

SAP REFERRAL PROGRAM

Leitfaden für Programmteilnehmer

Wir empfehlen Ihnen,
diesen Leitfaden auszudrucken.

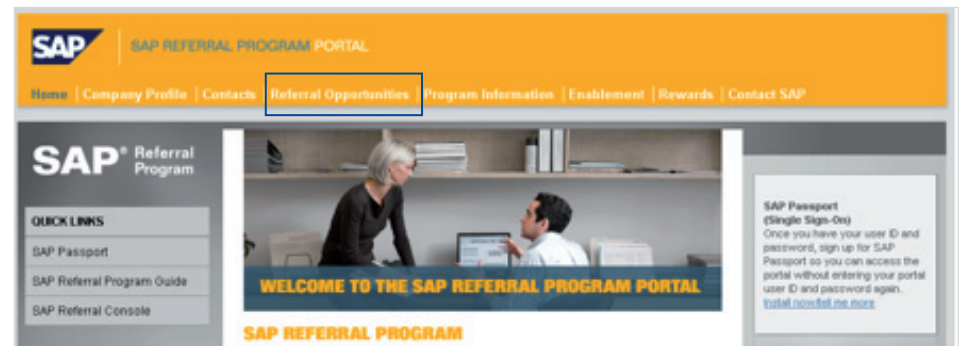


ANLEGEN NEUER LEADS

DIE TEILNEHMER DES SAP REFERRAL PROGRAM KÖNNEN UNTERNEHMEN, DIE AN EINER SAP-MITTELSTANDSLÖSUNG INTERESSE HABEN, AN SAP VERMITTELN. WENN SAP DIESE UNTERNEHMEN NICHT BEREITS KENNT UND SIE ALS LEAD AKZEPTIERT, ERHÄLT DER PROGRAMMTEILNEHMER UND IM FALLE EINES GESCHÄFTSABSCHLUSSES EINE ABSCHLUSSPRÄMIE.

Um einen Lead an SAP zu vermitteln, müssen Sie Informationen über das entsprechende Unternehmen sowie Einzelheiten zu dieser Geschäftschance eingeben.

Zum Anlegen einer neuen Geschäftschance gehen Sie auf das SAP Referral Portal, und klicken Sie auf „**Referral Opportunities**“ (Leads).



Anschließend klicken Sie in der Navigationsleiste links bitte auf „**Create Referral Opportunity**“ (Lead anlegen).

Sie müssen Informationen über das Unternehmen sowie Einzelheiten zu dieser Geschäftschance angeben. Bitte machen Sie so viele Angaben wie möglich. Alle Pflichtfelder sind durch ein rotes Sternchen (*) gekennzeichnet.

ANLEGEN NEUER LEADS

Referral Opportunity	
<input type="button" value="Save"/> <input type="button" value="Create"/>	
Prospect	
Company Name (Prospect) *	Shri & Co
Street *	Dun & Brad Street
House no.	898
ZIP (Postal Code) *	60604
Location (City) *	Chicago
Post Office box	
PO Box Postal Code	
Country *	United States
Territory (Region)	Illinois
Industry (Type of Business) *	Higher Education & Research
US SIC *	Business Schools
Prospect Contact Person	
Salutation	Mr.
First Name *	Ganesh
Last Name (Surname) *	Kumar
Phone *	+1 9876998790
E-mail *	ganesh.kumar@shri.com
Language *	English
Department	Application Develop.
Position (Function)	Manager

Bitte geben Sie an, wer der zuständige Ansprechpartner bei dem Unternehmen ist („**Prospect Contact Person**“). Im Zusammenhang mit der Geschäftschance wird SAP Kontakt zu dem hier angegebenen Ansprechpartner aufnehmen. Deshalb sollte es sich bei diesem um einen Entscheidungsträger handeln, der wesentlichen Einfluss auf die der Geschäftschance zu Grunde liegende Investitionsentscheidung hat. Bitte wählen Sie aus dem Drop-down-Menü „**Function**“ die Funktion, die die Funktion des Ansprechpartners am besten beschreibt. Im Bereich „**Functional Description**“ (Funktionsbeschreibung) können Sie weitere Informationen eingeben, um die Position des Ansprechpartners in dem Lead-Unternehmen genauer einzugrenzen.

Neben dem vollständigen Namen des Ansprechpartners ist nur die E-Mail-Adresse ein Pflichtfeld bei der Dateneingabe. Bei dieser muss es sich um eine gültige Firmenadresse handeln. Sie sollten sich trotzdem darum bemühen, so viele Felder wie möglich auszufüllen, um so das Verfahren zur Prüfung des Leads zu beschleunigen. Alle Mitteilungen von SAP werden dem Ansprechpartner in der Sprache zugestellt, die Sie im Feld „**Language**“ (Sprache) als bevorzugte Sprache angeben. (Falls in der bevorzugten Sprache des Ansprechpartners keine Informationen zur Verfügung stehen, werden diese auf Englisch versendet.)

Anschließend müssen Sie im Abschnitt „**Overview**“ (Überblick) verschiedene grundlegende Angaben zu der Geschäftschance machen.

ANLEGEN NEUER LEADS

Overview	
Description *	Solution for Logistics
Potential Solution *	- Select one value -
Opp. Number / Internal Reference	
Planned Volume	
Expected Solution Revenue (local currency)	
Currency *	

Beschreiben Sie die Geschäftschance im Feld **„Description“** (Beschreibung); geben Sie dazu freien Text ein. Wählen Sie unter **„Potential Solution“** (Mögliche Lösung) die Lösung, die für den Lead interessant sein könnte. Diese Auswahl wird von SAP überprüft; wenn Sie also unsicher sind, wählen Sie bitte **„unknown“** (unbekannt).

Die **„Opportunity Number“** (Geschäftschance-Nr.) wird später vom SAP-System automatisch vergeben. Wenn Sie eine interne Bezeichnung vergeben wollen, können Sie diese im Feld **„Internal Reference“** (Interne Bezeichnung) eintragen.

Overview	
Description *	Solution for Logistics
Potential Solution *	SAP Business All-in-One
Opp. Number / Internal Reference	
Planned Volume	
Expected Solution Revenue (local currency)	15000
Currency *	British Pound

Bei **„Planned Volume“** (Geplantes Volumen) handelt es sich um ein Pflichtfeld. Durch diese Eingabe sorgen Sie dafür, dass die Geschäftschance bei der Bearbeitung durch SAP richtig klassifiziert wird. Im Feld **„Expected Net License Revenue“** (Erwarteter Nettoumsatz mit Lizenzen) können Sie den Wert der SAP-Software-lizenzen, die der Lead voraussichtlich bestellen wird, in Ihrer Landeswährung eingeben. Bitte geben Sie eine möglichst genaue Schätzung des wahrscheinlichen Lizenzwertes ab. Auch diese Information wird von SAP geprüft. Vergessen Sie auch nicht, die richtige Währung (**„Currency“**) für die Geschäftschance zu wählen.

ANLEGEN NEUER LEADS

Im nächsten Abschnitt werden weitere Informationen über die Geschäftschance abgefragt.

Additional Information

Competitors

Campaign ID

Campaign Description

Additional Comments

My company is able to actively participate and support SAP during the sales cycle

My company is a trusted advisor for this customer/prospect and can positively position SAP in the account and has access to C-Level executives within the customer/prospect

Die Angaben „**Annual Turnover**“ (Jahresumsatz) und die „**No. of Employees**“ (Anzahl der Mitarbeiter) liefern Informationen über die Größe des Lead-Unternehmens und erlauben so eine schnelle Beurteilung der Geschäftschance durch SAP.

Anschließend sind Angaben zum Budget zu machen. Bitte geben Sie (soweit bekannt) das zur Verfügung stehende Budget („**Budget Amount**“) – d.h. den insgesamt für das Projekt vorgesehenen Investitionsbetrag – an. Der Budgetbetrag ist in derselben Währung anzugeben wie der Wert der voraussichtlich verkauften Lizenzen (siehe oben). Im Drop-down-Menü „**Authority**“ wählen Sie bitte die Beschreibung, die die Situation des Leads sowie die Geschäftschance am besten trifft. Aus dieser Information kann SAP ersehen, auf welcher Ebene die projektbezogenen Gespräche geführt wurden. Das Feld „**Need**“ (Bedarf) gibt an, in welcher Phase der Investitionsentscheidung sich der Lead befindet. Bitte wählen Sie aus dem Drop-down-Menü die treffendste Beschreibung für die Geschäftschance. Beispielsweise können die Software-Anforderungen des Leads bereits bekannt oder noch nicht eindeutig definiert („**Unknown**“) sein. Im Bereich „**Timeframe**“ (Zeitraumen) können Sie den vorgesehenen Zeitpunkt für den Projektstart angeben. Wenn Sie mit dem Lead bereits eine bestimmte Lösung ins Auge gefasst haben, können Sie diese im Drop-down-Menü „**Solution**“ (Lösung) angeben.

Im Bereich „**Additional Information**“ (Zusatzinformationen) können Sie schließlich Informationen eintragen, die Ihrer Meinung nach für SAP wichtig sein könnten. Hierzu gehören beispielsweise Informationen über Konkurrenzlösungen sowie sonstige Angaben und Daten, die in den vorherigen Bildschirmmasken nicht erfasst wurden.

Wenn Sie SAP-Partner sind, werden Sie ggf. zur Eingabe einer bestimmten Kampagnen-Nr. und einer Kampagnenbezeichnung aufgefordert, die Sie in den Feldern „**Campaign ID**“ bzw. „**Campaign Description**“. Wenn Sie eine wesentliche Rolle im Verkaufsablauf übernehmen und mit SAP zusammenarbeiten möchten, um diesen Lead in einen Kunden zu verwandeln, setzen Sie ein Häkchen in den beiden letzten Boxen. So teilen Sie SAP mit, dass Sie als Influencer (Fürsprecher) für diesen Lead tätig sein werden.

Hinweis

Nach dem Speichern können die Daten zu Lead und Geschäftschance nicht mehr geändert werden. Daher sollten Sie Ihre Eingaben sorgfältig prüfen.

Prüfen Sie Ihre Eingaben am Ende bitte noch einmal, und gehen Sie dann zurück in den oberen Teil des Eingabebildschirms, um Ihren Eintrag mit „**Save**“ (Speichern) zu speichern.

Nach dem Speichern werden die unten abgebildeten Bestätigungsmeldungen angezeigt, die Sie darüber informieren, dass die Geschäftschance jetzt von dem ADM Ihrer Firma genehmigt werden muss, bevor sie an SAP weitergeleitet wird.

Genehmigung durch den ADM

Neue Geschäftschancen müssen stets vom ADM Ihres Unternehmens genehmigt werden. Wer Ihr ADM ist, entnehmen Sie bitte der Seite „**Primary Contacts**“ (Hauptansprechpartner) im Bereich „**Contacts**“ (Ansprechpartner) des SAP Referral Portals.

Verfolgung der weiteren Entwicklung des Leads

Im Bereich „**Referral Opportunities**“ (links in der Navigationsleiste) können Sie sich unter „**Referral Opportunity Overview**“ (Leads im Überblick) den Status und die Entwicklung der von Ihnen registrierten und von SAP akzeptierten Leads/ Geschäftschancen anzeigen lassen.

Hier finden Sie eine Liste mit allen von Ihnen registrierten Leads sowie eine Liste der Leads, die noch vom ADM genehmigt werden müssen. Unten sehen Sie eine Liste mit den abgelehnten Leads. Zur Anzeige eines Leads klicken Sie auf „**Description**“ (Beschreibung).

Welche Prämie Sie für die Vermittlung eines Leads erhalten, hängt davon ab, wie sich die Beziehung zwischen SAP und dem Lead entwickelt. Nähere Informationen hierzu finden Sie im Bereich „**Rewards**“ (Prämien) des SAP Referral Portals.

Hinweis für ADMs

Alle von einem ADM angemeldeten Geschäftschancen, werden nach dem Speichern direkt an SAP weitergeleitet.

