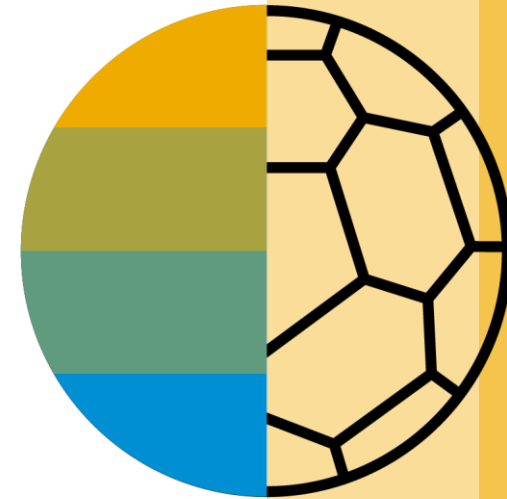


Summit dei fornitori di Alphabet/Google

Per il collegamento audio utilizzare le casse del computer o le cuffie



Gli obiettivi di oggi



Presentazione dei relatori



Iniziativa Alphabet / Google



Descrizione dell'impatto e dei vantaggi



Dimostrazione dei prossimi passi



Domande e risposte



Visione

Google ha deciso di dare l'avvio ad una **semplificazione** dei processi di approvvigionamento e pagamento utilizzando il portale Ariba Network per tutti gli scambi commerciali con i fornitori, beneficiando così di una maggiore **automatizzazione** ed un migliore coordinamento dei flussi.



I nostri obiettivi

Rapidità



Grazie a processi di business più efficienti e connettività in tempo reale

Conformità



Rendendo più semplice l'adesione alle politiche e pratiche commerciali.

Trasparenza



Permettendo l'accesso immediato ai dati utilizzati negli scambi commerciali

Note: Google ha cominciato l'attuazione di SAP Ariba nel quarto trimestre del 2019.

Le funzionalità saranno attivate in maniera progressiva e comunicate ai fornitori in fasi cicliche.

Perché una rete di imprese?

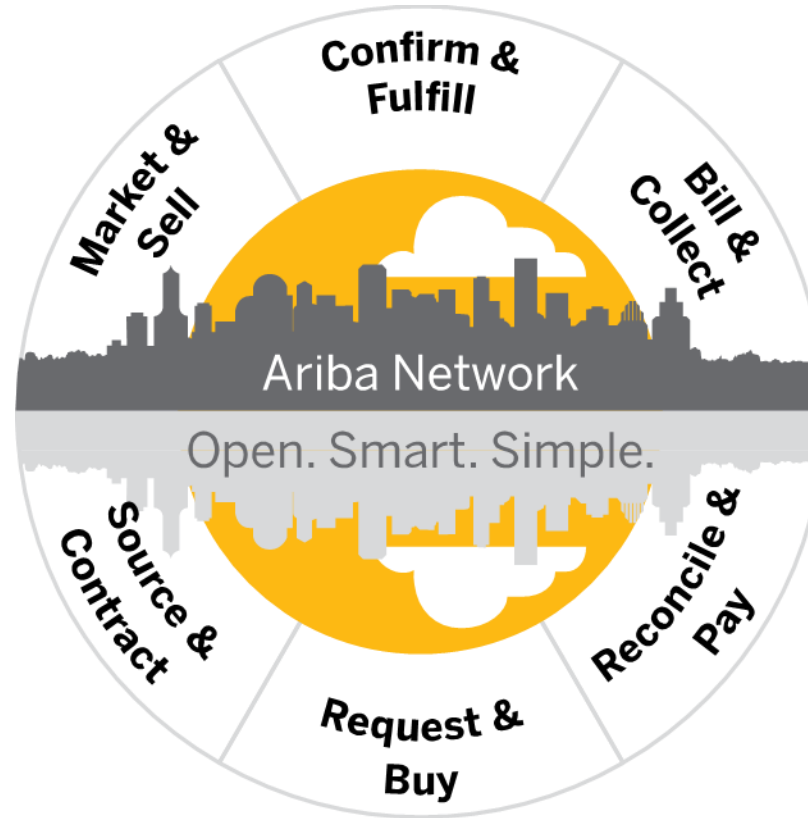


Acquirenti partecipanti

Imprese globali

Società di fascia media

Acquirenti indipendenti



Fornitori partecipanti

Materiali diretti

Materiali indiretti

Servizi

Perché Ariba Network?

È la comunità commerciale più grande del mondo, con un totale di transazioni oltre un trilione di dollari.

- Propone i tuoi prodotti e servizi agli acquirenti delle Global 2000
- Ti offre know-how, esperienza e consulenza



Un punto unico per collaborare tra aziende

- Gestisce i tuoi lead, preventivi, contratti, ordini, fatture e pagamenti
- Allarga la collaborazione a molteplici clienti



Si adatta alle tue modalità di lavoro

- Dà accesso ad una più ampia gamma di transazioni
- Supporta l'utilizzo di diversi browser, formati, lingue e valute



SAP Ariba contribuisce a



Ridurre i costi operativi fino al 60%

Abbassare i costi

Consumi meno carta

Non hai spese di affrancatura e porto

Hai bisogno di meno tempo per generare / rielaborare le fatture



Far crescere gli account esistenti fino al 30%

Far crescere gli account nuovi fino al 35%

Incrementare il fatturato

Fatti trovare come cliente utilizzando AN Worldwide

Instaura nuove relazioni cliente tramite Ariba Discovery

Pubblica i tuoi cataloghi ad un pubblico di migliaia di acquirenti



Fidelizzare il 15% di clienti in più

Soddisfare il tuo cliente

Supporti il piano strategico di business del tuo cliente

Puoi diventare un “fornitore preferenziale”

Semplifichi il processo di comunicazione

Migliorare l'efficienza fino all'80% e trasformare le tue operazioni commerciali



Migliorare l'organizzazione

Raggruppi le relazioni cliente in un unico conto

Hai modalità di archiviazione di ordini d'acquisto e fatture più semplici

Hai una migliore visibilità sulla spesa e i pagamenti dei clienti

Ridurre i tempi di pagamento fino al 62%



Ridurre i tempi di pagamento

Fai in modo che la tua fattura sia inoltrata al contatto giusto del flusso di approvazione

Non occorre confermare gli ordini tramite e-mail/telefono

Puoi essere certo che i dati sono completi e accurati

Previeni gli errori con controlli di sistema

Applicazione mobile SAP Ariba Supplier

Insight sul business

Trend degli ordini d'acquisto

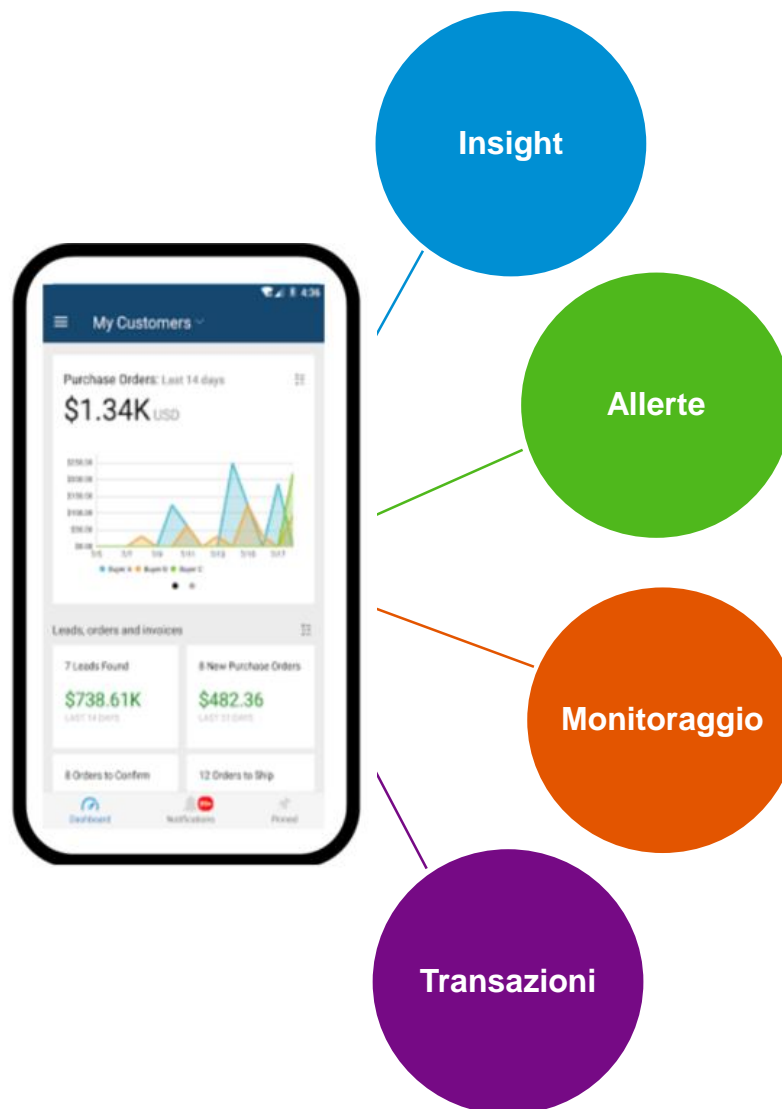
Obsolescenza delle fatture

Ordini d'acquisto e fatture per cliente

Lavoro fuori ufficio

Conferma ordini d'acquisto

Appunta i documenti importanti per dopo



Allerte in tempo reale

Prendi visione dell'attività nel network

Ricevi allerte push sugli eventi critici per il tuo business

Monitora le attività cruciali

Visualizza gli ordini d'acquisto e i dati in fattura

Trova ordini d'acquisto e fatture con SAP HANA

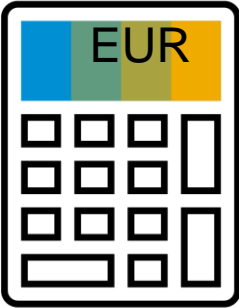
Schema tariffario

Addebiti per transazioni (a cadenza trimestrale)

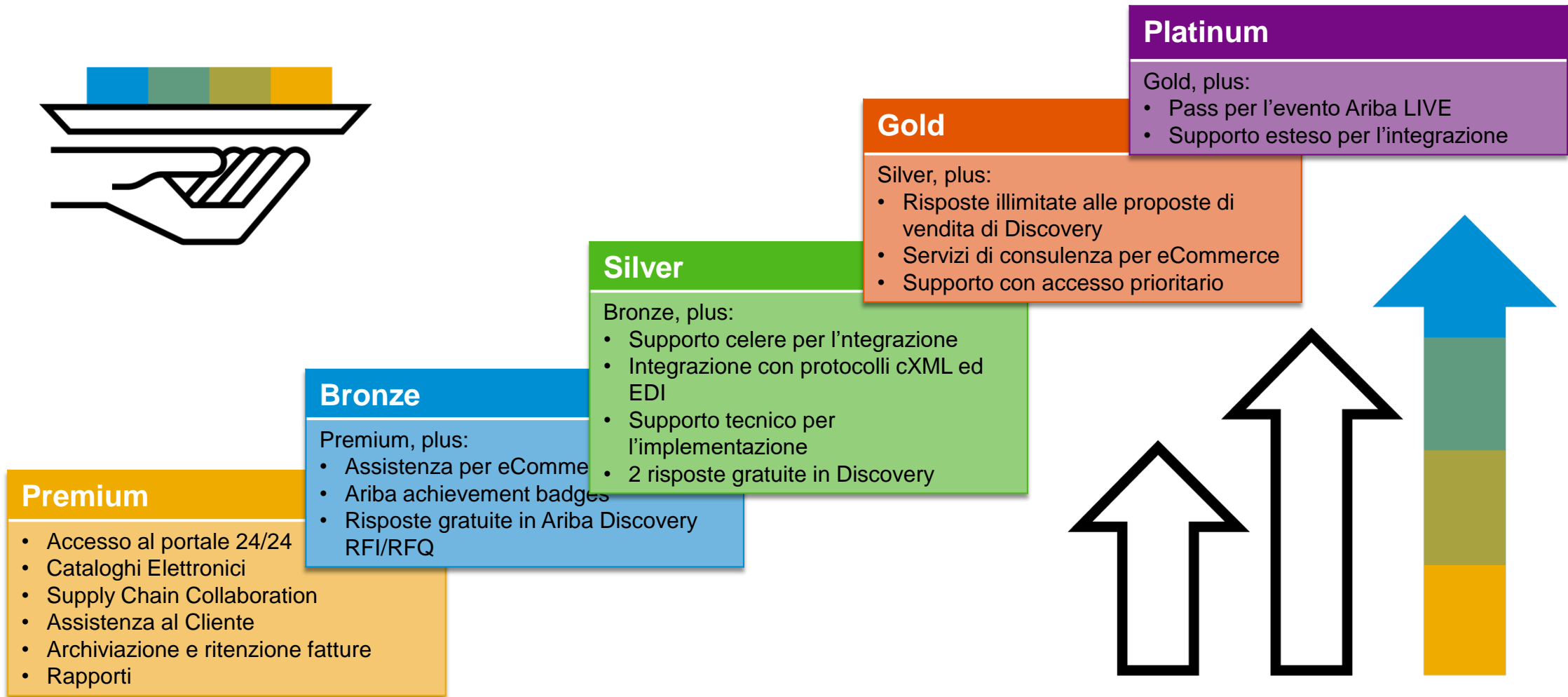
Meno di 5 documenti* O meno di 43 250 EUR	UTILIZZO gratuito
Più di 5 documenti * E più di 43 250 EUR *Solamente OdA, Fatture, Moduli acquisizione servizi, e risposte ai Moduli acquisizione servizi (SES)	0,155% del volume delle transazioni per le Relazioni Cliente senza i Moduli acquisizione servizi
	0,35% del volume delle transazioni per le Relazioni Cliente che includono i Moduli acquisizione servizi (SES)
	Limitato a 17 300 EURO per relazione cliente

Corrispettivo di sottoscrizione (a cadenza annuale)

Documenti conteggiati in un anno Per <u>tutte</u> le relazioni cliente	Abbonamento	Corrispettivo Annuale
Fino a 4 documenti	Premium	0 €
Da 5 a 24 documenti o < 216 250 €	Bronze	45 €
Da 25 a 99 documenti e > 216 250 €	Silver	670 €
100 a 499 documenti e > 216 250 €	Gold	2 000 €
Oltre 500 documenti e > 216 250 €	Platinum	4 900 €



Livelli d'Abbonamento



Read more about subscription levels, calculate your fees & check out other currencies on our website
<https://www.ariba.com/ariba-network/ariba-network-for-suppliers>

Ariba Discovery per ...



Ottenere dei lead già qualificati

Bastano cinque minuti per completare la registrazione e attivare l'invio di lead qualificati al tuo inbox.



Risparmiare tempo

Presentati ad acquirenti che stanno cercando attivamente dei nuovi fornitori



Vendere efficacemente

Approfitta della comunità Ariba Network per farti presentare ad acquirenti con i quali non hai ancora lavorato



Fare nuovi affari

Accedi ogni anno a 5 miliardi di USD di nuove opportunità pubblicate



Aumentare l'interattività

Comunica con acquirenti e clienti potenziali in tempo reale

Il portale informativo del fornitore e la Exchange User Community

Impostazioni account Salva Chiudi

Relazioni cliente Utenti Notifiche Abbonamenti applicazione Registrazione account

Relazioni correnti **Relazioni potenziali**

Preferisco ricevere le richieste di relazione nel modo seguente:

☐ Accetta automaticamente tutte le richieste di relazione ☒ Rivedi manualmente tutte le richieste di relazione

Aggiorna

In attesa

Cliente	Tipo di relazione
<input type="checkbox"/>	Scambi commerciali 24 ott 2018

Approva Rifiuta

Corrente

Cliente	Tipo di relazione	Data approvazione ↓	Tipo di
<input type="checkbox"/>	Scambi commerciali	23 mag 2018	Predefinito
<input type="checkbox"/>	Scambi commerciali	4 dic 2017	Predefinito

Nella scheda **Impostazioni società**, passa in rassegna:

- Profili cliente
- Ruoli di transazione
- Portali informativi del fornitore

Welcome to the <buyer name> Supplier Information Portal

This portal provides information for all suppliers that are conducting business with <buyer name> via Ariba Network.

As part of <buyer name>'s ongoing policy to continuously improve efficiency and service quality to suppliers, they are currently implementing the next stage of their overall electronic strategy to move away from paper based transactions. If during onboarding you have business-related questions, those can be sent to <buyer enablement email> or if you have Ariba Network functional questions, those can be sent to <ariba enablement email>. Many of your questions may already be answered in the topics below.

What information are you looking for?

PROJECT NOTIFICATION LETTER Overview of <buyer name> Initiative	SUPPLIER SUMMIT Hear your buyer's message regarding being part of Ariba Network
SUPPLIER TRAINING GUIDE Learn how to transact with <buyer name>	FEES Learn about SAP Ariba Supplier Subscriptions and Pricing
LEARN HOW TO BUILD A CATALOG Access the technical requirements for catalog enablement with <buyer name>	LIVE DEMOS Register for interactive sessions to learn more about Ariba Network functionality
INTEGRATION Access the technical requirements for integration with <buyer name>	SUPPORT RESOURCES We are here to help you strengthen customer relationships and grow your business

SAP Ariba

<< Centro Assistenza

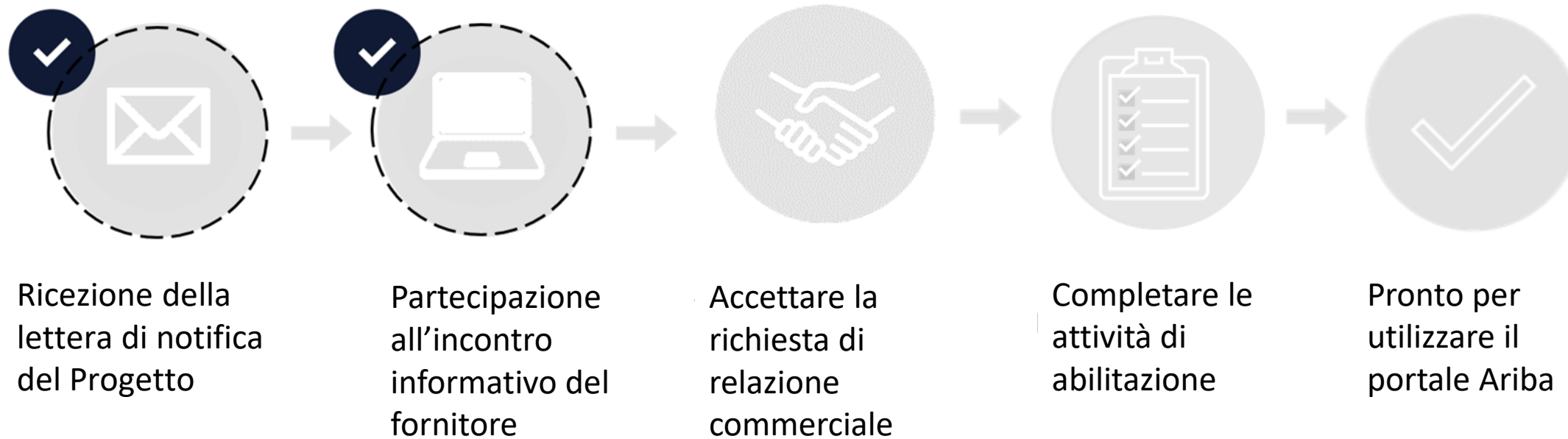
Cerca...

- Come posso sapere quando sarà pagata la fattura?
- Perché la fattura o il modulo acquisizione servizi sono stati rifiutati?
- Come si invia una fattura?
- Cerco assistenza per comunicare con un cliente
- Cerco assistenza per accedere a un evento di sourcing
- Perché non riesco a trovare un ordine d'acquisto?
- Come si aggiunge un nuovo cliente?
- Come si modifica e invia nuovamente una fattura non riuscita o rifiutata?
- In caso di domande o problemi, devi contattare Ariba o il cliente?
- Invio di una fattura con ordine d'acquisto (4:35)
- Come faccio a sapere quale tipo di fattura devo creare?
- Come creare una fattura basata su un ordine d'acquisto?

Visualizza di più

Documentazione Supporto

Passi successivi



Accettazione della richiesta di relazione commerciale

ordersender-prod@ansmtp.ariba.com

1

Caro fornitore e partner

Come già anticipato via mail e nell'ambito del Supplier Summit, ERG sta digitalizzando i propri processi di Business introducendo una nuova modalità di interazione elettronica che diventerà un requisito fondamentale nella relazione con i propri fornitori.

In particolare, saranno dematerializzati tramite l'Ariba Network i seguenti documenti: Ordini, Conferme d'Ordine, Documenti di Trasporto, Entrate Merce, Fatture ed Aggiornamento status Fatture (compresi i pagamenti).

Al fine di procedere con tale nuova modalità, occorre accettare la richiesta di relazione commerciale di cui al link di seguito riportato e seguire gli ulteriori passaggi comunicati via mail.

AZIONE RICHIESTA

Il **CLIENTE** sta aggiornando le procedure di gestione delle sue relazioni commerciali con i fornitori per offrire modalità di ricezione degli ordini d'acquisto e/o di pagamento più efficienti.

Per avviare il processo di abilitazione che consente alla propria società di elaborare ordini o fatture con Erg S.p.A., fare clic sul collegamento qui sotto.

→ **Accettare la richiesta di relazione commerciale del cliente**

(Fare clic sul collegamento qui sopra anche se non si dispone già di un account Ariba Network.)

Se questo invito non è stato inviato al dipendente appropriato della società, inoltrarlo come necessario.

2

Ariba Network

Benvenuti in Ariba® Network

CLIENTE

ha invitato a eseguire la registrazione a Ariba Network.

Nuovo utente

Se si è un nuovo utente Ariba Network privo di account e si desidera partecipare, fare clic su **Esegui la registrazione ora**. Iscrivendosi, verrà stabilita una relazione commerciale Ariba Network con il cliente autore della richiesta e il nuovo account sarà disponibile per altre organizzazioni acquirenti in Ariba Network.

È possibile visualizzare ulteriori informazioni sul cliente nel [portale di informazioni](#)

[Esegui la registrazione ora](#)

[Ho altre domande per il cliente autore della richiesta](#)

Utente esistente

Se si dispone già di un account Ariba Commerce Cloud o Ariba Discovery, immettere il nome utente e la password esistenti e fare clic su **Conferma** per eseguire il login ad Ariba Network.

Nome utente:

Password: Password

[dimenticata?](#)

[Conferma](#)

Quando si confermano il nome utente e la password esistenti, il sistema Ariba notificherà al cliente autore della richiesta che si dispone già di un account Ariba Network e che si è accettata la richiesta di relazione commerciale.

Pacchetti

Guida

Passi successivi

<#>

Configurazione del profilo legale

Configura indirizzi fornitore serviti da questo account

SalvaChiudi

* Indica un campo richiesto

Nome indirizzo

Nome indirizzo:*

Indirizzo SDI

ID indirizzo:

Partita IVA:

IT01010101011

Codice fiscale:

Indirizzo

Piazza del Plebiscito
1
00186 Roma
Roma
Italia

☒ Configura profilo legale

Selezionare questa casella per fornire ulteriori informazioni fiscali e relative alla ragione sociale per ciascun indirizzo qualificato. Ariba Network potrà inviare queste informazioni a un provider di servizi accreditato. Verificare la sezione "Stato" nella pagina Profilo società per aggiornamenti sullo stato di registrazione.

Informazioni finanziarie

☒ Il fornitore dispone di un numero di registrazione REA.

Ufficio:*

Roma

Numero REA:*

Tipo azionista:*

Solo azionista

Stato di liquidazione:*

Non in liquidazione

Capitale sociale (EUR):

0,00

Informazioni sul regime fiscale

Regime fiscale:*

Ordinario

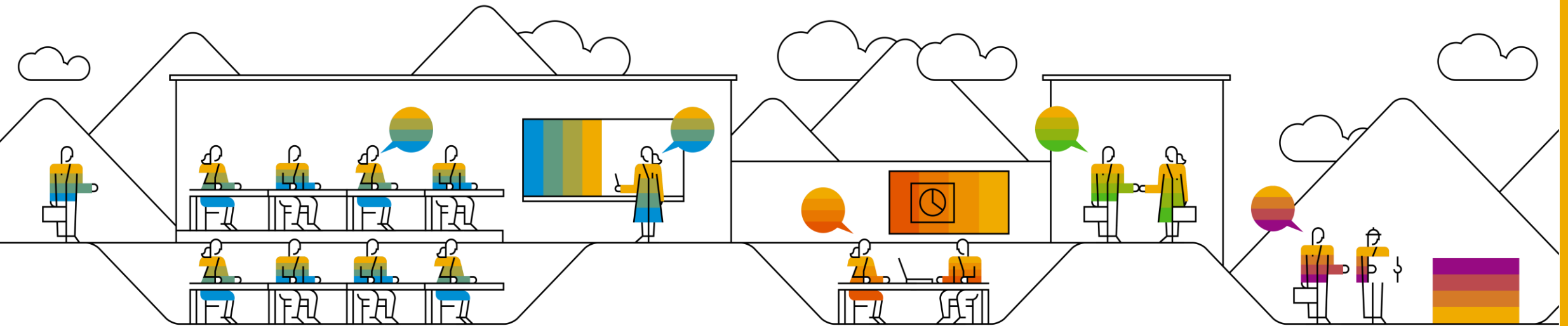
SalvaChiudi

Cliccare sul tasto impostazioni dalla home page del Vostro account e selezionare **Profilo società** ” dal menu a tendina .

Successivamente , scorrere in basso fino a trovare la sezione **Indirizzi aggiuntivi della società**

Il Go Live in Ariba Network

Data prevista per l'inizio delle operazioni
Secondo trimestre 2020



Domande?

Per domande rivolgetevi agli indirizzi qui di seguito.



- Abilitazione al fornitore:** dopo il summit
- Accettare la domanda di relazione Commerciale:** entro 5 lavorativi
- Trainings:** Prima del GoLive
- Go Live:** email de Google/Alphabet



Domande di natura commerciale
supplierenablement-external@google.com

Domande sul sistema o di carattere generale
NORD AMERICA: googlesupplierhelp@ariba.com
EUROPA: googlesupplierhelp-EMEA@ariba.com
AMERICA LATINA:
googlesupplierhelp-LATAM@ariba.com
ASIA e OCEANIA:
googlesupplierhelp-APAC@ariba.com

**Grazie per
l'attenzione.**

Follow us



www.sap.com/contactsap

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platforms, directions, and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See www.sap.com/copyright for additional trademark information and notices.