



パートナープログラムガイド

アジア太平洋
2022年2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、このガイドの現在のバージョンは、Red Hat Partner Connect の Business partner portal (<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言語に翻訳されており、その記述が英語版のガイドと異なっている場合は、英語版の内容が優先されます。

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 Partner Connect の Business partner portal に掲載します。

Copyright © 2022 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。どのような領域においても、成功事例を構築しながら、Red Hatのテクノロジーの販売機会を見出すことができます。

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 との関係の基盤となるものです。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、パートナーがエンタープライズ・オープンソースの事例やソリューション開発の成功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。このガイドでは、以下のことを説明します。

- 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ごとにさまざまなメリットが提供され、レベルが上がるとより多くのマーケティング、セールス、トレーニングのメリットを得ることができます」

パートナープログラムの概要

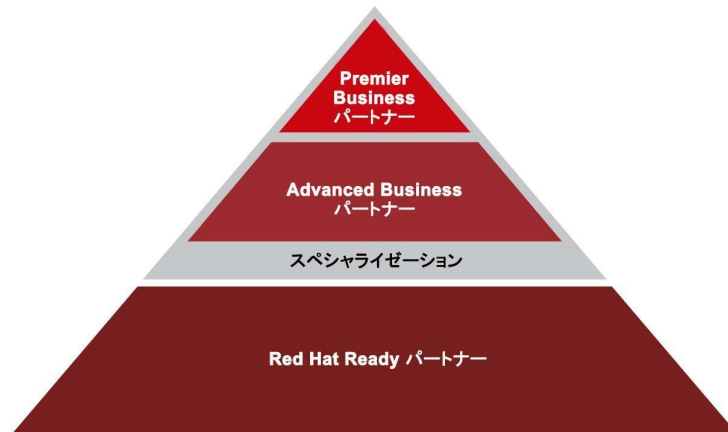
Red Hat パートナープログラムは、3つのパートナーシップレベルで構成された多層的なパートナーモデルです。各レベルでは、専門知識を高め、Red Hat テクノロジーを販売および提供する能力を強化するためのさまざまなメリットを活用できます。Red Hat テクノロジーに対するコミットメントと知識が深まるにしたがい、Red Hat から得られるメリットも大きくなります。

Red Hat パートナープログラムへの申請が承認され登録完了すると、Red Hat Partner Connect の Business partner portal 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貴社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、さらに上位のレベルのメンバーシップに申請できます。申請後、Red Hat の承認が得られれば、エンタープライズ向けオープンソースへの優れたコミットメントが認められ、さらなるメリットを得ることができます。

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應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、さらに Core と Featured のいずれかのカテゴリに属する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、更新案件を増やすこととともに、新規案件の創出とクローズにも焦点を当てたビジネスプランを構築するため、さらに多くのメリットを得られます。Advanced Business 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。これらのパートナーは、新規案件の発掘を促進すること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。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、Red Hat Partner Connect の Business partner portal を通じて、プログラムのアップグレードリクエストを送信する必要があります。Red Hat がリクエストを受け取ると、貴社の地域の Red Hat 担当営業と連携しながら、売上、マーケティング活動、および人材育成における目標数と活動を含めた 12 カ月のビジネスプランを策定します。ビジネスプランが承認されると、昇格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応じた追加の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 パートナーになると、マーケティングやトレーニングのリソースにアクセスできるようになります。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 Red Hat との協業への高いフォーカスと貢献度により、最高レベルのメリットを利用できます。

経済的なメリット

	Ready	Advanced	Premier
特別入札価格設定の利用資格	○	○	○
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%
案件の保護	2%	3%	-
リベート - リテンション報奨/人材への資金提供	○ (個別に決定)	○	○
Red Hat 更新プログラムの利用資格	○	○	○
Red Hat の技術トレーニング (CST: Customer Success Training) 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

パートナーアドバイザリー委員会への参加資格	×	○	○
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	○	○	○
担当営業	×	○	○
パートナー通信	PNoD (Partner News on Demand)	PNoD	PNoD

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	○	○	○
Red Hat Partner Training Portal へのアクセス	○	○	○
パートナー Web サイト、Red Hat Partner Connect の Business partner portal 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 - Not for resale、再販不可)	○	(一部 self-Support の SKU あり)	(一部 self-Support の SKU あり)
製品セールスブートキャンプの利用資格	○	○	○
Red Hat からのリードのパス	×	○	○
Red Hat セールsteamおよび顧客同行訪問の利用	×	○	○
共同ソリューション開発資格	×	○	○
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

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	×	○	○
事例、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)	○	○	○
マーケティングプランの支援とリソース	×	○	○
専任のマーケティング支援担当者	×	×	○
マーケティングデベロップメントファンド (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

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	Exceptions (regional approval required)	○	○
エンドユーザーがパートナーを主要なサポート窓口として指定できる	×	○	○
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)	不要	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 パートナーは営業担当を通じて、Red Hat グローバルラーニングシステムのクラスについて返金を要求できます。

*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 のパートナー向け認定は、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。パートナー向けの認定制度は、グローバルに認められたプログラムで貴社の能力を検証する方法を提供します。顧客が貴社の認定を確認することができるため、顧客は提案されたソリューションを実行するために必要なスキルと能力を貴社が持っていることと確信することができます。

職種別の認定

個々の従業員向けに設計されていることで、職種別の認定は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つです。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・スペシャリストは、価値訴求、販売資格、競合に対する強み、反対意見への対応、価格設定などを含みます。
- Red Hat セールス・エンジニアは、技術営業、技術資格、競合に対する強み、反対意見への対応、価格設定、使い方のデモ、製品知識などを含みます。
- デリバリー・スペシャリストは、製品のインストール、アプリケーション開発、PoC の提供、ソリューション・アーキテクチャを含みます。

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の領域の Red Hat セールス・スペシャリスト、またはハイブリッドクラウド・インフラストラクチャや自動化の Red Hat セールス・スペシャリスト認定を受けることが可能です。習得スキルは各専門領域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 パートナーの地位を取得するための条件の一つとして、パートナーは規定の認定を取得し、それを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、お客様事例の提出に加えて、規定の組み合わせで従業員がセールス・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、パートナーレベルの認定には次の3つがあります。

- 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、およびビジネスプロセスの自動化に使用される 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 のパートナー向け認定を取得・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・スペシャリストを維持する必要があります。一部の特別な状況においては、Red Hat 資格 (Certification) を取得した従業員は、特定のコースを免除される場合があります。

Red Hat のパートナー向け認定は、世界的に認められています。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、現地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。パートナー向け認定は毎年見直され、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	○	○	○
製品スキル	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 (Red Hat 製品ごとに)。相互に合意可能な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) ビジネスプランの承認	×	○	○
Red Hat の年次収益目標の達成	×	○ (ビジネスプランごと)	○ (ビジネスプランごと)
新規事業目標	×	○ (ビジネスプランごと)	○ (ビジネスプランごと)
作業ラボ (Red Hat のテクノロジーを顧客にデモンストレーションできる環境) の保有	×	×	○
エンゲージメントプラン	×	○ (ビジネスプランごと)	○ (ビジネスプランごと)

* 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。

** 相互に合意したビジネスプランにおける他のコミットメントに関する認定セールス担当者数を除く。

*** これは各 Red Hat 製品の最小要件です。

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 Partner Connect の Business partner portal (<https://connect.redhat.com>) 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、パートナー審査、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プロセスを完了すると、メンバーシップは更新されます。パートナー審査では Partner Vetting 調査票の記入が必要となり、パートナーから提供されたメールアドレスに、別途 E メールで送信されます。パートナー審査の完了が遅れることのないよう、Partner Connect のユーザー管理セクションでメールアドレスを適宜更新してください。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獲得したパートナーは、セールス、セールスエンジニア、デリバリーの最小人数を満たし、年次 (12 カ月) 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。Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーが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場合、下位レベルのメンバーシップの要件しか満たしていないと見なされ、下位レベルのメンバーシップが割り当てられることがあります。年次再審査プロセスを完了していないパートナーは、Red Hat の独自の裁量により、そのステータスがアンアフィリエイト (unaffiliated) になる場合があります。疑義を回避するため、パートナーがパートナー審査の要件を完了できなかった場合、パートナーのステータスはアンアフィリエイト (unaffiliated) に変更となります。

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:

E 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 担当営業を通じて 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。

リポートプログラムへの参加資格

より深い専門性を求めるパートナーは、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することもできます。

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。

案件の保護

これは、案件を登録せずに Red Hat に発注した、または Red Hat が注文を直接受注した別の Red Hat リセラーパートナーが原因で、登録済みの契約が成立しなかった場合にパートナーに提供される割引率です。割引は、Red Hat でブックされた案件の金額に対して算出されます。この割引は MSRP に対して算出されます。

新規顧客

これは、Red Hat にとっての新規顧客との Deal Registration が成約したパートナーに、案件成約割引に加えて提供される割引です。新規顧客とは、過去 24 カ月内に Red Hat と取引がなかったアカウントを意味します。この割引は MSRP に対して算出されます。

戦略的製品

これは、RHEL を除くすべての Red Hat 製品について Deal Registration が成約したパートナーに、案件成約割引に加えて提供される割引です。この割引は MSRP に対して算出されます。

リポート

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

Deal Registration の更新

アフィリエイトパートナーは、Deal Registration より更新の申請ができます。これにより、資格のあるパートナーは承認を受け次第、定額割引を利用できるようになります。詳細については『Deal Registration (更新) プログラムガイド』をご覧ください。

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 価格の割引を利用して、スタッフの技術的知識を向上させましょう。割引の対象になるパートナーは、Red Hat Partner Connect の Business partner portal でコードを確認できます。

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

パートナーアドバイザリー委員会への参加資格

パートナーはパートナーアドバイザリー委員会に参加することで、Red Hat によるビジネス連携方法に大きく影響する機会が得られます。これは、Red Hat のリーダー層と定期的に会合を行い、チャンネル戦略やプログラムに関する意見を表明する機会になります。

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。

担当営業のアサイン

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ビジネスプランに関わり、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のアサイン

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のメリットを最大限に活用できるようにします。

パートナーアウトリーチコミュニケーション

パートナー向けの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 のパートナーに注目している見込み客は、地域やその他のキーワードで検索を行います。Premier Business 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す。

セールス・トレーニングの利用

Red Hat Partner Training Portal を通じて、Red Hat 製品の詳細な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 Partner Training Portal 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

価値の訴求	技術営業	製品のインストール
資格	技術的な資格	アプリケーション開発
競争に対する強み	競争に対する強み	PoC の提供
反対意見への対応	反対意見への対応	ソリューション・アーキテクチャ
価格設定	価格設定	
	使い方のデモ、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 Business パートナーと Premier Business パートナーは Red Hat Partner Training Portal 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。

Red Hat Partner Training Portal 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 Partner Connect の Business partner portal (<http://connect.redhat.com>) へのアクセス

Red Hat Partner Connect の Business partner portal 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 Partner Connect の Business partner portal 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 Partner Connect の Business partner portal 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 Partner Connect の Business partner portal 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 - Not for resale、再販不可)

すべてのパートナーは、見込み客に対する 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、NFR 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。NFR 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、パートナー社内外を問わず商用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も記録されません。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・ルールを順守する場合、セールスリードを受け取る資格が得られます。

Red Hat セールsteamおよび合同顧客訪問の利用

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、ビジネスプラン策定プロセスの一環として、Red Hat の営業チームと協業するエンゲージメント・プランを作成することが奨励されます。詳細については、Red Hat 担当営業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。

共同ソリューション開発資格

Red Hat は、当社のビジネスに関連するソリューションを開発した Advanced Business パートナーおよび Premier Business パートナーと協力して、当社の他のパートナー・エコシステムに対する販促物や市場の開発を支援する場合があります。

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 Business パートナーと Premier Business 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紹介する特権が得られます。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 Business パートナーと Premier Business 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 Partner Connect の Business partner portal から入手できます。

認定ロゴ

Red Hat Partner Training Portal でセールス、セールスエンジニア、またはデリバリアス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 Partner Connect の Business partner portal を通じて成功事例を提出することができます。Red Hat による選考で選ばれた提案書は正式に成功事例として執筆されます。そうした成功事例は Red Hat とパートナーがあらゆる広報手段で宣伝に用いることができます。また Red Hat Partner Connect の Business partner portal を通じてお客様事例を提出することは、Advanced Business パートナーと Premier Business 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 Partner Connect の Business partner portal 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

対象となるパートナーは、カスタマイズ可能な製品およびマーケティング資料やテンプレートにアクセスすることができ、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展開に役立ちます。

マーケティングプランの支援とリソース

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 Business パートナーと Premier Business パートナーは、チャン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。

年次ビジネスプラン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

年次ビジネスプランと書面による契約の一環として、Advanced Business パートナーと Premier Business 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

パートナー向けコミュニケーションを通じて、Red Hat の最新ニュースをお届けします。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 Partner Connect の Business partner portal 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 Business パートナーと Premier Business 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

すべてのビジネスパートナーは、すべての専門分野にわたる営業スキルのオンライントレーニングにアクセスできるようになります。これらのオンラインクラスは、Red Hat Partner Connect の Business partner portal の Red Hat Partner Training Portal を通じて利用できます。演習中心のコースは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 Business パートナーと Premier Business パートナーは、各専門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 Partner Connect の Business partner portal の Red Hat Partner Training Portal を通じて利用できます。演習中心のコースはオンラインインストラクターが担当します。この他にも、年間を通じて対面でのセッションが可能な場合があります。

Red Hat Product Demo System

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 主催の技術セミナー、フォーラム、ネットワーク、ブログなどに参加することができます。

技術ライブラリ

パートナーは、Red Hat Partner Training Portal 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 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 Red Hat Partner Connect の Business partner portal (www.connect.redhat.com) 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、Red Hat Partner Connect の Business partner portal (www.connect.redhat.com) 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を通じて、パートナー契約に基づきコンプライアンスを遵守しなければなりません。

年次の各スペシャリストの再認定

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アンアフィリエイト (unaffiliated) になることがあります。

Red Hat 認定セールス・スペシャリストの最小人数

Advanced Business 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 Business パートナーは、いずれかの専門領域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専門領域の種類によっては、さらに多くの人数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・スペシャリストの最小人数

Premier Business 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。

Red Hat 認定デリバリー・スペシャリストの最小人数

Premier Business パートナーは、基本スキルに 1 つのスキルを加えた各専門領域について、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 Business パートナーと Premier Business 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ビジネスプラン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 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、承認されたお客様事例も要件の 1 つとなります。パートナーは必要に応じて任意の数のお客様事例を提出できます。同一の顧客について複数の事例を提出できますが、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 メールをお送りください。

年次 (12 カ月) 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。

Red Hat の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。

新規事業目標

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは、担当営業と連携し、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の重要な指標の 1 つは、パートナーと Red Hat のための純新規ビジネスの成長であり、これは主に案件登録 (Deal Registration) と協業契約によって測定されます。

エンゲージメントプラン

Advanced Business パートナーと Premier Business パートナーは担当営業と連携して、重要なアカウントの新規案件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連携し、プランを策定します。