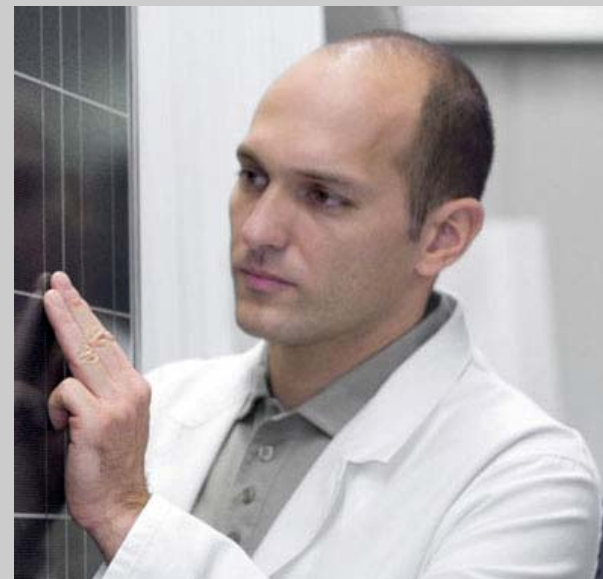


Партнерская программа **SAP PartnerEdge**

Для партнеров по продажам SAP



Май 2007

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



Содержание



1. **Общая информация о программе SAP PartnerEdge**
2. Требования к участникам программы для партнеров по продажам
3. Поддержка партнеров со стороны SAP
4. Как стать партнером по продажам SAP

SAP® | PartnerEdge™

Расширение портфеля решений

- Дополнения, разработанные партнерами
- Совместные инновации
- Знания о вертикальных / микровертикальных областях
- Повышение качества предложений партнеров
- Сотрудничество между партнерами

Расширение канала продаж

- Увеличение емкости канала
- Подготовка к продажам / внедрению технологий
- Позиционирование партнерских решений
- Сотрудничество с партнерами для выявления и использования возможностей рынка
- Целевое привлечение клиентов

Операционная эффективность

- База решений партнеров (SAP Channel Partner Solution Network)
- Электронное взаимодействие (заказы и т.д.)
- Автоматизированное управление маркетинговыми фондами
- Онлайн-портал SAP PartnerEdge

Партнер по продажам

Системный интегратор

Дистрибутор

Разработчик решений

Изготовитель оборудования

Агент

ИЗМЕНЕНИЕ

нашего подхода к партнерству ...



... привело к созданию

РЕВОЛЮЦИОННОЙ

бизнес-модели, предоставляющей
вам конкурентные преимущества

Портфолио доступных решений по сегментам рынка



ВЕРХНИЙ СЕГМЕНТ	SAP Business Suite включая SAP ERP 6.0	> 2,500 сотрудников	Индивидуальная оценка
СРЕДНИЙ СЕГМЕНТ	SAP Business All-in-One (далее - A1)	< 2,500 сотрудников	5000-20000 тыс.руб. за проект
	SAP Business ByDesign	100-500 сотрудников	Новый сегмент рынка! Пока недоступно в СНГ
НИЖНИЙ СЕГМЕНТ	SAP Business One (далее - B1)	< 100 сотрудников	400-2500 тыс.руб. за проект



Из чего состоит программа ?

Единая иерархия партнеров

- Начальные требования
- Система баллов
- Постоянные требования

Выгоды для партнеров

- Различные нематериальные выгоды
- Материальные выгоды в зависимости от уровня партнера
 - Размер скидки
 - Маркетинговый фонд



Закреплено в договоре о партнерстве
Поддерживается электронной системой управления отношениями с партнерами (Manage My Partnership)

Содержание



1. Общая информация о программе SAP PartnerEdge
- 2. Требования к участникам программы для партнеров по продажам**
3. Поддержка партнеров со стороны SAP
4. Как стать партнером по продажам SAP

Начальные требования к партнерам



НАЧАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРОГРАММЫ

- Поддержка генерального менеджмента
- Профиль компании
- Бизнес-план
- Подписанный договор

ТИП ПАРТНЕРА

- Партнер по продаже (VAR)

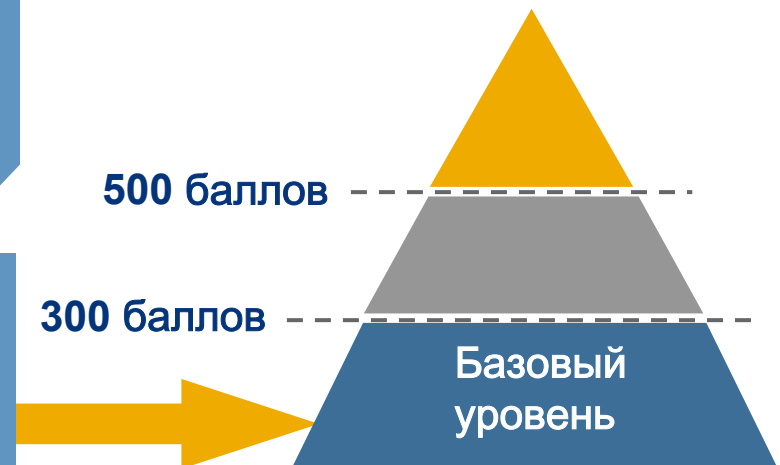
АВТОРИЗАЦИЯ ПО РЕШЕНИЯМ

- Сертификация по продажам и внедрению технологий

VAR B1 - 1 продавец + 1 технический специалист
VAR A1 - 1 продавец + 1 технический специалист

ВХОД НА БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОГРАММЫ

- Авторизация продавать
- Возможность набирать баллы при заключении сделок и усилении потенциала для перехода на следующий уровень





Единая система баллов для партнеров

Партнеры переходят на более высокие уровни программы, зарабатывая баллы по программе **SAP PartnerEdge**

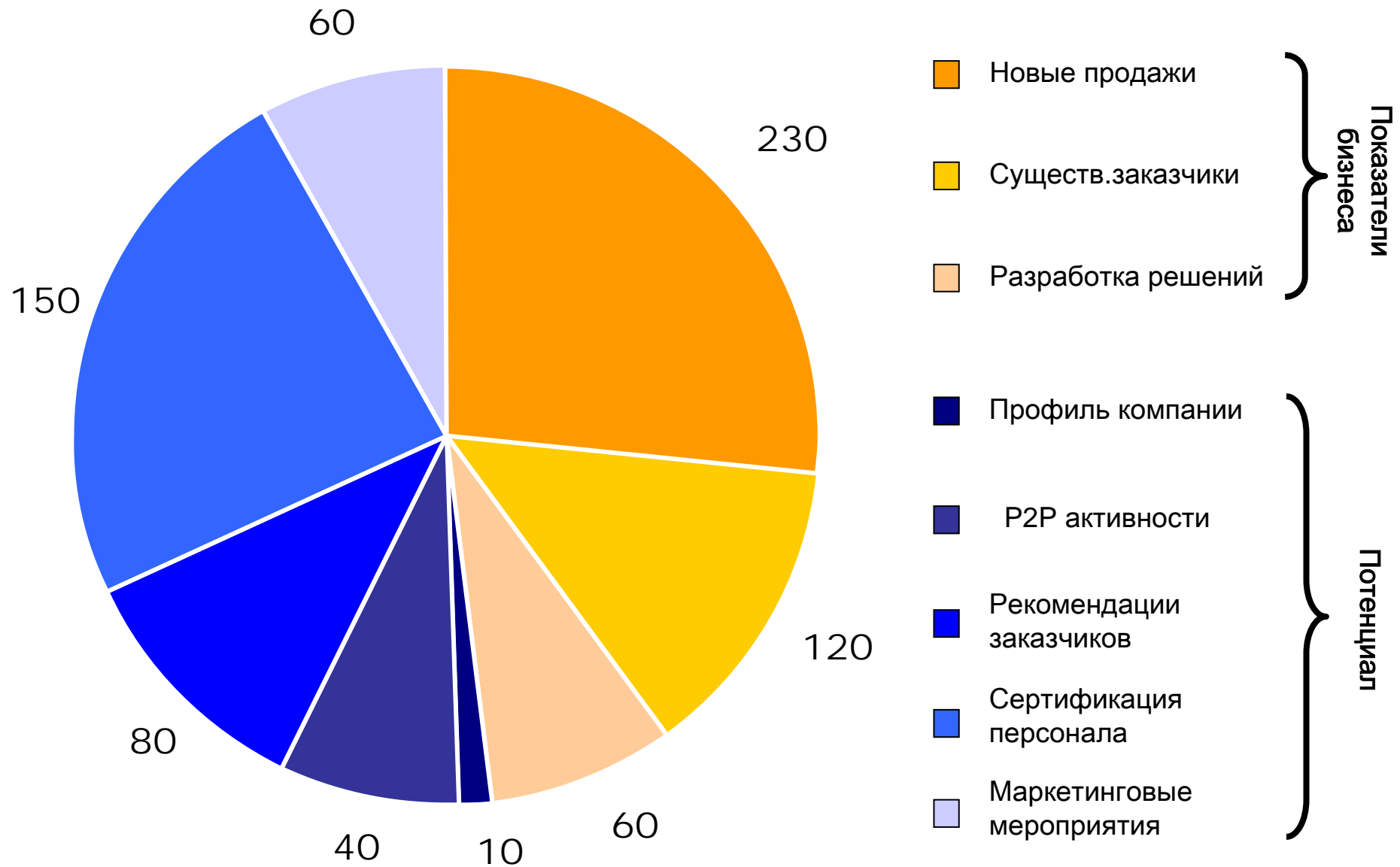
Показатели бизнеса	Усиление потенциала
<ul style="list-style-type: none">■ Сделка с новым заказчиком■ Продажи дополнительных решений/лицензий существующим заказчикам■ Сертификация разработанных партнером решений■ Актуализация профиля компании	<ul style="list-style-type: none">■ Обученный и квалифицированный персонал■ Истории успеха■ Рекомендации заказчиков■ Проведение маркетинговых мероприятий■ Активное участие в базе решений партнеров

Система баллов в программе SAP PartnerEdge



Показатель	Решение	SAP Business All-in-One			SAP Business One
	Доход SAP	0 - 74 К€	74 - 150 К€	более 150 К€	
Продажи	Новые заказчики	30	40	50	20
	Существующие заказчики	15	20	25	10
Разработка и сертификация / квалификация решения		30			
Профиль компании		10			
База решений партнеров	Описание решения	10			
	Микро-сайт	30			
Рекомендации заказчиков/истории успеха		20			
Квалификация / сертификация персонала		30			
Маркетинговые мероприятия		20			

Максимальное число баллов для партнера по продаже



Постоянные требования, необходимые для сохранения уровня участия в программе SAP PartnerEdge



		Базовый	Серебряный	Золотой
Все	Бизнес-план	Выполнен, основные цели достигнуты		
	Число сертифицированных сотрудников	Соблюдено начальное требование		
VAR A1	Заклученные сделки	2 за 6 мес.	3 за 6 мес.	4 за 6 мес.
VAR B1	Заклученные сделки	4 за 6 мес.	6 за 6 мес.	8 за 6 мес.

Постоянные требования к квалификации специалистов



Категории		# сотрудников	
АВТОРИЗАЦИЯ ПАРТНЕРА			
SAP Business All-in-One		1 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 1 SAP Qualified Solution Consultants – Level 1	
SAP Business One		1 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 1 SAP Certified Solution Consultants – Level 1	
ПОСТОЯННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРОГРАММЫ			
Категории	Уровень программы	# сотрудников	# продаж за 6 месяцев
SAP Business All-in-One	Базовый	1 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 1 SAP Qualified Solution Consultants – Level 1	2
	Серебряный	2 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 2 SAP Qualified Solution Consultants – Level 1	3
	Золотой	3 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 2 SAP Qualified Solution Consultants – Level 1	4
SAP Business One	Базовый	1 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 1 SAP Qualified Solution Consultants – Level 1	4
	Серебряный	1 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 1 SAP Qualified Solution Consultants – Level 1	6
	Золотой	2 SAP Qualified Sales Professionals – Level 1 1 SAP Qualified Solution Consultants – Level 1	8

Содержание



1. Общая информация о программе SAP PartnerEdge
2. Требования к участникам программы для партнеров по продажам
- 3. Поддержка партнеров со стороны SAP**
4. Как стать партнером по продажам SAP

Взаимоотношения с SAP

- Выделенный менеджер, отвечающий за выполнение бизнес-плана партнера
- Прямой доступ к руководству

Поиск потенциальных заказчиков

- Маркетинговое бюро для организации эффективных кампаний
- Участие в мероприятиях SAP

Работа с потенциальными клиентами

- Telesales
- Центр отраслевой экспертизы и центр экспертизы по решениям
- Участие менеджеров по работе с клиентами SAP

Развитие экспертизы

- Программы обучения для всех специальностей сотрудников
- Наставничество со стороны экспертов по решениям и консультантов SAP



	Электронное обучение	Очное обучение/тренинги	Наставничество
Продавцы	<p>Sales executives Level I</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sync CEL/обзор решений ■ Квалификационный тест <p>Just-in-time learning</p>	<p>Школа продавцов решений SAP</p> <p>Школа продавцов решений SAP Level II</p> <p>Управление работой в рамках Sync CEL</p>	<p>Совместная работа в цикле продаж со специалистами SAP</p>
Представление решений	<p>Основы presales</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sync CEL/обзор решений ■ Квалификационный тест <p>Just-in-time learning</p>	<p>Product2Know!</p> <p>Discovery2WIN!</p> <p>Demo2WIN!</p>	<p>Совместная работа в цикле продаж со специалистами SAP</p>
Консультанты	<p>Обзор решений</p> <p>Обзор ERP/SAP Netweaver</p> <p>SAP Best Practices</p> <p>Методология ASAP Focus</p>	<p>ASAP Focus</p> <p>Пакеты решений Business All-in-One</p> <p>Партнерские академии</p>	<p>Coaching services</p>

Содержание



SAP

1. Общая информация о программе SAP PartnerEdge
2. Требования к участникам программы для партнеров по продажам
3. Поддержка партнеров со стороны SAP
4. Как стать партнером по продажам **SAP**

Как стать участником программы SAP PartnerEdge

Необходимые шаги



1. Направить заявку на партнерство с сайта компании SAP
2. Провести начальную встречу с назначенным менеджером по работе с партнерами для обмена дополнительной информацией
3. Подписать соглашение о неразглашении конфиденциальной информации
4. Подготовить бизнес-план (работа с менеджерами по работе с партнерами отдела по развитию канала продаж)
5. Согласовать и утвердить бизнес-план (совместно с подразделениями продаж)
6. Выделить команду специалистов для работы по направлению SAP
7. Подписать договор SAP PartnerEdge с партнером VAR
8. Квалифицировать специалистов в течение 90 дней
9. Вступить в программу на уровень Базовый

Цель

- Планирование бизнеса партнера с целью достижения выгодных экономических показателей
- Планирование ресурсов SAP по поддержке партнера
- Программа развития партнера в рамках SAP PartnerEdge на ближайшие 3 года

Планируемые показатели

- Объемы продаж и количество заказчиков поквартально в разрезе отраслей
- Выделенные ресурсы партнера в области маркетинга, продаж и внедрений
- Маркетинговый бюджет и ожидаемые результаты маркетинговых кампаний

Процесс утверждения

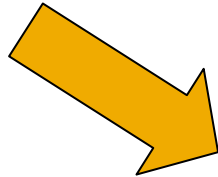
- Согласование с менеджером по работе с партнерами, менеджерами по продажам, специалистами по индустриям/решениям

График работы с бизнес-планом

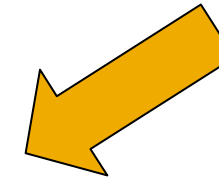
- Составление первой редакции - при вступлении в партнерскую программу
- Ежегодная подготовка и согласование очередной редакции плана - декабрь-февраль
- Ежеквартальная проверка выполнения – каждый первый месяц после окончания квартала



Если Вы уже
работаете с SAP



Если Вы не
работаете с SAP

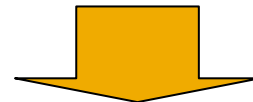


ОТДЕЛ ПО РАЗВИТИЮ КАНАЛА ПРОДАЖ
SAP в странах СНГ

smb.cis@sap.com

+8 (800) 200-97-77

www.sap.ru



- Дополнительная информация
- Ответы на вопросы
- План сотрудничества
- Выполнение начальных требований

Copyright 2008 SAP AG

All rights reserved



No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP AG. The information contained herein may be changed without prior notice.

Some software products marketed by SAP AG and its distributors contain proprietary software components of other software vendors.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned and associated logos displayed are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

The information in this document is proprietary to SAP. This document is a preliminary version and not subject to your license agreement or any other agreement with SAP. This document contains only intended strategies, developments, and functionalities of the SAP® product and is not intended to be binding upon SAP to any particular course of business, product strategy, and/or development. SAP assumes no responsibility for errors or omissions in this document. SAP does not warrant the accuracy or completeness of the information, text, graphics, links, or other items contained within this material. This document is provided without a warranty of any kind, either express or implied, including but not limited to the implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, or non-infringement.

SAP shall have no liability for damages of any kind including without limitation direct, special, indirect, or consequential damages that may result from the use of these materials. This limitation shall not apply in cases of intent or gross negligence.

The statutory liability for personal injury and defective products is not affected. SAP has no control over the information that you may access through the use of hot links contained in these materials and does not endorse your use of third-party Web pages nor provide any warranty whatsoever relating to third-party Web pages

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Einige von der SAP AG und deren Vertriebspartnern vertriebene Softwareprodukte können Softwarekomponenten umfassen, die Eigentum anderer Softwarehersteller sind.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge und andere in diesem Dokument erwähnte SAP-Produkte und Services sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und in mehreren anderen Ländern weltweit. Alle anderen in diesem Dokument erwähnten Namen von Produkten und Services sowie die damit verbundenen Firmenlogos sind Marken der jeweiligen Unternehmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind Eigentum von SAP. Dieses Dokument ist eine Vorabversion und unterliegt nicht Ihrer Lizenzvereinbarung oder einer anderen Vereinbarung mit SAP. Dieses Dokument enthält nur vorgesehene Strategien, Entwicklungen und Funktionen des SAP®-Produkts und ist für SAP nicht bindend, einen bestimmten Geschäftsweg, eine Produktstrategie bzw. -entwicklung einzuschlagen. SAP übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen in diesen Materialien. SAP garantiert nicht die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links oder anderer in diesen Materialien enthaltenen Elemente. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

SAP übernimmt keine Haftung für Schäden jeglicher Art, einschließlich und ohne Einschränkung für direkte, spezielle, indirekte oder Folgeschäden im Zusammenhang mit der Verwendung dieser Unterlagen. Diese Einschränkung gilt nicht bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit.

Die gesetzliche Haftung bei Personenschäden oder die Produkthaftung bleibt unberührt. Die Informationen, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Hotlinks zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von SAP, und SAP unterstützt nicht die Nutzung von Internetseiten Dritter durch Sie und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internetseiten Dritter ab.

Alle Rechte vorbehalten.