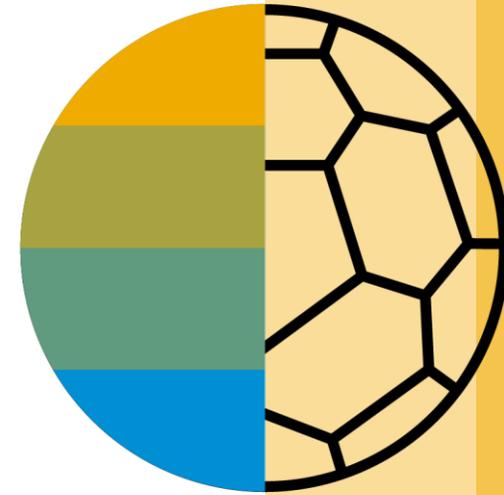




Grupo Posadas

Encuentro de proveedores para Ariba Network



Objetivos de hoy



Presentación de los exponentes



Mensaje a proveedores de Grupo Posadas



Tipos de Cuentas en Ariba Network



Beneficios de cuenta Enterprise



Preguntas y respuestas

Presentación de los exponentes

POSADAS.

Ana Godínez

SAP Ariba 

Ana Guajardo



Favor de mandar un correo a catalogoscorporativos@posadas.com con la siguiente información:

- **Tipo de cuenta elegida: Standard o Enterprise**
- **Razón social de la empresa**
- **RFC**
- **Dirección fiscal de la empresa:**
- **Correo electrónico (es importante que consideren que a este mail llegarán las órdenes de compra)**
- **Nombre completo del contacto**
- **Teléfono**

Tipos de Cuenta en Ariba Network

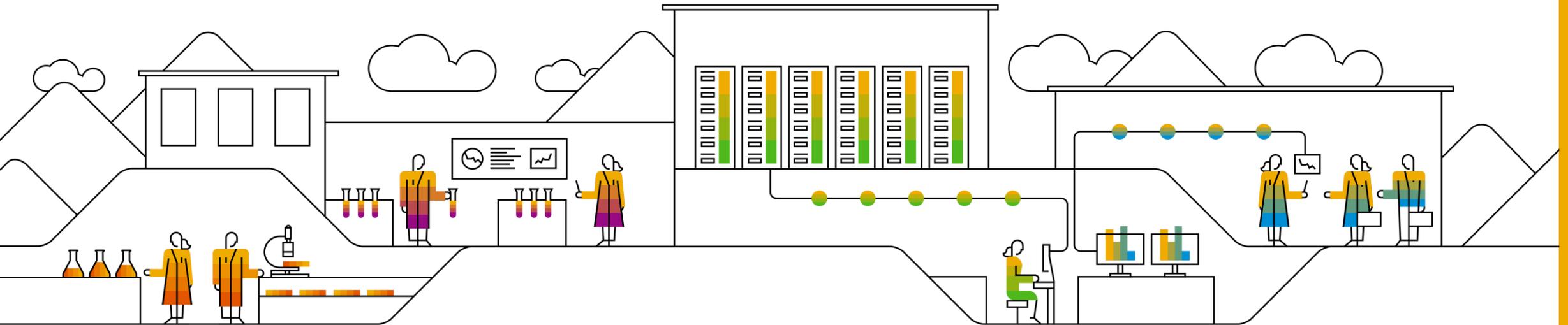


Tabla Comparativa

Ariba Network

Enterprise

Experiencia

1. Alto volumen de documentos
2. Múltiples Compradores
3. Información organizada dentro de su cuenta
4. Apoyo especializado



HABILITACION

Guiada en todo su proceso de habilitación por el equipo Ariba. Apoyándolo en su primera transacción

Planes de entrenamiento específicos por clientes.



DOCUMENTOS

Acceso a todos los documentos directamente dentro de su cuenta AN.

Visualización de todos los documentos.

Recomendado para proveedores con alto volumen de transacciones.



SOPORTE

Soporte telefónico 24 x 5.

Soporte a través de chat

Acceso a la comunidad de usuarios, para aclarar dudas en el uso de los sistemas. (Community)

Soporte mediante formulario web a través del portal de ayuda AN.



REPORTE

Permite la creación de informes manuales y/o programados.



OTRAS CARACTERISTICAS

Permite la creación y disponibilidad de catálogos internos y externos en AN.

Puede acceder a una Integración desde su ERP con ayuda de un especialista en la Plataforma de AN.

Standard

Experiencia

1. Bajo volumen de transacciones
2. Único Comprador
3. Documentos procesados por medio de un correo electrónico.
4. Material de apoyo para auto-capacitación

HABILITACION

Habilitación por medio de correo/mail interactivo

Entrenamientos predefinidos respecto al uso de la aplicación.

DOCUMENTOS

Cada interacción con un documento debe ser por medio de un correo electrónico.

Limites de documentos a visualizar. (200 documentos)

Recomendado para proveedores con bajo volumen de transacciones

SOPORTE

Soporte mediante formulario web a través del portal de ayuda AN para consultas técnicas.

Acceso a la comunidad de usuarios, para aclarar dudas en el uso de los sistemas. (Community)

Manuales y FAQ's

REPORTE

Sin opción de generar reportes de sus transacciones.

OTRAS CARACTERISTICAS

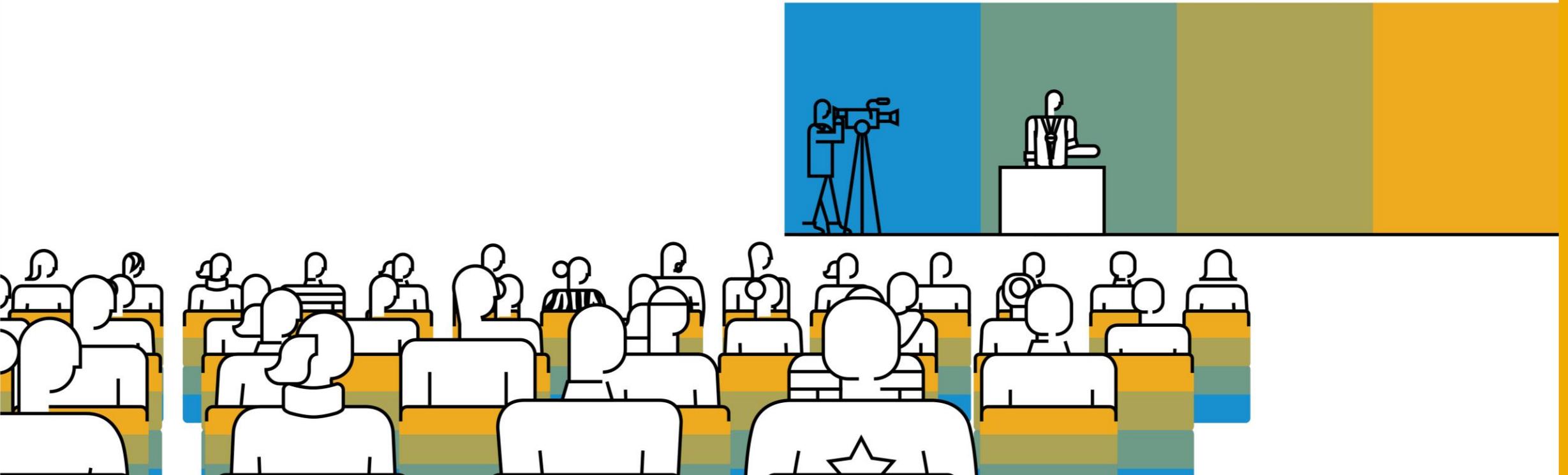
No permite la visualización y administración dentro de Ariba Network de su catálogo.

No le permitirá la Integración en su ERP

Pago

No pago

Cuenta Enterprise



¿Por qué escoger una red empresarial?

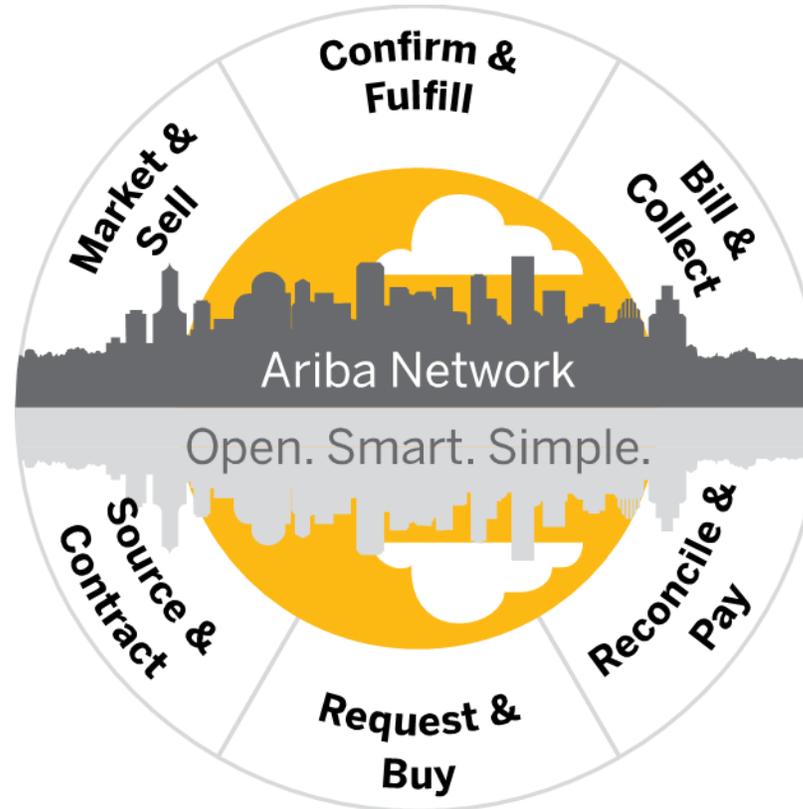


Participantes del comprador

Empresas globales

Empresas medianas

Compradores individuales



Participantes del proveedor

Materiales directos

Materiales indirectos

Servicios

¿Por qué escoger Ariba Network?

La comunidad de comercio más grande del mundo, con más de 1 billón de dólares transados

- Ayude a 2.000 compradores activos de todo el mundo a encontrar sus productos y servicios
- Obtenga experiencia y asesoramiento



Punto único de colaboración empresarial

- Gestione clientes potenciales, propuestas, contratos, pedidos, facturas y pagos
- Colabore con múltiples clientes



Trabaja con su manera de hacer negocios

- Acceda a una amplia variedad de opciones de transacciones
- Utilice diferentes navegadores, formatos, idiomas y divisas



SAP Ariba le ayuda a...



Reducción media del 60 % en los costos operativos

Reducir costos

Reducir el uso de papel

Eliminar los costos de franqueo

Reducir los costes asociados a los recursos que se utilizan para generar/revisar las facturas



Crecimiento del 30 % en las cuentas existentes
Crecimiento del 35 % en los nuevos negocios

Aumentar sus ingresos

Convertirse en un proveedor fácil de encontrar para los clientes que utilizan AN en todo el mundo

Establecer relaciones con nuevos clientes a través de Ariba Discovery

Publicar sus Catálogos a miles de compradores



Aumento del 15 % en la retención de clientes

Satisfacer a sus clientes

Prestar soporte al plan empresarial estratégico de su cliente

Convertirse en un proveedor favorito

Simplificar el proceso de comunicación

80 % en eficiencia y transformación de las operaciones empresariales



Mantenerse organizado

Agrupar las relaciones de cliente en una sola cuenta

Disfrutar de una manera sencilla para almacenar pedidos y facturas

Obtener una mayor visibilidad de los gastos y los pagos de los clientes

Aplicación móvil SAP Ariba Supplier

Información empresarial

Tendencias de pedidos

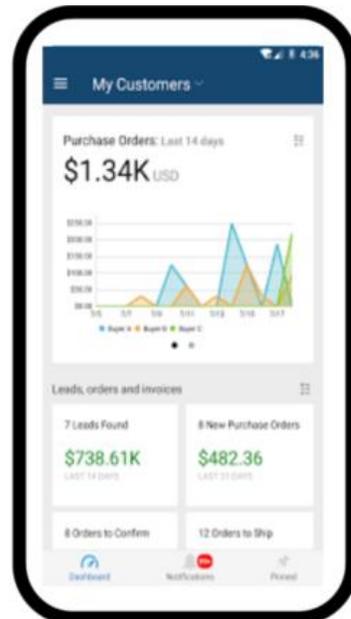
Antigüedad de las facturas

Pedidos y facturas por cliente

Trabajo sobre la marcha

Confirmación de pedidos

Marcado de documentos importantes para su uso posterior



Información

Alertas

Supervisión

Transacciones

Alertas en tiempo real

Visualización de actividades de la red
Recepción de alertas push en caso de situaciones cruciales para la empresa

Supervisión de actividades clave

Visualización de la información de los pedidos y las facturas
Búsqueda de pedidos y facturas mediante HANA

Ariba Discovery



Reciba ofertas calificadas

Un registro rápido que solo le llevará 5 minutos activará el envío de ofertas calificadas a su bandeja de entrada



Ahorre tiempo

Aparezca ante los compradores que están buscando nuevos proveedores activamente



Venda de manera eficaz

Aproveche la comunidad de Ariba Network para presentarse a los compradores con los que aún no trabaja



Consiga nuevos negocios

Aproveche 5.000 millones de dólares en nuevas oportunidades anualmente



Aumente su capacidad de interacción

Comuníquese con compradores y clientes potenciales en tiempo real

Catálogos en Ariba Network

Opciones de Catálogos

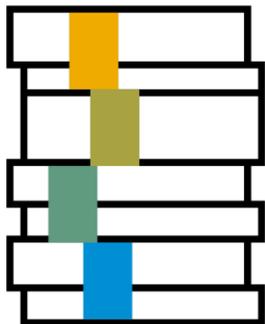


CIF (Catálogo basado en un archivo)



PunchOut: Niveles 1 y 2 (los usuarios compran en tu tienda y agregan productos o servicios a su carrito de compras)

Beneficios



Crea con mayor precisión tus órdenes de compra.

Obtén una respuesta más rápida por parte de tu cliente.

Fomentar el cumplimiento de los procesos de contratación.

Mejorar el flujo de efectivo.

Proporciona a los usuarios una experiencia de compra simple, similar a la del consumidor.

Integración en Ariba Network

¿Qué es?

Una conexión directa entre el sistema ERP de un proveedor y Ariba Network a través de una interfaz electrónica (cXML, EDI, CSV) para intercambiar órdenes de compra, confirmaciones de pedidos, notificaciones de envío y facturas a través de un proceso completamente automatizado.

¿Para quién es?

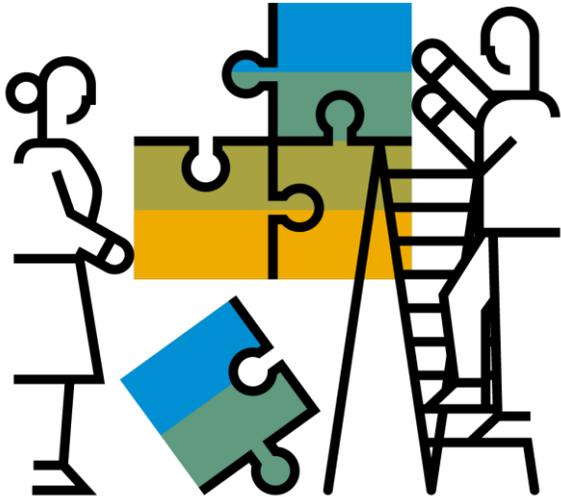
Proveedores con:
Un gran volumen de documentos; Recomendado para proveedores con más de 500 documentos al año.
Capacidad técnica en cXML / EDI
Recursos de IT o eCommerce

| | |
|--|--|
| cXML | Generalmente de uso general; El formato nativo de Ariba; Conexión directa con validación automática. |
| EDI ANSI X 12 EDIFACT D96A D01B | Interfaz con Ariba a través de VAN o AS2. |
| OAGIS v9.2 | Tipos de conexión: AS2 / HTTPS / RNIF |
| PIDX v1.61 | Tipo de conexión: RNIF |
| SAP Business One | Adaptador para vendedores que utilizan SAP Business One. |
| SAP SD Add-On | Complemento de vendedor gratuito para vendedores de SAP mediante el módulo de ventas y distribución |
| CSV | Carga manual del archivo CSV (plantilla específica del cliente) (recomendado para más de 300 facturas por mes) |

Un día en la vida: Proveedor en SAP Ariba usando una cuenta Enterprise



Recursos



Asistencia técnica para la activación

- Creación de la cuenta
- Soporte durante la creación de la primera factura
- Configuración de sus ajustes

Soporte al cliente

- Cambio de rol del usuario
- Consultas sobre facturación
- Reinicialización de contraseñas

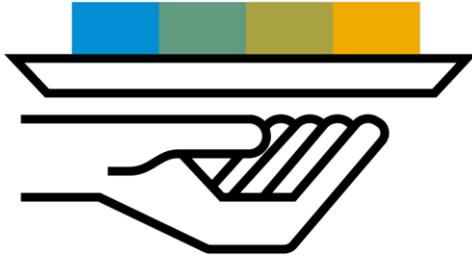
Demostraciones en directo

- Sesiones de éxito de clientes
- Demostraciones en directo de proveedores

Equipo de consultoría comercial para vendedores

- Obtención de valor
- Asesoramiento experto en cuentas
- Soporte para el paquete de suscripciones

Niveles de Subscripción



Premium

- Acceso ilimitado al portal
- Catálogos electrónicos
- Colaboración en la cadena de abastecimiento.
- Atención al cliente
- Trazabilidad de facturas a largo plazo
- Informes

Bronze

Premium, más:

- Insignias de logro Ariba
- Respuesta de Discovery libre RFI / RFQ

Silver

Bronze, más:

- Soporte de integración express
- Integración cXML y EDI
- Soporte técnico del proveedor
- Dos respuestas gratuitas de Discovery

Gold

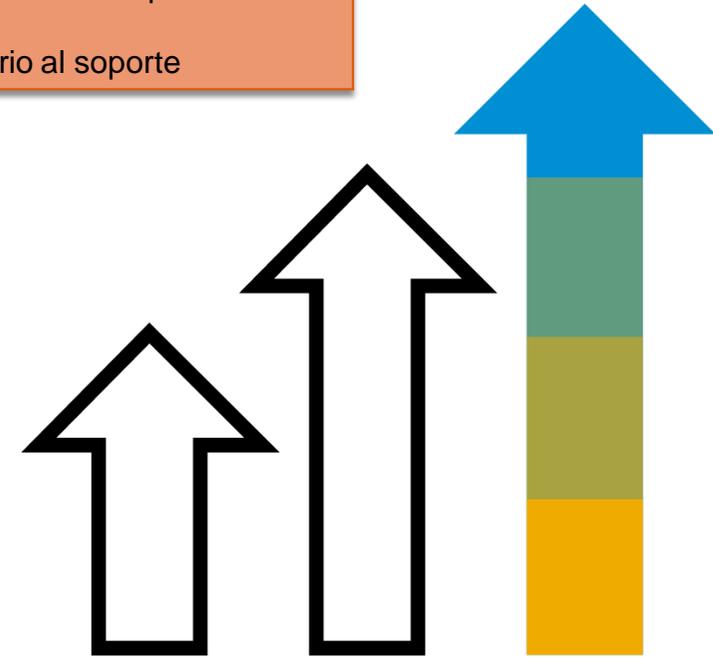
Silver, más:

- Respuestas ilimitadas a oportunidades de ventas
- Acceso prioritario al soporte

Platinum

Gold, más:

- Pase a Ariba Live
- Soporte de integración extendida



Lista de tarifas del proveedor

Tarifas de transacción

Facturado cada trimestre

Límite de tarifa por relación: \$ 20,000 / año

Sin hojas de entrada de servicios

0.155% del volumen de transacciones

Con hojas de entrada de servicios

0.35% del volumen de transacciones



Cuotas de Subscripción

Facturado una vez al año

| Recuento anual de documentos | Subscripción | Tarifas anuales |
|---|--------------|-----------------|
| A través de todas las relaciones con los clientes | | |
| Hasta 4 documentos | Premium | Gratis |
| 5 a 24 documentos | *Bronze | \$50 |
| 25 a 99 documentos o uso EDI / cXML | Silver | \$750 |
| 100 a 499 documentos | Gold | \$2,250 |
| 500 y mas documentos | Platinum | \$5,500 |

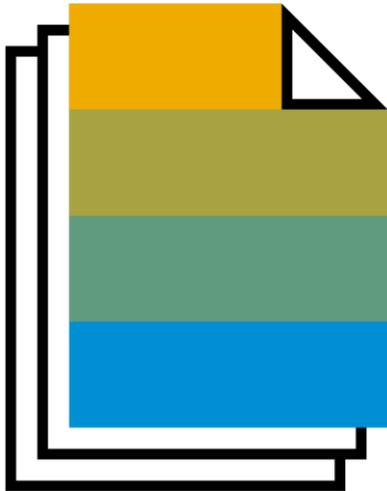
Umbral de tarifa
\$ 50,000 y 5 documentos

A los proveedores que no crucen el umbral de tarifas no estarán afectos a cobros.

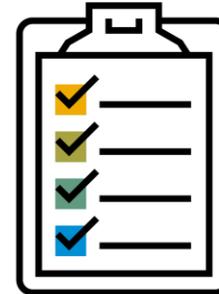
* Los proveedores con cargos que realicen transacciones de menos de \$ 250,000 en volumen financiero anual se asignarán al nivel Bronce independientemente de la cantidad de documentos anuales.

Documentos

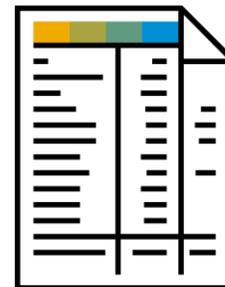
1 documento



Orden de
Compra



Hoja de
Entrada de
Servicios



Factura

Cálculo de las tarifas del proveedor

| Tarifas de transacción (0.155% o 0.00155 del volumen de ventas) | Cuota de suscripción (Recuento anual de documentos con cargo) | Cuotas anuales |
|--|--|----------------|
| $\$59k \times 0.155\% = \cancel{\$91.45}$ \$0 | + 4 documents Premium Level \$0 | = \$0 |
| $\$400k \times 0.155\% = \620 | + 499 documents Gold Level \$2,250 | = \$2,870 |
| $\$200k \times 0.155\% = \310 | + 700 documents *Bronze Level \$50 | = \$360 |

Grupo Posadas les hará llegar un formulario. Favor de llenarlo lo antes posible.

[Clic Aquí](#)

Preguntas y respuestas...

Dudas sobre la plataforma de
Ariba Network

Posadashabilitacion@ariba.com

Dudas sobre su negocio con
Grupo Posadas

catalogoscorporativos@posadas.com

Gracias.

© 2017 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Queda prohibida la reproducción o transmisión de cualquier parte de esta publicación, en cualquier forma o para cualquier fin, sin el permiso expreso de SAP SE o de una empresa filial de SAP.

La información que aquí se incluye puede modificarse sin previo aviso. Algunos productos de software comercializados por SAP SE y sus distribuidores contienen componentes de software con derechos de autor de otros proveedores de software. Las especificaciones de producto nacionales pueden variar.

SAP SE o una empresa filial de SAP proporcionan estos materiales con fines meramente informativos, sin manifestación ni garantía de ningún tipo. Ni SAP ni sus empresas filiales se hacen responsables de los errores u omisiones en relación con los materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP o de sus empresas filiales son aquellas especificadas en las cláusulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.

En concreto, ni SAP SE ni sus empresas filiales tienen obligación alguna de emprender las actividades empresariales indicadas en este documento o en cualquier presentación relacionada, o de desarrollar o lanzar ninguna de las funcionalidades mencionadas en el presente. Este documento, o cualquier presentación relacionada, así como la estrategia y posibles desarrollos futuros, productos y/o direcciones de plataforma y funcionalidades de SAP SE o de sus empresas filiales, están sujetos a posibles cambios y pueden ser modificados por SAP SE o sus empresas filiales en cualquier momento y por cualquier motivo, sin previo aviso. La información incluida en este documento no constituye ningún compromiso, promesa u obligación legal de proporcionar ningún material, código o funcionalidad. Cualquier afirmación referente al futuro está sujeta a diversos riesgos e incertidumbres que pueden provocar que los resultados reales difieran de forma significativa de los previstos. Se advierte a los lectores que no deben depositar una confianza excesiva en estas afirmaciones referentes al futuro y que no deben basarse en ellas a la hora de tomar decisiones de compra.

SAP y los productos y servicios de SAP mencionados, así como sus respectivos logotipos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP SE (o de una empresa filial de SAP) en Alemania y en otros países. Todos los nombres de productos y servicios mencionados son marcas registradas de sus respectivas empresas. Consulte <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> para obtener información y avisos adicionales sobre marcas comerciales.