



SAP Ariba 

# Gerdau

## Apresentação Para Fornecedores

O áudio da apresentação está disponível nos alto-falantes ou fones de ouvido do seu computador

PUBLIC



THE BEST RUN 

# Agenda

- Introdução
- Visão geral da Gerdau
- Impactos e benefícios
- Próximos Passos
- Dúvidas



# Apresentadores

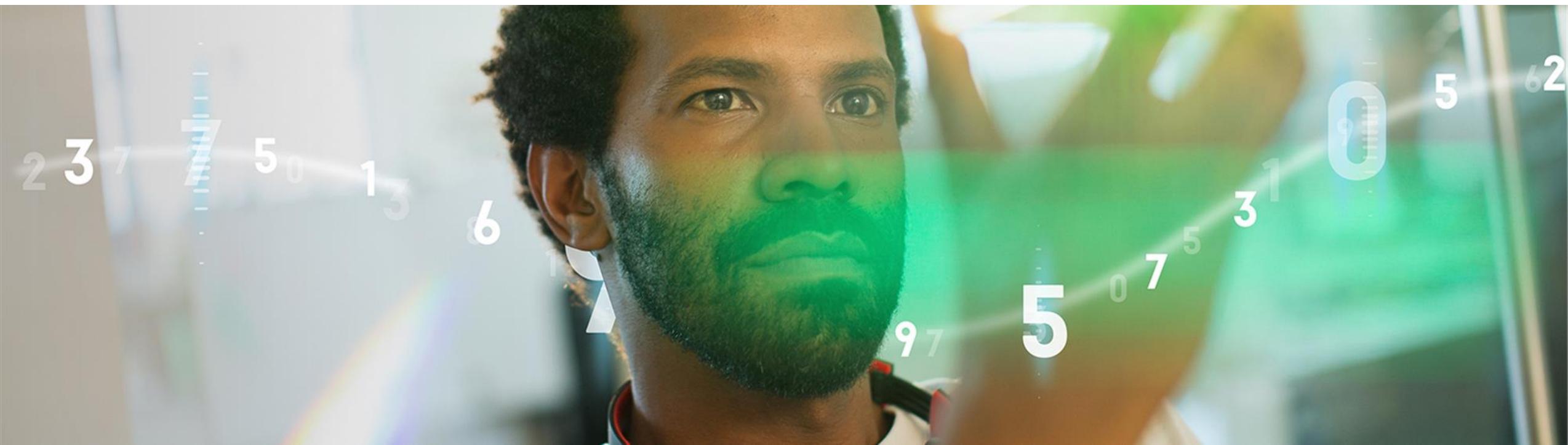


- **Vinícius Vieira**  
• **Supplier Education Specialist - SAP Ariba**
  
- **Vinícius Fernandes de Moura**  
• **Gerente Geral de Suprimentos Brasil - Gerdau**



# Gerdau

## Visão Geral



# Por que uma rede de negócios?

## Compradores Participantes



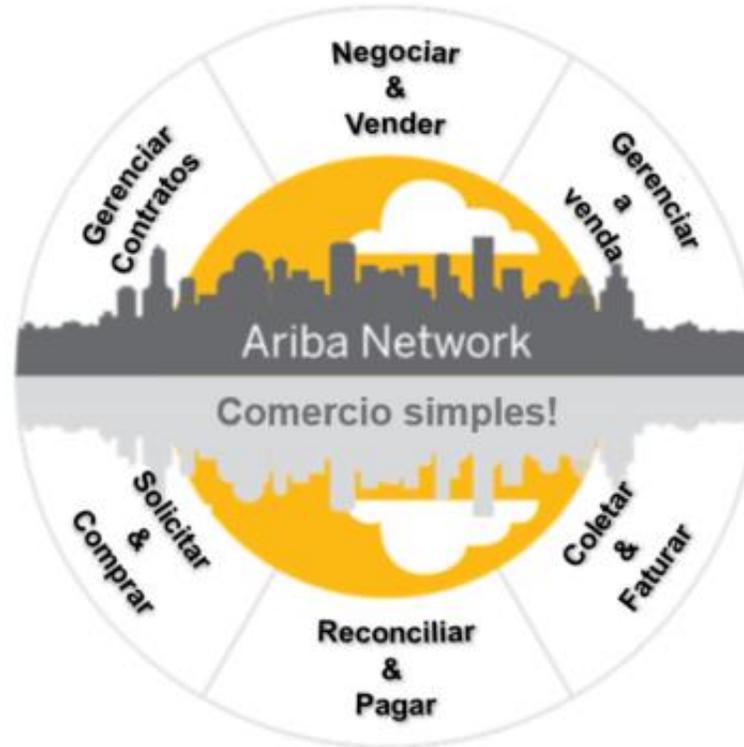
Empresas Globais



Médias Empresas



Compradores Individuais



## Fornecedores Participantes



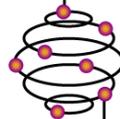
Materiais Direto



Materiais Indiretos



Serviços

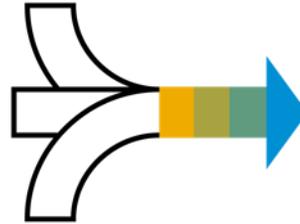


# Por que a SAP Business Network?



**Maior rede comercial do mundo, com mais de 3 trilhões de dólares em negociações ao ano.**

- Ajuda compradores ativos a encontrar seus produtos e serviços.
- Melhora sua experiência em comércio eletrônico e integração.



**Ponto único para colaboração empresarial.**

- Gerencie leads, propostas, contratos, pedidos, faturas e pagamentos.
- Faça negócios com vários clientes.



**Trabalhe de maneira simplificada e otimize o seu tempo**

- Acesse uma ampla gama de opções de transações.
- Disponível em diversos navegadores, formatos, idiomas e moedas.

# SAP ajuda você...



60% redução média dos custos operacionais.

## Redução de custos

Reduza o tempo e o uso de papel

Elimine os custos de envio

Reduza os custos associados aos recursos usados para gerar / retrabalhar as faturas



30% crescimento de contas existentes  
35% crescimento de novos negócios

## Aumento da receita

Tenha visibilidade usando o AN em todo o mundo

Estabeleça novos relacionamentos com o cliente através do Ariba Discovery

Publique seus catálogos frente a mil compradores



15% Aumento na retenção de clientes

## Satisfação de seus clientes

Apoie o plano de negócios estratégico do seu cliente

Torne-se um fornecedor referência

Simplifique o processo de comunicação

80% eficiência e transformação de operações comerciais



## Organização

Consolide os relacionamentos em uma única conta.

Tenha seus documentos armazenados de maneira simplificada.

Veja o status dos documentos em tempo real.

62% redução de pagamentos em atraso



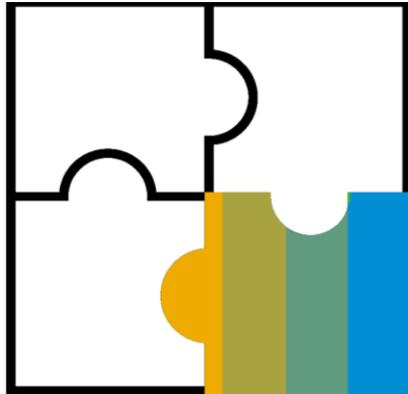
## Precisão dos pagamentos

Informações precisas dos documentos emitidos pelo seu cliente.

Não será necessário confirmar os pedidos por e-mail / telefone.

Evite erros através de verificações do sistema

# Integração de fornecedores:



O que é?

Para quem?

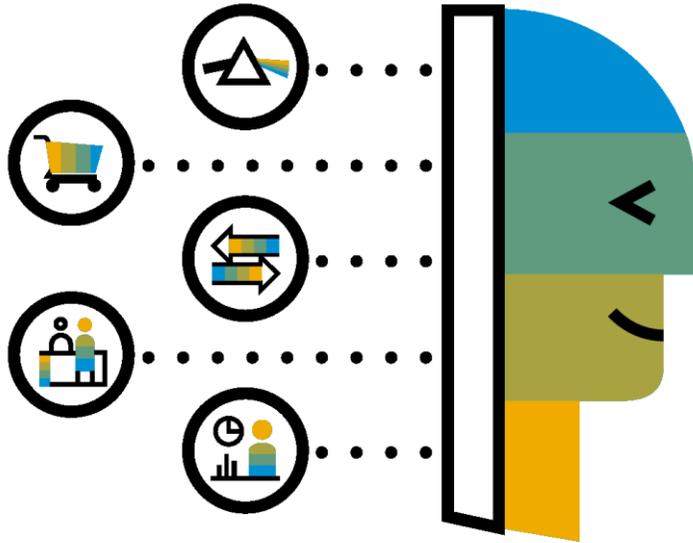
- Conexão direta entre seu ERP e a SAP Business Network via (cXML, EDI, CSV) processo totalmente automatizado.

Fornecedores com:

- Alto volume de documentos por mês;
- Capacidade técnica em cXML / EDI;
- Recursos de TI ou comércio eletrônico;

|   |   |
|---|---|
| <b>cXML</b>   | O formato mais utilizado com conexão direta e validação automática                |
| <b>EDI</b><br>ANSI X.12<br>EDIFACT D96A<br>EANCOM<br>D01B | Integração com Ariba através de VAN ou AS2  |
| <b>OAGIS v9.2</b>   | Tipos de conexão: AS2 / HTTPS / RNIF  |
| <b>PIDX v1.61</b>   | Tipo de conexão: RNIF   |
| <b>SAP Business One</b>                                   | Adaptador utilizado para vendedores utilizando SAP Business One                   |
| <b>SAP SD Add-On</b>                                      | Complemento gratuito para vendedores SAP usando o Módulo de Vendas e Distribuição |
| <b>CSV</b>  | Manual upload para arquivo CSV (template específico para o cliente)               |

# Catálogos na SAP Business Network



## Benefícios:

- Melhorar a precisão do pedido de compra;
- Acelerar a capacidade de resposta aos clientes;
- Incentivar a conformidade aos processos de aquisição;
- Melhorar o fluxo de caixa;
- Fornecer uma experiência de compra simples para usuários;

## Opções de catálogo:



CIF (catálogo baseado em arquivos)



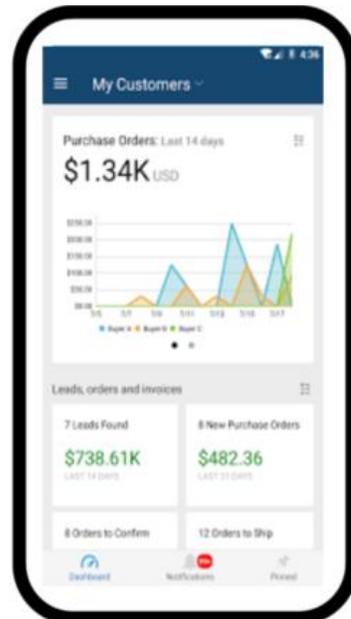
PunchOut (os usuários compram em sua loja e retornam itens para o carrinho de compras da SAP, com base em requisitos)

\* Se o seu cliente determinar que gostaria de ativar catálogos com você, um especialista em ativação de catálogo da SAP entrará em contato com você com mais detalhes / instruções;

# Aplicativo SAP - Ariba Supplier Mobile

Tenha controle dos pedidos de seu cliente.

Tenha fácil acesso aos seus pedidos.



Controle

Alertas

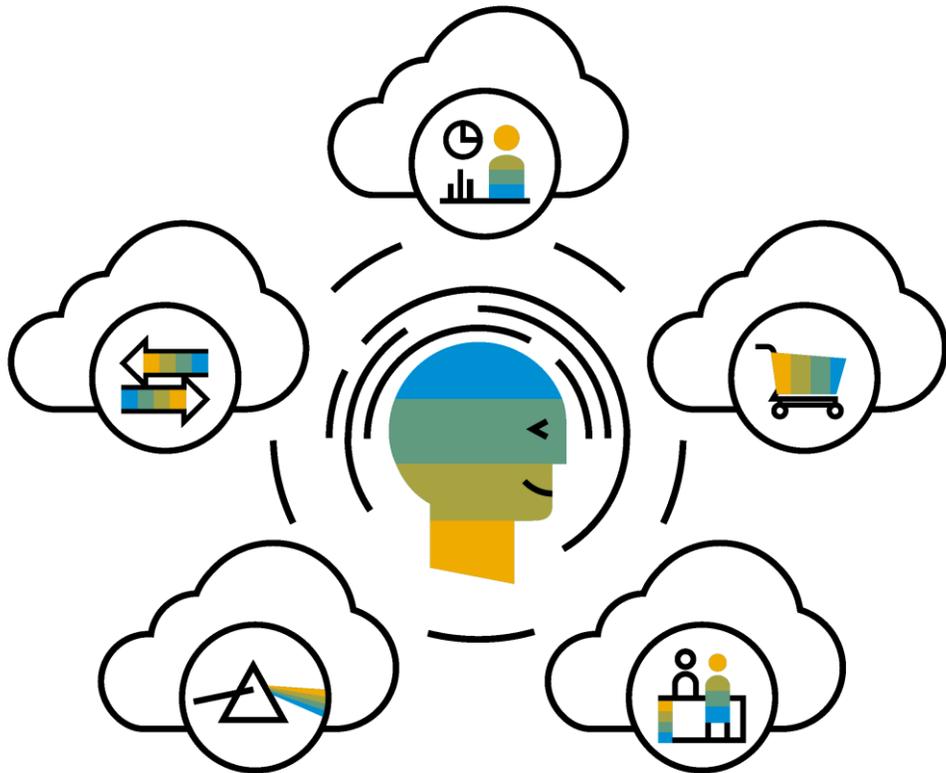
Monitorar

Acesso rápido

Monitore as atividades em tempo real.

Receba alertas de documentos novos.

# Programa de Taxas SAP Business Network



Adesão ao portal é **gratuita**.

---

Nosso modelo comercial é composto por duas taxas:  
transação e subscrição.

---

# Programa de Taxas SAP Business Network

## Taxa de Transação

Faturada mensalmente a partir do 5º documento e R\$ 100.000 anual

### Fornecedor de Material

0,45% com limite de R\$ 800,00 sobre o valor de cada ordem de compra (+impostos)

### Fornecedor de Serviço

0,45% com limite de R\$ 20,00 por medição de serviço aceita (+impostos)



## Taxa de Subscrição

Faturada trimestralmente a partir do 5º documento e R\$100.000 anual

|   |                                  |                           |
|---|----------------------------------|---------------------------|
| 1 | R\$0.00–R\$100,000.00            | Grátis                    |
| 2 | R\$100,000.01–R\$500,000.00      | R\$1,672.00–R\$8,361.00   |
| 3 | R\$500,000.01–R\$1,000,000.00    | R\$8,362.00–R\$12,005.00  |
| 4 | R\$1,000,000.01–R\$2,000,000.00  | R\$12,005.00–R\$14,235.00 |
| 5 | R\$2,000,000.01–R\$5,000,000.00  | R\$14,235.00–R\$15,006.00 |
| 6 | R\$5,000,000.01–R\$10,000,000.00 | R\$15,006.00–R\$15,864.00 |
| 7 | Acima R\$10,000,000.00           | R\$15,864.00              |

# Discovery



## **Receba leads qualificados:**

Um registro rápido de 5 minutos ativará os leads qualificados enviados diretamente para sua caixa de entrada

## **Economize tempo:**

Fique na frente dos compradores quando eles estiverem procurando ativamente novos fornecedores.

## **Venda de forma efetiva:**

Aproveite a comunidade da Ariba Network para ficar à frente dos compradores com quem você ainda não trabalha.

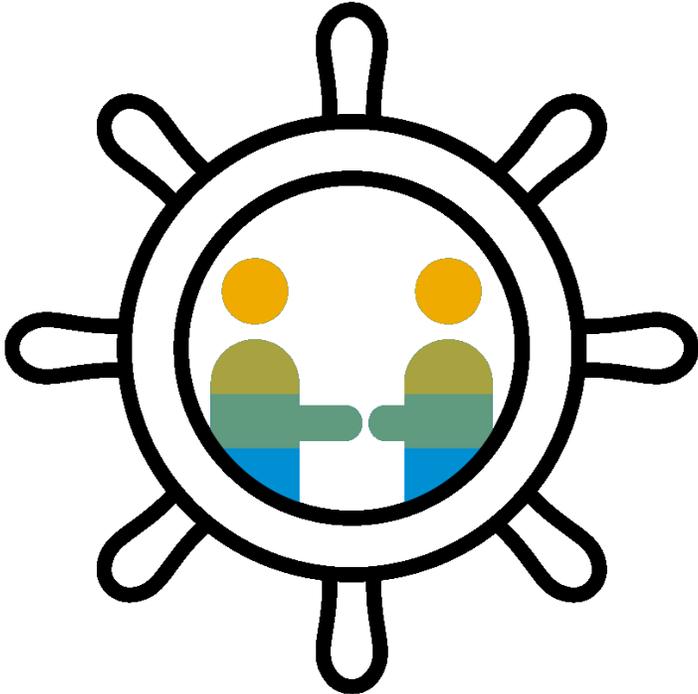
## **Novos negócios:**

Aproveite US \$ 5 bilhões em novas oportunidades publicadas anualmente.

## **Aumente a interatividade:**

Comunique-se com compradores e possíveis clientes em tempo real.

# Recursos



## Equipe de Habilitação

- Assistência na criação da conta.
- Assistência na configuração da conta.

---

## Equipe de Suporte

- Alteração/configuração de usuários.
- Dúvidas em geral.
- Reset de senha.

---

## Equipe de Treinamento

- Treinamento Funcional

## Próximos passos:



# Carta de Aceite de Relacionamento



Para a XXXXXXXXXXXX

Esse é o convite para sua empresa juntar-se à rede Ariba Network e através dela otimizar sua relação comercial com a XXXXXXXXXXXX. Agradecemos por se juntar a nós nessa empreitada e solicitamos que você complete seu registro e adesão ao Ariba o mais rápido possível. Esse é um passo muito importante para dar continuidade à parceria com seu cliente. Para questões sobre o processo de registro e adesão ao Ariba, entre em contato com o seu agente Ariba ou encaminhe sua pergunta para [adesaoxxx@ariba.com](mailto:adesaoxxx@ariba.com) que um de nossos agentes retornará prontamente.

- **IMPORTANTE: CLIQUE [NESSE LINK](#) PARA BAIXAR E CONHECER AS TAXAS DE UTILIZAÇÃO DO ARIBA NETWORK.**

Caso sua empresa já possua uma conta Ariba, recomendamos que você aceite [esta](#) presente solicitação de relacionamento utilizando o mesmo usuário. Caso também possua mais de uma filial (vários CNPJs) e elas futuramente receberem solicitações de relacionamento, recomendamos ainda que você também as aceite com esse mesmo USUÁRIO, mantendo uma única conta Ariba você garante que sua empresa pagará apenas uma única taxa de subscrição não obstante a quantidade de relacionamentos comerciais possua.

## AÇÃO NECESSÁRIA

Seu cliente, XXXXXXXXXXXX, está alterando a forma como ele faz negócios com seus fornecedores importantes. O objetivo é tornar o processo de recebimento de pedidos de compra e/ou pagamento o mais eficiente possível.

Para permitir que sua empresa processe pedidos ou faturas com XXXXXXXXXXXX, clique no link a seguir para começar.

→ [Aceitar a solicitação de relacionamento comercial do seu cliente](#)

(Clique no link acima, não importando se você tem uma conta ou não na Ariba Network.)

Se este convite não chegou à pessoa apropriada na sua empresa, encaminhe-o conforme necessário.

## O QUE É ARIBA NETWORK?

A Ariba, uma empresa SAP oferece soluções e serviços que permitem que você compartilhe informações e processos de negócios facilmente com clientes por meio da Ariba Network, como:

- Acelerar o ciclo de vendas e diminuir o custo de vendas
- Encontre novos clientes que estejam procurando ativamente pelo que você vende
- Impulsionar mais negócios com clientes atuais

## HÁ TAXAS ASSOCIADAS A ESTE SERVIÇO?

Não há taxas para se registrar. Contudo, dependendo do quanto você usa sua conta do Ariba Network para fazer negócios com seus clientes, podem ser cobradas taxas. [Saiba mais sobre taxas.](#)

## O QUE ESPERAR

Assim que você se registrar na Ariba Network, você pode receber mais instruções do seu cliente sobre como confirmar a configuração correta de sua conta. Outra opção é, após o registro, acessar sua conta da Ariba Network e clicar na guia Ativação, onde você talvez veja mais tarefas a concluir.

## TEM MAIS PERGUNTAS?

- Para perguntas gerais sobre Ariba Network, acesse [Ariba Respostas](#).
- Para instruções e demonstrações on-line de seu cliente, acesse o [Portal de informação do cliente](#).
- Para enviar perguntas sobre seu cliente relacionadas a esta solicitação de relacionamento comercial da Ariba Network ou para solicitar que o cliente para de entrar em contato com você, [clique aqui](#).

Se você tiver dúvidas ou precisar de ajuda adicional, entre em contato com [Suporte ao cliente Ariba](#).

Atenciosamente,  
**Equipe do Ariba Network**  
<http://www.ariba.com>

# Tela Inicial

Na tela inicial, observamos várias abas que direcionam para ações e documentos a serem verificados.

The screenshot displays the SAP Business Network interface. At the top, the header includes the SAP logo, 'Business Network', and 'Conta empresarial'. A navigation bar contains tabs for 'Início', 'Workbench', 'Pedidos', 'Processamento do pedido', 'Faturas', 'Pagamentos', 'Catálogos', 'Relatórios', and 'Mais'. A 'Criar' button is also present. Below the navigation bar is a search bar with filters for 'Pedidos e solicitações', 'All customers', and 'Correspondência exata', along with a search input field labeled 'Número do pedido'. The main dashboard area features two tabs: 'Visão geral' (selected) and 'Introdução'. The dashboard contains six widgets: 'Novos pedidos' (0), 'Pedidos alterados' (0), 'Pedidos' (7), 'Faturas rejeitadas' (0), 'Pedidos para faturar' (7), and 'Mais' (1). Each widget includes a 'Last 90 days' label. At the bottom, there is a 'Meus widgets' section with a dropdown for 'Todos os clientes' and a 'Personalizar' button.

# Workbench

Clicando nessa aba temos acesso aos pedidos e ações que precisam ser tomadas sobre eles

The screenshot displays the SAP Business Network Workbench interface. At the top, the navigation bar includes 'SAP Business Network' and 'Conta empresarial'. The main navigation menu contains 'Início', 'Workbench', 'Pedidos', 'Processamento do pedido', 'Faturas', 'Pagamentos', 'Catálogos', 'Relatórios', 'Mensagens', and a 'Criar' button. The 'Workbench' section features a dashboard with six metrics: 'Novos pedidos' (0), 'Pedidos alterados' (0), 'Pedidos' (7), 'Faturas rejeitadas' (0), 'Pedidos para faturar' (7), and 'Faturas' (0). A notification box indicates '10 novos blocos disponíveis'. Below the dashboard, there is a section for 'Novos pedidos (0)' with options to 'Editar filtro', 'Salvar filtro', and a filter set to 'Últimos 90 dias'.

| Metric               | Value |
|----------------------|-------|
| Novos pedidos        | 0     |
| Pedidos alterados    | 0     |
| Pedidos              | 7     |
| Faturas rejeitadas   | 0     |
| Pedidos para faturar | 7     |
| Faturas              | 0     |

# Configuração para recebimento de e-mails sobre novos pedidos

The screenshot displays the SAP Business Network user interface. At the top, the header includes the SAP logo, 'Business Network', and 'Conta empresarial'. A navigation bar contains links for 'Início', 'Workbench', 'Pedidos', 'Processamento do pedido', 'Faturas', 'Pagamentos', 'Catálogos', 'Relatórios', and 'Mais'. Below this, a secondary navigation bar shows 'Pedidos e solicitações', 'All customers', 'Correspondência exata', and 'Número do pedido'. The main content area features a 'Visão geral' (Overview) section with four cards: 'Novos pedidos' (0), 'Pedidos alterados' (0), 'Pedidos' (7), and 'Faturas rejeitadas' (0), all for the 'Last 90 days'. A 'Meus widgets' section is visible at the bottom left. On the right, a user profile dropdown menu is open, showing the user's name 'Renato Pessanha', email 'Brasil@sap.com', and account details for 'Test-Brasil Company'. The 'Configurações' (Settings) option is highlighted with a yellow circle and the number '2.'. A secondary dropdown menu is also open, listing various configuration options such as 'CONFIGURAÇÕES DA CONTA', 'Relacionamentos com cliente...', 'Usuários', 'Notificações', 'Assinaturas de aplicativos', 'Registro da conta', 'CONFIGURAÇÕES DO NETWORK', 'Encaminhamento de pedidos...', 'Encaminhamento de faturas...', 'Pagamentos acelerados', and 'Remessas'. The 'Encaminhamento de pedidos...' option is highlighted with a yellow circle and the number '3.'. A yellow circle with the number '1.' is positioned near the top right of the user profile menu.

# Portal de Informações do Fornecedor

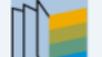
&

# Central de Ajuda

**BEM-VINDO(A) AO PORTAL DE INFORMAÇÕES DO FORNECEDOR !**

Aqui você encontra tudo o que precisa para utilizar a rede Ariba.

O que você está procurando?

|  |   |  |
|--|---|--|
|  <p><b>CARTA DE NOTIFICAÇÃO</b><br/>Clique aqui e veja a carta de notificação do projeto.</p>   |  <p><b>INTRODUÇÃO - PORTAL ARIBA</b><br/>Saiba como se registrar e configurar sua conta.</p> |  <p><b>SUORTE</b><br/>Saiba como utilizar os canais de suporte.</p>               |
|  <p><b>SUMMIT PARA FORNECEDORES</b><br/>Veja o material apresentado na sessão de apresentação de recursos dos benefícios do portal Ariba.</p> |  <p><b>BIBLIOTECA</b><br/>Tenha acesso aos guias dos documentos transacionados.</p>          |  <p><b>PROGRAMA DE TAXAS</b><br/>Clique aqui e veja o modelo comercial Ariba.</p> |

Central de ajuda - Ajuda e suporte - Google Chrome

uex.ariba.com/auc/front?a\_fenb=is&collapsed\_by\_user=isInSituCollapsed%3Afalse%7CwindowWidth%3A0%7CwindowHeight%3A...

SAP Ariba Help Center

Português do Br Desconectar

Início Educação Suporte

## Como podemos ajudá-lo?

Pesquise nossa base de conhecimentos

Ou procure tópicos a seguir que podem ajudá-lo

Classificar por: Relevância

**FAQ** Como aceito uma solicitação/convite de relacionamento comercial de um cliente?  
Pergunta Como aceito uma solicitação/convite de relacionamento comercial de um cliente? Resposta Um convite de relacionamento comercial começa com um e-mail enviado por um comprador e direcionado para o número ANID de uma conta existente ou um link para configurar uma nova conta. Esse e-mail é um Registro por convite (solicitação de relacionamento) | Relacionamentos com clientes | Relacionamentos ativos | Relacionamento potencial | Contas Light  
3 • 1894 visualizações • editado em 29 Abr 2020

**FAQ** O que é um relacionamento comercial?  
Pergunta O que é um relacionamento comercial? Resposta Um relacionamento comercial é uma ligação entre sua conta de fornecedor e a conta do cliente no Ariba Network. Permite transferir documentos, como pedidos de compra e faturas entre você e seu cliente. Se você não tiver um relacionamento Relacionamentos com clientes | Relacionamentos ativos  
2 • 1000 visualizações • editado em 07 Jul 2020

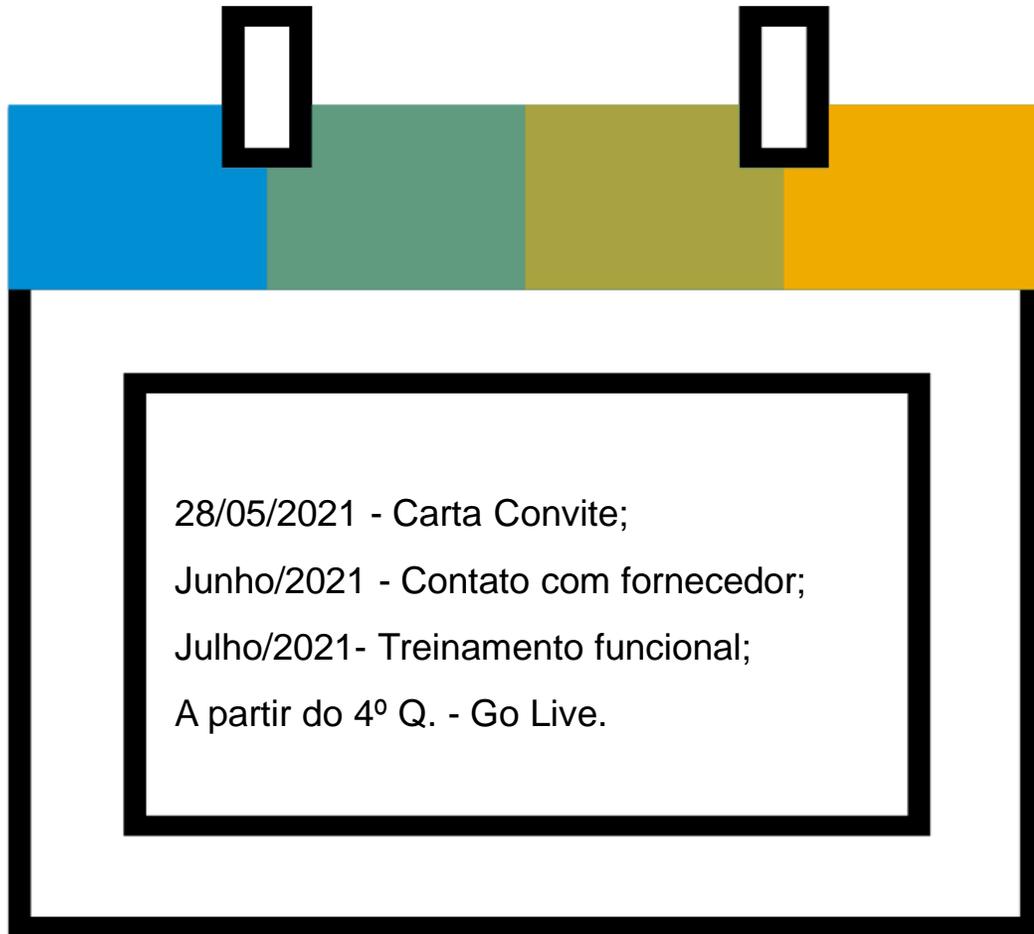
**FAQ** Como adiciono um novo cliente?  
Pergunta Como adiciono um novo cliente? Resposta Depois de registrar sua conta no Ariba Network, o próximo passo é criar um relacionamento com seu cliente. Para criar um relacionamento, forneça seu número do Ariba Network (ANID) ao seu cliente. Com seu ANID, seu cliente pode adicionar sua empresa Relacionamentos com clientes | Tarefas e atividades de ativação | Solicitar relacionamento comercial | Exibir painel de instrumentos inicial | Fatura fora da PO para novo relacionamento  
7 • 3539 visualizações • editado em 29 Abr 2020

**FAQ** Como atualizo as informações em vencimento de meu perfil?  
Pergunta Como atualizo as informações em vencimento de meu perfil? Onde posso encontrar meu perfil solicitado pelo cliente? Resposta Para localizar e atualizar as informações de perfil solicitadas/vencidas: No canto superior direito, clique em Configurações da empresa > Perfil da empresa Na parte Configurações da conta da empresa | Relacionamentos com clientes | Perfil comercial e fiscal | Certificações da empresa | Informações do perfil solicitado pelo cliente | Entrar em contato com o administrador da conta | Editar perfil básico da empresa | Revisar perfil da empresa  
5 • 1873 visualizações • editado em 29 Abr 2020

**FAQ** Como exibo meus relacionamentos comerciais?  
Pergunta Como exibo meus relacionamentos comerciais? Resposta Para exibir seus relacionamentos comerciais, siga estas instruções: No canto superior direito do aplicativo, clique no ícone e selecione Relacionamentos com clientes. Exiba seus relacionamentos Pendentes, Atuais e Rejeitados em cada Relacionamentos com clientes | Relacionamento potencial | Contas Light  
1 • 460 visualizações • editado em 29 Abr 2020

**FAQ** Como exibo as regras de faturamento/transação do meu cliente?  
Pergunta Como exibo as regras de faturamento/transação do meu cliente? Resposta Para exibir as regras de transação do seu cliente: No canto superior direito do aplicativo, clique no ícone e selecione Relacionamentos com clientes. Clique no nome do seu cliente. A página mostra as regras de... Relacionamentos com clientes | Regras de transações de compradores | Pesquisar faturas | Criar faturas  
0 • 327 visualizações • editado em 29 Abr 2020

## Envie suas dúvidas Clicando no quadrinho Q&A



# Obrigado.