

New VMware Partner Connect FAQ – KR

목차를 누르시면 해당 부분으로 바로 이동하실 수 있습니다.

Overview – 개요	4
Q. VMware의 파트너 프로그램이 전체적으로 어떤 방향으로 바뀌는지 궁금합니다.	4
Q. 4가지의 비즈니스 모델의 차이점을 알려주세요.	4
Q. 기존 IT Pathway와 Tier Credits 모델과 바뀐 점을 더 자세히 설명해 주세요.	4
Q. Telco, GSI, ISV 등 특정 파트너 유형도 포함되나요? Aggregator와 Distributor 역시 포함 되는지 궁금합니다.	5
Q. 포인트는 Gross, Net Bookings, MSRP 중 어떤 것을 기준으로 계산되나요?	5
Q. 포인트는 어떻게 계산되나요? 파트너가 포인트 진행사항을 확인할 수 있나요?	5
Q. 프로그램 비용과 지불 횟수가 궁금합니다.	5
Q. Emerging Market에 있는 파트너사도 등록비를 지불해야 하나요?	5
Q. Emerging Marketing/Developing Market에 있는 파트너사에게 프로그램 등록비 할인이 있나요?	5
Q. 기존 파트너도 프로그램 등록비를 지불해야 하나요? "기존" 파트너의 기준이 궁금합니다.	5
Q. 포인트는 매년 리셋되나요?	6
Q. Services-Only 파트너는 어떻게 프로그램을 진행하게 되나요?	6
Q. Annual Audit 프로세스가 있나요?	6
Q. 파트너사가 다음 단계로 승급하기 파트너사가 다음 단계로 승급하기 위한 필요사항 등을 볼 수 있나요?	6
Q. 프로그램 기간은 어떻게 되나요? 기간 도중에 가입하면 어떤 식으로 진행되나요?	6
Q. 파트너 등급이 정해지면, 그 등급이 언제까지 유효한가요?	6
Dashboard – 대시보드	7
Q. Program Dashboard는 정기적으로 업데이트 되나요?	7
Q. Dashboard Preview는 누가 액세스할 수 있나요?	7
Q. VMware Partner Account Team(eg: PBM)도 Partner View에 액세스 가능한가요?	7
Q. 분기/연도 동안 사용한 Development Fund를 확인할 수 있나요?	7
Q. PBM이 파트너사의 대시보드에 액세스하거나 포인트를 볼 수 있나요?	7
Q. 총판이 파트너사의 대시보드에 액세스하거나 포인트를 볼 수 있나요?	7
Points – 포인트	7
Q. Performance Point는 어떻게 계산되나요?	7
Q. VCDX accreditation을 통해 Capability Points를 획득할 수 있나요?	8
Q. 만약 Performance Point가 100점 이상이면, Capability Point와 상관 없이 Select 파트너 레벨로 승급할 수 있나요?	8
Q. Perpetual과 SnS(Support & Subscription) 판매에 Performance Point 상한선이 있는 이유가 궁금합니다.	8
Q. Perpetual 포인트 상한선은 매년 리셋되나요?	8
Q. 포인트와 Multiplier 밸류를 확인할 수 있는 곳이 있나요?	8
Q. Performance Point는 ACV를 기준으로 하나요, TCV를 기준으로 하나요?	8
Q. 만약 고객이 약정된 구독기간이 끝나기 전에 계약을 해지하면, 해당 포인트는 소멸되나요?	8
Q. Influence Booking은 무엇인가요? 어떻게 Influence Booking Point를 획득할 수 있는지 궁금합니다.	8
Q. Points와 Tier Credits의 차이가 궁금합니다.	9
Q. 비즈니스 모델에 따라 포인트가 적립되나요?	9

Q. Multiplier 는 누적되나요?.....	9
Q. 같은 Opportunity 에 대해 Bookings Point 와 Lifecycle Points 둘 다 받을 수 있는지 궁금합니다.....	9
Q. 새로운 Partner Connect 가 출시전에 지불한 Renewal Fee 를 환불 받을 수 있나요?.....	9
Q. Joint Business Solution (JBS)는 무엇인가요? 어디에서 제출하면 되나요?.....	9
Q. SaaS Cloud Services Provider 와 Subscription Cloud Provider 의 Multiplier 은 동일한가요?.....	9

Partner Level & Business Models – 파트너 레벨 & 비즈니스 모델 10

Q. Pinnacle 이 Principal 과 동일하다고 봐도 되나요?.....	10
Q. Partner ID 당 하나의 비즈니스 모델에만 참여 가능한가요?.....	10
Q. Pinnacle 달성을 위한 최소 포인트가 왜 이렇게 높은 지 궁금합니다.....	10
Q. 기존 Enrolled-New 와 Enrolled-Authorized 레벨은 어떻게 되는 건지 궁금합니다.....	10
Q. Business Model 은 어떻게 선택하나요? 기존 파트너인 경우 어떤 Business Model 을 선택해야 하나요?.....	10
Q. 왜 비즈니스 모델을 꼭 선택해야 하는지 궁금합니다.....	10
Q. 저희 파트너사는 Re-sell 도 하지만 Implementation 도 합니다. 이 경우 어떤 비즈니스 모델을 선택해야 하나요?	11
Q. Presales 활동 완료에 대한 Influence Bookings Points 와 Transaction 에 대한 Bookings Point 도 받을 수 있나요?	11
Q. 포인트 밸류 또는 다른 요구사항들이 추후 바뀔 수 있는지 궁금합니다.....	11
Q. VMware 제품을 OEM 을 통해 판매하는 경우, 파트너는 포인트를 획득할 수 있나요?.....	11
Q. 누구나 Solution Services 비즈니스 모델에 참여할 수 있는지 궁금합니다.....	11
Q. Solution Builder 비즈니스 모델에 참여하고 싶습니다. TAP 프로그램이란 무엇이며 왜 TAP 에 등록해야 하나요?	11

Annual Audit & Renewal – 연간 오딧 및 리뉴얼 12

Q. Annual Audit 은 무엇인지 궁금합니다.....	12
Q. 3 월에 새로운 Partner Connect 가 출시될 때 Audit 을 실시할 예정인가요?.....	12
Q. Annual Audit 에 대한 리마인더가 있을 예정인지 궁금합니다.....	12
Q. Audit 시 파트너 등급에 해당되는 요구사항을 충족하지 못하면 어떻게 되나요?.....	12
Q. 90 일 이내에 요구사항을 완료하지 않으면 어떻게 되나요?.....	12
Q. Community-Enrolled 로 다시 등급이 조정된 후 120 일 이내에 요구 사항을 완료하지 않으면 어떻게 됩니까?....	12
Q. 리뉴얼 날짜는 어떻게 책정되나요?.....	13
Q. 리뉴얼 날짜에 대한 리마인더가 있는지 궁금합니다.....	13
Q. 리뉴얼을 하고 싶지 않는 경우 절차가 궁금합니다.....	13

Partner Migration – 파트너 마이그레이션 13

Q. 기존 파트너는 New Partner Connect 에서 레벨이 어떻게 조정되나요?.....	13
Q. New Partner Connect Dashboard Preview 에서 제안된 레벨에 대해 문의사항이 있습니다.....	13
Q. 마이그레이션의 정확한 날짜가 궁금합니다.....	13
Q. 현재 Principal 등급 파트너임에도 불구하고 New Partner Connect 에서 Re-Leveling 이 되는 이유가 궁금합니다.	13
Q. 리뉴얼 날짜가 New Partner Connect 마이그레이션 이전입니다. 이 경우에도 리뉴얼 비용을 지불해야 하나요?	14
Q. 이전에 납부한 리뉴얼 비용에 대한 환불을 받을 수 있나요?.....	14

Q. Services-Only 파트너이며 기존 Partner Connect 의 Principal 파트너인 경우 어떻게 마이그레이션되나요?.....	14
Q. 저희는 Emerging/Developing market 에 있는 파트너이며 SaaS/Subscription 이 인기가 없습니다. 이 경우 New Partner Connect 에 있는 라이선스 판매 상한선에 예외를 받을 수 있는지 궁금합니다.....	14
Q. 기존 Partner Connect 에서 Principal 레벨인 Cloud Services Provider 파트너입니다. MSC 를 가지고 있지 않기에, New Partner Connect 에서 Advanced 로 등급 조정 받을 수 있나요?.....	14
Benefits – 혜택.....	14
Q. 프로그램 출시 후 Cloud Services Provider 에게는 어떤 Deal Protection 이 있나요?.....	14
Q. Solutions Hub 는 무엇입니까?.....	15
Q. Solutions Lab 은 무엇입니까?.....	15
Q. GPS Velocity Use Cases 는 무엇입니까?.....	15
Incentives – 인센티브.....	15
Q. 새로운 인센티브 변경 사항은 언제부터 적용되나요?.....	15
Q. 변경 사항에 대해 더 자세히 알 수 있는지 궁금합니다.....	15
Q. 4 가지 비즈니스 모델이 다 인센티브 혜택을 받을 수 있는지 궁금합니다.....	15
Q. MSC 가 필요한 인센티브의 경우, VSO 도 혜택을 받을 수 있도록 확장될 계획이 있나요?.....	15
Q. 중단되는 인센티브 프로그램이 있나요?.....	16
Q. New Sales Incentive 에 대해 궁금합니다.....	16
Q. 새로운 Activate Incentive 는 무엇으로 구성되어 있습니까?.....	16
Partner Hierarchy – Planned for Q2 FY24.....	16
Q. Partner Hierarchy 는 무엇인가요?.....	16
Q. Partner Hierarchy 는 언제부터 적용이 되나요?.....	16
Q. Partner Hierarchy 를 사용할 수 있는 파트너는 누구인지 궁금합니다.....	16
Q. Partner Hierarchy 의 신청 방법이 궁금합니다.....	16
Q. Partner Hierarchy 전용 혜택이 있나요?.....	16
Resources – 리소스.....	16
Portal Page / 포탈 페이지.....	16
Program Overview Guide / 프로그램 개요.....	17
TAP Program.....	17

Overview – 개요

VMware Partner Connect 프로그램이 혁신적인 모습으로 변화했습니다. 새롭게 재구성된 New Partner Connect 프로그램은 파트너가 비즈니스 모델에 관계없이 VMware 를 통해 효율적이고 수익성에 최적화 된 방법으로 비즈니스를 할 수 있도록 통합합니다. 또한 유연한 프레임워크를 제공하며 VMware 파트너분들의 성장을 가속화하고 성과 전체에 대한 리워드를 받을 수 있도록 설계되었습니다.

Q. VMware 의 파트너 프로그램이 전체적으로 어떤 방향으로 바뀌는지 궁금합니다.

A. VMware 파트너가 특정 분야에 구매 받지 않고, 전체적 역량과 사업 성과에 대한 보상을 받는 방향으로 바뀌게 됩니다. 또한, 파트너사가 현재 사업 성과와 수익성을 개선하는 동시에 미래를 위한 비즈니스 혁신에 투자할 수 있도록 지원합니다.

간소화 된 포인트 시스템: 단일 프로그램 하에 파트너의 역량과 실적에 대한 리워드와 서포트를 제공합니다. 기존 Pathway 프로그램 모델은 포인트 시스템으로 교체되고, 이 통합 포인트 시스템을 통해 파트너사는 4 가지 비즈니스 모델을 아우르는 유연하고 협력적인 프레임워크를 구축할 수 있습니다.

넓어진 역량과 프로그램 승급을 위한 더 다양해진 활동들: 새로운 Partner Connect 프로그램은 광범위한 Solution Builder, Cloud Service Provider, Solution Reseller 및 Solution Service Provider 전반에 걸쳐 모든 비즈니스 모델에 대한 지원을 통합함으로써 VMware 의 Go-to-Market 을 반영합니다. 또한 Solution Competencies (SC), Master Services Competencies (MSC), Accreditations & Specializations 와 트랜잭션 외 고객 라이프사이클 액티비티에 해당되는 Incident Response, Customer Success, Assessments, Deployments 도 프로그램 승급을 위한 포인트로 인정됩니다.

자동화된 대시보드: 진행 현황과 Key Milestone 을 한눈에 확인하실 수 있는 실시간 대시보드가 제공됩니다.

Q. 4 가지의 비즈니스 모델의 차이점을 알려주세요.

A.

- **Solution Reseller:** 파트너가 고객에게 VMware 소프트웨어 및 서비스를 재판매(리셀)하는 모델
- **Solution Builder:** VMware 기술을 파트너의 자체 소프트웨어 오퍼링의 구성 요소로 포함하고, VMware 는 파트너와 협력하여 솔루션 디자인을 검증하는 모델
- **Solution Services:** 파트너의 역량과 VMware 의 기술 및 서비스와 결합하여 시장에 오퍼하는 모델
- **Cloud Services Provider:** 파트너가 VMware-based cloud 와 managed services 를 하이브리드 및 멀티 클라우드와 같은 환경에서 제공하는 모델

Q. 기존 IT Pathway 와 Tier Credits 모델과 바뀐 점을 더 자세히 설명해 주세요.

A. 기존 프로그램에서는 특정 IT Pathway 에 해당하는 Solution Competencies 와 MSC 취득에 중점을 두었습니다. Tier credit 은 파트너가 판매하는 IT Pathway 아래에 계산 되고, 적립되었습니다.

New Partner Connect 프로그램에서는 Partner Point 를 획득하시게 됩니다. Partner Point 는 IT Pathway 에 구매 받지 않고, 판매 실적으로만 계산 되었던 Tier Credit 과는 달리 판매 이외 활동으로도 포인트를 획득하실 수 있습니다. 판매 이외 활동으로도 포인트를 쌓으실 수 있기에, 파트너는 더 빨리 승급을 할 수 있을 것으로 예상됩니다.

Q. Telco, GSI, ISV 등 특정 파트너 유형도 포함되나요? Aggregator 와 Distributor 역시 포함 되는지 궁금합니다.

A. 변화된 프로그램 아래의 4 가지 비즈니스 모델은 파트너가 고객에게 어떤 방식으로 가치를 제공하는지에 맞춰서 설계되었고, Resellers, Cloud Providers, VARs, MSPs, Telcos, GSIs, ISVs, OEMs, eOEMs, Service Providers, Global Partners & Incident Responders 등 모든 파트너 유형을 포괄하고 있습니다.

Aggregators 와 Distributors (총판)는 Partner Connect 와 함께 사용되는 자체 프로그램을 보유하고 있습니다.

Q. 포인트는 Gross, Net Bookings, MSRP 중 어떤 것을 기준으로 계산되나요?

A. 포인트는 Gross Bookings 로 계산됩니다.

Q. 포인트는 어떻게 계산되나요? 파트너가 포인트 진행사항을 확인할 수 있나요?

A. VMware 측에서 Performance 및 Capability 포인트를 계산하며, 파트너는 새롭게 출시되는 Partner Program Dashboard 에서 진행 현황과 Key Milestone 을 실시간으로 확인하실 수 있습니다.

포인트 획득을 위해서 파트너사는 해당 액티비티를 Workspan 에 제출하셔야 합니다.

Q. 프로그램 비용과 지불 횟수가 궁금합니다.

A. \$995 USD 의 1 회 등록비가 있습니다.

Community 레벨 이상 유지시 재등록 수수료가 없습니다. 파트너사가 Partner Connect 프로그램 규정을 준수하지 않아 Community-Enrolled 상태가 되는 경우, 등록비를 지불해야만 등급 승급이 가능합니다.

Q. Emerging Market 에 있는 파트너사도 등록비를 지불해야 하나요?

A. 네, 지불하셔야 합니다.

Q. Emerging Marketing/Developing Market 에 있는 파트너사에게 프로그램 등록비 할인이 있나요?

A. 없습니다.

Q. 기존 파트너도 프로그램 등록비를 지불해야 하나요? "기존" 파트너의 기준이 궁금합니다.

A. 2023 년 3 월 출시 이후 등록하는 파트너는 신규 파트너로 분류되며 등록비를 지불하셔야 합니다. 2023 년 3 월 출시 날짜 이전에 Partner Connect 에 Enrolled-New 이상인 모든 기존 파트너는 자동으로 New Partner Connect

프로그램으로 전환됩니다. 규정을 준수하지 않아 Community-Enrolled 로 다시 등급이 조정되지 않는 한 등록비를 지불할 필요가 없습니다.

Q. 포인트는 매년 리셋되나요?

A. Performance Point 는 매해 리셋됩니다. Capability Points 는 Solution 과/또는 Competency (SC, MSC 등)이 유효하고 파트너사가 Community 레벨 아래로 떨어지지 않는 한 그 다음해로 이월됩니다.

Q. Services-Only 파트너는 어떻게 프로그램을 진행하게 되나요?

A. Services-Only 파트너와 같은 non-transacting 파트너사는 Lifecycle Points 를 통해 Performance Point 를 획득할 수 있고, 또한 고객이 VMware 솔루션을 사는데 영향력을 끼친 걸 입증할 수 있다면 관련 포인트를 얻을 수 있습니다.

Q. Annual Audit 프로세스가 있나요?

A. 네. 파트너사는 2023 년에도 최소 프로그램 사항을 충족시켜야 하며, 2024 년도에는 전체 audit 이 재개됩니다.

Q. 파트너사가 다음 단계로 승급하기 파트너사가 다음 단계로 승급하기 위한 필요사항 등을 볼 수 있나요?

A. 네. 파트너사가 승급 조건 충족 시 대시보드가 업데이트 되며 다음 레벨 승급을 위한 조건 등이 표기됩니다.

Q. 프로그램 기간은 어떻게 되나요? 기간 도중에 가입하면 어떤 식으로 진행되나요?

A. 프로그램 기간은 12 개월이며 VMware 의 회계년도에 따라 실행됩니다 (대략 2 월부터 1 월 말). 정확한 프로그램의 시작 및 종료 기간은 매년 공지되며, 프로그램 기간의 종료에 맞춰 파트너의 Performance Point 도 리셋됩니다.

3 월에 작년 실적에 대한 annual audit 이 진행되고, 이때 파트너사의 레벨이 결정됩니다. 만약 파트너사가 요구사항을 완료하지 못한 경우 파트너 등급이 재조정될 수 있습니다.

신규 파트너사가 연도 중반에 참여하는 경우, 파트너사가 참여한 기간에 대해서만 포인트가 계산됩니다.

예) 파트너사가 6 월에 프로그램에 참여하는 경우, 전체 12 개월이 아닌 8 개월분에 대해서만 참여하게 됩니다.

Q. 파트너 등급이 정해지면, 그 등급이 언제까지 유효한가요?

A. 파트너가 등급을 취득한 경우, 해당 프로그램의 잔여 기간과 그 다음 프로그램 기간 동안 유효합니다. 다음 프로그램 연도의 Performance Point 는 리셋 되지만, 그 다음 프로그램 연도 동안 등급은 유지됩니다.

예) 6 월에 등급을 획득 → 현재 잔여 프로그램 기간 + 다음 프로그램 기간 (12 개월)동안 새로운 등급 유지

Dashboard – 대시보드

Q. Program Dashboard 는 정기적으로 업데이트 되나요?

A. 네. 파트너는 2023 년 3 월로 계획된 프로그램 출시 이전에 Dashboard Preview 를 통해 미리 진행 상황을 확인하실 수 있으며, 이 기간 동안은 대시보드의 콘텐츠가 매월 업데이트됩니다. New Partner Connect 출시 후 (2023 년 3 월) 대시보드의 모든 콘텐츠는 매일 업데이트됩니다.

Q. Dashboard Preview 는 누가 액세스할 수 있나요?

A. 기존 Enrolled Authorized 이상인 파트너의 Primary 와 Alternate Contact role 만 Dashboard Preview 를 확인하실 수 있습니다. New Partner Connect 프로그램 출시 이후에는 모든 등급 파트너에게 대시보드가 제공되고, Primary 와 Alternate Primary Role 만 대시보드를 확인하실 수 있습니다.

Primary 와 Alternate Contact 추가 요청은 partnerconnect@vmware.com 을 통해 하실 수 있습니다.

Q. VMware Partner Account Team(eg: PBM)도 Partner View 에 액세스 가능한가요?

A. 네. Partner Business Manager (PBM)도 담당 파트너사의 Partner View 를 9 월 즈음부터 확인할 수 있습니다.

Q. 분기/연도 동안 사용한 Development Fund 를 확인할 수 있나요?

A. 아니요. 아직은 해당 기능이 없습니다만, 고려하고 있습니다.

Q. PBM 이 파트너사의 대시보드에 액세스하거나 포인트를 볼 수 있나요?

A. 네. PBM 은 3 월 출시 즈음 파트너사의 포인트와 다음 레벨 달성에 필요한 승급 조건을 확인할 수 있습니다.

Q. 총판이 파트너사의 대시보드에 액세스하거나 포인트를 볼 수 있나요?

A. 아니요. 아직은 해당 기능이 없습니다만, 고려하고 있습니다.

Points – 포인트

Q. Performance Point 는 어떻게 계산되나요?

A. Performance Point 는 Bookings Point 와 Lifecycle Point 로 분류됩니다.

- Bookings Point: \$1000 USD 당 1 점의 base value 가 부여됩니다.
Solution 이 판매된 위치, 판매된 솔루션, 라이선스 유형에 따라 multiplier 가 추가됩니다.
- Lifecycle Point: 고객 라이프사이클(customer lifecycle)과 관련된 활동을 통해 획득하실 수 있습니다.
활동이 끝난 후, Workspan 에 관련 증빙자료를 업로드하면 심사 후 포인트가 부여됩니다.

Total Performance Point = Bookings Points + Lifecycle Points

Q. VCDX accreditation 을 통해 Capability Points 를 획득할 수 있나요?

A. 아니요. 현재 VMware 는 VCDX accreditation 을 파트너사 역량이 아닌 개인 역량 인증으로 여기고 있기 때문에 Capability Points 에서 제외했습니다. 하지만 파트너사 피드백을 통해 지속적으로 검토할 예정입니다.

Q. 만약 Performance Point 가 100 점 이상이면, Capability Point 와 상관 없이 Select 파트너 레벨로 승급할 수 있나요?

A. 아니요. 레벨 승급은 Performance Point 와 Capability Point 둘 다 충족시켜야 하고, 또한 일부 레벨에는 파트너가 충족시켜야 하는 추가 요구 사항이 있습니다. Select 의 경우, Performance Point 최소 90 점 이상, Capability Point 최소 10 점 이상, 그리고 Solution Competency 가 하나 있어야 합니다.

Q. Perpetual 과 SnS (Support & Subscription) 판매에 Performance Point 상한선이 있는 이유가 궁금합니다.

A. SaaS, 구독 및 서비스 기반 비즈니스 모델로의 파트너 전환 가속화가 이 프로그램의 핵심입니다. 이를 달성하기 위해 Perpetual 과 SnS 판매에 150 점 한도를 도입했고, Select 레벨 이상 승급하려면 파트너사는 SaaS 제품을 거래해야만 합니다.

150 점 상한선에는 Bot Perpetual Resell 과 SNS 리뉴얼이 포함되어 있습니다. 2 개의 개별 150 점 상한선이 아니고, 두개를 포함한 상한 포인트 제한입니다.

Q. Perpetual 포인트 상한선은 매년 리셋되나요?

A. 네. 리셋됩니다.

Q. 포인트와 Multiplier 밸류를 확인할 수 있는곳이 있나요?

A. 네. [New Partner Connect Overview Guide](#)(하이퍼링크)를 확인해 주세요.

Q. Performance Point 는 ACV 를 기준으로 하나요, TCV 를 기준으로 하나요?

A. Performance Point 는 ACV (Annual Contract Value)가 아닌 TCV (Total Contract Value)를 기준으로 합니다.

Q. 만약 고객이 약정된 구독기간이 끝나기 전에 계약을 해지하면, 해당 포인트는 소멸되나요?

A. 아니요. 고객의 조기 계약 해지에 따른 해당 Performance Point 가 소멸되지는 않습니다. 하지만 상황에 따라 VMware 측에서 고객의 구매를 종료하고 파트너의 포인트를 소멸해야 하는 경우가 드물게 있을 수 있습니다.

Q. Influence Booking 은 무엇인가요? 어떻게 Influence Booking Point 를 획득할 수 있는지 궁금합니다.

A. 파트너 포지셔닝, 고객 전략, VMware Bid 또는 Proposal 서포트, VMware 제품을 포함시킨 아키텍처 디자인 등 다양한 방법으로 파트너사는 고객의 구매에 영향을 미칠 수 있습니다(influence).

파트너사는 Influence 활동에 대한 증빙을 제출할 수 있고, 해당 활동이 Influence 활동으로 승인되고 거래가 booking 되면 Influence Point 를 부여 받을 수 있습니다. 하지만, Influence 를 하는 파트너사가 VMware 제품의 Re-sell 과 Rental 도 담당하는 경우, Influence Point 를 부여 받을 수 없습니다.

Influence 활동은 2023 년도 부터 제출 가능할 예정입니다.

Q. Points 와 Tier Credits 의 차이가 궁금합니다.

A. 기존 Partner Connect 에서는 IT Pathway 에 중점을 두었고, 파트너사는 IT Pathway 에 해당하는 제품을 판매함으로써 Tier Credit 을 획득했습니다. \$1 USD = 1 Tier Credit 로 계산되었습니다.

New Partner Connect 에서는 IT pathway 나 transaction type 와 관계 없이 Performance 와 Capability 에 포인트를 부여합니다. \$1000 USD = 1 Performance Point 로 계산되고, Capability Point 는 파트너사가 가진 컴피턴시 등 역량으로 부여됩니다.

Q. 비즈니스 모델에 따라 포인트가 적립되나요?

A. 아니요. 포인트 적립은 비즈니스 모델과 무관합니다. 비즈니스 모델에 따라 포인트가 부여되는 것이 아닌, 파트너 퍼포먼스와 역량에 따라 포인트를 적립하는 것입니다. 그 포인트에 따라 파트너 등급이 정해집니다.

Q. Multiplier 는 누적되나요?

A. 네. 파트너의 Performance Point 최대화를 위해 해당 가능한 Multiplier 는 모두 적용됩니다.

Q. 같은 Opportunity 에 대해 Bookings Point 와 Lifecycle Points 둘 다 받을 수 있는지 궁금합니다.

A. 네. 파트너는 같은 영업 딜에 대한 Lifecycle Service 와 Transaction 로 발생하는 Bookings Point 와 Lifecycle Points 둘 다 획득 가능합니다.

Q. 새로운 Partner Connect 가 출시전에 지불한 Renewal Fee 를 환불 받을 수 있나요?

A. 아니요. 환불은 불가능합니다.

Q. Joint Business Solution (JBS)는 무엇인가요? 어디에서 제출하면 되나요?

A. JBS 는 VMware 제품 및 기술을 기반으로 하는 파트너가 주도하는 서비스입니다. JBS 는 Market Mover Initiative 의 레거시 요구 사항이며 Global System Integrator 로 간주되는 파트너에게만 해당됩니다. 제출 방법에 대한 자세한 내용은 Partner Global Account 팀에 문의 부탁드립니다.

Q. SaaS Cloud Services Provider 와 Subscription Cloud Provider 의 Multiplier 은 동일한가요?

A. 아니요. 3 월 출시 때 Cloud Service Provider 의 Multiplier 를 변경할 예정입니다. SaaS Cloud Services Provider 의 Multiplier 는 3 배이고, Subscription Cloud Services Provider 는 2 배입니다. 이것은 새로운

Dashboard Preview 에 반영되지 않을 것이며 시작 후 프로그램 가이드, 파트너 대시보드 그리고 이 FAQ 를 업데이트 할 예정입니다.

Partner Level & Business Models – 파트너 레벨 & 비즈니스 모델

Q. Pinnacle 이 Principal 과 동일하다고 봐도 되나요?

A. Pinnacle 레벨은 최고의 성과를 내는 혁신적인 파트너를 위한 새로운 레벨입니다. 기존의 Principal 레벨보다 더 높은 등급입니다.

Q. Partner ID 당 하나의 비즈니스 모델에만 참여 가능한가요?

A. 아니요. 새로운 Partner Connect 에서 파트너사는 원하는 모든 비즈니스 모델에 참여할 수 있습니다.

Q. Pinnacle 달성을 위한 최소 포인트가 왜 이렇게 높은 지 궁금합니다.

A. Pinnacle 파트너는 VMware 의 가장 전략적인 글로벌 혁신 파트너이기 때문입니다.

Q. 기존 Enrolled-New 와 Enrolled-Authorized 레벨은 어떻게 되는 건지 궁금합니다.

A. 새로운 Partner Connect 에서는 Enrolled-New 와 Enrolled-Authorized 레벨을 Community 로 통합시켰습니다. 파트너 등록 후 Community-Enrolled 로 분류되고, 온보딩 요구사항을 마치면 Community 로 분류됩니다.

Q. Business Model 은 어떻게 선택하나요? 기존 파트너인 경우 어떤 Business Model 을 선택해야 하나요?

A. 신규 파트너의 경우, 온보딩 요구 사항을 완료하면 Partner Dashboard 에 액세스할 수 있습니다. 거기에서 참여를 원하시는 비즈니스 모델을 선택할 수 있습니다.

기존 파트너의 경우, VMware 가 알맞는 파트너 모델로 분류 드리게 됩니다. 만약 적합하지 않은 비즈니스 모델에 분류되었다고 생각하시면 PartnerConnect@VMware.com 으로 연락 부탁드립니다.

파트너는 언제든지 대시보드를 통해 현재 비즈니스 모델을 확인하고 필요시 추가 비즈니스 모델을 입력하는 방법에 대한 정보를 확인하실 수 있습니다.

Q. 왜 비즈니스 모델을 꼭 선택해야 하는지 궁금합니다.

A. 파트너사를 성공적으로 포지셔닝하기 위해 현재 고객 및 파트너를 어떻게 지원하고 있는지 VMware 가 이해해야 합니다. 또한 각 비즈니스 모델에 필요한 추가 온보딩 요구 사항도 제공하고 있습니다.

Q. 저희 파트너사는 Re-sell 도 하지만 Implementation 도 합니다. 이 경우 어떤 비즈니스 모델을 선택해야 하나요?

A. 이 경우 Solution Reseller 와 Solution Services, 2 개의 비즈니스 모델에 적합합니다. 2 개의 비즈니스 모델을 수행한다고 해서 달라지는 건 없습니다. 다만 VMware 가 파트너사를 어떤 방식으로 서포트할 수 있는 방법을 더 잘 이해할 수 있습니다.

Q. Presales 활동 완료에 대한 Influence Bookings Points 와 Transaction 에 대한 Bookings Point 도 받을 수 있나요?

A. 아니요. 하나의 딜에서 Non-Transacting 파트너만 Influence Bookings Point 를 받을 수 있습니다. Transacting 파트너는 Lifecycle 와 Booking 포인트만 받을 수 있습니다 (Influence Bookings Point 에 Transacting Partner 는 해당 사항 없음).

Q. 포인트 밸류 또는 다른 요구사항들이 추후 바뀔 수 있는지 궁금합니다.

A. 네. 프로그램이 진행됨에 따라 관련 사항이 변경될 수 있습니다. 대부분 변경사항은 시작 단계에 있을 걸로 예상하고, 변경사항이 있는 경우 Partner Connect 포털을 통해 파트너에게 사전 통지를 드릴 예정입니다.

Q. VMware 제품을 OEM 을 통해 판매하는 경우, 파트너는 포인트를 획득할 수 있나요?

A. 네. OEM 을 통한 판매는 Third-Party Crediting 이라고도 불리며 포인트가 부여됩니다. 같이 일하시는 OEM 이 파트너의 Partner ID 를 VMware 에게 Third-Party Crediting 레포트에 제공해야 하며, VMware 에서 확인 후 포인트를 해당 파트너에게 부여합니다. 이 프로그램에 참가하려면 결격사유가 없는 Good Standing 파트너여야 합니다.

Q. 누구나 Solution Services 비즈니스 모델에 참여할 수 있는지 궁금합니다.

A. 네. 고객에게 다음 서비스를 제공하는 모든 파트너는 Solution Services 모델에 등록하실 수 있습니다.

- 컨설팅 서비스, 평가, 파일럿, 전략, 아키텍처 개발
- 클라우드 마이그레이션 전략, 배포 방법 및 솔루션
- IT 환경에 대한 지원 및 유지보수
- ISV(독립 소프트웨어 공급업체) 및/또는 소프트웨어 시장 플랫폼

Q. Solution Builder 비즈니스 모델에 참여하고 싶습니다. TAP 프로그램이란 무엇이며 왜 TAP 에 등록해야 하나요?

A. VMware TAP(Technology Alliance Partner) 프로그램은 하드웨어 및 소프트웨어 공급업체가 VMware 인프라에서 솔루션을 구축하고 제공하는 데 필요한 도구와 리소스를 제공할 수 있도록 지원합니다. 파트너는 VMware 제품 및 서비스로 제품을 개발, 테스트, 통합, 인증/검증 및 패키징한 다음 VMware Marketplace 에서 공동 고객에게 공동 솔루션을 게시할 수 있습니다. TAP 프로그램 등록이 완료된 후, 파트너는 New Partner Connect 에 원하시는 경우 교차 등록하실 수 있습니다. TAP 프로그램에 대한 자세한 정보는 [여기에서](#) 확인할 수 있습니다.

Annual Audit & Renewal – 연간 오딧 및 리뉴얼

Q. Annual Audit 은 무엇인지 궁금합니다.

A. Annual Audit 은 파트너가 기본 프로그램 요구 사항을 달성했는지 확인하는 기간입니다. 현재 VMware 는 파트너사가 Due Diligence Questionnaire(DDQ) 또는 Partner Integrity Training 등 연간 또는 반기 요구 사항을 완료했는지 확인하고 있습니다.

Q. 3 월에 새로운 Partner Connect 가 출시될 때 Audit 을 실시할 예정인가요?

A. 네. 하지만 Partner Connect 에서 New Partner Connect 로 파트너를 옮겨야 하기 때문에 기존 Audit 보다는 Migration 툴로 사용할 것입니다. 물론 파트너가 필요한 요구사항을 충족했는지 확인하겠지만, IT Pathway 에 대한 요구사항은 확인하지 않을 예정입니다.

대신 파트너의 활동이 New Partner Connect 포인트 모델로 전환될 예정이고, 현재 파트너사 상황에 맞는 등급 및 비즈니스 모델로 마이그레이션하는 데 audit 이 사용될 예정입니다. 이 문서의 Partner Migration 섹션에서 마이그레이션에 대한 자세한 내용을 참조를 추천 드립니다.

Q. Annual Audit 에 대한 리마인더가 있을 예정인지 궁금합니다.

A. 네. Annual Audit 알림은 감사 날짜 90 일 전에 파트너 포털을 통해 시작되며 추가 알림은 60 일 및 30 일에 발송됩니다. 또한 파트너는 중간 상태 점검을 위해 Mid-Year Health Check 도 받게 됩니다.

Q. Audit 시 파트너 등급에 해당되는 요구사항을 충족하지 못하면 어떻게 되나요?

A. Audit 시에 요구사항을 충족하지 못한 경우 기존 파트너 등급이나 Partner Hierarchy 와 관계없이 파트너사는 Community 등급으로 다운그레이드 됩니다. 그후 파트너에게 90 일의 조정 기간이 주어지고, 기간 안에 요구 사항의 충족을 완료할 수 있으면 이전에 획득한 등급으로 다시 조정됩니다.

Q. 90 일 이내에 요구사항을 완료하지 않으면 어떻게 되나요?

A. 90 일 기간 내에 요구사항을 완료하지 못한 파트너는 Community-Enrolled 등급으로 조정되고, 파트너는 120 일 이내에 나머지 요구사항을 모두 충족해야 합니다. 기존 파트너 자격으로 다시 등급을 올리기 위해서는 \$995 의 등록비를 지불해야 합니다.

Q. Community-Enrolled 로 다시 등급이 조정된 후 120 일 이내에 요구 사항을 완료하지 않으면 어떻게 됩니까?

A. 파트너 ID 가 말소 되고 파트너사가 Partner Connect 에 다시 참여하기를 원하는 경우 Net-New 파트너로 다시 참여하고 등록/온보딩 프로세스를 처음부터 다시 시작해야 합니다.

Q. 리뉴얼 날짜는 어떻게 책정되나요?

A. 리뉴얼 날짜는 VMware 프로그램 날짜와 별개로 계산됩니다 (예: VMware 파트너 프로그램이 2월에 끝난다고 6월에 가입한 파트너가 2월에 리뉴얼 해야 하는 것은 아닙니다). 리뉴얼은 프로그램에 등록한 후 12개월 후에 이루어지고, 이 날짜가 미래 리뉴얼 날짜로 쓰입니다.

Q. 리뉴얼 날짜에 대한 리마인더가 있는지 궁금합니다.

A. 네. 리뉴얼 날짜로부터 60일부터 파트너 포털을 통해 알림을 보내 드리고 갱신 날짜로부터 30일 및 15일 기준으로 추가 알림을 보내 드립니다.

Q. 리뉴얼을 하고 싶지 않는 경우 절차가 궁금합니다.

A. 리뉴얼 계약을 제출하지 않음으로써 Partner Connect 프로그램에 참여하고 싶지 않다는 의지를 밝힐 수 있습니다.

Partner Migration – 파트너 마이그레이션

Q. 기존 파트너는 New Partner Connect 에서 레벨이 어떻게 조정되나요?

A. 2022년 8월 말부터 파트너는 New Partner Connect 대시보드 미리 보기에 액세스할 수 있습니다. 대시보드에서 파트너는 만약 작년에 프로그램이 실행되었을 때의 경우 현재까지의 실적으로 어떤 레벨로 분류되었을지를 확인할 수 있고 이를 통해 파트너는 향후 6개월 동안 진행 상황을 계획할 수 있습니다. Dashboard Preview 는 파트너가 매월 진행 상황을 볼 수 있도록 정기적으로 업데이트됩니다.

New Partner Connect 출시 후 모든 파트너는 이전 연도의 성과에 따라 마이그레이션됩니다. 이 마이그레이션 기간은 2022년도 2월부터 2023년도 2월까지입니다.

Q. New Partner Connect Dashboard Preview 에서 제안된 레벨에 대해 문의사항이 있습니다.

A. 질문이 있으신 경우 PBM 또는 PDM 에게 문의 부탁드립니다. PBM 이 할당되지 않은 파트너사의 경우 PartnerConnect@VMware.com 또는 총판에게 문의 부탁드립니다.

Q. 마이그레이션의 정확한 날짜가 궁금합니다.

A. 마이그레이션은 2023년도 3월로 예정되어 있습니다. 출시가 가까워지면 더 정확한 날짜를 알려드리겠습니다.

Q. 현재 Principal 등급 파트너임에도 불구하고 New Partner Connect 에서 Re-Leveling 이 되는 이유가 궁금합니다.

A. New Partner Connect 에서는 더 나은 전체 파트너 경험을 제공하기 위해 요구 사항이 변경되었고 현재의 VMware 비전을 반영했습니다. SaaS 및 SnS 에 초점을 맞췄기 때문에 현재 SaaS 및 SnS 를 판매하지 않는 경우 다른 레벨에 해당될 수 있습니다.

Q. 리뉴얼 날짜가 New Partner Connect 마이그레이션 이전입니다. 이 경우에도 리뉴얼 비용을 지불해야 하나요?

A. 네. 모든 파트너는 2023 년도 3 월 출시 전 동일한 리뉴얼 비용을 지불해야 합니다.

Q. 이전에 납부한 리뉴얼 비용에 대한 환불을 받을 수 있나요?

A. 아니요.

Q. Services-Only 파트너이며 기존 Partner Connect 의 Principal 파트너인 경우 어떻게 마이그레이션되나요?

A. 이 경우 Principal 파트너로 마이그레이션합니다. 그리고 해당 프로그램 연도에 Bookings Points(Influence Points), Lifecycle Activities 등을 통해 Principal 등급을 다음해에 유지할 수 있는 유예기간을 드립니다. 만약 포인트가 부족하신 경우 프로그램 기간이 끝날 때(2024 년도 3 월) 획득하신 포인트에 해당되는 등급으로 조정됩니다.

Q. 저희는 Emerging/Developing market 에 있는 파트너이며 SaaS/Subscription 이 인기가 없습니다. 이 경우 New Partner Connect 에 있는 라이선스 판매 상한선에 예외를 받을 수 있는지 궁금합니다.

A. 이 부분은 Geo-by-Geo 케이스로 고려될 예정입니다. 프로그램 런치 첫해에 한해서 해당 Geo 에 대한 파트너에게 Perpetual 제품에 대한 포인트 한도 없이 판매하는 방안도 고려해 보고 있습니다. 세부 내용은 3 월 New Partner Connect 출시가 가까워지면 알려드리겠습니다.

Q. 기존 Partner Connect 에서 Principal 레벨인 Cloud Services Provider 파트너입니다. MSC 를 가지고 있지 않기에, New Partner Connect 에서 Advanced 로 등급 조정 받을 수 있나요?

A. 고려 사항입니다 (possibly). VMware 는 Cloud Services Provider 는 기존 Partner Connect 에서 MSC 요구 사항이 존재하지 않습니다. 그래서 New Partner Connect 에서는 VSO 를 도입할 예정입니다. 마이그레이션 시 Partner Connect 의 Principal Partner 는 New Partner Connect(성과 900 및 역량 100)에서 Principal 을 획득하기에 충분한 포인트를 획득하고 Cloud Services Provider 프로그램을 통해 Booking 의 50% 이상을 수행했다면 New Partner Connect 에서 Principal 로 마이그레이션됩니다. 하지만 다음 프로그램 연도에서 Principal 등급을 위해서는 VSO 나 MSC, 그리고 Principal 에 해당되는 포인트가 필요합니다.

Benefits – 혜택

Q. 프로그램 출시 후 Cloud Services Provider 에게는 어떤 Deal Protection 이 있나요?

A. 리셀 파트너를 위한 Ad+ 딜 등록 혜택이 있듯이, Cloud Service Provider 도 딜 등록이 승인된 경우 딜 등록을 할 수 있습니다. 이 프로세스에 대한 자세한 내용은 출시와 함께 제공될 예정이며 출시 전에 변경될 수 있습니다.

Q. Solutions Hub 는 무엇입니까?

A. Solution Hub 는 파트너 Go-to-Market 전략 요구 사항을 지원하기 위해 구축된 솔루션 생성 및 큐레이션 플랫폼입니다. VMware 및 파트너의 성장을 위해 만들어졌고 Solutions Lab 이나 Self-Service Solutions Hub 를 통해 이용하실 수 있습니다.

Q. Solutions Lab 은 무엇입니까?

A. Solutions Lab 은 파트너의 혁신적인 아이디어를 실현하기 위한 VMware 전문가의 도움 및 안내를 제공하는 공동 혁신 프레임 워크입니다. Solution Labs 를 통해 전략적 주제, 기능 및 결과 로드맵 및 실행 계획에 맞추는 데 도움을 드리고 있습니다.

Q. GPS Velocity Use Cases 는 무엇입니까?

A. 현재 고객은 클라우드 중심으로 변화하고 있고, VMware 와 파트너는 고객이 애플리케이션 자산을 현대화하고 퍼블릭 클라우드를 최대한 활용하기 위한 요구 사항을 충족할 수 있도록 해야 합니다. 고객 결과와 파트너 수익성을 제공한다는 두 가지 목표를 추구하기 위해 VMware 는 간소화된 판매 전략, Go-to-Market (GTM) 포트폴리오를 개발했습니다. 이 GPS 카탈로그는 두개로 분류됩니다. Strategy Plays 가 제공하는 혁신적인 비즈니스 과제와, 소규모 Velocity Plays 가 제공하는 포인트 IT 솔루션입니다. 이러한 플레이는 특히 CXO 테이블에서 전략적 고객 대화를 지원하고 IT 문제를 해결하기 위해 파트너를 위해 즉시 구현하도록 설계되었습니다. 이러한 GPS 플레이로 고객 여정의 시작부터 끝까지 일관된 메시지를 드릴 수 있도록 합니다.

Incentives – 인센티브

Q. 새로운 인센티브 변경 사항은 언제부터 적용되나요?

A. 2023 년도 2 월 4 일을 목표로 하고 있습니다.

Q. 변경 사항에 대해 더 자세히 알 수 있는지 궁금합니다.

A. 현재 변경사항에 대한 최종 확정 중입니다. 확정 후 커뮤니케이션을 전송 드릴 예정입니다.

Q. 4 가지 비즈니스 모델이 다 인센티브 혜택을 받을 수 있는지 궁금합니다.

A. VMware 의 목표는 다양한 인센티브를 통해 VMware 파트너를 지원하는 것입니다. 인센티브가 4 가지 비즈니스 모델 전반적으로 적용될 수 있도록 노력했으며, 이후에도 계속 인센티브 모델을 검토할 예정입니다.

Q. MSC 가 필요한 인센티브의 경우, VSO 도 혜택을 받을 수 있도록 확장될 계획이 있나요?

A. 이 부분은 현재 미정입니다. 추후 일부 인센티브에 대한 가능성으로 검토하고, 만약 변경사항이 있을 경우 T&C 를 업데이트 할 예정입니다.

Q. 중단되는 인센티브 프로그램이 있나요?

A. 중단될 가능성이 있습니다(potentially). 빠르게 변화하는 시장에서 개선된 파트너 경험 및 새로운 프로그램 프레임워크에 대한 조정을 위해 인센티브 제안을 꾸준히 업데이트하고 있습니다. 결과적으로 일부 프로그램 통합이 있을 수 있고, 최종 인센티브 포트폴리오는 FY24 계획에 맞춰 추후 발표될 예정입니다.

Q. New Sales Incentive 에 대해 궁금합니다.

A. New Sales Incentive 는 SaaS 및 구독 가속화를 장려합니다. 해당되는 모든 SaaS/Sub SKU 에 적용되는 간소화된 인센티브 프로그램이며, 판매 시점에 flat-rate payment 를 파트너가 받을 수 있습니다. 이 인센티브는 Partner Connect 프로그램에 통합되어 있으며, 파트너 등급에 따라 인센티브가 책정됩니다. 더 높은 등급일수록 높은 인센티브를 받아 보실 수 있습니다.

Q. 새로운 Activate Incentive 는 무엇으로 구성되어 있습니까?

A. Partner of Record 액티비티와 Deployment 액티비티로 구성됩니다.

Partner Hierarchy – Planned for Q2 FY24

Q. Partner Hierarchy 는 무엇인가요?

A. 하나 이상의 국가 또는 GEO 에 대해 여러 파트너 ID 가 있는 파트너를 위해 Partner Hierarchy 를 도입할 예정입니다. 이를 통해 파트너 ID 를 그룹화하고 파트너 진행 요구 사항을 한 눈에 확인하실 수 있습니다. 또한 파트너는 그룹화된 파트너 ID 에 한해 혜택을 확장할 수 있는 옵션이 있습니다.

Q. Partner Hierarchy 는 언제부터 적용이 되나요?

A. 현재 2023 년도 2 분기 또는 3 분기에 시작할 계획입니다. 이 기간은 변경될 수 있습니다.

Q. Partner Hierarchy 를 사용할 수 있는 파트너는 누구인지 궁금합니다.

A. 모든 Community 등급 이상의 파트너는 요구 사항이 충족이 되는 전제하에 참여할 수 있습니다.

Q. Partner Hierarchy 의 신청 방법이 궁금합니다.

A. 자세한 내용은 출시가 가까워지면 공유할 예정입니다.

Q. Partner Hierarchy 전용 혜택이 있나요?

A. 네. Partner Hierarchy 파트너만 진행 요구 사항을 통합할 수 있으며, 그룹화된 파트너 ID 에서 혜택을 공유할 수 있습니다.

Resources – 리소스

Portal Page / 포탈 페이지 - [링크](#)

Program Overview Guide / 프로그램 개요 - [링크](#)

TAP Program - [링크](#)