

附件 B：客户业务计划模板

客户业务计划模板给 SAS 和伙伴联盟经理人提供示范作用，帮助他们完成书面的合作业务战略。根据联盟合作领域以及贵公司所属的层次，某些部分可能不适用。在这些模板里可能没包括贵公司业务计划中应该包括的某些合作领域信息。

1. 执行总结说明

- 简单介绍公司、解决方案以及公司的目标。
- 与合作伙伴的共同目标是什么？
- 这种合作关系对 SAS 有什么利益？这些利益是否可衡量？合作项目的预测收入是多少？
- 这种合作关系对合作伙伴有什么利益？
- 这种合作关系对客户有什么利益？
- 实现本计划的关键成功因素是什么？
- 说明合作伙伴的合作领域和他们所处的层次。

2. 合作伙伴概述**2.1 公司背景**

- 公司使命说明和核心市场。
- 主要业务和产品。
- 员工人数，主要办公地点，每年业务收入。
- 目前情况/发展方向/主要发展。
- 其他战略合作伙伴。

2.2 公司管理层

- 提供组织机构图，并重点标出与本合作关系有关的关键管理人员。
- 提供合作伙伴管理小组的人员名单。

2.3 风险**2.3.1 优势和劣势**

- SAS 的优势和劣势是什么？
- 合作伙伴的优势和劣势是什么？

2.3.2 竞争

- 合作伙伴的竞争对手是谁？

竞争对手	目前的市场份额	3 年后的市场份额
最大的竞争对手	%	%
第二大竞争对手	%	%
第三大竞争对手	%	%

- 简单描述竞争对手：他们的优势、劣势以及他们的市场份额。

3 综述**3.1 合作伙伴客户小组**

- 列出合作双方客户小组会员的姓名。

3.2 关系历史

- 描述与 SAS 关系的历史。
- 如果有合同，目前我们与合作伙伴有什么合同？
- 插入柱状图表，说明现在从合作伙伴获得的收入、过去两年的收入（相关的）、今后两年的预测收入。

附件 B：客户业务计划模板

4. 合作机会

4.1 目前的行动和将来的项目

- 计划与合作伙伴进行什么项目？简单描述目标市场和目标客户（下面会提供更详细的情况）。
- 确定将来可能进行什么项目？

4.2 解决方案和行业地图

利用以下表格来说明合作伙伴擅长的领域：

行业 解决方案	金融			生命科学 / 生物制药	医疗	零售业	电信	电力 / 能源	制造业		公共事业
	银行和卡服务	保险	金融服务 / 经纪人						汽车 C P G 半导体	医药和其他	
绩效管理解决方案											
CRM 解决方案											
金融解决方案											
人力资本管理											
IT 管理解决方案											
风险管理											
医药解决方案											
供应商智能解决方案											
生产智能解决方案											

5 培训计划

- 什么项目需要进行培训？进行什么样的培训？确定培训需求、培训地点、设备/培训师、日期、费用、后勤等事宜。

6 合作资源

填写以下表格，确定专门进行此合作的员工人数：

	联盟经理	系统工程师	销售	其他
SAS				
合作伙伴				

附件 B：客户业务计划模板**7 审核****7.1 季度合作审核**

填写以下表格：

	计划日期	地点	实际日期	√
第一季度, 200X				
第二季度, 200X				
第三季度, 200X				
第四季度, 200X				
第一季度, 200X				
第二季度, 200X				
第三季度, 200X				
第四季度, 200X				

8 市场实施计划

对于每一个项目都要确定以下内容：

8.1 项目

- 此项目的宏观目标是什么？对合作伙伴将产生什么样的影响？
- 此项目的具体目标是什么（即要在什么时间赢得多少客户）？

8.2 合作解决方案

- 准备为客户解决什么难题？如何来完成？
- 说明解决方案（包括技术概述）。
- 使用什么 SAS 产品来建设解决方案？
- 定位是什么？

8.3 目标市场

- 市场大小和特点。
- 目标市场份额。
- 目标客户说明和核心行业。
- 目标地区。

8.4 竞争

- 此项目的竞争对手是谁？他们的市场份额是多少（如果能提供的话）？
- 描述竞争对手在市场的优势和劣势？
- SAS 合作伙伴解决方案的优势和劣势？

8.5 销售渠道

- 合作伙伴的销售模式是什么？
- 此合作解决方案如何被推入市场？
- 合作的规则是什么（请使用为每个合作合作领域开发的相应指导）？
- 目前有什么计划来培训 SAS 销售的队伍？
- 目前有什么计划来培训合作伙伴的销售队伍？

附件 B: 客户业务计划模板

8.6 推广

8.6.1 市场活动

为了支持此合作关系而计划进行以下市场活动:

- 联盟活动和会议。
- 广告。
- 贸易展览/会议。
- 分析师关系。
- 展示 (例如 flash、录像、PPT 等)。
- 网络:
 - ✓ SAS 内部网络
 - ✓ SAS 国际 WWM 网络
 - ✓ SAS 外部网络
- 合作伙伴网络
- 宣传品: 印刷和电子。
- 新闻发布会/宣布。
- 出版物: 杂志/电子报。

8.6.2 领先一代的活动

- 计划什么样的领先一代的活动, 例如合作研讨会和/或直邮?

8.6.3 市场预算

- 是否有市场开发资金已经到位?
- SAS 为市场推广此合作准备投入的预算是多少?
- 合作伙伴为市场推广此合作准备投入的预算是多少?

8.7 技术

- 如果有的话, 必须要进行什么样的开发来推广此合作解决方案? 开发计划在什么时候完成?
- (如果相关的话)SAS 技术如何与合作伙伴的技术合作?

9 行动计划

9.1 季度计划

- 描述以下逐渐增加的时间段的主要目标
 - 9.1.1 90 天计划
 - 9.1.2 180 天计划
 - 9.1.3 270 天计划
 - 9.1.4 360 天计划

附件 B：客户业务计划模板

9.2 主要行动步骤

- 确定战略目标，并填写每一个主要行动、负责的合作一方以及完成的计划日期。尽量复制此表格。可以分页，行动步骤可以打印在其它页上。

项目编号	说明 (客户,项目,SAS SULOION/TOOLS, REVENUE):			
行动编号	说明	负责的一方	完成日期	√
项目编号	说明 (客户,项目,SAS SULOION/TOOLS, REVENUE):			
行动编号	说明	负责的一方	完成日期	√
项目编号	说明 (客户,项目,SAS SULOION/TOOLS, REVENUE):			
行动编号	说明	负责的一方	完成日期	√