

TERMOS E CONDIÇÕES - IBM CLOUD ROCKS 2022

Objetivos gerais:

Empresas de todo o mundo precisam se reinventar e inovar descobrindo soluções que impulsionem seu crescimento. Comunicamos que a IBM SW Technology e a parceria com a IBM são a melhor opção para que as soluções do futuro sejam construídas. A IBM fará isso por meio de uma série de experiências que permitirão que as empresas participantes (TSPs) aprendam mais sobre a tecnologia IBM e os benefícios da parceria para fazer negócios com a IBM como parceira estratégica. A participação ativa nas diferentes instâncias os ajudarão a pontuar e, ao final do programa, será o vencedor aquele que obtiver mais pontos.

Visão geral da campanha IBM Cloud Rocks 2022

O IBM Cloud Rocks convida os Business Partners da IBM com uma figura de TSP em SW a se registrarem para uma experiência que os mostrará os benefícios de construir soluções com a Tecnologia IBM SW e incentivar a criação ou melhoria de soluções tecnológicas. Esta experiência será desenvolvida sob um formato de concurso de 5 (cinco) fases, nas quais serão reconhecidas as empresas que desenvolverem ou melhorarem e apresentarem uma solução com Tecnologia IBM SW e também serão premiados os indivíduos que integram a equipa destes TSPs participantes nas diferentes fases ou instâncias da campanha e acumular o maior número de pontos na classificação.

Público alvo:

TSPs (Technology Service Providers) formalmente CSP, ISV, MSP - Growth Segment. Os TSPs são empresas que oferecem qualquer tipo de elemento de TI como serviço aos seus clientes (Processos, Aplicações, Software ou Dados...). Este conjunto de empresas inclui provedores de internet, ISVs, Desenvolvedores, Provedores de serviço de nuvem e Integradores de Sistemas. A IBM no âmbito do IBM Cloud Rocks seleciona TSPs focados no desenvolvimento de soluções baseadas em software IBM - Embedded solutions.

Países:

Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Uruguai. (Perú executou primeiro em 2021).

Fases da campanha

IBM Cloud Rocks acontece em 5 fases que incentivam o objetivo geral da campanha e as pessoas participantes a começarem a acumular pontos para participar das atividades mencionadas abaixo:

Fase 1

A IBM enviará um convite com todos os detalhes da campanha para seus TSPs para participarem da experiência IBM Cloud Rocks, onde o Business Partner terá o direito de cadastrar até três (3) pessoas da equipe que considerarem adequadas e que participarão em todas as instâncias. Este convite terá uma mensagem especial do IP que o convida a fazer parte do IBM Cloud Rocks. Assim como o hiperlink para acessar uma Landing Page com informações detalhadas sobre a campanha e o concurso, bem como seus termos e condições. É obrigação e responsabilidade do Business Partner dar o consentimento prévio, expresso e inequívoco das pessoas que os registram autorizando a utilização dos seus Dados Pessoais nos termos da legislação sobre a matéria. Os Dados Pessoais serão armazenados por 6 meses, em servidores IBM, serão processados pela IBM, MarketLogic e Leansales (Agências Autorizadas) e serão utilizados apenas para os fins desta atividade. Caso qualquer pessoa deseje que seus Dados Pessoais sejam eliminados antes do prazo mencionado, deverá solicitá-lo enviando um e-mail para pchau@pe.ibm.com.

Fase 2

A IBM realizará um evento informativo "Let's Create with IBM" onde fornecerá informações mais detalhadas sobre os benefícios da Parceria com a IBM e como construir soluções com a IBM SW Technology. Explicará com mais detalhes sobre as consultorias fornecidas pela "IBM Client Center" para construção com a IBM SW Technology, assim como o IBM Build Lab. Ambas as áreas de tecnologia da IBM fornecem consultoria e são ferramentas de vendas que atendem ao desenvolvimento de soluções, além de fornecer mais detalhes sobre a competência IBM Cloud Rocks e reconhecimentos que as empresas e os participantes terão. Este evento será realizado por país, respectivamente. Após isso, será enviado um e-mail para os TSPs cadastrados na Fase 1 com um quiz relacionado ao que foi explicado no webinar, quem responder corretamente poderá compartilhar um selo da campanha em suas contas do LinkedIn.

Fase 3

A IBM convida os participantes da Campanha para assistirem a um evento denominado IBM RockFest (Face to face event coberto pela IBM), onde será visto com mais detalhe o programa IBM Cloud Rocks e posteriormente, será um concerto por a banda invitada com um duração de 45 minutos e um encontro virtual de 30 minutos. Durante este concerto, serão servidos snacks e bebidas. Para este evento, será seguido o processo CTEBA exigido para eventos onde são entregues amenidades.

Fase 4

Nesta fase, será divulgada a tabela de posicionamento dos participantes da campanha até o momento, e será dado um prazo para apresentar sua solução criada ou aprimorada com IBM SW Technology. Cada empresa participante que tiver sua solução pronta a apresentará como forma de Pitch para a equipe técnica e comercial da IBM. Depois disso, pontos adicionais (500 Pontos) serão atribuídos aos TSPs que fizeram a apresentação de acordo com os Parâmetros de Avaliação.

Parâmetros e critérios de avaliação da apresentação de soluções:

Os TSPs deverão realizar a apresentação para a IBM de acordo com os seguintes parâmetros:

1. formato de apresentação deve ser em PowerPoint ou similar.
2. Apresentar a descrição da solução criada ou melhorada (é fundamental que tenha utilizado Software da IBM).
3. Apresentar case de uso (quais benefícios e o que soluciona/melhora ou apoia o cliente final que a utiliza)
4. Detalhar o Fluxo de implementação da solução.
5. Apresentar a audiência target da solução (segmento, Buyer Persona e indústrias)
6. Apresentar a Projeção estimada de monetização.

Equipe avaliadora Técnica e Comercial da IBM: Escolhido pelo líder do ecossistema, bem como os PTS (arquitetos ou CTO) de cada país respectivamente.

Fase 5.

A IBM convidará as empresas com maior pontuação de qualificação para fazer um vídeo corporativo apresentando a solução e os benefícios de trabalhar com a IBM SW Technology. Para isso, elas serão apoiadas por um roteiro técnico básico que pode ser customizado pela empresa.

Uma newsletter é enviada a todas as pessoas que se cadastraram e autorizaram o envio de informações relacionadas à experiência com as soluções vencedoras e são convidadas a participar do evento de encerramento da campanha, onde as soluções são apresentadas aos potenciais clientes e as recompensas são para as pessoas que obtiveram mais pontos na campanha.

Parâmetros técnicos do vídeo corporativo: O vídeo realizado pelos TSPs ganhadores, deverá ter as seguintes especificações:

- Qualidade do Vídeo: UHD (4K)
- Local de filmagem: Escritório do TSP ou Estúdio de Gravação, conforme apropriado
- Duração do vídeo: 1m 30s
- Uso do vídeo: formato definido para ser usado em redes sociais ou plataformas digitais.

Para o prêmio IBM Cloud Rocks, os TSPs serão convocados para um evento presencial para conhecer as soluções vencedoras e os prêmios serão concedidos aos participantes que acumularem mais pontos.

Prêmios:

Durante a campanha IBM Cloud Rocks, serão premiados os TSPs que apresentarem a solução à IBM e obtiverem mais pontos de sua equipe cadastrada. Os indivíduos que atingirem o maior número de pontos participando das diferentes instâncias da campanha também serão recompensados.

Prêmios aos TSPs (empresas): Os 4 TSPs por país que apresentarem a solução à IBM e obtiverem o maior número de pontos de sua equipe cadastrada, receberão suporte da equipe de marketing da IBM para a ativação ou promoção da nova solução desenvolvida ou aprimorada, bem como a possibilidade de participar de uma entrevista com Arquitetos IBM que avaliarão

estabelecer contato com o IBM BUILD LAB para um novo projeto para trabalhar em conjunto. Para este último ponto, será assinado um “acordo de participação” entre os departamentos jurídicos de ambas as partes (IBM, TSP) pelo qual são estabelecidos papéis e responsabilidades na gestão de dados e compromissos de trabalho conjunto. O IBM Build Lab possui esse processo.

Como os indivíduos ganham pontos: Os participantes do IBM Cloud Rocks em cada país poderão ganhar pontos fazendo o seguinte:

Registre-se e comece a detonar! (100 pts)

Inscreva até no máximo 2 pessoas (rockstars) da sua equipe (200 pts)

Conecte-se ao webinar "Let's create with IBM" (100 pts);

Complete o desafio e compartilhe o seu selo digital no LinkedIn utilizando a hashtag #ibmcloudrocks (200 pts)

Detone no IBM Rockfest com o Diego Torres (300 pts)

Agende e participe de uma reunião com o IBM Client Center ou com o Arquiteto da IBM (PTS) para se inscrever para o IBM Build Lab (300 pts)

Conte com um ESA vigente (300 pts)

Compartilhe a sua aliança com a IBM no LinkedIn (300 pts)

Complete o template Go to Market (500 pts)

Envie sua solução inovadora à IBM (500 pts)

Complete 100% de uma certificação do Partnerworld (400 pts)

Apresente sua solução à IBM e torne-se um rockstar dos negócios! (500 pts)

Prêmios para os participantes vencedores:

A lista de classificação será publicada após o IBM Cloud Rockfest. Ao final da campanha, os primeiros 60 participantes por país com maior número de pontos serão premiados da seguinte forma:

1. Top 3: Combo (Alto-falantes Bluetooth, fones de ouvido Bluetooth, caneca com tema musical)
2. Posição 4 - 24: Alto-falantes Bluetooth
3. Posição 25 - 45: Fones de ouvido Bluetooth
4. Posição 45 - 60: Caneca com tema musical

Os prêmios podem variar de acordo com o território, porém serão de valor equivalente aos prêmios mencionados e sempre respeitando os clip levels autorizados pela IBM.

Datas

As datas válidas para participar do IBM Cloud Rocks começam em 12 de julho e terminam em novembro de 2022.