

Партнерский статус

SAP Industry/Solution Validated Expertise Partner

Александр Архангельский, менеджер по работе с партнерами

6 апреля 2012 г. Москва



SAP
®

Немного истории...

до 2011 года



для отраслевых

функциональных решений



Существующие статусы

с 2011 года для **VARs** и для **Sis** по SAP PartnerEdge:

- **Industry Validated Expertise Partner**
- **Solution Validated Expertise Partner**



SAP PartnerEdge 2011 – Validated Expertise

Services Partner September Catalog

•Catalog will expand as new training & products rollout.

•Please check catalog frequently.

Area of Focus		Industry
Business intelligence		Automotive
Enterprise information management		Banking
Enterprise performance management		Chemicals
Governance, risk, and compliance		Consumer products
Customer relationship management		Healthcare
Sourcing and procurement		High tech
Supply chain management		Industrial machinery and components
		Insurance
		Life sciences
Product lifecycle and innovation management		Mill products
Manufacturing		Mining
		Oil and gas
Human capital management		Professional services
Finance		Public sector
		Retail
		Telecommunications
Real estate management		Utilities
Identity management		Wholesale distribution
Business process orchestration	HANA Appliance	
Application lifecycle management	Mobility	
	Premium Engagement	
Data warehousing	Landscape Transformation	
	Defense & Security (DFPS)	
	Transportation and logistics	

SAP Industry/Solution Validated Expertise Partner (VE) – общие требования к получению VE статуса для PartnerEdge партнеров SAP в СНГ

- **Collaborative/Indirect SW revenue** - не менее установленной* суммы для отраслевых/функциональных решений SAP;
- **Наличие** установленного количества* **новых проектов** за отчетный период для отраслевых/функциональных решений SAP;
- **Ведение совместной плановой работы** с САП СНГ по развитию новых возможностей у существующих или новых клиентов, **наличие утвержденного бизнес-плана** на следующий календарный год с потенциальным Collaborative SW revenue не менее установленной* суммы для отраслевых/функциональных решений SAP;
- **Наличие** установленного* количества **референциальных клиентов (Reference Customer)** по отраслевым/функциональным решениям SAP ;
- **Наличие** установленного* количества **проектов** на отраслевых/функциональных решениях SAP у новых заказчиков SAP (**Net New Name Customers**);
- **Наличие не менее 2-х сертифицированных** (мин. 1 сертификация) / **обученных** (мин. 2 учебных курса) консультантов в соответствии со утвержденным списком сертификаций / учебных курсов для VE;
- **Наличие Qualified Solution** для VAR партнеров.

* значения критериев для каждого отраслевого и/или функционального решения запрашивается в локальном офисе SAP для каждой территории в СНГ

Каталог возможных областей для получения статуса Validated Expertise для сервисных партнеров SAP в СНГ

Фокусная функциональность	Отраслевые решения
Customer relationship management	Consumer products
Human capital management	Industrial machinery and components
Manufacturing	Mill products
Sourcing and procurement	Mining
Product lifecycle and innovation management	Oil and gas
Supply chain management	Public sector
	Retail
	Transportation

Требования к получению статуса по конкретному отраслевому или функциональному решению узнавайте у вашего РАМа

SAP Industry Validated Expertise

	Oil&Gas	Discrete Sector	Metal&Mining	Retail	CPG	Transport	Public Sector
<i>Collaborative/Indirect доход от продажи ПО SAP</i>	5 M	500 K	2M	1 M	500 K	1,5 M	400 K
<i>Количество новых проектов за отчетный период</i>	2	1	2	2	1	4	1
<i>Наличие квалифицированных решений (только для VARs)</i>	да	да	да	да	да	да	да
<i>Бизнес-план на следующий календарный год Collaborative/Indirect доход от продажи ПО SAP</i>	5 M	500 K	2 M	1 M	500 K	1,5 M	400 K
<i>Количество референциальных клиентов</i>	2	2	2	3	2	4	1

SAP Solution Validated Expertise

	Procurement	HCM	SCM	Manufacturing	R&D/ Engineering	CRM
<i>Collaborative/Indirect доход от продажи ПО SAP</i>	350 K	1 M	750 M	700 K	1 M	1 M
<i>Количество новых проектов за отчетный период</i>	1	3	2	1	2	2
<i>Наличие квалифицированных решений (только для VARs)</i>	да	да	да	да	да	да
<i>Бизнес-план на следующий календарный год Collaborative/Indirect доход от продажи ПО SAP</i>	50 K	1 M	750 M	700 K	1 M	1 M
<i>Количество референциальных клиентов</i>	1	1	1	1	1	2
<i>количество новых заказчиков (SAP Net New Name)</i>	не требуется	1	не требуется	не требуется	не требуется	1

Преимущества

САП СНГ предоставляет компании-партнёру на время действия данного статуса:

- **официальное подтверждение наличия экспертизы в отрасли (сертификат, официальные письма заказчику);**
- **публикацию информации о компании на официальном сайте sap.ru с возможностью фильтрации по статусу**



Процедура присвоения партнерам статуса SAP Industry/Solution Validated Expertise Partner

1. Заявка (официальное письмо от Партнера на фирменном бланке организации) на продление/получение статуса (направляется менеджеру по работе с партнерами). Предоставление подтверждающих данных в соответствии с квалификационными требованиями. Срок предоставления информации – до конца 4 квартала текущего года.
2. Рассмотрение предоставленных Партнером данных (с привлечением Директора соответствующего индустриального/функционального направления САП). Срок рассмотрения – до конца января календарного года, на который планируется присвоение статуса.
3. Подготовка и подписание авторизационного письма руководством САП СНГ, подтверждающего действие статуса до конца текущего года. Срок выполнения – не позднее февраля календарного года, на который планируется присвоение статуса.



Validated Expertise – Landing Page

SAP Services Partners

VALIDATED EXPERTISE

A DESIGNATION THAT HIGHLIGHTS YOUR SPECIALIZATION, COMPETENCY AND EXPERTISE

Validated expertise is a new SAP designation that describes to prospective customers your specialization and depth of experience in an industry, or with an SAP solution, or both.



Validated expertise is a non-logo, text based designation that your company can use on your Web site, marketing literature, business cards, and other vehicles and media to help you draw attention to your company's specific set of skills and expertise.

Eligibility Getting Started Criteria & Rules Using Validated Expertise

WHO IS ELIGIBLE?

There is no cost to obtain a validated expertise designation. As an SAP Services and/ or Value Added Reseller partner you must be in good standing with no pending customer escalations and must meet the minimum and ongoing program requirements. The validated expertise designation is valid for your organization to use for one year from the date achieved for the country that you operate within.

You can apply for the designation by meeting specified criteria. Click on the Criteria & Rules tab to learn more.

TAKE ACTION

Validated Expertise Application

Fill out the application and it will be reviewed by the validated expertise team.

- [Validated Expertise Application](#)
- [Validated Expertise Application Instructions](#)



ADDITIONAL RESOURCES

- [Frequently Asked Questions](#)
(include the CIV FAQ questions in this section)

Validated Expertise

- [Criteria Requirements](#)
- [Promoting Validated Expertise Guidelines](#)
- [Validated Expertise Catalog for Services Partner](#)



Customer Implementation Form

- [Customer Implementation Validation Process](#)
- [Information & Usage Sheet](#)
- [CIV Form to Send to Customer](#)



<https://websmp210.sap-ag.de/partnerportal/validatedexpertise>

- Criteria and program details are available on this landing page <http://partner.sap.com/validatedexpertise>
- Partners should examine Catalog and criteria requirements specific to their Market Unit prior to application. Only applications with complete criteria requirements can be accepted.



**Система регистрации сделок
(SAP Deal Registration System).
Специальное предложение для
стран СНГ**

Одна команда для работы с заказчиком

Регистрация сделок взаимовыгодна для компании SAP и ее партнеров

- Дополнительные скидки и помощь с самых ранних стадий цикла продаж
- Регистрация сделок помогает в условиях смешанной модели продаж программного обеспечения.
- Полностью соответствует политике SAP по работе с партнерами: отсутствие эксклюзивности и субъективности предпочтения, полная конфиденциальность

Регистрация сделок на партнерском портале SAP

- **Партнер** регистрирует сделку на партнерском портале SAP Partner Portal
- Сотрудник SAP (**Partner Service Representative - PSR**), который находится в Дублине производит все необходимые выверки регистрации сделки
- PSR от имени партнера создает сделку во внутренней системе компании SAP CRM
- PSR обеспечивает обратную связь и направляет партнера к соответствующему SAP менеджеру по продажам
- Для обеспечения работоспособности системы регистрации сделок имеется необходимая инфраструктура, включая процессы, документацию, инфраструктуру



Сроки предложения и территория применения

- **КОГДА?**

1 декабря 2011 - 30 июня 2012

- **ГДЕ ?**

Страны СНГ, Рынок крупных предприятий (LE segment)

Размер бизнеса крупных предприятий для конкретной страны определяется как размер бизнеса компании (юридического лица), которое имеет годовой оборот более 500 миллионов евро или имеет в штате более 1500 работников, если данные о годовом обороте не публикуются.

- **ЧТО?**

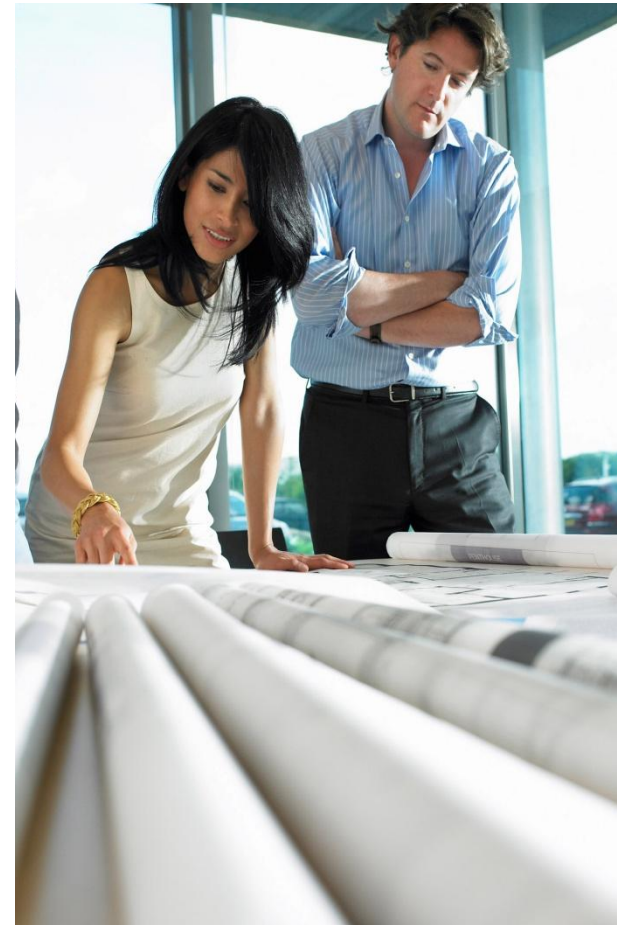
SAP Business All-in-One и SAP BusinessObjects





Дополнительная
скидка

20%





Спасибо!

Контактная информация:

Александр Архангельский, к.ю.н.
Менеджер по работе с партнерами
Alexander.Arkhangelsky@sap.com
+7903 711 68 41