

# New

## Red Hat パートナープログラムのご紹介

～Red Hat Partner Programは2024/7/29より新しくなりました～

レッドハット パートナー エンゲージメント エクスペリエンス(ペックス)

### Red Hat **P**artner **E**ngagement **E**xperience(PEX)

レッドハット株式会社  
エンタープライズパートナー営業本部  
ディストリビューター&リセラー営業部

# Agenda

- 新しいプログラム  
パートナー エンゲージメント エクスペリエンス(PEX)概要
- PEXの構成について(3つの主軸で)ご紹介
  - (1) パートナープログラムご紹介
  - (2) デジタルエクスペリエンスご紹介
  - (3) パートナーインセンティブご紹介

差し込みAppendix: ポイント計算例、開発者プログラム

# 新しいパートナープログラム概要

## 名称変更

レッドハットパートナープログラム  
Red Hat Partner Program



レッドハットパートナーエンゲージメントエクスペリエンス  
**Red Hat Partner Engagement Experience (PEX)**

## プログラムの目的、ゴール

- ・パートナーエクスペリエンスの **向上**
- ・パートナーの能力を **深める**
- ・パートナーと **一緒**により適切にお客様サポートを行う



シンプルで透明性のある  
プログラムに変更

## PEXの構成 以下の3つを主軸に展開します

- ・パートナープログラム Partner program 7月より開始！
- ・デジタル エクスペリエンス Digital Experience 7/29より開始！
- ・パートナー インセンティブ Partner incentives 2024/1月より開始！

Global Partner Program

Digital Toolの展開

新インセンティブ制度の導入

\* 7/29にRH窓口担当様宛にレターが配信されました。

# 新旧体制比較

## From:旧体制

### Program 構造

国・地域と契約タイプに分かれたpartnerプログラム



### Partner tiers

プログラム構造ごとに分かれた階層(Tier)



### Points accrual

パートナーが実行すべきKPIが定義されていない



### Program ベネフィット

金銭面を重視したベネフィット



### デジタルエクスペリエンス

限定されたエンゲージメントと透明性



## To:新体制

グローバルで統一されたプログラムに

### Red Hat Partner Program!

Resell Distribution Sell-with Add'l modules TBC

上記のグローバルで統一されたプログラム構造での階層 (Tier)



アクティビティモジュールを実行するとポイントが貯まる



目標とリレーションシップ、売上のバランスを重視したベネフィット

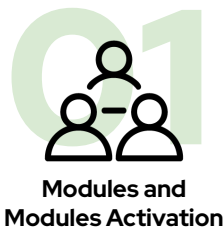


パートナーが売上データや案件をトラッキングしてレッドハットビジネスを管理



# (1) Partner Programの概要

Red Hat パートナー のRH製品の提案力を強化するように設計されています。



Modules and  
Modules Activation

## モジュール

現行3つのモジュールより選択いただけます

## アクティビティ

アクティビティポイントが定義された  
パートナーシップアクション



Points

## ポイント

ポイント制度を導入し、パートナーの  
活動を数値化



Tier & Incentives

## 階層&インセンティブ

グローバルで一貫した階層設定と  
パートナー活動の報酬

プログラムの目標は、さまざまな地域やビジネス モデルにわたってパートナー活動、特典、報酬を標準化および合理化し、Red Hat との連携を容易にして収益と収益性の向上までの時間を短縮し、成功を加速することです。

## パートナー Tier(階層)とは

パートナー様のRH製品注力状況に合わせて3つの階層(ティア)を設定しております。アクティビティ ポイントを蓄積し、前提条件を満たすことで Tierを上げることができます。

### パートナー階層 (Partner Tier): Ready, Advanced, Premierの3つの階層

プログラムは1年間(1月-12月)のサイクルで運営されます。ティア ポイントのしきい値に達し、すべての最低要件を満たしている場合は昇格します。年末にすべてのポイントを合計し評価します。

しきい値	単位:ポイント	
レディ <b>Ready</b>	アドバンス <b>Advanced</b>	プレミア <b>Premier</b>
<25,000	25,000	100,000

#### レディ

RH製品をこれから拡大していくパートナー様向け

#### アドバンス

RH製品を注力しているパートナー様向け

#### プレミア

RH製品の顧客需要が非常に高く、長期にわたる戦略的な顧客関係があり、RHと市場開拓の取り組みを持つパートナー様向け

年の初めに、昨年の評価に基づいてパートナーのティアを確定し、コンプライアンス違反による **非関連ステータス (Unaffiliated)** にならない限り、パートナーのティア ステータスは維持されます。

1月にティアが確定するまで、前年のティアが有効です。

年の初めに、すべてのパートナーのポイントは 0 にリセットされ、新たなサイクルが始まります。

## ティア(階層) 維持要件

### トレーニング要件 (Tier維持の必須項目)

プログラムは1年間(1月-12月)のサイクルで運営されます。ティア ポイントのしきい値に達し、すべての最低要件を満たしている場合は昇格します。年末にすべてのポイントが合計され評価します。

単位:人

トレーニング要件	レディ Ready	アドバンス Advanced	プレミア Premier
セラー Red Hat Seller(販売/営業)	2	3	6
テクニカル セラー Red Hat Technical Seller(プリセールス)	0	2	4
サーティフィケーション Red Hat Certification(認定資格)	0	1	2

SellerとTechnical Sellerの資格は、修了日から 2年間有効です。Certificationは3年間有効です。

資格取得者が退職した場合は、要件維持のために、90日以内にメンバーをアサインし資格を取得する必要があります。

# アクティビティポイントについて

## ポイント制度

アクティビティを完了することでアクティビティポイントを獲得します。パートナーは、成功を最大化するアクションに集中できるアクティビティを自由に選択できます。今後プログラムリリースにて多くのアクティビティの追加を予定しています。



## アクティビティポイント カテゴリ

- ・以下のアクティビティを完了することでポイントを獲得します。
- ・売上は、製品によってポイントが異なります。
- ・複数のモジュールで利用可能なアクティビティは、1つのモジュール内でのみポイントを獲得し、1回のみクレジットされます。

契約管理	トレーニング	案件登録	売上	マーケティング	技術関連
新規申請 or 更新手続き	営業・プリセールス・構築の各認定資格	案件登録の申請	再販売上	Coming Soon!	Coming Soon!



# モジュールについて

## モジュールの種類: Resell, Distribution, Sell with

Resell(再販)モジュールが該当します。\* DistributionはDistributor、Sell withはISVベンダー様が該当

### モジュールの要件

- ・更新手続き/年1
- ・コンプライアンスの同意/年1
- ・FCPA(海外連邦腐敗防止法の質問)の回答/年1
- ・各Tierのトレーニング要件

### Resell アクティビティポイント

カテゴリー	活動	ポイント
一般管理者	パートナーオンボーディング(新規パートナー) or 更新手続き	1,000
Training 認定資格	Red Hat Seller資格	160
	Red Hat Technical Seller資格	700
	Red Hat Certification認定資格	4,000
販売	DR (RHEL, OpenShift, Ansible Automation Platform )承認毎	1,050
	Red Hat Enterprise Linux の再販 (25,000 米ドルあたり)	600
	Red Hat OpenShift の再販 (25,000 米ドルあたり)	800
	Red Hat Ansible Automation Platform の再販(25,000 米ドルあたり)	900

# プログラムメリット

Red Hat ソリューションの開発、販売、顧客サービスにおけるパートナーの能力を強化するために設計された特典を得られます。特典は、「イネーブルメント」「セールス」「マーケティング」「テクニカル エンゲージメント」の4つのカテゴリに分かれます。

## プログラムメリット

カテゴリ	特典	
イネーブルメント	パートナートレーニング ポータルの提供	Partner Training Portal
	デモ プラットフォームの提供	Demo Platform
	パートナー サブスクリプションの提供	Partner Subscription
セールス	パートナーコネクットの提供	Partner Connect
	コンテンツセンターの提供	Partner Contents Center
	RHパートナー営業(PAM)の提供	Red Hat Partner Account Manager
	事前案件登録の提供(割引)	Deal Registration
	更新情報管理の提供	Renewals Intelligence
マーケティング	マーケティング計画支援の資格	
	RHマーケティング担当の支援	Red Hat Marketing Manager

カテゴリ	特典	
マーケティング	ロゴ(レッドハット、レッドハット製品)の提供	
	パートナーマーケティングコンシェルジュプログラムの資格	
	市場開発基金(MDF)の受給資格	
	主要なパートナーカンファレンスやイベントへの資格	
テクニカルエンゲージメント	レッドハットエコシステムカタログの提供	
	注目のパートナー成功事例の掲載資格	
	カスタマーポータルとナレッジベースの提供	Customer Portal & Knowledge Base
	Red Hat開発者プログラムの提供	
	ソリューションアーキテクト(SA)の支援	Red Hat Partner Solution Architect

# 開発者プログラム Red Hat Developer



クラウド向けアプリケーションを開発するためのツールとトレーニングを提供します。  
Red Hat Developer に参加すると、次のようなメリットが得られます。

<https://developers.redhat.com/>



## 最新ベータ版へのアクセス

最新の Red Hat テクノロジーを試し、まったく新しい機能を試して、アプリ開発を変革しましょう。



## 開発者向け学習リソース

学習の過程をサポートする厳選されたリソースを活用して、技術知識を深め、一歩先を行くために必要なスキルを練習しましょう。



## イベントとウェビナー

仮想イベントや対面イベントを通じて、Red Hat の専門家と交流し、協力し、学びましょう。



## 開発者サンドボックスへの無料アクセス

Red Hat OpenShift の開発者サンドボックスは、OpenShift、主要な開発者ツール、および当社のクラウド サービスを試すための最も早い方法です。



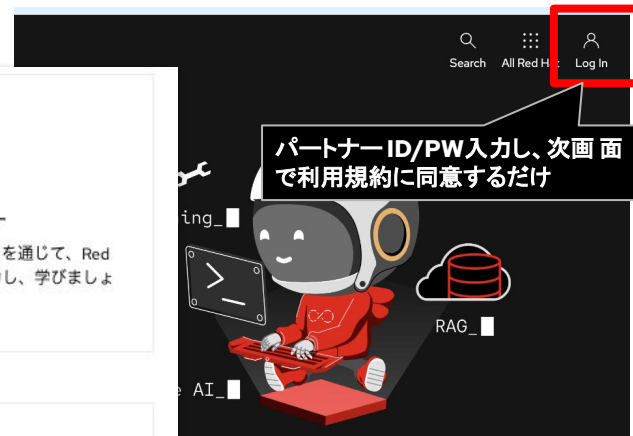
## Red Hat 製品の1年間サブスクリプション

マイクロサービス、コンテナ、クラウド上に構築されたエンタープライズソフトウェアを作成するための開発用製品とツールの完全なポートフォリオにアクセスできます。



## Red Hat カスタマーポータルへのアクセス

Red Hat の知識、ガイダンス、コミュニティフォーラムを通じて必要な回答を見つけてください。



お客様も参加可能。  
検証用として利用可能

## 対象製品

RHEL, RHEL AI, OpenShift, Ansible Automation Platform, Java Runtimesなど

# コンプライアンスと継続手続き

## 年間パートナーシップコンプライアンス

Red Hat パートナーシップでは、レベルやモジュールに関係なく、Red Hat パートナープログラムに参加した暦月に基づいて、年間パートナーコンプライアンス要件を完了する必要があります。

- ・再認定手続き(会社情報の確認、パートナー契約書の確認、認定資格者の確認など )
- ・行動規範(Code of Conduct)の同意、インテグリティトレーニングの受講済確認
- ・FCPA(海外連邦腐敗防止法)の質問回答

\*IBM BPである場合、FCPAの回答とインテグリティトレーニングの確認はスキップされます。(表示および通知はありません)

すべての手順は、法人の権限のある署名者によって完了される必要があります。

指定された期間内にこのプロセスを完了しないと、非関連 (Unaffiliated)指定となり、プログラムの特典、すべてのオンライン プロファイルが取り消され、ポイント プロファイルが凍結されます。

## (2) デジタルエクスペリエンスの概要



### Unified Portal Experience

#### 統合されたポータル エクスペリエンス

統合ランディングページ(最初のページ)のナビゲーションインターフェース  
により使いやすく

「セールス」タイトルの追加  
(この中に案件登録があります)

ユーザー設定に紐付き、資料の言  
語は自動翻訳します



### Partner Focused Capabilities

#### パートナーに フォーカスした機能

パイプライン データの アクセスと案  
件登録および案件登録の更新につ  
いて視覚化機能が追加されました  
これにより、パートナーは Red Hat  
パートナー プログラムのアクティビ  
ティを選択し、ポイントの蓄積を監視  
し、ティアの昇格に向けた進捗状況  
を追跡できます



### Onboarding Experience

#### 新規加入 エクスペリエンス

サイトアクセシビリティの向上  
(2024/8~9月予定)

再販パートナー向けに新しいアプリ  
ケーションとオンボーディングプロセ  
スが導入されます。

新規プログラム参加、再  
加入のパートナー様向け



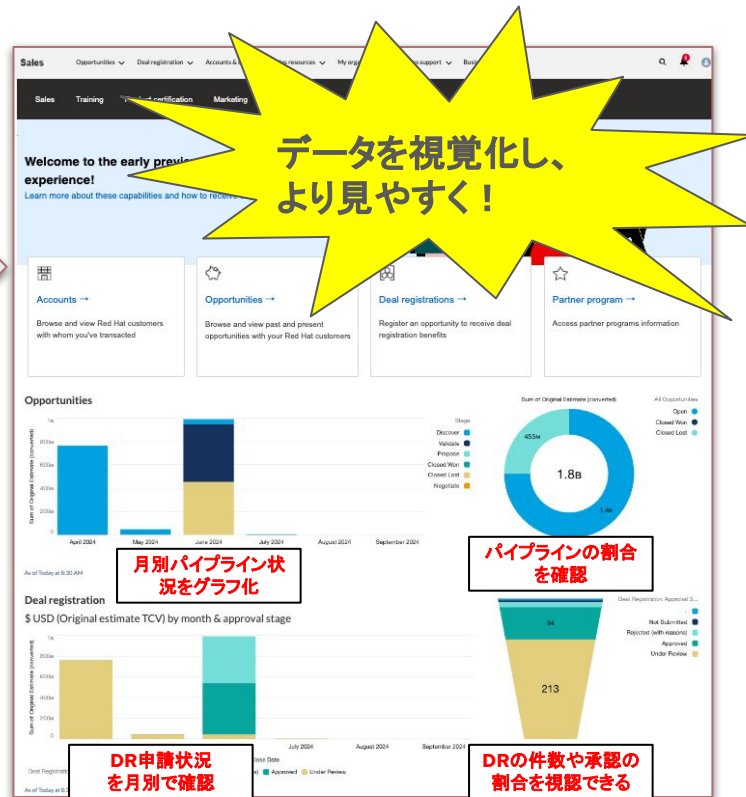
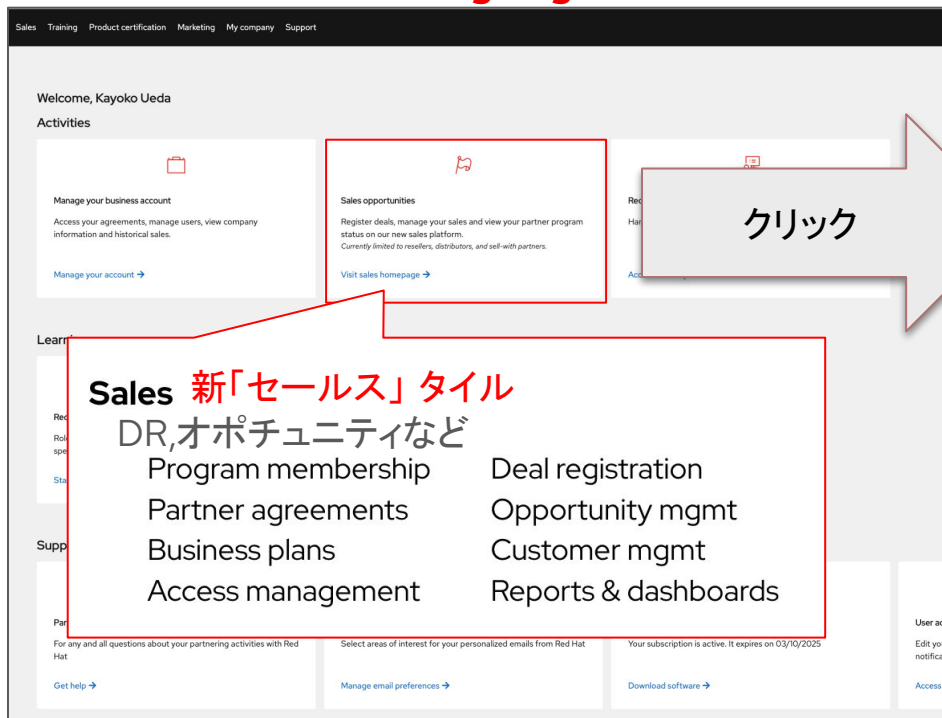
### Performance Reporting & Dashboards

#### レポート機能とダッ シュボード

プログラム、インセンティブ、パイプ  
ライン全体にわたって、  
これまで利用できなかった洞察(イン  
サイト)と追跡機能にアクセスでき  
ます。

# 統合されたポータルエクスペリエンス

## Partner Connect - Landing Page



# パートナーにフォーカスした機能

## DR登録画面(既にオープン)

The screenshot shows a web form for registering a new opportunity. It includes a progress bar with two steps: '1. Qualifying questions' and '2. Customer details'. Below the progress bar, there are sections for providing information about the opportunity, including a permission to share data. A 'Back' button is visible at the bottom left.

## オポチュニティラッキング機能

新規・更新案件の状況を  
ラッキングできます。

This block contains two overlapping screenshots. The top one shows an 'Opportunity Renewal' page for 'Stark Industries' with details like Opportunity Number (70006278) and Close Date (3/31/2025). The bottom one shows an 'Incumbent Discount Request' form with a 'Request Incumbent Discount' button and a 'Renewal Justification' field.

## 新DR更新案件(インカンペンシー)ディスカウント

新しいプログラム  
DRで受注した案件の更新分  
を申請ベースで5%のディスカ  
ウント追加が可能に

## セールスランディングページ

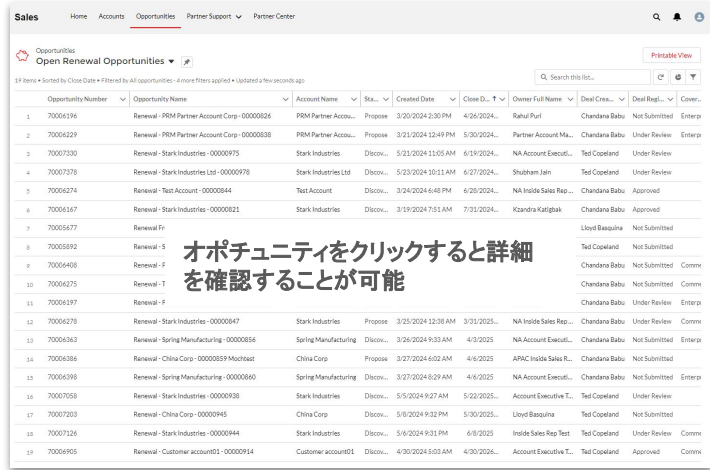
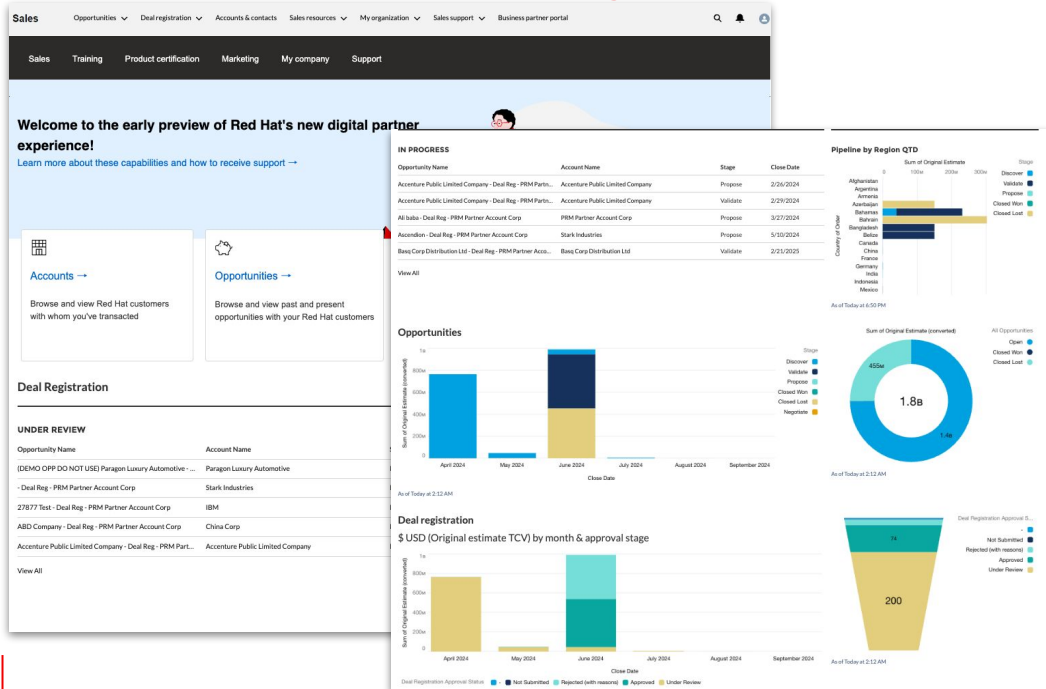
The screenshot shows a sales landing page for 'International Consumer Corporation'. It displays account modules with points: Reseller (280), Distributor (240), and Self-with (0). A total contribution of 520 points is shown. The page also features a progress bar for 'Global points earned towards 2025 tier' at 67,500 points. A 'Download partner program guide' button is present. At the bottom, there are three booking options: Ansible (\$25K), OpenShift (\$25K), and RHEL (\$25K).

ポイントの合計情報などが確  
認できます

# パフォーマンス レポートとダッシュボード

新しいセールスポータルは、視認性を重視した設計にしています。案件登録状況およびパイプラインの一覧や確度・詳細など、貴社で扱う案件が一目でわかるダッシュボードになっています。

## Partner Connect Sales Homepage





## (3) パートナーインセンティブ概要

お客様に大きな価値を推進 / 創出できるよう、パートナー様への一貫性、透明性、トラッキングの向上を目指して展開いたします。まずは現在オープンしている、DR、インカンベンシーインセンティブ、MDF、セールスチャレンジとリベートに重点をおきます。



### Deal Registration Policy Changes & Incumbency Benefit

#### 新DRのポリシーと新 ・既存案件の特典

DRが改定され、透明性が高く予測可能な割引を提供開始しました  
新特典として既存割引があり、DR更新案件に限り適用されます



### Marketing Development Funds (MDF) Enhancements

#### マーケティング開発基金 (MDF) の機能強化

バックエンド リベート、プログラムMDFと階層ベースの報酬が含まれます。

## 案件登録 (Deal Registration)

Red Hat の案件登録プログラム (DR)は、承認されたパートナー様に **案件の保護と追加の価格割引を提供**するパートナー特典です。パートナー様が新しい Red Hat ビジネス チャンスを特定した場合に、更なる特典を獲得できるように設計されています。

### DR申請の流れ



お客様名を検索or新規作成します



DR申請画面で情報を入力し送信します



RH承認の自動メールが届き、Distributorにオポチュニティ番号で見積依頼をします



DR価格の見積を入力し、お客様に見積提示します

### DRのメリット

- ・通常仕切 + 追加ディスカウントでの価格
- ・案件の保護 (競合排除)
- ・RHアカウント担当営業のサポート

### 追加ディスカウントレート

レディ アドバンス プレミア

7%

14%

20%

注: DR はパートナー様奨励プログラムであり、顧客割引メカニズムとして扱われることを意図したものではありません。

ディストリビューターは、DR申請時に特定する必要があります。

割引は、ディストリビューターからの見積もりに対して、パートナーの Tier に合わせて付与されます。

# 案件登録 (Deal Registration)

2024年7月より新しいルールと条件になりました。赤字が変更点です。

条件/ルール	旧DR(~2024/7月)	新DR(2024/7月~)
商流	Distributor商流	Distributor商流
条件	*新規案件であること- 新規の定義は以下のどれか (1) 新規顧客 / 新規ビジネス (2) (RHと)24ヶ月以上取引のなかった顧客 事前登録制(受注30日前の承認が必要)	*新規案件であること- 新規の定義は以下のどれか (1) 新規顧客 / 新規ビジネス (2) (RHと)36ヶ月以上取引のなかった顧客 (3) <b>クロスセル、アップセル</b> による
最小取引金額/ 見積ルール	日本円、標準価格合計100万円以上 ・1Y未満不可、 5Y以上の期間見積はRH担当へ申請必要	●\$10K MSRP <b>1万ドル</b> ●\$5K MSRP <b>5千ドル(RHテリトリーアカウントの場合)</b> ●1Y未満 <b>or</b> 3Y以上の期間見積はRH担当へ申請必要
プログラム 対象外	コンサル支援(Global Professional Services)、トレーニング(Global Learning Services)、テクニカルアカウントマネージャー費(TAMs)、Hosted SKUs	コンサル支援(Global Professional Services)、トレーニング(Global Learning Services)、テクニカルアカウントマネージャー費(TAMs)、 <b>延長サポートサブスクリプション(ELS)</b> 、Hosted SKUs、 <b>GOE(政府関係)案件</b>
有効期限と延長	承認日より80日。延長申請で90日追加可能	承認日より80日。延長申請で <b>180日x2回延長</b> 可能
追加 ディスカウント	Ready 最大7% *以下条件による 登録3%+新規顧客2%+Ansible/OpenShift2%	<b>一律</b> (Ready 7%・Advanced 14%・Premier 20%)

# 既存DR割引 (Incumbency Benefits)

既存パートナーとは: 新規DRまたは更新として以前のDRオポチュニティを獲得した再販パートナー

お客様と長期的に関係を築いているパートナー様が、お客様へ Red Hat 製品の価値を引き出してサブスクリプション契約の更新を勝ち取れるよう支援する、既存パートナー インセンティブです。DR取得後も顧客エンゲージメントを継続する既存パートナー様に、更新ビジネスでの割引を提供します。

## インカンベンシーベネフィット申請の流れ



本ディスカウントの対象になるDR更新案件を特定する



顧客とのエンゲージについて説明文を用意する



リクエストの提出



更新案件を継続

対象となる更新オポチュニティとは、更新日から180日以内のオポチュニティを指す

4つのカテゴリーから少なくとも2つの活動に関与し、関与の証拠としてテキストベースの説明を作成する。

Incumbent Discount Request フィールドにProof of Valuable Engagement (価値ある関与の証明) を提出します。

引き続き顧客とのエンゲージを継続してください

## インカンベンシーベネフィットのメリット

P24参照

- ・更新案件が通常仕切 + 追加ディスカウントでの価格提供
- ・案件の保護 (競合排除)
- ・RHアカウント担当営業のサポート

## ディスカウントレート

レディ アドバンス プレミア

5%

5%

5%



RHアカウント チームと連携し、更新機会のステータスと進捗に関する追加情報を提供。

## 既存DR割引 (Incumbency Benefits)

DRの獲得後に継続的な顧客エンゲージメントを **実証したパートナー様** に、更新ビジネスの割引を提供するように設計されています。

対象社はDRを獲得したパートナー様のみです。

### 条件

### Additional Details

DR案件or(DRだった)更新案件があること	本インセンティブは、新規または更新の案件登録にのみ適用されます。
顧客との価値あるエンゲージメントを証明する書類を提出すること	Partner Connectにあるインカンベンシーベネフィット申請画面にて <b>エンゲージメントの証明を文書化</b> して入力する必要があります。
対象の再販パートナーであること	最初のDRまたは(以前DRした)更新オポチュニティのいずれかをクローズしたパートナーだけが、本インセンティブの対象となります。
提出期間内に更新登録を提出すること	更新日の180日以上30日以内(前)に提出すること。更新日から30日前未満の提出は、このインセンティブを受ける資格がない。
2回の割引を受けた後は、更新時にクロスセルまたはアップセルを実証すること	本インセンティブは、2回の更新に適用されます。2回以降の更新の際には、パートナーはクロスセルまたはアップセルを実証する必要があります。

## 既存DR割引・エンゲージメントを証明する文書

以下申請に必要な4つのカテゴリから少なくとも 2つの活動について文書化する必要があり、インカンベンシーベネフィット申請項目の「Incumbent Discount Request」フィールドに入力します。

### カテゴリ 1 - サブスクリプションのライフサイクル管理

- ライセンス消費/採用計画を策定するためのクライアントとの会議の記録
- 年間を通じてライセンス消費が増加していること

### カテゴリ 2 - 新しい動き (Net New Motion)

- パートナーがPOCを完了したこと
- 該当のオポチュニティに対して RHサブスクリプション・サービスの販売・拡大・影響力があるパートナーソリューションによるサポート。

### カテゴリ 3 - 変革的な販売

- 該当のオポチュニティに対して RHサブスクリプションの販売・拡大・影響力をサポートするコンテンツを RHと共同で作成した。
- パートナーは顧客との変革的なサービスを完了 / 推進中

### カテゴリ 4 - 顧客とのリレーションシップ管理

- パートナーの連絡(活動)により、顧客の意思決定者が明らかになる
- パートナーは、顧客および RHと四半期ごとに計画会議を開催している
- パートナーがRHに既存顧客の別事業部門を紹介する

## 市場開発基金 (MDF)

パートナータイプ、アクティビティ、または国/地域の適格性によって特に制限されない限り、このガイドに記載されているすべてのアクティビティに適格します

MDFを利用して、Red Hat の製品およびサービスの発Ⓛ、新規予約、実装の拡大、最大限の採用を通じて顧客の成功を促進することを目的とした販売およびマーケティング活動をサポートします。

### マーケティング資金

- ・デジタルマーケティング
- ・ダイレクトマーケティング
- ・マーケティング支援
- ・コンテンツ
- ・前払いスポンサーシップ
- ・需要創出イベント
  - 会議または展Ⓛ会
  - セミナー、ワークショップ、またはRed Hat ユーザーグループ (RHUG)
  - ウェビナーまたはバーチャルイベント
  - パートナーイベント

### セールスチャレンジ資金

- ・販売上の課題
- ・資Ⓛ提供を受けたヘッド
- 予約チャレンジ
- 取引登録
- 新規顧客の獲得
- POC/ソリューション
- トレーニング

#### 資格と条件

- ・レッドハットパートナーであること
- ・「MDF の利用規約」および Red Hat の「MDF ビジネス エンターテイメントおよびアメニティ支出限度額」に同意する必要があります。
- ・年間のビジネスプランを立てている必要があります。MDF 支出は、ビジネスプランの目標と一致する必要があります。マーケティング MDF の資格を得るには、マーケティングの詳細を計画に含める必要があります。
- ・MDF プログラムへのパートナーの参加および投資資金の利用可能性は、Red Hat およびその代表者の独自の裁量によります。
- ・政府所有の組織 (GOE) パートナーおよび GOE 顧客が関与する取引に対する制限が含まれており、これには次のものが含まれます。
  - ・GOE パートナーまたは GOE 顧客が関与する取引の場合、単一の取引に基づいてリベート or その他のインセンティブの支払いはできません。
  - ・一部の国では現地規制により、GOE 顧客向けの公開入札に参加するパートナーが MDF プログラムを通じて金銭的利益を受け取ることが制限または禁止される場合があります。GOE 顧客取引に関連する金銭的支払いの資格は、コンプライアンスを確保するために法務部門に確認する必要があります。
  - ・さらに、GOE パートナーは特定の活動タイプへの参加が制限される場合があります。これは「パフォーマンスの証明」セクションの活動の説明に示されます。
  - ・最後に、GOE パートナーの個々の従業員は MDF 資金を受け取ることができません (GOE の定義はここにあります)。

# THANK YOU

[plus.google.com/+RedHat](https://plus.google.com/+RedHat)

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

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

[twitter.com/RedHatNews](https://twitter.com/RedHatNews)

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