



© 04 enero 2023, 13:26 (-05)

IBM lanza Partner Plus



IBM anunció hoy **IBM Partner Plus**, un nuevo programa que reinventa la manera de interactuar con sus socios comerciales. Ofrece acceso sin precedentes a los recursos, incentivos y soporte personalizado de IBM para profundizar en el conocimiento técnico y ayudar a acelerar el tiempo de comercialización. El programa está diseñado para impulsar el crecimiento de los socios nuevos y existentes, incluidos distribuidores, hiperescaladores, proveedores de tecnología, vendedores independientes de software (ISVs en inglés) e integradores de sistemas, dándoles el control de su potencial de ingresos. IBM Partner Plus es fundamental para la estrategia de nube híbrida e inteligencia artificial de la compañía y tiene como objetivo empoderar a los socios para ayudar a los clientes a automatizar, proteger y modernizar sus negocios.

IBM Partner Plus ofrece a los socios una experiencia transparente, sencilla y moderna. Al mejorar sus conocimientos técnicos y demostrar su éxito de ventas, los socios pueden progresar en tres niveles -Silver, Gold y Platinum- que brindan acceso a beneficios financieros, soporte para la comercialización y capacitaciones. En el nuevo programa las insignias digitales se convertirán en la medida estandarizada de las habilidades y las soluciones validadas demostrarán la experiencia. Además, el IBM Partner Portal mejorado consolida y realiza un seguimiento de todo el conocimiento, los ingresos y acuerdos comerciales a nivel mundial, lo que permite ofrecer a cada socio un acceso único y claro a su progreso a través del programa.



“IBM Partner Plus introduce una nueva forma de ofrecer valor a los socios nuevos y existentes de IBM, ayudándoles a adquirir habilidades, crecer más rápido y ganar más”, dijo Kate Woolley, General Manager de IBM Ecosystem. “Hemos escuchado de los socios que quieren una experiencia simplificada que les ayude a triunfar con los clientes. Confío en que estos cambios y nuestra continua inversión en el ecosistema convertirán a IBM en el socio preferido en toda la industria. Juntos podremos impulsar el crecimiento de los socios, los clientes y de IBM”.

El programa IBM Partner Plus es el resultado del camino que recorrió la compañía para incluir a los socios en el centro de su estrategia *go-to-market* y ser un motor de crecimiento para ayudar a capitalizar las oportunidades de mercado de USD 1 trillón de dólares de nube híbrida e IA. IBM ha invertido en potenciar el rol de los socios y acelerar las ventas lideradas por ellos, permitiendo que el ecosistema se convierta en una ruta preferente al mercado, ofreciendo a los clientes una combinación óptima de tecnología, servicios y experiencia en consultoría. Para impulsar el crecimiento continuo, IBM aumentará su capacidad para apoyar a los socios al duplicar el número de especialistas técnicos y profesionales para ayudarlos a buscar y captar nuevos clientes.

“El nuevo programa IBM Partner Plus brinda una experiencia mejorada que prepara a nuestra empresa para el éxito al ofrecer a los empleados acceso a habilidades y oportunidades, para que podamos ayudar a más clientes a utilizar la cartera tecnológica de IBM para modernizar sus operaciones”, señaló Bo Gebbie, President, Evolving Solutions. “IBM se toma más en serio que nunca el hecho de poner a los socios en primer lugar. Han escuchado nuestra retroalimentación y esto se refleja en la nueva experiencia para los socios que nos facilita la colaboración, recompensa nuestras inversiones e impulsa el crecimiento”.

IBM Partner Plus incorpora todos los tipos de socios y programas, ya sea que vendan, construyan soluciones sobre o con la tecnología de IBM y/o proporcionen servicios, en un ecosistema integrado. Por ejemplo, para ayudar a ampliar la oportunidad de mercado y crear nuevos flujos de ingresos para su ecosistema, recientemente IBM habilitó a los socios en América del Norte a distribuir productos de IBM a través de otros marketplaces de nube. Esto permite que los proveedores de software independientes integren el software de IBM de los marketplaces de socios en sus propias soluciones. Todas las ventas de los socios a través de marketplace se acumulan para su progresión en IBM Partner Plus.

Incentivos competitivos

Los socios pueden avanzar a través de niveles para acceder a beneficios y programas de generación de demanda que podrían ofrecerles un aumento de hasta tres veces en la inversión total de IBM. El programa IBM Partner Portal brinda a los socios visibilidad en tiempo real de los incentivos para los que son elegibles, previsibilidad de las ganancias potenciales e incluye un motor automatizado de reparto de acuerdos comerciales que los ayuda a encontrar oportunidades comerciales de calidad. Esto permite mejorar el registro de acuerdos comerciales y presenta a los socios más de 7000 acuerdos potenciales valorados en más 500 millones de dólares en todo el mundo. Las inversiones de IBM en *co-marketing* y soporte de *co-sell* con socios también pueden ayudar a ofrecer soluciones al mercado y generar demanda.

Más acceso

IBM Partner Plus se basa en el exitoso lanzamiento de **insignias digitales y materiales para el entrenamiento de ventas** para socios de octubre de 2022, que impulsó más de 15.000 inscripciones de socios en insignias técnicas y de ventas. Ofrecer a los socios, sin costo, los recursos de capacitación, entrenamiento y experiencia de venta disponibles para los empleados de IBM les permite equiparse mejor para ganar con los clientes. Además, el acceso a las herramientas de ventas de IBM puede ayudarlos a generar precios competitivos y transparentes. Los socios también pueden asistir a los *Sales Kickoffs* trimestrales de IBM junto con los vendedores de la compañía, así como participar en sesiones de capacitación en vivo y otros eventos globales de promoción técnica para mejorar sus habilidades, aumentar su eminencia e interactuar con expertos técnicos. Para los nuevos socios, IBM está lanzando IBM New Partner Accelerator, que ofrece *onboarding*, capacitación y otros beneficios durante los primeros seis meses en el programa para acelerar su camino hacia la rentabilidad.

Soporte y beneficios mejorados

Los socios pueden desarrollar habilidades, soluciones y conocimiento en ventas con tecnologías como IA, seguridad y nube en una plataforma de nube híbrida abierta, aprovechando a los expertos técnicos de IBM. La compañía también asistirá a los socios en el desarrollo de productos mínimos viables (MVP, en inglés), pruebas de concepto y demostraciones personalizadas para ayudarlos a captar clientes y acelerar el crecimiento. Al mismo tiempo, a medida que los negocios de los socios crecen con IBM, pueden acceder a beneficios adicionales diseñados para asistirlos en la expansión de sus capacidades y encontrar nuevos clientes.

PartnerWorld realizará la transición a la nueva experiencia IBM Partner Plus el 4 de enero de 2023, y el nuevo programa de incentivos estará vigente desde el 1 de abril de 2023. Los miembros registrados en PartnerWorld mantendrán su nivel actual hasta el 1 de julio de 2023 y podrán progresar en el nuevo sistema de niveles a medida que cumplan los criterios.



Descarga

los adjuntos de la Nota de Prensa



NP_IBM_Anuncio IBM Ecosystem.docx



Oriana Eguiluz

Consultora de Proyectos

APOYO Comunicación S.A.

oeguiluz@apoyocomunicacion.com

2053900



ACERCA DE APOYO COMUNICACIÓN

Somos una consultora de **comunicación**, que busca ser aliada de sus clientes, ofreciendo servicios integrados a través de cuatro grandes disciplinas: **comunicación externa**, **comunicación interna**, **insights** y **transformación digital**, para contribuir con los objetivos de comunicación y reputación de nuestros clientes y que éstos a su vez se vean reflejados en los resultados de negocio.

 pr.co



APOYO Comunicación