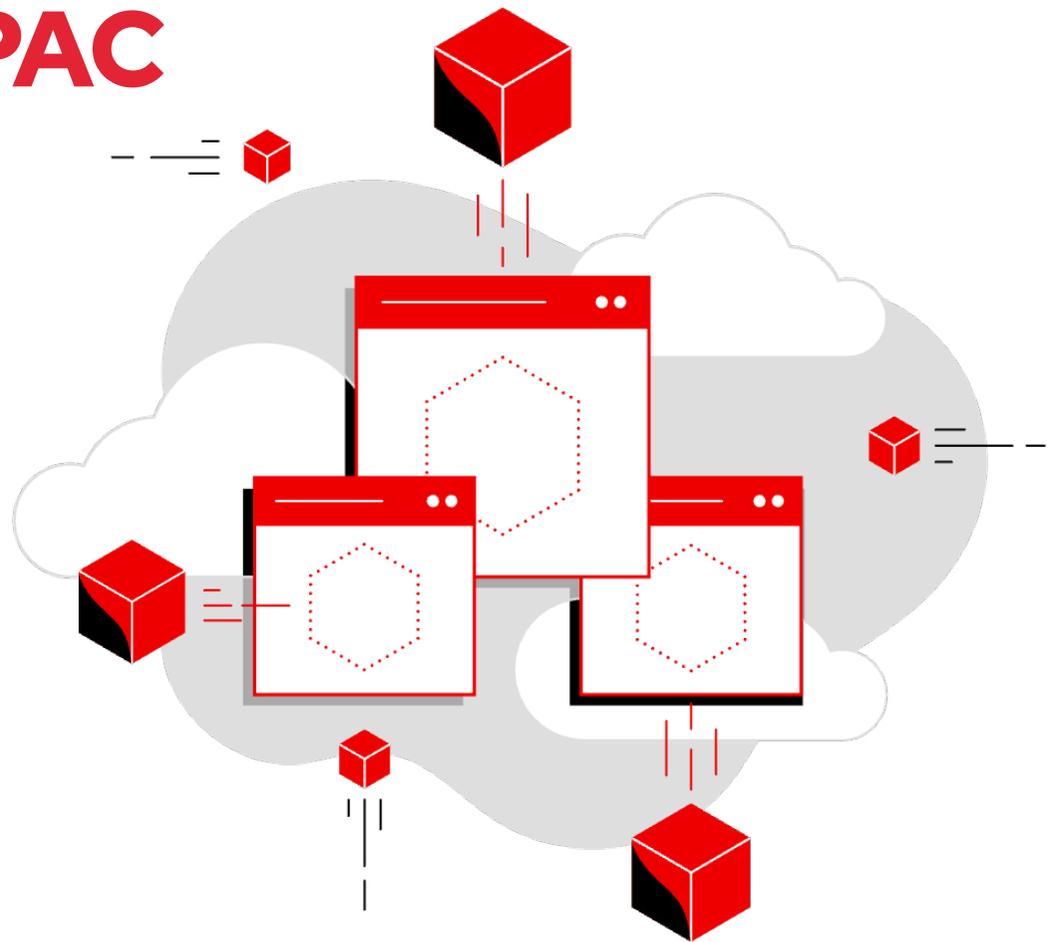




Red Hat APAC

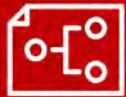
Deal Registration
プログラムガイド



Deal Registration とは

Red Hat の Deal Registration プログラムは、Red Hat パートナーが Red Hat の「新規」ビジネス機会を特定し、プリセールス活動に従事した場合にパートナーにさらなるメリットを提供し、また、Deal Registration を促進したパートナーに Sales Challenges Incentive Plans を通じて報酬を提供するものです。

Red Hat パートナーに対する Deal Registration のメリット



以下への事前割引

- 新規案件の登録と成約
- Red Hat の新規顧客
- 戦略的な製品取引 (RHEL 以外)

OR



案件の保護

- 「保護」とは、登録された案件に Red Hat が他のパートナーを紹介しないことを保証する



Red Hat のセラーによる共同販売の支援

パートナーティア別の Deal Registration 割引優遇措置

	地域	Ready	Advanced	Premier
案件成約 (デフォルト)	ASEAN 諸国、インド、 ANZ 地域	3%	11%	15%
	中国、香港、台湾、日本、韓国	3%	6%	10%
新規顧客 (追加)	すべて	+2%	+4%	+4%
戦略的製品 非 RHEL (追加)	すべて	+2%	+3%	+3%

注: 販売価格表に基づくパートナーとの取引に適用される Deal Registration 割引

Deal Registration のメリット

Red Hat との関係	価格体系	Deal Reg 割引	案件の保護	共同販売支援
リセラー、システムインテ グレーター、CCSP、MSP、OEM	ディストリビューター経由の販売価格表	あり	あり	あり
	契約、CCSP 価格表、SO	なし	あり	あり

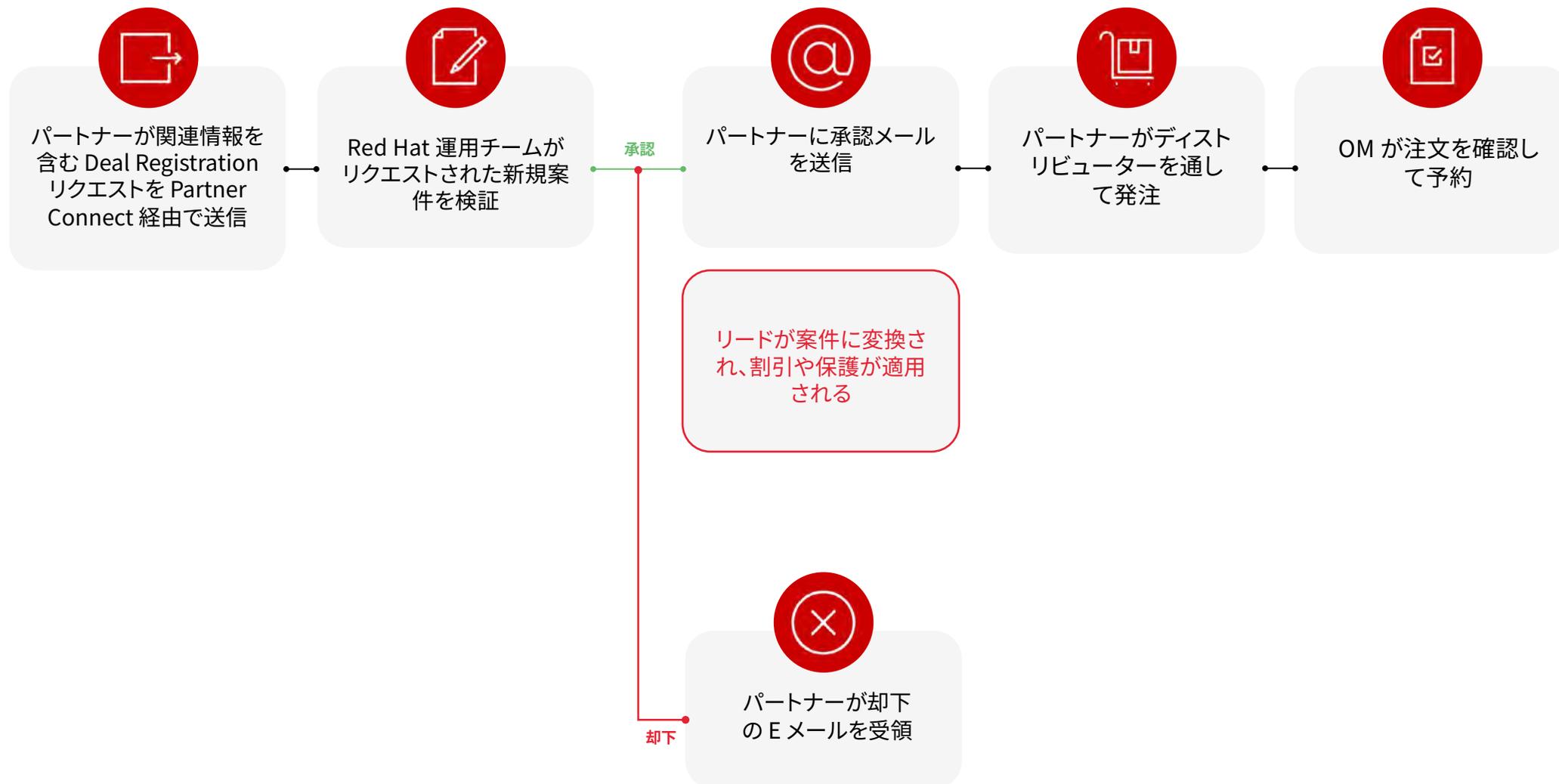
Deal Registration に関する一般的なルール

1. Deal Registration は、**新規ビジネス** のみ適用で、パートナーの社内利用には適用されません。
2. **案件規模**: Deal Registration の最小案件金額は定価で 1,000,000 円以上となります。
3. **メリット**: Deal Registration 割引は、販売価格表の価格で販売するパートナーにのみ適用され、案件保護と共同販売支援は、使用する価格表に関係なくすべてのパートナーに適用されます。
4. **必須項目**: プロジェクト名、提案されたソリューション、製品、数量、契約につなげるための次のステップ、再販取引のためのディストリビューター名。
5. **更新案件**: 当てはまらない。
6. **「新規顧客」** の定義は、過去 24 カ月間 Red Hat と取引をしていない顧客とします。
7. **Deal Registration の有効期間** は、承認日から 180 日間です。
 - 延長が必要な場合、パートナーは Red Hat 運用チームに延長が必要な旨を連絡する必要があります (正当な理由が必要です)。承認されれば 90 日間の延長が認められます。このリクエストは、Deal Registration の有効期間内に行う必要があります。
 - さらに延長が必要な場合は、正当な理由があれば 90 日間の延長が認められます。
8. **受注予定日**: 承認日から 30 日以降である必要があります。
9. 承認された Deal Registration に変更があった場合 (例: 製品、ティアのアップグレード)、Red Hat 運用チームまでご連絡ください。

用語集

Red Hat での名称	意味
リセラー	業界をリードするオープンソースソリューションの設計、計画、実装を行うための知識と専門的な運用サービスを提供する Red Hat のアフィリエイトパートナー。
SI/GSI	大規模なソリューションの構築や、複数の ISV や OEM からなる統合ソリューションの展開において信頼できるアドバイザー。
CCSP	Red Hat のソフトウェア技術とテクニカルサポートのほか、お客様のデータセンターにある製品を使用したハイブリッドおよびマルチクラウド・デプロイメントのマネージドサービスを提供する。
OEM	ソフトウェアやサブシステムの一部などを含む、他社製品のコンポーネントを開発する。たとえば、オペレーティングシステム (Linux OS など) やコンピュータのマイクロプロセッサなどがあります。
OM	注文の確認と予約を担当する Red Hat Order Management チーム。
Standard 価格	すべてのパートナーが同じ価格帯で利用できる販売価格表。
Contractual 価格	Red Hat とパートナーとの利用条件に基づき、パートナーに与えられる特別価格。

Deal Registration の手順と流れ

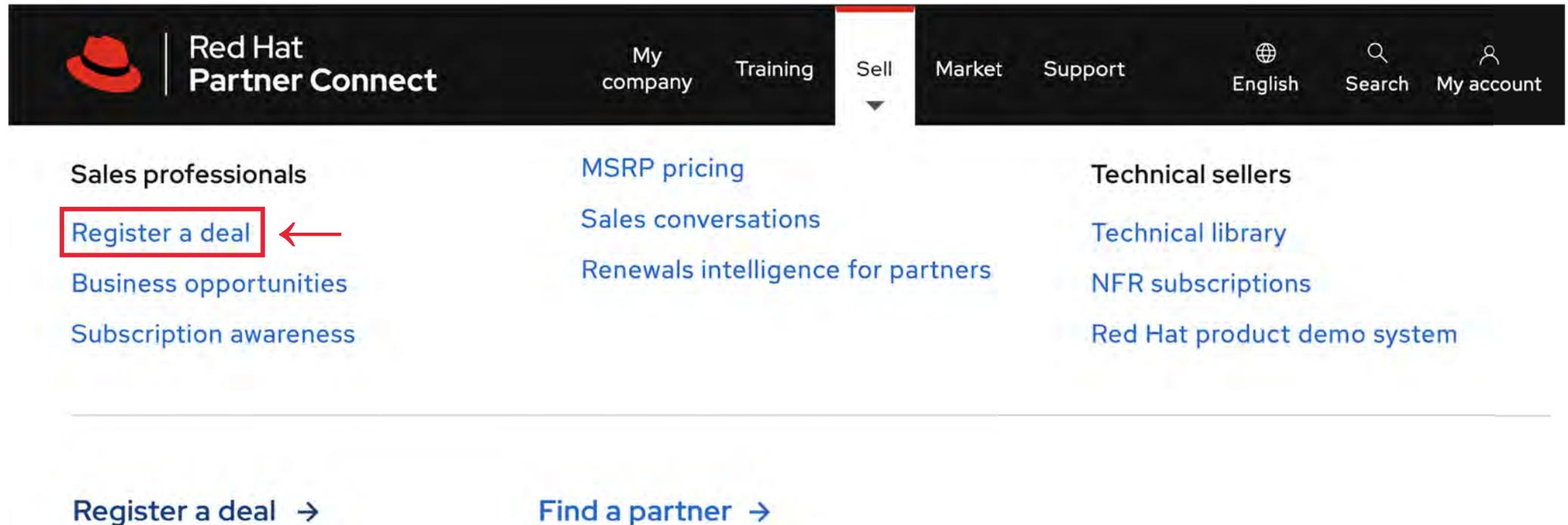


Deal Registration:手順書

ステップ 1

リード案件を登録

Red Hat Partner Connect ページ (<https://connect.redhat.com/en/login>), のトップナビゲーションバーから、[Sell] をクリックし、ドロップダウンメニューから [Register a deal] を選択してください。



The screenshot shows the Red Hat Partner Connect navigation bar. The 'Sell' menu is open, displaying a list of options. The 'Register a deal' option is highlighted with a red box and a red arrow pointing to it. Below the navigation bar, there are two buttons: 'Register a deal →' and 'Find a partner →'.

Red Hat Partner Connect

My company Training Sell Market Support English Search My account

Sales professionals
Register a deal ←
Business opportunities
Subscription awareness

MSRP pricing
Sales conversations
Renewals intelligence for partners

Technical sellers
Technical library
NFR subscriptions
Red Hat product demo system

Register a deal → Find a partner →

Deal Registration:手順書

ステップ 2

新規リードを作成

[New Lead] をクリックします。

The screenshot shows the Red Hat Partner Connect interface. The top navigation bar includes the Red Hat logo, 'Red Hat Partner Connect', and links for 'My company', 'Training', 'Sell', 'Market', 'Support', 'English', 'Search', and 'My account'. The main content area displays a welcome message for George, the 'Leads / Deal Registration' section, and a 'View:' dropdown menu set to 'My Team Deal Registration Leads'. Below the dropdown is a horizontal menu with buttons for 'NEW LEAD', 'MASS ACCEPT', and 'MASS REJECT'. The 'NEW LEAD' button is highlighted with a red box, and a red arrow points to it from below.

Deal Registration:手順書

ステップ 3

[Customer Information]
にある赤色の必須項目を入力

- リセラー案件の場合、[Company] 欄には、顧客企業の法人名を入力します。
- 案件保護の場合は、[Deal Protection] を選択してください。

Customer Information

Lead Owner: Homepage George

Salutation: --None--

Last Name:

First Name:

Title:

Decision Role: --None--

Primary Job Function: --None--

Company: ←

Country of Order: --None--

Lead Status: Deal Registration

Lead Ranking:

Revenue Type: Subscription

Deal Registration Status: Draft

Email:

Lead Currency: USD - U.S. Dollar

Phone:

Mobile:

Funding Source

Available

- Channel MDF
- APEX Partner (Rebate Program)
- Strategic Initiative Funding

Chosen

Deal Registration: 手順書

ステップ 4

商談の詳細を入力

- Deal Type = New
- Product Family = Ansible、JBoss、OpenShift、RHEL、RHEV から選択。複数製品に該当する場合、取引金額の合計が最も大きい製品を選択してください。
- Project Budget Amount = サービス、サブスクリプション、ハードウェアなどの合計額。
- Red Hat Subscription Revenue = Deal Registration の対象金額のみ。
- Distributor = リセラー案件の場合、現地ディストリビューターを選択する必要があります。
- Estimated Close Date = 推定取引成立日を入力します。

Opportunity Details

Deal Type	New	Distributor	--None--
Opportunity Deal ID being Renewed		Competitive Deal	<input type="checkbox"/>
Opportunity Number		Competition	--None--
Contract Number		Competition Details (if Other)	
Deal Registration	<input type="checkbox"/>	Estimated Close Date	[2022-5-25]
Deal Source	--None--	Deal Approved Date	
Product Family	--None--	Registration Expiration	
End Customer Budget Approved	<input type="checkbox"/>		
Project Budget Amount			
Red Hat Subscription Revenue			

Deal Registration:手順書

ステップ 5

プロジェクト概要を入力

- 必須項目は、プロジェクト名、提案ソリューション、製品/数量、次のステップです。Red Hat が潜在的な機会について理解できるだけでなく、パートナーが取引にどのような関与と影響力を持っているかを知るために非常に重要な項目です。情報が不十分な場合、Deal Registration は却下されます。

例:

Project Description	
Project Name	マネージド自動化サービス
Proposed Solution	Ansible
Products / Quantity	SKU Number Quantity MCT3691 Ansible x Qty 50
Project Description Instructions	In the Project Description field, please ensure that you enter SKU/Qty, project description and end customer
Project Description	<ul style="list-style-type: none"> • Scope of the project • What customer pain point need be solved • Sales value added activity (what has the partner done to help the customer believe that Red Hat is a potential solution to their challenges)
Value Added Sales Activity	
Next Steps to Close this Opportunity	要件を明確にする。
Value Added Sales Activity Description	Ansible の教育、自動化マネージドサービスのプレゼンテーション。

クラウドの構築、ネットワークやサーバーのパッチ適用および更新などの作業を行うマネージド自動化サービスをお客様 ABC に提案します。お客様にマネージドサービスの提供や、すでに構築されている Ansible のプレイブックのカタログを案内してきました。

お客様はリソースに制約があり、自動化のメリットを大きく受けるような大きなプロジェクトが進行中で、そのプロジェクトの多くはクラウド構築を伴うものです。

Deal Registration:手順書

ステップ 6

顧客情報の提供

顧客の住所を入力し、[Save] をクリックします。

Customer Address Information

Country	<input type="text"/>
State/Province	<input type="text"/>
City	<input type="text"/>
Street	<input type="text"/>
Zip/Postal Code	<input type="text"/>

Additional Information

Partner Comments

SAVE **SAVE & NEW** **CANCEL**

Deal Registration:手順書

ステップ 7

リードを提出して承認を得る

- 情報を確認し、必要に応じて「編集」してください。
- 確認したら、[Submit for Approval] をクリックします。
- 最後にプロンプトメッセージが表示されます。[OK] をクリックするとリードが送信され、案件の登録が却下されるまでその案件は編集不可能になります。

Lead
test

✓ Lead has been saved.

« Back to List

[Approval History \[0\]](#) | [Open Activities \[0\]](#) | [Activity History \[0\]](#) | [Google Docs, Notes, & Attachments \[0\]](#)

Lead Detail

Matched Account Owner

Matched Account Segment

Matched Account Subsegment

Matched Account Pod

Matched Account Region

Matched Account Super Region

Matched Account Billing Country

▼ Customer Information

EDIT **SUBMIT FOR APPROVAL**

partnercenter.redhat.com

Once you submit this record for approval, you might not be able to edit it or recall it from the approval process depending on your settings. Continue?

Cancel OK

Deal Registration: 手順書

ステップ 8

Red Hat 運用チームが提出された Deal Registration を確認

承認可否のご連絡には申請日から 5 営業日をいただいております。*案件によっては確認に時間を要しますので、回答が遅れる場合がございます。予めご了承ください。承認された Deal Registration は 180 日間有効ですが、延長が必要な場合は、その旨を正当な理由とともに Red Hat 運用チーム (apac-partner-helpdesk@redhat.com) にお知らせください (詳しくは FAQ をご覧ください)。

- Deal Registration ID: D-xxxxxxx
- パートナーティア: Premier / Advanced / Ready
- 顧客: 新規 / 既存
- 戦略的製品: Yes / No
- 対象 Deal Registration 割引の合計: 割引率 (案件保護の場合は 0%)
- ディストリビューター名: (リセラー案件の場合)

Deal Registration: 手順書

ステップ 9

リセラー案件の場合 - 獲得した Deal Registration のための PO を提出

Deal Registration ID 番号は、Deal Registration の承認 E メールとともにディストリビューターの PO に記載されなければなりません。Deal Registration ID が PO がない場合、Red Hat オーダー管理チームによって追加割引が拒否されます。実際の取引成立日は、承認日から 30 日以上経過している必要があります。

FAQ

Q1 Deal Registration の延長が必要な場合、どこに依頼すればよいですか？

Eメールには、

1. Deal reg ID (例: D-8081239)確認したら、[Submit for Approval] をクリックします。
2. 延長の理由、
3. 延長予定期間(最大 90 日間) を記載の上、Red Hat 運用チーム dealreg-jp@redhat.com に依頼が必要です。承認されると、有効期間が変更されます。2 回目の延長申請時にも同じ情報が必要です。延長の申請は、承認された Deal Registration の有効期限が切れる前に行う必要があります。

Q2 Deal Registration が承認された後、BoM の変更が必要な場合はどうすれば良いですか？

パートナーは、BoM を変更する場合、Red Hat 運用チーム dealreg-jp@redhat.com に通知しなければなりません。検証後、必要な変更を行います。

Q3 承認された Deal Registration を関連会社に移管することは可能ですか？

レビューが必要です。パートナーは Ops にリクエストを送信し、Deal Registration の再確認を依頼します。ただし、グループ会社内で元の Deal Registration と同じティアレベルである必要があります。

FAQ

Q6 パートナーに Deal Registration の有効期間を知らせる通知 E メールが届くのはいつですか？

有効期限の 60 日前、30 日前、14 日前、7 日前、当日です。

Q7 Deal Registration が対象としていない製品やサービスはありますか？

GPS、GLS、TAM などのサービスおよびホスティング製品です。

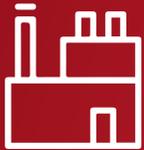
Q8 GSI や OEM がリセラーとして取引したい場合はどうしたら良いですか？Deal Registration 割引を受けることができますか？

はい、すべてのパートナータイプが、標準的な販売価格表を介して販売される Deal Registration 割引を受けることができます。

ご不明な点はありませんか？



Deal Registration に関するお問い合わせは、Red Hat 運用チーム (apac-partner-helpdesk@redhat.com) までご連絡ください。



関して RED HAT

Red Hat は、エンタープライズ向けオープンソース・ソフトウェア・ソリューションを牽引する世界有数のプロバイダーです。受賞歴のあるサポート、トレーニング、コンサルティングサービスを提供する Red Hat は、フォーチュン 500 企業に信頼されるアドバイザーです。