

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 Partner Engagement
Experience(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

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 2024/7月より開始！
- ・デジタル エクスペリエンス Digital Experience 2024/7/29より開始！
- ・パートナー インセンティブ Partner incentives 2025/1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

* 2024/7/29に既存パートナーのRH窓口担当様宛に新しいパートナープログラムのご案内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PI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 Program¹

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)



Ready

セルフサービスor
Distiによるサポート



Advanced

RHとパートナーの共同活
動の拡大



Premier

長期戦略を立て、
グローバルと連携する

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



管理



イネーブルメント



売上Sales



Marketing



Technical

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



ゴール



リレーションシップ



売上

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きます

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 ポイントを貯めて、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 Ready	アドバンス Advanced	プレミア Premier
<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

ティア要件の決定

国内でのみ運営されている企業 (パートナー)の場合は、個別の活動と前年に満たされた要件に基づいてティアが決定し、企業がグローバルで展開している企業の一部である場合はレッドハットパートナープログラムに参加している全ての総合的な活動とティア要件によって決定されます

ティア(階層) 維持要件

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。

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年間有効	2	3	6
テクニカル セラー Red Hat Technical Seller(プリセールス)*2年間有効	0	2	4
サーティフィケーション Red Hat Certification(認定資格)*3年間有効	0	1	2

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。今後も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	イベント参加、スポンサー、事例、共催など	AIプラットフォームにおけるPoCなど

アクティビティポイント一覧とモジュールについて

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	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
イネーブル メント	AIプラットフォームの有効化	800
	RHイベントへの参加	600
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

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

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

ポイント計算例

昨年実績で計算すると、以下のサンプルパートナーは、あと1900ポイントほどでAdvancedになります。

*ポイントはパートナー専用サイトにあるSalesページにて自動計算されますので手動計算は必要ありません。

Resell アクティビティポイント :例

カテゴリー	活動	ポイント	補足	2023実績	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	年1回	1000	1000
Training 認定資格	Red Hat Seller資格	160		13	2800
	Red Hat Technical Seller資格	700		4	2800
	Red Hat Certification認定資格	4,000		3	12000
販売	DR (RHEL, OpenShift, Ansible Automation Platform)承認毎	1,050		0	0
	Red Hat Enterprise Linux の再販 (25,000 米ドルあたり)	600	\$1=137円	¥14,000,000	2458
	Red Hat OpenShift の再販 (25,000 米ドルあたり)	800	\$1=137円	¥12,000,000	2802
	Red Hat Ansible Automation Platform の再販(25,000 米ドルあたり)	900	\$1=137円	¥0	0

要件: Advanced 25,000 point以上

*レートは変動するため、その年の標準価格のレートで計算して下さい。

Total: 23,140 point

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
	レッドハットエコシステムカタログの提供
テクニカルエンゲージメント	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

* 赤字はアドバンス・プレミアパートナーの特典です

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。

- ・パートナー審査 (Partner Vetting) 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

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
スを導入しました。

新規プログラム参加、再
加入のパートナー様向け



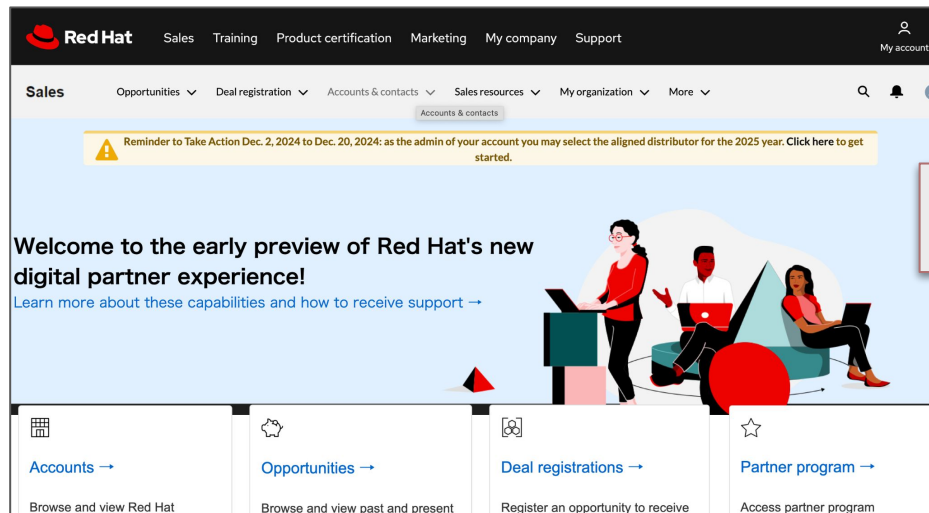
Performance Reporting & Dashboards

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 - Sales Dashboard



新ダッシュボード「セールス」ページ

Sales

DR, オポチュニティなど

Program membership

Partner agreements

Business plans

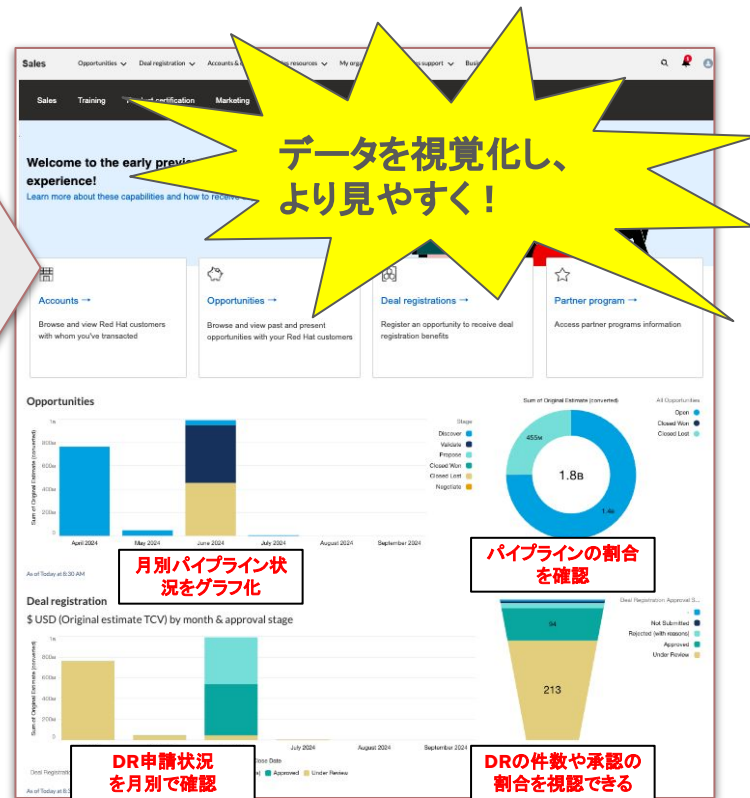
Access management

Deal registration

Opportunity mgmt

Customer mgmt

Reports & dashboards



パートナーにフォーカスした機能

DR登録画面

Register new opportunity

1. Qualifying questions 2. Customer details

Provide information about the opportunity

By registering this opportunity, details about the opportunity are shared with the designated reseller for quoting and other processes.

☒ I have permission to share the opportunity data

☐ I do not have permission to share the opportunity data

オポチュニティトラッキング機能

Opportunity Renewal - Stark Industries - 00000847

Opportunity Number: 70006278 Account Name: Stark Industries Close Date: 3/31/2025

新DR更新案件 (インカンペンシー) ディスカウント

Opportunity Renewal - PRM Partner Account Corp - 00000838

Opportunity Number: 70006229 Account Name: PRM Partner Account Corp Close Date: 7/11/2024 Forecast Category: Best Case

Request Incumbent Discount

Incumbent Discount Request

Enter the following information and validate original opportunity details to request an incumbent discount.

Note: If you would like to increase the quantity of products or submit new products for a deal registration discount, please enter a valid justification.

*Renewal Justification

Please enter some valid input

プログラムページ

Red Hat Partner Connect

Sales Training Product certification Marketing My company Support

Sales Opportunities Deal registration Accounts & contacts Sales resources My organization More

Account modules

Reseller points: 280 (Completed)

Distributor points: 240 (Completed)

Sell-with points: 0 (Completed)

Total account points contribution: 520

Download partner program guide

International Consumer Corporation

Global points earned towards 2025 tier: 67,500 progress towards next tier

Ready Advanced Premier

Partners will be assigned to their new tier in January 2025

Earn points Benefits earned

Show only reseller Show only distributor

Red Hat seller credential 160 points

Ansible booking per \$25K OpenShift booking per \$25K RHEL booking per \$25K

新規・更新案件の状況をトラッキングできます。またRH担当営業と状況を確認することが可能です

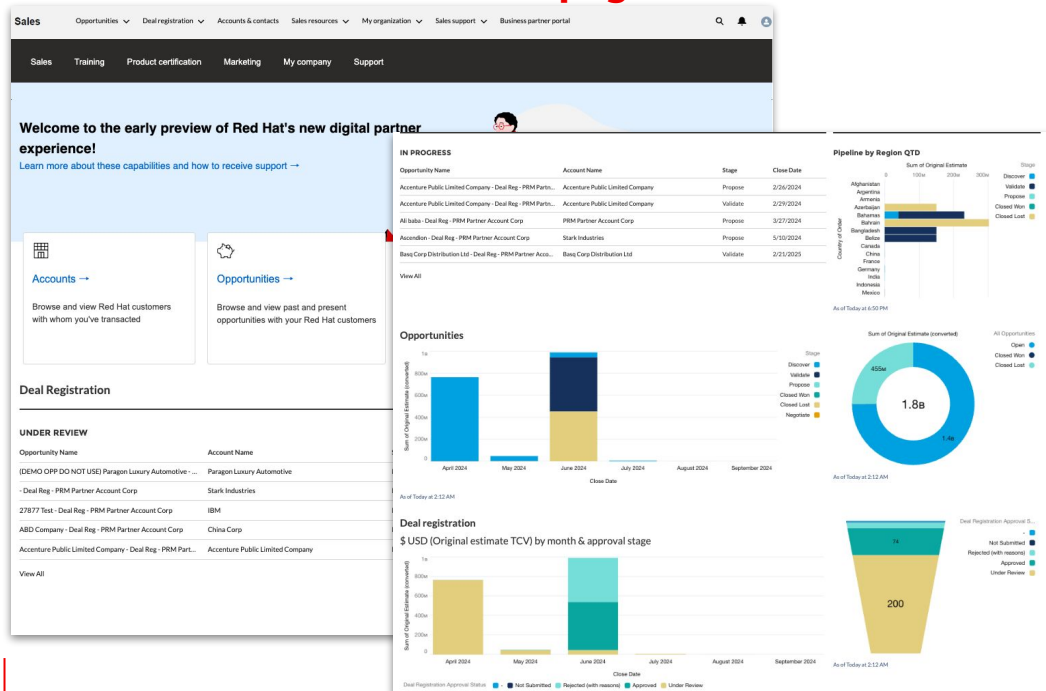
新しいプログラムDRで受注した案件の更新分を申請ベースで5%のディスカウント追加が可能に

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



The table displays a list of open renewal opportunities, including details such as Opportunity Number, Opportunity Name, Account Name, Status, Created Date, Close Date, Owner Full Name, Deal Creation Date, Deal Registration Status, and Coverage. A search bar and filters are available at the top.

Opportunity Number	Opportunity Name	Account Name	Status	Created Date	Close Date	Owner Full Name	Deal Creation Date	Deal Registration Status	Coverage
70004196	Renewal - PRM Partner Account Corp - 00000826	PRM Partner Account...	Propose	3/20/2024 2:30 PM	4/26/2024...	Rahul Puri	Chandana Babu	Not Submitted	Entire
70004229	Renewal - PRM Partner Account Corp - 00000838	PRM Partner Account...	Propose	3/21/2024 12:49 PM	5/30/2024...	Partner Account Ma...	Chandana Babu	Under Review	Entire
70007330	Renewal - Stark Industries - 00000875	Stark Industries	Discov...	5/21/2024 11:05 AM	6/19/2024...	NA Account Executiv...	Ted Copeland	Under Review	Entire
70007378	Renewal - Stark Industries Ltd - 00000878	Stark Industries Ltd	Discov...	5/23/2024 10:11 AM	6/27/2024...	Shubham Jain	Ted Copeland	Under Review	Entire
70004274	Renewal - Test Account - 00000844	Test Account	Discov...	3/24/2024 6:48 PM	6/25/2024...	NA Inside Sales Rep...	Chandana Babu	Approved	Entire
70004367	Renewal - Stark Industries - 00000821	Stark Industries	Discov...	3/19/2024 7:51 AM	7/31/2024...	Kandra Karibab	Chandana Babu	Approved	Entire
70005477	Renewal Fr						Lloyd Basquina	Not Submitted	Entire
70005892	Renewal - S						Ted Copeland	Not Submitted	Entire
70004408	Renewal - F						Chandana Babu	Not Submitted	Comm
70004675	Renewal - T						Chandana Babu	Not Submitted	Comm
70004197	Renewal - F						Chandana Babu	Under Review	Entire
70004278	Renewal - Stark Industries - 00000847	Stark Industries	Propose	3/25/2024 12:38 AM	3/31/2025...	NA Inside Sales Rep...	Chandana Babu	Under Review	Comm
70004363	Renewal - Spring Manufacturing - 00000856	Spring Manufacturing	Discov...	3/26/2024 9:33 AM	4/9/2025...	NA Account Executiv...	Chandana Babu	Not Submitted	Entire
70004384	Renewal - China Corp - 00000859	China Corp	Discov...	3/27/2024 4:02 AM	4/6/2025...	APAC Inside Sales R...	Chandana Babu	Not Submitted	Entire
70004598	Renewal - Spring Manufacturing - 00000860	Spring Manufacturing	Discov...	3/27/2024 8:29 AM	4/6/2025...	NA Account Executiv...	Chandana Babu	Not Submitted	Entire
70007058	Renewal - Stark Industries - 00000938	Stark Industries	Discov...	5/5/2024 9:27 AM	5/22/2025...	Account Executive T...	Ted Copeland	Under Review	Entire
70007263	Renewal - China Corp - 00000945	China Corp	Discov...	5/6/2024 9:32 PM	5/30/2025...	Lloyd Basquina	Ted Copeland	Not Submitted	Entire
70007126	Renewal - Stark Industries - 00000944	Stark Industries	Discov...	5/6/2024 9:31 PM	6/8/2025...	Inside Sales Rep Te...	Ted Copeland	Under Review	Comm
70004905	Renewal - Customer account01 - 00000914	Customer account05	Discov...	4/30/2024 5:03 AM	4/30/2026...	Account Executive T...	Ted Copeland	Approved	Comm

オポチュニティをクリックすると詳細を確認することが可能

(3) パートナーインセンティブご紹介

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

Ready Advanced Premier

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

Advanced Premier

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。

☆ NEW ☆



Global Rebate Incentive Partner Rebate

新しいプログラム パートナーリベート

Ready Advanced Premier

Red Hat ビジネスの取引から、追加マージンを獲得できるシンプルで透明性のある設計

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

2025/1/14より新レート

追加ディスカウントレート

レディ アドバンス プレミア

12%

12%

12%

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 (仕切) に、追加で付与されます。

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。

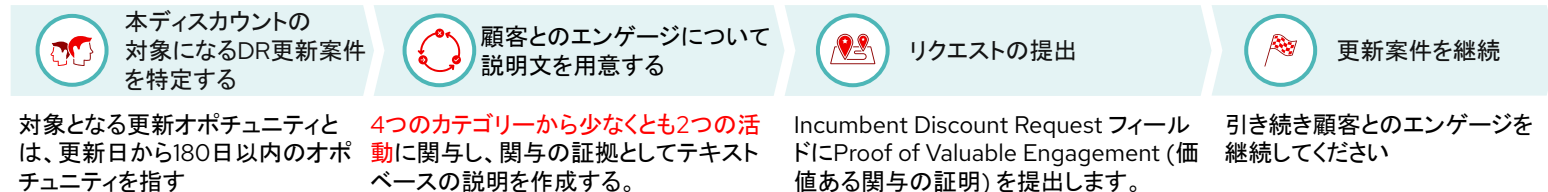
条件/ルール	旧DR(~2024/7月)	新DR(2024/7月~)
商流	Distributor商流	Distributor商流
条件	*新規案件であること- 新規の定義は以下のどれか (1) 新規顧客/ 新規ビジネス (2) (RHと)24ヶ月以上取引のなかった顧客 事前登録制(受注30日前の承認が必要)	*新規案件であること- 新規の定義は以下のどれか (1) 新規顧客/ 新規ビジネス (2) (RHと) 36ヶ月以上 取引のなかった顧客 (3) クロスセル、アップセル による
最小取引金額/ 見積ルール	日本円、標準価格合計100万円以上 ・1Y未満不可、 5Y以上の期間見積はRH担当へ申請必要	●\$10K MSRP 1万ドル ●\$5K MSRP 5千ドル (RHテリトリーアカウントの場合) ●1Y未満 or 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)、 延長サポートサブスクリプション(ELS) 、Hosted SKUs、 レッドハットが指定するGOE(政府関係)案件
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 180日x2回延長 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%	一律 (2025/1/14よりReady 12%・Advanced 12%・Premier 12%)

既存DR割引(Incumbency Benefits)

既存パートナー：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

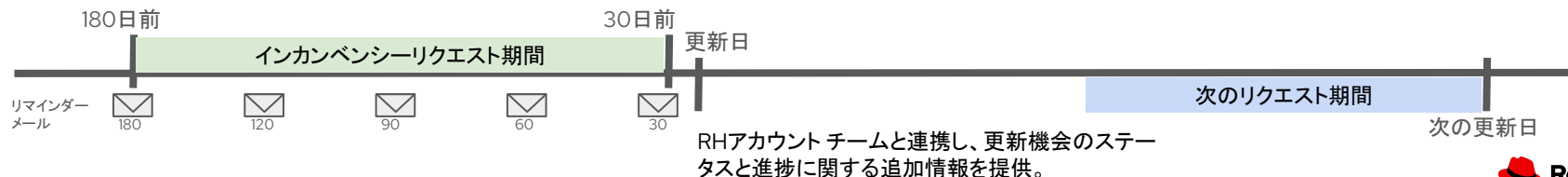


インカンベンシーベネフィットのメリット

- ・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%



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。

対象はDRを獲得したパートナーです。

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 エンゲージメントの証明を文書化 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)

Advanced

Premier

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)。

パートナーリベート

Ready

Advanced

Premier

CY25よりRed Hatの新しいGlobal Rebatesインセンティブとして、パートナーリベートの提供を開始しました。パートナーリベートは参加資格を有するパートナー様向けに提供されます。

Red Hat製品の売上から追加のマーゲンを獲得するシンプルで透明性のある仕組みをご提供できるよう設計しております。

Requirement(要件)	Additional Details
リベート対象	レッドハットのコマーシャル領域で再販したサブスクリプション
必要な手続き(前提条件)	パートナーポータルにある「Rebate」ページにて、T&Cの同意、口座設定、参加申し込みを完了済みであること
パートナー(Ready, Advanced, Premier) であること	Rebateプログラム提供期間の開始・終了時の両方でパートナーである要件を満たしている必要があります。期間内にパートナーの資格を失った場合には提供対象外となります。
リベート対象外	以下サービス・製品は含まれません ● コンサルティングサービス(Global Professional Services)の購入 ● トレーニング(Global Learning Services)販売 ● Technical Account Managers (TAMs)の購入 ● Extended Lifecycle Support (ELS)、Hosted SKUs (CCSPなど) ● GOE(政府関係)は対象外です 。GOEアカウントの確認はRed Hat営業へお問い合わせください。
支払い	・四半期毎に締切り、対象となる金額の検証の上Rebate金額を確定し、次四半期中に支払うサイクル ・四半期売上の合計が500ドル以上でRebateを提供致します

THANK YOU

plus.google.com/+RedHat

facebook.com/redhatinc

linkedin.com/company/red-hat

twitter.com/RedHatNews

youtube.com/user/RedHatVideos

変更履歴

2025/1/14	ディスカウントレートの変更、すべての Tierに12%のディスカウント適用に変更
2025/1/20	P18/P25 パートナーリベート追加。P18以降、資格対象 (利用可能な)Tierを明記
2025/6/13	P9, 11, 13, 15 継続要件の変更とレイアウト・画像変更