



## FOLHETO INFORMATIVO DO PROGRAMA SAP PARTNER EDGE

Através do SAP PartnerEdge, a SAP oferece aos parceiros de valor agregado um programa de parceria, desenvolvido para assegurar o sucesso de seus negócios no mercado de pequenas e médias empresas.

### O poder da parceria

O novo programa de parceria possui três diferentes níveis e oferece aos parceiros de valor agregado (VARs), um programa que envolve um sólido conjunto de recursos e benefícios voltados à viabilização de seus negócios. Este programa visa a rentabilidade e o sucesso dos parceiros na implementação, na venda, promoção, desenvolvimento e distribuição de soluções SAP a uma grande variedade de clientes.

O programa SAP PartnerEdge oferece uma estrutura global que facilita sua interação com a SAP. Através deste programa, os parceiros poderão:

- Aumentar sua rentabilidade e sua participação no mercado através da tecnologia SAP, a maior empresa de aplicativos de negócios em todo o mundo.
- Conquistar elevadas margens com soluções de grande demanda
- Acessar abrangentes ferramentas de vendas e benefícios de suporte
- Propiciar condições equitativas para todos os parceiros SAP

### O SAP PartnerEdge viabiliza o crescimento de seus parceiros

O SAP PartnerEdge está inteiramente aderente à estratégia corporativa da SAP voltada à expansão da oferta de aplicativos para o mercado mundial de pequenas e médias empresas, através de um modelo ao mesmo tempo flexível e dinâmico, voltado ao mútuo crescimento e projetado para fornecer aos parceiros todos os recursos que possam oferecer real valor aos clientes. Os componentes exclusivos deste programa incluem:

- Três diferentes níveis que oferecem a todos os parceiros amplos benefícios de suporte, além da possibilidade de todos conquistarem reconhecimento e benefícios únicos.
- A possibilidade de todos os parceiros conquistarem prêmios e reconhecimento, independentemente de seu porte ou tipo de negócio.

- O sistema de “Value Points” do Programa SAP PartnerEdge é uma estrutura exclusiva de parceria que destaca os parceiros por seu desempenho nas vendas, pelo desenvolvimento de soluções ou por outras atividades e assegura que estejam bem aparelhados para obter bons resultados no mercado.
  - o Oferece recursos do fundo SAP de desenvolvimento do mercado (MDF – Market Development Funds) por seu esforço de venda ou de desenvolvimento de produtos.
  - o Disponibiliza dentro do portal de parceiros, uma ferramenta para acompanhamento dos “Value Points” acumulados e o gerenciamento de seus recursos de MDF.
  - o Novo formato e-learning de treinamento para garantir a capacitação rápida dos funcionários na tecnologia SAP, na qualificação de vendas e certificação técnica.

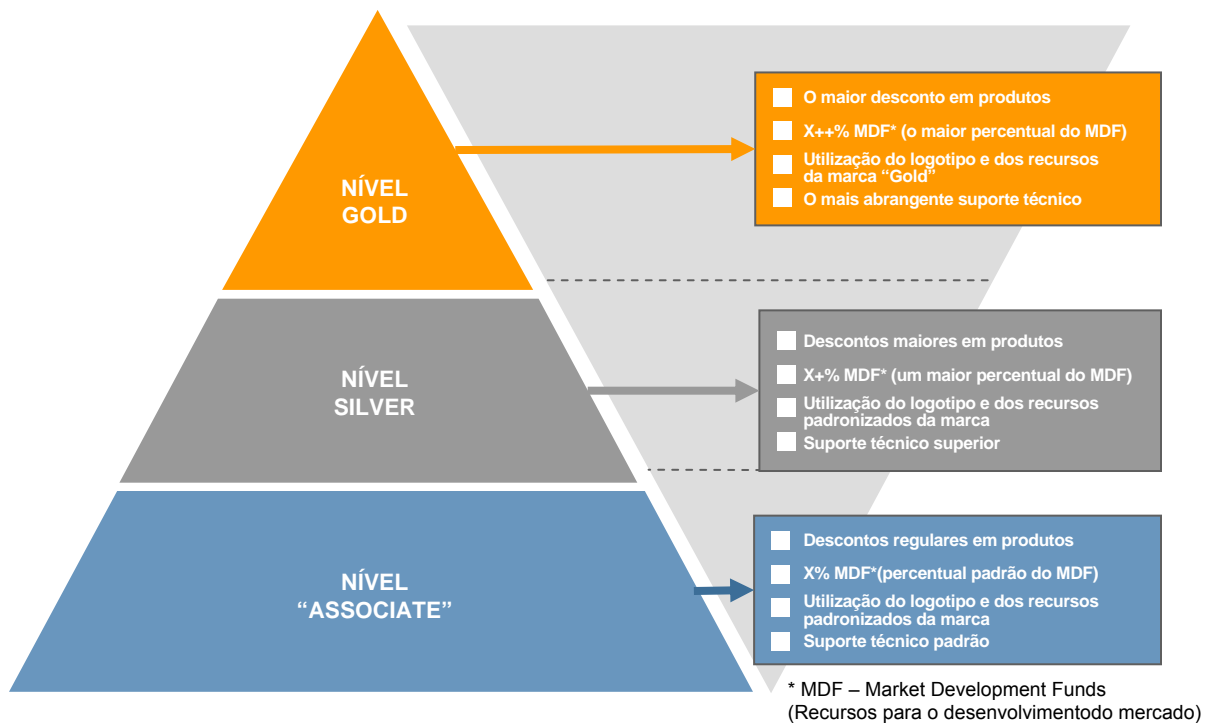
## Benefícios concretos criados para assegurar o sucesso dos parceiros

O programa SAP PartnerEdge oferece um conjunto inédito de benefícios:

- **Treinamento dos parceiros:** treinamento e qualificação em vendas, treinamento técnico e certificação.
- **Viabilização de negócios:** maiores margens e maior rentabilidade em produtos, recursos para o desenvolvimento de produtos, compartilhamento de leads, rede de interação mundial entre os parceiros do programa SAP PartnerEdge (P2P).
- **Acesso à tecnologia:** demos de software, Kit de Desenvolvimento de Software/ software de desenvolvimento, participação em programas Ramp-up e versões Beta, apresentações e briefings exclusivos de produtos.
- **Desenvolvimento e suporte:** certificação de produtos, suporte especializado para a integração, informações pela Web, acesso à SAP Developer Network, suporte técnico e suporte pós-venda.
- **Marketing e Vendas:** recursos do fundo SAP de desenvolvimento do mercado, agência de serviços de marketing, ferramentas de marketing, materiais de marketing, utilização do logo, logotipo de parceiro Gold, ferramentas de vendas, casos de sucesso, recomendações a clientes, acesso a instalações SAP.
- **Eventos e Congressos:** conselhos consultivos de parceiros, workshops especializados, eventos para executivos, conferências e Webcasts.

- 2 -

E os benefícios não param por aí. À medida que os parceiros passam para o nível superior, dentro da estrutura de três níveis do programa, mais suporte e melhores benefícios eles terão.



## Como funciona o programa

O programa oferece uma nova estrutura em três níveis, apoiada no sistema exclusivo de “Value Points” da SAP. Os parceiros conquistam “Value Points” para serem promovidos a um nível superior do programa. O primeiro nível é o “Associate”, seguido pelos níveis Silver e Gold, este último o nível mais elevado a ser conquistado.

- O suporte e os benefícios recebidos pelo parceiro aumentam em cada novo nível do programa. Os parceiros migram para o nível superior de acordo com a quantidade de “Value Points” acumulados.

Além disso, para que o parceiro possa se manter ativo no programa, cada nível tem um conjunto de requisitos mínimos a serem cumpridos.

- Importante destacar que os “Value Points” não são acumulados apenas pelo volume das vendas. Na verdade, o sistema é exclusivo exatamente por criar oportunidades iguais para parceiros de diferentes tipos e portes. Esta equiparação, ou nivelamento, oferece a todos os parceiros – mesmo aqueles com recursos mais limitados – a oportunidade de conquistar um nível mais alto, independentemente de seu modelo de negócios ou do tamanho de sua empresa.

O sistema de pontuação “Value Points” assegura que os parceiros estejam bem preparados para representar as soluções SAP no mercado. Diferentemente de outros programas adotados pela indústria, o programa SAP PartnerEdge impede que os parceiros sejam promovidos no programa apenas pelos resultados de seu volume de vendas.

O programa oferece “Value Points” aos parceiros em duas categorias:

- **Performance da empresa / Atividades transacionais** – permite que os parceiros acumulem “Value Points” por atividades tais como vendas de licenças SAP a clientes novos ou existentes.
- **Atividades de capacitação** – são todas as iniciativas que irão permitir que os parceiros desenvolvam suas competências, passando a dominar totalmente sua área de negócios e respectiva tecnologia.

Os parceiros recebem “Value Points” também quando enviam casos de sucesso ou artigos de tecnologia, quando apresentam referências de clientes, participam na rede de interação mundial dos parceiros do programa SAP PartnerEdge (P2P), quando incluem novos funcionários treinados/certificados ao seu quadro de pessoal ou ao serem aprovados em exames de alto nível, tanto técnicos como de vendas.

## Novas ferramentas para capacitar os parceiros do canal SAP

O programa SAP PartnerEdge destina-se a fornecer aos parceiros as ferramentas certas para que estes possam acelerar e aprimorar suas vendas e desenvolver soluções SAP de forma mais ágil e otimizada. Abaixo, uma pequena amostra do que a SAP tem a oferecer:

- **P2P** – a rede de soluções para o canal de parceiros SAP. Trata-se de um ambiente de colaboração on-line que fomenta e otimiza o trabalho conjunto entre os parceiros. Esta rede permite que os parceiros SAP expandam seu raio de ação junto ao mercado. Ela permite que parceiros de qualquer lugar do mundo interajam e relacionem suas soluções dirigidas a mercados específicos e incluam funcionalidades através da própria rede. Com isso, a rede de parceiros SAP consegue encontrar rapidamente qualquer solução e estabelecer as conexões vitais com outros parceiros para atender melhor as necessidades dos clientes. O sistema permite também que os parceiros publiquem informações sobre sua solução em um “micro-site”, uma extensão virtual de sua própria presença on-line.
- **Manage My Partnership** - Esta nova seção dentro do portal de parceiros, voltada ao gerenciamento das parcerias, tem suas funcionalidades desenvolvidas sobre a tecnologia SAP e oferece aos parceiros uma série de ferramentas on-line para que possam gerenciar seus negócios com a SAP. Os parceiros poderão gerenciar pró-ativamente seus recursos do fundo de desenvolvimento de mercado (MDF), suas oportunidades e outros componentes críticos de seu relacionamento com a SAP.
- **O Portal de Parceiros SAP** - reestruturado e aperfeiçoado, oferece melhor navegação, conteúdo e maior facilidade de uso, para que os parceiros possam encontrar e aproveitar informações e recursos que lhes sejam úteis.
- **Uma nova infra-estrutura de e-learning** - permite que os parceiros utilizem os recursos de treinamento e aprendizado em qualquer lugar, a partir de qualquer ponto onde consigam acessar a Internet. Um sofisticado conteúdo e um currículo otimizado do SAP Education possibilitam o treinamento para qualificação em vendas ou a certificação técnica, tanto para associados recém-ingressos no programa, como para os já associados.
- **Promoções e incentivos** - Periodicamente, a SAP irá disponibilizar promoções e incentivos para que os parceiros possam imprimir um novo impulso às suas atividades no mercado.

- 4 -

## Você e a SAP: o poder da parceria

A SAP sabe que atingir efetivamente o mercado de pequenas e médias empresas exige um tipo de dedicação e uma expertise que apenas os parceiros podem oferecer. A SAP também está ciente que os melhores programas voltados ao canal devem sofrer uma contínua adaptação e atualização para atender à dinâmica do mercado.

Foi com esse intuito que foi criado o programa SAP PartnerEdge. Para justamente refletir as necessidades dos parceiros no mercado de hoje e do futuro.

A SAP acredita no poder da parceria e tem certeza que sua organização pode constituir uma importante parceria, capaz de oferecer aos clientes o mais alto grau de satisfação.

**Juntos, a SAP e seus parceiros garantem o mútuo sucesso através do grande poder da parceria.**