

Deal Registration 申請ガイド

Red Hat - Deal Registration Program

レッドハット株式会社
パートナーオペレーションズ

問い合わせ先：
APACパートナーヘルプデスク
apac-partner-helpdesk@redhat.com

Version: Sep 2021

CONTENTS

1. Deal Registrationプログラムとは
2. 申請条件
3. プログラム全体の流れ
4. 承認後から受注前の注意点
5. 申請内容の変更
6. ディスカウント率
7. 登録手順

ガイド作成時点でのマニュアルとして説明をまとめています。
コンテンツや画面表示などの内容は、予告なく変更する可能性があり、この限りではありません。

1. Deal Registrationプログラムとは

パートナーが**大型案件の早期発掘**に伴い、一定の条件の下、通常価格より追加で**ディスカウント**を受けられることができるプログラムのことです。

【対象パートナー】

- Advanced Business Partner(以下、ABPと省略)
- Ready Business Partner(以下、RBPと省略)

弊社と上記のパートナー契約を締結していただくことが前提となります。

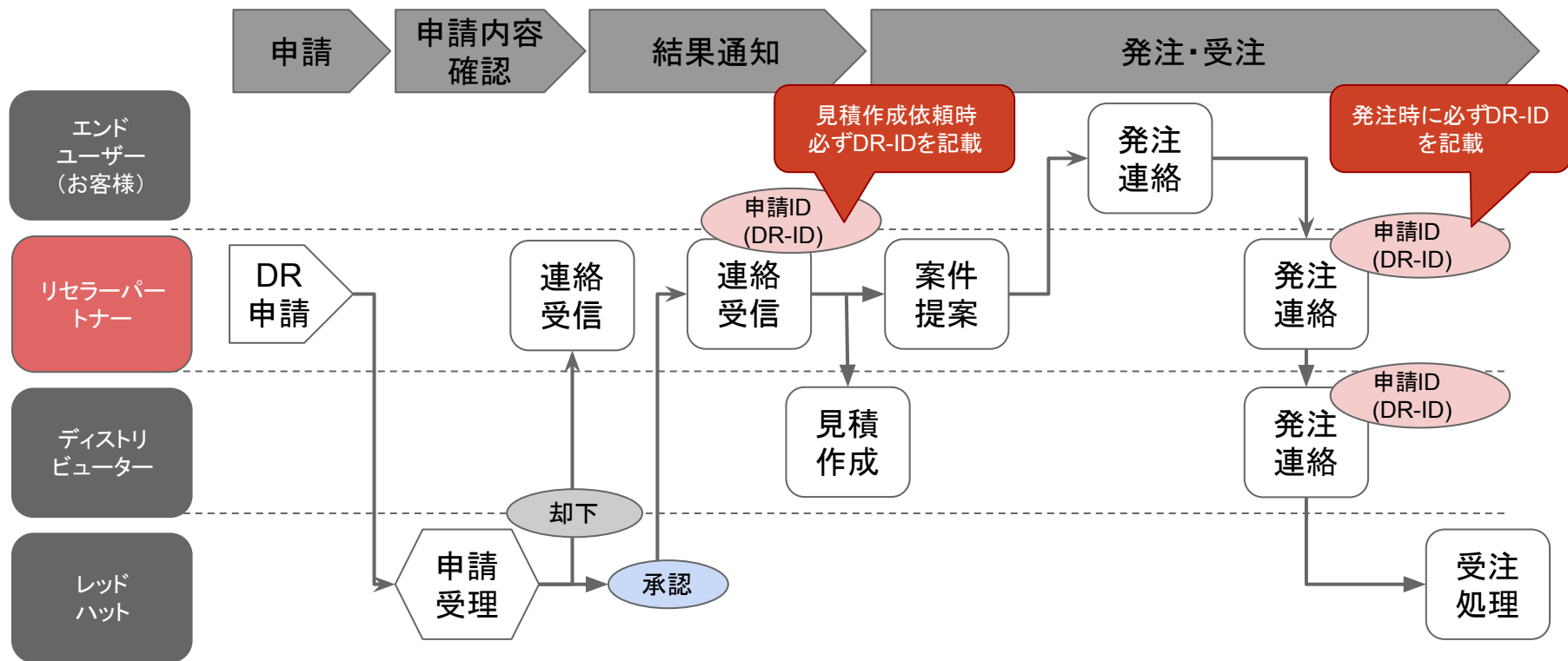
その上で申請者が「レッドハットパートナーコネク」にログインできるパートナーコネク用のログインIDを持っている必要があります。

IDをお持ちでない場合は新規作成し、自社のパートナーアカウントに紐付け追加登録を行って下さい。
登録方法が不明な場合は別途ご連絡下さい。

2. 申請条件

- **ディストリビュータ様経由** のレッドハット製品であること
※GLS、GPS、OEM、Hosted、L3製品などを除く
- 新規案件であること
※更新案件や既存案件への追加などは不可
- **申請時点で受注予定日が30日後よりも先であること** (本ガイド「5. 承認後から受注前の注意点」参照)
- **案件金額が定価で1,000,000円以上** であること
- 申請案件が既に弊社営業にて他商流で動いていないこと
※既知案件の場合は、具体的に話が進んでいる可能性がございますので申請を却下させていただく場合がございます。
- エンドユーザーに提案するパートナーのみがプログラムへ申請可能
- 他のプログラムとの併用は原則不可
- 申請時に商流(ディストリビューター名)が確定していること

3. プログラム全体の流れ



4. 申請内容の変更

申請後の Deal Registrationは、パートナーから編集することができなくなります。
内容に変更がある場合はレッドハット担当者へご連絡下さい。

変更内容が

同カテゴリ内での製品変更、数量、年数の変更などの場合

- ▶ レッドハット担当者へ変更内容をご連絡下さい。

製品カテゴリの追加や変更、エンドユーザー様の変更、注文書の分割が必要な場合

- ▶ レッドハット担当者へご連絡の上、DRを再申請して下さい。



金額縮小などにより承認条件に合致なくなると、DR承認は無効となります。

5. 承認後から受注前の注意点

案件の早期発掘を目的としているため、案件の承認日から 30日以内に案件の受注をすることはできません。また、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ようお願い致します。

DRには有効期限がありますが、有効期限を過ぎた案件は受注できません。

製品カテゴリに関わらず、有効期間は一律 180日となります。

有効期限の延長は原則 1度限り可能です。

延長可能期間は 90日となっております。

延長申請は有効期限の 7日前までにご連絡下さい。

6. ディスカウント率

適用されるディスカウント率は、パートナータイプと承認された案件の内容によって異なります。

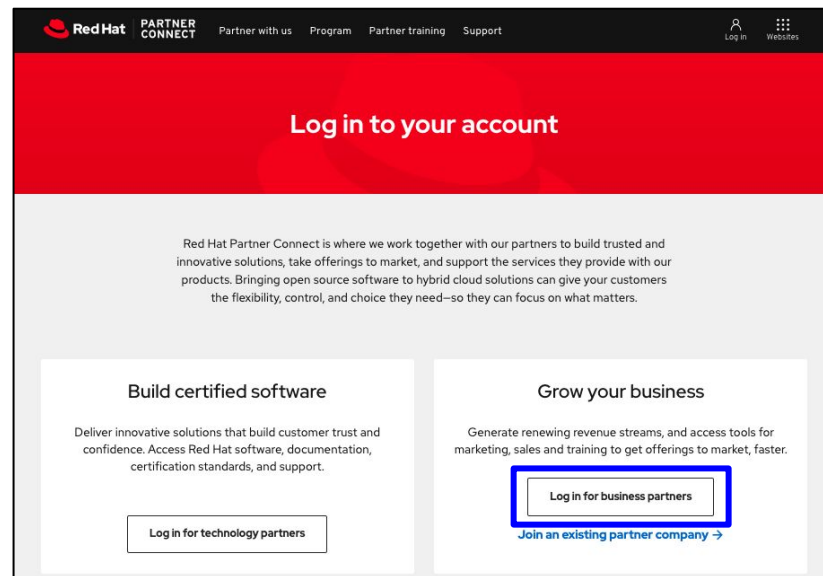
	ABP	RBP	詳細
案件受注	6%	3%	本プログラムにて申請された案件が受注された際に、標準価格に対し左記ディスカウント率を適用
新規顧客	4%	2%	申請案件のエンドユーザーが過去2年以内に弊社との取引がなかった場合、新規顧客とみなし、追加で左記ディスカウント率を適用
Strategic Product	3%	2%	申請案件に弊社の戦略製品が提案された場合、対象製品に対し追加で左記ディスカウント率を適用
キャンペーン (常時変更)	-	-	キャンペーン期間中に申込があった場合、キャンペーンの内容の追加のディスカウント率を適用

7. 登録手順

レッドハットパートナーコネクトへ、「Log in for business partners」をクリックしてログインして下さい。

Partner Connect URL:

<https://connect.redhat.com/login>



7. 登録手順

「Red Hat ログインまたはメールアドレス」を入力し、[次へ]をクリックしてください。



The image shows a Red Hat login page. At the top center is the Red Hat logo (a red fedora) and the text "Red Hat". Below this is the heading "Red Hat アカウントへのログイン" and the subtext "アカウント1つで Red Hat のすべてに対応します。". There is a text input field with the placeholder text "Red Hat ログインまたはメールアドレス". Below the input field is a red button with the text "次へ". At the bottom of the page, there is a link: "アカウントをお持ちではありませんか? [今すぐ作成しましょう。](#)".

7. 登録手順

パスワードを入力し、[LOG IN] をクリックしてください。



The image shows a Red Hat login interface. At the top center is the Red Hat logo (a red hat) and the text "Red Hat". Below that is the word "Welcome". There is a white input field with a person icon inside. Below that is a password input field with the text "パスワードを入力します。" and a "SHOW" button on the right. Below the password field is a red "LOG IN" button. At the bottom, there is a link "パスワードをお忘れですか?" and a link "アカウントをお持ちではありませんか? 今すぐ作成しましょう。".

7. 登録手順

上部ツールバーの「セールス」タブの「ディーラーレジストレーション(DR)」をクリックして下さい。

Business Partner Portal		マイカンパニ ー	トレーニン グ	セール ス ▼	マーケティン グ	サポー ト
セールスプロフェッショナル						
ディーラーレジストレーション (DR)						
OpenStack 取引の登録						
案件一覧						
サブスクリプションの認識						
MSRP Pricing						
Red Hat Open hybrid cloud strategyセールスピッチ						
Red Hat Renewal インテリジェン スとは?						
	テクニカルセララー					
	Red Hatパートナーテクニカルライ ブラリー					
	NFRサブスクリプション					
	プロダクトデモシステム					

7. 登録手順

「DEAL REGISTRATIONプログラム」および「案件を登録する」をクリックして下さい。

Red Hat PARTNER CONNECT

ダッシュボード 教育 マーケティング 営業

パートナープログラム

Deal Registrationプログラム

Red Hat とのビジネスはとてもシンプルです。要件を満たしている案件を登録すると、パートナーは、自社プリセールス活動への投資を保護し、Red Hat セールスサポートを確保し、割引を受けて利益率を高めることができます。

DEAL REGISTRATIONプログラム

- 割引を受けて利益率を高めることができます。
- 新しい契約の機会を得ると報奨金を獲得できます。

案件を登録する

Red Hat PARTNER CONNECT

ダッシュボード 教育 マーケティング

ディール・レジストレーション

Deal Registrationプログラム

Red Hat のDeal Registrationプログラムでは、承認済みのビジネスパートナーは、Red Hat の新しいビジネス機会を発見し、付加価値のあるプリセールス活動に取り組んでRed Hat ビジネスの成長に寄与すると、さらなるメリットが得られます。このプログラムには次のようなメリットがあります。:

- 優先的なりソースの割り当て
- 利益率の増加
- 新しい契約に対する報奨
- 販売協力と技術リソース

案件を登録する

7. 登録手順

「新規リード」ページにて「顧客情報」を入力して下さい。(赤いラインが付いている項目が必須項目です。)

- **姓名**: エンドユーザーご担当者様(不明の場合は申請者ご自身の情報をご入力下さい。)
- **決定ロール**: 該当するエンドユーザーご担当者様の役割を選択
- **会社名**: エンドユーザーの正式な会社名を入力(ご担当者様が不明でも会社名の開示は必須となります。)
- **発注国**: 「日本」を選択
- **リード状況**: 「ディール・レジストレーション」を選択
- **収益の種類**: 「サブスクリプション」を選択
- **メール**: エンドユーザーのアドレスを入力(ご担当者不明の場合、申請者ご自身の情報をご入力下さい。)
- **リード通貨**: 「JPY - 日本円」を選択
- **資金源**: 該当項目を選択(複数選択可能ですが該当項目がない場合は「No Red Hat Funding Provided」をご選択下さい。)

リードの編集
新規リード

リードの編集

顧客情報

リード所有者

敬称

名

姓

役職

決定ロール

主な職務

会社名

発注国

リード状況

リードランク

*収益の種類

ディール・レジストレーションの状況

メール

リード通貨

電話

携帯

資金源

選択可能
Channel MDF
APEX Partner (Rebate Program)

7. 登録手順

引き続き「商談の詳細」「パートナー情報」を入力して下さい。

- **契約の種類**: 「新規」を選択
- **製品ファミリ**: 製品を選択(該当する製品がない場合は仮の製品を選択し、詳細をコメント欄にご入力下さい。また製品が複数ある場合は最も総額が高い製品を選択して下さい。)
- **プロジェクト予算額**: プロジェクト全体の予算を入力(概算値で構いません。)
- **Red Hatのサブスクリプション収益**: 総額を定価で計算して入力(概算値で構いません。)
- **ディストリビュータ**: ディストリビュータの選択(日本で有効なディストリビュータはSB C&S株式会社、ダイワボウ情報システム株式会社、サイオステクノロジー株式会社の3社です。申請者が株式会社大塚商会、株式会社ネットワークスの場合はサイオステクノロジー株式会社をご選択下さい。)
- **推定完了予定日**: 発注予定日を入力(DR承認日より30日以降である必要があります。)

商談の詳細	
契約の種類	新規 ▼
Opportunity Deal ID being Renewed	<input type="text"/>
Opportunity Number	<input type="text"/>
ディール・レジストレーション	<input type="checkbox"/>
契約元	--なし-- ▼
製品ファミリ	--なし-- ▼
承認されたエンドカスタマー予算	<input type="checkbox"/>
プロジェクト予算額	<input type="text"/>
Red Hatのサブスクリプション収益	<input type="text"/>
ディストリビュータ	--なし-- ▼ ⓘ
競合他社の契約	<input type="checkbox"/>
競合他社製品	--なし-- ▼ ⓘ
競合他社製品の詳細(その他の場合)	<input type="text"/>
推定完了予定日	<input type="text" value="11/7/2019"/>
契約承認日	
登録有効期限	

7. 登録手順

引き続き「プロジェクトの説明」などを入力し、入力後に「保存」ボタンをクリックして下さい。
 枠線左に赤線が引いてあるものは必須項目となります。

- **プロジェクトネーム**: 案件の名称の入力
- **お客様に提案しているソリューション**: 提案内容の入力
- **レッドハット製品型番/数量**: 製品型番と数量の入力
- **プロジェクト概要**: 概要の入力
 - Scope of the project (案件のスコープ)
 - What customer pain point need be solved (お客様が解決を望むポイント)
 - Sales value added activity (付加価値活動)

※弊社パートナーの自社利用の際はこちらに「自社利用」の旨ご記入下さい。

プロジェクトの説明	
プロジェクトネーム	<input type="text"/>
お客様に提案しているソリューション	<input type="text"/>
レッドハット製品型番/数量	<input type="text"/>
Project Description Instructions	プロジェクトの説明には、SKU、本数、プロジェクトの説明、および最終顧客を入力してください
プロジェクト概要	<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)

※Deal Protectionご利用時の注意点
 上記のプロジェクト概要に、失注した前回の Deal Registration ID、実際に受注した他社パートナーの企業名、その証明となるコメントの記載もしくはファイルの添付をお願い致します。ファイルの添付は「保存」ボタンをクリック後に可能となります。

7. 登録手順

付加価値のあるセールスアクティビティ

- 案件をCloseするために予定している次のアクション: 次の予定の入力
- 貴社提案の強み: 案件スケジュール、案件確度とその理由などの入力

付加価値のあるセールスアクティビティ

案件をCloseするために予定している次のアクション

貴社提案の強み

7. 登録手順

保存が完了したら、内容を再度ご確認くださいの上で「承認申請」をクリックし、その後表示される画面を確認して「OK」をクリックして下さい。

※「承認申請」をクリックしないと申請されずドラフトのままとなりますのでご注意ください。

The screenshot shows a web interface for lead management. At the top, it displays 'リード 日本 太郎' (Lead: Japan, Taro) and a green checkmark indicating 'リードが保存されました。' (Lead saved successfully). Below this is a 'リードの詳細' (Lead Details) section with a table of customer information. A red box highlights the '承認申請' (Request Approval) button. A blue line connects this button to a confirmation dialog box at the bottom of the screen. The dialog box contains the text: '設定によって、このレコードの承認申請をすると、レコードの編集や申請の取り消しができなくなる場合があります。続行しますか?' (Depending on the settings, requesting approval for this record may result in the record being unable to be edited or the application being irrevocable. Do you wish to proceed?). The dialog has 'Cancel' and 'OK' buttons, with the 'OK' button highlighted by a red box.

リードの詳細	
顧客情報	
リード所有者	OP TEST [変更]
Lead Record Type	APAC Deal Registration [Change]
名前	日本 太郎
役職	
決定ロール	意思決定者
主な職務	
会社名	テスト
発注国	日本

7. 登録手順

申請完了後、自動発送されるメールにてD-から始まるDeal Registration IDをご確認下さい。
 (案件受注時にこのIDが必要となりますので、メールの保存をお願い致します。)

※自動発送されるメールには「5営業日以内に回答」とありますが、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。よろしくお願い致します。



7. 登録手順

申請完了後、ディール・レジストレーションの状況が「第1承認保留中」となり、編集できない状態となります。
再度編集をされる場合は、Deal Registration IDを記載の上、弊社 (dealreg-jp@redhat.com) へご連絡下さい。

リード

日本 太郎

活動予定 (0) | 活動履歴 (0) | Googleドキュメント、メモ & 添付ファイル (0)

編集

リードの詳細

顧客情報

リード所有者	OPTEST [変更]	リード 状況	ディール・レジストレーション
Lead Record Type	APAC Deal Registration [Change]	リードランク	
名前	日本 太郎	*取引の種類	サブスクリプション
役職		ディール・レジストレーションの状況	第1承認保留中
決定ロール	意思決定者	メール	jakawashi@redhat.com
主な職務		電話	
会社名	テスト	携帯	
発注国	日本	資金源	Channel MDF; Strategic Initiative Funding
注意:	The Country of Order field captures the country where the end customer's product will be shipped.		
リードソースの詳細	契約の登録		
直近の潜在顧客ソースの詳細			
拒否の理由			

商談の詳細

契約の種類	新規	ディストリビュータ
ディール・レジストレーション ID	D-5092481	競合他社の契約

7. 登録手順

申請後5営業日以内に弊社から自動通知メールにて、承認もしくは却下のご連絡をさせていただきます。
※別途、弊社担当者からも申請者に直接ご連絡をさせていただく場合がございます。

承認された場合は、製品毎のディスカウント率や案件情報などをご連絡致します。却下された場合は、却下理由をご連絡致します。

リード
日本 太郎

活動予定 | 活動履歴 | Googleドキュメント、メモと添付ファイル

リードの詳細 編集 承認申請

顧客情報


リード所有者	OPTEST [変更]	リード 状況	ディール・レジストレーション
Lead Record Type	APAC Deal Registration [Change]	リードランク	
名前	日本 太郎	*収益の種類	サブスクリプション
役職		ディール・レジストレーションの状況	却下
決定ロール	意思決定者	メール	
主な職務		電話	
会社名	テスト	携帯	
発注国	日本	資金源	Channel MDF, Strategic Initiative Funding
注意:	The Country of Order field captures the country where the end customer's product will be shipped.		
リードソースの詳細	契約の登録		

案件の状況は「ディール・レジストレーションの状況」に表示されますのでご確認ください。


※左図は、却下された場合の画面です。

Thank you

Red Hat is the world's leading provider of enterprise open source software solutions. Award-winning support, training, and consulting services make Red Hat a trusted adviser to the Fortune 500.

 [linkedin.com/company/red-hat](https://www.linkedin.com/company/red-hat)

 [facebook.com/redhatinc](https://www.facebook.com/redhatinc)

 [youtube.com/user/RedHatVideos](https://www.youtube.com/user/RedHatVideos)

 twitter.com/RedHat

