

TÉRMINOS Y CONDICIONES - IBM CLOUD ROCKS 2022

Objetivos generales:

Las empresas en todo el mundo necesitan reinventarse e innovar descubriendo soluciones que impulsen su crecimiento. Necesitamos comunicar que IBM SW Technology y el partnering con IBM es la mejor opción para que construyan las soluciones del futuro. IBM lo hará a través de una serie de experiencias que les permitirá a las empresas participantes (TSPs) conocer más sobre la tecnología de IBM y los beneficios de asociarse para hacer negocios con IBM como partner estratégico. La activa participación en las distintas instancias les ayudará a sumar puntos y, al final del programa, el que haya obtenido la mayor cantidad de puntos será el ganador.

Generalidades de Campaña IBM Cloud Rocks 2022

IBM Cloud Rocks invita a los Business Partners de IBM con figura TSP en SW a registrarse a una experiencia que les informará sobre los beneficios de construir soluciones con IBM SW Technology e incentivar la creación o mejora de soluciones tecnológicas. Esta experiencia se desarrollará bajo un formato de concurso de cinco (5) fases en el que se reconocerá a las empresas que desarrollen o mejoren y presenten una solución con IBM SW Technology y también se premiará a los individuos parte del equipo de estos TSPs que participen en las diferentes fases o instancias de la campaña y acumulen la mayor cantidad de puntos en la tabla de posiciones.

Público objetivo:

TSPs (Technology Service Providers) formalmente CSP, ISV, MSP - Growth Segment. Los TSPs son empresas que ofrecen cualquier tipo de elemento de TI como servicio a sus clientes (Procesos, Aplicaciones, Software o Data...), Este conjunto de empresas incluye proveedores de internet, ISVs, Desarrolladores, Proveedores de servicios de nube, Integradores de Sistemas. IBM en el marco de IBM Cloud Rocks selecciona a TSPs enfocados en el desarrollo de soluciones basadas en software de IBM - Embedded solutions.

Países:

Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Uruguay. (Perú ejecutó primero en 2021)

Fases de la campaña

IBM Cloud Rocks se desarrolla en 5 fases que incentivan el objetivo general de la campaña y las personas participantes empezarán a acumular puntos por participar de las actividades que se mencionan a continuación:

Fase 1

IBM enviará una invitación con todos los detalles de la campaña a sus TSPs para que participen de la experiencia IBM Cloud Rocks, el Business Partner tiene la potestad de inscribir hasta tres (3) personas del equipo que considere idóneas y que estarán en el transcurso de la misma participando de todas las instancias. Esta invitación tendrá un mensaje especial del cantante Diego Torres, quien los invita a formar parte de IBM Cloud Rocks. Así como el hipervínculo de acceso a un Landing Page con información detallada sobre la campaña y sobre el concurso además de sus términos y condiciones. Es obligación y responsabilidad del Business Partner obtener el consentimiento previo, expreso e inequívoco de las personas que registre autorizando el uso de sus Datos Personales conforme a la legislación de la materia. Los Datos Personales serán almacenados por 6 meses, en los servidores de IBM, serán tratados por IBM y MarketLogic (Agencia autorizada) y sólo serán utilizados para los fines de la presente actividad. En caso alguna persona deseara que sus Datos Personales fueran eliminados antes del plazo antes indicado, deberá solicitarlo al siguiente correo electrónico pchau@pe.ibm.com.

Fase 2

IBM realizará un webinar informativo "Let's Create with IBM" donde informará a mayor detalle sobre los beneficios de Partnering con IBM y sobre cómo construir soluciones con IBM SW Technology, se explicará mayor detalle sobre las consultorías que brinda "IBM Client Center" para la construcción de soluciones con IBM SW Technology, al igual que lo hará IBM Build Lab. Ambas áreas tecnológicas de IBM brindan consultoría y son herramientas de ventas al servicio de desarrollo de soluciones, así como también brindará más detalles sobre la competencia de IBM Cloud Rocks y los reconocimientos que las empresas y los participantes tendrán. Este evento se realizará por país respectivamente. Posterior a esto, se enviará un correo electrónico a los TSPs registrados en la Fase 1 con un quiz relacionado a lo que se explicó en el webinar, aquellos que respondan correctamente, podrán compartir en sus cuentas de LinkedIn una insignia de la campaña.

Fase 3

IBM invita a los participantes de la Campaña a asistir a un evento denominado IBM RockFest (Evento face to face cubierto por IBM), en donde se verá a más detalle el programa IBM Cloud Rocks y Posteriormente, se transmitirá un concierto virtual

hecho por Diego Torres con duración de 45 mins y un meet & greet virtual de 30 minutos. Durante este concierto, se darán bocados y bebidas. Para este evento se seguirá el proceso CTEBA requerido para eventos donde se entregan amenities.

Fase 4

En esta fase se informará la tabla de posiciones de los participantes de la campaña hasta el momento y se dará una fecha límite - **26 de Agosto de 2022** para enviar la plantilla de presentación vía email y **2 de septiembre de 2022** - para presentar su solución creada o mejorada con IBM SW Technology. Cada empresa participante que esté listo con su solución presentará la misma a modo de Pitch al equipo técnico y comercial de IBM. Posterior a esto, se otorgará puntos adicionales (500 Puntos) a aquellos TSPs que hayan realizado la presentación cumpliendo con los Parámetros de Evaluación.

Parámetros y criterios de evaluación de presentación de soluciones:

Los TSPs deberán realizar la presentación a IBM bajo los siguientes parámetros:

1. Formato de presentación debe ser en PowerPoint o similar.
2. Presentar la descripción de la solución creada o mejorada (es condición que haya usado Software de IBM).
3. Presentar caso de uso (es decir, que resuelve, soporta o mejora para el cliente final que la utilice)
4. Detallar Flujo de implementación de la solución.
5. Presentar La audiencia target de la solución (segmento, Buyer Persona e industrias)
6. Presentar la Proyección estimada de monetización.

Equipo Técnico y Comercial de IBM evaluador: Conformado por el líder del ecosistema, así como los PTS (arquitectos o CTO) de cada país respectivamente.

Fase 5.

IBM invitará a las empresas con mayor puntaje de calificación a realizar un video corporativo presentando la solución y los beneficios de trabajar con IBM SW Technology. Para ello, se apoyarán con un guión técnico base que puede ser personalizado por la empresa.

Se envía un newsletter a todas las personas que se hayan registrado y autorizado el envío de información relacionada a la experiencia con las soluciones ganadoras y se invita a participar del evento de cierre de la campaña, donde se busca presentar las soluciones a potenciales clientes y premiar a las personas que ganaron la mayor cantidad de puntos dentro de la campaña.

Parámetros Técnicos de video corporativo: El video realizado a aquellos TSPs ganadores, tendrá las siguientes especificaciones:

- Calidad del Video: UHD (4K)
- Locación de filmación: Oficina de TSP o Estudio de Grabación según corresponda
- Duración del video: 1m 30s
- Uso del video: formato definido para ser usado en redes sociales o plataformas digitales.

Para la premiación de IBM Cloud Rocks, se citará a los TSPs a un evento presencial para conocer las soluciones ganadoras y se entregarán los premios a los individuos participantes que hayan acumulado la mayor cantidad de puntos.

Premios:

Durante la campaña de IBM Cloud Rocks se premiará a los TSPs que presenten la solución a IBM y obtengan la mayor cantidad de puntos por parte de su equipo registrado y también se premiará a los individuos que logren la mayor cantidad de puntos participando de las diferentes instancias de la campaña.

Premios a TSPs (empresas): Los 4 TSPs por país que presenten la solución a IBM y obtengan la mayor cantidad de puntos por parte de su equipo registrado recibirán acompañamiento del equipo de marketing de IBM para la activación o promoción de la nueva solución desarrollada o mejorada y la posibilidad de acceder a una entrevista con arquitectos de IBM quienes evaluarán establecer contacto con IBM BUILD LAB para nuevo proyecto a trabajar en conjunto. Para este último punto se procederá a firmar un "acuerdo de participación" entre los departamentos legales de ambas partes (IBM, TSP) por el cual se

establecen roles y responsabilidades en el manejo de datos y compromisos para un trabajo conjunto. IBM Build Lab es dueño de este proceso.

Cómo acumulan puntos los individuos: Los participantes de IBM Cloud Rocks de cada país tendrán la posibilidad de acumular puntos realizando las siguientes acciones:

1. ¡Regístrate y empieza a rockear! (100 pts)
2. Inscribe hasta máximo 2 personas (rockstars) de tu equipo (200 pts)
3. Conéctate al webinar “Let’s create with IBM” (100 pts)
4. Completa la trivía y comparte tu insignia digital en LinkedIn utilizando el hashtag **#ibmcloudrocks** (200 pts)
5. Rockea en el IBM Rockfest con Diego Torres (300 pts)
6. Agenda y asiste a una reunión con el IBM Client Center o con arquitecto de IBM (PTS) para postular al IBM Build Lab (300 pts)
7. Cuenta con un ESA vigente (300 pts)
8. Firma un nuevo ESA Base (150 pts)
9. Rockea más fuerte firmando un nuevo ESA + Enrollment Form (500 pts)
10. Comparte tu alianza con IBM en LinkedIn (500 pts)
11. Completa el template Go to Market (500 pts)
12. Envía tu solución innovadora a IBM (500 pts)
13. Completa al 100% una certificación de Partnerworld (400 pts)
14. ¡Presenta tu solución a IBM y conviértete en un rockstar de los negocios! (500 pts)

Premios a participantes ganadores:

La lista de posiciones se publicará posterior al IBM Cloud Rockfest, al cierre de la campaña se premiará a los primeros 60 participantes registrados en el programa por país con la mayor cantidad de puntos de la siguiente manera:

- a. Top 3: Combo (Parlantes Bluetooth, Audifonos Bluetooth, Mug con temática musical)
- b. Posición 4 - 24: Parlantes Bluetooth
- c. Posición 25 - 45: Audifonos Bluetooth
- d. Posición 45 - 60: Mug con temática musical

Los premios pueden variar según el territorio, sin embargo serán de un valor equivalente a los premios mencionados y siempre respetando los clip levels autorizados por IBM.

Fechas

Las fechas válidas para participar en iBM Cloud Rocks inician el 26 de Abril y culminan el 2 de septiembre del año 2022.