

# Você e a IBM

Construindo o futuro juntos



IBM Partner Ecosystem



# Índice

Resumo executivo	<a href="#">03</a>
<hr/>	
Compromisso do IBM Partner Ecosystem	<a href="#">04</a>
<hr/>	
Monte uma equipe. Aproveite as oportunidades	<a href="#">05</a>
Seis maneiras de crescer e dimensionar	<a href="#">06</a>
Inove com nuvem e inteligência artificial	<a href="#">07</a>
Acelere o desenvolvimento	<a href="#">08</a>
Utilize o conhecimento do setor	<a href="#">08</a>
Aprimore as habilidades	<a href="#">09</a>
Monetize suas ideias	<a href="#">10</a>
Expanda seu alcance	<a href="#">11</a>
<hr/>	
Faça uma parceria. Expanda os negócios	<a href="#">12</a>
IBM PartnerWorld	<a href="#">13</a>
IBM Embedded Solutions	<a href="#">14</a>
Hybrid Cloud Build Team	<a href="#">15</a>
IBM Cloud Engagement Fund	<a href="#">16</a>
IBM Training	<a href="#">17</a>
Aprender, desenvolver e testar	<a href="#">17</a>
IBM My Digital Marketing	<a href="#">18</a>
IBM PartnerWorld Co-Marketing	<a href="#">19</a>
Seismic na IBM	<a href="#">20</a>

IBM Garage	<a href="#">21</a>
Acelere a receita por meio de visibilidade global	<a href="#">22</a>
<hr/>	
Explore soluções. Encontre o sucesso.	<a href="#">23</a>
Um mundo que aderiu ao híbrido	<a href="#">24</a>
A IBM permite que os clientes acelerem a estratégia de nuvem híbrida	<a href="#">25</a>
Complete seu portfólio de soluções	<a href="#">26</a>
Construindo o futuro juntos	<a href="#">27</a>
<hr/>	
Aviso legal	<a href="#">28</a>



*“Temos o compromisso de criar, com um crescente ecossistema de parceiros, uma plataforma de nuvem híbrida duradoura que servirá como um poderoso catalisador de inovação para nossos clientes e para o mundo.”*

Arvind Krishna  
IBM Chief Executive Officer

# Resumo executivo

## *Uma parceria baseada em confiança e desenvolvida para o crescimento do seu negócio*

Você quer ampliar e dimensionar seus negócios neste mundo de rápidas mudanças, marcado por revoluções digitais. As empresas têm o desafio de inovar, se diferenciar e buscar novas oportunidades de receita e, ao mesmo tempo, reduzir custos e conquistar mais clientes. Para se manterem competitivas, elas estão transformando seus negócios a fim de disponibilizar soluções de última geração em novos mercados. Dar o primeiro passo nessa jornada parece desafiador, mas você não precisa fazer isso sozinho.

Este guia foi elaborado para mostrar como uma relação de parceria de negócios com a IBM ajuda você a dimensionar e ampliar as oportunidades de negócio com a integração de tecnologia de ponta que traz um diferencial para suas soluções. Não importa o tamanho da sua empresa nem o modelo empresarial adotado: nós estamos aqui com recursos e conhecimentos para ajudar!

Conheça seis áreas em que um relacionamento com a IBM permite que você aproveite ao máximo as novas oportunidades:

[Inove com nuvem e inteligência artificial](#)  
[Acelere o desenvolvimento](#)  
[Aproveite o conhecimento do setor](#)  
[Aprimore as habilidades](#)  
[Monetize suas ideias](#)  
[Expanda seu alcance](#)

Trabalhe com a IBM para sua empresa ter ainda mais sucesso. Deixe que a IBM seja sua parceira para a empresa que você possui hoje – e para a empresa que está sendo transformada para o futuro. Como informamos no Compromisso do IBM Partner Ecosystem na próxima página, estamos empenhados em criar um ecossistema de parceiros que pensam de forma semelhante e trabalhem juntos para que todos possam crescer com mais rapidez.

# Compromisso do IBM Partner Ecosystem

Compartilhar o que temos e o que sabemos nos ajuda a pensar de forma mais ampla sobre o que é possível. Isso permite resolver problemas com mais rapidez, promovendo um crescimento mais veloz para todos. Acreditamos na criação de relacionamentos fortes, confiáveis e ilimitados entre clientes, parceiros de negócios e provedores – no longo prazo.

Os ecossistemas devem criar relacionamentos fazendo conexões entre parceiros de negócios e clientes em potencial que pensam de forma semelhante, a fim de possibilitar o potencial sem limites do capital intelectual e do conhecimento.

Esses relacionamentos encorajam possibilidades infinitas, pois estabelecem conexões entre parceiros de negócios e clientes em potencial que pensam de forma semelhante. Eles podem se apoiar, além de expandir mutuamente o capital intelectual e o conhecimento.

Ecossistemas fortes prosperam quando não há limites. O mesmo deve acontecer com as plataformas de tecnologia. Contribua para um ecossistema que permita que você e seus clientes desenvolvam aplicações uma vez e as implementem em praticamente qualquer lugar, além de integrar a segurança em todos os ativos de TI e automatizar suas operações com visibilidade no gerenciamento.

**Build:** crie novas aplicações ou migre as existentes, enriquecidas com sua propriedade intelectual. Gerencie os requisitos de clientes com a abordagem de nuvem híbrida aberta da IBM.

Para Parceiros de Negócios que desenvolvem soluções inovadoras, você e seus clientes podem fazer o gerenciamento essencialmente onde e como quiserem, em um ambiente rico em segurança.

**Service:** atenda às necessidades do cliente hoje mesmo. Em seguida, ajude-o a reimaginar a empresa dele para o futuro oferecendo serviços exclusivos de valor agregado, desenvolvidos para flexibilidade em diferentes casos de uso do setor.

**Sell:** venda produtos ou soluções integradas que façam mais sentido para seu cliente. Basta acessar nosso portfólio abrangente de produtos.

Seja qual for a oportunidade, disponibilizaremos um conjunto diversificado de especialistas, capacitação e benefícios de programas para ajudar você a vender do seu jeito. Nossa missão é liderar a adoção da nuvem híbrida por meio de uma parceria para que seus clientes possam aproveitá-la de forma plena.

**Vamos construir o futuro juntos.**





# Monte uma equipe. Aproveite as oportunidades.

Seis maneiras de crescer e dimensionar seus negócios

# Seis maneiras de crescer e dimensionar

A parceria com a IBM oferece seis benefícios exclusivos que foram desenvolvidos para agregar valor às suas soluções, serviços e relacionamentos.

Da criação de aplicações e serviços mais inteligentes ao aprimoramento de insights, a IBM e o PartnerWorld® prestam suporte em todas as áreas. Aproveite os recursos de que você precisa, quando sua empresa precisar deles.

[Inove com nuvem e inteligência artificial](#)

[Acelere o desenvolvimento](#)

[Aproveite o conhecimento do setor](#)

[Aprimore as habilidades](#)

[Monetize suas ideias](#)

[Expanda seu alcance](#)



# Inove com nuvem e inteligência artificial

Os clientes desejam soluções mais integradas e de valor mais elevado, em conjunto com experiências de compra mais simplificadas.

Com um número cada vez maior de processos de negócios migrando para a nuvem, nunca foi tão importante que os provedores de soluções de nuvem consigam:

- Oferecer um valor diferenciado
- Proteger os dados dos clientes nos níveis mais elevados
- Ingressar no mercado mais rapidamente do que seus competidores
- Encontrar novos clientes para monetizar a propriedade intelectual

No entanto, é difícil fazer isso em grande escala e por conta própria.

Com multinuvem híbrida aberta e inteligência artificial pronta para a empresa, o ecossistema incomparável da IBM possibilita o fornecimento flexível das soluções inovadoras que, cada vez mais, seus clientes esperam.

*“Escolhemos a IBM Cloud porque ela é robusta e foi criada para os negócios... Ela reforça nosso compromisso de atender às demandas operacionais dos clientes de maneira ininterrupta.”*

Gus Ortiz

Gerente de Marketing, Gerente do Programa de Serviços Gerenciados, Jenzabar

**Crie uma vez e implemente em qualquer lugar, rapidamente.** Prepare sua estratégia para o futuro com as soluções de nuvem da IBM e Red Hat OpenShift, migrando aplicações para qualquer nuvem sem recodificação.

## 500%

de redução do time-to-market na Assima<sup>1</sup>

**Simplifique a migração para a nuvem e reduza os custos.** Obtenha verbas para pagar os custos de desenvolvimento, facilitar a integração e criar modelos de custo eficientes.

## 75%

de redução nas despesas operacionais com as soluções IBM Cloud Pak<sup>2</sup>

**Acelere a receita com suporte à estratégia de go-to-market.**

Acesse verbas para marketing, novos canais de vendas e oportunidades com a vasta rede da IBM, formada por vendedores presenciais e marketplaces digitais.

## 175

Número de países onde a IBM opera<sup>3</sup>

# Acelere o desenvolvimento

Você precisa agregar um diferencial às suas ofertas e aumentar sua receita recorrente.

À medida que os clientes aceleram a adoção de nuvem e outras tecnologias avançadas, como inteligência artificial (IA), blockchain e IoT, os recursos da IBM possibilitam o desenvolvimento e a implementação ágeis de aplicações nativas de nuvem.

A equipe especializada Hybrid Cloud Build Team da IBM, por exemplo, oferece o conhecimento e o suporte técnico inigualáveis necessários para otimizar a migração e a modernização de produtos, serviços e ofertas de parceiros do ecossistema, em ambientes em nuvem híbrida aberta.

Além disso, a biblioteca IBM Code permite simplificar o processo de codificação com seções reutilizáveis e prontas para o uso que você pode integrar diretamente às suas soluções, enquanto os clusters Red Hat OpenShift totalmente gerenciados podem ser implementados com poucos cliques na nuvem pública da IBM.

Quando estiver pronto, visite a [IBM Garage](#) e desenvolva as estruturas necessárias para imaginar e dimensionar novas ideias por meio de cocriação.

## Saiba mais sobre a IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Embedded Solutions](#)

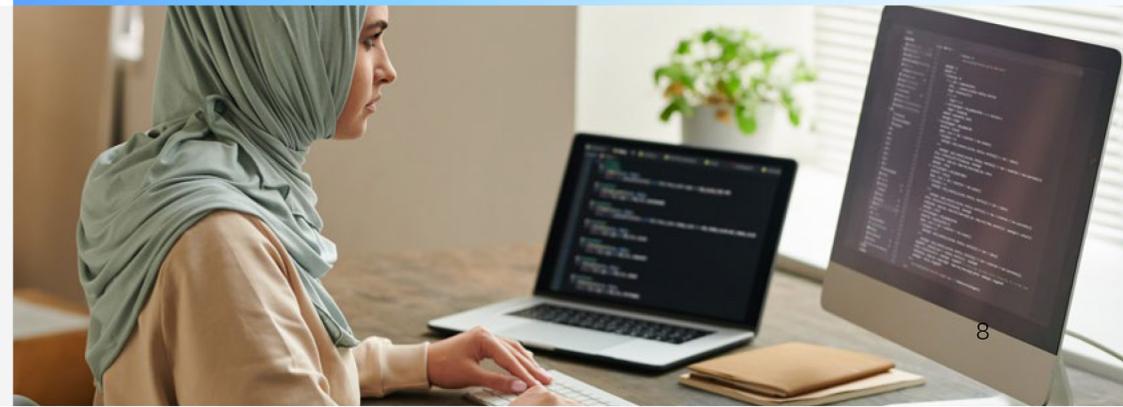
[IBM Garage](#)

# Utilize o conhecimento do setor

Hoje, mais do que nunca, os clientes estão à procura de soluções personalizadas e específicas do setor, oferecidas por seus provedores de serviços. Então, saber o que funciona melhor no seu setor agora e no futuro pode trazer um grande benefício para os seus negócios.

Estar lado a lado com a IBM e usar nosso vasto conhecimento e experiência em engajamento já coloca você à frente da concorrência. O conhecimento específico do setor fornece a base com a qual você pode encontrar novos e valiosos clientes em um ambiente competitivo.

É possível ampliar seu conhecimento de aplicações cognitivas essenciais, como o Watson, ganhar experiência por meio dos nossos profissionais do setor e estudos globais ou simplesmente entrar em contato com os especialistas da IBM.



# Aprimore as habilidades

Você nunca sabe quando aparecerá o próximo grande desafio de negócio ou tecnologia – nem como será.

Ter tudo o que você precisa para reagir aos desafios enfrentados pode fazer toda a diferença entre conquistar uma vantagem em relação à concorrência ou ser deixado para trás.

Para se destacar no seu mercado atual e explorar novos mercados, o ecossistema de clientes, parceiros e especialistas da IBM está à sua disposição. É possível aproveitar validações técnicas, treinamento online, demonstrações e sistemas de desenvolvimento, maximizando o potencial da sua solução e aprimorando as habilidades dos seus funcionários.

A IBM oferece aos parceiros de negócios em todo o mundo os recursos que concedem acesso a equipes de desenvolvimento para melhorar suas soluções mais rapidamente, assistência de especialistas, bem como treinamento e serviços remotos.

Saiba mais sobre a IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[Seismic na IBM](#)

[IBM Training](#)

→ [Voltar ao índice](#)

*“A IBM está investindo na expansão das habilidades técnicas e de vendas dos Parceiros de Negócios a fim de permitir que eles obtenham um conhecimento profundo das ofertas e soluções. Para isso, lançou o IBM Training, uma plataforma de aprendizado da IBM que recebe constantemente novos materiais educativos de impacto.”*

Jelena Djurovic

Gerente de Desenvolvimento de Negócios, Ibis Instruments – Parceiro de Negócios IBM



# Monetize suas ideias

Você presta algum tipo de serviço essencial, como criação, serviço ou vendas? Então, você precisa de maneiras para monetizar ainda mais sua solução e aumentar a receita.

A IBM fornece um ecossistema completo de suporte e recursos sob medida, do início ao fim. Todos são especificamente desenvolvidos para ajudar você em cada etapa do desenvolvimento, implementação, go-to-market e promoção das suas soluções.

Isso inclui:

- Definir uma visão para desenvolver, gerenciar e expandir seus negócios
- Desenvolver soluções de propriedade intelectual inovadoras que integrem a tecnologia IBM
- Aprimorar suas ofertas de modo a cumprir os novos requisitos dos clientes
- Facilitar a expansão para novos mercados geográficos e/ou verticais de mercado
- Promover sua solução para clientes em potencial e ampliar a adesão a ela
- Desenvolver ativos prontos para o mercado e explorar recursos de go-to-market

Além disso, as áreas perfeitamente definidas do IBM PartnerWorld concentram-se principalmente na criação, no serviço ou nas vendas, fornecendo orientações passo a passo personalizadas.

Saiba mais sobre a IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Embedded Solutions](#)



*“Somos parceiros há pouco tempo, mas já reduzimos o tempo de implementação no Kubernetes e em containers em 10-15%.”*

Ali Zein  
Diretor Executivo, Ideatolife Inc. – Parceiro de Negócios IBM

# Expanda seu alcance

É possível descobrir novos caminhos de crescimento e acelerar a lucratividade ao acessar um conjunto completo de benefícios desenvolvido para ajudar você a criar e vender soluções integradas.

O preço da tecnologia IBM integrada à sua solução é baseado no nível de comprometimento escolhido por você, o que permite um modelo de custo previsível e facilmente estabelecido.

Então, ajudamos você a obter possíveis novos clientes no mundo todo e rapidamente monetizar sua solução enquanto vende e fornece suas ofertas por meio de marketplaces digitais, como o marketplace de nuvem aberta da Red Hat.

Você também pode criar e ampliar seu marketing digital com verbas de crescimento, co-marketing e a plataforma de automação de marketing sem custos da IBM.

É uma parceria focada em transformar suas ideias em lucro.

## Saiba mais sobre a IBM

[IBM PartnerWorld](#)

[IBM Embedded Solutions](#)

[IBM Partner Marketplaces](#)

[IBM My Digital Marketing](#)

*“Estamos sempre à procura de maneiras de complementar nossos recursos e alcançar um público mais amplo. As verbas do IBM Co-Marketing nos ajudam a fazer isso.”*

Pascale Coustou

Gerente de Marketing, Groupe HISI – Parceiro de Negócios IBM

# Faça uma parceria. Expanda os negócios

Participe de um ecossistema completo para  
acelerar o crescimento dos seus negócios



# IBM PartnerWorld

Você está procurando oportunidades para criar um valor diferenciado. É por isso que o programa IBM PartnerWorld capacita os parceiros a passarem por transformações fundamentais, migrando de práticas tradicionais para uma prática focada nestes três campos essenciais: Build, Service e Sell.

De empresas de pequeno a grande porte, que vendem ou usam soluções IBM, onde quer que você esteja em sua jornada, a parceria girará ao seu redor. Você em primeiro lugar, sempre.

O [Programa PartnerWorld](#) organiza-se em três áreas principais:



## Estimular o crescimento

**Otimização para os modelos empresariais do parceiro de negócios**

[Estrutura do Programa PartnerWorld](#)

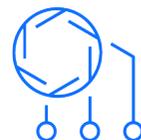
Benefícios sob medida, alinhados ao Build, Service e Sell, com camadas otimizadas

[Competências de Build e Service](#)

Novas competências desenvolvidas para demonstrar proficiência técnica e sucesso do cliente com parceiros de Build e Service

[Competências de Vendas](#)

Do início ao fim, você terá acesso às informações, produtos e suporte de que precisa para maximizar os lucros



## Permitir a inovação

**Simplificação por meio de áreas**

[Build](#)

Benefícios sob medida para parceiros de negócios que criam ofertas de produtos

[Service](#)

Benefícios sob medida para parceiros de negócios que prestam serviços com valor agregado

[Sell](#)

Benefícios sob medida para parceiros de negócios que revendem produtos e serviços IBM



## Gerar valor

**Unificação dos benefícios**

[IBM Partner Packages](#)

Desenvolver, aprender e testar com pacotes de benefícios personalizados

[IBM Partner Support Desk](#)

Orientações personalizadas para garantir seu sucesso ao usar o PartnerWorld

# IBM Embedded Solutions

Você quer ter certeza de que sua oferta baseada em propriedade intelectual atende às demandas de um mercado em constante transformação. Incorporando a tecnologia IBM em sua solução, é possível atender às novas demandas dos clientes, alcançar novos mercados ou setores e ampliar a receita

Com o IBM Embedded Solution Agreement (ESA) IBM, é possível:

[Comece a criar agora com a IBM](#)

1

**Incorporar as inovações de padrões abertos e de vanguarda da IBM em suas soluções de propriedade intelectual.**

*“Conseguimos reduzir o custo de desenvolvimento da nossa solução de marca, além de acelerar o tempo de entrada no mercado. É ótimo poder contar com o conhecimento e a tecnologia da IBM.”*

Alan Cowley, Presidente Executivo, tglobal – Parceiro de Negócios IBM, EUA

2

**Acelerar a monetização por meio de opções de pagamento flexíveis e custos previsíveis, alinhados aos padrões de mercado.**

*“O Assima on IBM Cloud for Telecommunications gera transformação digital porque oferece treinamento de sistemas e suporte ao desempenho de impacto. Com a tecnologia da IBM em nossa solução, estamos empenhados em ajudar os provedores de telecomunicações a aumentar a adoção do usuário final, reduzir os custos de treinamento, prestar um excelente atendimento ao cliente e aproveitar ao máximo suas aplicações empresariais.”*

Riz Khaliq, Diretor Executivo, Assima – Parceiro de Negócios IBM, França

3

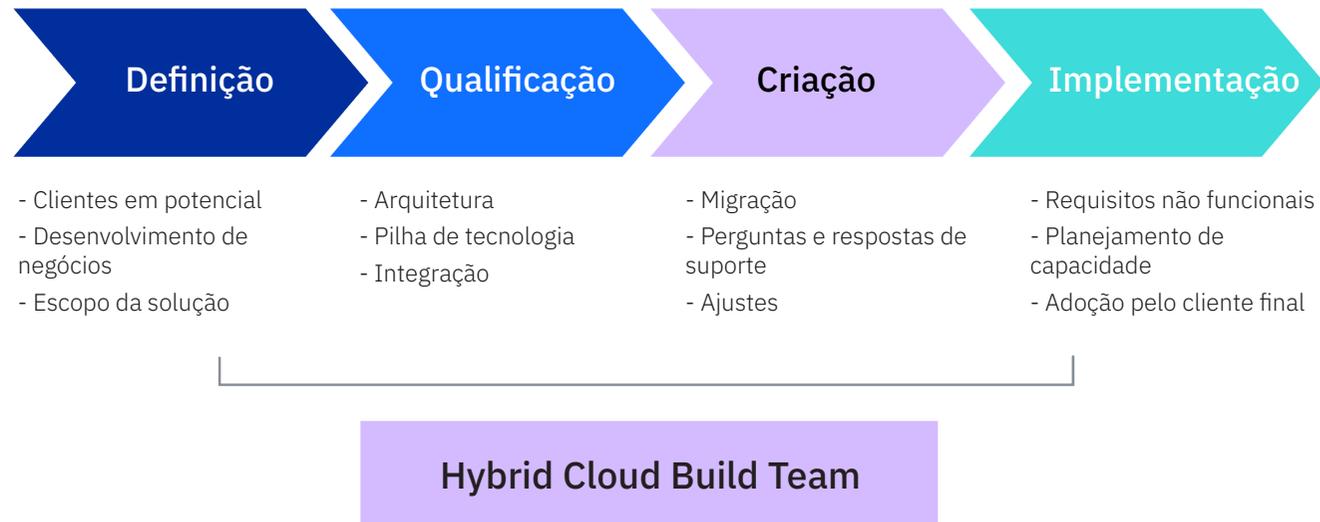
**Entregar e precificar sua solução enriquecida pela IBM do seu jeito.**

*“Os preços e as licenças flexíveis oferecidos pelo IBM ESA, juntamente com o modelo pay-as-you-grow de valor inestimável, nos proporcionam oportunidades nunca antes imaginadas de comercializar uma tecnologia que podemos desenvolver.”*

Antti Syväniemi, Diretor Executivo, Houston Analytics – Parceiro de Negócios IBM, Países Nórdicos

# Hybrid Cloud Build Team

Engajamento e suporte prático de valor inestimável



[Descubra uma jornada rápida e segura até a nuvem](#)



## Quadro branco

Sessões de arquitetura para passar da capacitação à implementação



## Workshop

Sessões educativas personalizadas com exercícios práticos



## Prova de conceito

Passe do conceito à realidade com suporte prático



## Horário de funcionamento

Os especialistas da IBM oferecem orientações individuais sobre Tecnologias e Soluções

# IBM Cloud Engagement Fund

O Cloud Engagement Fund investe em nossos parceiros para promover inovação e habilidades relacionadas à IBM Hybrid Cloud e à Plataforma de Inteligência Artificial.

**Os recursos técnicos ou verbas da IBM** auxiliam nas migrações de carga de trabalho e no consumo da IBM Hybrid Cloud. Os **créditos para nuvem** também podem ser usados para reduzir seus custos de infraestrutura (e os dos seus clientes) durante a migração ou após o consumo.

Verbas estão disponíveis para oportunidades de OpenShift, IBM Cloud Paks e IBM Public Cloud.

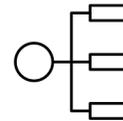


[Crie mais rapidamente, com segurança, em qualquer lugar.](#)



## Modernize com a IBM Hybrid Cloud

Compense os custos associados à migração da carga de trabalho para nossa plataforma.



## Acesse novas oportunidades

Identifique uma lista-alvo de clientes finais que estão prontos para migrar para a IBM Cloud, faça o go-to-market com apoio da IBM e feche negócios com verbas para seu cliente final.



## Promova o sucesso com consumo

Quanto mais você e seus clientes consumirem a IBM Hybrid Cloud, mais acesso terão a verbas de incentivo.

# IBM Training

O IBM Training oferece roteiros de competências e cursos personalizados para ajudar você a desenvolver habilidades e recursos técnicos, de vendas e de marketing.

Vantagens do IBM Training:

- Treinamento autorizado e avançado com parceiros de negócios IBM altamente qualificados
- Conteúdo baseado em áreas de interesse, tópicos, categoria de emprego, habilidades e muito mais
- Jornadas de aprendizado especialmente selecionadas para ajudar você a desenvolver habilidades mais profundas em uma tecnologia IBM específica
- Junte-se a pensadores de vanguarda, além de especialistas em negócios e tecnologia, em mais de 30 eventos no mundo todo
- Seja reconhecido e torne-se um recurso de valor inestimável para os clientes com Selo e Certificação IBM
- Disponível em 170 países

[Melhore sua experiência de aprendizado agora mesmo com o IBM Training](#)

# Aprender, desenvolver e testar

Os IBM Partner Packages são feitos sob medida para a Era da Nuvem e do Cognitivo. Eles oferecem a você os recursos especializados de que precisa para aprender, desenvolver e testar em escala.

- Tudo o que você precisa para obter experiência prática com software IBM distribuído e com a IBM Cloud
- Inclui reembolso para formação baseada em taxas e cupons que compensam o custo dos testes de certificação

[Saiba mais sobre os IBM Partner Packages](#)



# IBM My Digital Marketing

Não trabalhe duro para fazer marketing. Coloque um marketing melhor para trabalhar.



Você se esforçou para expandir seus negócios. Agora, está pronto para alcançar novos clientes. As campanhas de marketing oferecem um conjunto de desafios totalmente novo. No entanto, isso pode ser apenas desafiador – não precisa ser caótico. Com o [IBM My Digital Marketing](#), os parceiros de negócios IBM podem acessar materiais de marketing prontos para o uso e campanhas personalizáveis em uma plataforma intuitiva.

## Planejar

Uma interface intuitiva simplifica a identificação da campanha ou do material de marketing certo.

## Personalizar

Personalize os e-mails e as posts para redes sociais ou use modelos para criar seu próprio conteúdo.

## Executar

Inicie campanhas na plataforma com nosso eficiente mecanismo de automação de marketing.

## Mensurar

Monitore o desempenho, ajuste campanhas e capacite suas equipes de vendas com oportunidades.

Simplifique e amplifique os esforços de marketing com o My Digital Marketing. [Comece](#) hoje mesmo.

# IBM PartnerWorld Co-Marketing

Gere leads e maximize a receita.

Como parceiro de negócios IBM, você pode acessar verbas de marketing para ajudar a compensar os custos enquanto gera demanda por ofertas que utilizam ou contêm produtos e serviços IBM. O IBM Co-Marketing proporciona uma oportunidade de expandir o escopo e a frequência dos seus esforços de marketing, permitindo que você aproveite novos mercados, setores e conjuntos de clientes.

O Co-Marketing é um dos vários benefícios de marketing. Todos foram concebidos para ajudar você a alcançar seu público de forma eficaz e gerar novos leads. É possível combinar as verbas de Co-Marketing com outras ferramentas e recursos, como campanhas personalizadas do My Digital Marketing e conteúdo de vendas do Seismic, para poupar tempo e esforço.

Saiba mais sobre os benefícios do Co-Marketing e [como começar](#) hoje mesmo.

*“Percebemos que não estávamos fazendo o suficiente com o marketing digital. Agora, com o IBM Co-Marketing, temos os recursos necessários para criar uma campanha eficaz.”*

Mariana Martinez  
Gerente de Marketing, Sistemas aKúbica – Parceiro de Negócios IBM



# Seismic na IBM

O Seismic é uma plataforma de capacitação de vendas que conecta, de maneira rápida e fácil, vendedores IBM e vendedores de parceiros com o conteúdo mais relevante para capacitá-los e apoiá-los em suas atividades de vendas.

Desenvolvido por uma ferramenta de pesquisa robusta, o Seismic é o local onde os vendedores trabalham e fazem o conteúdo trabalhar por eles – onde quer que estejam no ciclo de vendas.

Com milhares de documentos de capacitação, apresentações de clientes e notícias pesquisáveis e atualizados (além de integrações importantes com plataformas como Salesforce), o Seismic ajuda a unificar a mensagem da IBM no marketplace e no mundo físico.

O Seismic é:

- Um só destino para vendedores e vendedores de parceiros
- Uma fonte dinâmica e ágil de conteúdo que é facilmente atualizada
- Uma forma de vendedores enviarem conteúdo para clientes e depois acompanharem o engajamento deles
- Um local onde vendedores podem interagir e colaborar para a criação de documentos
- Um ponto de referência para se manter informado sobre novos lançamentos e atualizações de produtos da IBM
- Uma experiência personalizável para cada usuário com base em seu papel

[Conheça o Seismic agora](#)

*“Precisávamos de uma plataforma de capacitação de alta qualidade para criar um sistema unificado para parceiros e vendedores diretos. O Seismic cumpriu todos os requisitos: líder no mercado, fortes recursos de integração e as funcionalidades e ferramentas necessárias para o sucesso.”*

Bryan Murphy  
Diretor de Capacitação de Vendas, Rackspace – Parceiro de Negócios IBM

# IBM Garage

## Inovando a parceria

O ambiente de negócios atual exige novas maneiras de trabalhar para responder rapidamente às necessidades desafiadoras dos clientes. O [IBM Garage](#) for Cloud oferece aos parceiros de negócios formas inovadoras e criativas de fornecer rapidamente soluções eficazes baseadas em nuvem.

Seja para criar novas soluções, prestar serviços com valor agregado ou revender, o IBM Garage for Cloud ajudará você a dar andamento a transações de nuvem e a gerar receita incremental com seus clientes.

## Casos de sucesso do IBM Garage:

### – [The Climate Service](#)

Veja como a TCS se uniu ao IBM Garage para dimensionar rapidamente a empresa de modo a atender à demanda crescente.

### – [OpenAdvice](#)

Leia sobre como a equipe da OpenAdvice trabalhou com o IBM Garage para encontrar a arquitetura de solução certa para seu projeto mais recente.

### – [DXC Technology](#)

A DXC Technology cocriou uma ferramenta com o IBM Garage para ajudar funcionários em licença médica a se recuperar e retornar mais cedo ao trabalho, prevendo o tempo de afastamento com confiança preditiva de cerca de 80%.



# Acelere a receita por meio de visibilidade global

## [IBM Global Solutions Directory: aumente o seu alcance em todo o mundo](#)

Colocar sua solução na lista do Global Solutions Directory talvez seja uma das suas iniciativas de marketing mais valiosas. A entrada proporciona maior visibilidade à sua oferta e maior alcance entre os clientes, outros parceiros de negócios IBM e a rede de vendas IBM.

É uma oportunidade de ouro para você expandir seus horizontes. O principal é que, como se trata de um portal que coloca em destaque as inovações mais recentes de milhares de parceiros de negócios que se juntaram à IBM, ele permite que você desenvolva soluções completas para os desafios dos seus próprios clientes.

## [IBM Partner Marketplaces: Engage e venda digitalmente; aumente a receita de forma simples](#)

Quando você vende suas soluções digitalmente por meio de marketplaces de parceiros da IBM, tudo é provisionado automaticamente para uma entrega imediata, oferecendo aos seus clientes o serviço rápido que procuram.

Você consegue um fluxo de receita lucrativo, com poucos recursos humanos, enquanto mantém o controle

do relacionamento, com visualização em tempo real e de ponta a ponta dos pedidos dos clientes.

A geração e ativação da demanda também é acelerada por meio de capacitação selecionada, campanhas de marketing, verbas de co-marketing e muito mais.

Você pode usar o IBM Cloud Aggregator de sua preferência e começar a vender desde o primeiro dia.

## [Red Hat Marketplace: mostre seu produto a milhões de clientes em potencial](#)

Quando desenvolvedores e clientes em potencial desejam descobrir, experimentar, comprar, implementar e gerenciar software baseado em contêiner certificado em diversos ambientes, eles visitam o Red Hat Marketplace – um marketplace em nuvem aberta para empresas.

Ele inclui suporte e governança responsivos, um único painel em diferentes nuvens e cobrança e contratação simplificadas. O software está instantaneamente disponível para implementação em qualquer cluster Red Hat OpenShift.

Isso simplifica a pesquisa pelo software empresarial de que você precisa. Além disso, permite demonstrar suas próprias soluções a um público global.





# Explore soluções. Encontre o sucesso.

As tecnologias de ponta que impulsionam  
seus negócios rumo à transformação

# Um mundo que aderiu ao híbrido

Crie com o vasto portfólio de software da IBM para oferecer aos clientes recursos de última geração com suas soluções.

Crie uma vez,  
implemente em qualquer  
lugar

## IBM Hybrid Cloud e soluções de inteligência artificial

Transformação de negócios e serviços de nuvem híbrida

IBM Services

Transformações digitais • Modernização de aplicações • Fluxos de trabalho inteligentes



Parceiros de  
integradores de  
sistemas

Software de nuvem híbrida

IBM Software IBM Cloud Paks

Automação • Dados e inteligência artificial • Integração • Rede • Segurança • Recursos do setor



Parceiros de software e  
SaaS

Inove em qualquer lugar,  
com qualquer tecnologia

Plataforma de nuvem híbrida

**Red Hat Hybrid Cloud Platforms**

Development, Security and Operational Services



Red Hat  
OpenShift



Red Hat  
Enterprise Linux

Migre livremente, otimize  
para economia de custos

Infraestrutura

IBM Cloud



Nuvens públicas

AWS • Azure

• Outros



IBM Systems



Infraestrutura  
empresarial



Borda



# A IBM permite que os clientes acelerem a estratégia de nuvem híbrida

## O futuro da TI é a nuvem híbrida

### Aceleração de negócios

- Melhore os insights de clientes utilizando dados e inteligência artificial em todos os ambientes
- Execute aplicações de forma dinâmica onde mais importa: no local, na nuvem ou na borda
- Implemente rapidamente novos serviços e VMs em todo o mundo, em qualquer nuvem privada ou pública

### Produtividade dos desenvolvedores com base em tecnologia aberta

- Estabeleça padrões constantes de desenvolvimento interno em diferentes nuvens
- Leve DevOps/SRE ágeis para o data center
- Crie e implemente ferramentas de automação consistentes em todas as nuvens

### Segurança e conformidade regulatória

- Possibilite controles e monitoramento de segurança em um único painel
- Proteja por design, independentemente de onde a carga de trabalho é executada
- Melhore a postura de segurança/auditoria em diferentes nuvens de maneira uniforme

### Custo-benefício da infraestrutura

- Flexibilidade para otimizar custos em nuvens privadas e várias nuvens públicas
- Gerenciamento e provisionamento simplificados em nuvens públicas e privadas
- Reduza o tempo de inatividade com ambientes de produção paralelos

### Flexibilidade para aproveitar oportunidades e gerar valor

- Evite o aprisionamento tecnológico a nuvens e serviços particulares
- Gerenciamento simplificado, unindo o tradicional, o moderno e o nativo de nuvem
- Uma jornada rumo à nuvem híbrida que começa onde você está – modernize as cargas de trabalho e as aplicações obsoletas

## Vantagem da IBM: acelerando o valor da nuvem

### Conhecimento do setor em processos de negócios críticos

- Transformação do fluxo de trabalho de negócios com automação e inteligência artificial
- Um forte ecossistema de parceiros de tecnologia que gera valor para as necessidades do setor
- Soluções e conhecimento do domínio de negócios e do setor

### Segurança, conformidade e governança comprovadas

- Processos automatizados e auditáveis
- Recursos exclusivos para os níveis mais elevados de segurança e monitoramento de nuvem
- Postura de segurança e controles consistentes em todas as aplicações

### Crie e execute em qualquer lugar, com consistência

- Valor do Enterprise Kubernetes em escala com o Red Hat OpenShift
- Consistência de serviços de nuvem em qualquer nuvem ou local
- Rico catálogo de soluções e serviços de nuvem

### Automatize, preveja e modernize os fluxos de trabalho

- Recursos containerizados para DevOps, automação, dados e segurança
- Facilidade de integração e ciclo de vida consistente de desenvolvimento de aplicações
- Tecnologias avançadas: Watson, análise de dados, criptografia, IoT, borda...

### Aproveite as inovações mundiais

- Aproveite o ritmo e a qualidade incomparáveis das inovações da comunidade open-source
- Implemente qualquer nuvem (IBM, AWS, Azure e Google Cloud Platform) e os sistemas certos (Z, Power, x86) para atender a necessidades de negócios específicas
- Novos recursos de nuvem pública desenvolvidos para requisitos específicos do setor

# Complete seu portfólio de soluções

Aproveite o portfólio de produtos, soluções e serviços de valor elevado da IBM para transformar a empresa que você administra hoje na empresa que está criando para o amanhã.

## Operações de negócios

Ajude seus clientes a criar operações de negócios resilientes para gerenciamento de ativos e cadeias de suprimentos, com inteligência, insights e conhecimento.

[Saiba mais sobre as operações de negócios](#)

## Nuvem

Ofereça aos clientes a possibilidade de escolher as soluções de nuvem híbrida certas para as organizações deles, além de manter o controle dos dados.

[Saiba mais sobre nuvem](#)

## Dados e inteligência artificial

Capacite seus clientes a usar os próprios dados para poderem responder a perguntas de negócios complexas, revelar padrões e obter insights revolucionários.

[Saiba mais sobre dados e inteligência artificial](#)

## Financiamento

Expanda o poder de compra dos seus clientes e gere receita inicial para a empresa oferecendo uma opção de pagamento em todas as suas transações.

[Saiba mais sobre financiamento](#)

## Infraestrutura de TI

Ofereça IBM Systems e soluções de armazenamento para revolucionar a infraestrutura de TI e permitir que os clientes superem os avanços tecnológicos, usando análise de dados, tecnologias cognitivas e recursos de nuvem segura.

[Saiba mais sobre infraestrutura de TI](#)

## Segurança

Ajude seus clientes a proteger os próprios dados – e o sucesso – com serviços e soluções que reduzem o risco e, ao mesmo tempo, melhoram a produtividade e a experiência do cliente.

[Saiba mais sobre segurança](#)

## Serviços

Lide com oportunidades de crescimento e maximize o retorno sobre o investimento adicionando IBM Services às suas vendas de soluções.

[Saiba mais sobre serviços](#)

## Sterling

Eleve a experiência do cliente em cada fase da jornada, aproveitando o poder do Watson e das tecnologias cognitivas.

[Saiba mais sobre o Sterling](#)

## Watson

Coloque a tecnologia de computação cognitiva mais avançada do setor, bem como um novo potencial de receita, nas mãos dos seus clientes.

[Saiba mais sobre o Watson](#)

## Watson Health

As decisões de hoje contribuem para os insights de amanhã. Vamos trabalhar juntos para enfrentar os desafios de saúde mais urgentes do mundo.

[Saiba mais sobre o Watson Health](#)

# Construindo o futuro juntos

Sua empresa. Nosso compromisso.

Pensando em acelerar o consumo da nossa plataforma em nuvem híbrida, elevamos a função dos parceiros e também expandimos rapidamente nosso ecossistema. Para isso, adicionamos centenas de novas parcerias com integradores de sistemas globais, fornecedores de software independentes e grandes parceiros de software de terceiros.

A estratégia certa. A tecnologia certa.

Nossa abordagem de nuvem híbrida aberta, flexível e segura permite que os clientes conectem o front-office e o back-office enquanto criam, modernizam, implementam e gerenciam com segurança aplicações nativas de nuvem e processos de dados essenciais em vários ambientes de TI.

[Comece aqui. Chegue lá.](#)

## \$1B

Um investimento de US\$ 1 bilhão em nosso ecossistema dá um papel maior aos parceiros na hora de atender às crescentes necessidades dos clientes

## 2.5x

Os clientes concordam que uma abordagem de nuvem híbrida tem 2,5 vezes mais valor do que utilizar apenas a nuvem pública

## 40K

Mais de 40.000 clientes escolheram a IBM para gerar valor com os dados deles

## 35new

Desde o lançamento do Cloud for Telecommunications em 2020, chegaram mais de 35 parceiros

Fonte: Relatório Anual da IBM 2020



© Copyright IBM Corporation 2021 IBM Corporation  
New Orchard Road Armonk, NY 10504 Produzido no Reino Unido  
Março de 2021

IBM, o logotipo da IBM, ibm.com e Cognos são marcas comerciais ou registradas da International Business Machines Corporation nos Estados Unidos, em outros países, ou ambos.

Se esses e outros termos de marca comercial da IBM estiverem marcados em sua primeira ocorrência nestas informações com o símbolo adequado (® ou ™), esses símbolos indicarão marcas registradas ou marcas registradas de direito consuetudinário dos Estados Unidos pertencentes à IBM no momento da publicação destas informações. Essas marcas comerciais também poderão ser marcas registradas ou marcas registradas de direito consuetudinário em outros países. Uma lista atual de marcas comerciais da IBM está disponível na Web, no site [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml), seção "Copyright and trademark information".

Outros nomes de empresas, produtos e serviços podem ser marcas comerciais ou de serviço de outras empresas.

Referências nesta publicação a produtos ou serviços IBM não implicam que a IBM pretenda disponibilizá-los em todos os países em que opera.

Fontes:

<sup>1</sup> Percentual de receitas provenientes de iniciativas de inovação hoje (n=1000). Assim: <https://www.ibm.com/case-studies/assima>.

<sup>2</sup>. Pesquisa da redação: <https://uk.newsroom.ibm.com/2019-08-01-IBM-Transforms-its-Software-to-be-Cloud-Native-and-Run-on-Any-Cloud-with-Red-Hat>. 3. World Benchmarking Alliance: <https://www.worldbenchmarkingalliance.org/publication/digital-inclusion/companies/ibm/>

