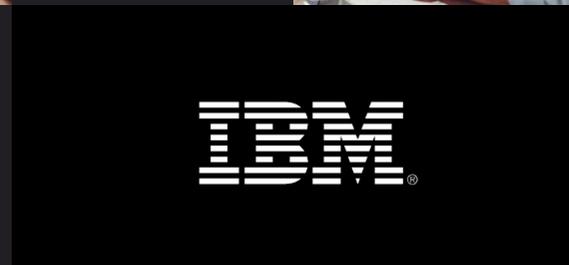
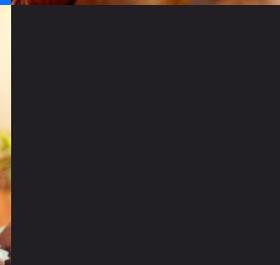
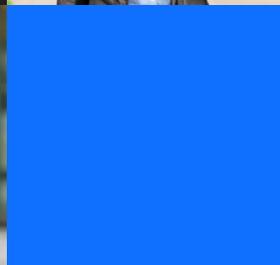
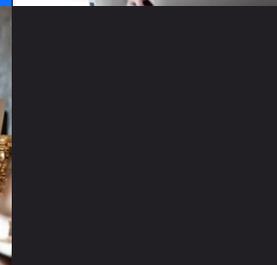
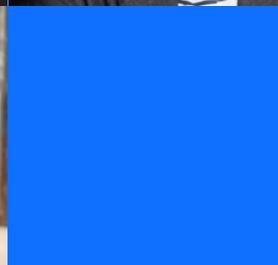
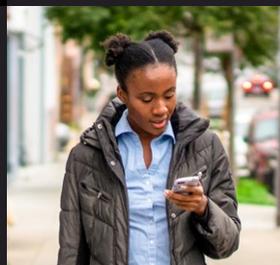
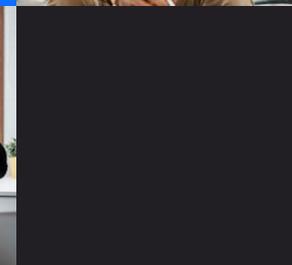
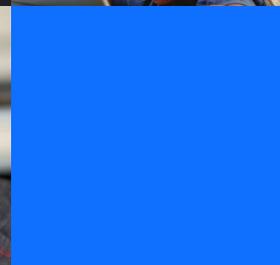
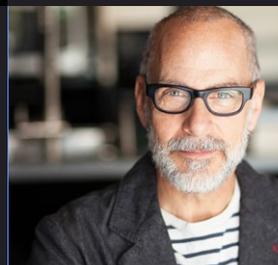
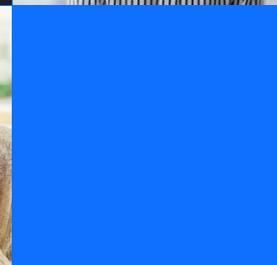


携手 IBM

共建未来



目录

执行概要	03	探索决定下一代产品成败的解决方案	23
与 IBM 合作	04	坚实后盾	24
与 IBM 合作，机遇无处不在	06	利用混合多云平台	25
业务扩展六法	07	IBM Cloud：踏上高速安全的云之旅	26
利用新技术	08	IBM Data and AI：以全新的方式解锁数据价值	27
投资创新，加速创新	09	IBM Watson：专为您企业设计的云平台	28
利用行业专业知识	09	IBM Security：将安全性融入您的客户业务架构中	29
扩大客户覆盖面和覆盖度	10	IBM Blockchain：助力业务合作伙伴成为行业领导者	30
夯实知识和技能	11	IBM Services：携手泛化资源	31
提升市场竞争力	12	IBM IT infrastructure：利用服务器和存储资源优化高要求负载	32
从业务合作伙伴关系中发掘潜力	13	IBM 全球融资部：销量致胜	33
IBM PartnerWorld	14		
IBM 技能门户	15		
My Digital Marketing	16		
IBM PartnerWorld Co-Marketing	17		
Seismic 与 IBM	18		
IBM Garage	19		
在社区中与志同道合的创新者分享教程、工具和启发	20		
帮助分销商扩大客户覆盖面			
利用全球可见性优势，加快收益流转	20		
IBM 内嵌解决方案：致胜组合	21		
	22		
		免责声明	34



执行概要

建立相互信任、共同发展的合作伙伴关系

我们需要应对数字化颠覆大流，抓住机遇发展业务、拓展业务。企业面临着创新挑战，既要走出特色又要发掘新的创收机遇，同时降低成本并扩大客户覆盖面。为保持自身的竞争力，企业要实现业务转型，在新市场上实现下一代解决方案的价值。这个起点是不低，但您不是一个人在战斗。

本指南旨在阐明与 IBM 建立业务合作伙伴关系能够从哪些方面帮助您实现业务增长及拓展，您可集成多种领先技术，实现解决方案的差异化优势。无论你属于何种业务规模和业务模型，我们都能够时刻为您提供有实用价值的资源和专业知识。

从以下 6 个方面与 IBM 建立伙伴关系，最大程度利用新机遇：

- 利用并集成新技术
- 投资创新，加速创新
- 利用行业专业知识
- 扩大客户覆盖面和覆盖度
- 夯实知识和技能
- 提升市场竞争力

与 IBM 合作，扩大企业竞争优势：时刻相伴，转型同在。

与 IBM 合作

精湛技术 + 卓越思想，为您排忧解难



与 IBM 合作，您可利用我们多年的丰富经验以及在信息技术领域最为广泛的网络之一。强大的专业知识和不断进行的变革实践意味着，您能够利用我们的解决方案、服务和客户关系，合力实现卓越客户价值。

IBM 业务合作伙伴章程基于以下原则编制：



业务合作伙伴对我们的业务发展来说至关重要。
我们坚持维系高效、有效益的合作关系。



在平等的基础上合作。
IBM 将与您并肩同行，通过整合多项功能、专业知识和产品技术实现独特的客户价值。



为助力合作伙伴成功，我们不遗余力。
IBM 会支持您攫取市场机遇，最大程度发挥新兴技术和动态市场趋势的潜力。



我们将竭尽所能地为您提供业内最佳合作伙伴体验。
我们要确保您在所利用的业务合作伙伴生态系统的每个部分都能获得价值。



我们与业务合作伙伴合作的目标是，帮助他们利用认知时代带来的机遇。
从以往来看，您可以借此利用认知计算的优势，实现核心业务转型。



我们立足于 IBM 人的核心价值观来建立合作伙伴关系。
致力于帮助客户取得成功，推动公司乃至全球的关键创新，建立可信可靠的合作伙伴关系。



与 IBM 合作，机遇 无处不在

业务扩展六法

业务扩展六法

通过与 IBM 合作，您将获得六大独特优势，借以为您的解决方案、服务和合作关系增值。

从打造智能应用和服务到提升洞察力，IBM 和 PartnerWorld® 为您提供全方位支持。利用您所需的资源，及时满足您的业务需求。

利用新技术

投资创新，加速创新

利用行业专业知识

扩大客户覆盖面和覆盖度

夯实知识和技能

提升市场竞争力



利用新技术

到 2022 年，70% 的企业将通过部署统一的混合多云管理技术、工具和流程实现跨公有云和私有云的云管理集成。¹

这会让组织面临更大的压力，因为他们需要合适的技术才能达成目标。通过与 IBM 合作，您和您的客户将获得所需的创新支持，在数字化转型的过程中发展业务，拓展业务。

不论您是要支持多供应商云部署，确保全球仅有的防篡改 DBaaS 上的数据安全，还是要通过红帽公司 (Red Hat) OpenShift 集成安全功能，IBM Cloud 都是帮助您客户应对业务和技术安全挑战的最有效、最理想的途径。

借助 IBM 的云平台、数据、分析和人工智能等功能，您将能够提升产品的智能化水平，进一步延伸数据价值，同时通过区块链等方式实现交易数字化。

此外，您只需要做一次构建即可在任何开放、安全的云端进行部署。

¹ IDC FutureScape:Worldwide IT Industry 2020 Predictions，文档编号：US45599219，2019 年 10 月

到 2022 年，

70%

的企业将通过部署统一的混合多云管理技术、工具和流程实现跨公有云和私有云的云管理集成。¹

了解有关 IBM 的更多信息

[IBM](#) [IBM 内嵌解决方案](#)

[PartnerWorld](#) [IBM Garage](#)

[IBM Developer](#)

投资创新，加速创新

您需要让您的产品与众不同，创造源源不断的收益。

随着您的客户加速采用云和其他先进技术（比如 AI、区块链、物联网等），您可以利用 IBM 资源来支持云原生应用的开发和部署。

举例来说，您可以利用 IBM 代码库将现成的、可重复使用的组件集成至解决方案中，从而简化编码流程，而且您只需做几次点击操作就可以在 IBM 公有云上部署完全托管的 Red Hat OpenShift 集群。

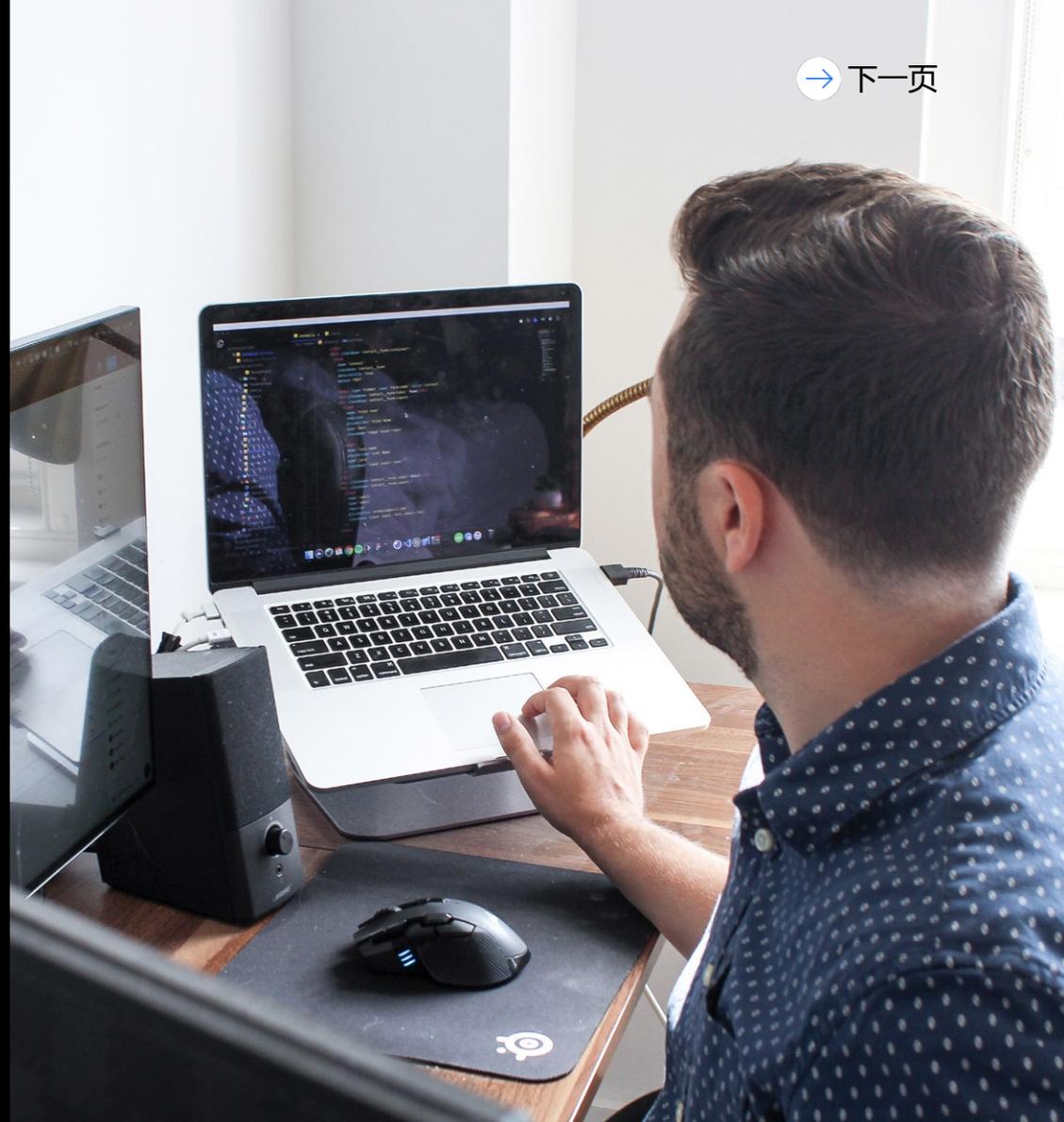
此外，您还可以选择一位 IBM 的开发大使进行一对一咨询，通过与其他可靠的合作伙伴进行合作来弥补技能短板，又或是通过参加已获认证的培训课程来提高企业内部技能。在此基础上，您可以在准备充分之后，访问 IBM Garage，开发所需架构，以通过共同创造来设想和扩展新理念。

利用行业专业知识

现如今，客户比以往任何时候都更需要服务提供商为他们提供定制的行业特定解决方案。因此，了解当前和未来的行业局势将能够为您的企业带来巨大的效益。

我们将与您并肩同行，帮助您把准真正的出发点。我们将为您提供行业专业知识，帮助您打下基础，从而在竞争激烈的环境下找到有价值的新客户。

籍此，您可以拓宽自身对 Watson 等关键认知应用的知识，通过我们的行业内部人士和全球研究来增加专业知识，还可以直接与 IBM 专家联系。



了解有关 IBM 的更多信息

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Developer](#)

[IBM 内嵌解决方案](#)

[IBM Garage](#)



扩大客户覆盖面和覆盖度

服务提供商始终都在寻求新客户来扩大他们的客户覆盖面，从而创造效益。通过利用 IBM 在全球各个市场久经验证的专业知识，您将能够更好地了解您的目标客户群，找到新的要渗透的关键市场细分。

要尽量向大客户群推广您的解决方案，您可以在 [Global Solutions Directory](#) 中创建条目，提升您的解决方案在潜在客户、其他业务合作伙伴和 IBM 销售网络中的“出镜率”。

不过，您还需要一个能够轻松扩展的基础架构，用以满足不同国家/地区新客户的需求。IBM® Cloud™ 受 20 个行业的数千家企业信赖，能够支持您踏上更迅速、更安全的云之旅，帮助您发展和扩展业务，让您更快地完成数字化转型。

了解有关 IBM 的更多信息

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Partner Marketplaces](#)

[IBM Garage](#)

[IBM Global Solutions Directory](#)

[IBM My Digital Marketing](#)

[IBM Co-Marketing](#)

夯实知识和技能

我们永远不知道下一个业务或技术的大挑战会何时到来，也不知道它们会以什么面貌出现。预计到 2022 年，78% 的企业会与技术服务供应商合作，这些供应商能够将各项技术创新编排至企业用例中，以推动大规模转型。² 不过，您的企业下一步要怎么做？

通过获得应对这些挑战所需的一切，您将能够拉开与竞争对手的差距，以免落于人后。

为了帮助您在站稳当前市场的同时开辟新市场，由客户、合作伙伴和专家组成的 IBM 生态系统将供您随时驱策。您可以利用技术验证、在线培训、演示和开发系统等途径，最大程度地发掘您解决方案的潜力，同时提升您员工的技能。

IBM 不仅会为全球业务合作伙伴提供各项资源，让开发团队帮助他们更快地优化解决方案，还会提供主题专家协助以及远程培训和服务。

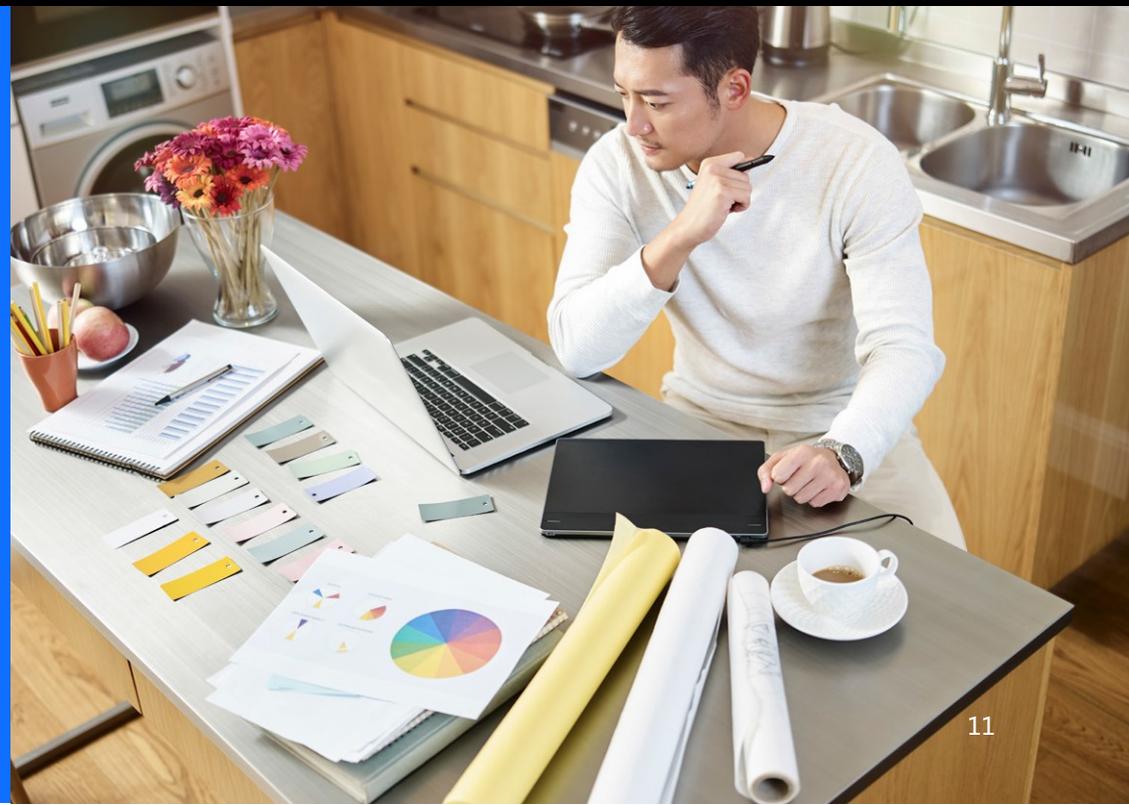
² IDC Perspective: The Monetization Ecosystem, Doc # US43888119, 2018 年 12 月

了解有关 IBM 的更多信息

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM 与 Seismic](#)

[IBM 技能门户](#)



提升市场竞争力

我们将为您提供丰富的优势资源，帮助您构建和销售集成式解决方案，从而发掘业务发展渠道并加快获益。通过基于选定的承诺级别对集成至您解决方案中的 IBM 技术进行定价，您可以轻松地建立预测成本模型。在此基础上，我们会帮助您在全球范围内开拓新的潜在客户，让您通过在云端开放式 Red Hat Marketplace 等数字化市场上销售和提供产品来实现解决方案的快速获利。

此外，通过利用发展基金、联合营销和 IBM 零成本营销自动化平台，您还可以创建并提升数字营销模式。通过建立这样的合作伙伴关系，我们的目的是帮助您将理念转变为实际收益。

了解有关 IBM 的更多信息

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Express Start](#)

[IBM 内嵌解决方案](#)

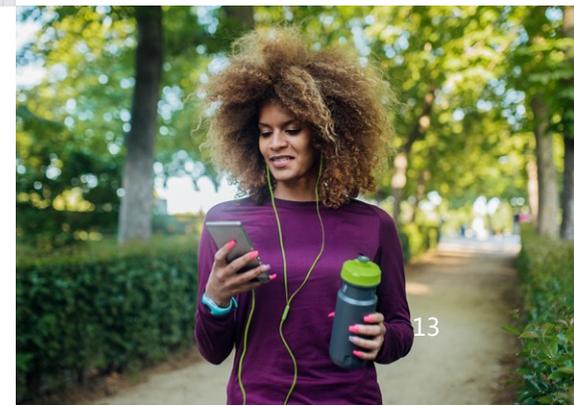
[IBM Partner Marketplaces](#)

[IBM My Digital Marketing](#)



从业务合作伙伴关系 中发掘潜力

加入资源丰富的生态系统，加速业务增长



IBM PartnerWorld

我们需要创造差异化价值的机会。因此，IBM PartnerWorld 计划旨在帮助合作伙伴完成至关重要的转型，让他们能够跳脱传统实践，专注于构建、服务和销售这三个基本领域。

从小公司到大公司，从 IBM 销售商到用户，从传统经销商到新兴云计算公司，从解决方案架构师到部署专家，我们都将竭诚与您合作。我们与您建立合作伙伴关系 - 您是最重要的且永远都是。

我们的 **PartnerWorld 计划** 基于以下三大方向构建：



推动发展

优化业务合作伙伴的业务模型

PartnerWorld 计划框架

通过优化分层，提供与构建、服务和销售相一致的定制优势资源

构建和服务的能力

培植各项新能力，展示构建和服务领域合作伙伴的技术水平和客户成效

销售能力

从始至终，我们都会为您提供所需的信息、产品和支持，帮助您最大程度提升收益



支持创新

分渠道精简

构建渠道

为构建产品和服务的业务合作伙伴打造定制优势资源

服务渠道

为提供增值服务的业务合作伙伴打造定制优势资源

销售渠道

为经销 IBM 产品和服务的业务合作伙伴打造定制优势资源



实现价值

整合优势

IBM 合作伙伴工具包

通过使用定制优势资源包，完成开发、学习和测试

IBM 合作伙伴支持桌面

为成功使用 PartnerWorld 提供个性化指导

IBM 技能门户

马上使用 IBM 技能门户，提升您的学习体验

访问技能门户提供了个性化的课程和能力导图，旨在帮助您构建销售、营销和技术方面的技能和功能。

技能门户优势：

- 由高素质 IBM 业务合作伙伴提供高级授权培训
- 涵盖兴趣领域、主题、工作类别、技能等方面的内容
- 精心设计各个学习阶段，帮助您通过运用指定的 IBM 技术来加深技能
- 与前沿思想家和业务专家一同参加在全球范围内开展的 30 多个活动
- 通过 IBM Badging and Certification 获得认可并成为宝贵的客户资源
- 面向 170 个国家/地区提供

借助 IBM 合作伙伴工具包，完成学习、开发和测试

IBM 合作伙伴工具包专为云与认知时代打造，能够为您提供所需的专家资源，帮助您完成有规模的学习、开发和测试。

- 满足您的各项需求，让您能够亲身体验 IBM 分布式软件和 IBM Cloud
- 包括提供付费教育报销和代金券，以抵扣认证测试的费用
- [了解有关 IBM 合作伙伴工具包的更多信息：](#)



My Digital Marketing

营销绝不是埋头苦干，而是需要更好的方法和手段。



您一直在努力发展业务，现已准备好与新客户接洽。尽管营销活动带来了一系列的全新挑战，但复杂的表象并不等同于混乱。[IBM My Digital Marketing](#) 让 IBM 业务合作伙伴能够通过一个直观的平台来访问即用型营销资产和可定制活动。

规划

直观的界面有助于轻松识别合适的活动或营销资产

个性化定制

定制电子邮件和社交帖文，或使用模板来创建您的专属内容。

执行

借助我们强大的营销自动化引擎，在平台上发起活动。

衡量

追踪成效，调整活动，为您的销售团队创造机遇。

借助 My Digital Marketing，精简营销投入并扩大营销规模。[立即行动，就在此刻！](#)

IBM PartnerWorld Co-Marketing

发掘潜在客户，带动新收益。

作为 IBM 业务合作伙伴，您在推动针对 IBM 产品和服务运行所在产品或所属产品的需求时，可以利用营销基金来降低成本。借助 IBM Co-Marketing，您将能够扩大营销范围和频率，进而攫取新市场、行业和客户群的价值。

Co-Marketing 是诸多营销优势资源之一，这些资源都是为了帮助您有效地接洽目标客户并发掘新的潜在客户。您可以整合 Co-Marketing 基金与其他工具和资源，比如 [My Digital Marketing](#) 定制活动和 [Seismic](#) 销售内容等等，从而节省时间和投入。

马上了解有关 Co-Marketing 优势资源和[入门方法](#)的更多信息。

IBM 合作伙伴如何评价：

“我们看到了自身在数字营销方面的不足，而我们现在能够通过 IBM Co-Marketing 获得所需的资源，从而打造高效的营销活动。”

— Mariana Martinez

IBM 业务合作伙伴 Sistemas aKública 的营销经理



Seismic 与 IBM

Seismic 是一个销售支持平台，能够便捷地关联 IBM 销售人员、合作销售方和与之相关性最高的内容，从而为他们的销售活动提供支持。

凭借稳健的搜索工具，Seismic 不仅成为了销售人员的工作平台，还让他们实现了内容的成效，不论他们处在销售周期的哪个阶段。

通过使用数千份可搜索的最新支持文件、面向客户的演示文稿和新闻文章，以及与 Salesforce-Seismic 等平台的关键集成，我们将能够更好地统一市场与后台的 IBM 信息。

Seismic :

- 销售人员和合作销售方的一站式目的地
- 动态、灵活、便于更新的内容源
- 销售人员将内容发送给客户后追踪其参与度的一种方式
- 可供销售人员基于文件互动和协作的场所
- 掌握最新 IBM 产品版本和更新的参考点
- 为每个唯一用户提供的基于角色的可定制体验

[IBM 合作伙伴如何评价 Seismic。](#)



IBM Garage

实现合作伙伴关系的创新

从目前的商业环境来看，我们需要采用新的工作方式，才能迅速应对挑战性的客户需求。[IBM Garage for Cloud](#) 为业务合作伙伴提供了多种全新的富有创意的方式，帮助他们快速交付强大的云端解决方案。不论您是在构建新解决方案，提供增值服务，还是在做分销，IBM Garage for Cloud 都会帮助您推进与客户的云端交易并为您增加收益。

IBM Garage 成功故事：

- [The Climate Service](#)

观看视频，了解 TCS 如何通过与 IBM Garage 合作来迅速扩展业务，从而满足日益增长的需求。

- [OpenAdvice](#)

阅读文章，了解 OpenAdvice 团队如何通过与 IBM Garage 合作来找到适合新项目的解决方案架构。

- [DXC Technology](#)

DXC Technology 与 IBM Garage 一同设计了一款工具，旨在通过预测离岗时间来帮助受伤员工复健并迅速回归工作岗位，该工具的预测置信度接近 80%。



在社区中与志同道合的创新者分享教程、工具和启发

IBM Developer : 为您提供所需的技术支持

从新需求到关键任务颠覆，每个组织都会不时地需要一些技术协助。这便是 IBM Developer 即时可访问性的用武之地。

IBM Developer 是一个在线中心，能够提供教育资源和即时技术支持。该中心提供了针对新开发项目的教程和视频，是一个蓬勃发展的社区，您将能够从中获得 IBM 专家和协作开发人员的建议。您还可以探索 IBM 代码库，将现成的代码直接集成至您的解决方案中。

帮助分销商扩大客户覆盖面

IBM Express Start : 迅速开始分销 IBM 的产品和服务

借助 IBM Express Start，业务合作伙伴将能够便捷地访问并分销选定的 IBM 产品和服务，这其中包括软件开放式分布产品和 XaaS 入门产品。您将从中获得教育、技术资源和销售与营销支持，而且您由此取得的成效越大，获得的奖励也越高。上述计划面向北美、欧洲（CEE 地区除外）、澳大利亚、新西兰和新加坡的业务合作伙伴提供。

IBM 合作伙伴工具包：获取优势资源，加快发展业务

IBM 合作伙伴工具包能够满足您的各项需求，帮助您与 IBM 一同完成学习、开发和测试。访问 16000 多种 IBM 分布式软件和 IBM 公有云产品，以及支持、培训和销售优势资源。该工具包提供四种等级的版本，您可以任选一种适合自己的版本。

利用全球可见性优势，加快收益流转

[IBM Global Solutions Directory : 扩大您的全球客户覆盖面](#)

将您的解决方案列入 Global Solutions Directory 可能会是最有价值一项营销投入。此举能够帮助您提升产品在客户、IBM 业务合作伙伴和 IBM 销售网络中的可见度，同时扩大其覆盖面。

这是您拓宽业务面的绝佳机遇。此外，IBM Global Solutions Directory 作为一个门户网站，重点介绍了与 IBM 合作的数千个业务合作伙伴的最新创新，让您能够针对自己的客户所面临的挑战来开发总体解决方案。

[IBM Partner Marketplaces : 实现数字化互动和销售，轻松带动收益增长](#)

通过 IBM Partner Marketplaces 实现解决方案的数字化销售之后，一切供销操作都将自动完成，以实现即刻交付，让您的客户迅速获得其所需的服务。

通过使用端到端的实时客户订单视图，您将能够维系对客户关系的把控，同时获得低接触的收益性收入流。

通过精心设计支持、营销活动、联合营销基金等服务，您还能够更快地生成并激活需求。

您可以从您首选的 IBM Cloud Aggregator 着手，迅速开启销售之旅。



IBM 内嵌解决方案：致胜组合

服务提供商必须加倍努力才能在众多竞争对手中脱颖而出。换言之，他们要为客户提供更好的功能，同时确保定价和利润空间的吸引力和可持续性。通过与 IBM 合作进行技术集成，您将能够获得更大的竞争优势。

随着实施数据和洞察力驱动战略的企业日益增多，我们与行业一致的上市模型将以无缝方式增强价值链的数字化转型。

您可以任选免费试用模型，便捷地实现模型放大。

[从 IBM 内嵌解决方案协议入手](#)

为什么要与 IBM 集成？

增加

潜在收益

- 强化产品
- 加快销售启动速度
- 进驻新市场
- 利用 IBM 客户团队的行业专业知识和 IBM 内容知识来帮助您发展业务

获益于

市场领先的专业知识

- IBM 全球融资部
- 提供多种行业领先的中间件和软件组合
- 提供久经验证、可靠、高度可用且可扩展的软件解决方案
- 采用开放标准和架构
- 内置自动化功能，可提高生产效率并降低运营成本
- 具备跨多个学科的深度技术技能
- 提供联合营销基金（遵循资格规则）

降低

风险

- 定价透明
- 计费方式灵活
- 许可年限长
- 降低开发成本
- 加快上市周期
- 及时提供您所需的支持
- 可扩展性



探索决定下一代产品成败的解决方案

运用前沿技术，通过转型推动业务发展

坚实后盾

从整个发展历程来看，IBM 在每一场技术变革中逐步转型，同时也支持客户顺应每一个时代的要求进行转型。IBM 开发了一系列技术和服

务，能够支持您全力前行，不论是现在还是未来。

IBM Cloud 是专为实现智能商务而设计的云平台。在 IBM 面向全球提供的公有云或私有云平台上，您可以根据自身的需要对应用进行创新和现代化。在实现复杂工作负载的迁移和现代化方面，IBM 能够提供深度行业专业知识和久经验证的方法，帮助您即刻扩大向云端迁移的规模。踏上高速安全的云之旅。

IBM Data and AI 解决方案支持您和您的客户以新的方式解锁数据价值，以更快的速度完成 AI 之旅。准备好适于 AI 和混合云领域的的数据，预测和把控未来的结果，通过优化人员来实施价值更高的工作，以智能方式实现决策和流程的自动化，同时重新构设理想的业务模型。

IBM Watson 基于机器学习领域的最新创新，是一个开放的多云平台，能够帮助您实现 AI 生命周期的自动化。从零开始构建功能强大的模型，或者使用预构建的企业应用缩短价值实现时间。

IBM Security - 立足当下应对未来的网络威胁。IBM Security 提供了创新和认知防御的集成系统，可确保应用、人员和数据的安全。凭借高级威胁研究和久经考验的专业知识，IBM 可帮助您在阻挡威胁、验证合规性的同时发展业务。不论您的企业处于哪个阶段，IBM 都在此承诺为您的云之旅保驾护航。

IBM 区块链能够加快记录交易和追踪资产的过程，帮助您确保可信度和透明度的同时将跨部门和学科、行业和组织以及国家和文化的盟友聚集在一起。

IBM Services - 不论企业规模如何，IBM 都会是理想的合作伙伴。我们可以与您一起设计专为满足您需求的解决方案。将领先技术与 IBM 高级研发实验室相集成，让您的企业顺利完成数字化转型。在帮助企业实现全球化发展方面，IBM 是出类拔萃的。IBM 能够为有实际竞争力的客户提供持续的价值，帮助他们迅速完成云之旅。

IBM Infrastructure -利用 IBM 服务器、存储和软件解决方案来帮助您应对极度苛刻的工作负载 - 针对云进行优化的各种高性能技术，专为 AI、大数据、认知应用和安全交易处理而设计。通过结合 RedHat® 开放混合多云技术的强大功能和灵活性以及 IBM Systems 的广度和深度，各企业现已拥有他们需要的工具，能够帮助他们更迅速地完成云之旅并妥善应对数字化转型。

IBM 全球融资部是全球最大的 IT 专属融资机构，在 60 多个国家/地区开展业务，为从小型企业到大多数《财富》全球 100 强公司的客户提供服务。

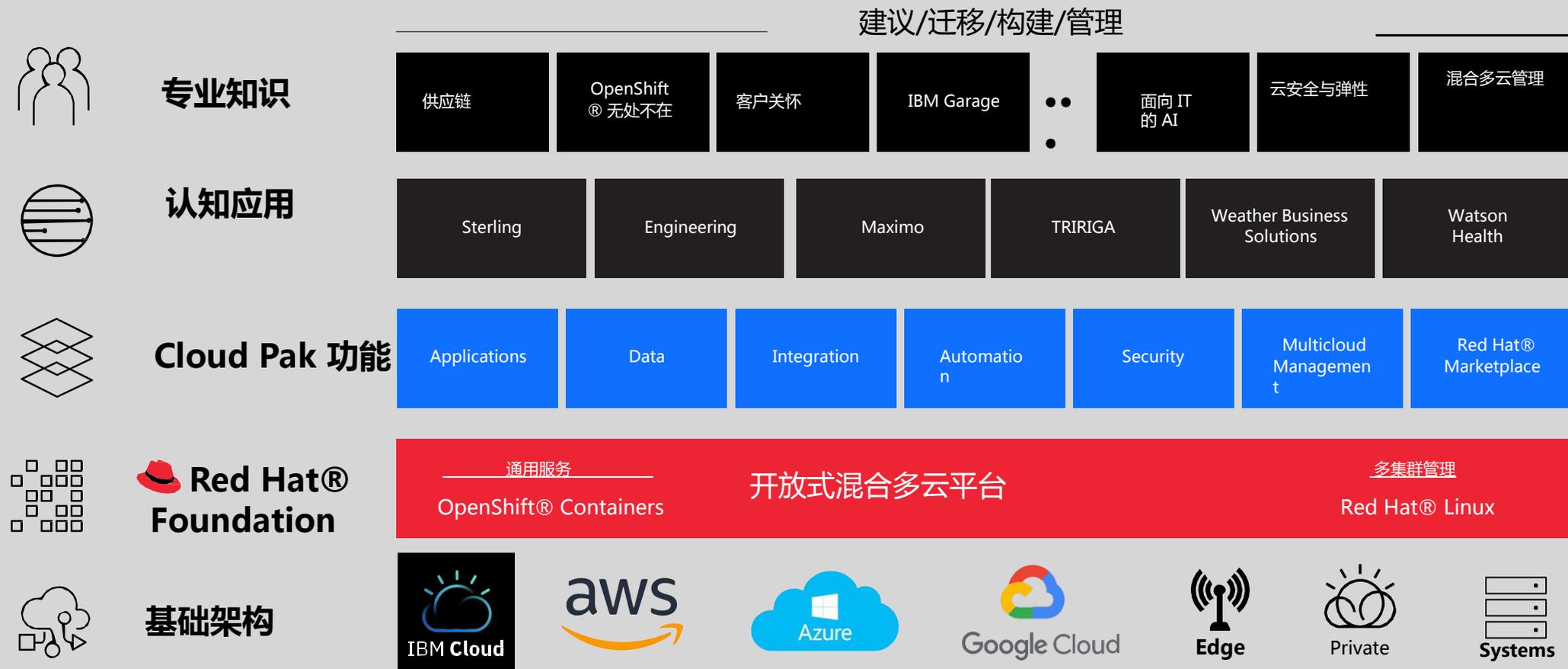
IBM Edge Computing 是一个全生命周期的边缘环境，可帮助您在边缘环境下安全地创建、部署、运行、监视、维护和扩展业务逻辑和分析应用。

利用混合多云平台

构建一次。
随处部署，

随处创新。
借助任何技术。

自由迁移。
实现优化，节省成本。



实现应用和数据的现代化。

IBM Cloud : 踏上高速安全的云之旅

构建一次。随处部署

下一个云篇章需要我们做好快速创新，从而应对不断变化的市场和客户需求。借助 IBM 下一代混合多云平台，您可以通过选择最佳架构和方法来应对您和客户业务在最关键的应用、数据和工作负载上面临的要求。一个开放式平台（基于开放技术，如 Linux、Kubernetes）；一个丰富的生态系统；并且支持选择部署位置 — 您可以让您的客户在选定云端安全地部署、运行和管理数据和应用，而无需担心面临锁定的风险。

Red Hat® 是基础

智能代表着开放，开放代表着智能。结合运用 IBM 和 RedHat® 的优势，我们将解锁混合云的真正业务价值。通过将 RedHat® 开放式混合云技术的功能和灵活性与 IBM 在创新和行业专业知识上的广度和深度相结合，您当下就可以为客户提供必要的工具和人才支持，帮助他们更快地完成云之旅。

IBM 公有云

面向业务的最具开放性和安全性的公有云。目前，基于 Kubernetes 和容器的开放式架构推动着下一波基于云的业务创新浪潮。因此，IBM 迅速完成了为期两年的基于开源软件和企业级基础架构的公共云重建之旅。在此基础上，IBM 在备受认可的升级版用户体验中提供了安全可靠的解决方案、创新访问支持，以及最丰富的跨核心基础架构和网络选择。这是一个全新的云平台，是一个经过考验的可靠云平台，能够支持开展您和您客户的核心业务。

IBM Cloud Pak

企业即用型容器化软件。IBM Cloud Pak™ 以企业即用型容器化软件解决方案为切入点，帮助您和您的客户以更安全、更快速的方式将核心业务应用迁移到任何云端。每款 IBM Cloud Pak™ 都在通用集成层之上配置用于开发和管理的容器化 IBM 中间件和通用软件服务，能够帮助您缩减达 84% 的开发时间和 75% 的运营支出。IBM Cloud Pak 可以在任何运行 RedHat® OpenShift® 的位置运行，同时也针对 IBM Cloud 上的 Red Hat OpenShift 进行生产效率和性能方面的优化。

[IBM Cloud](#)[IBM 与 Red Hat](#)[IBM Cloud Paks](#)[免费获得 IBM Cloud 积分](#)

“从 A 到 Z，我们一直在使用 IBM Cloud 服务。在我们看来，不论是监视解决方案的技术，还是响应式 UI 的人机交互，IBM Cloud 都能满足我们的需求。”

- Zilker Technology (IBM 业务合作伙伴) 的管理合伙人 Mark Lucente

IBM Data and AI : 以全新的方式解锁数据价值

与 IBM 合作实施数据分析和 AI 意味着发掘新洞察，为您的客户进行业务变革提供指引。从本质上讲，企业必须首先为 AI 准备好相应的数据。IBM Data and AI 产品组合涉及自助服务访问、云数据工具等各个方面，包括集成和治理。通过使用该产品组合，您将能够为应对 AI 和混合云领域的要求准备好所需的数据，以透明可靠的方式进行扩展并在整个企业范围内实施 AI。举例来说，IBM Cloud Pak for Data 是一个预先集成且稳健的端到端平台，可满足所有数据和分析需求。

您可以利用数据来支持客户和员工，在以史鉴今的同时立足当下，展望未来。通过将分析和 AI 功能集成至您的解决方案中，您可以在提供新客户端功能的同时显著提升收益。与 IBM 携手加速 AI 之旅。

从汽车到农作物再到传送带，几乎一切都在向互联互通的方向发展，可以说物联网正在改变企业的运营方式。通过将物联网数据与 AI 相结合，企业获取宝贵的洞察力，从各个方面改善运营，为创新型业务模型提供支持。事实上，分析师预测到 2024 年，50% 的用户界面互动将基于 AI 支持的计算机版本，而到 2025 年，90% 的新企业应用将内嵌 AI。³

Watson IoT™ 平台是全托管式云服务平台，旨在简化物联网开发，帮助您从物联网数据中获取更多价值。在此基础上，您可以帮助您的客户通过利用 AI 和物联网数据实现资产管理创新，优化实业和设施，改进软件和系统设计并推进数字化转型。

³ IDC FutureScape Webcast: Worldwide IT Industry 2020 Predictions, Doc # WC20191029, 2019 年 11 月

[IBM Data and AI](#)[IBM Cloud Pak 体验](#)

“IBM 的物联网和 AI 功能让我们能够将全新的元素投放到市场上，Karantis360 能够让老年人更长寿。”

— Karantis 360 Ltd 的首席营销官 Tim Payne。

IBM Watson : 专为您企业设计的云平台

IBM Watson 是一个开放式的多云平台，能够针对您的业务需求实现 AI 生命周期的自动化。借助 Watson，您可以构建新的应用和机器学习模型，进而做出更准确的预测、实现决策和流程自动化并优化员工时间，使他们可以专注于高价值的工作。

随着企业不断挖掘 AI 潜力，他们需要利用来自不同数据源的数据，支持一流的工具和框架，并跨越不同的环境运行模式。IBM Watson 旨在帮助企业以更简单、更快速的方式在任何云端构建、运行和管理 AI 模型和应用，实现数据云原生，进而提供将 AI 引入到任何位置数据的途径。

Watson 用例：

全球范围内成千上万的 IBM 客户已经通过 Watson 和 AI 实现了业务价值，具体来说是通过基于以下两个主要 Watson 产品的四个主要使用模式：Watson Assistant 和 Watson Discovery。

- **面向客户自助服务的 Watson Assistant：**
帮助您的客户找到他们所需信息，同时降低呼叫中心成本并提高客户满意度。
- **面向员工自助服务的 Watson Assistant：**
为您的员工提供 AI 驱动型自动化协助，帮助他们提升工作效率。
- **面向代理的 Watson Assistant：**
使您的人工代理能够更好地处理客户查询，缩短问题解决所需时间。
- **面向专家助理的 Watson Discovery：**
从复杂的业务内容中获得见解，使每位员工都成为领域专家。

[IBM Watson](#)

“我们可以轻松地将 Watson API 集成到我们的解决方案之中，进而缩短检测时间并减少森林火灾对人类、经济和社会的全球影响。”

- International Business Compta 新兴业务总监 Vasco Correia

IBM Security：将安全性融入您的客户业务架构中

组织必须适应快速变化的安全格局。合规性以及网络攻击的强度和复杂性都凸显了对安全战略的需求，此类战略应能解锁创新、了解业务需求并统一防御。现在，组织比以往任何时候都更需要借助安全专家和世界领先的解决方案来检测、调查和阻止威胁。与 IBM Security 的合作，您不仅可以获得多种认知解决方案，还可以参与极具吸引力的 IBM 业务合作伙伴计划。

这种强大的组合可帮助您赢得新市场、发展新技能并构建可盈利的产品。借助 IBM Security 的产品和服务，您可以与客户一同应对以下关键领域的挑战：

战略和风险

为您的客户制定安全战略，以提高合规性并为攻击做好充分准备。

威胁管理

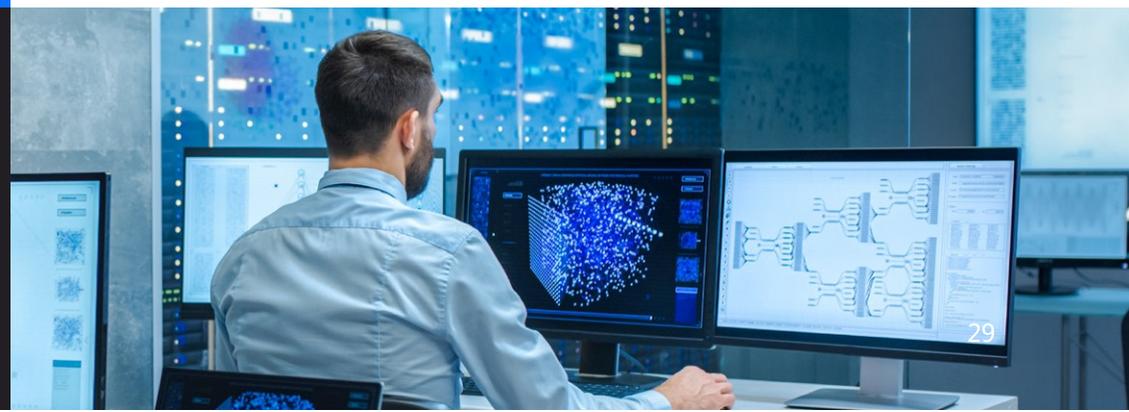
通过我们的安全运营中心所提供的最强大工具和功能、安全分析平台及响应与威胁捕获解决方案，即时做出响应。

数字信赖

借助可提供数据保护、应用安全、身份和欺诈管理、云和移动安全、以及端点管理功能的解决方案，推动数字化转型并发展客户的业务。

[IBM QRadar：智能 SIEM](#)

[IBM Security](#)



IBM 区块链：助力业务合作伙伴成为行业领导者

成为 IBM 区块链业务合作伙伴生态系统的一部分，激发创新和灵感。无论是人与人之间还是组织之间，关系都会随着信任的不断提升而发展。世界各地的公司均已开始使用 IBM 区块链解决方案来提升供应链、全球贸易、国际支付、全球食品供应、环境可持续性倡议等领域的信任和透明度。资源、网络和合作伙伴可帮助您将客户的想法变为现实、生成新的收入，并拓展新的业务模式。探索您的选项，加速业务发展。

如果您的公司想要...	确保您拥有...	那么您应该...
基于 IBM 区块链平台构建品牌区块链解决方案。	若要启动区块链产品开发流程，或者如果您有想要开发的区块链概念，敬请访问 ibm.biz/partnerstart 或 ibm.com/blockchain/ecosystem 。	遵循 嵌入式解决方案协议 (ESA)，基于 IBM 区块链平台构建增值解决方案。
帮助客户建立区块链网络。	区块链和垂直行业经验可帮助客户构建区块链网络。	通过 IBM PartnerWorld 成为 IBM 的业务合作伙伴。签署 IBM 业务合作伙伴协议，基于 IBM 区块链平台进行构建、提供服务或转售 IBM 区块链平台。
提高对您现有区块链解决方案的认识。	已部署区块链解决方案的成熟企业。	提交您的解决方案并赢得 Ready for IBM Blockchain 标志，提升您的产品竞争力。在获得 Ready for IBM Blockchain 解决方案授权后，我们便会在 IBM 全球解决方案目录中列出您的区块链解决方案。
将客户导向到 IBM 进行区块链网络实施。	对客户的行业和区块链的期望有很好的了解。	签署 IBM 业务合作伙伴转售商协议。注册参与 Sales Assist 业务合作伙伴计划，即有可能赚取推荐费。

IBM 区块链：

“我们要做的就是将技术引入到这些很棒的理念之中。企业创始人都希望作出成绩。我们在技术利用方面拥有数十年的经验。我们致力于帮助初创企业了解区块链如何为他们提供真实性和透明性，进而赢得认可。”

- Cognition Floudry 总裁 Bill Stark

IBM Services : 携手泛化资源

四种主要的服务分组模型

服务附加

初始进入渠道，重点是推动转售商将维护服务附加到其硬件和软件交易之中

服务套用

补充或“套用”硬件销售的产品，例如 Business Resiliency Services 或技术支持服务

服务协作

与技术服务提供商携手进行服务的销售和交付，比如线缆安装或其他基于劳动力的服务

服务集成

一些技术服务提供商需要采用“与 IBM 共创”的战略，将 IBM Services 纳入到其解决方案之中

四种基本补偿方法

转售

封闭式合同、费用或转售

封闭式合同、费用或“分包”

转售或“分包”

[立刻开始吧！](#)

IBM IT infrastructure : 利用服务器和存储资源优化高要求负载

企业 IT 部门认为云是未来的发展趋势，但要真正地实现这一点比最初看起来要复杂得多，所需的成本也高于预期。将任务关键型数据和应用移动到云端可能会需要进行重新架构；需要投入大量的时间和资源才能实现既定目标。更不用说，从内部环境迁移到云环境还存在风险，会导致组织容易遭受安全攻击、合规问题和站点停机。如此一来，IT 领导者便面临着这么一个问题，即：“我们如何在保持云数据安全、避免不确定性并提高性能的同时，将组织朝着云的方向发展，并将自身企业演变成为更加现代化的基础架构？”

IBM 拥有世界上功能最强大、安全性最高的基础架构产品组合，可帮助您的客户实现云就绪。专为最苛刻的工作负载而构建。确保混合多云环境所需的敏捷性。确保数据保护和合规性。

IBM Infrastructure 产品组合中的服务器和存储产品采用了 IBM Research 的创新成果，而且集成了 IBM 各种产品组合中的关键功能。IBM Research 为量子和高性能计算等领域的重要技术进步铺平了道路，而这些技术将会为商业系统提供下一代功能。

IBM Infrastructure 可为 IT 领导者提供他们在如今的新时代实现成功所需的创新能力和领先能力。

[IBM Infrastructure](#)

“借助 IBM Power Systems 和 IBM Storage，我们可以为在 IBM FlashSystem 上运行、基于 SAP HANA 的 SAP 应用提供更高的性能和可用性。如此一来，客户可以更快地运行他们的关键 SAP 应用，同时实现业务增值。”

- itelligence Nordic 托管服务销售经理 Dannie Lynge Havgaard

IBM 全球融资部：销量致胜

IBM 全球融资部提供的灵活支付解决方案可让您的解决方案更具成本效率，同时更能吸引客户。

IBM 全球融资部的灵活付款方式涵盖了客户的整个 IT 生命周期，可帮助您实现可持续的业务发展。您的收益：

- 快速开票、更快收到款项
- IBM 承担与 IBM 产品销售及适用情况下非 IBM 产品销售相关的所有付款相关风险
- 为客户提供付款延迟选项，消除与预算有关的延迟
- 让潜在客户的注意力转向解决方案的优势，而非定价或折扣压力
- 加快收款速度、延长付款期限，以改善现金流并增加营运资金
- 在您的客户为更多交易筹集资金时，可获得奖励付款
- 在融资期限内或结束时提供丰富选项，以赢得重复业务

作为 IBM 的业务合作伙伴，您还可以使用营运资本来优化日常运营付款，并使投资与收入流入保持一致。

IBM 全球融资部





© Copyright IBM Corporation 2020
IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504

2020 年 6 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com 及 Cognos 是 International Business Machines Corporation 在美国和/或其他国家或地区的商标或注册商标。

如果这些和其他 IBM 商标术语在此类信息中首次出现时使用商标符号 (® 或 ™) 做了标记, 则表明在此类信息发布时, 这些术语已在美国进行了注册或者已为 IBM 所拥有的普通法商标。这些商标也可能是在其他国家或地区的注册商标或普通法商标。Web 站点 www.ibm.com/legal/copytrade.shtml 上的 "Copyright and trademark information" 部分中包含了 IBM 商标的最新列表。

其他公司、产品和服务名称可能是其他公司的商标或服务标记。

在本出版物中, 但凡提及 IBM 产品或服务时, 并不表示 IBM 可以在 IBM 业务所涉及的所有国家或地区予以提供。