



Партнерская программа

ключевые особенности, партнерский портал и
маркетинговые инструменты

Мария Беляева
Апрель 2018

ОБЗОР

> Почему Red Hat <

> Преимущества Партнерской программы <

> Требования к участию <

> Red Hat Connect - партнерский портал <

> Маркетинговые инструменты <

> Следующие шаги <

Почему Red Hat?

ЛИДЕР РЫНКА OPEN SOURCE РЕШЕНИЙ КОРПОРАТИВНОГО КЛАССА

БОЛЕЕ
90%
КОМПАНИЙ
FORTUNE
500
ИСПОЛЬЗУЮТ
ПРОДУКТЫ И
РЕШЕНИЯ*
RED HAT

~12,000
СОТРУДНИКОВ

S&P
500

OPEN
SOURCE
КОМПАНИЯ

#1

В МИРЕ

С ОБОРОТОМ
БОЛЕЕ

\$2.6
МЛРД

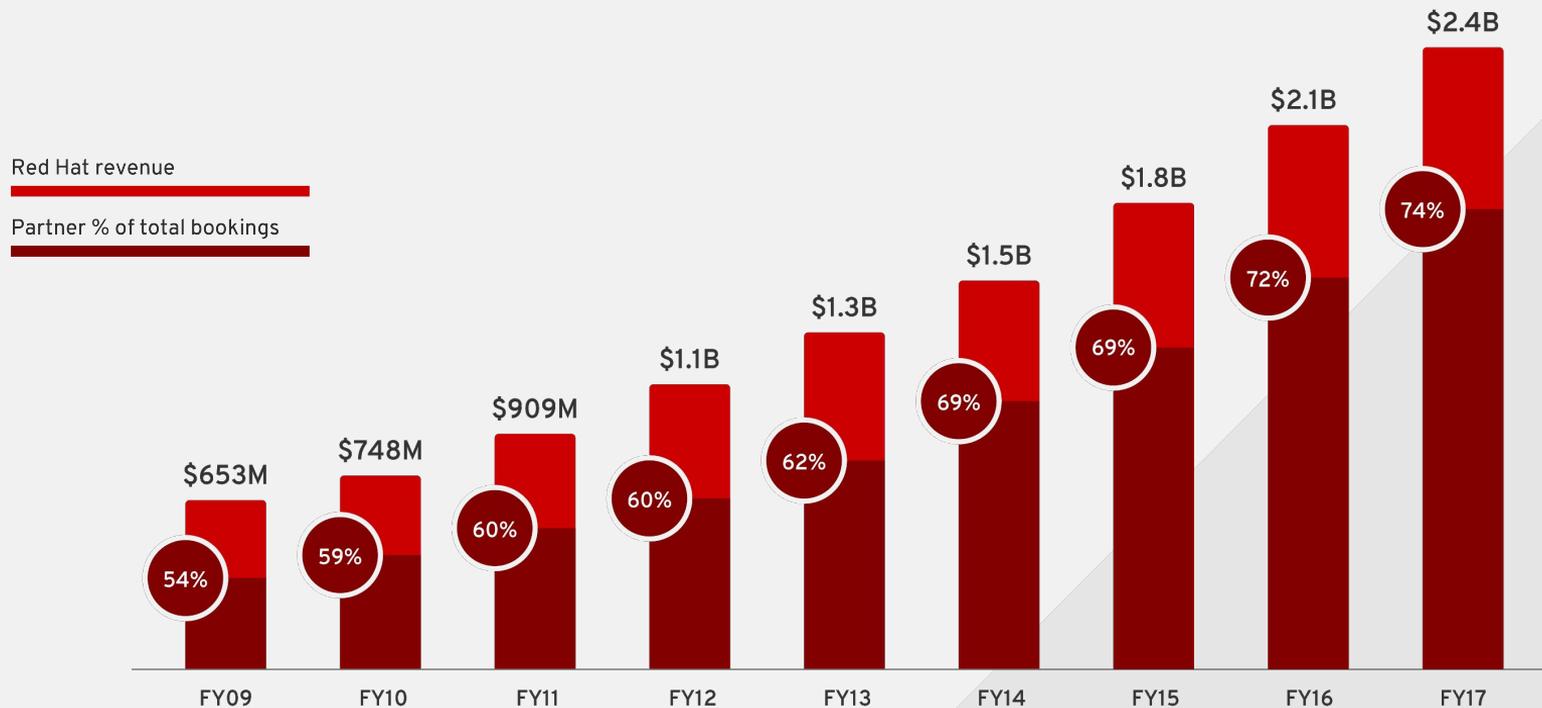
85
ОФИСОВ

35
СТРАН

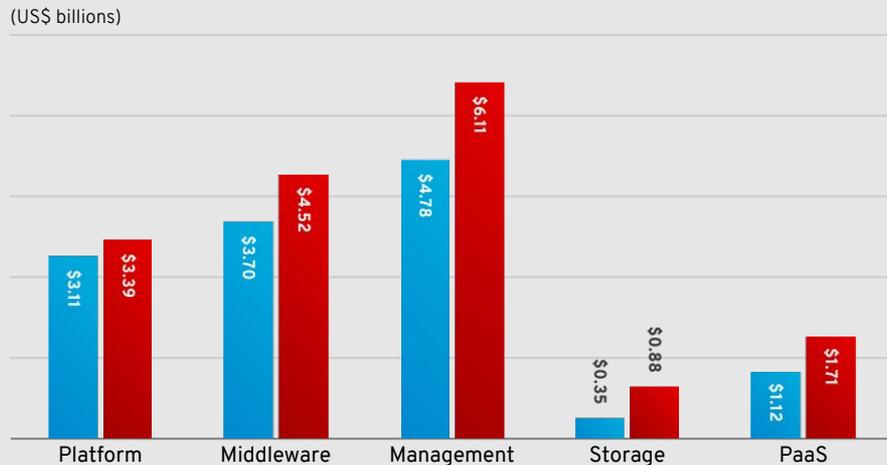
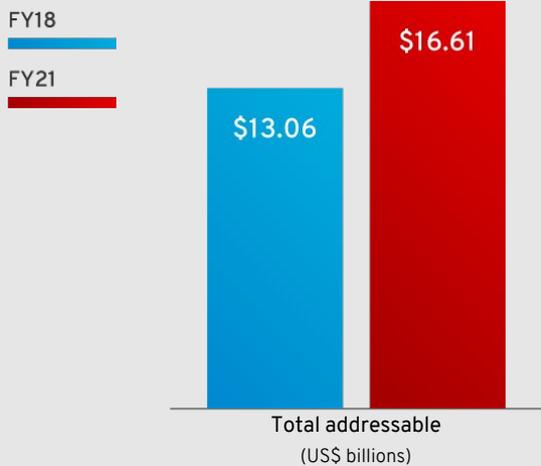
NYSE
RHT

ПОСТОЯННЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ

Партнеры приносят более 70% от выручки Red Hat



АДРЕСУЕМЫЙ RED HAT РЫНОК В EMEA

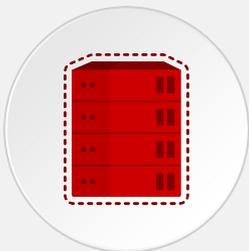


Source: Various analyst estimates

Red Hat addressable opportunity after (a) segmentation of the total reported into categories which Red Hat has a product offering in, (2) taking as report Gartner and ISSC numbers, and (3) assuming 100% of the opportunity share in these categories for Red Hat. This excludes categories Red Hat has chosen not to / unable to participate in.

БАЛАНС ИННОВАЦИЙ И ОПТИМИЗАЦИИ

Вот что говорят ваши клиенты - их главные приоритеты и проблемы



Оптимизация
текущей ИТ-
инфраструктуры



**УВЕЛИЧЕНИЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ**



Интеграция
приложений, данных и
процессов



**УВЕЛИЧЕНИЕ
ПРОДУКТИВНОСТИ**



Переход к облачной
инфраструктуре



**ГИБКОСТЬ
РЕСУРСОВ**



Современный подход к
разработке приложений



**БЫСТРАЯ РЕАКЦИЯ
НА ИЗМЕНЕНИЕ
РЫНКА**

ИННОВАЦИИ И ОПТИМИЗАЦИЯ

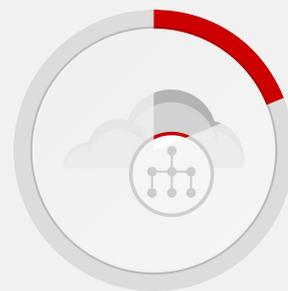
РАЗДЕЛЕНИЕ БЮДЖЕТОВ НА ИТ РАСХОДЫ ПО МНЕНИЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ



Оптимизация
существующей ИТ-
инфраструктуры



Интеграция
приложений, данных и
процессов



Переход к облачной
инфраструктуре



Современный подход к
разработке приложений

70% поддержка и
обслуживание

19% рост

11% развитие

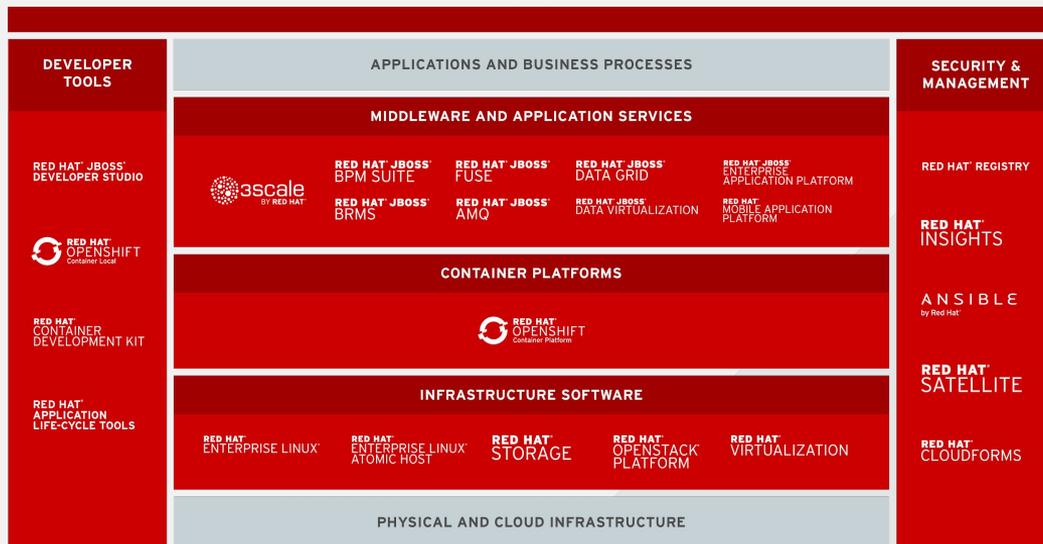
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СТЕК ПРОДУКТОВ



Оптимизация



Интеграция



Переход к облаку



Новые приложения

The OpenStack® Word Mark and OpenStack Logo are either registered trademarks / service marks or trademarks / service marks of the OpenStack Foundation, in the United States and other countries and are used with the OpenStack Foundation's permission. We are not affiliated with, endorsed or sponsored by the OpenStack Foundation or the OpenStack community.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЮДЖЕТА

Предоставление услуг - увеличение маржинальности проекта



Red Hat internal data: average deal size FY17 subscription revenue

НОВЫЕ БИЗНЕС ВОЗМОЖНОСТИ

Рост вашего бизнеса



Подписочная модель

Open Source продукты -
Enterprise уровня

Сервисный бизнес

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ

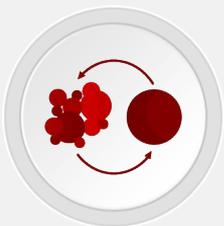
Ежегодное продление контрактов

NO VENDOR LOCK IN

Маркетинговые фонды и
мотивационные программы

OEM и Дистрибуция - каналы продаж

ЧТО RED HAT ДАЕТ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ



ТЕХНОЛОГИИ

Безопасность. Надежность.
Стабильность



УВЕРЕННОСТЬ

Продукты корпоративного
уровня



ЭКСПЕРТИЗУ

Доверие к компании



ИННОВАЦИИ

Конкурентное преимущество

Почему с Red Hat?

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА



**База новых
клиентов**



Оборот



Доход



Маржа

Партнерская программа

RED HAT CONNECT - портал для партнеров

Red Hat предлагает несколько направлений для сотрудничества, сертификации и go-market возможностей

RED HAT CONNECT FOR
BUSINESS PARTNERS



RED HAT CONNECT FOR
TECHNOLOGY PARTNERS



RESELLERS AND SOLUTION PROVIDERS



PROFESSIONAL SERVICES PROVIDERS



GLOBAL SYSTEM INTEGRATORS



CLOUD AND SERVICE PROVIDERS



ORIGINAL HARDWARE MANUFACTURERS



INDEPENDENT SOFTWARE VENDORS



EMBEDDED SYSTEMS PROVIDERS



TRAINING DELIVERY AND RESELL PROVIDERS

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА RED HAT

Premier Business Partner

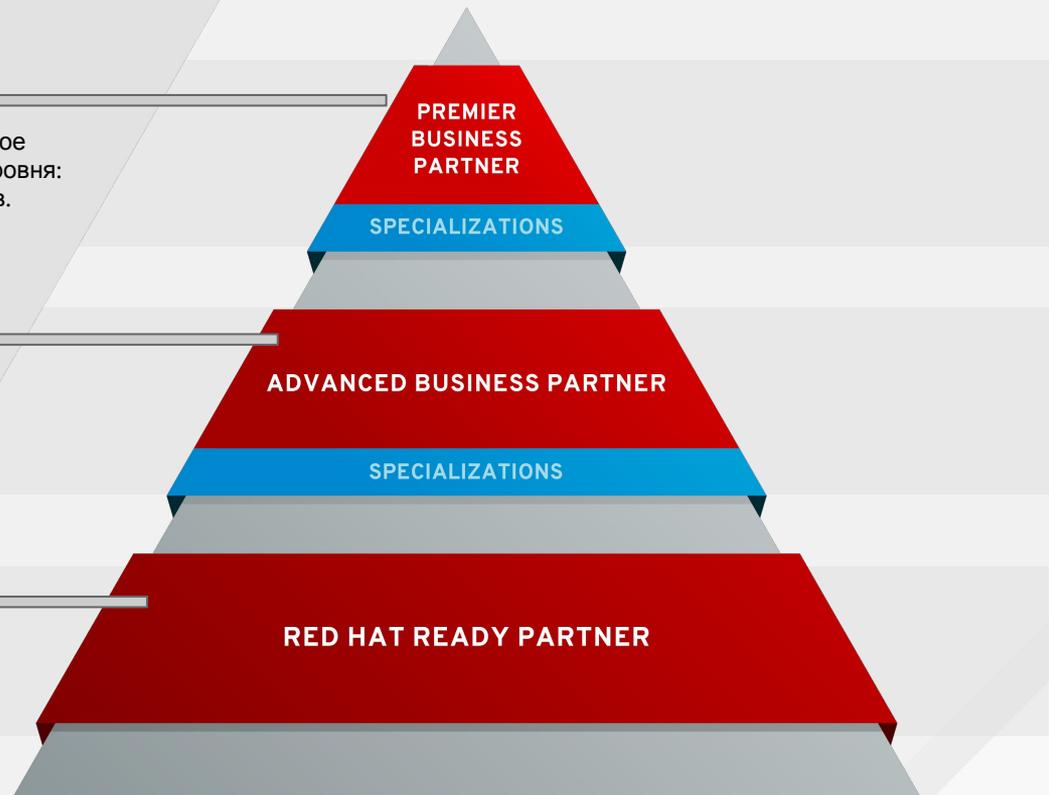
Партнеры Red Hat Premier хорошо подготовлены и высоко ценят тесное сотрудничество с Red Hat.. Они предоставляют услуги по высокому уровню: консалтинг, внедрение, presale, перепродажа всего спектра продуктов.

Advanced Business Partner

Квалифицированные партнеры с сертифицированными специалистами и опытом успешных проектов Red Hat

Ready Partner

Начальный уровень в партнерской программе или партнеры специализирующиеся на перепродаже подписок



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА RED HAT

Premier Business Partner

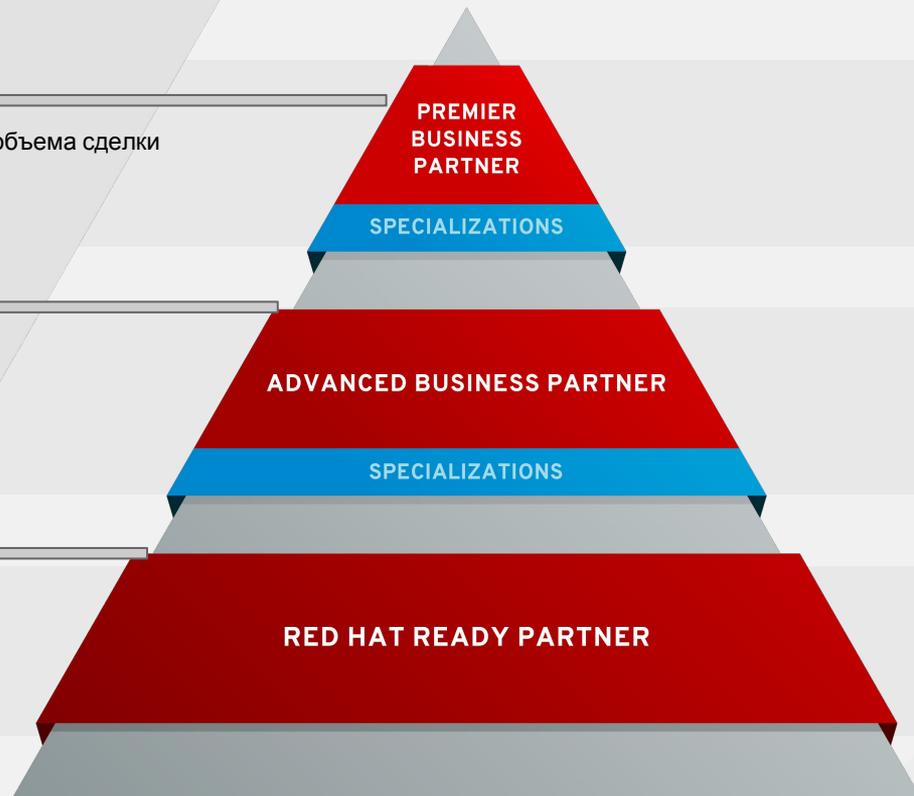
- «Регистрация сделок» 10 % и повышенные скидки в зависимости от объема сделки
- Первый контакт с партнером при наличии потенциального проекта

Advanced Business Partner

- «Регистрация сделок» 6 % и повышенные скидки в зависимости от объема сделки
- Маркетинговые бюджеты на развитие продаж
- Выделенный партнерский менеджер
- Дополнительную предпродажную и техническую поддержку

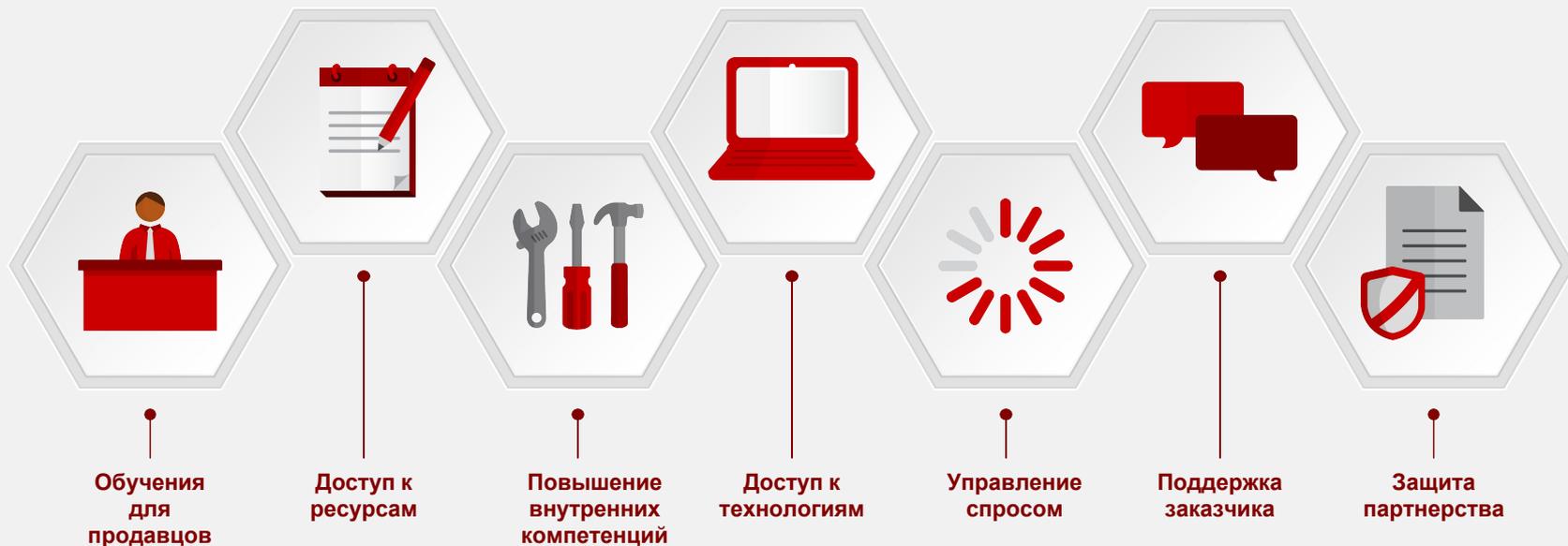
Ready Partner

- Маркетинговым материалам и инструментам продаж
- Стандартные партнерские условия
- Обучающий портал OPEN (Учебные ресурсы)
- Листингу в каталоге партнеров



ОПТИМИЗИРОВАННАЯ ПОДДЕРЖКА И ОБУЧЕНИЕ

Надежная программа , чтобы партнеры могли достичь успеха и масштабироваться дальше



Требования к участию

Требования к участию в программе

Ready Partner

Базовый навык:

1x Sales Accreditation acquired

Принятие партнерского соглашения в Red Hat Partner Program;

Advanced Partner

Базовый навык:

2x Sales Accreditations
2x Sales Engineer Accreditations
2x Delivery Accreditations

1x История успеха
1x RHCE/RHCJA
Участие в маркетинговых мероприятиях
Партнерский взнос
612 USD / 4000 USD

Premier Partner

Базовый навык + Любой другой

4x Sales Accreditations
4x Engineering Accreditations
4x Delivery Accreditations

2x История успеха
2x RHCE/RHCJA

Согласованный Business Plan
Ежегодный объем продаж
Участие в маркетинговых мероприятиях
Партнерский взнос
612 USD / 4000 USD

RED HAT CONNECT ПОРТАЛ

Партнерский портал Red Hat

- **Универсальный веб-портал для наших партнеров**
- **Единый информационно-ресурсный инструмент для управления всех аспектов вашего партнерства с Red Hat**
- **Обучающий раздел 24/7**



TRAIN
your experts

- Red Hat Online Partner Enablement Network (OPEN)
- Technical library
- Red Hat Product Demo System



PROMOTE
your solutions

- Co-branded marketing materials
- Featured campaigns like IT Without Boundaries
- Marketing automation tools
- Marketing development funds (MDF)



MAXIMIZE
your sales

- Deal registration
- Opportunity tracking
- Red Hat FASTRAX Sales Plays
- Not-for-resale (NFR) subscriptions
- Sales development funds (SDF)

Партнерский портал Red Hat

The screenshot shows the Red Hat Partner Portal interface. At the top, there is a navigation bar with links for REDHAT.COM, FIND A PARTNER, and BECOME A PARTNER. Below this is the Red Hat logo and the 'RED HAT CONNECT for business partners' tagline. A main menu includes links for Programs, Training, Products + Solutions, Resources, and Help. The central focus is the 'IT Without Boundaries Campaign', which includes a sub-header 'CAMPAIGN' and a description: 'Identify, engage, and reach out to prospects who are ready to modernize and transform their datacenter infrastructure.' A prominent red button labeled 'VIEW CAMPAIGN' is positioned below the text. At the bottom of the main content area, there are three featured sections: 'CAMPAIGN' with the title 'IT WITHOUT BOUNDARIES CAMPAIGN', 'PROMO' with the title 'WHAT'S YOUR WORK STYLE?', and 'NEWS' with the title 'RED HAT PARTNERS WITH MICROSOFT ON CLOUD'. A 'LOGIN' button is located at the bottom center, with the text 'or Join an existing partner company or apply for partnership' underneath it. The background of the main content area is a scenic landscape with a lake and trees under a cloudy sky.

REDHAT.COM FIND A PARTNER BECOME A PARTNER

redhat RED HAT CONNECT for business partners

Programs Training Products + Solutions Resources Help

CAMPAIGN

IT Without Boundaries Campaign

Identify, engage, and reach out to prospects who are ready to modernize and transform their datacenter infrastructure.

[VIEW CAMPAIGN](#)

CAMPAIGN
IT WITHOUT BOUNDARIES CAMPAIGN

PROMO
WHAT'S YOUR WORK STYLE?

NEWS
RED HAT PARTNERS WITH MICROSOFT ON CLOUD

[LOGIN](#)

or
[Join an existing partner company or apply for partnership](#)

Партнерский портал Red Hat

The screenshot shows the Red Hat Partner Portal dashboard. At the top, there is a navigation bar with links for 'REDHAT.COM', 'FIND A PARTNER', 'BECOME A PARTNER', and 'HELP'. Below this is a secondary navigation bar with 'Dashboard', 'Learn', 'Market', and 'Sell' options. A red box highlights this secondary navigation bar, with an arrow pointing to the text 'Главное меню по ресурсам'. Below the navigation is a 'PARTNER DASHBOARD' header and a notification banner for 'Red Hat Virtualization 4' with a 'VIEW RESOURCES' button. The main content area is divided into 'NEW FOR YOU' and 'LATEST' sections. A red box highlights the 'Our Recommendations' list, with an arrow pointing to the text 'Рекомендованная информация'. On the left, there is a sidebar with user information, status, account manager details, and tool shortcuts. A red box highlights the 'MY INFO' section of the sidebar, with an arrow pointing to the text 'Администрирование учетной записи'. The 'Our Recommendations' list includes items like 'Red Hat Partner Link mobile app', 'Social selling for Red Hat Partners', 'SAP Netweaver', 'Red Hat Virtualization 4 launch resources', 'Red Hat pricing and packaging updates', 'Red Hat JBoss EAP 7', 'Red Hat to Acquire API Management Leader 3scale', and 'Red Hat OpenStack Platform 8 and Red Hat Cloud Suite'. A red box highlights the 'EAP 7 Red Hat channel price lists' item, with an arrow pointing to the text 'Администрирование учетной записи'.

Главное меню по ресурсам

Рекомендованная информация

Администрирование учетной записи

Red Hat Online Partner Enablement Network - OPEN

Повышение экспертизы и навыков

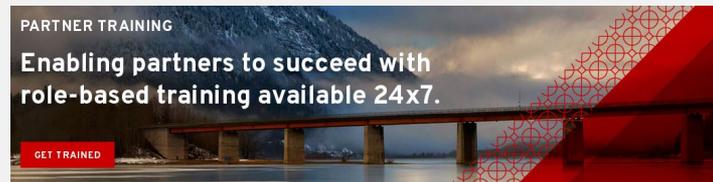
Знания - сила. Совершенствуйте свои навыки 24 / 7

Посетите RED HAT ONLINE PARTNER ENABLEMENT NETWORK (OPEN)
и

получите Аккредитацию на Уровень Ready или выше

Будьте готовы, что вы можете научиться :

- Понимать особенностей и функциональности технологий Red Hat
- Демонстрировать и осуществлять техническую подготовку проекта
- Внедрять технологию Red Hat в среде клиента



Red Hat OPEN enables partners around the world to work smarter, faster, and more efficiently. Available anytime, anywhere through the Red Hat Partner Portal, Red Hat OPEN provides access to the tools, training, support, and resources needed to advance your business.



TRAINING

Role-specific, self-paced training courses designed for sales, sales engineer, and delivery specialists that can lead to earning a Red Hat partner accreditation.



THE RED HAT PRODUCT DEMO SYSTEM

Pre-configured demos across the Red Hat product lines.



TECHNICAL LIBRARY

An online resource offering tagged, searchable, and dynamic content, available whenever you need it.

RED HAT ONLINE PARTNER ENABLEMENT NETWORK (OPEN)

Обучение и повышение навыков по продажам и внедрению



SALES

Квалификация проекта
Конкурентное позиционирование
Обработка возражений
Ценообразование



SALES ENGINEER

Технические продажи
Квалификация проекта
Конкурентное позиционирование
Обработка возражений и
ценообразование
Практическая демонстрация



DELIVERY

Установка продукта
Разработка приложений
PoC - тестирование
Архитектура решения

SPECIALIZATIONS AND SKILLS

Data Center Infrastructure

Platform*
Platform Migration
Virtualization
Storage

Enterprise Middleware Solutions

Application Development
Middleware Migration
Middleware Integration Services
Business Process Automation
Platform as a Service Development
(xPaaS)
Mobility

Cloud Infrastructure

Cloud Management
Infrastructure as a Service (IaaS)
Platform as a Service (PaaS)

Процесс выбора и регистрации на курс

1. Выбрать роль и Специализацию

The screenshot shows the Red Hat Connect interface. The breadcrumb navigation is: Home > Catalog > II. Sales Engineer > II. Data Center Infrastructure. The search results list several activities under the heading "II. Sales Engineer > II. Data Center Infrastructure". The selected activity is "Red Hat Sales Engineer Specialist - Platform" with code "DCI-SE-PLT-ASM-ACC-EN_US". Below the list, there is a "Register" button and a "View Details" link. The details section shows the description, categories, training organization, and status.

Search: Search this category and sub-categories only

Filter by: II. Data Center Infrastructure

- 210 Red Hat Sales Engineer Specialist - Platform
- 211 Red Hat Sales Engineer Specialist - Platform Migration
- 212 Red Hat Sales Engineer Specialist - Virtualization
- 213 Red Hat Sales Engineer Specialist - Storage

Activity Name	Code
Red Hat Sales Engineer Specialist - Platform	DCI-SE-PLT-ASM-ACC-EN_US
Red Hat Sales Engineer Specialist - Platform Migration	DCI-SE-PLM-ASM-ACC-EN_US
OPEN TRAINING INSTRUCTIONS	
Platform Migration for PreSales	DCI-SE-PLM-BAS-PLT-EN_US
Platform Migration for PreSales Assessment	DCI-SE-PLM-EXAM-PLT-EN_US
Red Hat Sales Engineer Specialist - Storage	DCI-SE-STR-ASM-ACC-EN_US

Records 1-4 of 4 Page 1 of 1

1 + 1 Red Hat Sales Engineer Specialist - Platform [Register] [View Details] [Other Actions]

Description: Complete each of the activities listed to achieve the Red Hat Sales Engineer Specialist - Platform accreditation. Please note: Red Hat Foundations is a pre-requisite for this track.

Categories: II. Sales Engineer, II. Sales Engineer > II. Data Center Infrastructure, II. Sales E...

Training Organization: Red Hat Partners

Status: Not Registered

Cost Information: View Details

The screenshot shows the Red Hat Connect interface. The breadcrumb navigation is: Home > Catalog > II. Sales Engineer > II. Data Center Infrastructure. The page displays a calendar for February 2016, a "Welcome to OPEN" message, a "Catalog" section with various training activities, and a "To Do TRAINING ACTIVITIES" section.

Calendar: February 2016

Quick Links: Favorites, Messages, Current Registration, Certifications History

Catalog:

- I. Sales
- II. Sales Engineer
- III. Delivery

To Do TRAINING ACTIVITIES

Activity Name	Action	Start Date	Due Date	Estimated Duration	Status
---------------	--------	------------	----------	--------------------	--------

2. Выбрать курс

3. Зарегистрироваться

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

MARKETING DEVELOPMENT FUNDS (MDF)

The **MDF program** consists of the contribution of funds to the partners for a joint marketing investment aimed at supporting the demand generation and awareness activities used by the channel to boost the sale of Red Hat products and services.

PROGRAM OBJECTIVES:

- To maximize the growth of the income and profitability of Red Hat and its Partners.
- To create automated mechanisms and standardized processes for the Partners to be able to easily file requests for funds and claims.
- To reduce cycle time necessary for the approval of funds requests and claims.
- To strengthen the work relationship between Red Hat and its Partners.

FIRST STEPS:

01 | CREATE YOUR PLAN

Meet with your Red Hat account manager the quarter prior to execution of the plan to establish objectives and to plan specific **MDF activities** related to the corporate planning process.

04 | EXECUTE THE ACTIVITY

Perform all the activities detailed in the **approved requests**.

02 | SET THE BUDGET

At the beginning of the quarter, your accounts manager will prepare an **MDF budget** in the partner portal and you will be notified once the budget has been defined in the tool.

05 | SUBMIT THE REIMBURSEMENT REQUEST

Login at the partner portal and send a **single claim** for each approved request. Each claim requires sending an electronic invoice and a performance test for the type of activity completed

03 | ENTER THE REQUEST FOR FUNDS

Login at the **partner portal** and send a **request by activity** for the whole quarter. Send all requests during the first month of the quarter.

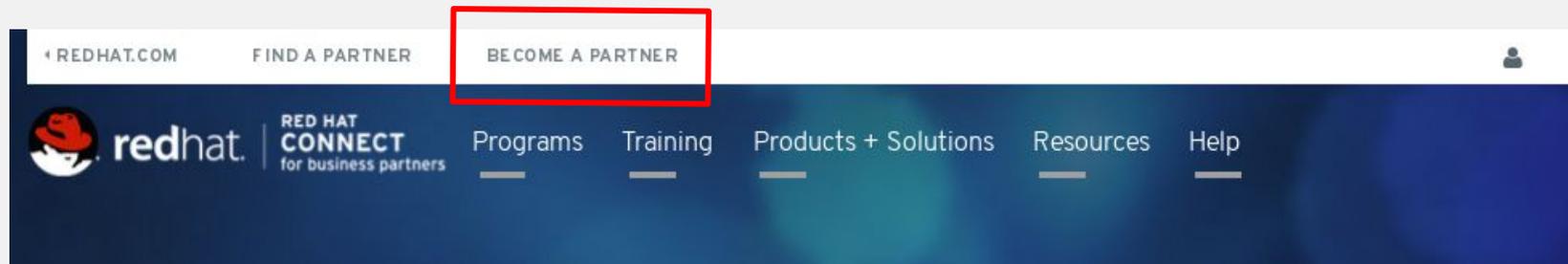
More information:

Что дальше?

Еще не зарегистрированы?

Visit Partner Connect Page and Submit a Partner Application:

<http://partner.redhat.com/connect/business>



Уже партнер Red Hat....

Начало: обучение, сертификация и специализация

- Зарабатывайте и учитесь в то же время
- Используйте материалы, инструменты и программное обеспечение, которые помогут вам



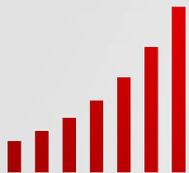
С небольшими усилиями доступно еще больше:

- Полное обучение и сертификация Red Hat и переход на следующий уровень партнерства
- Воспользуйтесь дополнительными ресурсами и инструментами

Или спросите сейчас, отправьте мне письмо:

- Чтобы поговорить с вашим аккаунт - менеджером
- Поговорить с группой EMEA Partner-team - вебинары по продуктам, партнерском портале, преимуществах и требованиях и т. д.

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ВОЗМОЖНОСТЬЮ



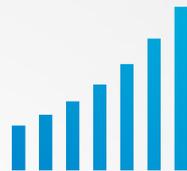
60

кварталов подряд рост
выручки



75%+

будущей выручки Red Hat
будет от партнеров



24%

Рост из года в год за
последние 5 лет



90%

подписка возобновляется,
постоянный доход из года в
год



\$69B

емкость рынка в 2019



\$54k

средний размер сделки
для поставщиков решений
при продаже новых
продуктов



5,000+

новых клиентов в год
через канал



4,900+

сертифицированные
приложения
на Red Hat



Нам по пути?

Как связаться:

Мария Беляева

mbelyaev@redhat.com

+7 985 227 07 21

emea-partner-team@redhat.com

Free toll number: 00800 7334 2888



СПАСИБО



plus.google.com/+RedHat



facebook.com/redhatinc



linkedin.com/company/red-hat



twitter.com/RedHatNews



youtube.com/user/RedHatVideos