

IBM lanza IBM Partner Plus, un nuevo programa para impulsar el crecimiento de sus socios

Ofrece incentivos, acceso y apoyo mejorados para ayudar a los nuevos socios y a los existentes a tener éxito con los clientes



ARMONK, N.Y., 4 de enero de 2023 - IBM (NYSE: IBM) ha anunciado hoy [IBM Partner Plus](#), un nuevo programa que reinventa la forma en que IBM interactúa con sus socios comerciales. Este ofrece un acceso sin precedentes a los recursos, incentivos y soporte personalizado de IBM para profundizar sus conocimientos técnicos y ayudarles a acelerar los tiempos de comercialización. El programa está diseñado para impulsar el crecimiento de sus socios, tanto de los nuevos como de los ya existentes, incluyendo distribuidores, hiperescaladores, proveedores de tecnología, proveedores independientes de software e integradores de sistemas, poniéndolos en control de su potencial de ingresos. IBM Partner Plus es fundamental para la estrategia de nube híbrida e inteligencia artificial de la compañía y tiene como objetivo capacitar a los socios para ayudar a los clientes a automatizar, asegurar y modernizar sus negocios.

IBM Partner Plus ofrece a los socios una experiencia transparente, sencilla y moderna. Al aumentar sus conocimientos técnicos y demostrar éxito en las ventas, los participantes pueden progresar en tres niveles —Plata, Oro y Platino—, que desbloquean beneficios financieros especializados, soporte de comercialización y formación. En el nuevo programa, las insignias se convertirán en la medida estandarizada de habilidades y las soluciones validadas demostrarán la experiencia. Asimismo, el mejorado IBM Partner Portal consolida y realiza un seguimiento de todos los conocimientos, ingresos y acuerdos a nivel global, ofreciendo a cada socio una línea clara de acceso a su progresión a través del programa.

"IBM Partner Plus introduce una nueva forma para que IBM ofrezca valor a los nuevos socios y a los existentes ayudándoles a adquirir habilidades, crecer más rápido y tener más éxito", ha dicho Kate Woolley, General Manager de IBM Ecosystem. "Hemos escuchado de los socios que quieren una experiencia

" IBM Partner Plus introduce una nueva forma para que IBM ofrezca valor a los nuevos socios y a los existentes ayudándoles a adquirir habilidades, crecer más rápido y tener más éxito. Hemos escuchado de los socios que quieren una experiencia simplificada que les ayude a tener éxito con los clientes. Estoy segura de que estos cambios y nuestra inversión continua en nuestro ecosistema convertirán a IBM en el socio preferido en todo el sector, y juntos podemos impulsar el crecimiento de socios, clientes e IBM. "

simplificada que les ayude a tener éxito con los clientes. Estoy segura de que estos cambios y nuestra inversión continua en nuestro ecosistema convertirán a IBM en el socio preferido en todo el sector, y juntos podemos impulsar el crecimiento de socios, clientes e IBM".

IBM Partner Plus es el resultado del viaje de la compañía para situar a los socios en el centro de su estrategia de comercialización y actuar como un motor de crecimiento para ayudar a aprovechar las oportunidades que brinda el mercado de nube híbrida e inteligencia artificial, valorado en 1 billón de dólares. IBM ha invertido en elevar el papel de los socios y acelerar las ventas que dirigen, permitiendo que el ecosistema se convierta en una ruta preferente al mercado, ofreciendo a los clientes una combinación óptima de tecnología, servicios y experiencia en consultoría. Para impulsar el crecimiento continuo, IBM aumentará su capacidad de apoyo a los socios duplicando el número de especialistas técnicos y de marca orientados a los socios para ayudarles a buscar y conseguir negocios adicionales de clientes.

"El nuevo programa IBM Partner Plus proporciona una experiencia mejorada que prepara a nuestra compañía para el éxito al ofrecer a los empleados acceso a habilidades y oportunidades, de modo que podamos ayudar a más clientes a utilizar la cartera tecnológica de IBM para modernizar sus operaciones", ha dicho Bo Gebbie, presidente de Evolving Solutions. "IBM se toma más en serio que nunca el poner a los socios en primer lugar. Han escuchado nuestros comentarios, y se refleja en la nueva experiencia de socios que nos facilita la colaboración, recompensa nuestras inversiones e impulsa el crecimiento".

IBM Partner Plus reúne a todos los tipos de socios y programas —tanto si venden, construyen sobre la tecnología de IBM o con ella y/o proporcionan servicios para ella— en un ecosistema integrado. Por ejemplo, para ayudar a ampliar las oportunidades de mercado y crear nuevas fuentes de ingresos para su ecosistema, IBM recientemente permitió a sus socios en Norteamérica revender productos de la compañía a través de otros marketplaces. Esto permite a los proveedores de software independientes integrar software IBM de los marketplaces de socios en sus propias soluciones. Todas las ventas de los socios a través del marketplace se acumulan para su progresión en IBM Partner Plus.

Incentivos competitivos

Los socios pueden avanzar a través de niveles para desbloquear beneficios y programas de generación de demanda que podrían ofrecerles hasta un aumento triple en la inversión total de IBM. IBM Partner Portal ofrece a los socios visibilidad en tiempo real de los incentivos a los que pueden optar, una estimación de las ganancias potenciales y un motor automatizado de reparto de acuerdos que les ayuda a descubrir clientes potenciales de calidad. Esto ha mejorado el registro de acuerdos y ha proporcionado a los socios más de 7.000 acuerdos potenciales valorados en más de 500 millones de dólares en todo el mundo*. Las inversiones de IBM en campañas de co-marketing y apoyo a las ventas conjuntas con los socios también pueden ayudar a introducir soluciones en el mercado y generar demanda.

Acceso a información privilegiada

IBM Partner Plus se basa en el exitoso lanzamiento el pasado octubre de sus [materiales de formación y capacitación para la venta](#) a los socios, que ha impulsado más de 15.000 inscripciones de socios en las insignias técnicas y de ventas. Ofrecer a los partners los recursos de formación, capacitación y venta experiencial disponibles para los IBMers sin coste alguno puede ayudarles a equiparse mejor para triunfar con los clientes. Además, el acceso a las herramientas de venta de IBM puede

ayudarles a generar precios competitivos y transparentes. Los socios también pueden asistir a los Sales Kickoffs trimestrales de IBM junto con los vendedores de IBM, y participar en sesiones de formación en directo y otros eventos globales de apoyo técnico para ayudar a mejorar las competencias, aumentar la excelencia y relacionarse con expertos técnicos. Para los nuevos socios, IBM lanza además IBM New Partner Accelerator, que proporciona formación y otros beneficios durante los primeros seis meses en el programa para ayudarles a acelerar su camino hacia la rentabilidad.

Soporte y beneficios mejorados

Los socios pueden hacer crecer sus habilidades, desarrollar soluciones y adquirir experiencia en ventas con tecnologías como IA, seguridad y nube en una plataforma abierta de nube híbrida aprovechando los expertos técnicos de IBM. IBM también ayudará a los socios en el desarrollo de MVP (productos viables mínimos), POC (pruebas de concepto) y demostraciones personalizadas para ayudarlos a ganar clientes y acelerar el crecimiento. Además, a medida que los negocios de los socios crezcan con IBM, podrán desbloquear beneficios adicionales diseñados para ayudarles a ampliar sus capacidades y encontrar nuevos clientes.

PartnerWorld hará la transición a una nueva experiencia IBM Partner Plus el 4 de enero de 2023, y el nuevo programa de incentivos entrará en vigor el 1 de abril de 2023. Los miembros registrados de PartnerWorld mantendrán su nivel actual hasta el 1 de julio de 2023 y podrán progresar al nuevo sistema de niveles durante este tiempo a medida que cumplan los criterios.

Para obtener más detalles sobre IBM Partner Plus, visite: <https://www.ibm.com/partnerplus/>

###

Las declaraciones relativas a la dirección e intención futuras de IBM están sujetas a cambios o retirada sin previo aviso y representan únicamente metas y objetivos.

**Métricas patentadas obtenidas de los datos de ventas de IBM, enero de 2022 a agosto de 2022*

For further information: Miguel Gimenez De Castro. Dpto. Comunicación. Miguel.gimenezdc@ibm.com
