



SAS REFERENTIE PROGRAMMA

Uw succes in het middelpunt van de belangstelling







U heeft voor SAS gekozen. En dat levert u veel meer op dan alleen resultaatgerichte software-oplossingen. SAS helpt u ook graag op andere manieren uw voorsprong te vergroten.

Trouwe klanten vormen al decennia lang de basis voor onze continue groei. En ook wij investeren graag in een samenwerking met een opvallende meerwaarde. We bieden u met ons SAS Referentie Programma namelijk de mogelijkheid om meer aandacht te creëren voor uw organisatie én uw eigen rol daarbinnen. Met een minimale inspanning levert u een optimale bijdrage aan het uitbouwen en onderhouden van de naamsbekendheid van uw onderneming.



LATEN WE EERLIJK ZIJN, ELKE ONDERNEMING VERDIENT MEER AANDACHT

Het SAS Referentie Programma maakt het mogelijk

Wat zijn uw voordelen?

Met het SAS Referentie Programma bouwt u met SAS aan een prettige en lonende relatie, die u de volgende aantrekkelijke voordelen biedt:

- U profileert uzelf als expert op uw vakgebied.
- U onderhoudt contacten met succesvolle gelijkgestemden, die werkzaam zijn bij bedrijven en overheidsinstanties over de hele wereld.
- U heeft de mogelijkheid tot direct contact met branche-experts. Ze delen waardevolle kennis met u, zodat u op de hoogte blijft van de laatste trends en ontwikkelingen.
- U onderhoudt persoonlijke contacten met SAS medewerkers, inclusief onze R&D-experts en onze directie.
- U vergroot de zichtbaarheid van uw bedrijf, zonder extra inspanning van uw organisatie.
- Uw relatie met SAS, de wereldwijde marktleider in Enterprise Intelligence software, ondersteunt het imago van uw organisatie als innovatieve onderneming.

Neemt u deel aan het SAS Referentie Programma, dan kunt u erop rekenen dat we ons tot het uiterste inspannen voor uw succes.

"Het SAS Referentie Programma en de initiatieven die SAS neemt om klanten aan het woord te laten, hebben bijgedragen tot een ruimere visibiliteit van de toegevoegde waarde die de FOD Economie levert aan de burgers en bedrijven. Daarnaast heeft dit het imago van onze FOD versterkt als vooruitstrevende organisatie die met moderne technologieën haar strategische businesslines ondersteunt en innovatief uitbouwt. Dit werkt tevens versterkend naar de tevredenheid en retentie van onze medewerkers en als argument om nieuwe medewerkers aan te trekken".

**Frank De Saer, Directeur - ICT, FOD Economie,
KMO, Middenstand en Energie**

HELDERE ANTWOORDEN OP VEELGESTELDE VRAGEN

Hoeveel tijd kost het?

We leggen nooit onnodig beslag op uw tijd. We overleggen ruim van tevoren met u of u beschikbaar bent en welke ideeën u heeft. Uw account manager bij SAS ziet er nauwlettend op toe dat u geen ongewenste verzoeken krijgt.

Wordt er altijd om toestemming gevraagd?

We garanderen u dat we u, voor activiteiten zoals presentaties, van tevoren om goedkeuring vragen en niets met anderen delen voordat u toestemming heeft gegeven. Onze doelstelling is uw onderneming zo positief mogelijk te belichten en te positioneren op een manier die strookt met uw ideeën.

Hoe wordt er omgegaan met vertrouwelijke informatie?

In het geval we vertrouwelijke informatie onder ogen krijgen, gaan we hier natuurlijk op de juiste manier mee om. We zijn door de aard van onze werkzaamheden niet anders gewend.

Krijg ik veel verzoeken om met mensen te praten?

Referentiegesprekken vormen een onderdeel van ons programma. Bij u aan tafel of telefonisch. Zodat u uw netwerk op persoonlijke basis vergroot en ideeën kunt delen. Daar wordt iedereen wijzer van! Uiteraard gaan we heel selectief te werk en beperken we het aantal gesprekken tot een minimum. En geeft u per verzoek aan of en wanneer het u uitkomt.

Bent u gebonden aan beperkende voorschriften?

Sommige bedrijven staan referentieactiviteiten niet toe of kennen een geheimhoudingsplicht. We kunnen in samenwerking met u geschikte kansen creëren, zonder uw verzoek uit het oog te verliezen. De meeste bedrijven staan referentieactiviteiten wel toe als er op basis van anonimiteit wordt gesproken, bijvoorbeeld met brancheanalisten. Ook zijn sommige presentatiemomenten en uitwisselingen van technische informatie acceptabel. We overleggen met u graag welke mogelijkheden in uw situatie passen.

ONZE REFERENTIE- MOGELIJKHEDEN VOOR U OP EEN RIJ

We bieden u verschillende samenwerkingsvormen aan:
van succesverhalen tot toespraken en interviews.
Voor uw gemak hebben we ze als volgt ingedeeld:

Aandacht voor uw naam en logo

- Vermelden van uw organisatie als referentie in gesprekken.
- Plaatsen van uw naam- en/of logovermelding op folders, publicaties e.a..
- Toepassen van uw quotes, bijvoorbeeld uit een persbericht of referentieverhaal, in gesprekken en presentaties.

Uw organisatie in het nieuws door SAS-initiatieven

- SAS stelt, samen met u, een persbericht op bij het aangaan van de overeenkomst en/of later over het project.
- SAS ontwikkelt samen met u een referentieverhaal voor op de Belgisch-Luxemburgse web site www.sas.com/belux/customer en in gedrukte vorm.
- SAS initieert, in samenspraak met u, interviews voor publicaties in IT of business vakbladen en tijdschriften.
- SAS organiseert interviews met een analist.
- SAS plaatst, na overleg met u, artikels in SAS publicaties zoals het internationale sascom magazine en in SAS e-nieuwsbrieven.



Delen van uw succes

- Wij vragen u ongeveer 2 keer een presentatie te geven voor een publiek met interesse in uw ervaringen. Denk hierbij aan een presentatie over een project tijdens SAS-seminars en -congressen en/of congressen die door derden worden georganiseerd.

1- op -1 gesprekken

- Ca. 4 keer per jaar neemt één van onze (potentiële) klanten telefonisch contact met u op voor het stellen van vragen.
- Hooguit 2 keer per jaar komt één van onze (potentiële) klanten bij u op bezoek.

“Waardevolle kennis bouw je door te leren van anderen en te delen met anderen. Als referent kan je deze twee op de meest efficiënte manier met elkaar combineren. Je maakt deel uit van een (inter)nationaal netwerk waardoor je enerzijds inspiratie krijgt om interessante learnings toe te passen in je eigen sector en anderzijds zelf een inspiratiebron bent voor anderen.”

Sarah Van Laere, Customer Insight Expert, Nuon

Is het SAS Referentie Programma iets voor u?

Wilt u meer weten over het SAS Referentie Programma? Neem dan contact op met uw account manager bij SAS, telefoon 02/766 07 00.





**Wil u meewerken aan het
Referentie Programma?**

Bel uw account manager bij
SAS op +32 2 766 07 00,
e-mail info@sbx.sas.com of
stuur het formulier hierbij terug.



**THE
POWER
TO KNOW.**

SAS INSTITUTE NV/SA - KASTEEL DE ROBIANO - HERTENBERGSTRAAT 6 - B-3080 TERVUREN
TEL.: +32 2 766 07 00 - FAX: +32 2 766 07 77

SAS INSTITUTE S.À.R.L. - 204 ROUTE D'ARLON - L-8010 STRASSEN - LUXEMBOURG
TEL.: +352 26 11 84 - FAX: +352 26 31 11 84

www.sas.com/be