

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



Mariano Gordinho - Vice President - Officer Distribuidora
Jose Patricio - Business Development Manager - Vistex, Inc.

03/10/2010

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Agenda

1. **Sumário Executivo**
2. Desafios e Estratégias Corporativa e da TI
3. Avaliação de Decisão de escolha da solução estratégica
4. Benefícios Alcançados e Pontos de Aprendizado



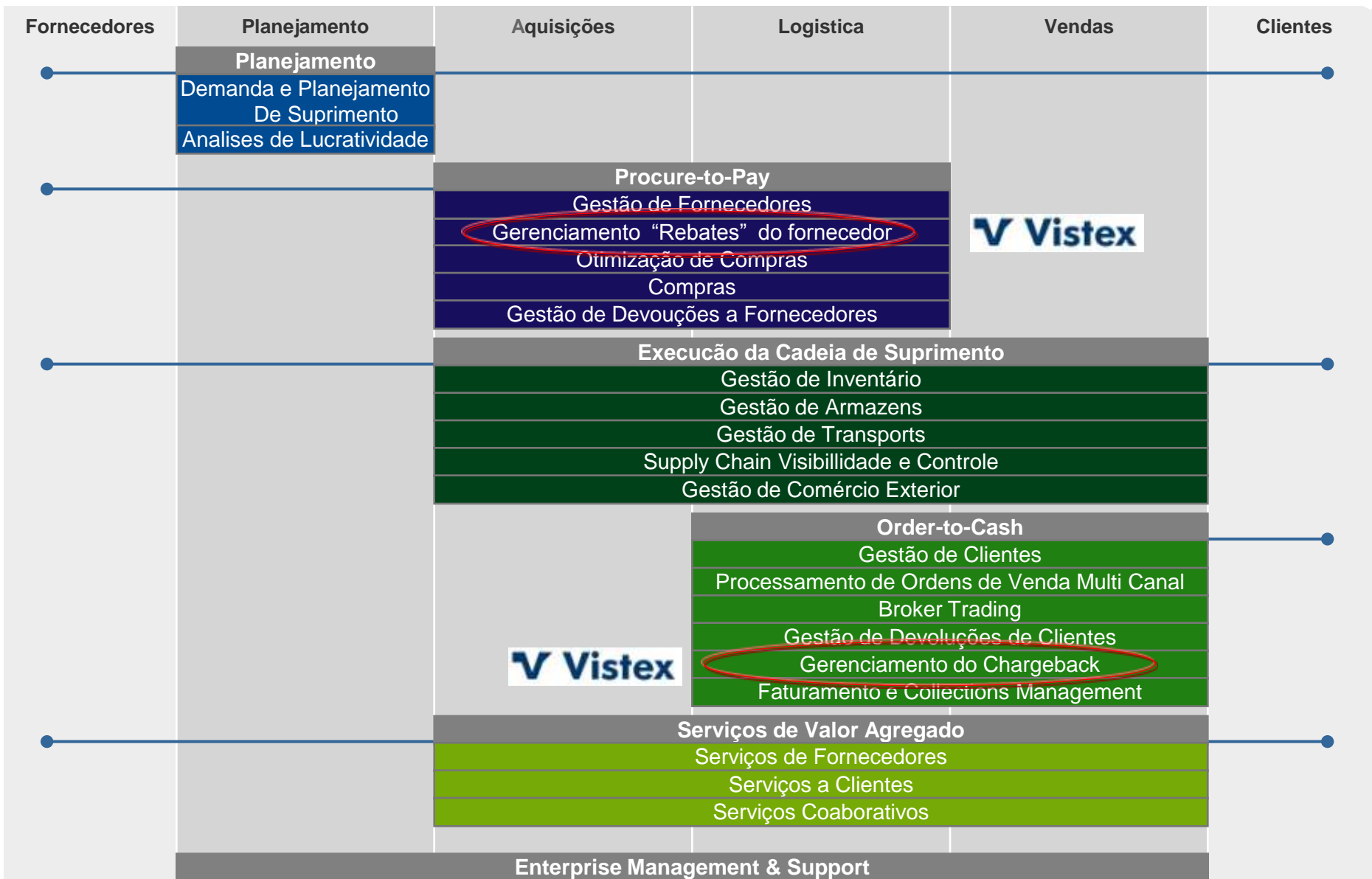
officer
DISTRIBUIDORA



- Global SAP® Software Solution Partners
- Missão: Ajudar Clientes a agregar valores SAP®
- Embutido no SAP® (produtos de extensão da solução)
 - Qualificação e vendas pela SAP® como produtos SAP®
 - Licença através da SAP®
 - Suportado pela SAP® através da SAP Service Marketplace
- **SAP AG tem investimentos na Vistex**
- 225+/- Empregados; 145+/- Clientes
- Matriz em Chicago e escritórios regionais servindo EMEA (Germany) e APJ (Índia) Latin America (São Paulo)
- 43 Negócios Fechados em 2008 – €10M SAP® **geração de receita**
- Proporcionou ganhos contra a Concorrência da Oracle em CP, LS, WD.

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



■ SAP® Incentives Administration by Vistex

- Comissões de vendas, honorários do corretor, pagamentos de royalties, etc.
- (Volume e/ou crescimento) descontos nas vendas
- Funcionamento-Baseado no (volume e/ou crescimento) comprando descontos

■ SAP® Paybacks and Chargebacks by Vistex

- Preços/descontos (rebates) de nível complexo e o contrato de demandas de reembolso da gerencia
- Da elegibilidade de membro da organização que negocia (Billbacks de aka) (fabricantes
- Chargeback demanda para a gerencia (Distribuidores Atacadistas)

■ SAP® Data Maintenance for ERP by Vistex

■ Preços

- Condição de Preços Master Data
- Análises dos Preços
- Livro de Preços

• Recursos

- Produtos Master Data
- Cliente Master Data (incluindo Cliente “Info Records”)
- Fornecedor Master Data (incluindo Fornecedor “Info Records”)

Quem somos?

- Fundada em 1985
- Distribui produtos das principais marcas mundiais de TI
- Eleita a melhor empresa do Brasil no setor atacadista
(Revista Exame 2007)
- 22^a no ranking das empresas brasileiras de tecnologia
(INFO Exame 2009)
 - 439^a no ranking das 500 Melhores & Maiores
(Revista Exame 2009)
 - Mais de 5.000.000 de itens entregues em 2009
 - Mais de 65.000 revendedores cadastrados
 - R\$ 915 Milhões de Faturamento em 2009
 - 300 Funcionários

Quais eram nossas dúvidas sobre a implantação de um ERP ?

Porque Investir
em ERP?

Porque Investir
em ERP
agora?

Qual o melhor
ERP para o
nosso negócio?

Drivers de decisão



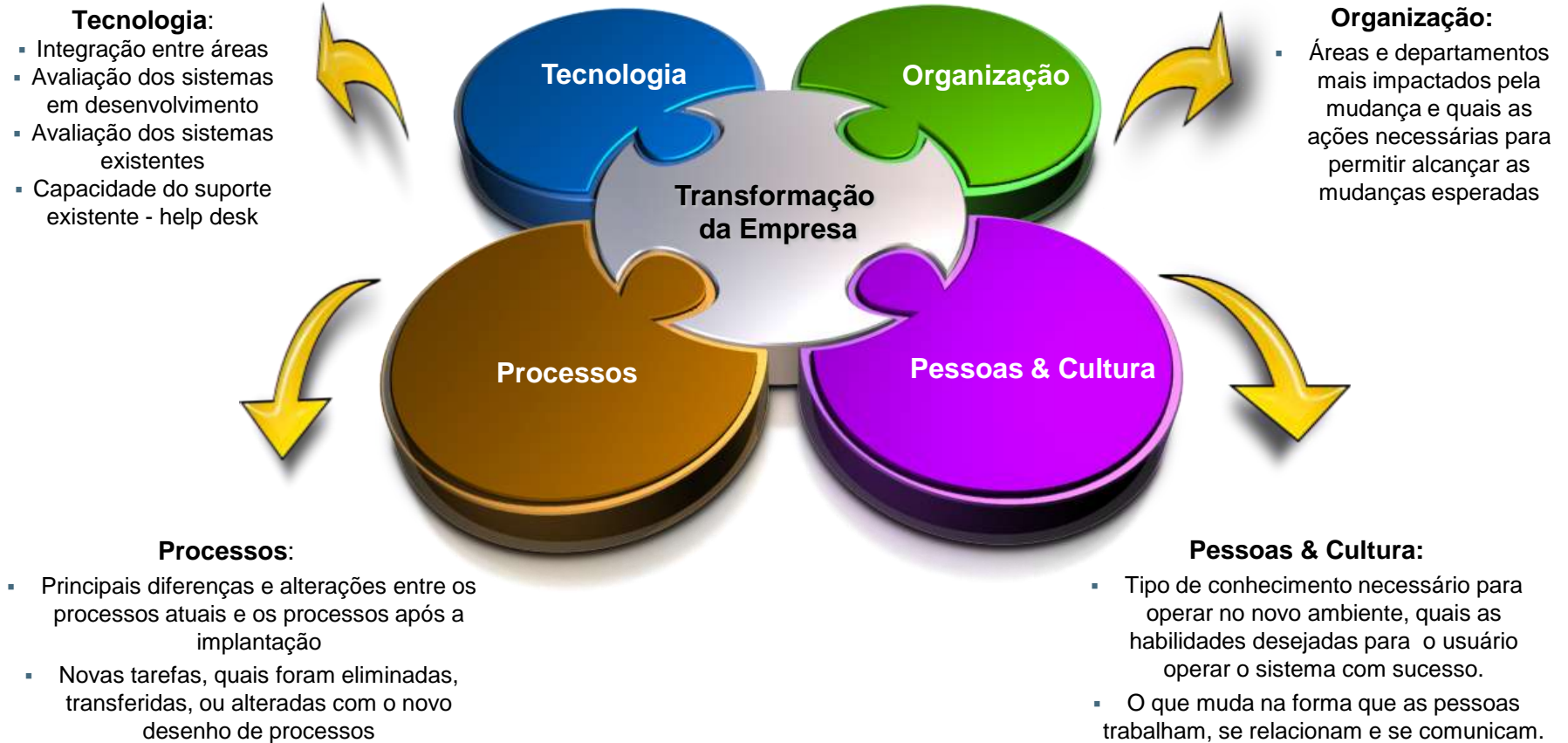
Escopo do projeto



Agenda

1. Sumário Executivo
2. **Desafios e Estratégias Corporativa e da TI**
3. Avaliação de Decisão de escolha da solução estratégica
4. Benefícios Alcançados e Pontos de Aprendizado

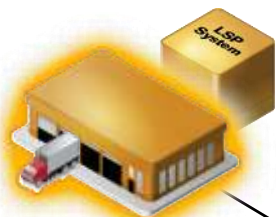
Principais desafios



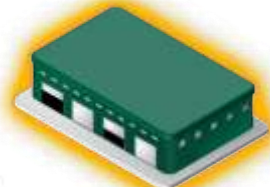


SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



Operador Logístico



Distribuidor



Cliente



Redução do prazo no fechamento do resultado mensal, considerando créditos de fornecedores e comissões

Comissões - 3.000 Pagamento de comissão por mês

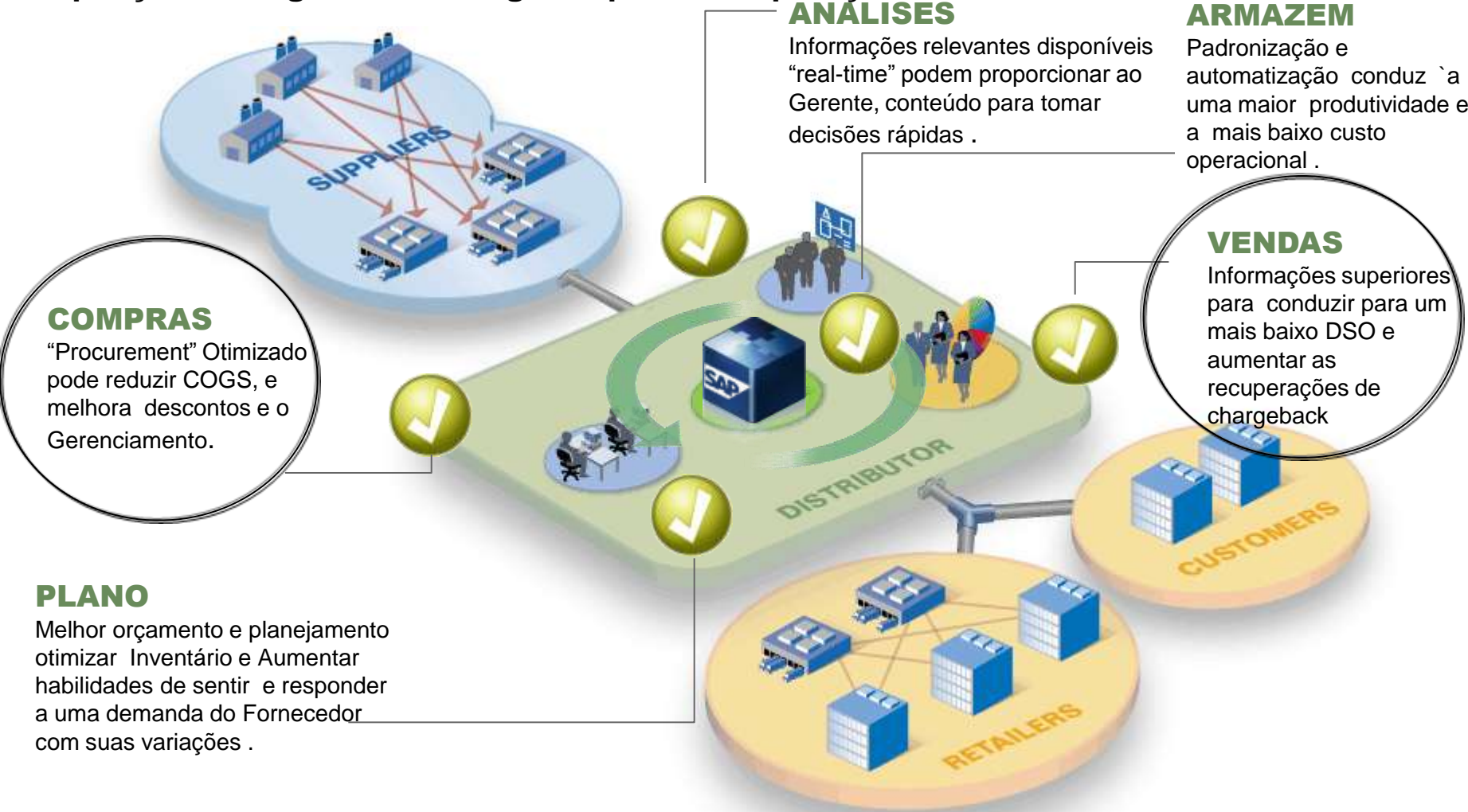
Crédito com Fornecedor

Tipo de Crédito	Volume mensal
Price Protection	100
Rebate	2.000
Divergência de Nota	200
RMA,SCRIP	400
Marketing.	200
Repasse	100
outros	200

Agenda

1. Sumário Executivo
2. Desafios e Estratégias Corporativa e da TI
3. **Avaliação de Decisão de escolha da solução estratégica**
4. Benefícios Alcançados e Pontos de Aprendizado

Ampliação Configurável e Integrada para Recuperação de Custos



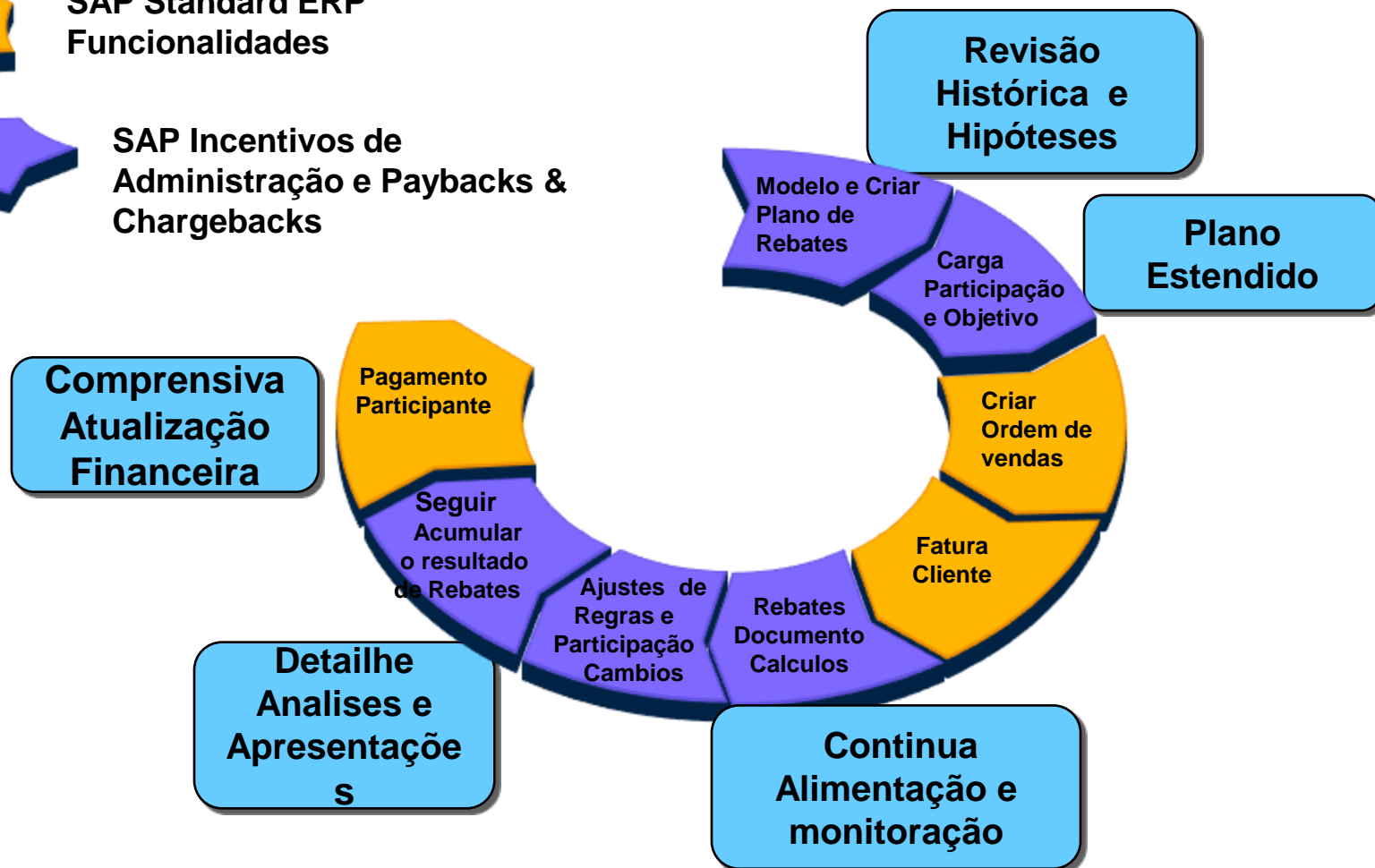
Volume Vendas/Performance-Base Descontos



SAP Standard ERP
Funcionalidades



SAP Incentivos de
Administração e Paybacks &
Chargebacks





SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Thank you!

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

