

VERITAS™ Partner Force

クイックガイド

VERITAS PARTNER FORCE クイックガイド

能力、責任、成長に対する報酬

Veritas Partner Force (VPF)

パートナー様が、ベリタスソリューションと付加価値サービスで差別化を図り、報酬を獲得できるようにする、情報管理のために最適化されたプログラム。

既存のパートナー様の主なマイルストーン

2016年4月: ベリタスパートナーフォースプログラム要件に基づく年1回のランク再設定が行われます。

2016年6月: 案件支援プログラムおよびマージンビルダーの変更が始まります。

VERITAS[™]
Partner Force

Veritas Partner Force のポイント

ベリタスに登録することで、市場で優位な地位を獲得し、お客様にさらに多くの価値を提供し、御社のコミットメントと投資をより大きく予測可能な利益として回収することができます。

- **より多くの予測可能な報酬を獲得する機会の拡大:** 業績促進レポートを強化しました。レートはそのまま、3 ステップでの支払いを導入し、高額の業績促進レポートを増やし、四半期ごとの支払いを簡素化しました。支払いは投資当初から行われ、業績の増加に応じて報酬が支払われるため、より予測可能で一貫したビジネス運営を行えるようになります。
- **より大きな取引に対する支払い:** 支払いレートはそのまま、案件登録の上限を 50 万 US ドルから 100 万 US ドルに引き上げました。このため、戦略的なお客様との間でより大きなベリタス取引を作成して登録すると、そのコミットメントとそのビジネスに対して報酬が支払われます。
- **ベリタスと連携し情報管理を専門にして報酬を獲得:** スキルを備えた提携パートナー様にとって、プラチナステータスを獲得して差別化を図ることは、かつてないほど魅力を増しています。要件を再設定して 2 つのエキスパートコンピテンシーを設け、お客様満足度要件を削除しました。また、お客様の事例要件を、お客様の成功事例を紹介するための Customer Partner Success に置き換えます。

詳細については、[Veritas Partner Force \(http://go.veritas.com/partnerforce\)](http://go.veritas.com/partnerforce) をご覧ください。

新規のパートナー様

新規のパートナー様は、[PartnerNet \(http://partnernet.veritas.com\)](http://partnernet.veritas.com) でオンライン申請して、レジスターメンバーシップレベルでベリタスパートナーフォースプログラムを申し込む必要があります。

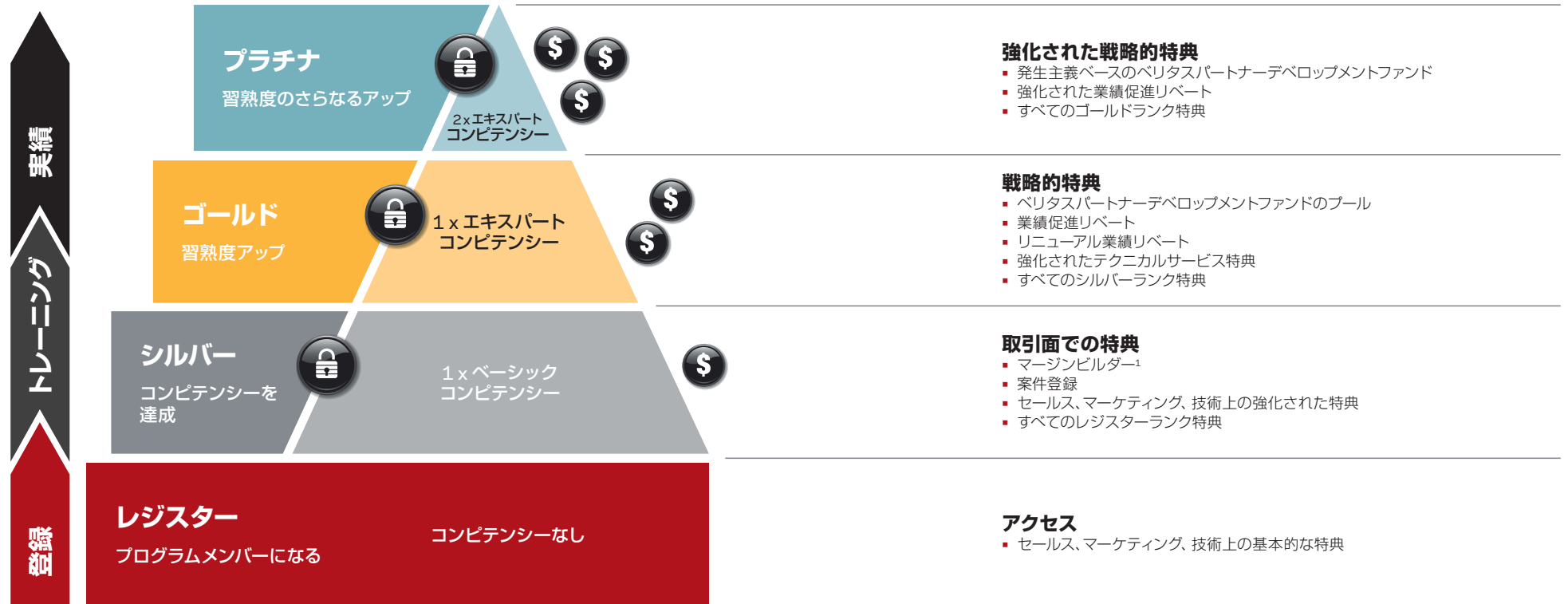
ベリタスがお申し込みを承認し、VPF の規約に同意していただければ、PartnerNet を使用して、VPF のコンピテンシー、メンバーシップランク、特典について詳細をご覧くださいいただけるようになります。

はじめに:

[PartnerNet \(http://partnernet.veritas.com\)](http://partnernet.veritas.com) にアクセスし、御社の PartnerNet プライマリ連絡先がベリタスパートナーフォースプログラム契約条件に同意するようにしてください。

収益を上げる方法は？

主な特典



各メンバーシップランクの主な特典

| 財務特典* | プラチナ | ゴールド | シルバー |
|-----------------------|--|--|-------------------------------------|
| ベリタスパートナーデベロップメントファンド | 新規エキスパート請求に対し 5% の発生主義ベース | 新規エキスパート請求にプール | 該当なし |
| 業績促進リポート | 新規売上増加に対し最大 9% | 新規売上増加に対し最大 5% | 該当なし |
| リニューアル業績リポート | 最大 1% | 最大 1% | 該当なし |
| 案件支援プログラム | エキスパートの場合はライセンスとアプライアンスを 対象に最大 10% ベーシックの場合はライセンスとアプライアンスを 対象に最大 5% | エキスパートの場合はライセンスとアプライアンスを 対象に最大 10% ベーシックの場合はライセンスとアプライアンスを 対象に最大 5% | ベーシックの場合はライセンスとアプライアンスを 対象に最大 5% |
| マージンビルダー ¹ | 最大 20% (NAM, EMEA)、15% (LAMC, APJ) | 最大 20% (NAM, EMEA)、15% (LAMC, APJ) | 最大 20% (NAM, EMEA)、15% (LAMC, APJ) |

* 財務特典は、適用されるプログラム契約条件 (T&C) によって異なり、利用可能な場合に限りです。

¹ マージンビルダーの対象となるには、対象パートナー様は、Mid Market Backup and Recovery コンピテンシーのメンバーでなければなりません (AMS, EMEA, 特定の APJ の国/地域)。

各メンバーシップランクの主な要件

| | |
|------|-------------------|
| プラチナ | 2 x エキスパートコンピテンシー |
| ゴールド | 1 x エキスパートコンピテンシー |
| シルバー | 1 x ベーシックコンピテンシー |

各コンピテンシーレベルの主な要件

| | |
|--------|--|
| エキスパート | <ul style="list-style-type: none"> 認定資格と認定の要件 エキスパートステータスに登録し維持するための売上基準要件 コンピテンシーのビジネスおよび技術検証 (技術検証は統合ビジネスモデルにのみ適用されます) Customer Partner Success 要件² |
| ベーシック | <ul style="list-style-type: none"> 認定資格要件 売上基準要件 (ベーシックステータスの維持やメンバーシップの再エントリーのために必要) |

Veritas Partner Force のランク要件に関するクイックガイド

- 4月の年1回のランク再設定: パートナー様が関連するプログラムランクおよびコンピテンシーメンバーシップを維持するにはプログラム要件を満たす必要があります。

既存のパートナー様 (ベーシックまたはエキスパートコンピテンシーランク)

| 期間 | 年1回のランク再設定 2016年4月 | | 凡例 |
|--|---|---|--|
| | ベーシック | エキスパート | |
| 要件/ランク | | | <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #ccc; margin-right: 5px;"></div> 不要 <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #000; margin-right: 5px; border: 1px solid #fff;"></div> R 必須 </div> |
| 認定資格 | R (最小要件 1 x VSE、1 x VSE+、 1 x VCS*) | R (最小要件 2 x VSE、2 x VSE+、 2 x VCS*) | |
| 売上基準: | R | R | |
| 技術検証 | | R | |
| Customer Partner Success 要件 ⁽²⁾ | | R (x 2) | |

*VCS 認定は、「再販」コンピテンシーでは不要です。

² エキスパートコンピテンシーを維持するための要件です。初めて参加する際と再び参加する際は不要です。

このドキュメントに含まれている情報は情報提供のみを目的としており、変更されることがあります。詳細については、[PartnerNet \(http://partnetnet.veritas.com\)](http://partnetnet.veritas.com) をご覧ください。



ベリタスパートナー販売支援。シンプル。パートナー様のためのプログラム。

販売支援プログラムは、チームのスキルを構築し、ビジネスを拡大するためのプランを提供します。

コンピテンシーにより、具体的なエキスパートステータスを明確に伝えることができます。

ベリタスパートナー販売支援手法は、パートナー様を第一に考えるフレームワークを提供します。ベリタスと提携するための予測可能で反復可能な一貫したアプローチで、パートナー様の担当者が適切なタイミングで適切なリソースを備えることができるよう支援します。

パートナー販売支援フレームワークの3つのステージで、パートナー様が容易に販売を増やし、より多くの利益を出すためのツールとリソースを提供します。詳細については、PartnerNetの[Enablement (販売支援)] ページ (<https://partnernet.veritas.com/portal/faces/training>) をご覧ください。

| 情報提供 | 販売支援 | サポート提供 |
|---|--|--|
| 市場に関する情報、会議、イベントを通じて、パートナー様が自信を持ってベリタスを販売できるようにします。あらゆる案件、ソリューション、プログラムについて情報提供します。 | ベリタスの販売におけるコンピテンシーの開発を支援します。ITの基本から詳細なリソース、販売と技術の両方のトレーニングまで、お客様に信頼されるベリタスアドバイザーとして売上を増やすための専門知識の習得を支援します。 | ベリタスを販売するために必要なサポートを提供します。購入者の意思決定に役立つ、関連マーケティングリソースや販売ツール。どのような環境であろうとベリタスを販売するための準備が最大限整います。 |

コンピテンシーとベリタス情報管理戦略との合致

| 再販 ボリューム ボリュームパートナー様向けの シンプルなソリューション | 統合 価値 サービスの提供を重視するパートナー様向けの複合的なソリューション | | | |
|--|---|---|--|--|
| Mid-Market Backup & Recovery | Enterprise Backup & Recovery | アーカイブ | Dynamic Storage Continuity | 電子情報開示 (eDiscovery) |
| <ul style="list-style-type: none"> Veritas Backup Exec Veritas System Recovery | <ul style="list-style-type: none"> Veritas NetBackup+ Veritas NetBackup Appliances Veritas NetBackup Platform Veritas NetBackup Deduplication Veritas OpsCenter Analytics Veritas DLO | <ul style="list-style-type: none"> Enterprise Vault Enterprise Vault.cloud Veritas Enterprise Vault e-Discovery Veritas Data Insight+ Veritas Information Map+ | <ul style="list-style-type: none"> Veritas Storage Foundation Veritas Cluster Server Veritas Storage Foundation Cluster File System Veritas InfoScale Availability+ Veritas InfoScale Enterprise+ Veritas InfoScale Foundation+ Veritas InfoScale Storage+ Veritas Replicator Option Veritas DMP Veritas Application HA Veritas Disaster Recovery Advisor Veritas Resiliency Platform+ Veritas Risk Advisor Veritas Disaster Recovery Orchestrator | <ul style="list-style-type: none"> Veritas Clearwell 8100/8200 アプライアンス 電子情報開示 (eDiscovery) プラットフォーム Veritas eDiscovery Platform Identification and Collection Veritas eDiscovery Platform Legal Hold |

キー 主要ソリューション (赤字) は、必須認定資格の対象製品です。

+情報管理戦略をサポートする新規ソリューション/リリース

補完ソリューションは、コンピテンシーに対応付けられているその他のすべてのソリューションです。

レベルの算出対象となる収益、得られる特典、双方ともに主要および補完ソリューションそれぞれの取引の合算として計算されます。

APJ 要件

| | コンピテンシーとの 対応付け | # Accredited Individuals | 年間の新規ビジネス売上 (US ドル)** | | | | | 適正評価 | パートナー様の成 功事例 (将来の要件) |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|---------------|----------------|---------|----------------------------|
| | | | 成熟市場 (日本) | 成熟市場 (オーストラ リア) | 成熟市場 (低規模) | 新興市場 (成長中) | 新興市場 (開発途上) | | Reference |
| アーカイブ | エキスパート | 2 x VSE, 2 x VSE+, 2 x VCS | \$480,000 | \$480,000 | \$80,000 | \$80,000 | \$60,000 | 技術検証 | 2 |
| | ベーシック | 1 x VSE, 1 x VSE+, 1 x VCS | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | 該当なし | 該当なし |
| Dynamic Storage and Continuity | エキスパート | 2 x VSE, 2 x VSE+, 2 x VCS | \$800,000 | \$180,000 | \$180,000 | \$180,000 | \$120,000 | 技術検証 | 2 |
| | ベーシック | 1 x VSE, 1 x VSE+, 1 x VCS | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | 該当なし | 該当なし |
| 電子情報開示 (eDiscovery) | エキスパート | 2 x VSE, 2 x VSE+, 2 x VCS | \$80,000 | \$80,000 | \$80,000 | \$80,000 | \$60,000 | 技術検証 | 2 |
| | ベーシック | 1 x VSE, 1 x VSE+, 1 x VCS | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | 該当なし | 該当なし |
| Enterprise Backup and Recovery | エキスパート | 2 x VSE, 2 x VSE+, 2 x VCS | \$800,000 | \$800,000 | \$480,000 | \$380,000 | \$120,000 | 技術検証 | 2 |
| | ベーシック | 1 x VSE, 1 x VSE+, 1 x VCS | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | 該当なし | 該当なし |
| Mid-Market Backup and Recovery | エキスパート | 2 x VSE, 2 x VSE+ | \$800,000 | \$120,000 | \$120,000 | \$80,000 | \$80,000 | ビジネスプラン | 2 |
| | ベーシック | 1 x VSE, 1 x VSE+ | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | \$10,000 | 該当なし | 該当なし |

** コンピテンシーの年間新規ビジネス売上 (報酬収入を除く)

* 国/地域で利用可能な場合に限りです

Veritas Partner Force への移行にあたり、サポートが必要ですか？

Veritas Partner Force の不明点についてのお問い合わせ先:

アジア太平洋地域のパートナー様:

ChannelPrograms-APJ@veritas.com

詳細については、<http://partnernet.veritas.com/partnership> をご覧になるか、ベリタスの Partner Success Manager までお問い合わせください。

Veritas Partner Force での継続的なパートナーシップと成功を期待しております。