



パートナープログラムガイド

アジア太平洋地域
2019年2月



目次

- 1 免責事項
- 2 プログラムガイドの変更について
- 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体系
- 6 パートナープログラムの特典
- 7 認定
- 8 プログラム参加に必要な条件
- 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: 特典の説明
- 12 付録 2: プログラム参加に必要な条件の説明

免責事項

本 Red Hat パートナープログラムガイド (以下「ガイド」) は、パートナープログラムの概要を記載しています。パートナープログラムを規定している条件は、Red Hat とパートナープログラムに参加する各パートナーの間に結ばれた、Red Hat パートナー契約およびパートナープログラムの付録 (以下「契約」) に含まれています。本契約のすべての条件は、別途定義のない限り、本契約で規定された意味で解釈されるものとします。

パートナーは本ガイドの最新バージョンを、Red Hat Connect for Business Partners ポータル (<http://www.redhat.com/en/partners>) からダウンロードすることができます。パートナープログラムの特典と参加条件は、パートナーの拠点国ごとに適用されます。本ガイドが英語以外の言語に翻訳されている場合で、英語版と不整合がある場合は、本ガイドの英語版が優先されます。

プログラムガイドの変更について

Red Hat は、必要に応じてガイドの訂正または更新を行います。Red Hat は、随時訂正または更新を行う権利、および同修正または更新の内容を Red Hat Connect for Business Partners ポータルに掲載する権利を有します。

Copyright © 2019 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、Red Hat は貴社にパートナープログラムに参加していただき、協力して貴社の顧客に優れたソリューションを提供できることを期待しています。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、貴社の重点分野を問わず、適切なソリューションを構築する中で、Red Hat のテクノロジーを販売する機会を見いだすことができます。

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 の関係の基盤となります。Red Hat のパートナーは、市場参入戦略において不可欠な役割を果たし、全体的な成功に大きく影響します。このプログラムは、パートナーがエンタープライズ・オープンソースの適切な実践とソリューションを開発できるよう支援することを目的としています。

Red Hat パートナープログラムガイドには、Red Hat とパートナーシップを結ぶうえで必要な情報がすべて含まれています。本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
- 各メンバーシップレベルの特典と要件の説明
- 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分かれたマルチティア構成によってさまざまな特典が用意されており、レベルが上がるごとにマーケティング、セールス、トレーニングの特典が増えていきます。」

パートナープログラムの概要

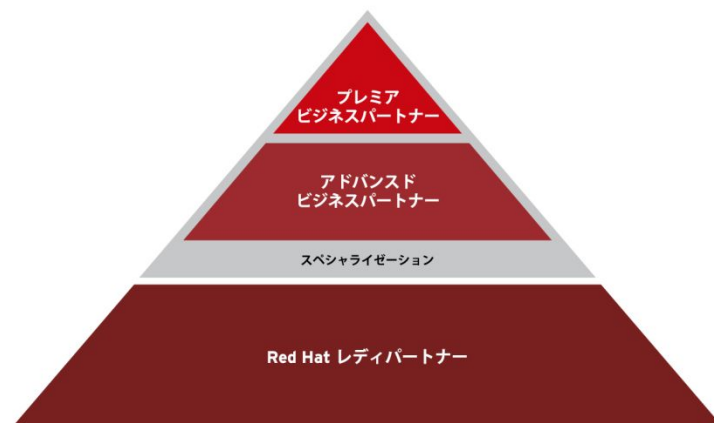
Red Hat パートナープログラムは、3つのパートナーシップレベルからなるマルチティア構成のパートナーモデルです。各レベルで、専門知識を高めて Red Hat テクノロジーを販売および提供する能力を強化するためのさまざまな特典を利用できます。Red Hat テクノロジーへのコミットメントと知識が増えると、Red Hat から得られる特典も増加します。

Red Hat パートナープログラムへの申請が完了し承認されると、Red Hat Connect for Business Partners を介して数々の特典を利用できるようになります。Red Hat パートナーは、パートナーの支援を目的に用意された、マーケティング、セールス、トレーニングの特典を受ける資格を手に入れます。資格要件を満たしたパートナーは、上の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・オープンソースへのより高いコミットメントに対して、さらに多くの特典が提供されます。

パートナープログラムの体系

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



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技能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、特典を利用できます。

Advanced Business パートナー

Advanced Business パートナーレベルでは、提供される特典が増え、継続更新件数および新規の機会特定と成約件数を伸ばすことを重視した、Red Hat ビジネスプランの構築に活用できます。Advanced Business パートナーはより多くの特典が得られることに加え、エンタープライズ・オープンソースの実践を構築し、収益を増大させることを目的に用意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 と戦略的な関係を結ぶパートナーを対象としています。これに該当するパートナーは、新たな機会の開拓に多大な投資を行い、Red Hat のパートナーエコシステムに最も貢献しています。このレベルのパートナーは Red Hat で高く認知されます。

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、Red Hat Connect for Business Partners を通じて、プログラムのアップグレードリクエストを提出する必要があります。Red Hat がリクエストを受領した後、貴社は地域の Red Hat チャンネルアカウントマネージャーと共同で、セールス、マーケティング、およびイネーブルメントに関する目標と活動を含めた年間 (12 か月) のビジネスプランを作成します。ビジネスプランが承認されると、昇格の申請が受理されます。昇格の申請が承認されると、新しいプログラムレベルに関連付けられたより多くの特典を利用できるようになります。

パートナープログラムの特典

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・オープンソースのソリューション開発を支援する特典が得られます。Ready パートナーは、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 へのより高いコミットメントへの報奨として、さらに多くの特典が得られます。Premier Business パートナーはその高い注力度と貢献度に対して、最高レベルの特典を利用できます。

経済的な特典

	Ready	Advanced	Premier
特別入札価格設定の利用資格	あり	あり	あり
案件登録 (Deal Registration) プログラムの利用資格	あり	あり	あり
案件成約	3%	6%	10%
案件保護	2%	3%	3%
新規顧客 (追加)	2%	4%	4%
戦略的製品 (追加)	2%	3%	3%
リポート - リテンション報奨/人材への資金援助	あり (個別に決定)	あり	あり
Red Hat 更新プログラムの利用資格	あり	あり	あり
Red Hat の技術トレーニング (GLS) の割引	なし	あり (25%)**	あり (30%)**
Red Hat イベントの特別割引	なし	あり	あり

関係上の特典

	Ready	Advanced	Premier
パートナーカンファレンスとイベントへの参加	あり	あり	あり
担当 CAM の割り当て	なし	あり	あり
担当インサイドセールス (ICAM) の割り当て	あり	あり	あり
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

セールスに関する特典

	Ready	Advanced	Premier
パートナープログラムのウェルカムキット	あり (オンライン配信)	あり (オンライン配信)	あり (オンライン配信)
Web サイトへの掲載、パートナーロケーター	あり	あり	あり
Online Partner Enablement Network (OPEN) へのアクセス	あり	あり	あり
パートナー Web サイト、Red Hat Connect for Business Partners へのアクセス	あり	あり	あり
製品ロードマップの定期的な更新	なし	あり	あり
デモ用または試用版サブスクリプション (NFR - 再販不可)	あり	サポート対象	サポート対象
Red Hat のリード情報の利用資格	なし	あり	あり
Red Hat セールsteamの活用、および顧客同行訪問	なし	あり	あり
ソリューション開発における協業	なし	あり	あり
Red Hat ソリューションアーキテクトによるサポート	なし	あり	あり
顧客事例の作成/パートナーによる公開	なし	あり	あり

マーケティングに関する特典	Ready	Advanced	Premier
プログラムロゴの使用	あり	あり	あり
パートナー成功事例のハイライト	なし	あり	あり
事例、ホワイトペーパー、製品資料	あり	あり	あり
カスタマイズ可能なキャンペーン資料 (共同ブランド)	あり	あり	あり
マーケティングプランのサポートとリソース	なし	あり	あり
専任のマーケティング支援窓口	なし	なし	あり
市場開発資金 (MDF) の利用資格	なし (個別に決定)	あり	あり
共同マーケティングの参加資格 (イベント、ウェビナーなど)	なし	あり	あり

技術的な特典	Ready	Advanced	Premier
ナレッジベースへのアクセス	あり	あり	あり
Web ベースでのサポート (基本レベルのサポート)	あり	あり	あり
電話でのサポート (標準レベルのサポート)	なし	あり	あり
Red Hat ポートフォリオ全体に関する セールストレーニング、ツール、該当する認定	あり	あり	あり
Red Hat ポートフォリオ全体に関するセールス エンジニアトレーニング、ツール、該当する認定	あり	あり	あり
Red Hat ポートフォリオ全体に関するデリバリー トレーニング、ツール、該当する認定	あり	あり	あり
パートナー用のデモシステム	あり	あり	あり
エンドユーザーがサポートのメインの連絡先として パートナーを指定可能	なし	あり	あり
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	あり	あり	あり
オンラインテクニカルライブラリへのアクセス	あり	あり	あり
ベータ版製品へのアクセス (またはベータ版プログラムへの参加)	任意	必須	必須

**書面による事前の承認がある場合、Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーはチャネルアカウントマネージャーを通じて、限定的に Red Hat グローバルラーニングシステムのクラスに対して返金を要求できます。

注: 特典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と、グローバルに認知されたプログラムを通して貴社の能力を実証できます。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を貴社が有していることを確信できます。

職種別の認定

職種別の認定は個人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。認定 Red Hat 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スペシャリスト: 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、概念実証の提供、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、職種別にさまざまなカリキュラムが用意されています。例えば、Red Hat セールススペシャリストの場合、コンテナネイティブアプリ開発、または IT 最適化を受講できます。習得スキルは専門によって異なります。

パートナーレベルの認定

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要件の一環として、企業は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、リファレンス顧客の提出に加えて、規定に従って選ばれた貴社の従業員が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ー・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、および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ー・パートナー: 仮想化を前提条件として、ハイブリッドクラウド・インフラストラクチャーと 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確保する必要があります。一部の特殊な状況で、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認定です。貴社の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回調査され、監査されます。

プログラム参加に必要な条件

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への申込書と企業プロフィールへの入力	あり	あり	あり
Red Hat パートナープログラム契約の受諾	あり	あり	あり
年 1 回の再認定	あり	あり	あり
指定スキル	なし	1 個以上	2 個以上
Red Hat 認定セールススペシャリストの必要最小人数	2 人	4 人**	5 人**
Red Hat 認定セールスエンジニアスペシャリストの必要最小人数	任意	1 人	2 人***
Red Hat 認定デリバリースペシャリストの必要最小人数	任意	1 人	2 人以上 (各スキルにつき)。相互に合意できるビジネスプランに合致していること
マーケティング活動への積極的な参加	可能な場合	あり	あり
顧客の成功事例の提出	なし	年 2 回	年 4 回
年間ビジネスプランの承認	なし	あり	あり
年間の Red Hat 製品売上目標の達成	なし	あり (ビジネスプランごと)	あり (ビジネスプランごと)
新規ビジネス目標	なし	あり (ビジネスプランごと)	あり (ビジネスプランごと)
作業ラボ	なし	なし	あり
エンゲージメントプラン	なし	あり (ビジネスプランごと)	あり (ビジネスプランごと)

注: 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。

** 相互に合意したビジネスプランのその他のコミットメントに対する認定セールス担当者数は含みません。

*** これはスキルごとの最小要件です。

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、Red Hat Connect for Business Partners (www.partner.redhat.com) から申請ページにアクセスしてください。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。

メンバーシップの更新

Red Hat パートナープログラムのメンバーシップは 1 年間有効です。Advanced Business パートナーまたは Premier Business パートナーレベルのメンバーシップを取得したパートナーは、各レベルの年間要件を満たした場合に、現行のメンバーシップが更新されます。Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーが年 1 回のメンバーシップ更新時に各レベルの要件を満たさなかった場合、下のレベルのメンバーシップが割り当てられ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、パートナーのビジネス機会、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

電話番号: +65 6490 4200

付録 1: 特典の説明

経済的な特典

特別入札価格設定の利用資格

パートナーは大口の見込み顧客に対して協業でのアプローチを取ることが可能です。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申請できるため、大口販売の取引成約に役立ちます。本文書に記載されている Red Hat パートナープログラムに参加していないパートナーは、特別入札価格設定を利用することはできません。

案件登録 (Deal Registration) プログラムの利用資格

案件登録プログラムを利用すると、Red Hat の新たなビジネスチャンス特定し、付加価値のあるプリセールス活動に従事する際に、追加の特典を利用できます。

案件成約

既存の顧客との間で承認済み登録案件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。

案件保護

別の Red Hat リセラーパートナーが案件を登録せずに Red Hat に発注を予約した、または Red Hat が直接受注したことが原因で登録案件を失注した場合に、パートナーに割引が提供されます。この割引は、Red Hat が受注した金額と MSRP に基づいて計算されます。

新規顧客

新規顧客の登録案件を Red Hat に発注した際に、案件成約割引に加えて、追加の割引が提供されます。新規顧客の定義は、過去 24 カ月の間に Red Hat との取引がなかったアカウントです。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 製品について登録案件を発注した際に、案件成約割引に加えて、追加の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。

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

Red Hat 更新プログラムの利用資格

Red Hat 更新プログラムは、Red Hat の更新ビジネスを管理するためのエンドツーエンドのソリューションです。このパートナー主体のプログラムは、更新率と収益率を増大させると同時に、顧客定着率と顧客満足度を向上させるのに役立ちます。

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。

テクニカルトレーニング割引

スタッフの技術的な知識を高めるために、Red Hat トレーニングコースの MSRP 価格の割引を活用できます。

Red Hat イベントの特別割引

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、共同の Red Hat マーケティングイベントのための特別割引を利用する資格があります。

関係上の特典

カンファレンスおよびイベントへの参加

Red Hat は、ブランド認知度を高め、新規顧客を獲得するためにさまざまな業界イベントやカンファレンスを定期的に主催しています。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から、オープンソースに関するディスカッションのホスト、Red Hat 製品を補完する貴社ならではのサービスの紹介まで、広範な役割で参加する機会が得られます。

フィールドチャネルアカウントマネージャーの割り当て

Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーは、Red Hat のインサイドまたはフィールドパートナーマネージャーと連絡を取ることができます。パートナーマネージャーは、Red Hat の連絡窓口の役割を果たし、パートナーと一緒にビジネスプランを実行するとともに、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パートナーをサポートします。

インサイドセールスアカウントマネージャーの割り当て

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と連絡を取ることができます。インサイドセールスアカウントマネージャーは Red Hat の連絡窓口の役割を果たし、重要なビジネス機会においてパートナーを支援するとともに、パートナープログラムを最大限に活用できるようにパートナーをサポートします。

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。

セールスに関する特典

パートナープログラムのウェルカムキット

すべてのパートナーにパートナープログラムのウェルカムキットが送られます。Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーには、さらに Red Hat プログラムのメンバーシップレベルを示すプレートが進呈されます。

Web サイトへの掲載、パートナーロケータ

redhat.com のパートナー検索機能により、パートナー情報が公開されます。Red Hat パートナーとのビジネスを検討している潜在顧客が、所在地やその他の要素に基づいて検索を行うことができます。Premier Business パートナーはパートナー検索において優先的に表示されます。

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、セールス担当 (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エンジニア (Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーが対象) 向けに開発されています。Red Hat OPEN は Red Hat の認定を提供します。対象となるテクノロジーは以下の通りです。

Red Hat セールスペシャリスト	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	製品インストール
販売案件選定	技術の選定	アプリケーション開発
競合対策	競合対策	概念実証の提供
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	

これらの技術的なロール向けのトレーニングは、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。Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは OPEN eLAB トレーニングに参加でき、深く掘り下げた技術トレーニングのニーズにも対応できます。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てインストール、管理、イノベーションを行うエンジニアのニーズに応えます。

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://partner.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 には、Red Hat パートナーコミュニティのため、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情報の一次リソースとして使用できます。Red Hat Connect for Business Partners では、パートナーと Red Hat の関係を管理できます。上位のメンバーシップやスペシャライゼーションへの申請と承認通知、Red Hat とのその他の重要なコミュニケーションを円滑に行うことができます。

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 製品ロードマップに関するウェビナーに参加できます。

デモ用および試用版のサブスクリプション (NFR - 再販不可)

Premier Business パートナーと Advanced Business パートナーは、トレーニング、テスト、および潜在顧客に対する Red Hat ソリューションのデモを目的とした、再販不可のデモ用サブスクリプションを申請することができます。再販不可のデモ用サブスクリプションは、Red Hat パートナープログラムの特典として提供されるものであり、社内または社外の本番稼働環境で使用することも、第三者に再販することもできません。

リード情報の利用資格

Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーは、Red Hat が定義するリード分配ルールに準拠している場合に、見込み顧客の情報を受け取る資格があります。

Red Hat セールsteamの活用および顧客訪問への同行

Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーは、ビジネスプランニングのプロセスの一環として、Red Hat セールsteamと協力して販売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 チャネルアカウンタ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、Red Hat のビジネスに関連したソリューションを創出している Advanced Business パートナーまたは Premier Business パートナーと協力し、パートナーエコシステム全体のための販促グッズの開発や、市場展開を支援します。

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 Business パートナーと Premier Business パートナーは、自社の顧客事例を作成して紹介することのできる独占的な権利が付与されます。また、自社のマーケティング要件に基づいたカスタマイズも可能です。

マーケティングに関する特典

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従って、パートナーシップレベルに対応する Red Hat のロゴを使用し、オープンソースに関する専門知識と Red Hat との関係をマーケティング活動に利用することができます。ロゴは、Red Hat Connect for Business Partners、または地域のパートナーヘルプデスクから入手できます。

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、またはデリバリーのスペシャライゼーションコースを修了すると、パートナーレベルと個人レベルのロゴが使用できるようになります。使用にあたっては、Red Hat のポリシーと契約に準拠する必要があります。

パートナー成功事例のハイライト

Red Hat のパートナーとしての成功事例を共有することができます。Red Hat Connect for Business Partners を通じて成功事例案を提出すると選考の対象になります。Red Hat によって選ばれた事例案は正式な成功事例に仕上げられ、Red Hat とパートナーは、さまざまな広報媒体を通じてこれらの事例を販売促進に活用できます。また Red Hat Connect for Business Partners を通じてリファレンス顧客を提出すると、Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーの年間要件に加算されます。

事例、ホワイトペーパー、製品資料

Red Hat の外部用 Web サイト、および Red Hat Connect for Business Partners を通じて、幅広いマーケティング資料がパートナーに提供されます。

カスタマイズ可能なキャンペーン資料

対象となるパートナーは、製品およびマーケティング用のカスタマイズ可能な資料とテンプレートを利用し、Red Hat のソリューションに焦点を当てたプレゼンテーションやキャンペーンの作成に役立てることができます。

マーケティングプランニング用リソースとサポート

パートナーは、市場参入プログラムやマーケティング構想を開発するためのフレームワークを含む各種リソースにアクセスして、Red Hat との共同事業を促進するとともに、目に見える形で成果を生み出すことができます。

専任のマーケティング担当者

Advanced Business パートナーと Premier Business 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ることができます。チャネルマーケティングスペシャリストは、需要創出キャンペーン、イベント、プログラム、マーケティング構想の開発を支援し、パートナー独自のビジネス目標の実現をサポートします。

毎年のビジネスプランごとに市場開発資金 (MDF) の利用が可能

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、毎年の事業計画立案および書面による合意の一環として、市場開発資金 (MDF) を申請できます。これは、ブランド認知を高め、見込み顧客を創出し、Red Hat テクノロジーの販売機会を増やすための活動資金です。

共同マーケティング活動

以下の共同マーケティング活動が MDF の対象となります。

- デマンドジェネレーション活動
- トレーニング、ウェビナー、イネーブルメント活動
- 技術開発プロジェクト
- Red Hat 製品のデモを実施可能なラボまたはデモセンターの整備
- 顧客への同行訪問
- 顧客イベントの主催および協賛
- 概念実証
- シニアマーケティング担当およびパートナーセールス担当との合意に基づく、その他の活動ベースの構想

パートナーコミュニケーション

パートナー向け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、今後のキャンペーン、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。

技術的な特典

ナレッジベースへのアクセス

Red Hat Connect for Business Partners から Red Hat のテクニカルライブラリにアクセスし、製品の技術的な質問への回答を検索できます。

Web ベースでのサポート (基本レベルのサポート)

すべてのパートナーは、標準営業時間中に、Red Hat の製品サポートの適用範囲内で、Web ベースでの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/ja/services/support をご覧ください。

電話でのサポート (標準レベルでのサポート)

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、標準営業時間中に、Red Hat の製品サポートの適用範囲内で、電話による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/ja/services/support をご覧ください。

営業担当、セールスエンジニア、デリバリーエンジニア向けのトレーニングおよびツールの利用

すべてのビジネスパートナーは、すべてのスペシャライゼーション分野にわたる販売技術の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には、Red Hat Connect for Business Partners の OPEN からアクセスできます。演習中心のコースの場合は、オンライン上でインストラクターにコンタクトを取ることができます。テクニカルライブラリでは、追加の対面セッションが提供されることもあります。

セールスエンジニアとデリバリーエンジニア向けのトレーニングおよびツールの利用

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、Red Hat のすべてのスペシャライゼーション分野にわたるスキルの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 からアクセスできます。演習中心のコースの場合は、オンライン上でインストラクターにコンタクトを取ることができます。年間を通じて、追加の対面セッションが提供されることもあります。

Red Hat 製品のデモシステム

このデモンストレーションシステムは登録が必要で、Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーのみが利用できます。このデモシステムは実習環境であり、パートナーは、Red Hat のさまざまな製品を使用したライブ環境へのアクセスが可能です。これによって、実稼働ではない環境で Red Hat のソリューションの実行およびデモを行うことができます。

パートナーが顧客の代理として問い合わせをサポート

パートナーは、顧客に代わって Red Hat テクニカルサポートに問い合わせを行う際に、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を受けることはできませんが、顧客のエージェントとしてログインすることができます。

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 が主催する技術セミナー、フォーラム、ネットワーク、ブログなどに参加できます。

テクニカルライブラリ

パートナーは、OPEN を介して Red Hat パートナー・テクニカル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、ビデオまで多岐にわたる技術資料のリポジトリです。すべて追加のコンテンツやセールスツールにタグ付けされているため、技術的な学習に利用できます。

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 Business パートナーと Premier Business 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招待されることがあります。

付録 2: プログラム参加に必要な条件の説明

Red Hat パートナープログラムの申込書と会社プロフィールの記入

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 Red Hat パートナー契約の条件に同意する必要があります。Red Hat Connect for Business Partners (www.partner.redhat.com) の説明に従い、Red Hat パートナープログラムの申請内容と会社プロフィールへの入力を完了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 Red Hat Connect for Business Partners (www.partner.redhat.com) からオンラインで参照できる Red Hat パートナー契約の条項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全体において、常にパートナー契約を遵守する必要があります。

年 1 回の再認定

Advanced Business パートナーは基本スキルの範囲において必要な認定を取得している必要があります。Premier Business パートナーは基本スキルの範囲において、必要な認定に加え、同じスペシャライゼーション分野でもう 1 つの認定が必要です。

Red Hat 認定セールススペシャリストの必要最小人数

Advanced Business パートナーは、4 人以上の Red Hat 認定セールススペシャリストを確保する必要があります。Premier Business 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 Red Hat 認定セールススペシャリストを 5 人以上確保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種類によっては、さらに多くのセールススペシャリストが必要になる場合があります。

Red Hat 認定セールスエンジニアスペシャリストの必要最小人数

Advanced Business パートナーは、1人以上の Red Hat 認定セールエンジニアスペシャリストを確保する必要があります。Premier Business パートナーは、Red Hat 認定セールエンジニアスペシャリストを常に 2 人以上確保する必要があります。

Red Hat 認定デリバリースペシャリストの必要最小人数

Advanced Business パートナーは、1人以上の Red Hat 認定セールデリバリースペシャリストを確保する必要があります。Premier Business パートナーは、基本スキルともう 1 つのスキルにおいて、スペシャライゼーション分野ごとに、Red Hat 認定デリバリースペシャリストを 2 人以上確保する必要があります。

マーケティングイベントへの積極的な参加

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、新たなビジネス機会を促進するマーケティングイベントを含むビジネスプランを作成する必要があります。Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーは、Red Hat チャンネルマーケティング担当者と協力して適切な Red Hat キャンペーンを特定し、パートナーと Red Hat の双方の目標に合致したマーケティング構想を開発する必要があります。

顧客の成功事例の提出

承認されたリファレンス顧客も Red Hat 認定を取得するための要件となります。パートナーが提出できるリファレンス顧客の数は任意です。同一の顧客について複数のリファレンスを提出できますが、その場合、プロジェクトは別のものでなくてはなりません。パートナーと顧客の両方からの承認と参加の同意を得たうえで、Red Hat は共同ブランドで顧客成功事例を作成します。これらの事例は Red Hat と当該パートナーが広報活動に使用できます。パートナーは、Red Hat フォームから顧客事例を提出する前に、顧客から承認を得る必要があります。成功事例に関するご質問は、communications@redhat.com まで E メールにてお問い合わせください。

年間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、合意した目標とコミットメントに対して、Red Hat のパートナーが大きく前進しているかどうか判断されます。目標とコミットメントが達成されなかった場合は、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。

Red Hat の年間収益目標の達成

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、合意した目標とコミットメントに対して、Red Hat のパートナーが大きく前進しているかどうか判断されます。目標とコミットメントが達成されなかった場合は、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。

新規ビジネス目標

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、チャネルアカウントマネージャーと協力し、新規ビジネス(既存の顧客を対象とする新規案件も可)に向けた計画および目標を共同で設定します。パートナーシップを成功させる重要な基準の 1 つは、パートナーと Red Hat による新規のビジネスの増大です。これは主に、案件登録と連携のために結んだ合意の数によって測定されます。

エンゲージメントプラン

チャネルアカウントマネージャーとの協力体制において、Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、Red Hat のフィールドセールスチームと共にエンゲージメントプランを作成し、主要アカウントにおける新規案件の獲得に向けて取り組みます。