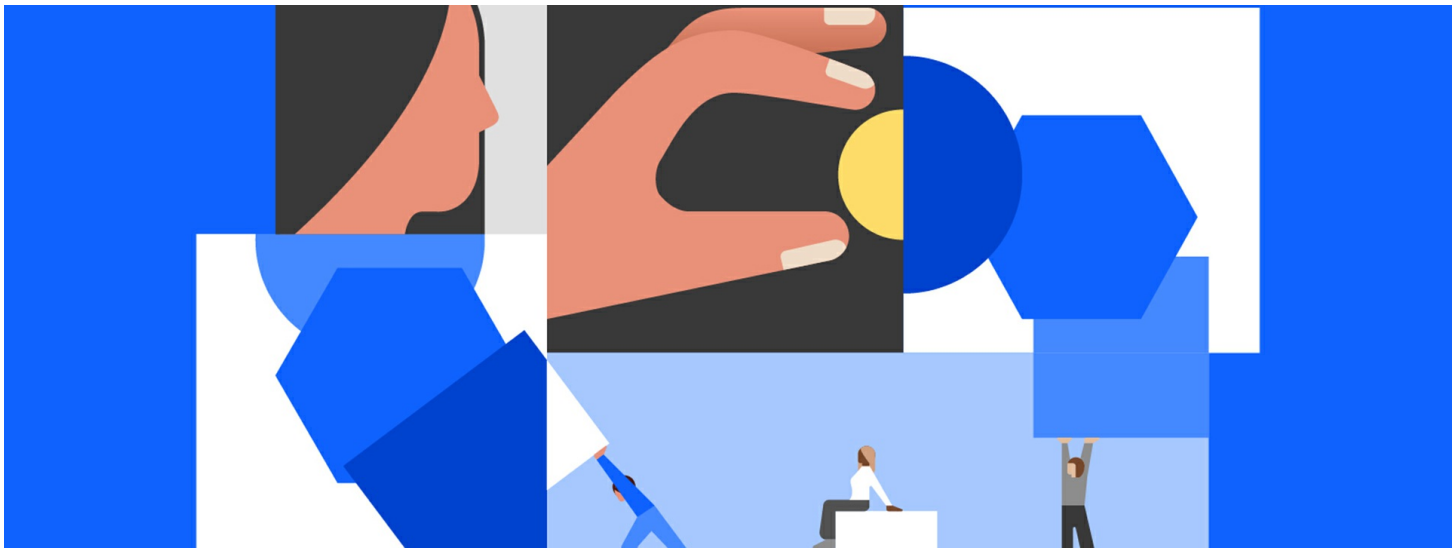
Articulos

IBM amplía las vías de crecimiento para sus partners

Directora de IBM Ecosystem, América
Por Joana Moura | Latina

January 17, 2024



2023 fue un año fundamental para el ecosistema de IBM. Vimos cómo aumentaba la adopción de nuestra tecnología de IA y nube híbrida a medida que las empresas de todos los sectores buscaban modernizar sus procesos, crear nuevas fuentes de ingresos y transformar sus modelos de negocio. Ahora más que nunca, nuestros socios de IBM estaban en el centro de esas transformaciones, desempeñando un papel fundamental en ayudar a los clientes a capitalizar el potencial de la IA y la nube híbrida. Es por eso que estamos encantados de anunciar una nueva vía de "Service" en Partner Plus para crear aún más oportunidades para que los asociados de negocios de IBM ganen y hagan crecer su negocio.

Difícil pensar en otro momento en la tecnología en la que el partnership era más importante de lo que es hoy. La creciente demanda de la modernización y automatización de los negocios ha alcanzado niveles asombrosos, y los socios se han convertido en la punta de la lanza para satisfacer esta necesidad del cliente de acelerar la adopción de la IA y la nube. Es una razón clave de los grandes pasos que tuvimos en 2023 para equipar a nuestros partners para que alcancen nuevos niveles de éxito. Por ejemplo, en enero lanzamos un nuevo programa que ofrecía a los partners la combinación adecuada de recursos, formación y apoyo, y en mayo presentamos watsonx, una plataforma de IA confiable y fácil de integrar en sus soluciones y en las de sus clientes. Esta combinación de un sólido programa de partners y tecnología de vanguardia les ha abierto las puertas a todos los partners de IBM, capacitándolos para ofrecer servicios, vender y construir sobre la tecnología de IBM para ofrecer más valor a sus clientes.

Les presentamos la vía de Service

Creemos firmemente que esta trayectoria continuará, y con la nueva vía de Service estamos apoyando a los socios en cualquier forma que escojan para trabajar con IBM y los clientes. Consultoras, empresas de asesoramiento, integradores de sistemas y proveedores de servicios gestionados son una parte vital del ecosistema de IBM que ayuda a los clientes a alcanzar sus objetivos empresariales con nuestra tecnología. Esta mejora del programa Partner Plus está diseñada para reconocer la influencia que estos partners tienen a la hora de impulsar la adopción del portafolio de IBM en el mercado y para ayudar a acelerar su éxito.

A partir de hoy, a medida que los Service Partners progresen en los tres niveles disponibles, podrán desbloquear una serie de potentes ventajas, entre las que se incluyen:

- Colaboración más profunda con IBM para apoyar el éxito de los socios de servicios a nivel de mercado y ayudar a generar la demanda del cliente final.

- Recursos para acelerar la co-creación conjunta de ofertas de servicios y fomentar la promoción de la tecnología de IBM.

- Una alineación más cercana entre los vendedores de IBM y los Service Partners, incluyendo KPIs compartidos, para mejorar el soporte de cómo están trabajando con los clientes para ayudar a incrementar el valor e impulsar el crecimiento.

- Nuevas ofertas de cursos especializados e insignias creadas para los socios de servicio con el fin de profundizar en las habilidades técnicas y ayudar a diferenciar su experiencia en el mercado.

La economía es clara: cada dólar de ingresos de la plataforma de nube híbrida tiene un efecto multiplicador de 6 - 8 dólares en ingresos de servicios, y hoy estamos ayudando al ecosistema de IBM a capturar ese potencial dando otro paso adelante en nuestra evolución partner-first. Ahora, independientemente del modelo de negocio, los socios pueden aprovechar la nueva vía de servicios para ampliar sus vías de crecimiento con IBM, además de revender y construir sobre la tecnología de IBM.

Un año impulsando el ecosistema con Partner Plus

IBM Partner Plus se ha convertido en un catalizador para la colaboración y la innovación. Cuando lanzamos el programa nos propusimos reimaginar la forma de relacionarnos con nuestros socios, simplificando su experiencia y facilitando el trabajo con ellos. Un año después, estamos bien encaminados, con la incorporación de miles de nuevos socios registrados a nuestro creciente ecosistema global, y la creación de innumerables nuevas oportunidades con los socios existentes que incluyen ayudarles a ofrecer servicios en las áreas de mayor demanda por parte de los clientes.

Hemos visto un increíble momentum entre nuestros asociados de negocios ganando con la tecnología de IBM, particularmente con watsonx, y adoptando las capacidades de educación y capacitación que pusimos a disposición a finales de 2022, hasta el punto de contar con 130.000 inscripciones en una o más insignias, resultando en cerca de 60.000 insignias completadas. Los hitos recientes incluyen el lanzamiento de una red global de innovadores de IA llamada AI Alliance, y el anuncio de asociaciones con líderes de la industria como SAP y Dun & Bradstreet en torno al trabajo conjunto para aprovechar watsonx para casos de uso de IA empresarial.

También estamos trabajando estrechamente con muchos de nuestros socios de servicios, como Wipro, NTT Data, TCS y otros, para poner a prueba la tecnología watsonx con clientes en diferentes casos de uso, y estamos colaborando con los socios a medida que establecen Centros de Excelencia watsonx para ampliar las innovaciones de los clientes impulsadas por la IA. Estos éxitos son sólo un ejemplo de lo que nuestros asociados de negocios están logrando, y es sólo el principio, ya que seguimos dando prioridad a los socios para capturar conjuntamente el potencial del mercado de la IA.

2024: el año del partner

Por muy emocionante que haya sido 2023, la realidad es que apenas hemos tocado la superficie de lo que nuestro ecosistema puede ofrecer. Muchas empresas se están apresurando a desbloquear la promesa de tecnologías como la IA y la Nube, y creemos que IBM Ecosystem tiene la clave, a través de la experiencia, una red expansiva y el compromiso de ayudar a los clientes impulsados por una combinación de modelos de negocio Sell, Build y Service.

La incorporación de una nueva vía de Servicio es solo un ejemplo de cómo seguiremos cumpliendo nuestra promesa de convertirnos en el "socio de elección" tanto para los nuevos socios como para los que ya llevan tiempo con nosotros. Y, como siempre, escucharemos a nuestros socios y colaboraremos para maximizar su impacto y éxito en 2024. Sé que hablo en nombre de los IBMers de todo el mundo cuando digo que estoy seguro de que lo mejor está por venir para el Ecosistema IBM.

Article Categories

Ecosistema