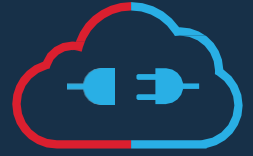


WEBSPHERE CONNECT

客户对话指南



Websphere Connect

解决方案概述：

WebSphere Connect，面向 IBM Cloud 的 IBM Connect 系列服务产品的组成部分，可帮助客户获得他们所需的灵活性和规模，快速响应业务变化，无论他们的应用程序和数据位于何处，无论是内部部署还是在云上，都可以利用这些应用程序和数据。WebSphere Connect 可帮助客户将后端的应用和数据公开为 API，并连接到云，迅速提高其 WebSphere 投资的价值。利用 WebSphere Connect，您可以：

- 在几分钟内将 WebSphere 应用和数据带入云中
- 轻松地创建和管理 API，并直接将它们从 WebSphere 发布到 API Connect Essentials。
- 利用现有的 WebSphere 技能获得无缝的实现和管理
- 让内部和组织外部的开发人员可以轻松访问 API，培养新的合作伙伴生态系统
- 将端到端的 API 生命周期管理应用于您的 WebSphere 应用基础架构，同时保持高等级的服务质量与性能

解决方案元素：

- API Connect Essentials 与 WAS (Liberty Core、Base 和 ND) 绑定在一起，作为支持计划
- 同时提供 APIC-Essentials 支持与 WAS S&S
- 每个 WAS PVU 每月被分配 500 次 API 调用

主要目标受众：

- 安装了 WebSphere 的客户

主要决策者和影响者：

- IT 架构师和项目负责人（跟从业务经理的指导）
- IT 运营经理

最关注的需求

1. **在不增加费用的前提下，寻找增加收入的方法，并创造新的商业模式：**需要拓展新市场和开发新的服务，以扩大收入范围和钱包份额，同时管理成本和基础架构需求。
2. **加速上市时间：**客户的期望已经发生变化 - 预期获得新的服务和实时体验，要求企业加快将新的创新推向市场的速度，同时保持服务质量，以获得“先发制人”的竞争优势。
3. **促进创新：**需要通过企业内部和外部充满活力的开发人员生态系统的支持来快速创造新的产品和服务，以保持和增加收入，扩展产品和服务支持，并改善客户体验。

致电原因

- 将介绍 WebSphere Connect 与 API Connect Essentials bundle 作为一个起点，将 WAS 应用公开为 API，以便与云进行连接 - 介绍一些免费产品，更多的 API 调用限制，以及通过客户的 WAS 权益提供的更多支持。
- 讨论迁移到云和混合云的优势 - 讨论客户可以采用哪些方式快速、轻松地将应用和数据在几分钟内迁移到云，而且无需修改应用程序 - （回顾 WAS on Cloud，以及 Bluemix 云服务与多个切入点的整合：创建、连接和优化）
- 讨论 API 战略如何为客户企业提供价值 - 从现有的 WebSphere 投资获得新的价值，扩大价值覆盖范围，并加快生态系统的创新

发现问题

- 您是否有些现有 WAS 应用程序未得到充分利用，但它们包含着有价值的企业数据？
- 您是否正在构建新的移动、物联网或 Web 应用，它们需要访问您的企业应用和数据以便改善客户体验？
- 您是否想将对现有应用程序的访问作为 API 提供给企业内部或外部的开发人员，以获得额外的收入，或者构建一个生态系统，创造新的服务，并扩展到核心业务产品和服务？

- 您能够利用监控或认知计算（比如 IBM Watson）等云服务轻松地扩展现有的内部部署 WebSphere 应用程序吗？
- 您需要利用现有应用程序基础架构来推动新的应用开发吗？

IBM 能提供的帮助：

1. 通过将现有的内部部署 WAS 应用程序转换成 API，在企业内部和外部的新应用程序中使用它们，利用货币化获得额外的收入，并将收入覆盖范围扩大到新的市场和客户，让现有的内部部署 WAS 应用程序带来更多的价值。
2. 通过新的云计算应用程序和移动应用程序中使用 API，同时保持高服务质量，加速上市时间，并降低成本。
3. 通过整合应用程序、数据和不同 API 提供的功能来促进创新 - 释放内部部署的资产并将它们带到云上。
4. 专注于核心竞争力和附加价值，而不是重新改造常见功能。
5. 通过选择使用随 Liberty 提供的 Bluemix 云服务，增强内部部署的应用程序
6. 通过轻松创建 API 并将其发布到云端，让开发人员获得方便的自助式访问，从而提高开发人员生产率 - 建立新的生态系统合作关系，扩展您的服务，改善客户体验。

行动原因：

1. 至 2016 年，50% 的 B2B 协作将通过 Web API 完成¹
2. 至 2018 年，68% 的移动应用将由 API 驱动²
3. 在未来 3 年内，每个行业前 20 强公司中的 1/3 的公司将会破产 (IDC FutureScape 2015)
4. [至 2017 年，超过 80% 的企业 IT 部门将使用混合云架构¹](#) (IDC)

竞争定位：

1. 结合使用 API Connect (包含 API Management 和 StrongLoop) 与 WAS，提供端到端 API 生命周期和治理解决方案，其他竞争对手没有提供这种解决方案。

WEBSPHERE CONNECT

客户对话指南



平均交易规模：

WebSphere Connect

- 第 1 阶段的 MVP 包不是一个新产品或单独的服务产品，而且 WebSphere Liberty Core、Base 或 ND 的价格没有变化。不过，WAS ND 的平均交易额是 150,000 美元。

平均销售周期

- 90 天（适用于 WAS）

WebSphere Connect 产品是什么？

IBM 希望帮助 WebSphere 客户无缝地迁移到混合架构，通过更轻松的集成以及增强解决方案和加速上市时间的云服务来加速其创新。

IBM WebSphere Connect 产品结合内部部署集成与 Bluemix 服务来公开系统，并加快创新。

WebSphere Connect 产品包括以下内容：

- 免费的 1 小时 Connect 数字会议
- 免费的为期 3 天的 Connect 快速入门研讨会
- 免费的 Connect Services on Bluemix，优惠期截至 2016 年 12 月 31 日
- 根据已付费的 Bluemix 消费，可以赚取 Bluemix 积分
- 客户还会获得 API Connect Essentials 支持，这属于他们现有的 WAS 权益

IBM Connect 服务产品的价值：

IBM 专注于帮助我们现有的客户进行创新，并快速向使用云功能转变 - 促进新的商业模式和敏捷实践。IBM Cloud 向各种新型客户敞开了大门 - 新型客户包括公司规模的客户和不同的角色（比如，业务线）。

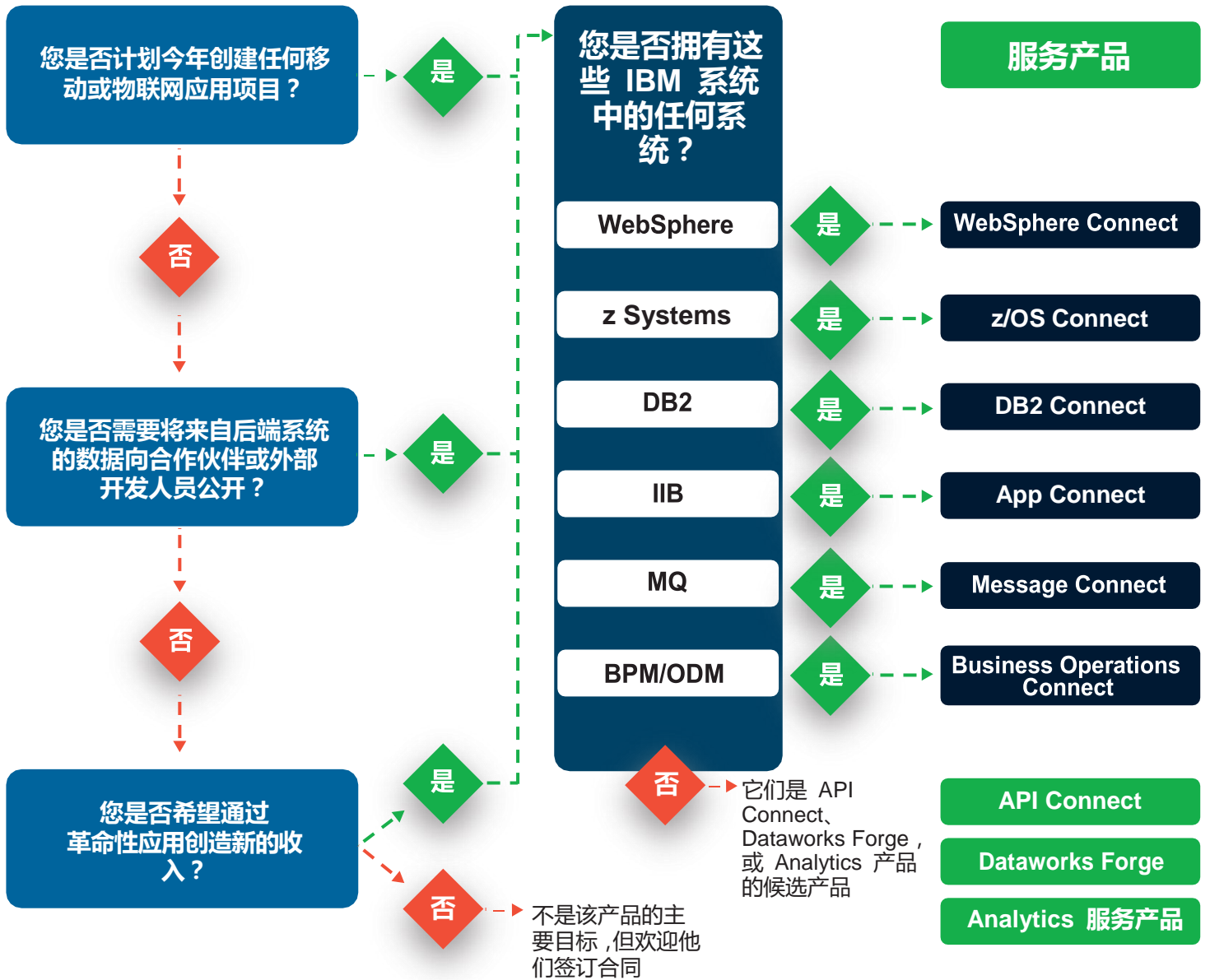
Connect 产品如何帮助我提高销售？

IBM Connect 产品的价值在于让企业可以快速了解如何采用混合云模型。这意味着可以创建更多的 API 来实现集成，更多地使用云服务（数据存储和分析），并通过新的用例（比如，移动、物联网和云服务的使用）更好地利用后端系统。

WEBSPHERE CONNECT 客户对话指南



Connect 服务产品的决策树



WEBSPHERE CONNECT

客户对话指南



销售人员资源：

- [IBM Connect 营销活动销售工具包](#)

IBM Connect 网页：

- [IBM Connect](#)
- [IBM WebSphere Connect](#)
- [IBM WebSphere on Cloud](#)

关键博客

- IBM Cloud 博客：
<http://www.thoughtsoncloud.com/>
- 系统博客：
<https://www.ibm.com/blogs/systems/>
- WASDev 博客：
<https://developer.ibm.com/wasdev/>
- Bluemix Dev 博客：
<https://developer.ibm.com/bluemix/blog/>

社交媒体

- IBM Cloud：
<https://twitter.com/IBMcloud>
- IBM Bluemix：
<https://twitter.com/IBMBluemix>
- IBM WebSphere：
<https://twitter.com/IBMWebSphere>
- YouTube
<https://www.youtube.com/user/ibmimpact>