



Infolinia dla Partnerów Handlowych IBM PartnerWorld Contact Services.

W czym możemy pomóc?



PartnerWorld[®]

ibm.com/Partnerworld

ibm.com/Partnerworld

The image features a solid blue background. At the bottom, there is a perspective view of a road with white lines that converge towards the center, creating a sense of depth and movement. The text 'ibm.com/Partnerworld' is centered horizontally and positioned above the road lines.

Serwis PartnerWorld Contact Services (PWCS) stanowi pojedynczy punkt informacyjny dotyczący zróżnicowanych usług oferowanych Partnerom Handlowym IBM. Korzystając z jednego numeru telefonu i jednego adresu e-mail w danym kraju, można uzyskać dostęp do wszystkich potrzebnych zasobów serwisu PWCS. Nasi Partnerzy Handlowi nie muszą już dzwonić do różnych osób w poszukiwaniu pomocy i niezbędnych informacji. **Na wszystkie pytania uzyskają odpowiedź poprzez infolinię PWCS w ramach jednego połączenia, bez straty czasu i pieniędzy.**

Niezależnie od rodzaju czy zakresu działalności rozmówcy oraz poziomu Partnerskiego jego firmy w programie PartnerWorld, oferujemy dokładne i kompetentne informacje w następujących dziedzinach uznawanych przez Partnerów Handlowych za szczególnie ważne:

- *poziomy Partnerskie i korzyści,*
- *informacje o tym, jak rozwijać swoją działalność i uzyskać poziom Advanced oraz Premier,*
- *informacje o szkoleniach i certyfikatach,*
- *dostęp do technologii obejmujących oprogramowanie i sprzęt,*
- *wsparcie techniczne na każdym etapie procesu sprzedaży;*
- *informacje o produktach i licencjach,*
- *wsparcie w zakresie sprzedaży i marketingu.*

Dzięki naszemu personelowi, mającemu bogate doświadczenie **w wszystkich obszarach biznesowych**, jesteśmy w stanie obsłużyć zgłoszenia od wszystkich Partnerów Handlowych. Dzięki wewnętrznym procedurom eskalacji jesteśmy w stanie pomóc również w bardziej skomplikowanych sprawach. Jeśli jest to konieczne, możemy szybko skontaktować się z kolegami z zespołu wsparcia technicznego i sprzedażowego, dzięki czemu współpraca z różnymi działami IBM przebiega sprawnie, **a nasi Partnerzy nie tracą cennego czasu.**

Infolinia PWCS zapewnia niezrównaną jakość obsługi i najlepsze wsparcie, dzięki czemu nasi Partnerzy mogą skoncentrować się na potrzebach swoich firm. Za pośrednictwem tego nowatorskiego serwisu Partner IBM otrzymuje wszystko, czego potrzebuje do prowadzenia udanej działalności. Zadzwoń do nas już dziś. Nie uwierzysz, jak wiele możemy dla Ciebie zrobić.

Uczestnictwo w programie PartnerWorld

Będziemy asystować Ci przy rejestracji w sieci PartnerWorld.

Pomagając w szybkim i łatwym przystąpieniu do sieci Partnerów Handlowych IBM, realizujemy wszystkie niezbędne czynności: od odpowiedzi na wstępne pytania o korzyści ze współpracy z naszą firmą, aż po weryfikację statusu zgłoszenia do programu.

Partnerom należącym do naszej sieci oferujemy liczne metody usprawnienia działalności i zwiększenia jej rentowności. Pomagamy:

- *aktualizować profil i zmieniać jego ustawienia tak, aby Partner otrzymywał od IBM tylko interesujące go informacje;*
- *zrozumieć nowo wprowadzane korzyści i sposoby uzyskania dostępu do nich;*
- *uzyskać jeszcze większą przewagę dzięki wykupieniu dodatkowych pakietów oprogramowania (Value Package i Value Options);*
- *określić, który pracownik IBM jest najbardziej kompetentny w danym temacie;*
- *dotrzeć do doświadczonego dystrybutora na danym obszarze w celu uzyskania pomocy w prowadzeniu działalności handlowej;*
- *uzyskać poprawny dostęp do serwisów zabezpieczonych w tym Business Partner Zone, PartnerInfo i Passport Advantage Reseller.*





Marketing i sprzedaż

Rozumiemy, że sukces naszych Partnerów zależy od sprzedaży. Uwzględniliśmy to w serwisie PWCS, udostępniając różnorodne narzędzia marketingowe i sprzedażowe oraz informacje o nich, w tym:

Marketing

- *Właściwe korzystanie z logo oraz znaków linii produktowych IBM*
- *Campaign Designer – gotowe wzory i szablony umożliwiające przygotowywanie udanych kampanii marketingowych*
- *BP Connections – usprawnienie współpracy między Partnerami Handlowymi, co pozwala na dalsze podniesienie jakości usług*
- *PartnerPlan – tworzenie wspólnych planów marketingowych z IBM w celu zwiększania przychodów*
- *Global Solutions Directory – możliwość przedstawienia rozwiązań w naszym serwisie www, tak aby poznali je klienci z całego świata*
- *Publikacje prasowe – aktualne informacje o najnowszych premierach i funkcjach produktów IBM*

Sprzedaż

- *Numery części i ceny*
- *Szczegółowe informacje dla klientów na temat umowy*
- *Opcje leasingowe i finansowe*
- *Możliwości kredytowania*
- *Zarządzanie potencjalnymi klientami – uzyskiwanie od IBM sprawdzonych informacji o potencjalnych klientach*
- *BP Telecoverage – dedykowane dla Partnera zasoby w IBM*
- *Programy zachęt i nagradzania Partnerów*

Szkolenia i certyfikaty

IBM nagradza Partnerów, którzy przywiązują dużą wagę do szkolenia pracowników w zakresie naszych produktów i usług. Partnerzy ci mogą w pełni wykorzystać dostępne okazje rynkowe, a my pomagamy im zrozumieć wymagania i korzyści związane ze szkoleniami. Udzielamy informacji na temat:

- *certyfikatów potrzebnych Partnerowi Handlowemu do rozwoju działalności i uzyskania poziomu Advanced lub Premier,*
- *certyfikatów, które podlegają zwrotowi kosztów i jak go otrzymać,*
- *terminów wycofania poszczególnych certyfikatów oraz ich substytutów,*
- *rabatów przysługujących zarejestrowanemu Partnerowi Handlowemu,*
- *zgłoszenia posiadanych certyfikatów.*

Zasoby i wsparcie techniczne

Aby sprzedawać najlepsze w swoim rodzaju rozwiązania i usługi, Partner potrzebuje dostępu do zasobów i wsparcia technicznego. Oto jak pomagamy w tym zakresie:

- *zapewniamy dostęp do najwłaściwszego dla danej firmy poziomu wsparcia,*
- *zapewniamy przewodnik po bogatych zasobach wsparcia poprzez strony www,*
- *wyjaśniamy, jakie metody wsparcia są do dyspozycji Partnera.*



Produkty i technologie

Sprzedaż staje się łatwiejsza, kiedy Partner dobrze zna możliwości produktów i rozwiązań oferowanych przez IBM. IBM umożliwia uzyskanie sprzętu i oprogramowania – nieodpłatnie bądź jedynie za 1% ceny – dzięki czemu Partner może sam dobrze poznać te produkty i zaprezentować je klientom. Pomagamy uzyskać dostęp do:

- *oprogramowania na potrzeby prezentacji i testów umożliwiających klientom poznawanie technologii IBM z pierwszej ręki;*
- *urządzeń na zasadzie leasingu.*

Czy masz jeszcze pytania dotyczące roli Partnera Handlowego?

Odpowiadamy na wszystkie pytania dotyczące korzyści i praktycznych stron Partnerskiej współpracy z IBM. Jeden zespół oferuje wsparcie pierwszego i drugiego poziomu, może też bez trudu skontaktować się z dowolnymi działami IBM. Wszystko to pozwala nam płynnie i efektywnie odpowiadać na zadawane pytania, a Partnerowi pozostaje zadbać o jedno – zadowolenie swoich klientów.

Informacje kontaktowe:

Region	Kraj	Telefon	Czas pracy (czas lokalny)
IGIT	Portugalia	800 880 336	09:00 - 18:30
	Hiszpania	901 200 700	09:00 - 18:00
	Izrael	1800 944 7858	10.00 - 19.30
	Grecja	00800 4414 5307	10.00 - 19.30
	Turcja	00800 44 882 5308	10.00 - 19.30
Francja	Francja	0 810 801 426	08:30 - 18:00
Niemcy	Niemcy	01803 246 256	08:00 - 17:30
Skandynawia	Dania	45 23 32 77	08:00 - 17:00
	Finlandia	09 45 96 400	09:00 - 18:00
	Norwegia	66 99 83 53	08:00 - 17:00
	Szwecja	08 793 5008	08:00 - 17:00
BeNeLux	Belgia	02 225 35 35	08:30 - 17:00
	Holandia	020 513 5155	08:30 - 17:30
UKISA	Wielka Brytania	01256 344 500	08:00 - 17:30
	Irlandia	01 815 9597	08:00 - 17:30
CEMAAS	Rosja	095 2586383	09:00 - 17:00
	Polska	0801 131 404	08:30 - 17:00
	Węgry	06 40 200 597	08:30 - 17:00
	Czechy	844 111 163	08:30 - 17:00
	Słowacja	0850 111 172	08:30 - 17:00
	Słowenia	01 479 6886	08:30 - 17:00
	Austria	01 245 925 910	08:00 - 17:30
Szwajcaria	0 844 80 30 30	08:00 - 17:30	
Włochy	Włochy	02 7031 6105	08:30 - 18:00
Międzynarodowe		44 1475 557 060	08:00 - 17:30

E-mail: emeapw@uk.ibm.com

Strona główna PartnerWorld: ibm.com/Partnerworld



IBM Polska Sp. z o.o.
ul. 1 Sierpnia 8
02-134 Warszawa
tel. 0801 131 404

Strona główna IBM Polska znajduje się pod adresem **ibm.com/pl**

Wydrukowano w Polsce.

IBM, logo IBM oraz PartnerWorld są znakami towarowymi firmy International Business Machines Corporation w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach.

Nazwy innych firm, produktów lub usług mogą być znakami towarowymi lub znakami usług innych podmiotów gospodarczych. Zamieszczenie w niniejszej publikacji odwołań do produktów, programów lub usług IBM nie oznacza, że IBM zamierza udostępnić te produkty, programy lub usługi we wszystkich krajach, w których prowadzi działalność. Odwołania do produktów, programów lub usług IBM nie oznaczają, że do wyboru są tylko produkty, programy lub usługi IBM. Zamiast nich można użyć dowolnego produktu, programu lub usługi o identycznych funkcjach.

Urządzenia IBM są produkowane z części nowych lub nowych i używanych. W niektórych przypadkach urządzenie może nie być nowe i mogło być już wcześniej instalowane. Nie ma to wpływu na warunki gwarancji.

Niniejsza publikacja ma charakter ogólny. Zawarte w niej informacje mogą ulec zmianie bez uprzedniego powiadomienia. Aktualne informacje o produktach i usługach IBM można uzyskać, kontaktując się z przedstawicielem handlowym lub dystrybutorem IBM.

© Copyright IBM Corporation 2007
Wszelkie prawa zastrzeżone.