

VMware Partner Connect

背景

Q: VMware Partner Connect とはなんですか？

A: VMware Partner Connect は、VMware の次世代パートナープログラムの名称です。Partner Connect は一貫したワン・プログラムとして提供され、パートナー様は自社のビジネス モデルに合わせてそれぞれのお客様の重要なニーズに柔軟に対応できます。

Q: VMware Partner Connect の詳細はどこで確認できますか？

A: 詳細については、vmware.com/go/partner-connect にアクセスするか、partnerconnect@vmware.com に E メールでお問い合わせください。

Q: ディストリビュータとアグリゲータにはどのような影響がありますか？

A: ディストリビュータとアグリゲータは、これまでどおり、弊社のパートナー プログラムにおいて重要な役割を果たします。プログラムの発展に合わせて、契約などのプロセスを合理化し、ディストリビュータやアグリゲータの業務全般を改善する予定です。パートナー様は既存のディストリビュータやアグリゲータと取り引きすることになります。詳細は別途お知らせします。

Q: VMware パートナー プログラムを変更するのはなぜですか？

A: VMware Partner Network が開始されてから 9 年が経過しました。この間、VMware Partner Network はいくつもの短期的な変更を加えながら進化してきましたが、こうした短期的な変更によって、パートナー様と VMware との関係性が複雑になることがありました。Partner Connect を導入し、サイロ化した複雑な関係性を一貫性のあるシンプルなプログラムに刷新することで、変化を続ける業界でパートナー様のビジネスの成長を後押ししていきます。

Q: どの組織が新しいプログラムの開発に関わったのですか？

A: 新しいプログラムは、VMware 社内チームとパートナー チームの両方から成る幅広い視点を反映した部門横断型のチームによって開発されました。パートナー アドバイザリ委員会が、プログラムについてさまざまな面から継続的にフィードバックを提供しています。

Q: パートナーにとって、新しい Partner Connect プログラムは、これまでの VMware Partner Network プログラムと何が違うのですか？

A: 新しいプログラムでは 1 つの契約書に署名するだけで済みます。変更前はパートナー様のタイプごとに異なる契約書に署名する必要がありました。すべてを 1 つの契約にまとめることで、弊社は 1 つの契約に基づいて 1 つの企業としてパートナー様と連携できるようになります。また、弊社では各パートナー様に関する記録の合理化を進めています。この変更により、VMware に関する業務が簡素化されます。

- 新しい動的な役割ベースのポータルにより、パートナー様に関連性の高いコンテンツを提供できるようになるため、必要な情報にアクセスしやすくなります。
- 契約およびレベルの合理化とパートナー ポータルの大幅な改善により、導入プロセスおよび年次更新の簡素化が図られます。
- マスター サービス コンピテンシーの追加により、さらなる差別化を図り、VMware の価値を最大限に引き出すことができるようになります。

Q: 販売ルートは変更されるのですか？

A: VMware とのビジネスが円滑になるように、販売ルートの集約を進めています。ソリューション プロバイダーまたはサービス プロバイダーを選択する必要はなくなります。1 つの契約で 1 つのプログラムを利用できるようになります。ビジネス モデルの変化や拡大に合わせて、弊社は短期間で成果を出せるようにプロセスの合理化を図っています。

戦略的な IT の優先事項に関連する能力開発



図 1: 戦略的な IT の優先事項に基づいて構成されたコンピテンシー

Q: パートナーの市場参入戦略については戦略的な IT の優先事項とどのように連動しているのですか？

A: 弊社では、お客様とのコミュニケーションと同様にパートナー様とのコミュニケーションを行うように、市場参入戦略全体の統合を進めてきました。コンピテンシーは、クラウド ジャーニーの推進、ネットワークとセキュリティの変革、およびデジタルワークスペースの実現に基づいた構成になっています。図 1 を参照してください。

Q: このプログラムの基本原則について教えてください

A: **Simplicity:**

- 全体をカバーする共通のプログラム フレームワークを通じて VMware と連携することで、すべてのポートフォリオにアクセスすることが可能
- シンプルに合理化された役割固有の要件
- パートナー様のビジネス モデルに合わせた特典と要件

Choice:

- パートナー様のビジネス モデルに基づいて VMware と柔軟に連携
- パートナー様はお客様のニーズを解決するために投資する分野を選択
- お客様はデジタル トランスフォーメーションを行うためにふさわしい能力を持ったパートナー様とつながることが可能

Innovation:

- お客様にとっての価値向上と、実証されたパートナー様の能力に基づいた階層化
- 通常販売に留まらないお客様のライフサイクル全体を通じたインセンティブ
- お客様の成果を実現するパートナー様の能力の認定と推進

Q: プログラム レベルの変更点について教えてください

A: 現在の VMware Partner Network には、ソリューション プロバイダーとサービス プロバイダーの VMware Cloud Provider™ Program プログラム内にプロフェッショナル、エンタープライズ、プレミアのレベルが存在します。

新しい Partner Connect プログラムでは、1 つのプログラムでソリューション プロバイダーとサービス プロバイダーの両方がカバーされます。運用上、パートナー、アドバンスド パートナー、プリンシパル パートナーの 3 つのリワード階層が用意されますが、対外的に認定されバッジが提供されるのはプリンシパル パートナーのみです。図 2 を参照してください。

Q: ソリューション コンピテンシーは Partner Connect でどうなりますか？

A: ソリューション コンピテンシーは、引き続きパートナー様向けの基本的な能力開発ツールとなります。ソリューション コンピテンシーを取得することで、案件登録を含む特典が利用できるようになります。

Q: マスター サービス コンピテンシーは Partner Connect でどうなりますか？

A: Partner Connect では、1 年前に開始されたマスター サービス コンピテンシー(MSC)の取得に時間と労力を費やしたパートナー様が最大限のメリットを得られるよう継続いたします。マスター サービス コンピテンシーを取得したパートナー様は、展開および使用に関するインセンティブを追加で得ることができます。パートナーリーダークシップ サミットで、VMware Cloud™ on AWS に対応した新しい MSC が発表されています。[MSC の詳細情報](#)をご確認ください。

Q: 各レベルの要件について教えてください

A: Partner Connect では価値ベースのポイント戦略が用いられており、さまざまなビジネス モデル、市場、ソリューション成熟度にバランス良く投資できるように要件が定められています。Accelerator は特定の取引の価値を高める場合に適用されます。

パートナーのビジネス モデルに対する特典と要件の関係

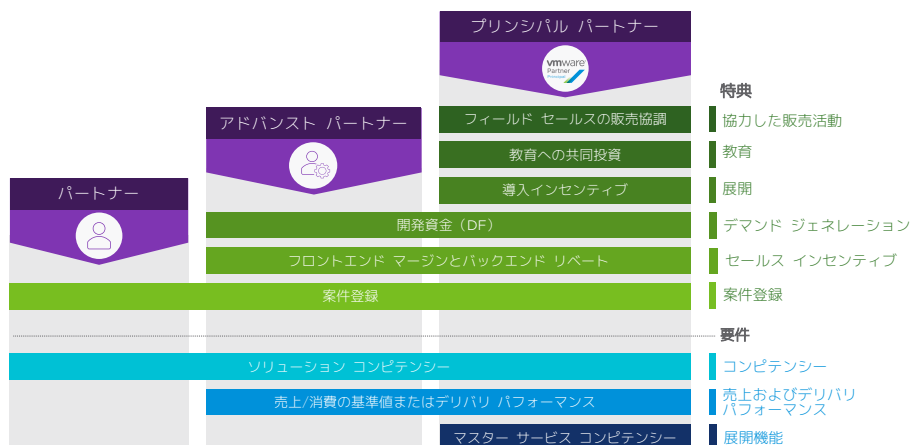


図 2: パートナーの特典と要件

Q:基礎トレーニング要件は変更されるのですか？

A:弊社では、(2)VSP Foundation を追加して、すべてのパートナー様の基礎トレーニング要件の簡素化を図っています。パートナー様がサブスクリプションベースのソフトウェアの販売を行う場合は、(1)VOP-SE も必要になります。また、パートナー様がクラウドホスティング/マネージド サービスを行う場合は、(1)VOP-CP が必要になります。

Q:ビジネス領域ごとに VMware への投資を選択することは可能ですか？

A:はい。パートナー様は、VMware の戦略的な IT の優先事項に沿って、各社のビジネスに合わせて VMware の各ソリューション分野内での投資レベルを選択できます。各社のビジネスに応じて、通常販売を重視するソリューション領域と戦略性を重視する領域を分けることができます。最大限の価値が得られるように、関連性の高いマスター サービス コンピテンシーに投資できます。図 3 を参照してください。

Q:インセンティブ構造はどのように変わるのですか？

A:パートナー インセンティブとインベストメント チームがインセンティブについて引き続き検討していますが、弊社ではお客様ライフサイクルと移行(獲得、採用、拡大、更新)を重視して進めています。Partner Connect への移行に際して、インセンティブをお客様のライフサイクルに合わせるという戦略は現在そのまま残ります。

Partner Connect では、インセンティブ プログラムに対するパートナーの資格条件と用語の更新が行われる予定です。引き続き、戦略的イニシアティブを加速するインセンティブの検討を行い、詳細については今後お知らせします。

Q:VMware フィールド セールスとの関係性はどのように変わるのですか？

A:プリンシパル パートナーが、VMware のフィールド セールスと販売協働ができます。サービスや導入で一定の実績のあるパートナー様は VMware から追加投資を受け、共同での販売活動に参加することができます。

Q:現在のプログラムから新しいプログラムへの移行期間について教えてください

A:新しい Partner Connect プログラムは、2019 年 4 月 2 日のパートナー リーダーシップ サミットで発表され、2020 年初めに全面的に施行される予定です。VMworld® では、Partner Connect が開始されたときにパートナー様がスムーズに取引を行うことができるように、マイルストーンを示してカウントダウンを始める予定です。図 4 を参照してください。

Q:移行のためにどのような準備をすればよいのですか？

A:パートナー様は、戦略的な IT の優先事項のなかでどの領域に重点を置き、どの程度の投資を行うかを把握することが重要です。領域によっては、マスター サービス コンピテンシーの取得が必要になります。ほかの領域ではこれまでと変わりなく通常販売を行うことができます。どの領域に重点を置かを把握することで、移行のサポートがしやすくなります。

パートナーの成熟度と成果との関係

*層別別のクレジット、売上目標、基準値については分析中

		ハイブリッド クラウド				最新のアプリケーション	ネットワークとセキュリティの変革	デジタルワークスペースの実現	
		データセンター仮想化	クラウド管理と自動化	マルチクラウド	VMC on AWS	クラウドプロバイダー	最新アプリケーション	ネットワークとセキュリティ	デジタルワークスペース
プリンシパル	MSC	データセンター仮想化	クラウド管理と自動化	VMC on AWS	VMC on AWS	クラウドプロバイダー	最新アプリケーション	ネットワーク仮想化	デジタルワークスペース
	ソリューションコンピテンシー	<ul style="list-style-type: none"> サーバ仮想化 - および - ハイパーコンバージドインフラストラクチャ (HCI) 	<ul style="list-style-type: none"> 管理の自動化 - および - 運用管理 	VMC on AWS	クラウドプロバイダー	NA	ネットワーク仮想化	<ul style="list-style-type: none"> デスクトップ仮想化 - および - モビリティ管理 	
	売上パフォーマンス	*100 万クレジット	*100 万クレジット	*100 万クレジット	*100 万クレジット	*100 万クレジット	*100 万クレジット	*100 万クレジット	*100 万クレジット
アドバンスド	ソリューションコンピテンシー	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> サーバ仮想化 ハイパーコンバージドインフラストラクチャ (HCI) ビジネス継続性 	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> 管理の自動化 運用管理 	VMC on AWS	クラウドプロバイダー	PKS	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> ネットワーク仮想化 SD-WAN 	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> デスクトップ仮想化 モビリティ管理 	
	売上パフォーマンス	*5 万クレジット	*5 万クレジット	*5 万クレジット	*5 万クレジット	*5 万クレジット	*5 万クレジット	*5 万クレジット	*5 万クレジット
パートナー	ソリューションコンピテンシー	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> サーバ仮想化 ハイパーコンバージドインフラストラクチャ (HCI) ビジネス継続性 	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> 管理の自動化 運用管理 	VMC on AWS	クラウドプロバイダー	PKS	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> ネットワーク仮想化 SD-WAN 	<ul style="list-style-type: none"> いずれかの関連する SC : <ul style="list-style-type: none"> デスクトップ仮想化 モビリティ管理 	
追加の運用要件		クラウドホスティング/マネージド サービスを取り扱う場合は、契約締結済みの (1) VOP-CP サブスクリプションベースのソフトウェアを取り扱う場合は、契約締結済みの (1) VOP-SE							
すべてのパートナーの基本要件		VMware Partner Connect 契約 (2) VSP Foundation 企業倫理コンプライアンストレーニング 適正評価アンケート プログラム参加費 (未定) パートナーが取引を行う必須条件。パートナー レベルから特典が適用される。							

図 3: パートナーにおける各要素の成熟度

Q: 既存のパートナー契約にはどのような影響がありますか？

A: VMware では、2021 年度第 1 四半期の施行に向けてパートナー様向けの明確なプランを整理し、既存投資の最適化を行っていきます。既存のクリックスルー契約は更新されるため、新しい契約への署名が必要になります。現在登録しているプログラムが終了を迎えるパートナー様には、契約が終了する 60 日前までに次の手続きについての通知が送られます。

Q: パートナー バッジはどのように変わるのですか？また、変更までの間はなにを使用すれば良いのですか？

A: Partner Connect が 2021 年度第 1 四半期に施行されるまでは、引き続き既存のバッジをお使いください。新しいバッジは開発中で、新プログラムの施行前に公表される予定です。Partner Connect のバッジの対象者には、事前に連絡する予定です。Partner Connect では、(MSC に沿った)IT の戦略的優先事項のパスに対するプリンシパル パートナーの要件を満たしている場合にバッジが提供されます。

タイムライン



図 4: Partner Connect のタイムライン