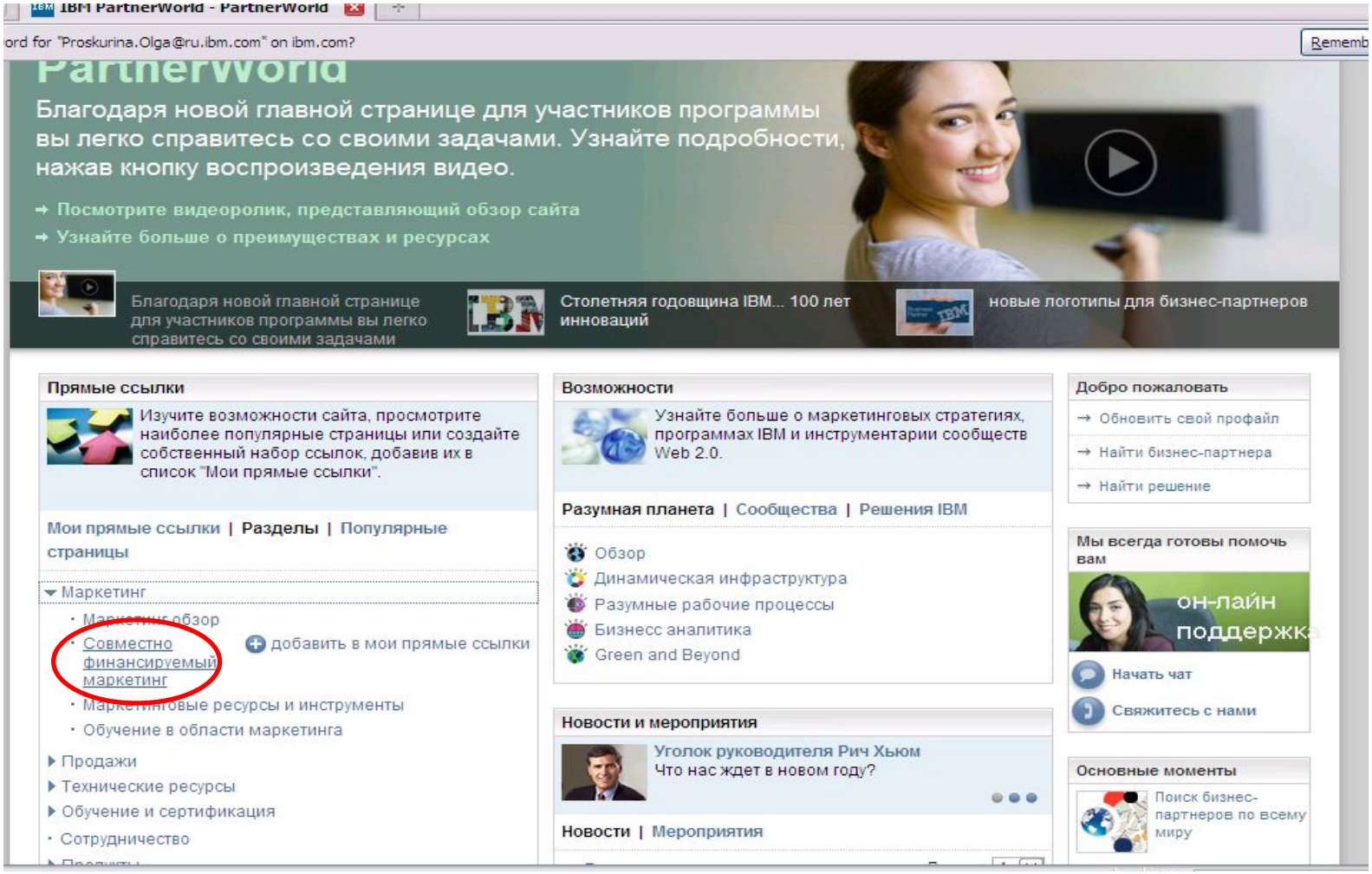
он-лайн поддержка

Начать чат

Свяжитесь с нами

IBM Corporation

Выбираем в меню “ ко - маркетинг”



IBM Corporation

IBM PartnerWorld - Совместный ...

IBM PartnerWorld

- Маркетинг
  - Совместно финансируемый маркетинг
  - Маркетинговые ресурсы и инструменты
  - Обучение в области маркетинга
- Продажи
- Технические ресурсы
- Обучение и сертификация
- Сотрудничество
- Продукты
- Решения
- Услуги
- Отрасли
- Малый и средний бизнес
- Заказы и их выполнение
- Бланки и договоры
- Мероприятия
- Новости
- Программа PartnerWorld
- PartnerWorld: контакты
- Карта сайта

Совместный маркетинг

Обзор | Создание кампаний | Финансирование совместного маркетинга

IBM объединяет несколько разных инструментов для совместно финансируемого маркетинга и работы с кампаниями в одном месте — на новом сайте IBM Co-Marketing Center. Внедрение этого инструмента начнется в четвертом квартале 2010 года и завершится в первой половине 2011 года. Внедрение будет осуществляться отдельно в каждой стране.

IBM Co-Marketing Center — это единый интегрированный инструмент для создания и оформления кампаний, а также управления выплатами, перечисляемыми бизнес-партнерам в рамках финансирования совместного маркетинга, если они имеют на это право.

Вы будете продолжать использовать перечисленные ниже инструменты совместно финансируемого маркетинга до тех пор, пока вам не будет предложено перейти к новому средству IBM Co-Marketing Center.

В переходный период заявки на совместный маркетинг и требования о возмещении будут доступны как в инструменте совместно финансируемого маркетинга, так и на сайте IBM Co-Marketing Center. Все существующие заявки, поданные с помощью инструмента совместно финансируемого маркетинга, будут обработаны, поэтому процесс перехода не затронет ваши текущие мероприятия совместно финансируемого маркетинга.

➡ Посетите Web-сайт IBM Co-Marketing Center

Инструменты совместно финансируемого маркетинга

➡ Финансирование совместного маркетинга (прямое финансирование бизнес-партнеров) — Европа, Ближний Восток, Африка
Воспользуйтесь возможностями совместно финансируемых маркетинговых мероприятий, которые доступны бизнес-партнерам с соответствующим статусом.

➡ Финансирование совместного маркетинга (использование поставщиков

Добро пожаловать

- → Обновить свой профайл
- → Найти бизнес-партнера
- → Найти решение

Мы всегда готовы помочь вам

Связаться с нами

Worldwide [select]

PartnerWorld | Search

Home | Solutions | Services | Products | Support & downloads | My IBM

Welcome Anna Seliverstova [Not you?] [IBM Sign out]

IBM PartnerWorld > Marketing > Marketing resources and tools >

Co-marketing funds - Europe, Middle East, Africa

IBM PartnerWorld®

- Marketing
  - IBM marketing programs
  - Co-funded marketing
  - Marketing resources and tools
  - Marketing training
- Selling
- Technical
- Training and certification
- Collaboration
- Products
- Solutions
- Services
- Industries
- Small and medium business
- Orders and fulfillment
- Forms and agreements
- Events
- News
- PartnerWorld program
- Contact PartnerWorld

IBM is pleased to offer co-funded marketing funds to eligible Business Partners who have contributed to the success of IBM. Please see your IBM representative or PartnerWorld Contact Services for more details on your qualification.

Web-based System!

The enhanced Web-based interface includes a pre-populated marketing application plus the ability to view the status of your applications and claims online.

We have worked diligently to make the participation process easy for you! But if you need help with your marketing application or claim, please contact PartnerWorld Contact Services.

Five easy steps to complete your marketing campaign

Step 1: Begin to plan your campaign by reviewing the marketing materials. We have also provided you a list of IBM approved European marketing vendors, should you require them.

Step 2: Complete the co-funded marketing application. When applying, you will be asked to agree to the terms and conditions. You can also download this user guide, which outlines how to submit your application. Distributors should refer to this user guide.

Step 3: Once your application is approved, you will receive a confirmation e-mail. You can now start executing your campaign.

Step 4: The following documentation will be required prior to the payment of claims: Input your customer opportunities generated

Welcome

- Update your profile
- Find a Business Partner
- Find a solution

Select a country/region

Russian Federati | Go

Сохраните Ваши данные, чтобы в дальнейшем вам не приходилось вводить их снова

IBM Corporation

United States [change]

Search

Home | Business solutions | IT services | Products | Support & downloads | My IBM

IBM PartnerWorld®

Co-funded Marketing

- Brand solution
- Company
- Funding model
- Partner group
- Status
- Copy to clipboard

Contact PartnerWorld

IBM Co-Funded Marketing

Welcome to the 2011 IBM Business Partner Co-Marketing Funding Site

→ Select language

From this page you will be able to do three things:

1. Create a new co-funded marketing application. Eligible Business Partners would have received notification from IBM.

- Help Guides are available to answer any questions you may have while processing your application.

2. Review Funding Status. From this link you can review the status of co-funded marketing funds available to your business.

3. Check on the status of applications you have already created.

If at any time you need assistance with this application please click on "Contact PartnerWorld" located at the bottom of the navigation links on the left side of the screen. We appreciate your participation and look forward to sharing in your success.

Company record not found.

Re-enter Enterprise ID or Postal Code

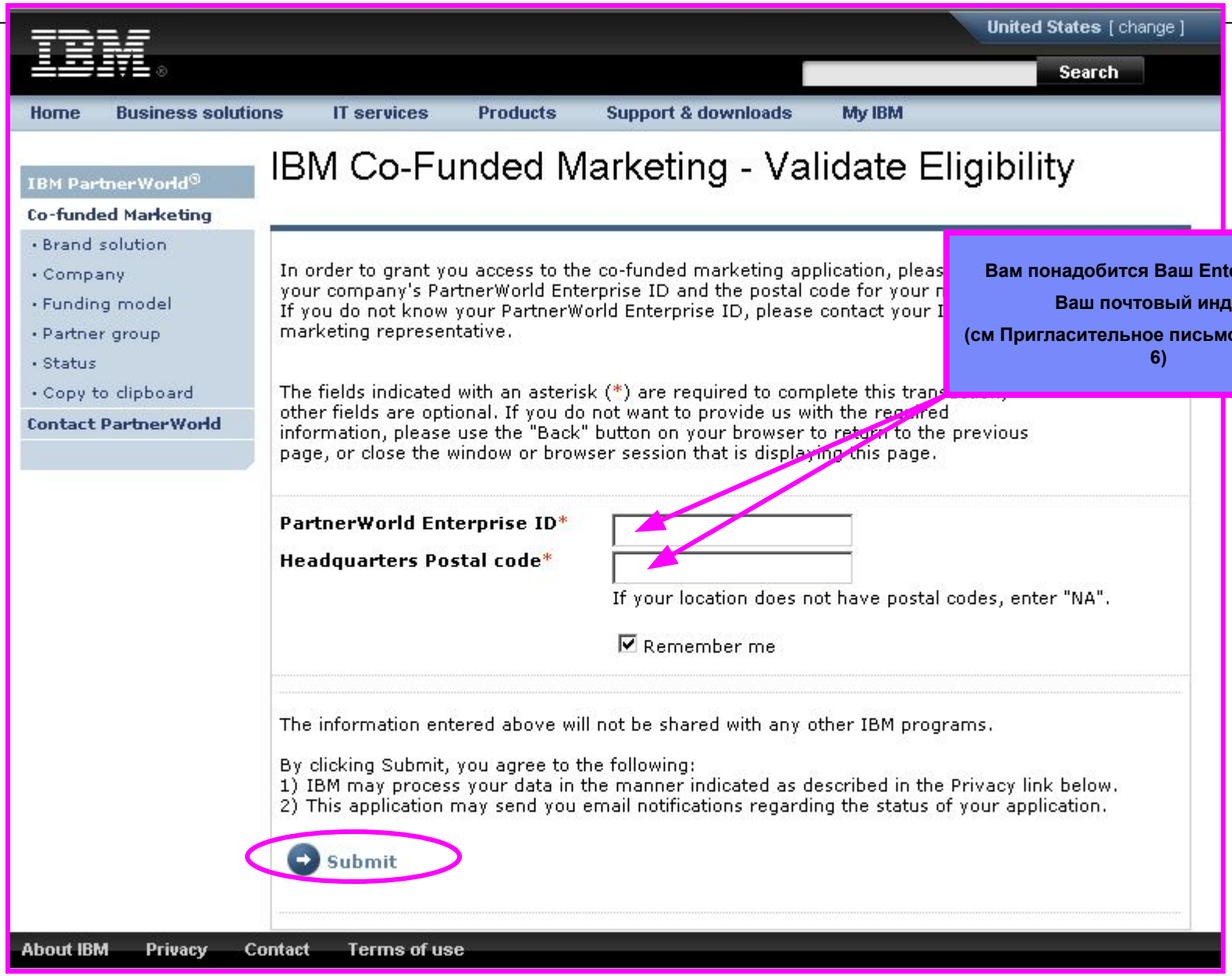
New Application

Create AP DGF / Custom Initiative Claims

Find Document by UCID

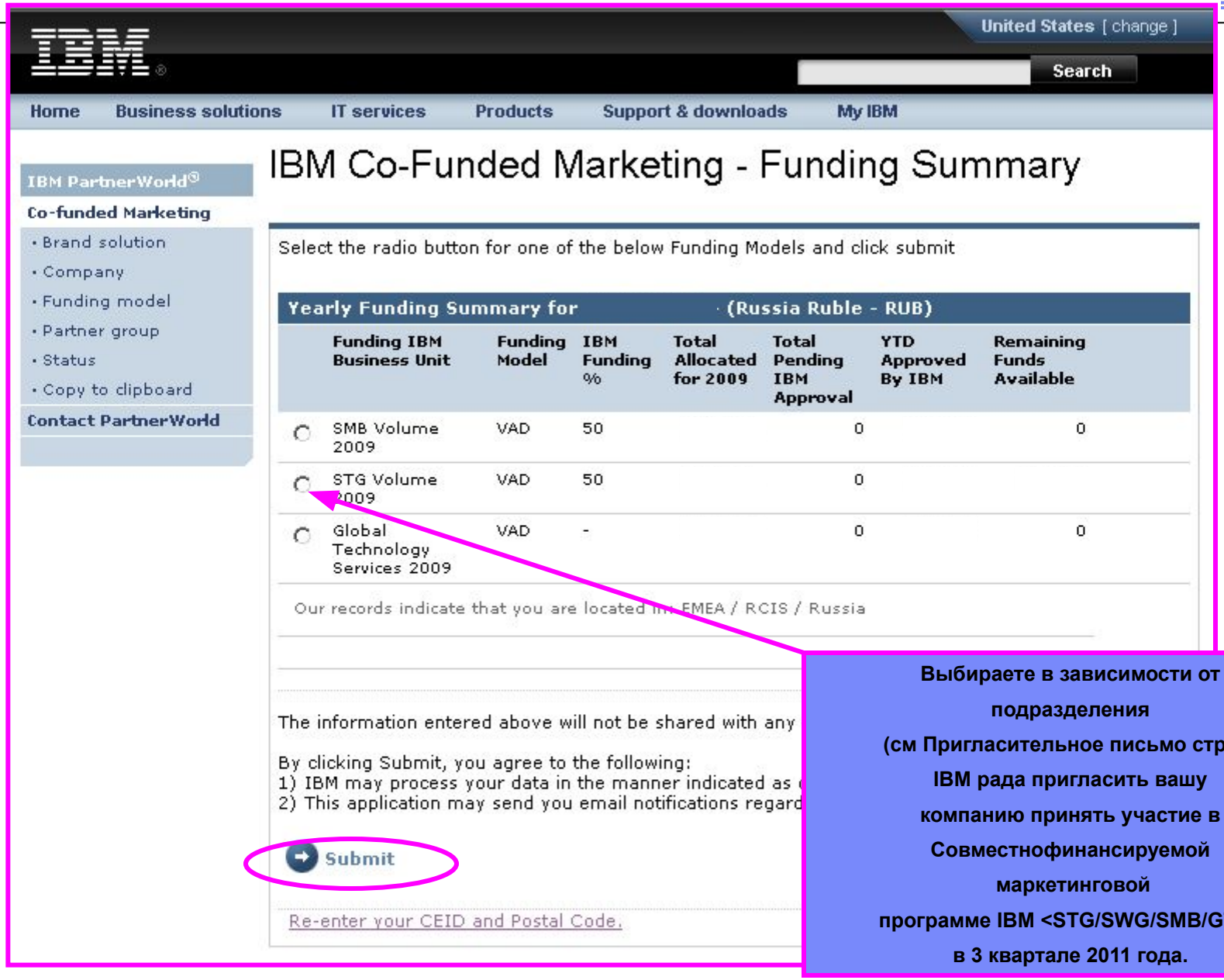
Claim | Go

Status of 2011 Marketing Applications. Click on the UCID for additional information.



Вам понадобится Ваш Enterprise ID и Ваш почтовый индекс

(см Пригласительное письмо стр. 2 пункт 6)



Выбираете в зависимости от подразделения (см Пригласительное письмо стр 1): IBM рада пригласить вашу компанию принять участие в Совместнофинансируемой маркетинговой программе IBM <STG/SWG/SMB/GTS> в 3 квартале 2011 года.

IBM Co-Funded Marketing - Funding Summary

IBM PartnerWorld®

Co-funded Marketing

- Brand solution
- Company
- Funding model
- Partner group
- Status
- Copy to clipboard

Contact PartnerWorld

Select the radio button for one of the below Funding Models and click submit

Yearly Funding Summary for (Russia Ruble - RUB)

	Funding IBM Business Unit	Funding Model	IBM Funding %	Total Allocated for 2009	Total Pending IBM Approval	YTD Approved By IBM	Remaining Funds Available
○	SMB Volume 2009	VAD	50		0		0
◉	STG Volume 2009	VAD	50	518,664	0	305,009	213,656
		Q 1 Funding	0	0	0	0	
		Q 2 Funding	305,009	0	305,009	0	
		Q 3 Funding	213,656	0	0	213,656	
		Q 4 Funding	0	0	0	0	
○	Global Technology Services 2009	VAD	-	167,872	0	167,872	0

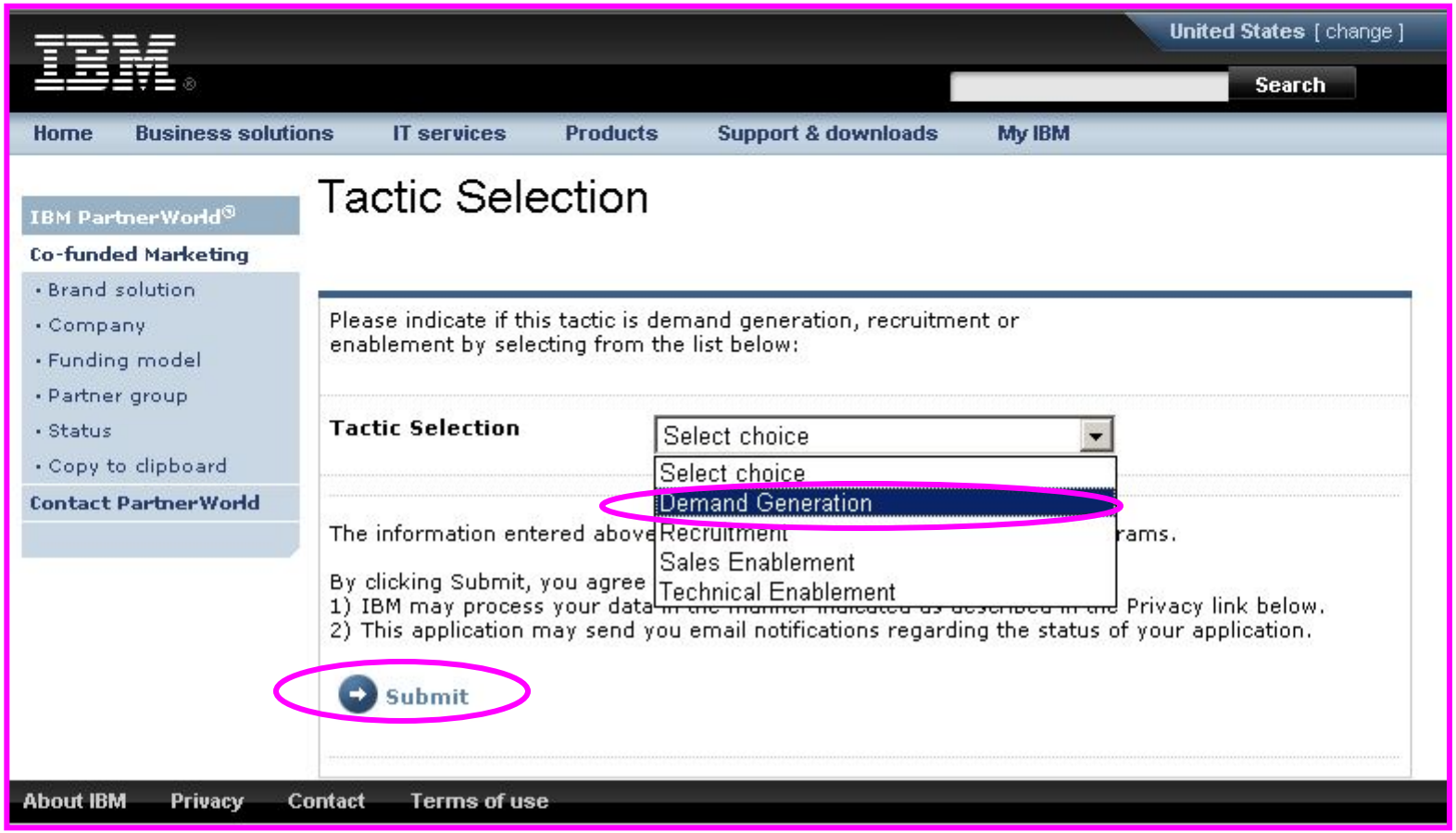
Our records indicate that you are located in: EMEA / RCIS

Выделенные фонды по кварталам

The information entered above will not be shared with any other IBM programs.

By clicking Submit, you agree to the following:
1) IBM may process your data in the manner indicated as described in the Privacy link below.
2) This application may send you email notifications regarding the status of your application.

Submit


IBM
United States [change]
Search
Home
Business solutions
IT services
Products
Support & downloads
My IBM
IBM PartnerWorld®
Co-funded Marketing
• Brand solution
• Company
• Funding model
• Partner group
• Status
• Copy to clipboard
Contact PartnerWorld
Tactic Selection
Please indicate if this tactic is demand generation, recruitment or enablement by selecting from the list below:
Tactic Selection
Select choice
Select choice
Demand Generation
Recruitment
Sales Enablement
Technical Enablement
The information entered above
rams.
By clicking Submit, you agree
1) IBM may process your data
Privacy link below.
2) This application may send you email notifications regarding the status of your application.
Submit
About IBM
Privacy
Contact
Terms of use

Search

Home | Business solutions | IT services | Products | Support & downloads | My IBM

IBM PartnerWorld®

Co-funded Marketing

- Brand solution
- Company
- Funding model
- Partner group
- Status
- Copy to clipboard

Contact PartnerWorld

IBM Co-Funded Marketing - Terms and Conditions

Our records indicate that you are located in EMEA \ RCIS \ Russian Federation

IBM Co-funded Marketing Terms & Conditions

Business Partner Driven & Value Added Distributor Models

Acronyms legend

CMT: IBM Co-marketing Tool
DET: Data Exchange Template for leads submissions
GPP: Global Partner Portal, the IBM leads entry and tracking system
PPS: IBM PartnerWorld Profiling System
UCID: Unique Control Identifier, an 11-digit alpha-numeric tracking code assigned in CMT upon activity approval and used to refer to the specific activity and corresponding claim
VAD: IBM Value Added Distributor, an IBM Business Partner type.

Approval to conduct an IBM PartnerWorld co-funded marketing activity is contingent upon adherence to the following terms and conditions, which apply in addition to the terms and conditions governing the Business Partner's PartnerWorld membership. These provisions serve as a Supplement to the IBM PartnerWorld Marketing Funds Attachment (Appendix B), and by accepting the terms and conditions of this Supplement, the Business Partner accepts the terms of the Attachment. By acceptance of these terms, the Business Partner representative affirms that s/he is authorized to bind their company to comply with these provisions. The Business Partner must accept the Terms and Conditions and may not delegate the responsibility.

Lack of compliance with approval criteria or program guidelines may result in cancellation or rejection of the Business Partner's activity, claim or future participation in this offering or other co-marketing offerings, as determined by IBM at its sole discretion.

Co-funded marketing campaigns are defined as activities that generate demand for IBM Products and/or Services. Campaign costs are shared by IBM and the Business Partner at the reimbursement rate specified on the CMT Funding Summary page and up to the allocated, approved amount.

1.0 Requests for IBM Funding

If government employees will be invited to a planned marketing event, please refer to Sec. 4.1 for additional requirements for the funding request.

- Activity submissions must meet a minimum value of 1,000 USD and requests for less than this amount will be rejected.
- The Business Partner agrees to contribute their share of the total activity cost up to the approved amount and assumes responsibility for any expenses exceeding that amount.
- Activities are to be submitted for authorized CMT marketing activities only; refer to Appendix A and *Limited and Ineligible Expenses* below.
- **Activities must be approved by IBM prior to the planned start date.** To allow sufficient

Прочитайте Правила и Условия Совместно-Финансируемого Маркетинга

We may make marketing funds available to you for your marketing activities. In order to receive marketing funds you must meet qualification requirements and agree to provide us the schedule of your marketing and technical events in sufficient time for us to respond in a timely manner.

We will provide qualification criteria to you in writing.

You agree to use such funds according to the guidelines we provide, to maintain records of your activities and expenditures regarding your use of the funds for the term of this Attachment, and to provide such documentation to us upon our reasonable request.

Liability

Under the terms of this Attachment the maximum amount either party will only be liable to the other for any actual direct damages up to the greater of the amount of the total funds we provided to you under the terms of this Attachment or the amount specified in the PartnerWorld Agreement International Basic General Terms. In all other respects, the liability terms in the PartnerWorld Agreement International Basic General Terms. (including the exceptions) apply unchanged.

Ending this Attachment

Either of us may terminate this Attachment, with or without cause, on one month's written notice. Termination of this Attachment includes termination of any associated Supplement. However, any funding committed to you by IBM will be provided.

Either of us may terminate this Attachment and its Supplements including committed funding, immediately in the case of breach of a material term of this Attachment.

IBM funding for this initiative is limited and IBM reserves the right to modify or withdraw this initiative at any time. Terms and Conditions are subject to change.

☑ I accept the terms and conditions outlined above

The information entered above will not be shared with any other IBM programs.

By clicking Submit, you agree to the following:
1) IBM may process your data in the manner indicated as described in the Privacy link below.
2) This application may send you email notifications regarding the status of your application.

Submit

IBM Co-Funded Marketing - Application for funds

IBM PartnerWorld®

Co-funded Marketing
- Brand solution
- Company
- Funding model
- Partner group
- Status
- Copy to clipboard

Contact PartnerWorld

Overall status: New Application > Application pending > Application approved > Claim pending > Claim paid

The fields indicated with an asterisk (*) are required to complete this transaction; other fields are optional. If you do not want to provide us with the required information, please use the "Back" button on your browser to return to the previous page, or close the window or browser session that is displaying this page.

Please do not use the "Refresh" button on your browser while working on this form. Use of this feature could result in loss of data.

Business Partner Information
T0

Company: **Enterprise id:** **Business unit:** STG

Partner group: STG Volume 2009 **Funding model:**

Import PartnerPlan Activity

Name* **Phone ***

Email 1* Remember me

Email 2

Email 3

Assisting Business Partner

Funding request

Currency Russia Ruble (RUB)

Total cost of marketing tactic(#)*

Funds request from IBM(#)*

IBM Funding Percentage 0%

Available at time of application:

2009 Q1	213 656
	0

Указывайте контакты сотрудника, ответственного за заполнение заявки и дальнейшее получение информации от BPSO

Заполняйте в ЛОКАЛЬНОЙ Валюте (по внутреннему курсу ко-маркетинга)

Доступные фонды на момент подачи заявки (по кварталам)

IBM Corporation

Activity/Event information

Start date * (dd.mm.yyyy)

End date * (dd.mm.yyyy)

Activity Name*

IBM Program* Click here for additional information on IBM's programs — Select choice

Primary IBM brand* — Select choice

Second IBM brand — Select choice

Third IBM brand — Select choice

Fourth IBM brand — Select choice

Spending Category* — Select choice

Primary Target Customer Size* — Select choice

Location*

Estimated expenses for entertainment (if any)

Estimated expenses for catering (if any)

Industry* — Select choice

VAD — -NA-

Authorize IBM to share application detail with selected VAD — Select choice

Invitees, end user touches or calls *

Responses or attendees *

Validated leads*

Validated lead revenue*

Win revenue*

Указывайте тип маркетинговой активности

Обязательно для заполнения: Расходы на питание (в локальной валюте)

Количество потенциальных проектов (лидов), как результат проведенной активности (не путать с количеством участников!!!)

Количество потенциальных проектов (лидов) в локальной валюте

Планируемое количество *выигранных* проектов в локальной валюте

IBM Corporation

Expense/Revenue ratio %
Number of estimated wins(#)

Validated Lead Ratio 0% Win Ratio 0%

Brief description*

Please enter a brief description of your tactic and a breakdown of any planned entertainment, transportation and/or catering (including alcohol) expenses. Refer to the Terms and Conditions on the prior page for any requirements for additional information or cost estimates.

Tactic type Demand Generation

The information entered above will not be shared with any othe

By clicking Submit, you agree to the following:
1) IBM may process your data in the manner indicated as desc
2) This application may send you email notifications regarding

Submit

В поле «краткое описание» обязательно указывать описание мероприятия и перечень затрат с суммами (при этом прописывать валюту)

После подтверждения заявки, ей присваивается уникальный номер UCID…

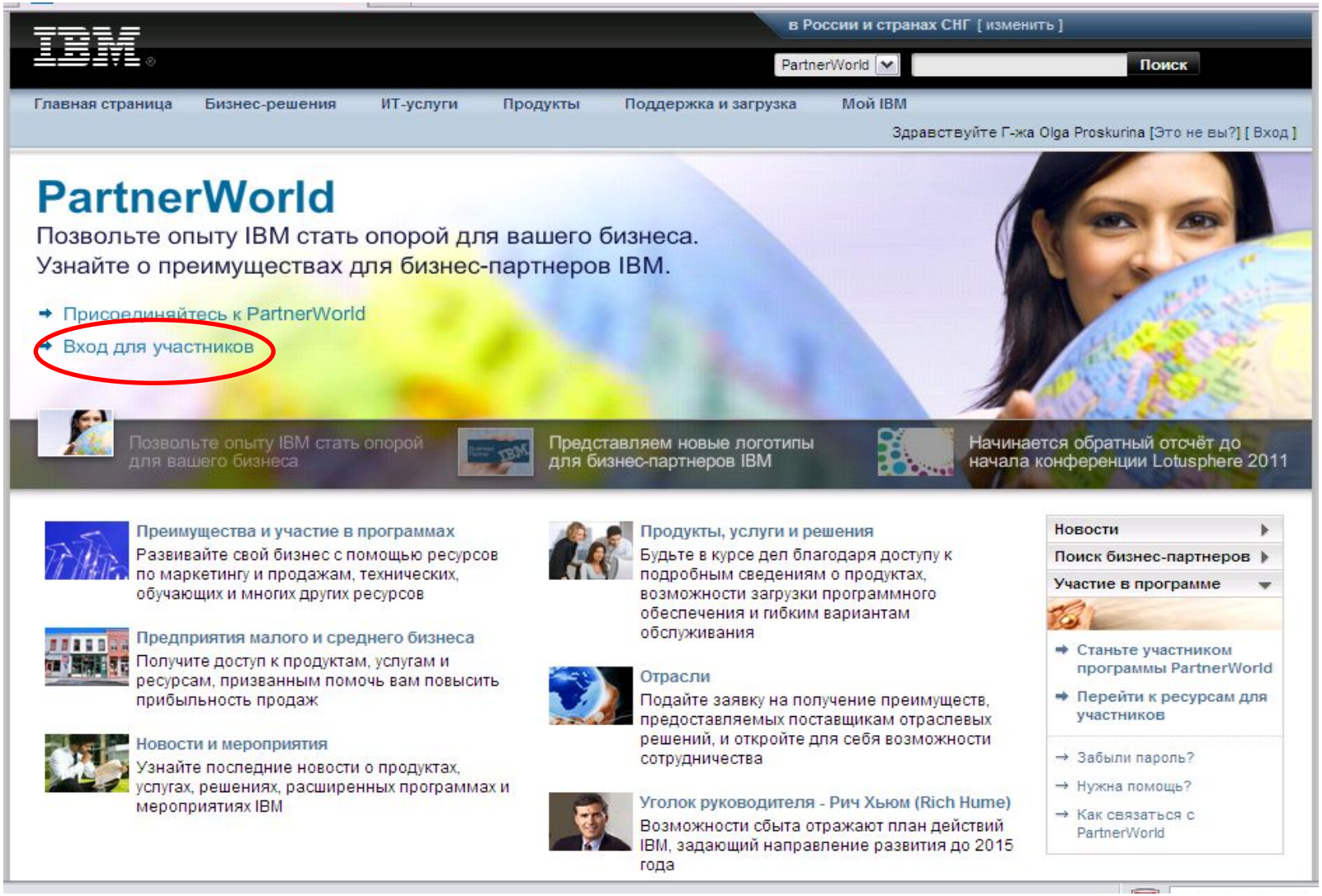
Document history

Date	User	Actions
08.Dec.2009 - 6:32	IBMuniqueIdentifier=270001Y0FX/cn=people/c=RU/l=world	Terms unit bpgroup VAD EMEA 2009en-US Terms and Conditions accepted.

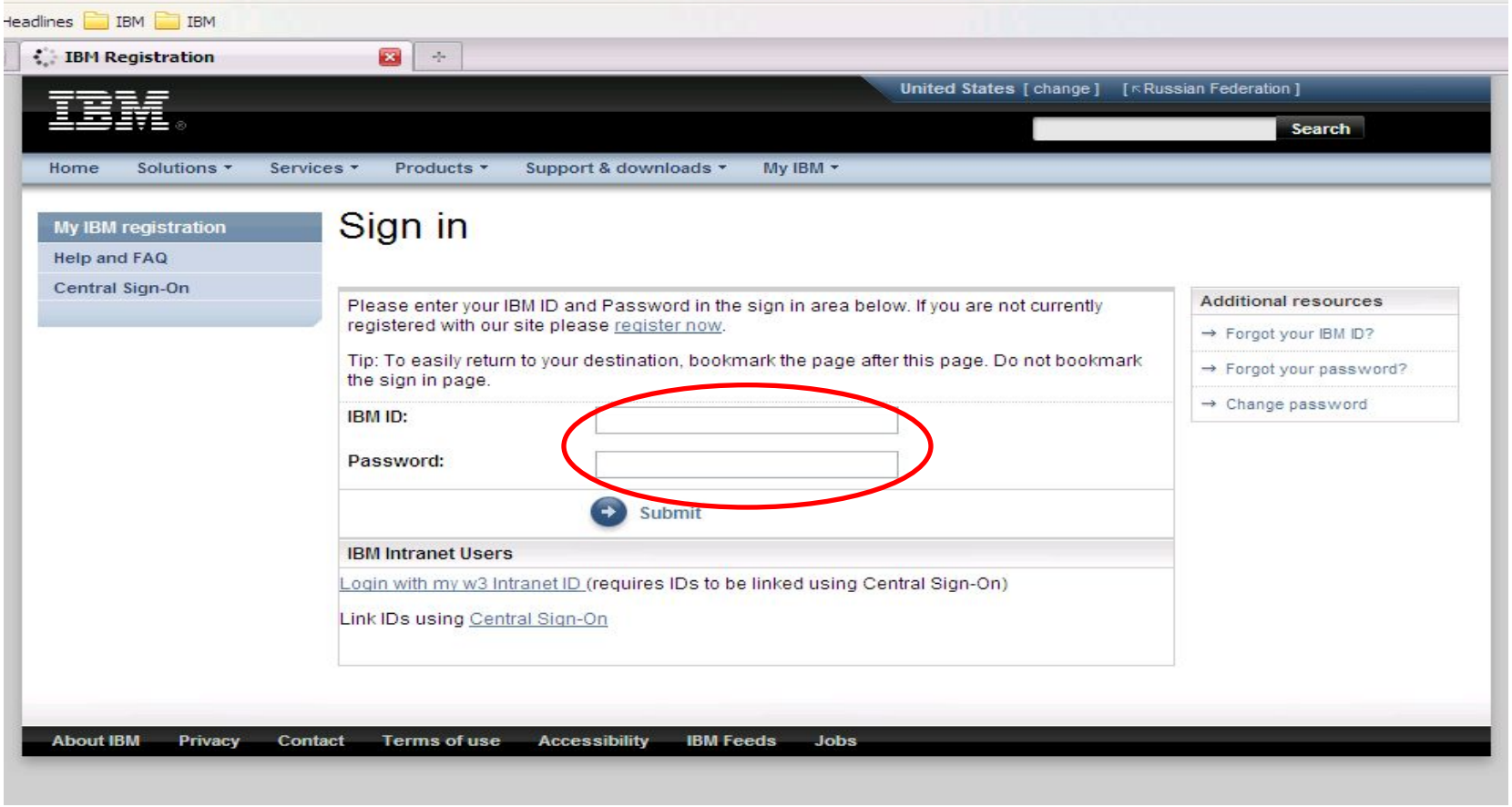
Agent History

About IBM Privacy Contact Terms of use

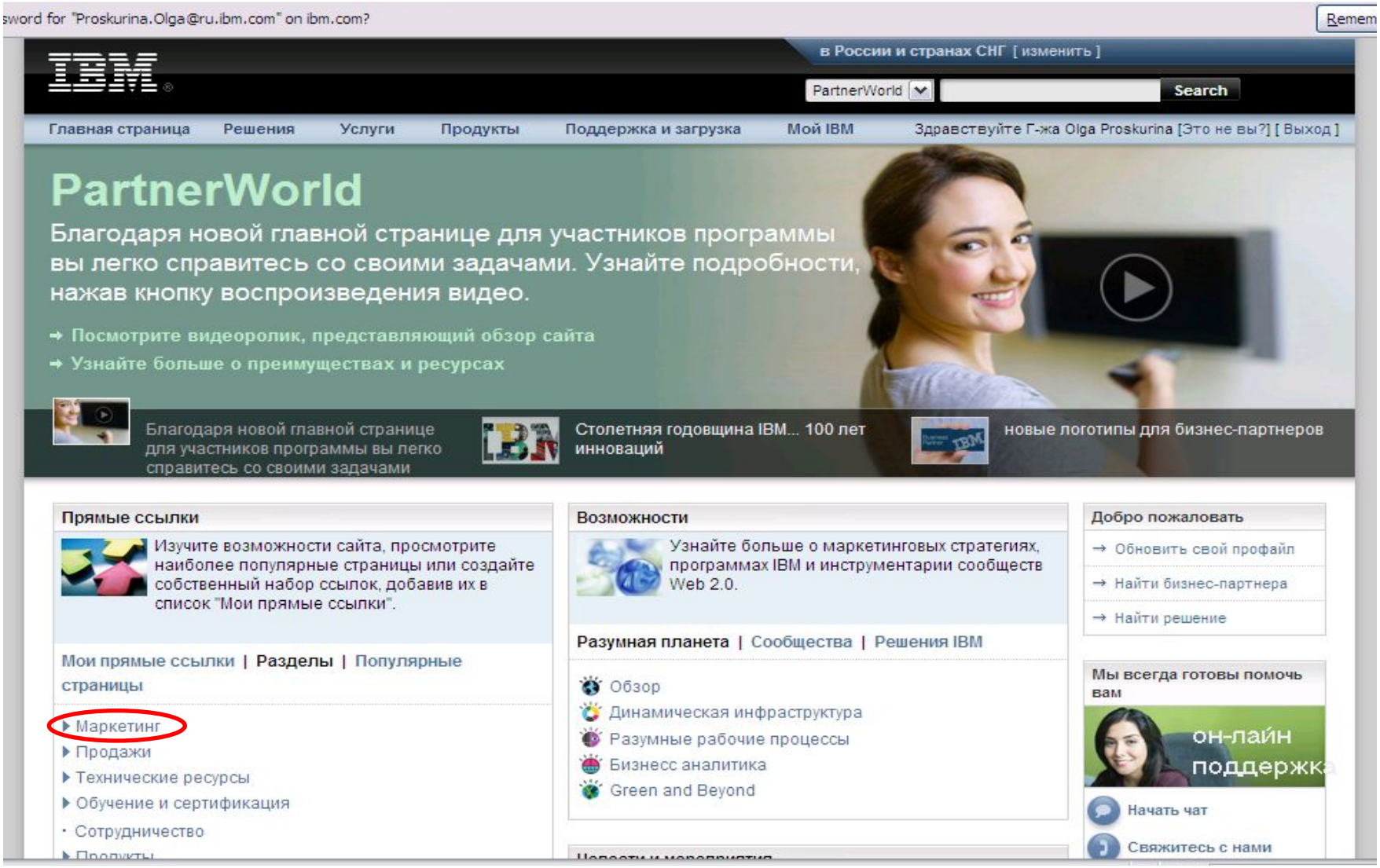
Приложение 3 – заполнение Claim form



IBM Corporation

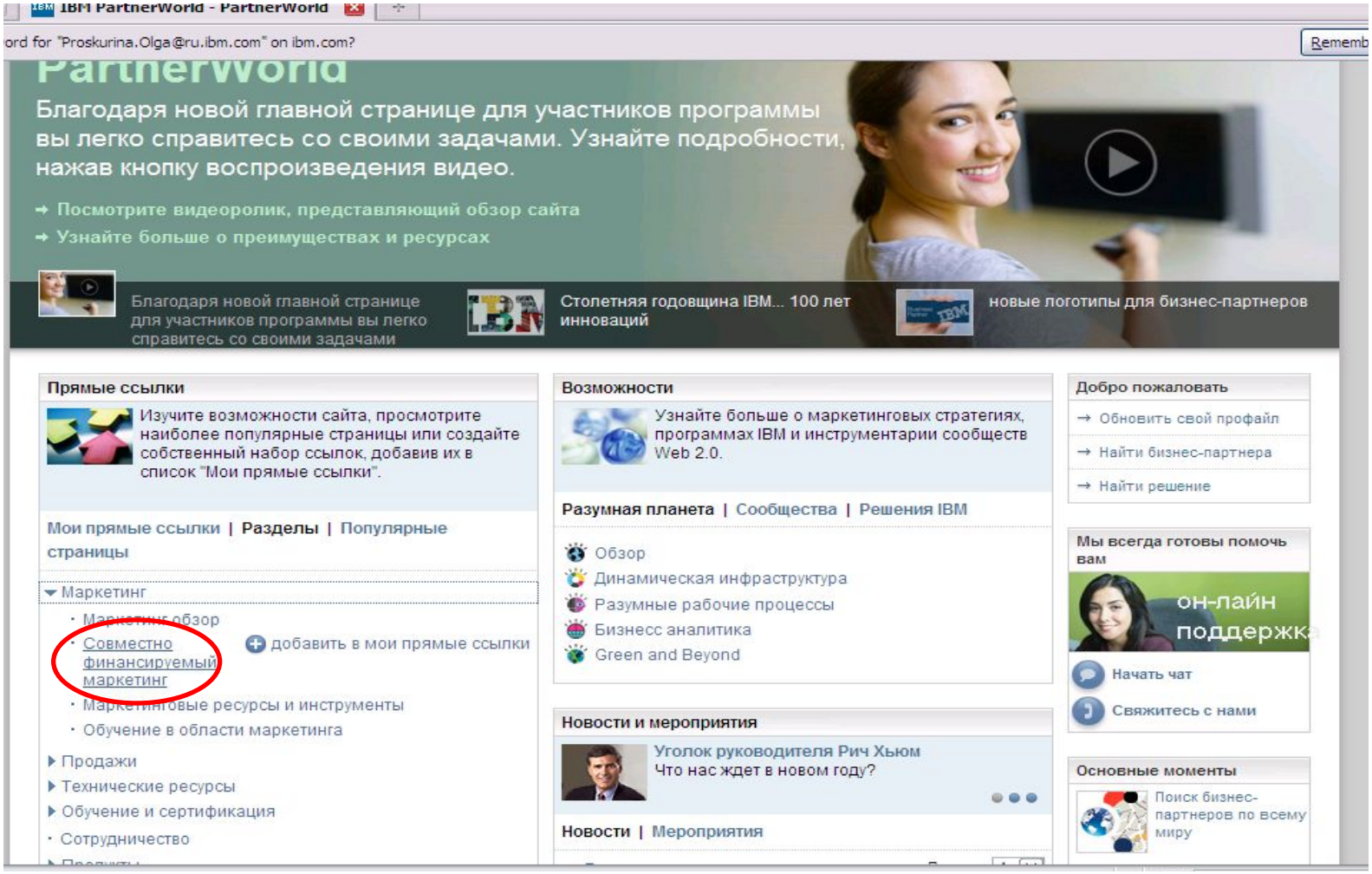

Headlines IBM IBM
IBM Registration
IBM
United States [change] [Russian Federation]
Search
Home Solutions Services Products Support & downloads My IBM
My IBM registration
Help and FAQ
Central Sign-On
Sign in
Please enter your IBM ID and Password in the sign in area below. If you are not currently registered with our site please register now.
Tip: To easily return to your destination, bookmark the page after this page. Do not bookmark the sign in page.
IBM ID:
Password:
Submit
IBM Intranet Users
Login with my w3 Intranet ID (requires IDs to be linked using Central Sign-On)
Link IDs using Central Sign-On
Additional resources
Forgot your IBM ID?
Forgot your password?
Change password
About IBM Privacy Contact Terms of use Accessibility IBM Feeds Jobs

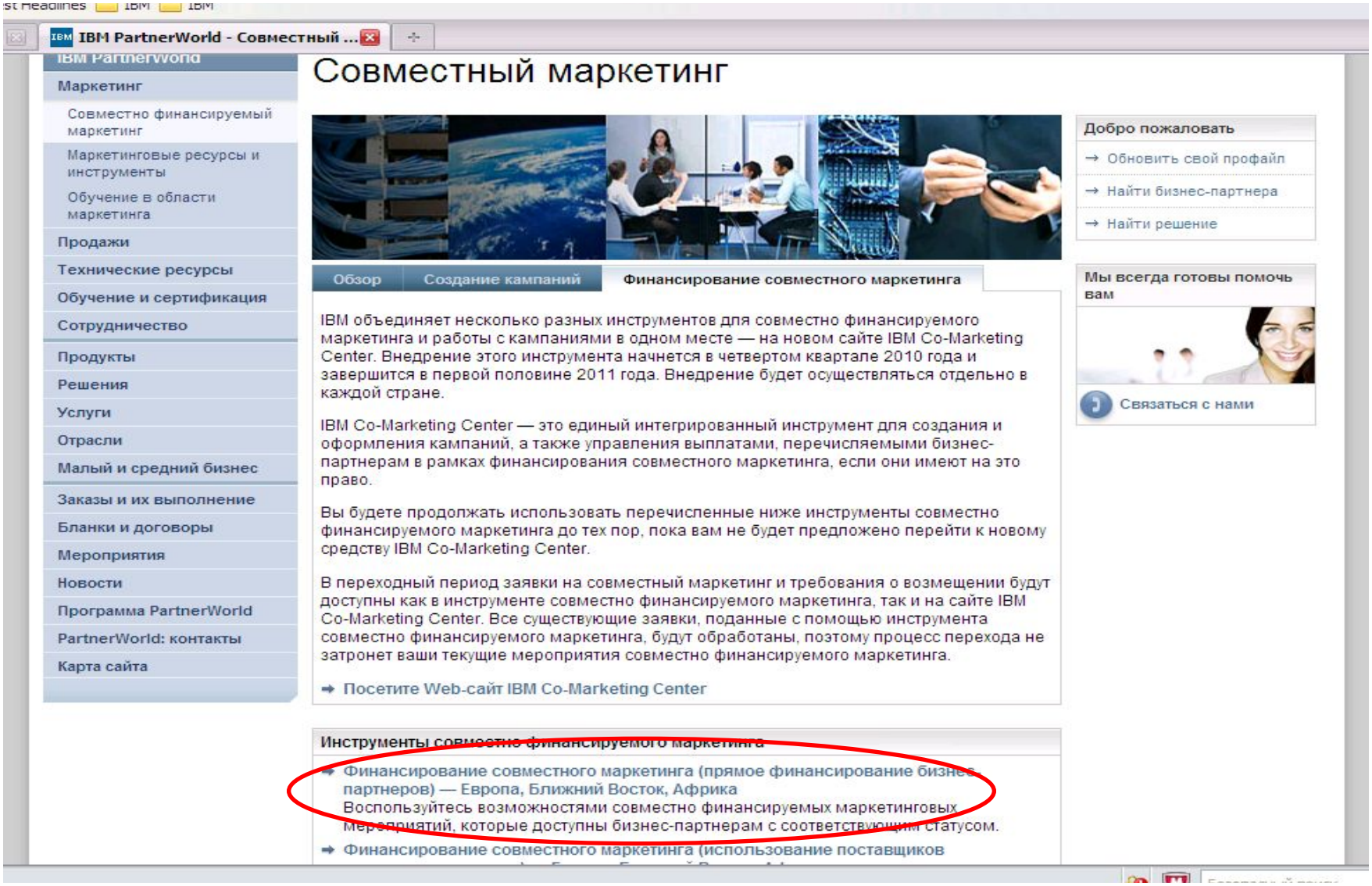
Выбираем в меню “маркетинг”



IBM Corporation

Выбираем в меню “ ко - маркетинг”




IBM PartnerWorld - Совместный ...
IBM PartnerWorld
Маркетинг
Совместно финансируемый маркетинг
Маркетинговые ресурсы и инструменты
Обучение в области маркетинга
Продажи
Технические ресурсы
Обучение и сертификация
Сотрудничество
Продукты
Решения
Услуги
Отрасли
Малый и средний бизнес
Заказы и их выполнение
Бланки и договоры
Мероприятия
Новости
Программа PartnerWorld
PartnerWorld: контакты
Карта сайта
Совместный маркетинг
Обзор
Создание кампаний
Финансирование совместного маркетинга
IBM объединяет несколько разных инструментов для совместно финансируемого маркетинга и работы с кампаниями в одном месте — на новом сайте IBM Co-Marketing Center. Внедрение этого инструмента начнется в четвертом квартале 2010 года и завершится в первой половине 2011 года. Внедрение будет осуществляться отдельно в каждой стране.
IBM Co-Marketing Center — это единый интегрированный инструмент для создания и оформления кампаний, а также управления выплатами, перечисляемыми бизнес-партнерам в рамках финансирования совместного маркетинга, если они имеют на это право.
Вы будете продолжать использовать перечисленные ниже инструменты совместно финансируемого маркетинга до тех пор, пока вам не будет предложено перейти к новому средству IBM Co-Marketing Center.
В переходный период заявки на совместный маркетинг и требования о возмещении будут доступны как в инструменте совместно финансируемого маркетинга, так и на сайте IBM Co-Marketing Center. Все существующие заявки, поданные с помощью инструмента совместно финансируемого маркетинга, будут обработаны, поэтому процесс перехода не затронет ваши текущие мероприятия совместно финансируемого маркетинга.
Посетите Web-сайт IBM Co-Marketing Center
Инструменты совместно финансируемого маркетинга
Финансирование совместного маркетинга (прямое финансирование бизнес-партнеров) — Европа, Ближний Восток, Африка
Воспользуйтесь возможностями совместно финансируемых маркетинговых мероприятий, которые доступны бизнес-партнерам с соответствующим статусом.
Финансирование совместного маркетинга (использование поставщиков
Добро пожаловать
Обновить свой профайл
Найти бизнес-партнера
Найти решение
Мы всегда готовы помочь вам
Связаться с нами

Сохраните Ваши данные, чтобы в дальнейшем вам не приходилось вводить их снова

IBM Corporation

IBM PartnerWorld®
Marketing
- Co-marketing
- Marketing resources and tools
- Marketing training

Selling
Technical
Training and certification
Collaboration
Products
Solutions
Services
Industries
Small and medium business
Orders and fulfillment
Forms and agreements
Events
News
PartnerWorld program
Contact PartnerWorld
Site map

Co-marketing funds - Europe, Middle East, Africa

IBM is pleased to offer co-funded marketing funds to eligible Business Partners who have contributed to the success of IBM. Please see your IBM representative or PartnerWorld Contact Services for more details on your qualification.

Web-based System!

The enhanced Web-based interface includes a pre-populated marketing application plus the ability to view the status of your applications and claims online.

We have worked diligently to make the participation process easy for you! But if you need help with your marketing application or claim, please contact PartnerWorld Contact Services.

Five easy steps to complete your marketing campaign

Step 1: Begin to plan your campaign by reviewing the marketing materials. We have also provided you a list of IBM approved European marketing vendors, should you require them.

Step 2: Complete the co-funded marketing application. When applying, you will be asked to agree to the terms and conditions. You can also download this user guide, which outlines how to submit your application. Distributors should refer to this user guide.

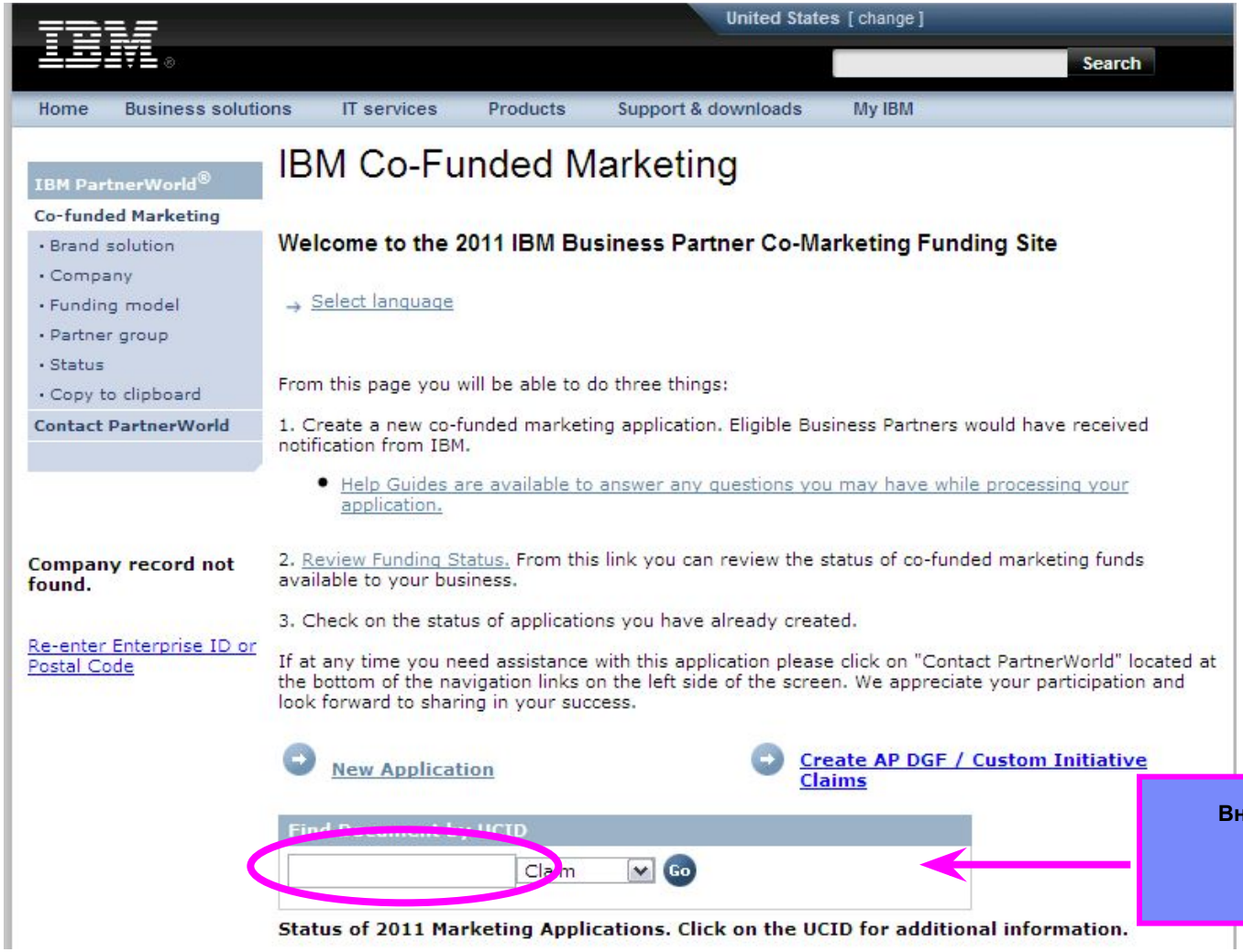
Step 3: Once your application is approved, you will receive a confirmation e-mail. You can now start executing your campaign.

Step 4: The following documentation will be required prior to the payment of claims: Input your customer opportunities generated by this marketing activity. Validated opportunities may be entered before and after the claim. You can also refer to this user guide which outlines how to submit your leads.

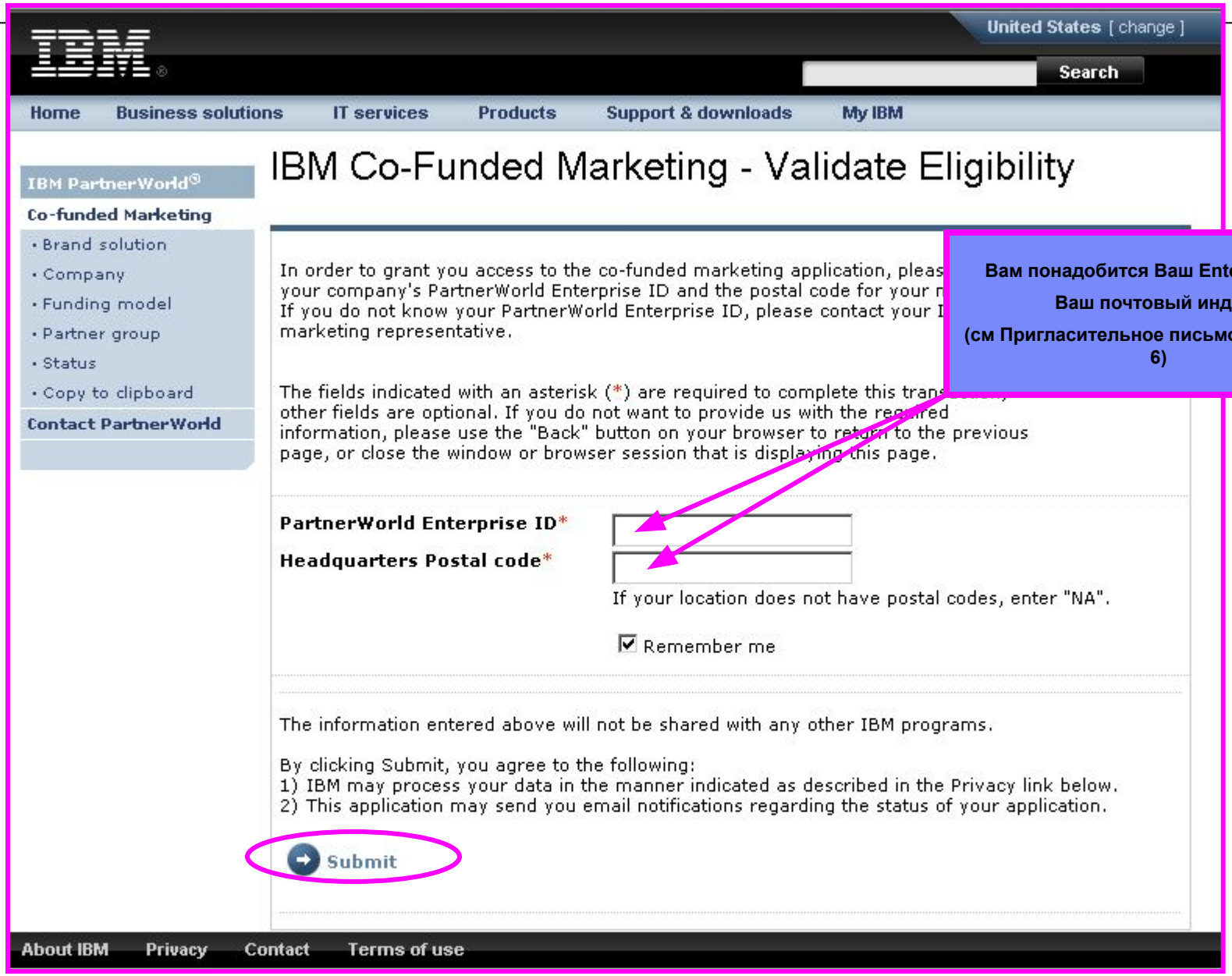
Step 5: Submit your claim form for reimbursement. You can also download this user guide, which outlines how to submit your claim. Please submit your claim documentation to **IBM BPSO**

Welcome
- Update your profile
- Find a Business Partner
- Find a solution

Select a country/region
Russian Federatio Go



Вносим номер заявки на ко-макретинг - UCID



Вам понадобится Ваш Enterprise ID и Ваш почтовый индекс

(см Пригласительное письмо стр. 2 пункт 6)

IBM Co-Funded Marketing

Welcome to the 2009 IBM Business Partner Co-Marketing Funding Site

→ Select language

From this page you will be able to do three things:

1. Create a new co-funded marketing application. Eligible Business Partners would have received notification from IBM.

- Help Guides are available to answer any questions you may while processing your application.

2. Review Funding Status. From this link you can review the status of co-funded marketing funds available to your business.

3. Check on the status of applications you have already created.

If at any time you need assistance with this application please click on "Contact PartnerWorld" located at the bottom of the navigation links on the left side of the screen. We appreciate your participation and look forward to sharing in your success.

New Application

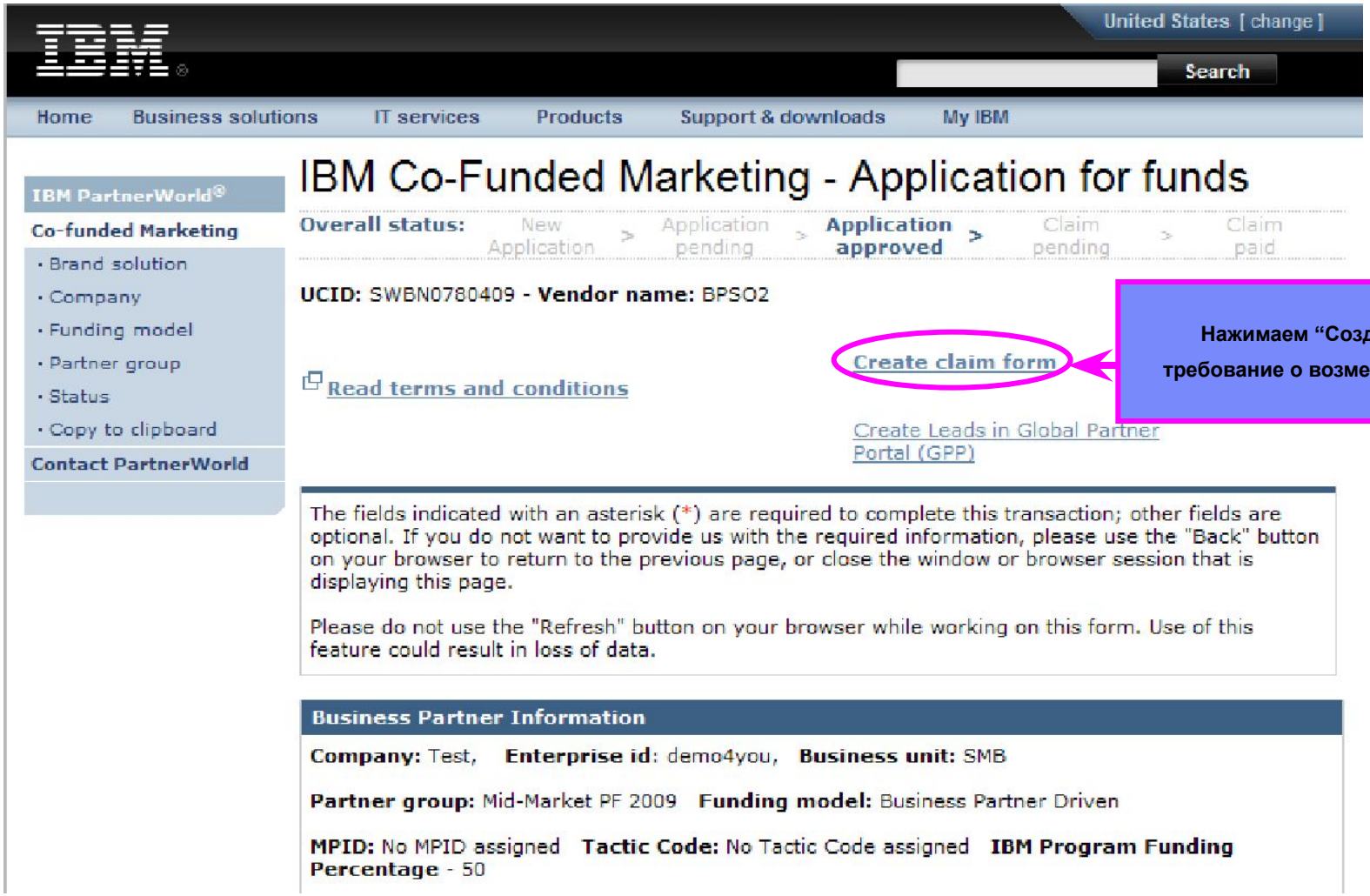
Find Document by UCID

Claim Go

Status of 2009 Marketing Applications. Click on the UCID for additional information.

Date	UCID	Status	Requested	Company name	Activity
2009					
04/08/2009	SWBN0770409 (Claim)	Pending lead submission	100 EUR	Test	Test Activity
04/07/2009	SWBN0780409 (Application)	Approved by IBM	1,000 EUR	Test	Demonstration for Help guides
04/06/2009	SWBN0770409 (Application)	Claim pending	100 EUR	Test	Test Activity

Вносим заявку с нужным нам номером UCID из списка



Нажимаем “Создать требование о возмещении”

IBM Co-Funded Marketing - Claim Form

Claim status:

New > Submitted > Pending lead submission > Pending IBM approval > Approved by IBM > Submitted for payment > Claim paid

UCID: SWBN0780409 - **Vendor name:** BPSO2 - **Spending Category:** Multi-Touch Marketing
Lead status: Not Submitted

Claim Form – 4 step process

Step 1 – Fill in tactic results, claim funds requested and completed activity date.

After completing step 1 you can begin the claim process by clicking on the submit button at the bottom of this form. This will move the claim to a submitted status and notify the claim processor of your intent to file a claim against this application. Step 3 must be completed before the claim can be submitted for payment.

The fields indicated with an asterisk (*) are required to complete this transaction; other fields are optional. If you do not want to provide us with the required information, please use the "Back" button on your browser to return to the previous page, or close the window or browser session that is displaying this page.

Business Partner Information - Test, Enterprise id: demo4you

Business unit - SMB, **Partner group** - Mid-Market PF 2009, **Funding model** -Registered
IBM Program Funding Percentage -

Name*	Eric Test	**Phone ***	012345678
Email *	epellerin@be.ibm.com		

Tactic information

Currency	**EURO (EUR)**		
	Actual values		**Original Estimates**
Invitees, end user touches or calls (#)*			200
Responses or attendees (#)*			150
Leads (#)*			15
Completed activity date (mm/dd/yyyy)*			
Expected win revenue (Estimated) (#)*	?		30,000
Funds request from IBM (#)*	?	1000 EUR	1,000

**Вносим актуальную информацию о кол-ве приглашенных,
кол-ве участников, дату окончания активности , потенциальное кол-во сделок, ожидаемую
сумму прибыли сумма компенсации со стороны IBM**

General comments

Please use this field to make comments to and from the claim vendor related to the documentation you are submitting for this claim: (Please date and initial all comments)

Past comments:

Step 4 – If in any of the sections above you indicated that you would be supplying documentation via email, then please click on the link below.

Click here to create email with required attachments

The information entered above will not be shared with any other IBM programs.

By clicking Submit, you agree to the following:
1) IBM may process your data in the manner indicated as described in the Privacy link below.
2) This application may send you email notifications regarding the status of your application.

Submit

После того, как Заполнена актуальная инфорамция по мероприятию, нажмите кнопку Submit

Выбираем каким образом отчетные документы будут предоставлены в BPSO (выбираем sent via email)

Step 3 - Complete the geo specific requirements using the on-line claim tracking tool.

On-line claim tracking tool

Cover Sheet - Click here to see a sample

How are you supplying documentation? Select choice

Vendor status

Select choice
Sent via email
Faxed
Mailed

Supplier invoices

How are you supplying documentation? Select choice

Vendor status Awaiting Documentation

Proof of performance for Marketing Seminars

Invitation and Agenda

How are you supplying documentation? Select choice

Vendor status Awaiting Documentation

IBM Corporation

Step 4 – If in any of the sections above you indicated that you would be supplying documentation via email, then please click on the link below.

Click here to create email with required attachments

Нажимаем - отправить документы по email и отправляем отчетные документы в BPSO

Send | Send and File... | Save as Draft | Delivery Options... | Display | More

To: IBMCFM@sk.ibm.com

Cc: cofunded@us.ibm.com

Bcc:

Subject: Claim Attachments for: SWBN0780409

Default custom expiration date: 14-04-2010

Please attach the files to be sent via email for UCID: SWBN0780409

Полезная информация

- ***PartnerWorld*** – web-сайт для бизнес-партнеров ibm.com/partnerworld
- **Совместно финансируемый маркетинг – https://www-304.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/pw_com_cfm_index**
- ***PWCS*** – техническая поддержка бизнес-партнеров **+7 495 2586383**

- **Контактные лица по маркетингу с бизнес –партнерами в STG:**
- **Людмила Кузубова**
- Представитель по маркетингу с бизнес-партнерами
- Mila.Kuzubova@ru.ibm.com
- **Ольга Антилевская**
- Специалист по совместно финансируемому маркетингу
- Proskurina.Olga@ru.ibm.com
- **Анна Эльпорт**
- Специалист по контенту Partner World
- elport_anna@ru.ibm.com

IBM Corporation

Контактные лица по маркетингу с бизнес –партнерами в SWG

- Артем Роменский - SWG Channel Sales Manager

Artem_Romenskiy@ru.ibm.com

- Татьяна Кислякова - SWG Channel Marketing

T.Kisliakova@ru.ibm.com

- Марина Алексеева- Software Sales Business Partner Representative

m.alexeeva@ru.ibm.com

- Юлия Зеленская - Software Sales Business Partner Representative

julia_zelenskaya@ru.ibm.com

- Елизавета Покровская - Software Sales Business Partner Representative

Elizaveta.Pokrovskaya@ru.ibm.com

- Сергей Хрыканов (СНГ) - Software Sales SSR BP

skhrykanov@ru.ibm.com

- Оксана Апостолова - Software Sales Channel Account Manager

Oksana_Apostolova@ru.ibm.com

IBM Corporation