

**1. Cos'è il SAP Referral Program?**

Il SAP Referral Program è un programma destinato a società di consulenza, a service provider, a professionisti del settore finanziario, ad ISV e VAR che operano nel mercato della piccola e media impresa, inclusi i partner SAP di Canale e non.

Il SAP Referral Program offre ai partecipanti la possibilità di segnalare a SAP le opportunità commerciali di cui vengono a conoscenza all'interno del mercato della PMI che esulano dall'ambito delle proprie competenze specifiche. Tramite un portale SAP di massima sicurezza, ed attraverso un'utenza riservata al segnalatore, SAP potrà ricevere ed esaminare le opportunità ricevute e valutarne lo stato di avanzamento.

**2. Perché SAP ha realizzato questo programma?**

L'obiettivo del programma è di individuare, all'interno del mercato della PMI, nuove opportunità di vendita tramite società del settore e non che entrano in contatto con potenziali clienti a cui proporre soluzioni applicative del portafoglio SAP.

**3. Chi è il partecipante tipo del SAP Referral Program?**

Qualsiasi azienda che operi nel mercato della PMI e presti servizi ad imprese presenti in questo contesto è abilitato ad iscriversi e partecipare al SAP Referral Program.

Partecipanti tipo del SAP Referral Program:

- Service provider che prestano servizi di consulenza aziendale alle piccole e medie imprese supportandole nelle relative decisioni e si trovano pertanto nella posizione di individuarne le eventuali esigenze in termini di soluzioni applicative.
- Aziende che supportano piccole e medie imprese nella scelta delle soluzioni hardware e software, ad esempio società di consulenza e che operano in ambito finanziario, rivenditori hardware e software, IT system vendor e Independent Software Vendor.

**4. Quali sono i vantaggi per gli aderenti al SAP Referral Program?**

I vantaggi per i partecipanti al SAP Referral Program sono molteplici:

- Premi finanziari per la segnalazione a SAP di opportunità commerciali, anche senza essere in possesso di conoscenze specifiche in ambito software
- Per la segnalazione di opportunità accettate da SAP, i partecipanti al SAP Referral Program riceveranno un riconoscimento\* non-monetario pari a € 100
- Per opportunità di vendita trasformatesi in vendite e pagate interamente, SAP assegnerà un reward\* pari al 5 % del valore del deal
- Utilizzo di un portale SAP sicuro tramite un accesso riservato in cui inserire in modo semplice e immediato le opportunità da segnalare a SAP, per poi verificarne lo stato di avanzamento.
- La partecipazione al SAP Referral Program è gratuita.

# SAP REFERRAL PROGRAM

## FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

- 5. A quali criteri devono rispondere le aziende per potere partecipare al SAP Referral Program?**
- Possono partecipare al SAP Referral Program le aziende di qualsiasi tipologia, con ragione sociale, indirizzo e numero di partita IVA validi nel rispettivo paese. Dalla partecipazione sono da ritenersi escluse le amministrazioni e le aziende del pubblico settore, tra cui le amministrazioni locali e centrali, gli enti del settore Sanità e Istruzione. SAP si riserva il diritto di approvare l'iscrizione del candidato e di respingerla laddove appropriato. Ogni ragione sociale può iscriversi al programma una sola volta.
- 6. Quanto costa partecipare al SAP Referral Program?**
- La partecipazione al SAP Referral Program è completamente gratuita.
- 7. Come posso partecipare al SAP Referral Program?**
- Potete entrare a far parte del SAP Referral Program dopo che un Authorized Decision Maker (ADM) della vostra azienda avrà eseguito la procedura di registrazione al SAP Referral Program. SAP confermerà l'iscrizione entro 5 giorni lavorativi, in caso di accettazione, comunicherà al vostro ADM i dati di login. A seguito dell'accettazione dell'azienda, l'ADM può procedere alla registrazione dei relativi dipendenti. SAP invierà ai dipendenti registrati una comunicazione contenente User ID e password con cui accedere al SAP Referral Portal. Contestualmente al primo accesso al portale, a tutti i partecipanti sarà richiesta espressa accettazione del „SAP Referral Program Member – Termini e Condizioni“ contenuti nel SAP Referral Program.
- 8. Cos'è un Authorized Decision Maker?**
- Un Authorized Decision Maker (ADM) è una persona in forza presso l'azienda partecipante al SAP Referral Program, autorizzata a prendere decisioni per conto dell'azienda. Generalmente si tratta di una persona appartenente alla direzione. Per maggiori informazioni sul ruolo ricoperto dall'ADM è possibile consultare la SAP Referral Program Guide oppure la Overview Guide.
- 9. Quali sono i vantaggi per SAP derivanti dal SAP Referral Program?**
- Il SAP Referral Program offrirà a SAP nuove opportunità, tramite nuovi canali commerciali. Molte aziende che operano nell'area della PMI godono di grande considerazione all'interno dei rispettivi settori d'industria e sono pertanto in grado di agire quale canale di marketing esteso (Extended Marketing Channel) individuando potenziali clienti per SAP.
- 10. In quale modo SAP assicura che ai nuovi potenziali clienti sia indirizzato il processo commerciale appropriato?**
- SAP dispone di strutture e processi predefiniti atti a indirizzare le opportunità in modo tale da garantire che ogni singolo cliente venga servito e supportato in modo adeguato.

# SAP REFERRAL PROGRAM

## FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

- 11. Il SAP Referral Program limita il raggio d'azione e l'impatto esercitati dagli attuali Channel Partner di SAP?**
- Assolutamente no. Le attività di consulenza, vendita, delivery ed education continueranno ad essere eseguite da SAP e dai suoi Channel Partner che operano nel mercato della PMI.
- 12. Quali informazioni saranno disponibili agli iscritti del SAP Referral Portal?**
- I partecipanti al SAP Referral Program possono reperire informazioni relative al programma tramite l'accesso riservato al SAP Referral Portal; sullo stesso portale possono altresì segnalare e inviare le opportunità a SAP, seguendone il relativo stato d'avanzamento.
- 13. Come si configura il processo di assegnazione dei premi?**
- SAP assegna premi\* non monetari alle aziende partecipanti al SAP Referral Program per la segnalazione delle opportunità che via via verranno accettate. In fase di registrazione al programma, l'ADM può decidere quale modalità di distribuzione dei premi sarà utilizzata all'interno della propria azienda. Sono previste due possibilità: i premi saranno assegnati direttamente ai dipendenti che hanno fatto la segnalazione di opportunità accettate da SAP oppure l'ADM deciderà di assegnare gli stessi premi all'azienda e non ai singoli. Si consiglia di verificare con il rispettivo ADM la scelta operata per quanto concerne la vostra azienda.
- Ogniquale volta l'opportunità di vendita si trasforma in una vendita e viene pagata interamente a SAP, l'azienda che aderisce al SAP Referral Program (non il singolo) riceve:
- un reward pari al 5 % del valore netto della licenza software venduta per i lead di SAP Business One e SAP Business All-in-One e SAP Business Objects Edge in merito alla segnalazione di opportunità di vendita per SAP trasformatesi in vendite, pagate interamente nonché i relativi reward caratterizzati da un limite massimo che si attesta intorno ai € 50,000\*
- 14. Cosa sono i Reward Point?**
- I premi assegnati per la segnalazione delle opportunità sono attribuiti sotto forma di „Reward Point“. Questi possono essere utilizzati per l'acquisto di articoli e oggetti nella rispettiva area „Reward“ del portale. Attualmente, un reward point corrisponde a un valore di €1.00. Per ogni opportunità accettata da SAP, l'azienda o la persona di riferimento che hanno effettuato la segnalazione ricevono €100 di reward point.
- 15. Quali generi di articoli sono previsti come premi al SAP Referral Program?**
- La gamma di tali premi è estremamente variegata e comprende buoni per negozi, voucher per hotel, la SAP Referral Rewards Debit Card, prodotti di merchandising SAP. Nota: la tipologia dei premi può variare nei singoli paesi.