

IBM Application Specific Licence

Intégrez les software IBM dans un bundle Solution Service ou Matériels !

Ce contrat est destiné :

- Aux éditeurs de logiciels
- Aux hébergeurs
- Aux intégrateurs systèmes
- Aux partenaires technologiques
- Aux services managés

L'ASL pour le Software IBM

Le contrat ASL permet au partenaire d'intégrer des licences IBM dans sa propre solution applicative ou dans une offre de services . Avec le contrat ASL le partenaire utilise les produits IBM en tant que composants intégrés de son offre.

Avec le contrat ASL, le logiciel IBM est visible dans la solution proposée au client, il est intégré et non embarqué totalement. L'ASL s'applique aussi bien à la vente de licences en mode user ou PVU. **L'ASL peut être utilisé en ASP, Saas, Cloud...**

Frame votre partenaire ASL pour le Software IBM

VAD entièrement dédié au mode ASL, Frame maîtrise complètement la mise en place de ce contrat et vous propose un accompagnement personnalisé lors de toutes les étapes de l'intégration des software IBM.

Lotus

WebSphere

Rational

Tivoli

Cognos
software

IBM Information Management software

Informix
software



1 bis rue du Petit Clamart - BP 125 - 78148 Vélizy Cedex
frame@frame.fr - www.frame.fr
Tél. +33 (0)1 40 94 44 50 - Fax +33 (0)1 40 94 44 90



VAD spécialiste de l'ASL !



Les bénéfices de l'ASL

- Une flexibilité et une réactivité adaptée à votre business model
- Un contrat entre le partenaire ASL et le VAD
- Une remise fixe quel que soit le client final
- Un prix unique de votre solution intégrant le middleware
- L'usage de la licence IBM est restreint à votre solution ASL
- Le contrôle et la maîtrise de la relation du client final
- Un territoire de jeu Worldwide

Frame une équipe dédiée à l'ASL

- **Un accompagnement technique en partenariat avec l'IBM Innovation Center**
Des prestations "sur-mesure"
 - Audit
 - Optimisation des installations existantes
 - Assistance au portage
 - Développement, ...
- **Un accompagnement marketing**
Donner une visibilité de votre société, de vos solutions chez IBM
 - Emailing sur vos bases de prospects
 - Organisation de détection de business (télémarketing, séminaire clients...)
 - Participation à vos propres événements
 - Réalisation de références
 - Financement à travers des programmes de co-marketing
- **Un accompagnement commercial ...**
Un seul point d'entrée pour une réactivité adaptée à vos besoins
 - Formation des équipes internes
 - Mise à disposition d'outils d'aide à la vente
 - Possibilité d'intervention chez vos clients
 - Etude de financement...