

パートナープログラムガイド

アジア太平洋

2021年1月



目次

- 1 免責事項
- 2 プログラムガイドの変更
- 3 はじめに
- 4 パートナープログラムの概要
- 5 パートナープログラムの構造
- 6 パートナープログラムのメリット
- 7 認定
- 8 プログラム要件
- 9 メンバーシップ
- 10 RED HAT パートナーヘルプデスク
- 11 付録 1: メリットの説明
- 12 付録 2: プログラム要件の定義

免責事項

この Red Hat パートナープログラムガイド (以下「ガイド」) では、パートナープログラムの概要を説明しています。パートナープログラムに適用される条件は、Red Hat とパートナープログラムに参加する各パートナーとの間で締結された、Red Hat パートナー契約およびパートナープログラム付属文書 (以下「契約」) で規定されています。本文書で特に定義されていない条件は、すべて契約で規定されている意味に従うものとします。このガイドの現在のバージョンは、Red Hat Connect for Business Partners ポータル (<https://connect.redhat.com>) でパートナー向けに利用可能となります。パートナープログラムのメリットと要件は、パートナーの本拠となる国に基づいて適用されます。このガイドが英語以外の何らかの言語に翻訳されているときに、英語以外のバージョンとの間で不整合が生じた場合は、英語バージョンが優先されます。

プログラムガイドの変更

Red Hat は、必要に応じてガイドに対する修正または更新を行い、またそのような修正または更新を適宜実施する権利を留保します。その場合の修正または更新の内容は、Red Hat Connect for Business Partners ポータルに掲載します。

Copyright © 2021 Red Hat, Inc. Red Hat, Red Hat Enterprise Linux, Shadowman ロゴ、および JBoss は、米国およびその他の国における Red Hat, Inc. の登録商標です。Linux® は、米国およびその他の国における Linus Torvalds 氏の登録商標です。

はじめに

Red Hat パートナープログラムによろこそ。エンタープライズオープンソース・ソリューションに対する市場の需要が増大し続けている中で、Red Hat では、パートナーと協力してお客様に優れたソリューションを提供することを望んでいます。データセンター・インフラストラクチャ、クラウド、ビッグデータ、ミドルウェアなど、重点を置く分野を問わず、適切な実践手法を構築するにしたい、Red Hat 技術を販売する機会が見い出されます。

Red Hat パートナープログラムは、市場のエキスパートである貴社と、世界をリードするオープンソース企業である Red Hat との関係の基盤になります。Red Hat のパートナーは、市場参入戦略と全体的な成功において不可欠な役割を担っています。このプログラムは、エンタープライズオープンソースの適切な実践手法とソリューションの開発を支援できるように設計されています。

Red Hat パートナープログラムガイドは、Red Hat とのパートナーシップを推進するための強力なリソースです。このガイドの主な内容は次のとおりです。

- Red Hat パートナープログラムの概要
- メンバーシップレベルごとのメリットと要件の説明
- 申請および登録プロセスに関する情報

「3つのパートナーシップレベルによる多層アクセスによってさまざまなメリットがもたらされ、
得られるマーケティング、セールス、トレーニングのメリットが増大します。」

パートナープログラムの概要

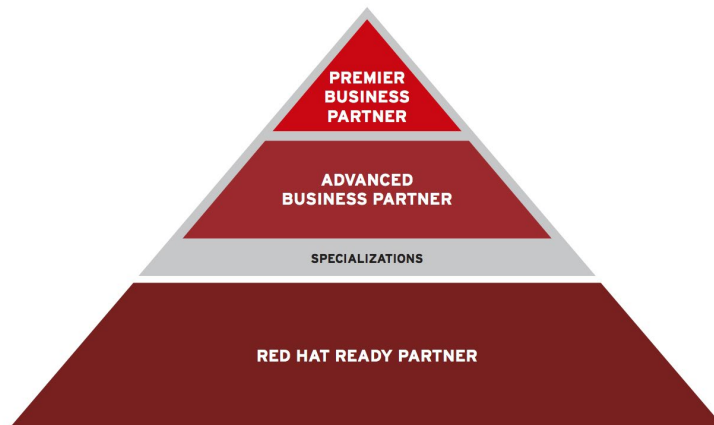
Red Hat パートナープログラムは、3つのパートナーシップレベルで構成された多層的なパートナーモデルです。各レベルでは、専門知識を高め、Red Hat テクノロジーを販売および提供する能力を強化するためのさまざまなメリットを活用できます。Red Hat テクノロジーに対するコミットメントと知識が深まるにしたい、Red Hat から得られるメリットも増大します。

Red Hat パートナープログラムへの申請が通り許可が得られると、Red Hat Connect for Business Partners を通じて数々のメリットが得られるようになります。Red Hat パートナーとしてのあなたを支援するために設計された、マーケティング、セールス、トレーニングのメリットを受ける資格が得られます。資格要件を満たすと、さらに高レベルのメンバーシップに申請できます。Red Hat によって申請が承認されると、エンタープライズオープンソースに対するコミットメントの大きさに応じて、さらに多くのメリットにアクセスできるようになります。

パートナープログラムの構造

Red Hat パートナープログラムは、パートナーの個々のビジネスモデルに適応する柔軟な構造になっています。プログラムは3つのパートナーシップレベルで構成され、多数のスペシャライゼーションが用意されています。

パートナーシップレベル



PREMIER BUSINESS PARTNER	Premier Business パートナー
ADVANCE BUSINESS PARTNER	Advanced Business パートナー
SPECIALIZATIONS	スペシャライゼーション
RED HAT READY PARTNER	Red Hat Ready パートナー

Ready パートナー

Ready パートナーレベルでは、Red Hat データセンター・インフラストラクチャ、ミドルウェア・ソリューション、クラウド・インフラストラクチャのコンピテンシーを構築すると同時に、Red Hat エンタープライズオープンソースの実践手法を高めていくことができます。Ready パートナーシップはエントリレベルのメンバーシップであり、パートナーは多様なリソース、マーケティング資料、ツール、メリットの利用が可能になります。

Advanced Business パートナー

Advanced Business パートナーレベルでは、更新の増加および新たな販売機会の特定とクローズを重視した、Red Hat の事業計画を構築するための一連のメリットがさらに得られます。Advanced パートナーはより大きいメリットが得られるとともに、エンタープライズオープンソースの実践手法を構築し、収益を増大させるように設計された追加のリソースを利用できます。

Premier Business パートナー

Premier Business パートナーレベルは、Red Hat との戦略的な関係があるパートナー向けです。そのようなパートナーは、新たな機会を開拓し、主に Red Hat のパートナーエコシステムに貢献することに多大な投資を行っています。Red Hat では最も高いレベルで認知されています。

パートナーシップレベルの昇格

オンボーディングプロセスを完了したすべてのパートナーは、Red Hat パートナープログラムの Ready パートナーレベルから開始します。Advanced Business パートナーレベルまたは Premier Business パートナーレベルの認定を受けるには、アジア太平洋パートナーヘルプデスク (後述) ホームページでリクエストをする必要があります。Red Hat がリクエストを受け取った後は、地域の Red Hat チャンネルアカウントマネージャーと連携して、セールス、マーケティング、および有効化に関する目標とアクティビティを明確にした、12 カ月の事業計画を策定します。ビジネスプランが承認されると、プロモーションのリクエストが送信されます。承認された場合、新しいプログラムレベルに関連付けられた漸進的なメリットを受けられるようになります。

パートナープログラムのメリット

Red Hat パートナープログラムでは、Red Hat のインフラストラクチャ・ソリューションとミドルウェア・ソリューションを中心としたエンタープライズオープンソースプラクティスの開発を支援するためのメリットが得られます。Ready パートナーとして、マーケティングリソースとトレーニングリソースにアクセスできます。Advanced Business パートナーは、Red Hat に対するコミットメントの増大の報奨として、さらに大きなメリットが得られます。Premier Business パートナーはその集中度と高い貢献度に対応して、最高レベルのメリットにアクセスできます。

経済的なメリット	Ready	Advanced	Premier
特別入札価格設定の利用資格	○	○	○
案件登録 (Deal Registration) プログラムの利用資格	○	○	○
案件成約 (APAC/GCG、KR、日本)	3%	11% / 6%	15% / 10%
新規顧客 (追加)	2%	4%	4%
戦略的製品 (追加)	2%	3%	3%
契約保護	2%	3%	-
リベート - リテンション報奨/人材への資金援助	○ (個別に決定)	○	○
Red Hat の技術トレーニング (GLS) の割引	×	○ (25%)**	○ (30%)**
Red Hat イベントの特別割引	×	○	○

リレーションシップに関するメリット	Ready	Advanced	Premier
パートナーカンファレンスおよびパートナーイベントへの参加	○	○	○
担当 CAM 割り当て	×	○	○
パートナー通信	e ニュースレター	e ニュースレター	e ニュースレター

セールスに関するメリット	Ready	Advanced	Premier
Web リスト、パートナーロケーター	○	○	○
Online Partner Enablement Network (OPEN) へのアクセス	○	○	○
パートナー Web サイト、Red Hat Connect for Business Partners へのアクセス	○	○	○
製品ロードマップの定期的な更新	×	○	○
デモまたはトライアルサブスクリプション (NFR -再販不可)	○	対応	対応
Red Hat リードパスの利用資格	×	○	○
Red Hat セールsteamおよび顧客同行訪問の利用	×	○	○
ソリューション開発における協業	×	○	○
Red Hat ソリューションアーキテクトによるサポート	×	○	○
顧客事例の作成/パートナーによる公開	×	○	○
ソリューションクイックスタート資料の利用	×	○	○

マーケティングに関するメリット	Ready	Advanced	Premier
プログラムロゴの使用	○	○	○
パートナー成功事例のハイライト	×	○	○
ケーススタディ、ホワイトペーパー、製品資料	○	○	○
パートナーがカスタマイズできるキャンペーン資料 (共同ブランド)	○	○	○
マーケティング計画のサポートとリソース	×	○	○
専任のマーケティング支援担当者	×	×	○
マーケティング開発ファンド (MDF) の利用資格	× (個別に決定)	○	○
共同マーケティングの参加資格 (イベント、Web セミナーなど)	×	○	○

技術的なメリット	Ready	Advanced	Premier
ナレッジベースへのアクセス	○	○	○
Web サポート (基本サポートレベル)	○	○	○
電話サポート (標準サポートレベル)	×	○	○
Red Hat ポートフォリオ全体にわたるセールストレーニング、ツール、および対応する認定	○	○	○
Red Hat ポートフォリオ全体にわたるセールスエンジニアトレーニング、ツール、および対応する認定	○	○	○
Red Hat ポートフォリオ全体にわたるデリバリートレーニング、ツール、および対応する認定	○	○	○
パートナー用のデモシステム	×	○	○
エンドユーザーがパートナーを主要なサポート連絡先として指定できる	×	○	○
技術セミナー、フォーラム、ネットワーク、ブログなどへの参加	○	○	○
オンライン技術ライブラリへのアクセス	○	○	○
ベータ製品へのアクセス (またはベータプログラムへの参加)	任意	必須	必須

*メリットの定義については付録 1 を参照してください。

認定

Red Hat パートナー認定は、貴社の社員が規定された組み合わせのトレーニングコースを受講した場合に与えられます。パートナー認定を取得することで、グローバルに認知されたプログラムによって能力を検証できるようになります。貴社の顧客は貴社の認定を確認することで、提示されたソリューションの実装に必要なスキルと能力が備わっていることを確信できます。

職種別の認定

職種別の認定は個々の従業員向けの認定であり、パートナーレベルの認定の一部として提供されています。認定される職種には、セールススペシャリスト、セールスエンジニア、スペシャリスト、デリバリースペシャリストの 3 つがあります。Red Hat 認定パートナースペシャリストになるには、職種別のカリキュラムの全コースを修了する必要があります。

- Red Hat セールススペシャリスト: 価値提案、販売案件選定、競合対策、導入阻害対応、価格設定が含まれます。
- Red Hat セールスエンジニア: 技術販売支援、技術要件選定、競合対策、導入阻害対応、価格設定、導入デモ、製品知識が含まれます。
- Red Hat デリバリースペシャリスト: 製品インストール、アプリケーション開発、POC (Proof of concept) デリバリー、ソリューション・アーキテクチャが含まれます。

各専門領域では、職種別に異なるカリキュラムコースを利用できます。たとえば、コンテナネイティブアプリ開発または Red Hat セールスペシャリスト、IT 最適化の Red Hat セールスペシャリスト認定を受けることが可能です。習得スキルは専門性によって異なります。

パートナーレベルの認定

Red Hat パートナーは Red Hat Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーのステータスの資格の一環として、認定を取得して維持する必要があります。パートナーレベルの認定を取得するには、顧客参照情報の提出に加えて、規定の組み合わせの従業員がセールスペシャリスト、セールスエンジニアスペシャリスト、デリバリースペシャリストの認定を受ける必要があります。

現在、パートナー認定には次の 3 つのレベルがあります。

- Red Hat 認定データセンター・インフラストラクチャパートナー: IT 最適化と IT 自動化が含まれます。
- Red Hat 認定ミドルウェア・ソリューションパートナー: アプリケーションの構築と統合、ビジネスプロセスの自動化に使用する、Red Hat JBoss ミドルウェア・ソリューションが含まれます。
- Red Hat 認定クラウド・インフラストラクチャパートナー: 仮想化が前提条件になります。ハイブリッドクラウド・インフラストラクチャと IT 自動化をサポートする最新の Red Hat 製品が含まれます。

Red Hat パートナー認定を取得して維持するには、パートナーシップレベルに応じて指定された人数の認定パートナースペシャリストを保持する必要があります。一部の特殊な状況では、Red Hat 認定を取得した従業員が特定のコースを免除される場合があります。

Red Hat パートナー認定はグローバルに認知されています。該当する地域または国に適用される要件やプログラムの種類については、地域のパートナーアカウントマネージャーにお問い合わせください。パートナー認定は年に 1 回調査、および監査が行われます。

プログラム要件

Red Hat パートナープログラムに参加するすべてのパートナーは、プログラムのレベルごとに定義された一連の要件を常に遵守する必要があります。

要件*	Ready	Advanced	Premier
Red Hat パートナープログラムの申請と会社概要の記入	○	○	○
Red Hat パートナープログラム契約の受諾	○	○	○
年次の各スペシャリストの再認定	○	○	○
指定されるスキル	なし	1 つ以上	2 つ以上
Red Hat 認定セールススペシャリストの最小人数	2	4**	5**
Red Hat 認定セールスエンジニアスペシャリストの最小人数	任意	1	2***
Red Hat 認定デリバリースペシャリストの最小人数	任意	1	2 人以上 (各スキル別)。相互に合意できるビジネスプランに合致していること
マーケティングプログラムへの積極的な参加	可能な場合	○	○
顧客の成功事例の提出	なし	年 2 回	年 4 回
年次 (12 カ月) 事業計画 (ビジネスプラン) の承認	なし	○	○
Red Hat の年次収益目標の達成	×	○ (事業計画ごと)	○ (事業計画ごと)
新規事業目標	×	○ (事業計画ごと)	○ (事業計画ごと)
作業ラボ	×	×	○
エンゲージメントプラン	×	○ (事業計画ごと)	○ (事業計画ごと)

* プログラム要件の定義については付録 2 を参照してください。

** 相互に合意した事業計画における他のコミットメントに関係する認定セールス担当者数を除く。

*** これは各スキルの最小要件です。

メンバーシップ

申請プロセス

Red Hat パートナープログラムに登録するには、www.partner.redhat.com の Red Hat Connect for Business Partners から申請します。申請ページのプロフィールに記入し、Red Hat パートナー契約に同意します。同意を行うと、それ以降の手順が示されます。

パートナープログラムメンバーシップ更新

Red Hat パートナープログラムメンバーシップは 1 年間の契約です。パートナーがプログラム内で良好な成績を維持し、客観的基準に合致した場合、海外腐敗行為防止法 (FCPA) 審査、行動規範 (CoC)、インテグリティトレーニングなどの年次再審査を完了すると、メンバーシップは更新されます。Advanced パートナーまたは Premier パートナーレベルのメンバーシップを獲得したパートナーは、セールス、セールスデリバリー、デリバリーの最小人数を満たし、年次 (12 カ月) 事業計画 (ビジネス

プラン) の承認を受けているなど、そのレベルのそれぞれの年次要件を満たした場合、現行のメンバーシップに更新されます。年次メンバーシップ更新の時点でそのレベルの要件を満たしていない Advanced パートナーと Premier パートナーには、それより低いレベルのメンバーシップが割り当てられます。海外腐敗行為防止法 (FCPA) 審査、行動規範 (CoC)、インテグリティトレーニングなどの年次再審査を完了していないパートナーは、Unaffiliatedの階層に降格する可能性があります。

RED HAT パートナーヘルプデスク

Red Hat パートナープログラム、パートナーの機会、または Red Hat 製品ポートフォリオについてご質問がある場合は、Red Hat パートナーヘルプデスクまでお問い合わせください。

アジア太平洋パートナーヘルプデスク:

電子メール: apac-partner-helpdesk@redhat.com

電話: +65 6490 4200

付録 1: メリットの説明

経済的なメリット

特別入札価格設定の利用資格

パートナーは大企業の見込み客に対して「sell with」アプローチをとることで、Red Hat チャンネルアカウントマネージャーを通じて Red Hat に特別入札価格設定をリクエストし、大規模な販売機会を成約に導くことができます。アフィリエイトパートナーのみが、下記に示すメリットを受けられます。

リベートプログラムへの参加資格

スペシャリゼーションを極めようとするパートナーは、参加資格に応じて、OpenShift Practice Builder プログラムまたは Ansible Acceleration プログラム、あるいはこの両方に参加できます。

案件登録 (Deal Registration) プログラムの利用資格

案件登録 (Deal Registration) プログラムに参加したビジネスパートナーは、Red Hat の新たなビジネスチャンス特定し、付加価値プリセールスアクティビティに関与した時点で、さらにメリットが得られます。詳細については『Deal Registration プログラムガイド』をご覧ください。

□ 案件成約

既存の顧客との間で承認済み Deal Registration の受注が成約した場合に、パートナーに割引が提供されます。この割引は MSRP に基づいて計算されます。

□ 戦略的製品

RHEL を除くすべての Red Hat 製品について Deal Registration を対象とした、Deal Registration 案件成約に追加される割引です。この割引は MSRP で計算されます。

リベート

以下の条件に基づき、Advanced Business パートナーにリベートが提供されます。Ready パートナーには状況に応じてリベートが提供されます。

□ **リテンション報酬** - パートナーを支援するために営業区域に設けられた追加の更新インセンティブ。Advanced Business パートナーごとに要件となる更新率の目標を設定する必要があります*。

□ **収益増の目標***

□ **人材への資金援助** - 戦略的な取り組みを支援

パートナー更新促進プログラムの利用資格

Red Hat 更新プログラムは、Red Hat 更新ビジネスを管理するエンドツーエンドのソリューションです。このパートナー中心のプログラムにより、顧客維持率と顧客満足度を高めながら収益率を増大させることができます。

Red Hat 製品の販売担当者を対象とした資金援助の利用資格

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーが、Red Hat のビジネス機会の拡大とパートナーの顧客および見込み顧客の中で収益増大を推進することに重点を置いて Red Hat の販売担当者を配置した場合、相互に合意されたビジネスプラン、マーケティングプラン、トレーニングプランに基づき、償還型 MDF の対象になります。

技術トレーニングの割引

Red Hat トレーニングコースの MSRP 価格の割引は、スタッフの技術的知識の向上に役立ちます。割引の対象になるパートナーは、Red Hat Connect for Business Partners でコードを確認できます。

Red Hat イベントの特別割引

Advanced パートナーと Premier パートナーは、共同の Red Hat マーケティングイベントについて特別割引を受ける資格があります。

リレーションシップに関するメリット

カンファレンスおよびイベントへの参加

Red Hat は、さまざまな業界イベントやカンファレンスを協賛することで、ブランドの認知度を高め、新たな顧客を獲得しています。パートナーにはメンバーシップの一環として、Red Hat ソリューションのプレゼンテーション、オープンソースのディスカッションのホスト、Red Hat 製品を補完するサービスのデモンストレーションなどの広範な役割に参加する機会が提供されます。

フィールドチャネルアカウント管理の割り当て

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、Red Hat のインサイドレベルまたは Red Hat 内の連絡窓口となるフィールドパートナーマネージャーとやり取りできます。パートナーマネージャーは、パートナーとともに事業計画に関わり、パートナーが Red Hat パートナープログラムを最大限に活用できるように支援します。

インサイドセールスアカウント管理の割り当て

すべてのパートナーは、Red Hat インサイドセールスアカウントマネージャーにアクセスできるようになります。セールスアカウントマネージャーは Red Hat の連絡窓口となり、重要なビジネスチャンスについてパートナーを支援し、パートナープログラムを最大限に活用できるようにします。

パートナーニュースレター

パートナー向けの月次ニュースレターを通じて、常に Red Hat の最新情報を入手できます。新製品、今後のキャンペーン、Red Hat のリソース、成功事例などに関する重要な情報をお届けします。

セールスに関するメリット

Web リスト、パートナーロケーター

redhat.com のパートナー検索機能により、パートナーの可視性が向上します。Red Hat パートナーに目を向けている潜在顧客は、地理的な要素などに基づいて検索を行います。Premier パートナーはパートナー検索の際に有利な位置に示されません。

セールストレーニングの利用

Red Hat Online Partner Enablement Network (OPEN) を通じて、詳細な Red Hat 製品トレーニングを利用できます。この一連のオンライントレーニングモジュールは、セールス (すべてのパートナーが対象)、セールスエンジニアおよびデリバリー (Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーが対象) 向けに開発されたものです。Red Hat OPEN では Red Hat テクノロジーの認定が得られます。

Red Hat セールススペシャリスト Red Hat セールスエンジニア・スペシャリスト Red Hat デリバリースペシャリスト

価値提案	技術販売支援	製品のインストール
販売案件選定	技術要件選定	アプリケーション開発
競合対策	競合対策	POC (Proof of concept) デリバリー
導入阻害対応	導入阻害対応	ソリューション・アーキテクチャ
価格設定	価格設定	
	導入デモ、製品知識	

これらの技術的な役割のためのトレーニングは、自分のペースで学習できるオンラインコースで行われます。詳細な技術トレーニングのニーズに対応して、Advanced パートナーと Premier パートナーは OPEN eLAB トレーニングを利用できます。eLAB トレーニングは e ラーニングとラボ演習を組み合わせたもので、Red Hat ベースのソリューションを使用したインストール、管理、革新を求めるエンジニアに応えます。

OPEN eLAB クラスがオンラインで提供されるだけでなく、オンラインラボ環境もパートナーに提供されます。

Red Hat Connect for Business Partners (<http://connect.redhat.com>) へのアクセス

Red Hat Connect for Business Partners は、オンラインのコンテンツリポジトリおよびパートナーシップ管理ツールです。Red Hat Connect for Business Partners では、Red Hat パートナーコミュニティ向けに、プログラム、製品、マーケティング、セールスに関するさまざまなリソースが用意されています。Red Hat Connect for Business Partners は、Red Hat とその製品、マーケティングキャンペーンに関する重要な情報源になります。Red Hat Connect for Business Partners では、上位のメンバーシップやスペシャライゼーションの申請と受諾を含む Red Hat とのパートナー関係を管理するとともに、Red Hat との各種の重要なコミュニケーションを円滑にすることができます。

製品ロードマップの更新

Advanced レベルと Premier レベルのパートナーは、年間を通じて定期的実施される Red Hat 製品ロードマップ Web セミナーに参加できます。

デモおよびトライアルサブスクリプション (NFR - 再販不可)

すべてのパートナーは、潜在顧客に対する Red Hat ソリューションのトレーニング、テスト、デモンストレーションを目的とした、非再販のデモンストレーションサブスクリプションを利用できます。非再販のデモンストレーションサブスクリプションは、Red Hat パートナープログラムのメリットとして提供されるものであり、内部または外部の実稼働環境では使用できず、また第三者に再販することもできません。NFR はセルフサポート SLA で、Red Hat からの公式なサポートはなく、テクニカルサポートケースは記録されません。ただし、Red Hat カスタマーポータルへのフルアクセスは可能になりました。詳細情報は、コンテンツハブ、リソースライブラリ (<https://www.redhat.com/ja/resources>)、またはコミュニティ (<https://access.redhat.com/community>) で確認できます。

セールスブートキャンプの利用資格

パートナーが Red Hat 主催のセールスブートキャンプに参加することで、そのセールsteam は Red Hat の価値とソリューションに関する効果的なトレーニングを受けられるようになります。

リードパスの利用資格

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、Red Hat によって定義されたリードディストリビューションに準拠している場合に、セールスリードを受ける資格が得られます。

Red Hat セールsteam の活用および顧客訪問への同行

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、事業計画プロセスの一環として、Red Hat セールsteam と合同の営業活動を計画することが奨励されています。詳細については、Red Hat チャンネルアカウントマネージャーまたはパートナーヘルプデスクにお問い合わせください。

ソリューション開発における協業

Red Hat は、パートナーエコシステム全体に販路を広げるためのソリューションを開発した、Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーと連携することができます。

専任のソリューションアーキテクトによるサポート

Premier Business パートナーには、プリセールスでのテクニカルサポートを提供する Red Hat ソリューションアーキテクトが指名されます。

顧客事例の作成/パートナーによる公開

Advanced パートナーと Premier パートナーは、顧客ケーススタディを開発してその成功事例を示す特権が得られます。またマーケティング要件に応じたカスタマイズも可能です。

ソリューションクイックスタート資料の利用

Advanced パートナーと Premier パートナーは、ソリューションクイックスタート資料を利用して、Red Hat の最新のソリューションについてチームにタイムリーに情報を提供できます。

マーケティングに関するメリット

プログラムロゴの使用

パートナーは Red Hat のポリシーと契約に準拠して、パートナーシップレベルに応じた Red Hat のロゴを使用することで、オープンソースに関する専門知識と Red Hat との関係を示すことができます。ロゴは、パートナーコンテンツハブの Red Hat Connect for Business Partners から入手できます。

認定ロゴ

OPEN トレーニングセンターでセールス、セールスエンジニア、またはデリバリースペシャライゼーションコースを修了すると、Red Hat のポリシーと契約に準拠して、パートナーレベルと個人レベルのロゴを使用できるようになります。

パートナー成功事例のハイライト

Red Hat での成功事例を公開できます。Red Hat Connect for Business Partners を通じて成功事例を提出することができます。Red Hat が選択した提案は正式な成功事例となり、さまざまな方法で Red Hat とパートナーが推進できます。また Red Hat Connect for Business Partners を通じて顧客参照情報を提出することは、Advanced パートナーと Premier パートナーの年次の要件達成に向けてカウントされます。

ケーススタディ、ホワイトペーパー、製品資料

パートナーは、Red Hat の外部向け Web サイトと Red Hat Connect for Business Partners を通じて、広範なマーケティング資料を利用できます。

カスタマイズ可能なキャンペーン資料

資格を持つパートナーは、Red Hat ソリューションに焦点を合わせたプレゼンテーションとキャンペーンの開発に役立つ、カスタマイズ可能な製品/マーケティング資料とテンプレートにアクセスできます。

マーケティング計画のサポートとリソース

パートナーは、相互のビジネスを拡大し大きな成果に導く、市場参入プログラムやマーケティングイニシアチブを開発するフレームワークを含むリソースにアクセスできます。

専任のマーケティング担当者

Advanced パートナーと Premier パートナーは、チャネルマーケティングスペシャリストのサポートを受けられます。それにより、パートナー固有のビジネス目標を達成する、需要創出キャンペーン、イベント、プログラム、マーケティングイニシアチブの開発について支援が得られます。

年次事業計画に基づくマーケティングデベロップメントファンド (MDF) の利用資格

年次事業計画と書面による契約の一環として、Advanced パートナーと Premier パートナーは、Red Hat テクノロジーに関するブランド認知度向上、見込み客の獲得、販売機会の増大を促進する活動について、マーケティングデベロップメントファンド (MDF) をリクエストできます。

共同マーケティングアクティビティ

次の共同マーケティングアクティビティが MDF の対象になります。

- 需要創出アクティビティ
- トレーニング、Web セミナー、有効化アクティビティ
- 技術開発プロジェクト
- Red Hat デモ機能によるラボまたはデモセンターの構築

- 顧客への同行訪問
- 顧客イベントの主催および協賛
- POC (Proof of concept)
- シニアマーケティングおよびパートナーセールスと合意した、アクティビティベースのその他のイニシアチブ

パートナーコミュニケーション

パートナー中心のコミュニケーションにより、Red Hat の最新情報が得られます。新製品、キャンペーンの予定、リソース、成功事例などに関する重要な情報が得られます。

技術的なメリット

ナレッジベースへのアクセス

Red Hat Connect for Business Partners を通じて Red Hat 技術ライブラリにアクセスし、製品の技術的な質問に対する回答が得られます。

Web ベースのサポート (基本サポートレベル)

パートナーは、Red Hat Production Support の対象範囲に応じて、通常の営業時間内に Web ベースのサポートに無制限にアクセスできます。詳細については、www.redhat.com/support/policy/ をご覧ください。

電話サポート (標準サポートレベル)

Advanced パートナーと Premier パートナーは、Red Hat Production Support の対象範囲に応じて、通常の営業時間内に電話サポートを無制限に利用できます。詳細については、www.redhat.com/support/policy/ をご覧ください。

営業担当者、セールスエンジニア、デリバリーに関するトレーニングおよびツールの利用

ビジネスパートナーは、スペシャライゼーションの全領域にわたるセールススキルに関するオンライントレーニングにアクセスできます。これらのオンラインクラスは、Red Hat Connect for Business Partners の OPEN を通じて利用できます。演習中心のコースのオンラインインストラクターが担当します。技術ライブラリでは、他に対面式のセッションも利用できます。

セールスエンジニアとデリバリーに関するトレーニングおよびツールの利用

Advanced パートナーと Premier パートナーは、スペシャライゼーションの各領域にわたるスキルに関するオンライントレーニングにアクセスできます。これらのオンラインクラスは、Red Hat Connect for Business Partners の OPEN を通じて利用できます。演習中心のコースのオンラインインストラクターが担当します。年間を通じて、さらに対面式のセッションも利用できます。

Red Hat 製品デモシステム

このデモンストレーションシステムは登録が必要で、Advanced パートナーと Premier パートナーのみが利用できます。このデモンストレーションシステムは、パートナーが Red Hat のさまざまな製品を使用してライブ環境にアクセスできるラボ環境です。非実稼働環境内で Red Hat ソリューションを実際に使用してデモすることができます。

カスタマーサポートの連絡先となるパートナー

顧客に代わって Red Hat テクニカルサポートに問い合わせる場合、パートナーは顧客のアカウントのカスタマーポータルから問い合わせることができます。パートナーは、顧客の Red Hat Network アカウントに関連付けられた、顧客のアカウント番号と有効なログイン情報が必要になります。パートナーは追加のサポートは得られませんが、顧客のエージェントになることができます。

技術セミナー、フォーラム、ネットワーク、ブログなどへの参加

パートナーは、Red Hat が協賛する技術セミナー、フォーラム、ネットワーク、ブログなどに参加できます。

技術ライブラリ

パートナーは、OPEN を通じて Red Hat パートナー技術ライブラリにアクセスできます。このライブラリは、リファレンス・アーキテクチャからホワイトペーパー、ビデオに至るまでの技術資料のリポジトリです。すべてタグ付けされ、技術に関する学習に利用できます。各種のコンテンツやセールスツールも用意されています。

ベータ製品へのアクセス (またはベータプログラムへの参加)

Advanced パートナーと Premier パートナーは、特定の Red Hat 製品のベータプログラムに参加するよう促される場合があります。

付録 2: プログラム要件の定義

Red Hat パートナープログラムの申請と会社概要の記入

Red Hat パートナープログラムの登録プロセスの一環として、パートナーは www.connect.redhat.com の Red Hat Connect for Business Partners に示すように、Red Hat パートナープログラムの申請と会社概要を記入する必要があります。

Red Hat パートナープログラム契約の受諾

Red Hat パートナープログラムの登録プロセスの一環として、パートナーは、www.connect.redhat.com の Red Hat Connect for Business Partners に示す Red Hat パートナー契約の条件に同意する必要があります。パートナーは、Red Hat とのパートナー関係が継続する限り、常にパートナー契約を遵守する必要があります。

Ready パートナー年次の Red Hat 認定セールス再認定最小人数

Ready パートナーが Ready のステータスを維持するためには、有効な Red Hat セールス認定を有する 2 名以上のユーザーが必要です。認定を維持できなかった場合は Red Hat プログラムメンバーシップが取消 (ダウングレード) になることがあります。

Advanced パートナー年次の Red Hat 認定セールススペシャリスト再認定最小人数

Advanced パートナーは、4 人以上の有効な Red Hat 認定セールススペシャリストを保持する必要があります。Premier パートナーは、いずれかのスペシャライゼーションについてトレーニングを受けた 5 人以上の有効な Red Hat 認定セールススペシャリストを保持する必要があります。Premier Business パートナーレベルで追加されるスペシャライゼーションのタイプによっては、さらに人数が必要になる場合があります。

Premier パートナー年次の Red Hat 認定セールスエンジニアスペシャリストの最小人数

Premier パートナーは、常時 2 人以上の有効な Red Hat 認定セールスエンジニアスペシャリストを保持する必要があります。

Premier パートナー年次の Red Hat 認定デリバリースペシャリストの最小人数

Premier パートナーは、基本スキルに 1 つのスキルを加えた各スペシャライゼーション領域について、常時 2 人以上の有効な Red Hat 認定デリバリースペシャリストを保持する必要があります。

マーケティングプログラムへの積極的な参加

Advanced パートナーと Premier パートナーは、新たなビジネスチャンスを生むマーケティングプログラムが含まれた事業計画を策定する必要があります。Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、Red Hat チャネルマーケティング担当者として協力して、適切な Red Hat キャンペーンを特定し、パートナーと Red Hat 双方の目標に沿ったマーケティングイニシアチブを策定する必要があります。

顧客の成功事例の提出

Red Hat の認定を受けるには、承認された顧客参照情報も要件の 1 つとなります。パートナーは必要に応じて任意の数の顧客参照情報を提出できます。同一の顧客について複数の参照情報を提出できますが、その場合はプロジェクトが異なっていないければなりません。パートナーと顧客の両方からの承認と参加に基づいて、Red Hat は共同ブランドの顧客成功事例を作成し、Red Hat とパートナーが公開できるようにします。パートナーは、Red Hat フォームの提出に先立って、エンドカスタマーの承認を得る必要があります。成功事例に関するご質問は、customer-references@redhat.com 宛てに E メールを送信してください。

年次 (12 カ月) 事業計画 (ビジネスプラン) の承認

パートナーと Red Hat は四半期ごとのビジネスレビューを実施します。このレビューでは、Red Hat のパートナーが合意された目標とコミットメントに向けて確実に進展しているかが検討されます。これらの目標とコミットメントが達成されなかった場合、パートナーと Red Hat は是正措置を実施する必要があります。これを実施しない場合、パートナーは相当レベルの Red Hat パートナープログラムに降格となる可能性があります。

年次収益目標の達成

パートナーと Red Hat は四半期ごとのビジネスレビューを実施します。このレビューでは、Red Hat のパートナーが合意された目標とコミットメントに向けて確実に進展しているかが検討されます。これらの目標とコミットメントが達成されなかった場合、パートナーと Red Hat は是正措置を実施する必要があります。これを実施しない場合、パートナーは妥当なレベルの Red Hat パートナープログラムに降格となる可能性があります。

新規事業目標

Advanced パートナーと Premier パートナーは、チャンネルアカウントマネージャーと協力し、新規のビジネス (既存の顧客の新たな機会を含む) のための計画と目標を合同で策定します。パートナーシップの成功を測る基準の 1 つが、パートナーと Red Hat による新規のビジネス増大です。これは主に、案件登録数と協力契約数によって測定されます。

エンゲージメントプラン

Advanced パートナーと Premier パートナーはチャンネルアカウントマネージャーと協力して、重要なアカウントでの新たな機会に共同で取り組むために Red Hat フィールドセールス担当者との連携プランを策定します。