



パートナー プログラム ガイド

avepoint.com/partners



パートナープログラム ガイド

はじめに	3
パートナーのために設計されたプログラム	4
AvePoint's Partner Landscape	5
パートナー プログラム エクスペリエンス	8
Collaboration Security for Your Customers	10
パートナーのチームに提供するトレーニング	11
案件登録	12
パートナーディスカウントとインセンティブ	13
パートナーのフィードバック パス	14
Contact Us	15





AvePoint パートナー ポータルにログインして最新のトレーニング情報を入手し、販売資料をご活用ください。



チャンネル プログラムの詳細を記載した AvePoint ブログを開設しています。フォローしてください。



パートナー ニュース レターにご注目ください。最新のパートナー向け専用コンテンツがメールに直接配信されます。

LinkedIn、Facebook、Twitter で AvePoint をフォロー！



はじめに

AvePoint パートナー プログラムへようこそ

AvePoint には、皆さまのようなパートナーと協力し培ってきた長い歴史があります。過去に当社とビジネスを行った経験があるどうか、これが AvePoint エコシステムの最初の利用であるかにかかわらず、AvePoint を信頼できるベンダーとして選択していただきありがとうございます。皆様のビジネスに協力できるベンダーは他にも多数存在しており、皆様の顧客への価値を高めるために使用できるソフトウェアの選択肢は多数あることを私たちは理解しています。そのような中で AvePoint をお選びいただき、ありがとうございます。

AvePoint ではすべてのパートナーを当社のチームの一員と考えており、お互いに成功がもたらされるものと信じています。パートナーが成功するための方法を理解し、実装し、支援できるのは、パートナーの立場に立つことによってのみ可能になります。当社は、ともに業務を行うパートナーをあらゆる面で確実にサポートしたいと考えています。新しい AvePoint グローバル パートナー プログラムがトップラインの売上とボトムラインの利益の両方をもたらすことが私たちの変わらぬ目標です。

AvePoint グローバル パートナー プログラムについてご検討いただきありがとうございます。支援が必要な場合、あるいは当社業務のさらなる改善のための提案をいただける場合は、いつでも私自身が対応させていただきます。ともに成功を築くことを楽しみにしています。

敬具

Jason Beal グローバル チャンネル担当副社長

パートナーのために設計されたプログラム



MSP

- 自動プロビジョニングを備えた**マルチテナント型管理ポータル**。
- **マネージドサービスと經常収益の機会**を増やすことを可能にする完全なソリューション セットを提供します。



VAR

- パートナーが、顧客が期待する付加価値をつけ、スムーズな取引を実現する**柔軟な購入オプション**
- セキュリティ、バックアップ、およびコンプライアンスの**問題点を解決**できる柔軟なソリューションを提供します。



クラウド コンサルタント

- 独自のソリューションを提供することで、パートナーの顧客が求める**最適なオプション**を提供します。
- **シングル ベンダーで**、多くの業務分野にわたる顧客のエンタープライズ コラボレーションのニーズに対応します。

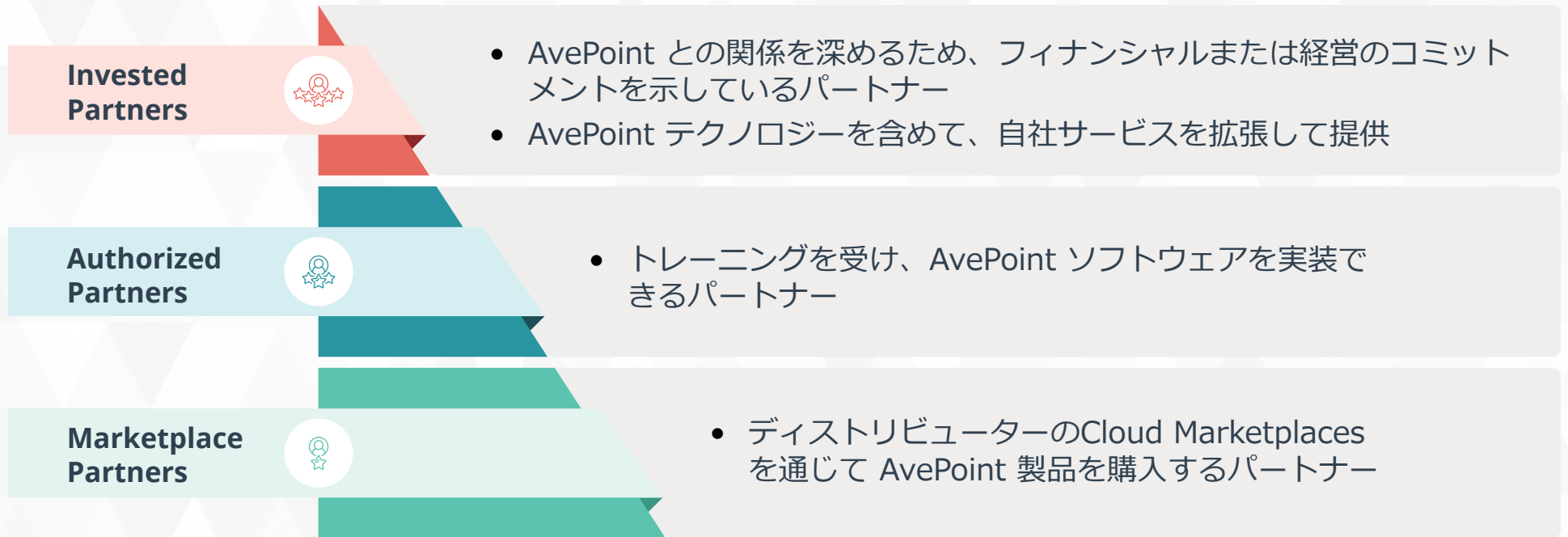


IP(知的財産) 共同開発者

- 共同開発されたIP (知的財産) を使用して業務を新たな高みに押し上げ、**他社から際立った存在**になることができます。
- お客様のニーズに合ったソリューションを提供するために、当社の製品を統合したり、ホワイトラベル化して、新たなビジネスを構築します。

AvePoint パートナー プログラムはパートナーのために設計されています。MSP、VAR、クラウド コンサルタント、または IP(知的財産) 共同開発者など、関心の行く先はさまざまですが、成功を確実にするためのオプションがあります。

AvePoint's Partner Landscape



AvePoint をご利用いただく方法はいくつかあります。最も簡単な方法は、ディストリビューターのCloud Marketplacesを介して製品を購入することです。ディストリビューターを通じて購入したパートナーはマーケットプレイス パートナーと見なされます。オンボーディング、トレーニング、および市場向け資料への直接アクセスを希望する場合は、AvePoint パートナー プログラムへの参加をお申し込みください。参加が承認されたパートナーはAuthorized Partnerとなり、パートナー ポータルとリソースにアクセスできるようになります。

自身のサービスを拡大し、AvePoint テクノロジーの周囲にビジネスを構築するパートナーは、Invested Partnerになることができます。これらのパートナーは、AvePoint エコシステムへの投資に対して、追加のサービス、サポート、および特典を受け取ることができます。

Marketplace Partner



Marketplace Partnerは、主にディストリビューターを通じた月額契約のマーケットプレイス SKU 購入を中心とする企業です。



Cloud Marketplace で月額契約の SKU へ容易に参入することができます。



正式にプログラムに参加していただき、認定パートナーとなることで、より多くのプログラム特典を受けることができます。

プログラムのメリット

製品購入料金は月ごとに請求

顧客管理のための AOSP へのアクセス

ディストリビューターによるトレーニング

流通販売
キャンペーン

AvePoint パートナー プ
ログラムへの参加資格

Invested PartnerとAuthorized Partner



		Authorized Partner	Invested Partner
Technical	パートナー サポート	✓	✓
	パートナー ポータルへのアクセス	✓	✓
	販売リソース	✓	✓
	NFR ライセンス アクセス	✓	✓
	セルフガイド式製品トレーニング	✓	✓
	個別のトレーニング オプション		✓
	イネーブルメントサポート		✓
	アドバンスドサービス トレーニング		✓
Sales	案件登録	✓	✓
	グローバルな共同販売サポート	✓	✓
	四半期ごとのリベート インセンティブ	✓	✓
	パートナー サクセス マネージャー		✓
	サクセス プランの策定		✓
Marketing	共同マーケティングの機会	✓	✓
	GTMキットと販売リソース	✓	✓
	MDFファンド	✓	✓
	リード シェアリング		✓
	IP(知的財産) 共同開発		✓

パートナー プログラム エクスペリエンス

AvePoint パートナー プログラムエクスペリエンスは、パートナーとパートナーのビジネスに対する当社のBetter Togetherストーリーを作ることから始まります。

このストーリーをもとに、お客様のチームが成功するために必要な情報を迅速に提供するためのトレーニングプランを決定します。そこから、当社とお客様が協力して、マーケティング、販売、ソリューション提供を成功させるためのGo-To-Marketプランと共同販売の仕組みを確立します。次に、当社は成功に向けて、お客様との協力の下、容易な調達プロセス、ディストリビューターへのアクセス、ディスカウントや販売インセンティブを確保していきます。



パートナー ビジネス プランを作成し、 「Better Togetherストーリー」を文書化します



「パートナーの_____サービスは
AvePointの_____製品によって強化され、
_____の顧客要件に対応する包括的なソリューションを提供します。」



**Invested
Partner**

文書化されたサクセス プラン



**Authorized
Partner**

Better Together ガイド

ガイドやリソースは、お客様が AvePoint のテクノロジーを使ってどのようにビジネスを成功させるかを理解し、Better Together ストーリーを構築するのに役立ちます。また、当社は、Invested Partnerと協力して、共同のビジネス サクセス プランを作成しています。

Collaboration Security for Your Customers

Elements Portal

複数の顧客環境を管理する必要がある MSP のための集中管理ポータル



Access Monitoring & Control

機密性の高いビジネス情報を保護および監視し、データやビジネスプランの脆弱性や流出を防ぎます。



 Policies & Insights



Backup & Disaster Recovery

コンテンツ、権限、設定を包括的に管理し、データの損失やランサムウェア攻撃からの確実に保護します。



 Cloud Backup



Provisioning & Management

環境を効率的にプロビジョニングおよび管理します。タスクを自動化し、コラボレーション環境を整備して適切に管理し、安全を維持します。



 Cloud Management
 Cloud Governance



Secure Migration

旧来のダークで安全性に問題があるコラボレーションシステムから安全なコラボレーションクラウドへコンテンツを高速かつ安全に移行します。



 FLY

AvePoint テクノロジーは、コラボレーション システムのセキュリティを確保して重要なビジネス情報を保護するよう設計されています。私たちは、この重点分野をコラボレーション セキュリティと呼びます。AvePoint テクノロジーを Microsoft Teams と組み合わせることで安全なコラボレーション システムを提供することができます。当社のソフトウェアはマネージド サービス プロバイダー (MSP) 向けの多数の管理およびセキュリティ サービス、付加価値再販業者 (VAR) パートナー向けには導入、オンボーディング、およびトレーニングを提供します。

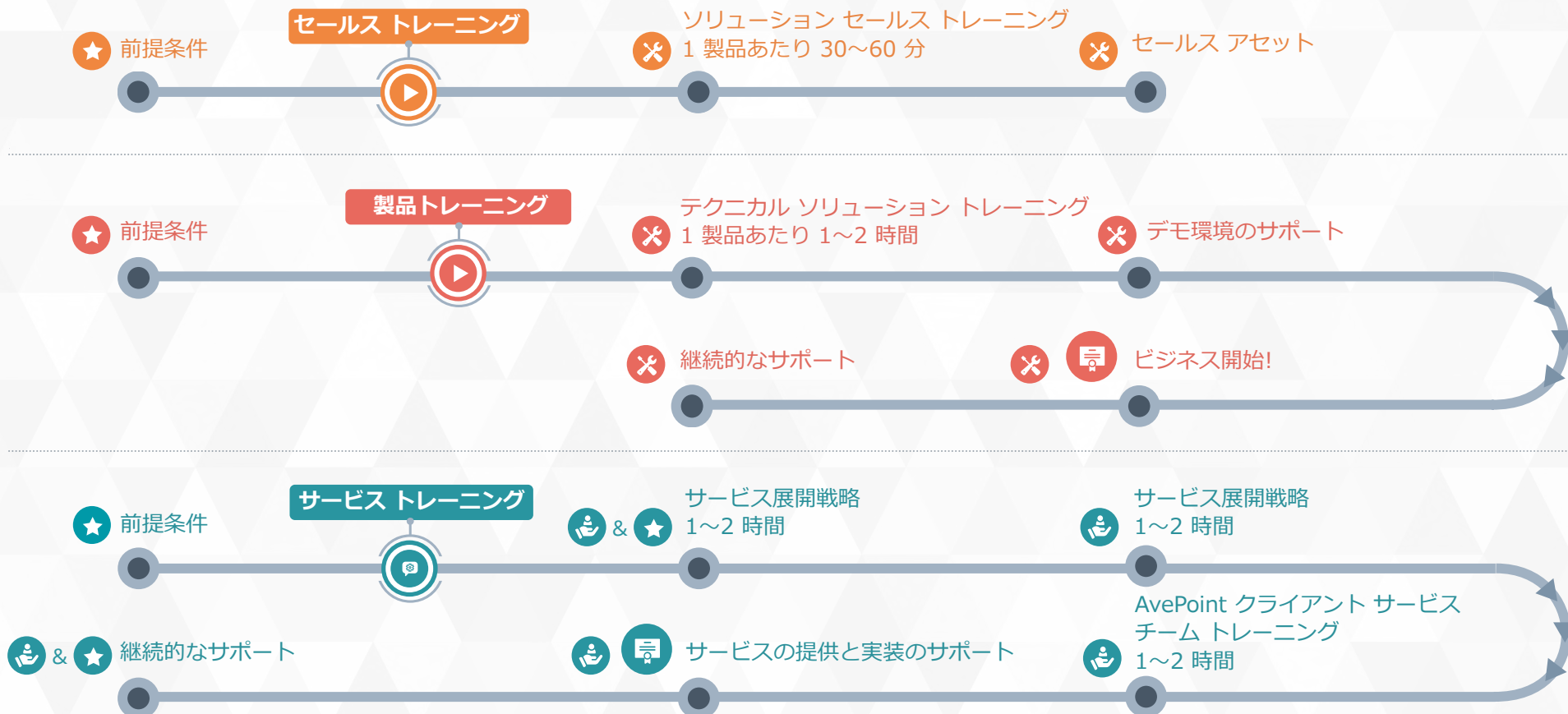
パートナーのチームに提供する トレーニング

パートナー イネーブルメント オンボーディング ジャーニー

★ パートナー アカ
ウント マネー
ジャー (PAM)

✕ チャネルソリュー
ションエンジニア
(ChSE)

👤 パートナー サク
セス マネー
ジャー (PSM)



AvePoint は、パートナーのチームが迅速に立ち上がるよう販売、製品、およびサービスの分野のトレーニングを提供します。トレーニングは自分のペースで進めることができ、オンデマンドで提供されます。追加のトレーニングとサポートが受けられるパートナー向けのオンボーディング リソースもあります。

案件登録



目的

- 1 パートナーが情報源である顧客案件のマーゲンを提供すること
- 2 パートナーがパートナー プログラム内で案件を追跡できるようにすること
- 3 チャンネルの顧客の追求に平等な競争条件を提供すること



プロセス

パートナー アクセス
パートナー ポータル

パートナーが案件登録フ
ォームに記入

- 顧客情報
- 製品情報
- B.A.N.T. 基準

登録された案件はアカ
ウントオーナーに通知

- パートナー アカウント オーナー、チャンネル セールス リーダー、顧客ア
カウント オーナーに通知されます
- 自動で識別できない場合はセールス リーダーによって割り当てられます
- 最初に登録された案件は自動的に受け付けられません。

顧客アカウント オー
ナーが案件登録を承認
または否認

- すべての案件登録の決定は、チャンネルの取引ルールに基づく必要があります
- チャンネル セールス リーダーが、コンフリクトの最終決定をすることができます
- 72 時間 SLA
- よりB.A.N.T. 基準を満たすと受け入れ率が高まります

AvePoint の新しいパートナー プログラムには、追加のインセンティブを提供する完全な案件登録ソリューションが含まれています。案件の登録方法は、パートナー ポータルにログインするだけです。案件登録フォームに顧客と案件の詳細に関するいくつかの基本的な情報を入力し、AvePoint 担当者に送信します。受付が完了すると、追加のインセンティブと案件に対するマーゲンを受けることができます。

パートナーディスカウントとインセンティブ

Authorized Partner

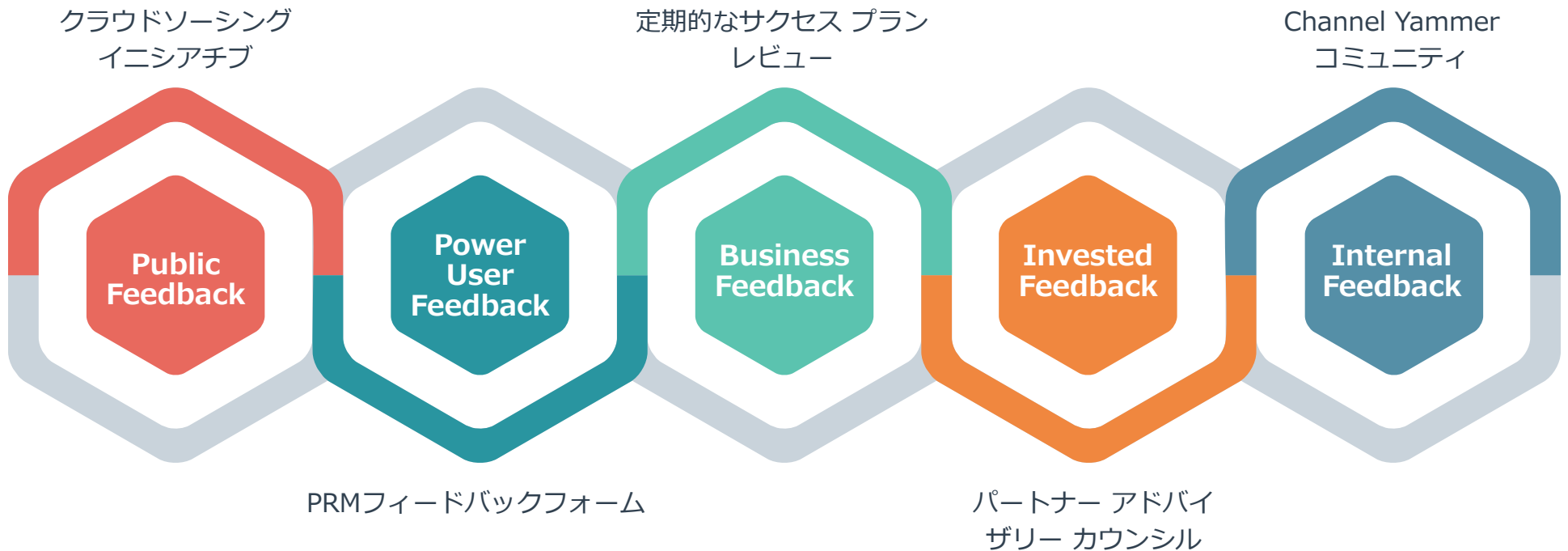
Invested Partner

基本リセールディスカウント (ディストリビューション経由を推奨)	定価から 8 % オフ	定価から 10 % オフ
案件登録ボーナス	さらに定価から 12 % オフ	さらに定価から 12 % オフ
獲得可能なリセールディスカウント	定価から 20 % オフ	定価から 22 % オフ
四半期ごとのセールスインセンティブ	1 - 5 %	1 - 5 %
サクセス プラン リベート	*	1 - 5 %
パートナー サービス リベート	該当なし	あり

上記は当社がディストリビューターパートナーに対して提供することを推奨する割引率です。すべてのパートナーはディストリビューター クラウド マーケットプレイスを通じて月次契約の SKU を購入できます。Authorized PartnerおよびInvested Partnerは、マーケットプレイス以外の SKU の見積もりを依頼するときにも基本ディスカウントを受けることができます。また、マーケットプレイス以外の購入の場合には、案件登録インセンティブの対象になります。

Authorized PartnerおよびInvested Partnerは四半期ごとのセールスリベートの対象にもなります。Invested Partnerがサクセス プランを提出して承認された場合、サクセス プラン リベートを受け取ることができます。AvePoint テクノロジーのために顧客に提供するサービスもリベートの対象となる場合があります。

パートナーのフィードバック パス



年間クラウドソーシング イニシアチブ

四半期ごとのサクセスプラン レビュー

Channel Yammer コミュニティ

Public Feedback > Power User Feedback > Business Feedback > Partner Feedback > Internal Feedback

PRM_Feedback@avepoint.com

パートナー アドバイザリー カウンシル

当社プログラムが最高のものであり続けられるよう、皆さまからのフィードバックを歓迎します！

パブリック クラウド ソーシング イニシアチブから年次アドバイザリー カウンシルまで、当社はさまざまな角度からそのための努力を続けています。



皆様とのパートナーシップを心より楽しみにしております！

今すぐ AvePoint パートナー プログラムに申し込むには、
www.avepoint.com/partners/sign-up にアクセスしてください。
プログラム、特典、および当社との協力を成功させる方法の詳細については、
以下にお問い合わせください。

AvePoint Japan株式会社

〒108-0074 | 東京都港区高輪 4-10-18 京急第一ビル 11F

03-6853-6300 | PAM_JP@AvePoint.com