

Por que nossas ofertas de armazenamento IBM podem abrir novas oportunidades para parceiros comerciais

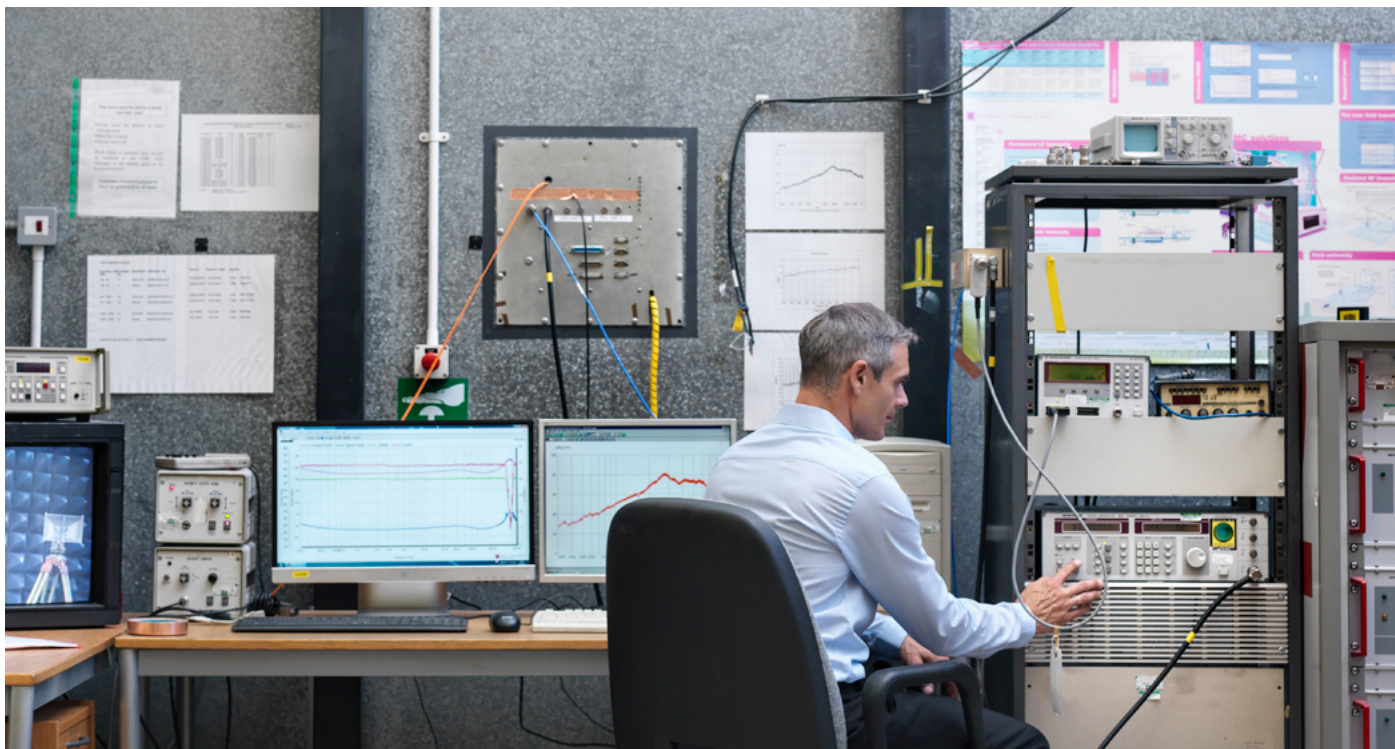
Enquanto eu estava me preparando para o tão esperado lançamento [oficial](#) da nova família IBM FlashSystem, liderada pelo IBM FlashSystem 5200, recebi uma notificação sobre nossa primeira venda de um novo FlashSystem 5015.

Logo percebi que era um de nossos parceiros italianos, o que significava que um parceiro já havia feito uma venda, apenas em um fuso horário diferente. O lançamento foi um sucesso estrondoso e aquela venda inicial me deu a primeira confirmação do que eu sabia há meses: o novo portfólio FlashSystem, e particularmente o FlashSystem 5200, oferece benefícios comerciais valiosos para parceiros comerciais e usuários finais, clientes e clientes IBM em potencial.

Apoiando novas oportunidades

Nossos parceiros comerciais nos dizem que a família FlashSystem oferece muitas oportunidades, principalmente porque eles a veem abordando uma oportunidade significativa no mercado de armazenamento externo. Ela também fornece flexibilidade para atender às necessidades de seus clientes com uma linha poderosa de ofertas que vão desde o nível básico ao avançado, que se estende perfeitamente à nuvem híbrida e configuração de container.

Com outros provedores, eles precisam determinar qual família de produtos vender para as necessidades que não são de mainframe do cliente. Por exemplo, a Dell-EMC ainda oferece 8 famílias diferentes de produtos para implementações fora do mainframe. Mas nossa família FlashSystem oferece uma plataforma única para todas as necessidades não relacionadas ao mainframe de nossos clientes e clientes em potencial, tornando a vida mais simples não apenas para os usuários finais, mas também para os nossos parceiros.



O IBM FlashSystem 5200 oferece novas estratégias de vendas e casos de uso

Os parceiros comerciais já ouviram dos clientes que o FlashSystem 5200 muda o mercado de entrada ao fornecer armazenamento de classe empresarial para empresas de qualquer tamanho. Os recursos de replicação e a captura instantânea oferecem resiliência de dados externos, o que ajuda a melhorar o tempo de recuperação após um ataque de malware ou ransomware, bem como recursos de recuperação de desastres e continuidade de negócios. Esses tipos de resultados podem resultar em clientes mais felizes e mais produtivos.

A série FlashSystem 5200 também oferece uma estratégia de venda exclusiva em torno da consolidação do data center. Grandes clientes com matrizes mais antigas podem consolidar com o FlashSystem 5200, significando o potencial para economias substanciais de CAPEX e OPEX, menos mão de obra e menores custos de armazenamento. Com o tamanho menor e a consolidação de várias matrizes de armazenamento no FlashSystem 5200, os clientes podem economizar espaço em rack, espaço físico, energia e custos de refrigeração e reduzir a conexão de rede.

Novos casos de uso também significam mais oportunidades. O alto desempenho e capacidade do FlashSystem 5200 o torna ideal para executar grandes conjuntos de dados em seu data center principal, ambientes de nuvem híbrida e implementações de container, embora seu tamanho muito compacto seja ideal para o caso de uso de borda. Por último, usando

o IBM Spectrum Virtualize e Storage Insights, que vêm com todas as ofertas do FlashSystem, você tem a oportunidade de entregar gerenciamento e redução de custos para matrizes não IBM. Com sua capacidade de virtualização de armazenamento, o FlashSystem 5200 gerencia e fornece serviços de dados de classe empresarial não apenas para armazenamento IBM, mas mais de 500 matrizes de armazenamento IBM e outros.

Vários incentivos de lançamento disponíveis para parceiros comerciais

Embora nossos parceiros comerciais nos digam que apenas os benefícios comerciais da série FlashSystem 5000 já são incentivos suficientes, queremos incluir um pouco de diversão no lançamento, oferecendo uma série de incentivos. Se você vender qualquer FlashSystem 5200 antes de 30 de junho, poderá ganhar até US\$ 1.000 no programa de parceiro comercial “In It to Win It” e pode ganhar até US\$ 500 para o FlashSystem 5015 e 5035. Certifique-se de verificar com seus gerentes e distribuidores parceiros IBM para entender todos os incentivos em torno do armazenamento IBM, pois podem variar por região.

A IBM fornece as ferramentas necessárias para as vendas

Nosso relacionamento com nossos parceiros comerciais é muito mais do que apenas fornecer produtos e materiais de marketing. Estamos aqui para ajudar você a construir o relacionamento com o cliente necessário para vendas de longo prazo. Uma maneira pela qual a IBM fornece suporte é criando vídeos de referência para você usar a seu critério. No ano passado, criamos mais



de 60 vídeos e exigimos apenas um link de referência para a IBM ao postar.

Além disso, podemos ajudar com lançamentos de vendas virtuais customizadas ou reuniões de distribuição global, bem como eventos de geração de demanda do usuário final para direcionar leads diretamente para você. Eu mesmo, ou alguém da minha equipe, forneceremos um palestrante e a IBM, junto às suas equipes, conduzirá os usuários finais, clientes existentes e potenciais, a comparecer. Alguns dos nossos parceiros comerciais foram muito criativos no ano passado com os eventos: uma prova de vinhos para um cliente, uma prova de cerveja para outro e vários parceiros optaram por utilizar cartões de oferta como incentivo. Lembre-se de aproveitar os eventos IBM, que também são ótimas ferramentas de geração de oportunidade.

Levando valor para o negócio dos seus clientes

Embora queiramos chamar sua atenção com os incentivos e doações da COVID-19, o verdadeiro motivo pelo qual nossos parceiros comerciais continuam a vender nosso armazenamento FlashSystem é o valor. A IBM ajuda você a fornecer a seus clientes o valor comercial e técnico que o diferencia de outros provedores que tentam vender para eles.

Na IBM, apoiamos nossos parceiros comerciais não apenas ajudando você a vender para seus clientes, mas também desenvolvendo e entregando produtos que ajudam seus clientes a crescer e construir seus negócios, a fim de que continuem recorrendo a você à medida que as necessidades de tecnologia e de negócios evoluem.

[Envolve seus clientes, confira nosso kit de vendas no Seismic.](#)

Dê o próximo passo

Seja um parceiro IBM para inovar e crescer.
[Registre-se no PartnerWorld →](#)

Já é parceiro IBM?
[Crie mais oportunidades de negócio →](#)

