

(주)에티버스

AWS VAD (Value Added Distributor) **OFFERING**

YOUR NO.1 CLOUD PARTNER

Contents

- I 에티버스 소개
- II DSA Partner 혜택
- III Next Step



I. 회사 소개

- 01 그룹사 소개
- 02 함께하는 파트너
- 03 에티버스 연혁

01. 그룹사 소개



에티버스

- 설립연도 : 1993년
- 임직원수 : 300명
- Global Vender Disty (AWS, HPE, CISCO, Oracle, VMWare, Nutanix 등)
- IT 종합 교육 브랜드 "ETEVEERS Learning" 운영

에티버스티비티

- 설립연도 : 1999년
- 임직원수 : 120명
- Global Vendor Disty (HP PPS, NetApp 등)
- 패밀리 브랜드(IT 종합 소용물) "시소물" 운영

에티버스티피에이

- 설립연도 : 1999년
- 임직원수 : 50명
- IDC 구축 서비스
- IDC 관련 시스템 공급
- 인프라 컨설팅 및 구축 / 유지보수

에티버스소프트

- 설립연도 : 2019년
- 임직원수 : 20명
- 소프트웨어 개발 및 공급
- IT 컨설팅 및 유지보수

에티버스티앤엘

- 설립연도 : 2022년
- 임직원수 : 60명
- 에티버스티하이, 로지비스 합병
- Fulfillment Service
- 컴퓨터 주변기기, 통신장비 판매

이테크시스템

- 설립연도 : 2009년
- 임직원수 : 490명
- End-User Business (Public / Private Cloud, System Integration, Maintenance 등)

02. 함께하는 파트너

ETEVERS Group은 수많은 Global Vendor와의 파트너십을 통해
One-Stop Service를 제공합니다.

클라우드 파트너



- Public Sector
- Immersion Day
- Solution Provider
- Select Tier Training
- Well-Architected Partner Program

H/W 파트너



S/W 파트너



Red Hat



Microsoft



Symantec



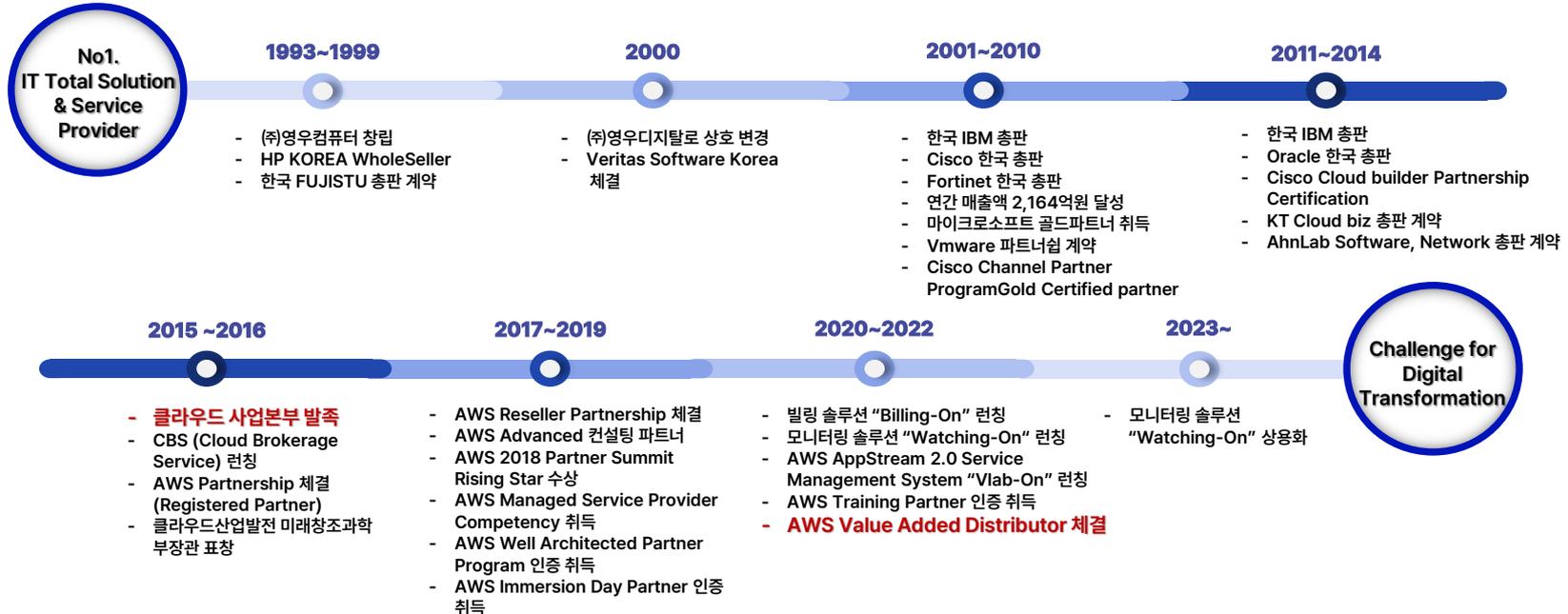
McAfee



03. 에티버스 연혁



변화하는 기술에 대한 최적화 솔루션을 보유한 IT 혁신 기업





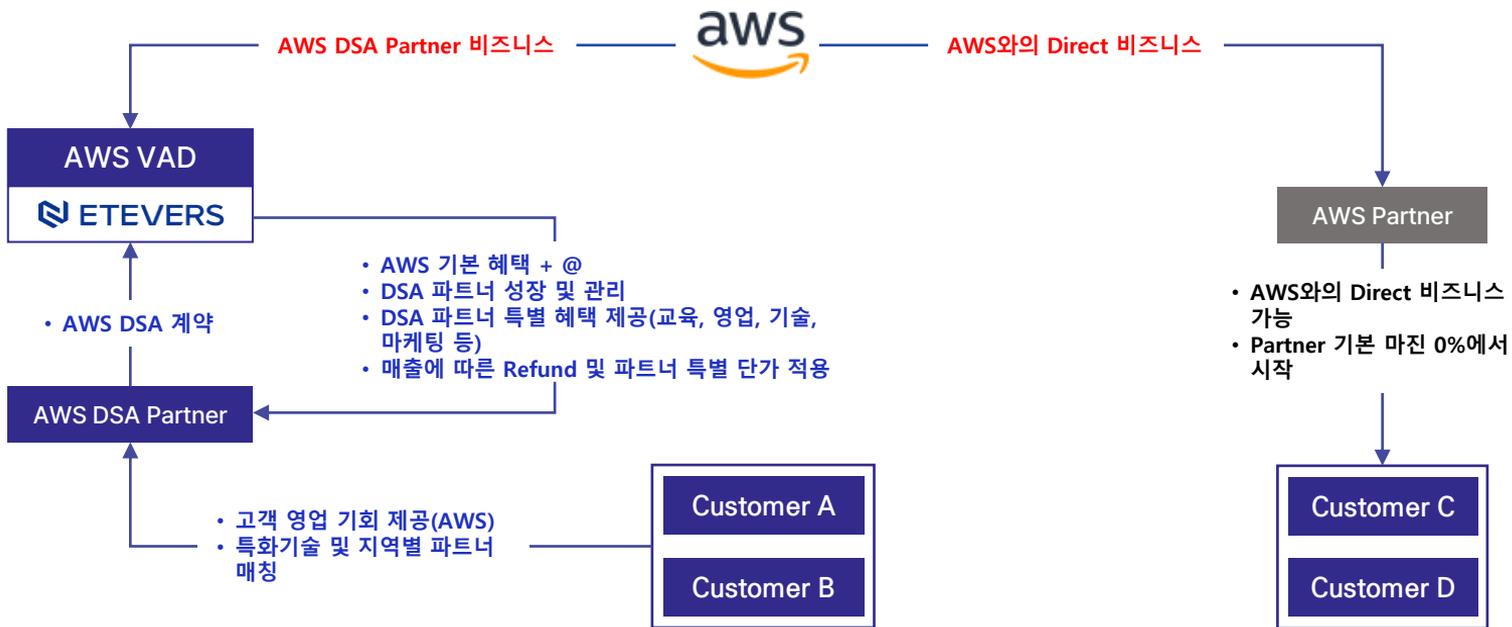
II.파트너 혜택

- 01 AWS DSA Partner 소개
- 02 AWS DSA Partner 혜택

01. AWS DSA Partner 소개

■ AWS VAD(Value Added Distributor) & DSA(Distribution Seller Agreement) Partner

- AWS VAD(에티버스)는 국내 유일의 AWS Distributor로써 파트너가 AWS 비즈니스를 시작하고, Re-Sale 할 수 있도록 지원하는 조직입니다.



02. AWS DSA Partner 혜택

AWS DSA Partner Benefit

- AWS VAD(에티버스)는 국내 유일의 AWS Distributor로서 파트너가 AWS 비즈니스를 시작하고, Re-Sale 할 수 있도록 지원하는 조직입니다.



SALES

- AWS와의 파트너 실적 정산 (VAD만 가능)
- AWS 기본 혜택 및 에티버스 혜택 추가 제공 (별도 Credit 및 Refund 제공)
- 파트너 가입 및 승급 시 혜택 제공
- 단계별, 분야별, 산업별, 맞춤형 영업 기회 제공



MARKETING

- DSA 파트너사의 AWS 관련 마케팅 활동을 위한 지원 프로그램 제공
- DSA 파트너사만을 위한 세미나, 프로모션, 이벤트, 네트워킹 프로그램 제공
- 매월 뉴스레터를 통한 AWS 및 에티버스 소식 제공



EDUCATION

- 단계별 교육 프로그램 제공 (파트너 포탈 확인)
- 에티버스 교육센터를 통한 AWS 공인 교육 과정 제공
- 자격증 취득을 위한 교육 프로그램 및 바우처 무료 제공 (기간 및 수량 한정)
- AWS 심화 학습 교육 제공 (분기별진행)



TECHNICAL

- AWS Managed Service 제공
- 고객 컨설팅, 제안, 구축 단계 지원



SOLUTION

- 파트너 전용 솔루션 제공
 - 통합 빌링 솔루션 (Billing-On)
 - 서버 모니터링 솔루션 (Watching-On)
- 파트너 포탈 제공 (공지사항, 파트너 소개, 교육자료, 이벤트 현황 확인 및 신청 등)

02. AWS DSA Partner 혜택

SALES

MARKETING

EDUCATION

TECHNICAL

SOLUTION

☑️ 수익 및 할인 혜택

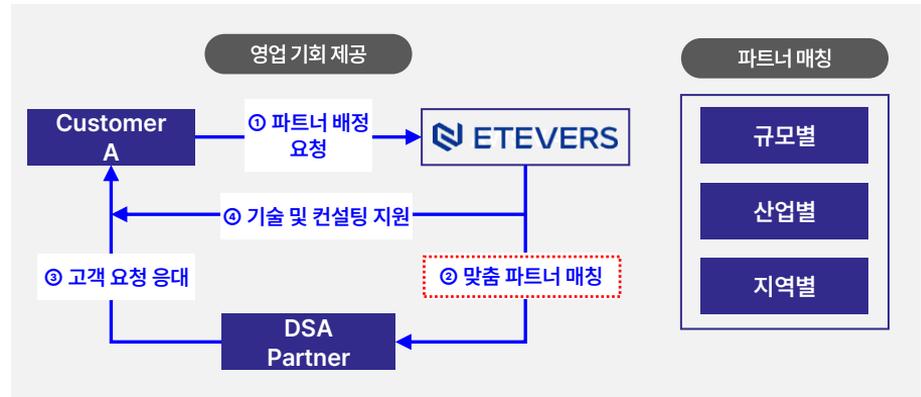
- AWS와의 파트너 실적 정산 (VAD만 가능)
- AWS와의 Direct 비즈니스와 동일한 혜택 제공 및 추가 혜택 제공
- AWS Distributor와의 billing 진행 시, 매출에 따른 Refund 제공
- 파트너 특별 단가 적용 (AWS CloudFront, MSP 추가 계약 진행 건)

☑️ DSA 가입 및 승급 혜택

- Select 및 Advanced 등급 파트너 승급 시, Credit 제공 (일정 기간 내)

☑️ 맞춤형 영업기회 제공

- 잠재 고객의 요청이 있거나, AWS와 에티버스가 발굴한 영업기회를 AWS DSA Partner 에게 매칭해드립니다.



02. AWS DSA Partner 혜택

SALES

MARKETING

EDUCATION

TECHNICAL

SOLUTION

☑️ 파트너사의 AWS 관련 마케팅 비용 지원



+



부담 비율 **75%**

부담 비율 **25%**

※ Registered 등급의 경우 DSA Partner 50% 부담

☑️ 다양한 행사 및 프로모션 진행



☑️ Eligible MDF Partner-Led Activity

- ✉️ 이메일 캠페인
- ☎️ 텔레마케팅 캠페인
- 📺 특정 고객 대상 웨비나
- 📢 디스플레이 광고, 검색 광고
- 🗣️ 고객 이벤트 (업계 컨퍼런스)
- 📄 기타(고객 사례, 브로셔 제작, 통합 캠페인)

02. AWS DSA Partner 혜택

SALES

MARKETING

EDUCATION

TECHNICAL

SOLUTION

☑️ AWS 공인 교육 과정 할인 + 시험 바우처 제공

☑️ 파트너 온보딩 교육 제공



AWS 공인 교육 센터 “에티버스 러닝” 보유
 DSA 파트너사에게 교육비 50% 할인
 시험 바우처 제공 (기간 및 수량 한정)

PARTNER Training Plan
 에티버스 러닝사에게 제공하는 단계별 맞춤 프로그램 (+ Step은 계속으로 업데이트 됩니다.)

본 프로그램은 구조화된 enablement 시나리오를 통해 AWS Distributor/인 에티버스의 Reseller들을 활성화시키는 것을 목표로 합니다.

| 학습 시간 | 내용 | 가이드 | 권장시기 | 시간 |
|-----------------------------|----------------------|--------------------|------------------|----|
| AWS Partner Network 가입 | AWS 파트너 가입 신청 과정입니다. | 에티버스_APN 가입 가이드 | 부호가기 | |
| Fundamental Training | | Expertise Training | 추천 AWS 디지털 교육 과정 | |

STEP 1 (학습 권장 기간: 1 Week)

| 코스 | 내용 | 권장대상 | 방식 | 과정비 | 시간 |
|---|--|------|-----|------|---------|
| ★ AWS Builders 101 - AWS와 함께하는 클라우드 협업 | AWS 클라우드의 범위, 새로운 기능을 접하며 클라우드 컴퓨팅 환경을 확산하고 있습니다. 본 강좌는 에티버스는 클라우드 협업 전문가와 AWS가 제공하는 AWS의 소개 및 주요 기능을 사례에 대해 소개합니다. 특히 국내외 성공한 사례, 친인제에 대한 소개와 더불어 다양한 IT 입주를 위한 AWS 주요 서비스들을 종합적으로 다룹니다. | 공통과정 | 디지털 | 부호가기 | 45분 |
| Getting Started with Cloud Acquisition | 구매 과정의 시작 단계부터 AWS 클라우드를 효과적으로 구매하는 방법에 대한 정보입니다. 이 과정에서는 클라우드 도입 로드맵, AWS 파트너와 협력하여 리본 지원, 일반적인 단계 과정을 해결하는 방법에 대한 실용적인 내용이 포함되어 있습니다. 이 과정에서는 조직의 규모, 현재 운영 중인 애플리케이션, 클라우드 도입의 이점을 극대화하는 데 필요한 핵심 도입 관련 지식을 습득하는 데 집중합니다. | 공통과정 | 디지털 | 부호가기 | 14일 20분 |

AWS 비즈니스의 시작을 위한 단계별 교육 제공 (파트너포탈)

02. AWS DSA Partner 혜택

SALES

MARKETING

EDUCATION

TECHNICAL

SOLUTION

☑ 에티버스 클라우드 관제 센터



AWS MSP 파트너로서 전문 인력으로 구성된 매니지드 서비스 제공
365일 * 24시간 운영

☑ 기술 Support

컨설팅 지원



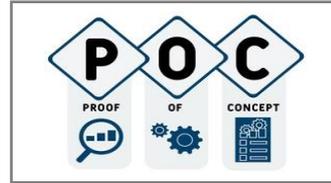
도입 초기 컨설팅 서포트

고객 제안 지원



고객 제안 요청 (RFP)에 대한
제안 방향 및 제안 작성 서포트

POC · 구축 지원



POC 및 구축 단계에서의
전문 인력 지원

02. AWS DSA Partner 혜택

SALES

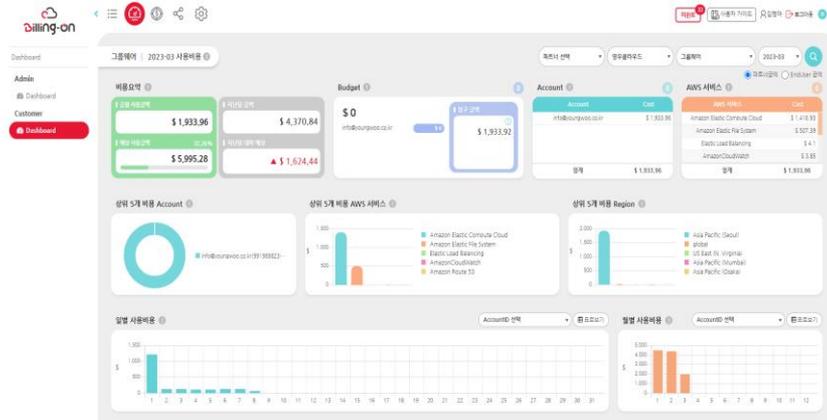
MARKETING

EDUCATION

TECHNICAL

SOLUTION

✓ **빌링 솔루션 무상 지원**



에티버스 자체 개발 통합 빌링 솔루션 '빌링온' 무상 지원

✓ **서버 모니터링 솔루션 제공**



에티버스 자체 개발 서버 모니터링 솔루션 'Watching-On' 제공



3.Next Step

01



Next Step

01. Next Step

■ AWS DSA Partner 계약하기



- AWS Partner Network(APN) 가입을 통해 AWS Partner 등록 진행
- 기존에 가입 하신 경우 SKIP

- APN에 리드계정으로 접속 후 DSA 신청 (신청 가이드 참고)
- AWS Global에서 보내는 체결 확인 메일에 수락
- 수락 후 평균 일주일 이내에 AWS Global에서 최종 승인 완료
- AWS DSA Partner 체결 완료

- 에티버스와의 계약 진행, 파트너사는 표준계약서 확인 후 계약 의사 메일로 회신
- 에티버스에서 파트너사 정보에 맞춰 수정한 계약서를 메일로 발송
- 파트너사는 계약서 출력 후 날인/간인 하여 에티버스에 우편 발송

- 고객 빌링 정보를 한 눈에 확인할 수 있는 솔루션 (무료제공)
- 에티버스에서 가입의사를 밝힌 파트너사에 가입 메일 발송

- 파트너 등록 완료
- 파트너 승급을 통해 다양한 혜택과 영업기회까지!

01. Next Step

■ 파트너 영업 기회 등록 및 티어 승급

파트너 영업 기회 등록

- APN Central 내에 ACE Pipeline Manager를 사용하여 신규 및 기존 고객 파이프라인을 관리
- AWS 파트너사가 영업기회를 등록 및 에티버스에 공유 하는 경우
- AWS 파트너사가 영업기회를 에티버스로부터 공유 받는 경우
- 요청 시 ACE 영업기회 등록 가이드 제공

파트너 티어 승급

- 에티버스와 함께 단계별 활동 통해 AWS 비즈니스를 진행하여 승급 조건이 되시면 AWS 파트너 티어 승급을 진행 할 수 있습니다.

승급 조건

| Registered -> Select Tier 승급 조건 | | |
|--|--------------------------------------|-----------------|
| 요건 | | 갯수 |
| 지식 | 온라인 강의 - AWS Business Accreditation | 2 |
| | 온라인 강의 - AWS Technical Accreditation | 2 |
| | 자격증 - AWS Cloud Practitioner | 2 |
| | 자격증 - AWS Associate 이상 | 2 |
| 경험 | 영업 기회 | 3 (MRR \$1,500) |

| Select -> Advanced Tier 승급 조건 | | |
|--|--------------------------------------|-------------------|
| 요건 | | 갯수 |
| 지식 | 온라인 강의 - AWS Business Accreditation | 4 |
| | 온라인 강의 - AWS Technical Accreditation | 4 |
| | 자격증 - AWS Cloud Practitioner | 4 |
| | 자격증 - AWS Associate 이상 | 6 |
| 경험 | 영업 기회 | 20 (MRR \$10,000) |

Thank you