



# 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

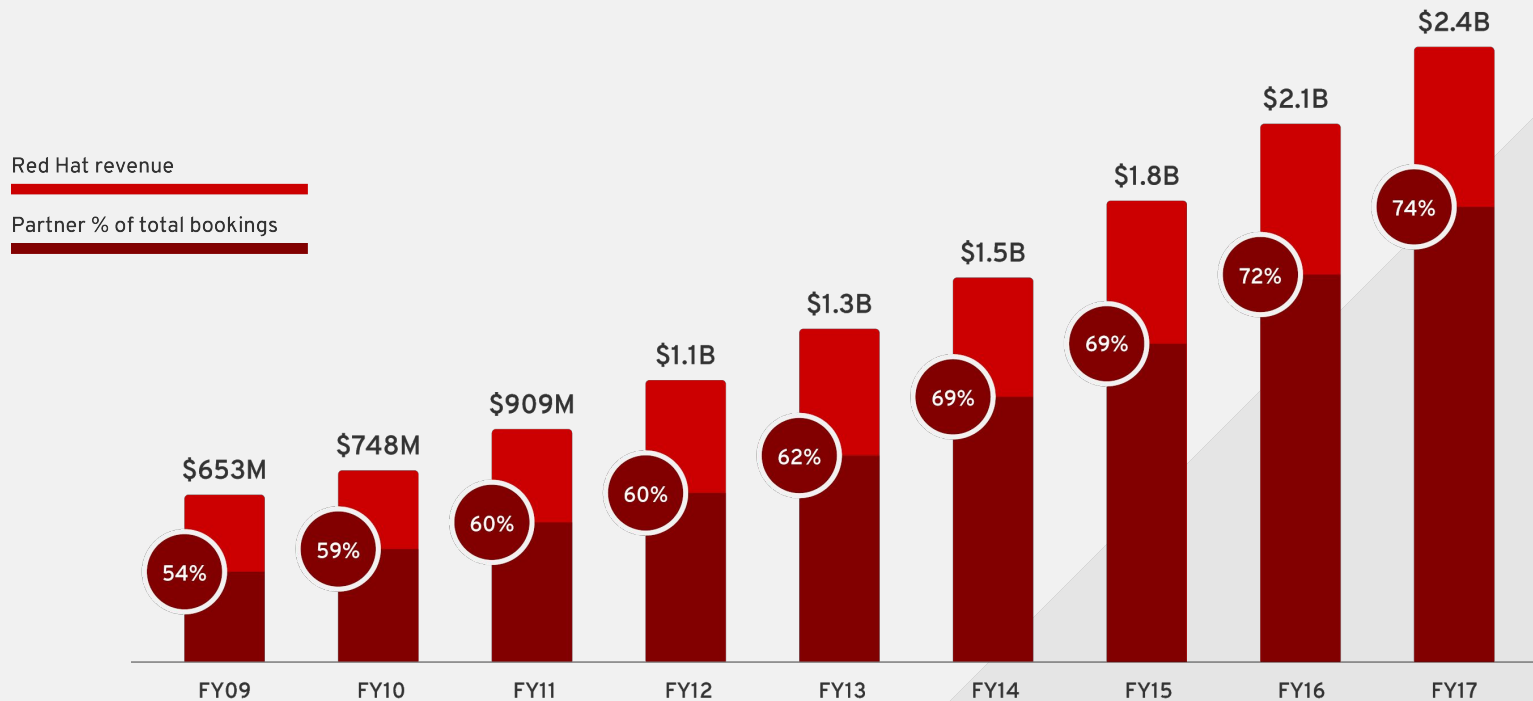
**85**  
ОФИСОВ

**35**  
СТРАН

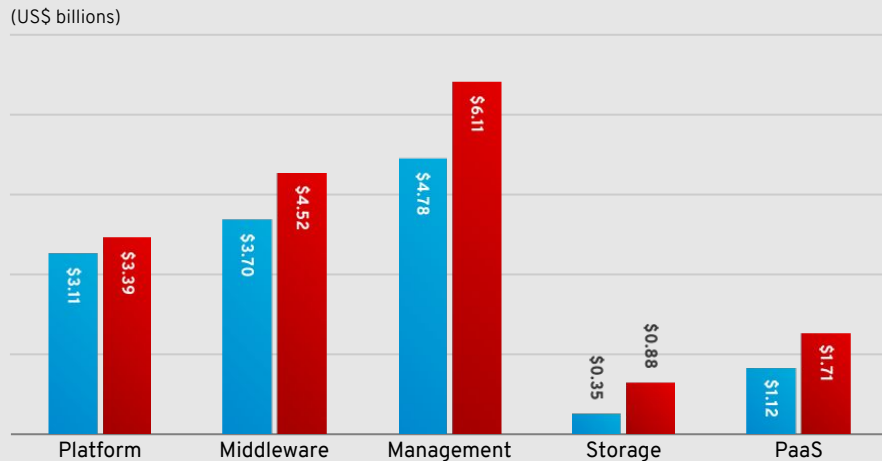
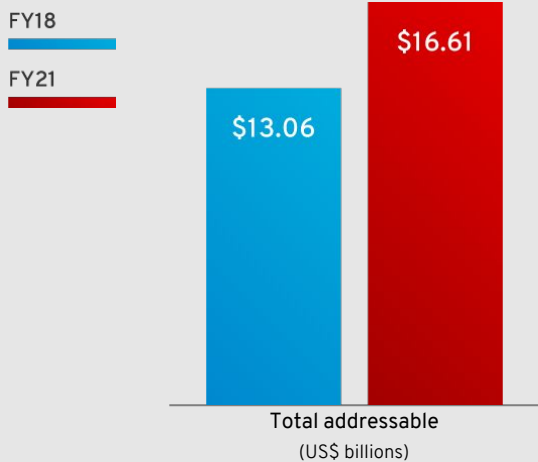
NYSE  
**RHT**

# ПОСТОЯННЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ

Партнеры приносят более 70% от выручки Red Hat



# АДРЕСУЕМЫЙ RED HAT РЫНОК В EMEA

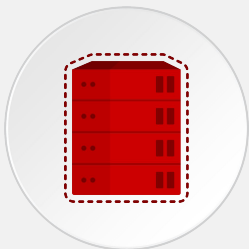


Source: Various analyst estimates

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



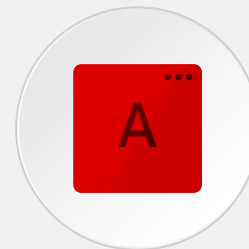
**УВЕЛИЧЕНИЕ  
ПРОДУКТИВНОСТИ**



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



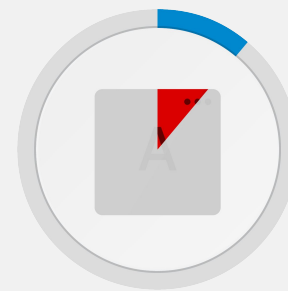
Оптимизация  
существующей ИТ-  
инфраструктуры



Интеграция  
приложений, данных и  
процессов



Переход к облачной  
инфраструктуре



Современный подход к  
разработке приложений

70% поддержка и  
обслуживание

19% рост

11% развитие

Source: Graph created by Red Hat based on Gartner research. Potter, Kurt, Sanil Solanki, and Ken McGee, Run, Grow and Transform the Business IT Spending: Approaches to Categorization and Interpretation. Gartner G00308477, 27 June 2016



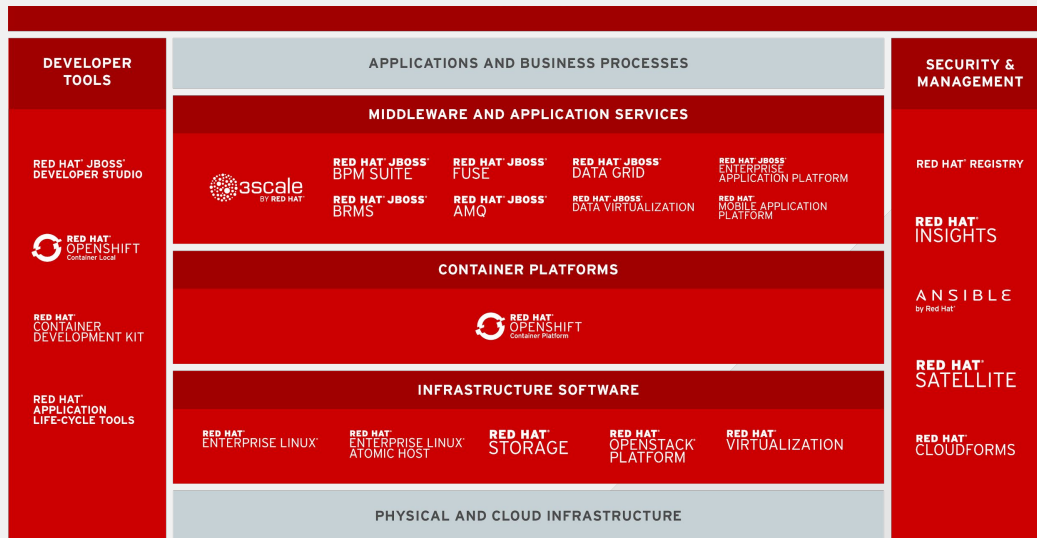
# ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СТЕК ПРОДУКТОВ



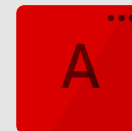
Оптимизация



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

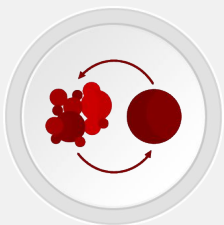
Ежегодное продление контрактов

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

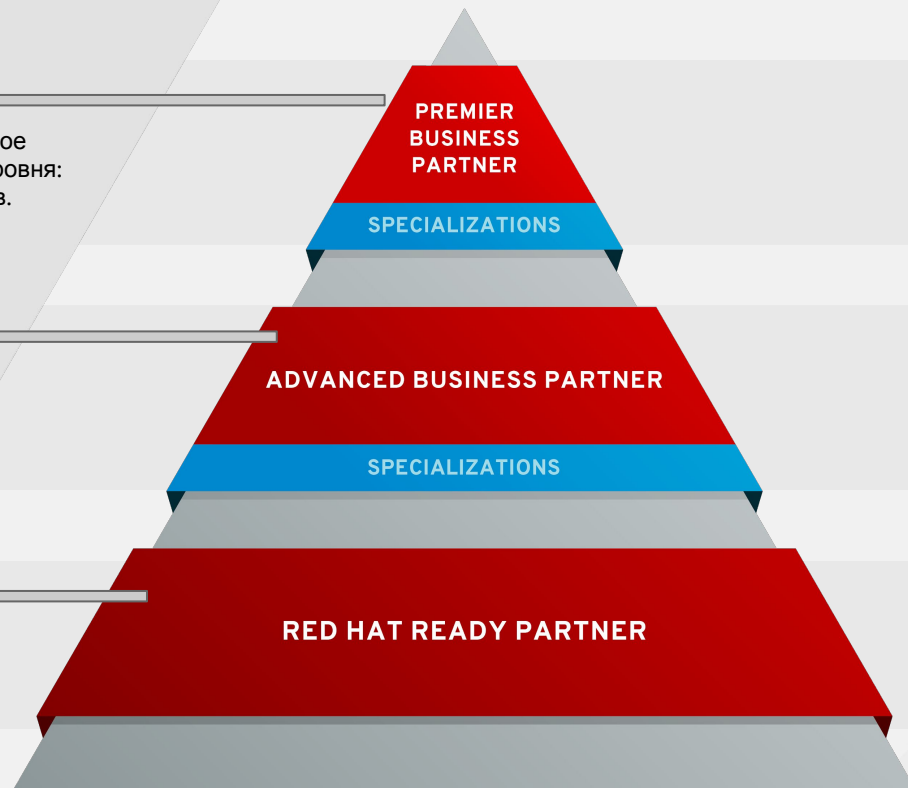
Партнеры Red Hat Premier хорошо подготовлены и высоко ценят тесное сотрудничество с Red Hat.. Они предоставляют услуги по высокому уровню: консалтинг, внедрение, presale, перепродажа всего спектра продуктов.

## 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

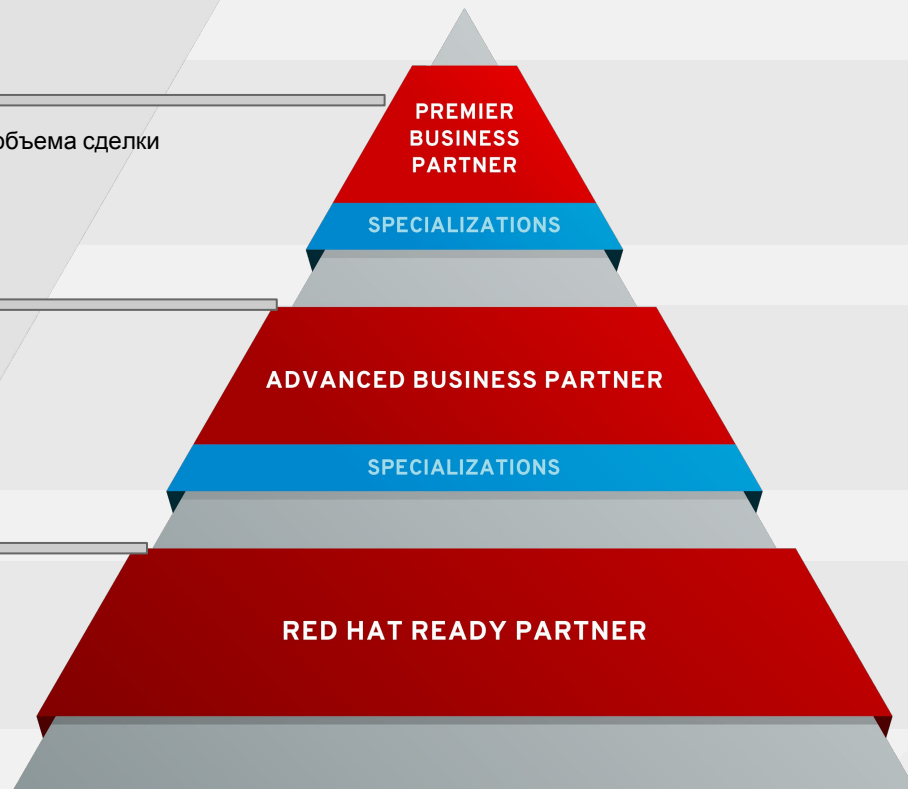
- «Регистрация сделок» 10 % и повышенные скидки в зависимости от объема сделки
- Первый контакт с партнером при наличии потенциального проекта

## 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 Dashboard interface. 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 main header with the Red Hat logo and 'RED HAT CONNECT for business partners'. A secondary navigation bar contains 'Dashboard', 'Learn', 'Market', and 'Sell'. A banner below the header announces 'Red Hat Virtualization 4 has officially released!' with a 'VIEW RESOURCES' button. The main content area is divided into a left sidebar and a main panel. The sidebar includes a welcome message for 'Bartek Miskiewicz of Red Hat UK internal', 'Your Status: Premier', 'Account Manager: Emily Cotton', 'TOOL SHORTCUTS', a 'REQUALIFY' button, and a 'MY INFO' menu with sub-items: 'COMPANY INFO', 'TRAINING', 'PARTNER LOCATOR', 'USER ADMINISTRATION', and 'QUICK LINKS'. The main panel has tabs for 'NEW FOR YOU' and 'LATEST'. Under 'NEW FOR YOU', there is a section titled 'Our Recommendations' with a list of items: 'Resources > Red Hat Partner Link mobile app', 'Resources > Social selling for Red Hat Partners', 'Resources > SAP Netweaver', 'Announce kit > Red Hat Virtualization 4 launch resources', 'Red Hat pricing and packaging updates', 'Announce Kit > Red Hat JBoss EAP 7', 'Announce Kit > Red Hat to Acquire API Management Leader 3scale', and 'Announce Kit > Red Hat OpenStack Platform 8 and Red Hat Cloud Suite'. Below this list, there is a link for 'EAP 7 Red Hat channel price lists' and 'Red Hat channel price lists'. At the bottom of the main panel, there is a link for 'Resources > Introduction to Red Hat Mobile'.

Главное меню по ресурсам

Рекомендованная информация

Администрирование учетной записи



# Red Hat Online Partner Enablement Network - OPEN

# Повышение экспертизы и навыков

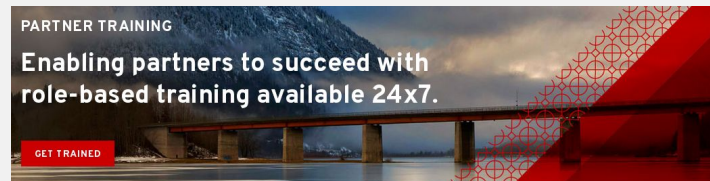
Знания - сила. Совершенствуйте свои навыки 24 / 7

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 user is logged in as Bartek Miskiewicz. The navigation path is: Home > Catalog > II. Sales Engineer > II. Data Center Infrastructure. The search results show a list of activities under the category "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 user is logged in as Bartek Miskiewicz. The navigation path is: Home > Catalog > II. Sales Engineer > II. Data Center Infrastructure. The page displays a "Welcome to OPEN" message and a "Catalog" section with three columns of training activities. The "To Do TRAINING ACTIVITIES" section is also visible.

Home > Catalog > II. Sales Engineer > II. Data Center Infrastructure

Calendar: February 2016

### Welcome to OPEN

Red Hat OPEN empowers Red Hat partners to build the skills and knowledge that can generate more product and services sales while enhancing customer satisfaction.

**Catalog**

I. Sales	II. Sales Engineer	III. Delivery
I. Foundations (prerequisite)	I. Foundations (prerequisite)	I. Data Center Infrastructure
II. Data Center Infrastructure	II. Data Center Infrastructure	II. Middleware Solutions
III. Middleware Solutions	III. Middleware Solutions	III. Cloud Infrastructure
IV. Cloud Infrastructure	IV. Cloud Infrastructure	IV. Advanced Training

**To Do TRAINING ACTIVITIES**

Activities related to your training

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:

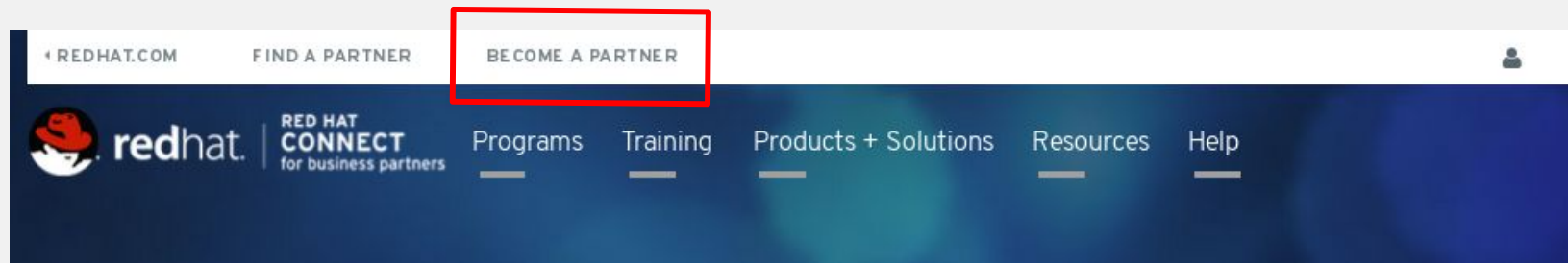
Что дальше?



## 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



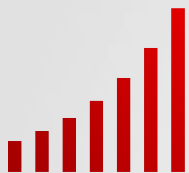
С небольшими усилиями доступно еще больше:

- 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



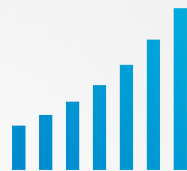
**60**

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](mailto:mbelyaev@redhat.com)*

*+7 985 227 07 21*

*[emea-partner-team@redhat.com](mailto:emea-partner-team@redhat.com)*

*Free toll number: 00800 7334 2888*



# СПАСИБО



[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)