

# Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina

Oportunidades reales para su  
compañía

Enero | 2020

PUBLIC



## Sea reconocido como **Líder de Mercado!**

¿De qué se trata el Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina?

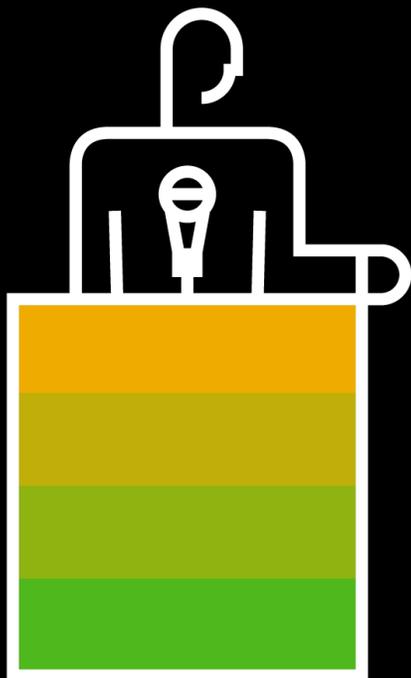
El éxito de nuestros clientes con nuestras soluciones y servicios son motivo de orgullo para SAP. Por ello, el Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina reúne la mejor selección de casos de éxito, constituyendo una **red global** a través de la cual los mejores clientes, comparten voluntariamente **su testimonio sobre la experiencia y las lecciones aprendidas con sus proyectos.**

Al participar de las diferentes actividades de difusión que el Programa propone, los ejecutivos no sólo **posicionan a su empresa como líder de la industria** y a ellos mismos como profesionales que representan la transformación digital, sino que también entran en **contacto con otras compañías**, estableciendo valiosos vínculos de negocios para intercambiar experiencias y obtener información relevante sobre su industria, tanto a nivel nacional como internacional. Y, además, reciben **recompensas y estrechan la relación con SAP.**



# Actividades que generan puntos

El Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina ha sido pensado para funcionar de manera alineada a la estrategia y prioridades del negocio de los ejecutivos participantes, por lo que el tiempo y el tipo de actividad a realizar dependerá de las preferencias de los mismos y se programará **de acuerdo a su disponibilidad**. Así mismo, el Reference Manager responsable del país, guiará y apoyará cada paso.



- Reuniones presenciales y telefónicas, individuales o grupales
- Participación en eventos, campañas de marketing y comunicados de prensa de SAP
- Documentación de Casos de éxito



Las empresas participantes podrán sumar puntos al actuar como referencia en diferentes actividades desarrolladas según sus posibilidades.



1 PUNTO = 1 USD

Tiempo de vigencia de los puntos: 12 meses a partir de la ejecución efectiva de la actividad

# Puntuación para las actividades de referencia

Las actividades que suman puntos en el Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina se detallan a continuación (1 punto = 1 USD)

Sesiones En Vivo	Puntos
Sesión Presencial en eventos de Marketing SAP <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grupal (roundtable)</li> <li>▪ Individual</li> </ul>	1125 750
Sesión Virtual Grupal (webinar, conferencia telefónica): ReferenceLIVE	875
Participación como Orador en Eventos de SAP (sesiones plenarias)	500

## DINÁMICA

El cliente referencia presenta la experiencia de su compañía con el proyecto de SAP brindando una breve introducción de su negocio para luego compartir el desafío o problemática que los llevó a repensar su enfoque tecnológico, motivo por el cual eligieron SAP, resumen del proceso de implementación y beneficios obtenidos. Finalmente, se da paso a las preguntas y comentarios de los participantes.  
Duración aproximada: 45' a 60'.

Reuniones	Puntos
Reunión Presencial Grupal (con mas de 1 empresa): ReferenceDAY <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Día Completo</li> <li>▪ Medio Día</li> </ul>	1250 1125
Reunión Presencial Individual (con 1 sola empresa) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Día Completo</li> <li>▪ Medio Día</li> </ul>	1000 750
Reunión Virtual Individual (llamada telefónica)	375

## DINÁMICA

El cliente referencia comparte la experiencia de su compañía con el proyecto de SAP brindando una breve introducción de su negocio para luego compartir el desafío o problemática que los llevó a repensar su enfoque tecnológico, motivo por el cual eligieron SAP, resumen del proceso de implementación y beneficios obtenidos. Durante el transcurso de la conversación o al finalizar la misma, el participante podrá realizar preguntas y comentarios para satisfacer sus dudas y consultas.  
Según el tipo de reunión, el lugar donde se desarrolle la misma y el acuerdo entre las partes, puede incluir una visita guiada por las instalaciones del cliente.  
Duración aproximada: varía según el tipo de actividad.

# Puntuación para las actividades de referencia!

Las actividades que suman puntos en el Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina se detallan a continuación (1 punto = 1 USD)

## Desarrollo De Casos De Éxito

### Puntos

#### Caso de Éxito

- Escrito
- Video Testimonial
- Post Card
- Carta de Certificación

375  
500  
125  
188

Caso de Éxito escrito o Video Testimonial

#### DINÁMICA

Se realiza una entrevista (presencial/telefónica o grabada, según el tipo de caso) con el cliente referencia para identificar los puntos mas destacados del proyecto de SAP. Luego se desarrolla un borrador con los mensajes principales para revisión del cliente y una vez aprobada la versión final, se procede a generar el documento formal para posterior difusión tanto de parte del cliente como de SAP.

Post Card

#### DINÁMICA

El cliente revisa y envía sus modificaciones sobre un texto propuesto por SAP. Una vez que el mismo está aprobado por ambas partes, se genera una "imagen" que podrá ser difundida en las redes sociales.

Carta de Certificación

#### DINÁMICA

El cliente referencia firma una carta, indicando que efectivamente es cliente de SAP y detallando las soluciones que ha adquirido y/o implementado

## Marketing & Prensa

### Puntos

#### Entrevista con Analistas de Mercado

Entrevista de Prensa, Mención nombre/logo de la empresa en Comunicados de Prensa o Campañas de Marketing de SAP

125

Entrevista con Analistas de Mercado

#### DINÁMICA

El cliente referencia autoriza a SAP a ser nominado para participar de un estudio de mercado. En caso de ser seleccionado por la Consultora a cargo del estudio, un Analista de Mercado se contacta con él de manera directa (sin participación de SAP) para llevar a cabo una entrevista sobre el tema de investigación, las cuales podrán ser telefónicas o escritas, vía email.

Entrevista en Prensa, Mención nombre/logo

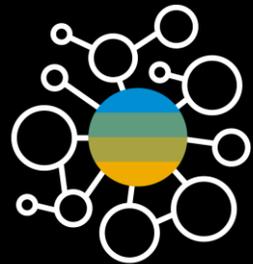
#### DINÁMICA

El cliente referencia autoriza a SAP a ser mencionado en artículos de prensa y/o campañas de marketing.

SAP pedirá autorización específica, caso a caso, y el cliente de referencia revisará y aprobará el contenido correspondiente, previo a su difusión.

# Mejores **beneficios**

Sea parte del **Programa de Clientes Referencias de SAP** y aproveche los siguientes beneficios:



## Networking

Posibilidad de compartir experiencias y conocimiento con sus pares en el mercado, generando valiosos contactos de negocios y obteniendo importante información sobre su industria



## Reconocimiento

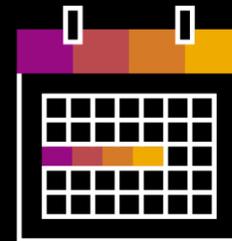
Acceso a diferentes premios y recompensas para su compañía:

- Descuentos en capacitación con SAP Educación
- Inscripciones a eventos de SAP (SAPPHIRE, TechEd, AribaLive, SuccessConnect, etc.)
- Bibliografía de [www.sap-press.com](http://www.sap-press.com)
- Descuento en Servicios de Consultoría de SAP



## Flexibilidad

Variedad y volumen de actividades según sus preferencias y disponibilidad



## Posicionamiento

Reconocimiento de su compañía, sus innovaciones y avances profesionales, tanto a nivel nacional como internacional

# Términos y condiciones

Estar registrado en el Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina es requisito obligatorio para la acumulación de puntos;

El Programa de Clientes Referencia es exclusivo de SAP. Es decir, es válido para clientes o prospectos que estén evaluando soluciones SAP;

Los puntos no se pueden cambiar por dinero efectivo;

Sólo se acumulan los puntos de actividades administradas por el equipo del Programa de Referencias de SAP;

Las actividades solicitadas por nuestros socios o ASUG para soluciones, desarrollos o servicios de terceros no acumulan puntos;

Los puntos tienen una vigencia de 12 meses para ser utilizados, a partir de la fecha de la ejecución de la actividad que los genera. Pasado ese período, los puntos vencen automáticamente y pierden su validez;

SAP se reserva el derecho de modificar los Términos y Condiciones del Programa de Clientes Referencia, así como también aplicar límites o topes anuales sin previo aviso;

Las Instituciones pertenecientes al Sector Público no podrán acumular/canjear puntos;

Cada empresa participante tiene el deber de mantenerse actualizada sobre los posibles cambios en los Términos y Condiciones del Programa

Descuento en Servicios de Consultoría: el tope máximo de puntos a canjear por factura al año es de USD 2.000 para Servicios de Ariba y de USD 10.000 para el resto de los Servicios.

Para redimir los puntos por cualquiera de los beneficios del Programa, el cliente deberá estar al corriente/al día en sus obligaciones frente a SAP o cualquiera de sus subsidiarias.



# Aclarando dudas

Para conocer más sobre el Programa de Clientes Referencia de SAP América Latina, póngase en contacto con su Reference Manager

**Mexico** | Francisco Hernández

[francisco.hernandez@sap.com](mailto:francisco.hernandez@sap.com)

T: + 52 55 5257-7500

**Región Sur** | Stephanie Hammersley

Chile, Argentina, Perú, Uruguay, Bolivia, Paraguay

[stephanie.hammersley@sap.com](mailto:stephanie.hammersley@sap.com)

T: + 56 2 2440-3545

**Brasil** | Claudia Amorin

[Claudia.amorim@sap.com](mailto:Claudia.amorim@sap.com)

T: +55 11 5503-3954

**Región Norte** | Oscar Fonque

Venezuela, Ecuador, Colombia, Central American & Caribbean Countries

[Oscar.Fonque@sap.com](mailto:Oscar.Fonque@sap.com)

+57 315 501-6143

