



**SAPお客様紹介プログラム**  
プログラム概要 2008

## SAP お客様紹介プログラム 概要と特徴

このプログラムは、SAP パートナーに限らず、あらゆる企業を対象とし、お客様を紹介いただいたり、あるいは一定の協業支援活動を行って頂き、その商談が成立した場合に報奨をご提供するものです。

このプログラムの特典の一つは、案件紹介です。SAPに、新しいお客様をご紹介いただき、受注した場合に報奨をご提供致します。案件紹介報奨の場合には、SAPソフトウェアについての専門知識や、SAPとの協業営業活動は必要ありません。

もうひとつは、協業報奨です。SAPパートナーをはじめ、商談の成立にご支援をいただける企業に、SAPとの協業活動を通じ一定の営業支援を実施いただきます。この場合も、ソフトウェアライセンスの販売が成立したとき、報奨が提供されます。

## SAP お客様紹介プログラムメンバー

SAP お客様紹介プログラムのメンバーになっていただくと、本プログラムの運用ツールとして、毎日24 時間アクセス可能なオンラインポータルが利用できます。

案件紹介報奨の場合、SAP のソフトウェア販売やプロジェクトの実施を行わなくても、お客様紹介メンバーとしての一定の報奨を得ることができます。したがって、この場合はSAPソフトウェアについての専門知識が要求されることはありません。メンバーにとって必要なことは、ご自分のお客様の基本的な要求事項を理解して、SAPにお知らせいただくことのみとなります。

ソリューションプロバイダー、ビジネスコンサルティング会社、IT コンサルティング会社、ハードウェア販売代理店、会計士事務所、金融機関を含め、エンドユーザのビジネスを支援するあらゆる企業が、SAP お客様紹介プログラムのメンバーになっていただくことができます。つまり、SAP との認定パートナー契約を結んでいる、いないに関わらず、SAP お客様紹介メンバーになって頂くことが可能なのです。

必要な条件は、日本の民間企業であることと、一定の信用基準を満たしていることです。ただし、主要な業務が案件仲介業務である場合は、メンバーとして認められません。オンラインで提供される SAP お客様紹介プログラムの条件を、メンバー候補の企業が確認し、承諾することで、SAP は、その会社がこれらの前提条件を満たしているとみなし、審査に入ります。

## SAP お客様紹介プログラムの種類

このお客様紹介プログラムは、下記 2 種類の報奨プログラムをご提供します。

### 案件紹介報奨プログラム

- 新規の顧客または案件を SAP に紹介していただくプログラム

### 協業報奨プログラム

- 販売のサイクルの中で主要な役割を果たしていただき、その商談を受注に導くまで SAP と協力していただくプログラム\*<sup>1</sup>

## SAP お客様紹介プログラム参加の要件

- 日本において法人として登録された事業体であり、一定以上の信用基準を満たしていること
- 本プログラムに使用するすべての電子メールアドレスが、法人の電子メールアドレスであること
- 政府機関または公共機関（地方自治体、保健、教育関係を含む）ではないこと、あるいはこれらの政府機関または公共機関の代理として業務に従事する者でないこと

なお、自社内での使用のための購入、ならびに、自社の関連会社、姉妹会社、親会社、子会社の案件は対象になりません。

※ 1 案件紹介報奨よりも手厚い報奨をご提供します

## プログラム担当者について

SAPお客様紹介プログラムのメンバーとしてプログラムをご利用頂くためには、企業内でプログラム担当者を選出し、メンバー加入申し込みWEBサイトより必要な情報を入力し、登録申請を行います。プログラム担当者の主要な役割は次のとおりです。

- プログラム担当者は、このプログラムに関するSAP間との連絡の担当窓口であり、指名された代表者です。
- プログラム担当者は、会社の代表として、本プログラムに対する権限を有します。
- プログラム担当者は、社内から提供された紹介情報をSAPに提供いただく前に審査する義務があります。
- プログラム担当者はプログラムの種類の選択や報奨金の社内処理を担当します。

SAPが申請を受け取り審査した後、承認されると、SAPお客様紹介プログラム用ポータルへアクセスできるユーザーIDとパスワードが、プログラム担当者に送られます。なお、SAP認定パートナーは、現在お持ちのS-User IDとパスワードが使用できます。

## 対象となるお客様

SAPお客様紹介プログラムのメンバーが、日々、お客様と接する中に、このプログラムを活用し、報奨金を得るチャンスがあります。例えば、お知り合いの企業が、以下の例に当てはまる場合、チャンスがあるかも知れません。

- 既存のアプリケーションから新しいソフトウェアソリューションに移行したいと考えている企業
- ビジネスソフトウェアをまだ導入していない企業
- 既存のソリューションが自社のニーズを満たしていないことを認識している企業

- 合併によって、統合ビジネスソフトウェアシステムを必要としている企業

## 案件の登録

顧客と会話し情報を収集した後、顧客の承諾のもと、その案件をSAPお客様紹介プログラム用のポータルから登録してください。登録方法は、SAPお客様紹介プログラムの画面のリンクから、案件登録ページに移動し必要情報を入力します。プログラム担当者は自社内担当者が提供したすべての紹介情報の内容を、必ず確認した後、登録するようにしてください。

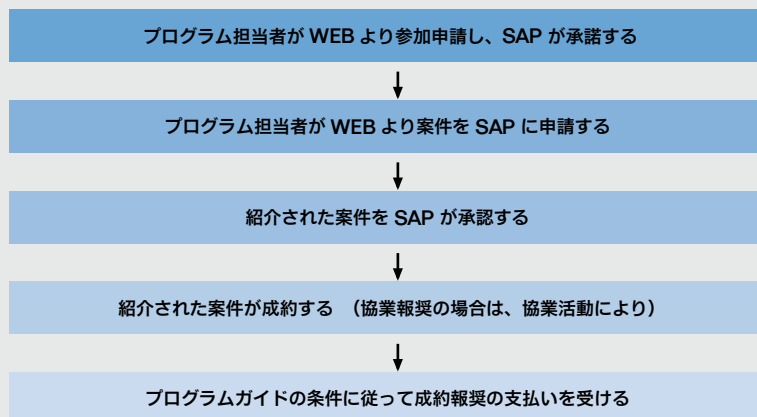
## 報奨プロセス

登録された案件が成約し、ライセンス契約が調印されると、プログラムのメンバーは、その案件におけるSAPのソフトウェアライセンスの収入の一定割合を成功報奨として受け取ることができます。

## SAPお客様紹介プログラムの特徴

- お客さま紹介または協業営業に対する報奨
- セキュアなオンラインポータルから案件を簡単に登録
- メンバーシップ無料
- 専門知識不要(案件紹介報奨の場合)

## ご登録から報奨までのSAPお客様紹介プログラムの流れ



© 2008 SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign および本書で引用されているその他のSAP製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、ドイツおよびその他世界各国におけるSAP AGの商標または登録商標です。本書で言及されている他のすべての製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、それぞれの会社の商標です。本書に記載された情報は参考として提供されています。製品仕様は、国ごとに変わる場合があります。

これらの文書の内容は、予告なしに変更されることがあります。また、これらの文書はSAP AGおよびその関連会社(SAPグループ)が情報提供の目的にのみ提供するもので、いかなる種類の表明および保証を伴うものではなく、SAPグループは文書に関して過失に対する責任を負うものではありません。SAPグループの製品およびサービスに関する保証は、当該製品およびサービスに伴う明示的保証がある場合に、ここに記載されたものに限られます。本文書のいかなる記述も、追加の保証となるものではありません。

SAP ジャパン株式会社

本社 〒100-0004

東京都千代田区大手町 1-7-2 東京サンケイビル

TEL 03-3273-3333 (代表)

<http://www.sap.com/japan/>

