



**SAP EXTENDED BUSINESS  
PROGRAM**®

PRZEWODNIK DO PROGRAMU

CZERWIEC 2008 R.



# SPIS TREŚCI

- 4 Przegląd SAP Extended Business Program**
  - 4 Cel programu
  - 4 Rola uczestnika
- 5 Rozwiązania SAP**
  - 5 SAP Business One
  - 5 SAP Business All-in-One
- 6 Minimalne wymagania dotyczące przystąpienia do programu**
  - 6 Biznesplan
- 7 Ramy czasowe i uczestnictwo w programie**
  - 7 Wymagania wstępne dotyczące uczestnictwa w programie
  - 7 Uzyskanie statusu uczestnika przez organizację
- 8 Korzyści z uczestnictwa w programie**
- 9 Edukacja i szkolenia**
  - 9 Przegląd szkoleń, kwalifikacji i certyfikacji
  - 9 SAP Business One
  - 10 Kwalifikowane rozwiązania partnerskie SAP Business All-in-One
  - 10 Informacje dodatkowe
- 11 Załącznik**

# PRZEGLĄD SAP EXTENDED BUSINESS PROGRAM

## BUDOWANIE SILNIEJSZYCH RELACJI

Niniejszy przewodnik wyjaśnia sposób funkcjonowania SAP Extended Business Program. Przedstawia on wymagania stawiane jego uczestnikom oraz oferowane korzyści, które są także określone w ramach zasad i warunków Umowy o współpracy w ramach Rozszerzonego Programu Biznesowego SAP (SAP Extended Business Program).

### Cel programu

SAP Extended Business Program ma na celu zapewnienie uczestnikowi wsparcia w zakresie promowania i wdrażania rozwiązań SAP, przy współpracy z Partnerami sprzedaży pośredniej VAR<sup>1</sup>. W ramach SAP Extended Business Program organizacja uczestnika otrzymuje dostęp do systemów SAP, zasobów i szkoleń, wspierających relacje biznesowe z partnerem VAR. Pracownicy uczestnika otrzymają dostęp do tych samych programów szkoleniowych, które SAP zapewnia swoim autoryzowanym partnerom VAR, dzięki czemu organizacja uczestnika jest odpowiednio przygotowana do wykorzystania możliwości biznesowych oferowanych przez SAP.

### Rola uczestnika

Uczestnik SAP Extended Business Program staje się częścią większego ekosystemu partnerskiego SAP. Łącząc siły z partnerem VAR, uczestnik buduje podstawę udanej sprzedaży i wdrożenia rozwiązań SAP. Posiadana przez uczestnika wiedza specjalistyczna oraz znajomość specyfiki pewnych branż oraz (lub) określonych rynków lokalnych przyczynią się w ogromnej mierze do lepszego funkcjonowania kanału pośredniej sprzedaży SAP.

We współpracy z partnerem VAR uczestnik będzie w stanie wyszukiwać szanse sprzedaży na rynku małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz promować je we wszystkich fazach cykli sprzedaży i wdrożenia. SAP zaleca współpracę z wybranym partnerem VAR.

Biznesplany oraz zakresy zaangażowania w cykle sprzedaży i wdrożenia (w tym wynagrodzenie płatne przez partnera VAR na rzecz uczestnika) będą omawiane i uzgadniane pomiędzy uczestnikiem i jego partnerem VAR. Sposób współpracy uczestnika z jego partnerem VAR zależy w pełni od uczestnika, który dowolnie kształtuje charakter swojej działalności zgodnie ze wspólnymi potrzebami.

Uczestnik niniejszego programu nie może bezpośrednio sprzedawać rozwiązań SAP. Jego rolą jest promowanie i wdrażanie wybranych rozwiązań SAP oraz oprogramowania partnerskiego, we współpracy z partnerem VAR. Szkolenia dotyczące sprzedaży, w których uczestnik jest zobowiązany wziąć udział, mają na celu jego edukację oraz zapewnienie wsparcia podczas dostosowywania działalności do specyfiki SAP.

1. W niniejszym dokumencie termin VAR oznacza autoryzowanych partnerów sprzedaży SAP, którzy posiadają prawo do dystrybucji oprogramowania SAP.

# ROZWIĄZANIA SAP

## ROZWIĄZANIA DLA RYNKU MSP



Posiadając szeroką wiedzę na temat rynku MSP i wyzwań, z jakimi zmagają się przedsiębiorstwa z tego segmentu, SAP opracowała doskonałe rozwiązania umożliwiające stawienie im czoła. Aplikacja SAP Business One oraz rozwiązania SAP Business All-in-One, przeznaczone odpowiednio dla małych i średnich przedsiębiorstw, są doskonałymi produktami dla partnerów, którzy chcą się wyróżnić na rynku. Ponadto SAP ma zamiar rozszerzać swoją ofertę o kolejne innowacyjne rozwiązania idealnie dostosowane do potrzeb organizacji każdej wielkości.

### SAP Business One

SAP Business One to kompletna aplikacja do zarządzania przedsiębiorstwem umożliwiająca właścicielom małych firm optymalizację kompleksowych operacji, natychmiastowe uzyskanie szczegółowych informacji oraz przyspieszenie rentownego wzrostu. SAP Business One jest aplikacją o przystępnej cenie oraz krótkim czasie wdrożenia.

### SAP Business All-in-One

Kwalifikowane rozwiązanie partnerskie SAP Business All-in-One łączy oprogramowanie z rodziny aplikacji biznesowych SAP Business Suite, najlepsze

praktyki oferowane przez spółkę SAP i jej partnerów oraz usługi wykonywane przez autoryzowanego partnera. Rozwiązanie to – opracowane na podstawie oprogramowania SAP typu ERP – stanowi korzystną cenowo opcję o niskim ryzyku wdrożenia dla średnich przedsiębiorstw, które potrzebują aplikacji do zarządzania dostosowanej do ich indywidualnych wymagań. Partnerzy VAR opracowują, wspomagają i sprzedają jedyne w swoim rodzaju, branżowe aplikacje jako kwalifikowane rozwiązania partnerskie SAP Business All-in-One, odpowiadające specyficznym potrzebom klientów.

# MINIMALNE WYMAGANIA DOTYCZĄCE PRZYSTĄPIENIA DO PROGRAMU

## JAK ZOSTAĆ UCZESTNIKIEM PROGRAMU

Aby zostać uczestnikiem SAP Extended Business Program, organizacja musi spełnić przedstawione poniżej minimalne wymagania dotyczące przystąpienia do programu.

### Minimalne wymagania dotyczące przystąpienia do programu dla wszystkich uczestników

Poparcie ze strony SAP i partnera VAR	Lokalny dział ds. zarządzania kanałami sprzedaży SAP oraz jeden partner VAR muszą formalnie polecić potencjalnego uczestnika programu na podstawie uznanych zdolności do generowania wartości dodatniej oraz przyczyniających się do zwiększenia pokrycia rynku przez SAP.
Podpisana umowa o współpracy	Każdy kandydat na uczestnika musi podpisać Umowę o współpracy w zakresie SAP Extended Business Program. Relacje między SAP i organizacją będącą Uczestnikiem programu regulowane są przez zasady i warunki tejże Umowy.
Umowy o współpracy gospodarczej między partnerem VAR i Uczestnikiem programu	Oprócz podpisanej umowy o współpracy organizacja musi przedstawić pisemne potwierdzenie współpracy z partnerem sprzedaży pośredniej SAP, działającym jako partner VAR.
Uczestnictwo w programie	Aby zostać uczestnikiem programu, organizacja musi zadbać, by jej wybrani pracownicy zdali wymagane internetowe testy kwalifikacyjne.

Jeśli organizacja nie spełni kryteriów uczestnictwa w programie w wymaganym okresie (trzy miesiące), nie będzie mogła do niego przystąpić. SAP zastrzega sobie prawo do rozwiązania umowy o współpracy zgodnie z warunkami przedstawionymi w niniejszym dokumencie.

Należy mieć na uwadze, że odejście z organizacji pracownika, który zdał testy kwalifikacyjne, może niekorzystnie wpłynąć na spełnienie przez organizację wymagań uczestnictwa w programie. W takim przypadku o odejściu pracownika należy powiadomić SAP oraz wyznaczyć inną osobę do odbycia szkolenia i zaliczenia testów. SAP zastrzega sobie prawo do rozwiązania umowy o współpracy na własnych warunkach, jeśli organizacja nie spełni wymagań dotyczących programu w ciągu trzech miesięcy od odejścia z organizacji takiego pracownika.

### Biznesplan

SAP uznaje za korzystne opracowanie biznesplanu przez uczestnika programu we współpracy z partnerem VAR. Biznesplan zawiera określone cele, w tym plany przychodów i zatrudnienia. Pomaga to w ocenie potencjału partnerstwa oraz zapewnieniu udanych relacji. Na potrzeby tego programu zaleca się więc uczestnikowi opracowanie wspólnego biznesplanu z partnerem VAR.



# RAMY CZASOWE I UCZESTNICTWO W PROGRAMIE MOŻLIWOŚCI

Po podpisaniu umowy o współpracy organizacja ma trzy miesiące na uzyskanie statusu uczestnika programu. Kolejnym krokiem po otrzymaniu przez SAP podpisanej przez organizację umowy o współpracy jest sprostanie wymaganiom dotyczącym uczestnictwa w programie. Spełnienie kryteriów uczestnictwa jest konieczne, by organizacja mogła korzystać z zalet SAP Extended Business Program.

## Wymagania wstępne dotyczące uczestnictwa w programie

Aby kryteria uczestnictwa w programie mogły zostać uznane za spełnione, wybrani pracownicy organizacji muszą odbyć wymagane szkolenia oraz zdać odpowiednie testy kwalifikacyjne w ciągu trzech miesięcy od daty podpisania przez organizację umowy o współpracy.

Organizacja otrzyma ograniczony dostęp do Portalu dla partnerów sprzedaży pośredniej (SAP Channel Partner Portal) wyłącznie na potrzeby odbycia wymaganych szkoleń (bezpłatny e-learning) oraz zdania odpowiednich internetowych testów kwalifikacyjnych.

Kwalifikacje i oceny zdobywane podczas szkoleń w zakresie SAP Business One oraz kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One zostały opracowane według ról, aby zapewnić uzyskanie przez poszczególnych pracowników odpowiednich umiejętności. W przypadku uczestników

SAP Extended Business Program tymi rolami są:

- **Specjaliści ds. sprzedaży** – pracownicy promujący SAP Business One oraz (lub) kwalifikowane rozwiązania partnerskie SAP Business All-in-One
- **Konsultanci** – pracownicy zapewniający wsparcie w zakresie przedsprzedaży lub wdrożenia SAP Business One oraz (lub) kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One.

## Uzyskanie statusu uczestnika przez organizację

Po spełnieniu przez organizację wszystkich minimalnych wymagań dotyczących programu otrzymuje ona oficjalny status uczestnika SAP Extended Business Program i może korzystać z logo programu zgodnie z warunkami umowy o współpracy. Pracownicy organizacji uzyskują dostęp do systemów SAP i mogą korzystać z zalet programu.

## Wymagania dotyczące promowania i wdrażania kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP® Business All-in-One

	Typ poziomu	Liczba pracowników
Kwalifikowany młodszy konsultant SAP dla kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One	Poziom 1	1
Kwalifikowany specjalista SAP ds. sprzedaży dla kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One	Poziom 1	1

## Wymagania dotyczące promowania i wdrażania aplikacji SAP® Business One

	Typ poziomu	Liczba pracowników
Kwalifikowany specjalista SAP ds. sprzedaży dla aplikacji SAP Business One	Poziom 1	1

# KORZYŚCI Z UCZESTNICTWA W PROGRAMIE

## WSPARCIE ORGANIZACJI UCZESTNIKA PROGRAMU

SAP Extended Business Program oferuje szereg korzyści stanowiących dla organizacji wynagrodzenie za aktywny udział w programie oraz osiągnięcie sukcesu w promowaniu rozwiązań SAP. Korzyści z udziału w programie przedstawione są poniżej.

### Ogólne korzyści z udziału w programie

Newsflash lub Newsletter dla Partnerów sprzedaży pośredniej (globalny i lokalny)	✓
Dostęp do witryny Portalu dla partnerów sprzedaży pośredniej SAP®	✓
Konferencje partnerów	✓

### Edukacja uczestników

Szkolenia i kursy kwalifikacyjne w zakresie sprzedaży i przedsprzedaży (bezpłatne szkolenia za pomocą mediów elektronicznych (e-learning))	✓
Szkolenia i certyfikacje dla konsultantów	✓

### Wsparcie marketingowe

Narzędzia i materiały marketingowe	✓
Prawo do korzystania z logo SAP Extended Business Program oraz zestawu logo	✓

### Wsparcie techniczne

Dostęp do internetowych zasobów informacyjnych	✓
Dostęp do witryny internetowej SAP Developer Network	✓

### Inne możliwości

Prezentacje multimedialne, warsztaty specjalistyczne, szkolenia i konferencje kierownictwa	✓
--	---



### Przegląd szkoleń, kwalifikacji i certyfikacji

Uczestnik programu otrzyma dostęp do tego samego programu edukacyjnego, który SAP zapewnia wszystkim partnerom sprzedaży pośredniej SAP działającym jako partnerzy VAR. Dzięki temu pracownicy uczestnika mogą uzyskać kwalifikacje lub certyfikacje w zakresie promowania i wdrażania rozwiązań i technologii SAP.

- Szkolenia są zróżnicowane w zależności od stanowiska, dzięki czemu każdy pracownik odbywa szkolenie odpowiednie do roli, jaką pełni w firmie. Szkolenia umożliwiają pracownikom lepsze przygotowanie się do promowania i wdrażania rozwiązań SAP.
- Szkolenia są oferowane na dwóch poziomach. Do poziomu 1 przypisano szkolenia, które pracownicy muszą odbyć, aby organizacja mogła uczestniczyć w programie. Poziom 2 obejmuje ważne treści edukacyjne o wyższym stopniu zaawansowania.
- Aby ułatwić proces uczenia się, oferujemy mieszaną metodę szkoleniową, która obejmuje nauczanie za pomocą mediów elektronicznych (e-learning), szkolenia stacjonarne oraz warsztaty. Informacje szczegółowe oraz mapy szkoleniowe oparte na rolach znajdują się w części Education Portalu dla partnerów sprzedaży pośredniej SAP ([channel.sap.com/education](https://channel.sap.com/education)).
- Po zakończeniu szkoleń pracownicy są zobowiązani do zdania testów. Niespełnienie tego warunku uniemożliwia uzyskanie kwalifikacji lub certyfikacji. Testy składają się z internetowych ocen opracowanych na potrzeby kwalifikacji, nadzorowanych egzaminów w certyfikowanym centrum egzaminacyjnym (w przypadku certyfikacji SAP) bądź z kombinacji obu tych sposobów sprawdzania zdobytej wiedzy.

### SAP Business One

Program edukacyjny SAP ułatwia zespołowi ds. sprzedaży i konsultingu zdobycie wiedzy potrzebnej do rozpoczęcia pracy. Program szkoleń dla uczestników SAP Extended Business Program jest opracowany dla następujących ról:

- **Specjaliści ds. sprzedaży (sales)** – pracownicy promujący SAP Business One wśród klientów
- **Konsultanci ds. przedsprzedaży (pre-sales)** – pracownicy pomagający w ustaleniu potrzeb klientów i zalecający odpowiednią aplikację
- **Konsultanci ds. wdrożenia (consultant)** – pracownicy odpowiedzialni za wdrożenie lub stałe wsparcie procesów biznesowych w zakresie SAP Business One u klientów.

**Uwaga:** Szkolenia przeznaczone dla osób pełniących inne role nie dotyczą uczestników SAP Extended Business Program.

**Ważne:** Odbycie szkoleń dotyczących sprzedaży z poziomu 1 w zakresie aplikacji **SAP Business One** umożliwia organizację promowanie SAP Business One. Nie jest jednak wystarczające do jej wdrażania. W tym celu pracownicy muszą odbyć szkolenia na temat konsultacji z poziomu 2 i zdać odpowiednie testy

Poniższa tabela przedstawia poziomy i wymagania szkoleniowe w zakresie promowania i wdrażania aplikacji SAP Business One.

Poziomy i wymagania szkoleniowe	Sprzedaż	Konsultacje
<b>Poziom 1</b>	Zapewnia podstawowe szkolenia niezbędne do promowania aplikacji SAP Business One; umożliwia specjalistom ds. sprzedaży zdobyć umiejętności dotyczących przedstawiania klientom ofert  Jest warunkiem uczestnictwa w programie	Szkolenia konsultantów odpowiednie do pełnionych ról, oferujące zróżnicowany i zapewniający zdobycie doświadczeń program oparty na wieloletnich doświadczeniach
<b>Poziom 2</b>	Uzupełnia wiedzę specjalistów ds. sprzedaży umiejętnościami praktycznymi  Szkolenia z tego poziomu są oferowane dla wszystkich kwalifikowanych specjalistów ds. sprzedaży za pośrednictwem interaktywnych warsztatów	Zaawansowane szkolenia oferowane wszystkim certyfikowanym konsultantom w formie e-learningu

### Kwalifikowane rozwiązania partnerskie SAP Business All-in-One

Program szkoleń dotyczących kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One umożliwia pracownikom poszerzenie swojej wiedzy specjalistycznej na temat sprzedaży i technologii, umożliwiając lepsze zaadresowanie indywidualnych potrzeb średnich firm. Ponadto oferuje szkolenia branżowe dotyczące pakietów SAP Best Practices (Najlepsze praktyki), ułatwiające osiągnięcie sukcesu w różnych branżach.

**Ważne:** Odbycie szkoleń dotyczących sprzedaży i konsultacji z poziomu 1 związanych z kwalifikowanymi rozwiązaniami partnerskimi **SAP Business All-in-One** umożliwia organizacji promowanie lub projektowanie programów rozszerzających funkcjonalności typu add-on. Nie pozwala jednak na wdrażanie oprogramowania ani programów typu add-on. W tym celu pracownicy muszą odbyć szkolenia na temat konsultacji z poziomu 2 i zdać odpowiednie testy.

Program edukacyjny SAP ułatwia zespołowi ds. sprzedaży i konsultingu zdobycie wiedzy potrzebnej do rozpoczęcia pracy. Program szkoleń dla uczestników SAP Extended Business Program jest opracowany dla następujących ról:

- **Specjaliści ds. sprzedaży (sales)** – pracownicy promujący kwalifikowane rozwiązania partnerskie SAP Business All-in-One wśród klientów
- **Konsultanci ds. przedsprzedaży (pre-sales)** – pracownicy, którzy współpracując z zespołem ds. sprzedaży, wspomagają ustalenie potrzeb klientów i polecają odpowiednie rozwiązanie

- **Konsultanci (consultant)** – pracownicy odpowiedzialni za wdrożenie kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One u klientów oraz pracownicy specjalizujący się w projektowaniu kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One i przekształcaniu ich w standardowe rozwiązania pakietowe
- **Konsultanci ds. projektowania (developer)** – pracownicy projektujący programy typu add-on i wdrażający kwalifikowane rozwiązania partnerskie SAP Business All-in-One na potrzeby danej niszy branżowej.

**Uwaga:** Szkolenia przeznaczone dla osób pełniących inne role nie dotyczą uczestników SAP Extended Business Program.

Poniższa tabela przedstawia poziomy i wymagania szkoleniowe w zakresie promowania i wdrażania kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One.

### Informacje dodatkowe

Dodatkowe informacje o szkoleniach opartych na rolach w zakresie SAP Business One i kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One znajdują się na stronie pod adresem [channel.sap.com/education](http://channel.sap.com/education).

W miarę rozwoju swojej oferty produktów SAP może oferować możliwość odbywania kolejnych szkoleń. Ponadto zastrzegamy sobie prawo do zwiększenia wymagań szkoleniowych, których spełnienie upoważniać będzie uczestników programu do promowania i wdrażania wszelkich przyszłych produktów.

Poziomy i wymagania szkoleniowe	Sprzedaż	Konsultacje
<b>Poziom 1</b>	Zapewnia specjalistom ds. sprzedaży zdobycie dogłębnej wiedzy na temat sprzedaży kwalifikowanego rozwiązania partnerskiego SAP Business All-in-One	Zalecany dla uczestników SAP Extended Business Program
	Jest warunkiem uczestnictwa w programie	Jest warunkiem uczestnictwa w programie
<b>Poziom 2</b>	Uzupełnia wiedzę specjalistów ds. sprzedaży umiejętnościami praktycznymi	Zalecany dla uczestników SAP Extended Business Program
	Dostępny dla wszystkich kwalifikowanych specjalistów ds. sprzedaży	Poprawia umiejętności konsultanta w zakresie wdrażania kwalifikowanych rozwiązań partnerskich SAP Business All-in-One
		Wiedza z tego poziomu jest przekazywana konsultantom w formie e-learningu i szkoleń stacjonarnych

# ZAŁĄCZNIK

## LOGO PROGRAMU DLA UCZESTNIKÓW

Po wypełnieniu wszystkich wymagań programowych, organizacja Uczestnika uprawniona jest do posługiwania się tytułem Uczestnika Rozszerzonego Programu Biznesowego SAP Extended Business Program oraz do używania logo tegoż programu, zgodnie z warunkami opisanymi w Umowie o współpracy w ramach Rozszerzonego Programu Biznesowego SAP (SAP Extended Business Program). Logo i wytyczne odnośnie używania logo można ściągnąć z portalu partnerskiego SAP Channel Partner Portal.

Poniżej przedstawiony jest wzór logo.

**SAP**<sup>®</sup> Member  
Extended Business Program

RQ 25966 (08/10)

©2008 SAP AG.

Wszystkie prawa zastrzeżone. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign, oraz inne produkty i usługi SAP, jak również i loga, są znakami handlowymi SAP AG zastrzeżonymi w Niemczech i innych krajach. Pozostałe nazwy produktów i usług są znakami poszczególnych firm. Dane zawarte w niniejszym dokumencie służą wyłącznie do celów informacyjnych. Krajowe wersje poszczególnych produktów mogą się różnić.

Informacje zawarte w opracowaniu mogą ulec zmianie bez uprzedniego zawiadomienia. Są one dostarczane przez korporację SAP AG i jej spółki stowarzyszone („Grupa SAP”) jedynie w celach informacyjnych i nie stanowią żadnego rodzaju gwarancji, a Grupa SAP nie ponosi odpowiedzialności za błędy lub braki w materiale. Prawnie wiążące są jedynie wyraźnie sformułowane oficjalne gwarancje załączane do produktów i usług Grupy SAP. Żadnych informacji zawartych w niniejszym dokumencie nie należy traktować jako jakichkolwiek dodatkowych gwarancji.