

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



Claúdio Félix, Product & Service Introduction
11 Março

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Agenda

1. **Visão Geral do Mercado**
2. Tendências do Mercado
3. Desafios
4. Objetivos do Programa de Ramp-Up da SAP
5. O que é o Programa de Ramp-Up da SAP
6. Valor do programa
7. Processo de inscrição



Visão Geral do Mercado

Ambiente de negócios está em constante mudança:

- Aumento da demanda dos clientes, desenvolvimento das regulamentos e novos modelos de negócios
- Fatores críticos de sucesso:
 - Instalar rapidamente as novas soluções de software
 - Contribuir com Valor para o Negócio
- Organizações de TI com sucesso
 - Habilidade para entender os requisitos de negócio
 - Identificando as soluções mais efetivas e processos que atendam aos requisitos
 - Rapidamente instalar a solução que suporta os objetivos estratégicos do negócio
- Implementar soluções novas de software estão mais do nunca ligadas a resultados
 - Tem que ser sem problema
 - E com o menos esforço

Tendência do Mercado segundo o IDC na implementação de novas soluções de software:

- Minimizar risco
- Foco nas core competencies
- Ter uma abordagem conservadores apesar da pressão por resultado
- Inovação
- Uso limitado de recursos
- Elevação do valor de IT para o negócio

Desafios das companhias na implementação de novas soluções de software.

Estão entre eles:

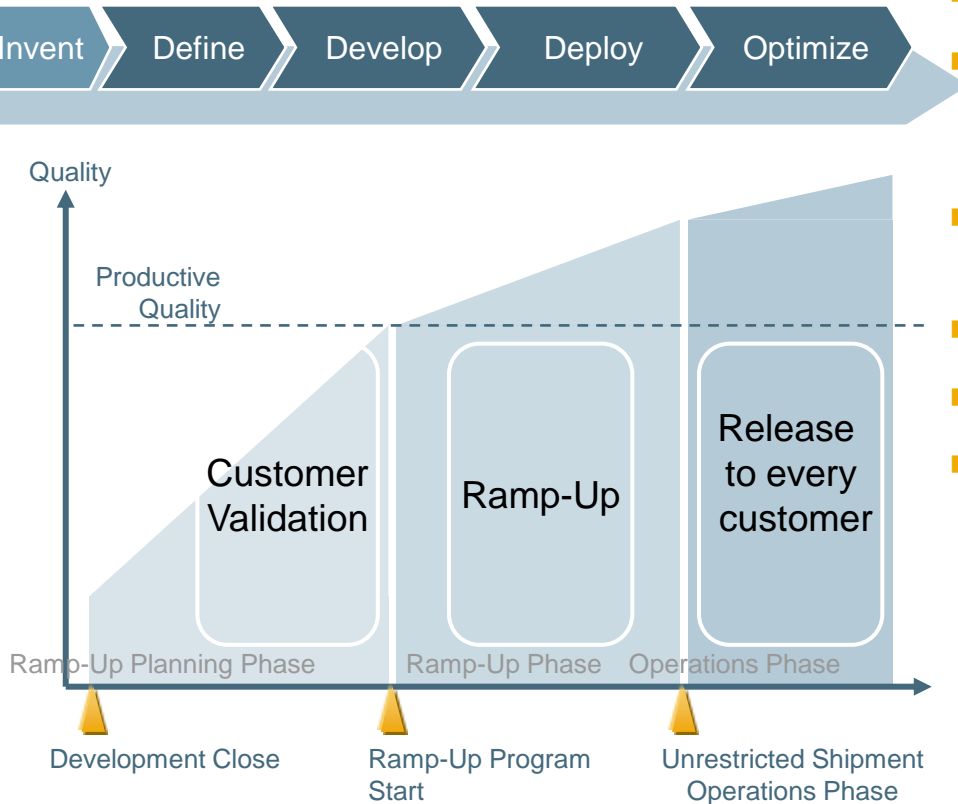
- Lidar com a complexidade dos sistemas existentes
- Entender o impacto das novas tecnologias
- Transformar-se de reativo para pró-ativo
- Manter os custos a um mínimo valor

Objetivos do programa de Ramp-UP da SAP:

- Acelerar o *time to volume business*
- Garantir que o ecossistema esteja habilitado para lidar com o mercado de massa e educar os consultores da SAP nas novas soluções e tecnologias
- Assistir aos clientes a reduzir o risco enquanto ganho acesso as únicas funcionalidades e características das últimas versões do software da SAP
- Reduzir o tempo de instalação de soluções novas e inovadores, reduzindo assim os custos e recursos necessários
- Conseguir feedback dos produtos da SAP de maneira a continuar melhorando a qualidade e adicionar o feedback dos clientes nas novas versões
- Ajudar no alinhamento da tecnologia com os objetivos de negócio
- Aumentar a credibilidade da organização de TI com um papel estratégico e diferencial competitivo para o negócio conseguir seus objetivos corporativos
- Prover experiência de implementação, referências, e melhores práticas para os clientes após o Ramp-Up

SAP Ramp-Up

- Processo padrão de introduzir produtos no mercado
- É um programa aberto a um limitado número de participantes para garantir uma implementação sem problemas através de suporte adicional
- Todas as soluções da SAP passam pelo Ramp-Up antes da disponibilidade geral
- Tem duração usual de 6 meses
- Prove somente software para Go-live
- Prove software já totalmente testado e validado



SAP Ramp-Up

Valor para Relacionamento

Valor de Produto

Valor Estratégico

Valor para o Investimento

Valor no Bottom Line

SAP CUSTOMER

- Relacionamento mais próximo com todas as organizações da SAP através de um ponto único de contato
- Atenção até o nível do Board, greando um implementação mais segura
- Rápido feedback para o grupo de desenvolvimento do produto
- Influência na evolução do produto

- Vantagem competitiva pela instalação de soluções inovadoras

- Implementação com riscos controlados tanto pelo Back Office como pelo Ramp-Up Coach

- Melhor ROI
- Custos de implementação reduzidos

- **Monitoramento Intensivo e Suporte** com direto acesso ao grupo de desenvolvimento
- **Implementação mais suave** com riscos de projeto reduzidos
- **Guiado por consultores** com habilidade e experiência
- **Clientes pioneiros** são conhecidos do Board da SAP





Mensagem!

A inscrição de um cliente no programa de Ram-Up reflete a necessidade do Field, considerações do desenvolvimento e estratégia do Executive Board da SAP.

- Simple e direto sistema com três passos para a inscrição baseado em cenários e processos que permitem uma inscrição fácil com suficiente detalhes na definição do escopo
- Cliente seleciona o escopo, cenário e processos que serão utilizado para seu programa de Ramp-Up.

CUSTOMER NOMINATION

SAP RAMP-UP DECISION

CUSTOMER ENROLLMENT

THREE-STEP ENROLLMENT PROCESS

Scoping session

(all SAP Ramp-Up programs)

SAP Ramp-Up project allocation

(according to key planned scenarios)

Decision-making and approval

Customer and account team

Electronic scoping

Open project

SAP Ramp-Up: decision meeting

Customer approval letter

Customer and account team

Additional Steps

If risk is identified

Risk analysis
(by local risk manager)

If re-check of scope needed

Cross-check with account team
(only if scope feedback is critical)

Optional

Summary

Key Stake-Holders

- Customer
- Account team
- Ramp-up owner
- Local risk manager (only if risk assessment)
- Project manager
- SAP Ramp-Up owner
- Additional stakeholders (optional)
- Account team
- SAP Ramp-Up steering meetings (global and regional)
- Project manager
- Back office and development support
- SAP Consulting and additional SAP stakeholders



Material para os clientes:

[Resumo de Soluções](#)

Histórias de Sucesso

[Webcast](#)

[SAP Ramp-Up: Does it Really Take the Risk out of an Early Adoption?](#)

[SAP Ramp-Up: Value for Companies of All Sizes](#)



SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Obrigado!

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

