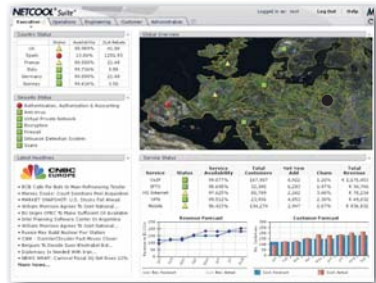


Știri

● **IBM extinde linia de produse software destinată întreprinderilor mici și mijlocii cu aplicații care contribuie la gestionarea mai eficientă a infrastructurilor software și de rețea**, în mod similar cu soluțiile ce se adresează organizațiilor mari.



Portofoliul software IBM s-a îmbogățit cu produsele:

- **IBM Rational Performance Tester 7.01 și IBM Rational Functional Tester 7.01** - ce ajută companiile mijlocii să testeze scalabilitatea, fiabilitatea și calitatea aplicațiilor înainte ca acestea să intre în producție.
- **IBM Rational Team Concert, Beta 1** - portal colaborativ destinat îmbunătățirii productivității echipelor prin asigurarea colaborării în timp real. Este prima ofertă dezvoltată pe platforma tehnologică Jazz.
- **IBM Tivoli Network Manager IP Entry Edition** - produs de management al rețelei ce oferă clienților vizibilitate perfectă, în timp real, asupra infrastructurii de rețea. Destinat IMM-urilor, IBM Tivoli Network Manager IP Entry Edition ajută organizațiile să vizualizeze și să înțeleagă structura rețelelor, permițând scalarea acestora în funcție de cerințele pieței.
- **IBM Maximo Software** - ajută organizațiile să-și îmbunătățească productivitatea, să optimizeze performanța echipamentelor și nivelele de servicii, să micșoreze costurile și să eficientizeze achiziția resurselor strategice.

Detalii la <http://www.ibm.com/expressadvantage/>.

● **IBM a anunțat extinderea programului Express Advantage** destinat întreprinderilor mijlocii cu noi soluții pentru industria manufacturieră, a automobilelor, modei, confecțiilor, chimică, alimentară și a băuturilor în mai multe țări, inclusiv România.

Acestea se adresează cererii din ce în ce mai mari de business inovativ și soluții de infrastructură, care reprezintă în acest moment peste 60 de procente din costurile tehnologice de pe piața întreprinderilor mijlocii. Soluțiile adresate verticalelor industriale, lansate recent, combină ofertele IBM cu aplicații ale furnizorilor de software independenți (ISV) pentru a ajuta clienții să răspundă inițiativelor de schimbare a afacerii.

Oferta include soluțiile:

- **IBM Express Fashion and Apparel pentru Lawson M3**
- **IBM Express Food and Beverage pentru Lawson M3**
- **IBM Express Industrial Manufacturing pentru Oracle E-Business Suite**
- **IBM Express Food & Beverage pentru Oracle's JD Edwards EnterpriseOne**
- **IBM Express Automotive Supplier, o soluție profesionistă pentru SAP All-in-One**
- **IBM Express Chemical, o soluție profesionistă pentru SAP All-in-One**

Pe lângă soluțiile destinate diferitelor industrii, IBM a anunțat un pachet cu noi oferte Express Advantage destinate securizării, recuperării business-ului, colaborării între angajați și eficientizării consumului de energie: IBM Recovery Express, Rational Build Forge Express Edition, IBM BladeCenter S Express, IBM Proventia Network Security Express.

Soluțiile IBM ce aparțin portofoliului Express Advantage sunt rapide și accesibile, ușor de implementat, întreținut și folosit.



În plus, acestea pot beneficia de programul de finanțare IBM Financing Advantage (IFA), ce oferă clienților și partenerilor de afaceri finanțare completă la rate avantajoase, propunând acces facil la leasing-uri și împrumuturi pentru hardware, software și servicii IBM sau non-IBM, precum și o arie largă de servicii «buyback» și reciclare pentru eficientizarea costurilor și finanțarea creșterii.

IBM a anunțat de asemenea continuarea extinderii programelor cheie Business Partner, precum Solutions Builder Express (SBE) și IBM Built on Express Advantage.

Detalii la <http://www.ibm.com/expressadvantage/>.

● **Noua inițiativă lansată de IBM - IBM Consumer Services - urmărește să ajute companiile să-și îmbunătățească serviciile oferite clienților.** IBM propune noi tehnologii și servicii, inclusiv o structură puternică de self-service cu capabilități wireless integrate și opțiuni de point-of-sales, o nouă linie de sisteme Self-Checkout, capabilități îmbunătățite de management al sistemelor și o procedură orientată spre livrarea soluțiilor direct către clienți.



IBM a introdus de asemenea programul **Self Service Alliance** conceput să contribuie la creșterea inovațiilor și a numărului de utilizări ale tehnologiilor self-service prin activități colaborative și tehnologii standardizate.

Unul dintre primele produse ale acestei inițiative globale este noua linie de produse

ultra-compacte self-service tip Kiosk cu capabilități wireless integrate, dotată cu primul ecran de 19 inci din acest segment. Capabilitatea wireless a sistemului **IBM AnyPlace Kiosk** permite o implementare rapidă și facilă în aproape orice tip de mediu. Disponând de card WAN wireless opțional de la Sprint sau de la alți furnizori de servicii wireless, consumatorii se pot conecta la Internet prin intermediul acestor «Kiosk-uri» din interiorul magazinelor, aeroporturilor, hotelurilor etc.

O altă zonă de interes a acestei inițiative globale este noul sistem **IBM Self Checkout**, ce include un software revoluționar ce asigură control sporit și flexibilitate crescută pentru procesul self-checkout. Noul program **IBM Checkout Environment for Consumer-Service (CHEC)** oferă retailerilor o aplicație completă și un echipament de personalizare. În plus, le asigură partenerilor de afaceri IBM posibilitatea de a personaliza, vinde și implementa soluțiile IBM Self Checkout.

Colaborare fără frontiere



Multe persoane nu înțeleg care este importanța software-ului colaborativ până nu îl văd la lucru.

Lotus Collaboration Summit - eveniment organizat de IBM România pe 21 noiembrie la București, la hotelul Crowne Plaza - oferă celor interesați oportunitatea de a afla cum funcționează un mediu de lucru colaborativ și de a înțelege avantajele acestuia în activitatea zilnică.

Conferința, al cărei laitmotiv este "Colaborarea fără frontiere", se adresează specialiștilor IT, clienților și partenerilor de afaceri, precum și personalului IBM. Aceștia vor avea posibilitatea să se întâlnească cu experții IBM din domeniul software-ului colaborativ, să ia cunoștință cu experiențele clienților și să afle, de la partenerii noștri de afaceri, care sunt cele mai noi soluții și avantajele pe care le oferă.

Dorim să vă oferim o imagine de ansamblu a întregului portofoliu de produse Lotus în cadrul unei mese rotunde, în care vor fi abordate următoarele tematici: Noua versiune Lotus Notes/ Domino, Strategia de portal, Spațiul de lucru, Ventura, Quickr, Lotus Sametime.

Agenda evenimentului

Înregistrarea participanților

Masă rotundă - discuții cu specialiștii Lotus vizând aspecte tehnice și de vânzări ale participanților



Sesiunea principală: "Collaboration without Boundaries"

The Value of Extending your Current Collaboration Investments with IBM Lotus Notes & IBM Lotus Domino 8.0

Versiunea IBM Lotus Notes & IBM Lotus Domino 8.0 a fost creată pentru a facilita colaborarea în cadrul activităților obișnuite, cotidiene. În afara noii interfețe, cu aspect mai atrăgător, și a funcțiilor colaborative care permit reducerea timpului necesar pentru diferite activități, versiunea 8.0 adaugă un plus de valoare business-ului prin capacitățile încorporate care vă ajută să faceți economii importante.

În cadrul acestei sesiuni vor fi prezentate beneficiile aduse afacerii și facilitățile încorporate care contribuie la îmbunătățirea productivității, ce vă ajută să creați și editați documente Office fără să folosiți clientul Notes, precum și funcțiile de mesagerie instant bazate pe Sametime.

Veți putea afla cum poate IBM Lotus Notes, datorită conformității cu standardul open.org Eclipse, să devină client desktop complet personalizabil, care asigură accesul dintr-un singur clic la aplicațiile companiei, independent de platformele pe care sunt construite. Puternica versiune IBM Lotus Notes & IBM Lotus Domino 8.0 este ceva mai mult decât o nouă interfață deosebit de prietenoasă!

Pauză de cafea

Leveraging Social Software to Boost Innovation and Productivity

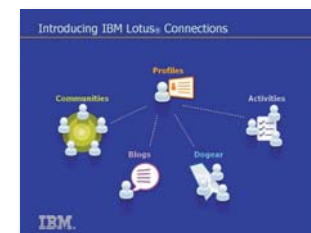
În luna ianuarie, IBM a lansat aplicația IBM Lotus Connections, primul software social creat special pentru mediul de afaceri, care a fost primit cu interes de presă, analiști și, în mod deosebit, de manageri. Produsul a generat o mulțime de întrebări: "Poate acest software social să mă ajute să-mi rezolv problemele curente?", "Ce îmi aduce acesta?", "Căror companii li se adresează și care sunt rezultatele obținute?" Folosind date concrete din implementări reale, această sesiune va oferi răspunsuri tuturor acestor întrebări și vă va arăta cum vă poate ajuta IBM Lotus Connections să fiți mai inovatori în relația cu clienții și să îmbunătățiți productivitatea angajaților.

Find, Reach, Collaborate: Driving Productivity & Innovation Through Unified Communications and Collaboration

Unificarea comunicării face posibilă adoptarea de modele de afaceri mai flexibile, în timp real, care să permită organizațiilor să răspundă rapid oportunităților de pe piețele emergente și amenințărilor competiției. Comunicarea nu rezolvă însă totul. Veți afla care este viziunea și strategia IBM Lotus Software pentru un cadru de lucru bazat pe standarde deschise, care combină comunicarea și colaborarea și creează un ecosistem deschis de parteneri, în care fiecare beneficiază de soluții personalizate. Vă vom arăta cum vă puteți integra prezența, email-ul, mesageria instant, mesageria unificată, adresa web, vocea, video, telefonul și aplicațiile de business pentru creșterea inovativității și productivității în organizația dumneavoastră, extinzând în același timp valoarea investițiilor în VoIP și alte infrastructuri.

Lotus, Microsoft or Both: Extending the power of collaboration solutions to your existing technologies and applications

În această sesiune vă vom arăta cum puteți folosi tehnologiile colaborative IBM Lotus pentru a vă integra cu produsele desktop ale Microsoft și a vă îmbunătăți rezultatele. Vom discuta despre cadrul de lucru și modul de colaborare Web 2.0 și felul în care tehnologiile IBM Lotus pot crește valoarea pe care o oferiți utilizatorilor finali folosind instrumente avansate precum personas, bookmark-uri partajate, wikis și blog-uri.



Pentru a obține informații suplimentare despre eveniment și înscrieri, contactați echipa IBM România prin email: marketing@ro.ibm.com sau fax: 021.405.81.01.

IBM® Rational Portfolio Manager

Soluțiile software IBM Rational® de management al proiectelor și al portofoliilor de proiecte IT pot fi implementate și integrate în medii de lucru variate.

IBM® Rational Portfolio Manager asigură utilizatorilor, atât din zona tehnică dar și din cea de afaceri, vizibilitatea și controlul de care au nevoie pentru gestionarea eficientă a proiectelor, portofoliilor de proiecte și a programelor. Centralizarea datelor pentru analiză și raportare se face automatizat, reducându-se astfel erorile.

Soluția include standarde și template-uri de procese și proiecte cu ajutorul cărora se pot crea planuri de proiect



de calitate și se pot genera biblioteci de „best-practice” reutilizabile în multe alte proiecte.

IBM® Rational Portfolio Manager permite alinierea investițiilor în soluții și activități IT cu prioritățile afacerii. Prin această aliniere se asigură fundamentarea deciziilor, optimizarea investițiilor și controlul costurilor asociate.

IBM® Rational Portfolio Manager dispune de următoarele caracteristici și beneficii aferente:

Caracteristici	Beneficii
Soluție comună de raportare prin utilizarea unei Data Warehouse	Performanță îmbunătățită la generarea de rapoarte ad-hoc. Componenta de Data Warehouse primește date din implementările multiple de Rational Portfolio Manager și livrează rapoarte agregate. Soluțiile de raportare suportate sunt, printre altele, ALPHABLOX®, Crystal Reports®, BIRT®.
Tablou de bord pentru portofoliul de proiecte (dashboard)	Vizibilitate atât pentru business cât și pentru IT asupra întregului mediu IT. Alinierea investițiilor în IT cu prioritățile afacerii prin folosirea de metrice adecvate conducerii de proiect.
Administrarea resurselor și a competențelor asociate	Optimizarea gestionării resurselor, astfel asigurându-se disponibilitatea resurselor critice pentru proiectele prioritare, în funcție de specializare, număr de persoane, încărcare, necesități.
Normalizarea și planificarea resurselor (inclusiv integrarea cu Microsoft® Project)	Cea mai bună distribuție a resurselor IT într-un mediu cu multe proiecte în derulare. Distribuirea de și colaborarea pe planuri de proiect coerente. Importul și exportul planurilor de proiect pentru a maximiza flexibilitatea și corectitudinea datelor.
Colaborarea în cadrul proiectelor	Posibilitatea de a comunica de la nivelul oricărei entități de proiect - activitate, livrabil, document - asigură echipelor de proiect accesul imediat la toate informațiile aferente; membrii echipelor sunt notificați prin e-mail de diversele schimbări în derularea proiectului.
Managementul timpului și al cheltuielilor	Prin centralizarea rapoartelor de derulare în timp a proiectului și de cheltuieli se calculează în timp real variațiile de cost și gradul de utilizare a resurselor, reducând astfel riscurile de proiect și cheltuirea provizioanelor.
Managementul riscului	Identificarea, urmărirea și tratarea riscurilor cu impact maxim. Soluția permite definirea factorilor de risc și a impactului acestora asupra diverselor componente de proiect, urmând ca, prin mecanisme specifice de comunicare, membrii echipei de proiect să fie înștiințați atunci când un asemenea eveniment a avut loc.

IBM today

IBM ServicePac

ServicePac® este o metodă simplă și rentabilă de a achiziționa servicii de suport pentru echipamentele IBM. Serviciile IBM ServicePac sunt oferite într-o gamă de opțiuni fixe, predefinite, ce includ: extinderea garanției, suport post-garanție și suport tehnic la distanță.



Printre opțiunile pe care le oferă ServicePac se regăsesc: pachete de suport cu o durată care variază între 1 și 5 ani, intervale orare acoperite de la 5x8 până la 24x7, timp de intervenție de la aceeași zi lucrătoare până la următoarea zi lucrătoare.

Servicii de asistență și suport tehnic

Pentru multe produse IBM puteți alege timpul de intervenție pentru perioada de garanție și extinderea duratei servicii printr-un contract de mentenanță. Mai mult, puteți îmbunătăți contractul de mentenanță prin selectarea nivelului serviciilor de mentenanță adecvat organizației dumneavoastră. Oferta IBM ServicePac include:

- IBM ServicePac pentru garanție și opțiuni de mentenanță - vă ajută să asigurați funcționalitatea non-stop prin suport hardware îmbunătățit
- IBM ServicePac pentru servicii de suport tehnic la distanță - asigură suport telefonic hardware și software nelimitat
- IBM ServicePac pentru contract de mentenanță post-garanție - oferă o varietate de opțiuni privind timpul de intervenție și durata create pentru a răspunde cerințelor clienților

Servicii educaționale

- IBM ServicePac pentru IBM Education Pack - permite accesul angajaților la cele mai eficiente training-uri printr-un program preplătit sau cu costuri reduse
- IBM ServicePac pentru cursurile e-learning IBM System x™ - asigură accesul facil, accesibil, la training tehnic pentru System x, cu acces non-stop la site-ul web

Servicii de implementare - Servicii eficiente de planificare și implementare pentru serverele System x, platforme BladeCenter®, System i™ și System p™, precum și pentru sistemele de stocare IBM System Storage™ DS4000™, DS6000™ și DS8000™; IBM System Storage N3700, N5000 și N7000; software-ul IBM TotalStorage® Productivity Center

Servicii de suport tehnic la distanță - servicii de suport telefonic nelimitat pentru servere System x, IntelliStation și BladeCenter cu software Microsoft Windows, Linux sau IBM Director; pentru System x cu VMware; System x cu Datacenter și pentru aplicații (Microsoft SQL Server, Exchange Server și Small Business Server).

Pentru a afla mai multe detalii despre IBM ServicePac ne puteți contacta telefonic la numărul 021- 405.82.82 sau prin email la adresa info@ro.ibm.com.

Studiu de caz :
Marketing și vânzări într-o singură soluție

Considerente generale:

Cu peste 900 de companii client, 35 de consultanți și 6 birouri regionale, Pegas este liderul absolut de piață în domeniul consultanței și instruirii pentru sisteme de management bazate pe standarde internaționale, în România. Acest lucru este susținut și de soluția integrată AS EasySales - marketing și vânzări într-o singură soluție pentru toate cele 6 birouri.

Despre client

Companie:	Localitate	Industria:	Profit anual:	Număr de angajați:
Pegas	Târgu Mureș	Servicii	170.000 Euro	40

Competente: Consultanță și instruire pentru sisteme de management bazate pe standarde internaționale, consultanță și instruire pentru obținerea de fonduri europene nerambursabile

URL: <http://www.pegas.ro>

Data de începere a proiectului: februarie 2007

Data de finalizare a proiectului: iunie 2007

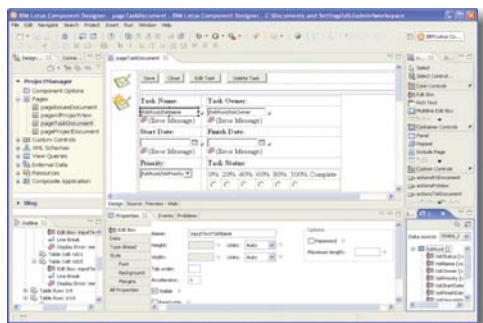
Cerințele companiei:

- automatizarea procesului de prospectare a potențialilor clienți, identificarea și crearea de noi oportunități de afaceri
- transformarea tuturor oportunităților în contracte ferme, urmărirea lor și implicat a vânzătorilor

Implementarea soluției:

Soluția AS Easy Sales a fost implementată în toate cele 6 birouri teritoriale ale companiei Pegas, aflate în Târgu Mureș, București, Timișoara, Constanța, Piatra Neamț, Craiova.

- **Soluția realizează următoarele funcții:**
 - crearea de campanii de marketing
 - identificarea potențialilor clienți
- **Planificarea și urmărirea activității**
 - organizarea eficientă a activității echipei de vânzări: vizite, telefoane, oferte, contracte semnate etc.
 - generarea automată de remindere pentru fiecare activitate astfel încât să se știe în permanență ce trebuie făcut, precum și statusul activităților planificate



- **Oferte personalizate**
 - realizarea de oferte personalizate în funcție de fiecare client/potențial client și crearea de istorice ale relației cu aceștia grupate pe perioadă, produs, companie etc.
- **Contracte clienți/furnizori**
 - generarea de contracte pe baza informațiilor introduse, urmărirea etapelor și a termenelor de plată stipulate în contract
- **Evaluarea vânzătorilor**
 - stabilirea de target-uri lunare/trimestriale/anuale și măsurarea vânzătorilor în orice moment
 - monitorizarea vizitelor efectuate, a telefoanelor date, a ofertelor și contractelor încheiate
- **Facturare**
 - emiterea, printarea și urmărirea încasărilor de facturi și chitanțe; acestea sunt personalizate, inserate și numerotate automat
- **Rapoarte**
 - rapoarte de activitate zilnice/săptămânale/lunare ale echipei de vânzări
 - rapoarte de vânzări pe baza vizitelor efectuate, a telefoanelor date, a ofertelor și contractelor încheiate
 - rapoarte vânzări per produs/agent de vânzări/client/oraș/perioadă etc.
 - raport cash flow pe baza facturilor emise/primite/incasate/neincasate/stornate

Beneficiile soluției

- automatizarea procesului de marketing/prospectare a potențialilor clienți
- fiecare nouă oportunitate descoperită este trecută prin mai multe stadii până devine contract semnat
- fiecare contract semnat deschide automat un nou proiect la clientul respectiv
- fiecare etapă, de la prospectare până la implementarea proiectului este atent urmărită în aplicație și generează rapoarte specifice
- echipa de vânzări este permanent monitorizată prin stabilirea de target-uri și măsurarea vânzătorilor în orice moment

Arhitectura software

- Soluția funcționează pe platforma IBM Lotus Domino

Contact:

ADCO Development & Consulting
Adresa: București, Str. Dr. Turnescu Nicolae Nr.9
Tel: 031.805.66.01, Fax: 031.805.66.02
E-mail: office@adcodevelopment.ro
URL: www.adcodevelopment.ro

