



Adobe Partner Kick-off

Agenda

- 01. **FY24 DMOA Adobe Overview**
- 02. **Renewal Program**
- 03. **New Deal Management**
- 04. **Partner Program**
- 05. **Partner Portal & Technical Support**



1. FY24 DMOA Overview

1.1. DMOA FY24 조직도

1.2. DMOA FY24 What's New

DMOA FY24 조직도

이혁수 대표이사

Adobe 사업 본부 본부장 이종식 전무

Adobe 영업부문 부문장 한찬호 상무

채널사업부 국정근 이사	어카운트 사업부 이건희 부장	지사 한찬호 상무	리뉴얼 팀 우진 차장	CSM 한찬호 상무	SC 팀 이경희 부장	마케팅실 우희규 실장	어드민 팀 노진아 차장	MP 박성욱 전무
6	7	2	6	1	4	4	4	3
PLT 국정근	ENT 이건희	중부 정환길	S/O 우진	CSM TBH	D/G 이경희	P/M 권기정	정혜인	Developer 이광훈
PLT 이준희	MM 황태인	영남 조형호	1~9 백소희		D/G TBH	C/M 이가희	김주희	Developer 박연하
GOLD 이기진	MM TBH		1~9 TBH		Post 김형규	C/M 우희규	김하영	
GOLD 오지원	G/F 김창건		10+ 남궁미량		3Di TBH	S/O 김예림		
Certi 홍정미	G/F 정동준		10+ TBH					
ISR(SMB) TBH	ISR(MM) TBH		1~9 TBH					
	ISR(G/F) TBH							

DMOA FY24 **What's New?**

- Developing Renewal Management System
- Developing Customer Oppty Management System
- Developing New Deal Management System
- 12 monthly installment
- Developing Partner Portal
- Developing Partner Performance management System
- Rebate & MDF Expansion
- Offering Point Mall
- DMOA Adobe Technical Education Center (Off-line)
- Digital Marketing (PR & AD)

Demand Generation

Partner Program

Go to Market

2024
What's New

2023





2. Renewal Program

2.1. Renewal _ System Build

2.2. Renewal _ System MAP

2.3. DEMO

2.4. Renewal _ Policy

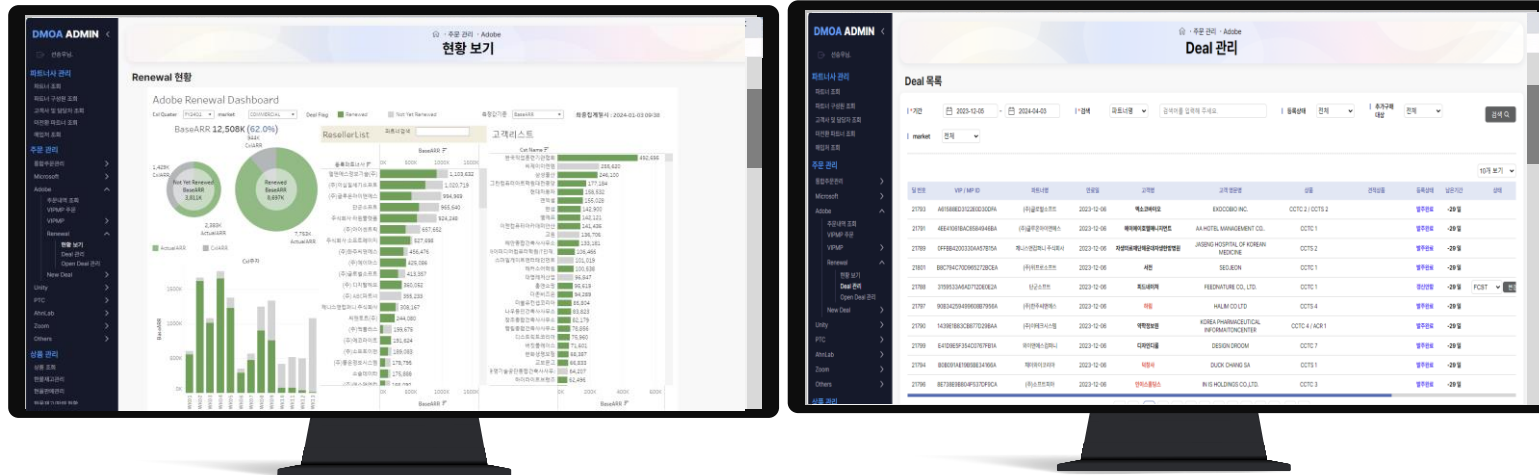
Renewal _ System Build

Renewal Status

- Adobe 매출 중 Renewal 비중(78%) 차지
- 파트너사의 Renewal 관리가 힘들며 (Excel 파일 관리), 더더욱 소규모 고객의 관리가 힘들
- 퇴사자 발생시 Account 이탈이 발생하며, 구체적인 영업내용을 찾아 보기 힘들

FY24 Renewal Management System Launching !!!

FY24 Renewal Target : 90%

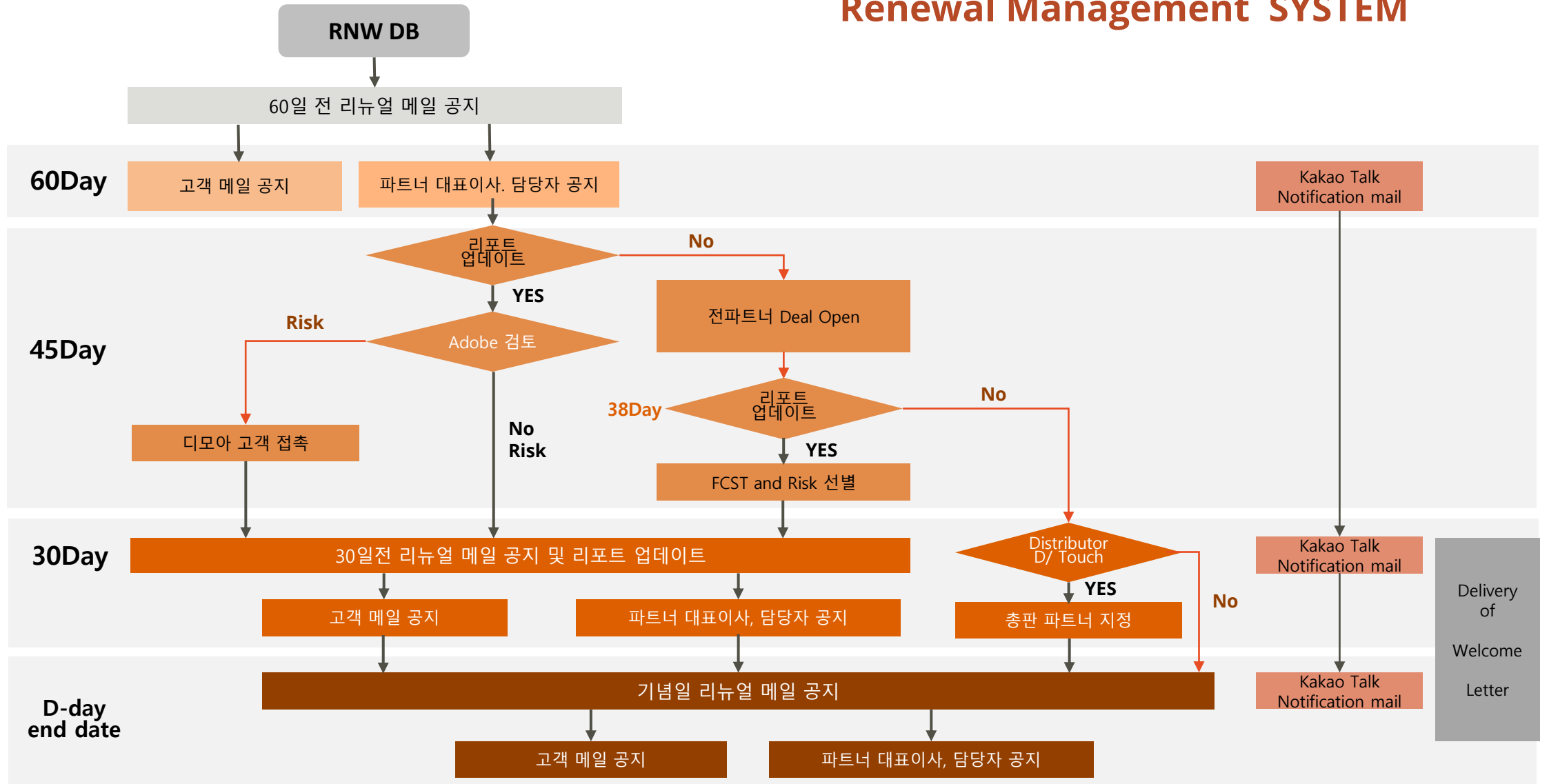


기대 효과

- 파트너별 자사 고객의 리뉴얼 현황을 직관적으로 표현
- 웹발주와 연동하여 접근성 편함
- Adobe, DMOA 와 연계하여 객관적인 정보 업데이트가 가능

Renewal _ System MAP

Renewal Management SYSTEM



Renewal _ Alarm

갱신 알람 메일 및 카카오톡 알림톡

To Partner



Adobe 라이선스 갱신 안내

안녕하세요.
Adobe 라이선스 갱신을 담당하는 디모아 리뉴얼팀입니다.

하기와 같이 고객사께서 계약하신
Adobe Value Incentive Plan 라이선스 멤버십 계약 만료일을 안내 드리오니,
만료일 전에 멤버십을 갱신하시어 고객님의 업무와 Adobe 제품 사용에 불편이 없도록
디모아 팀발주에 발주 혹은 관련 사유 작성 부탁드립니다.

* 계약정보

VIP 멤버십 번호	551276D3CE9D13EB2EAA
고객사명	글리덕 (GLEEDUCK)
관리자 이메일	sjpark@gleeduck.com
만료일	2024년 01월 10일

* 제품정보

제품명	Creative Cloud for Teams All Apps
수량	4

감사합니다.
디모아 드림.

DMOA COPYRIGHT(C) 2018 DMOA Co. Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.
문의: 1644-5655(1) FAX: 070-4015-3723

To Customer



Adobe 라이선스 갱신 안내

안녕하세요.
Adobe 라이선스 갱신을 담당하는 디모아 리뉴얼팀입니다.

하기와 같이 고객사께서 계약하신
Adobe Value Incentive Plan 라이선스 멤버십 계약 만료일을 안내 드리오니,
만료일 전에 멤버십을 갱신하시어 고객님의 업무와 Adobe 제품 사용에 불편이 없도록
디모아 팀발주에 발주 혹은 관련 사유 작성 부탁드립니다.

* 계약정보

VIP 멤버십 번호	551276D3CE9D13EB2EAA
고객사명	글리덕 (GLEEDUCK)
관리자 이메일	sjpark@gleeduck.com
만료일	2024년 01월 10일

* 제품정보

제품명	Creative Cloud for Teams All Apps
수량	4

감사합니다.
디모아 드림.

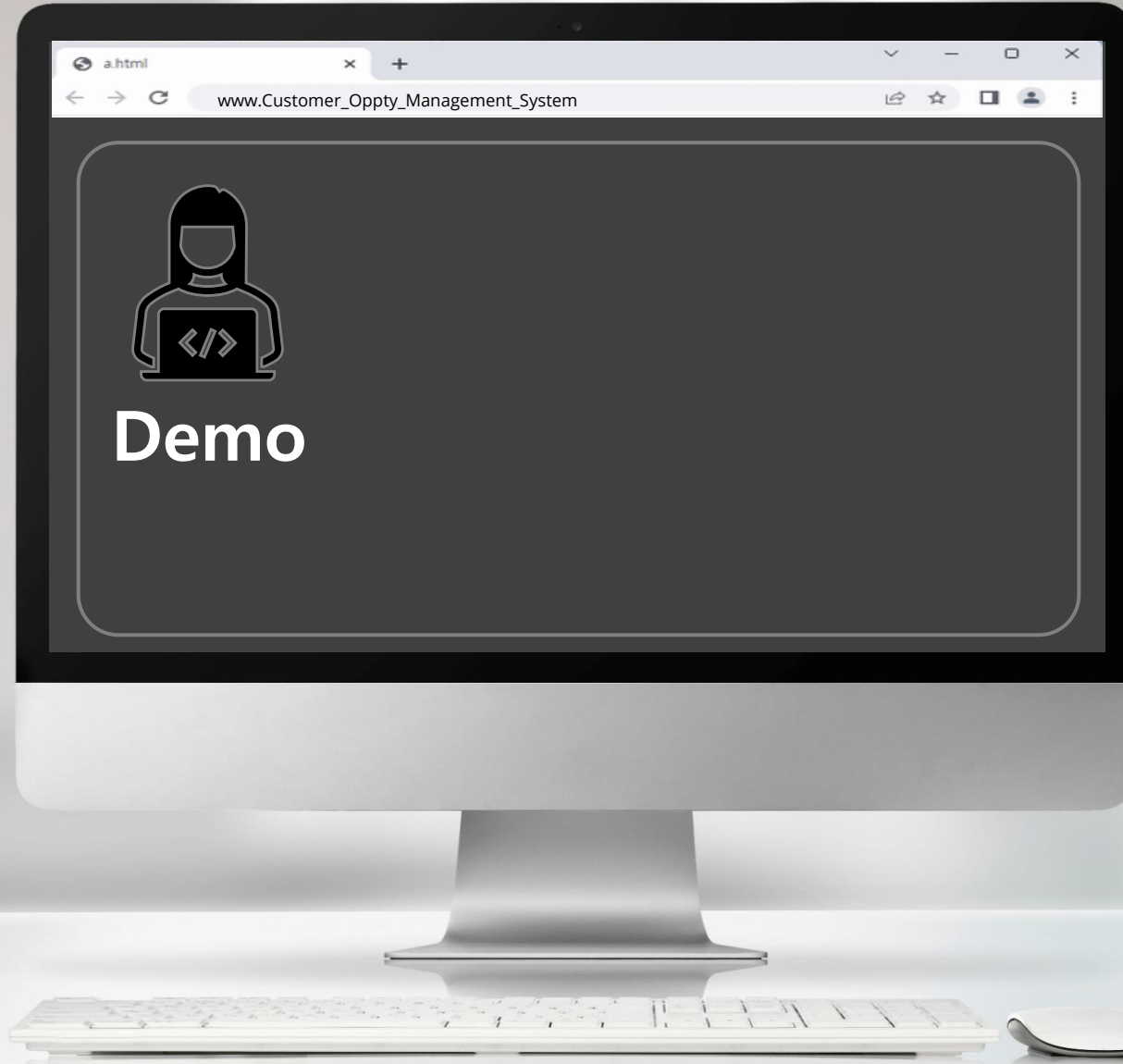
DMOA COPYRIGHT(C) 2018 DMOA Co. Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.
문의: 1644-5655(1) FAX: 070-4015-3723



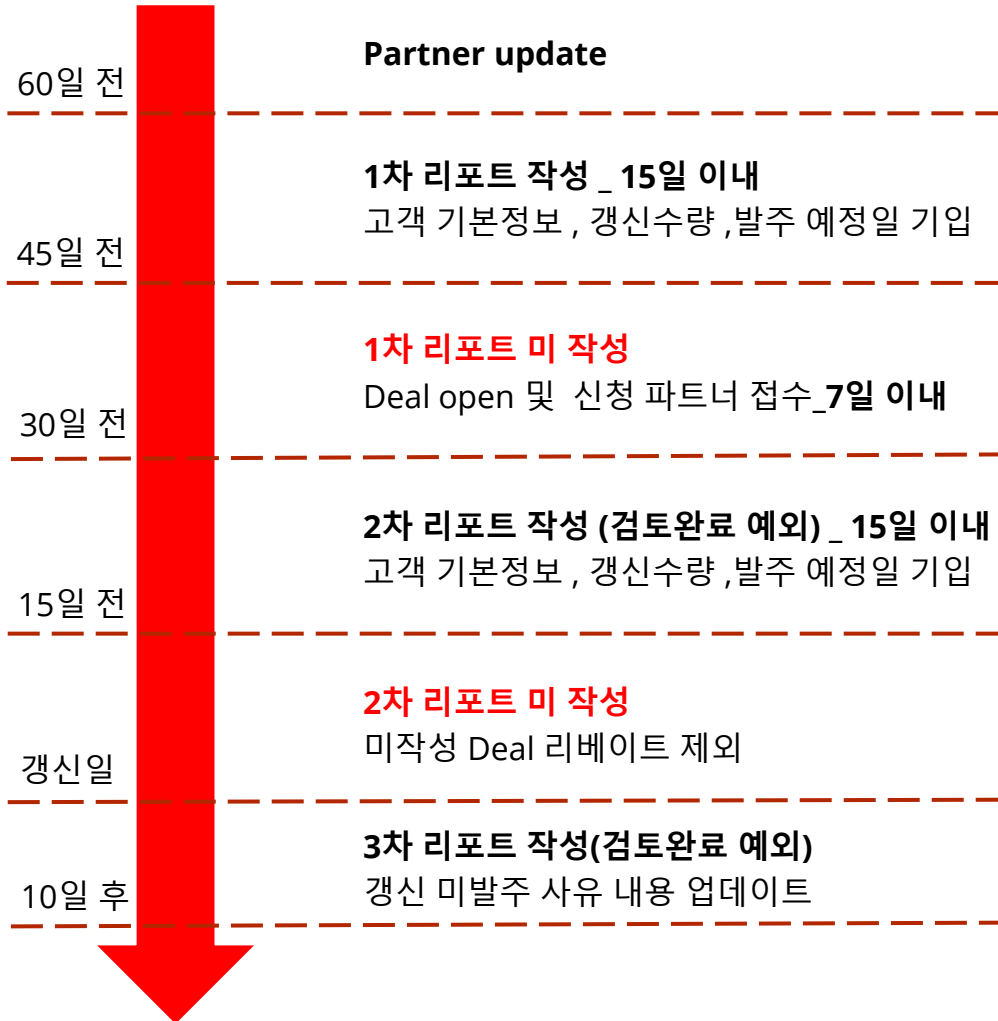
구매고객 Welcome Letter

To Customer





Renewal _ Policy



Renewal Policy

- 파트너 기존 갱신 Deal에 대한 리뉴얼 리포트 의무화
- 타사 Renewal 이관의 경우 End-date 60일전에 Console 이관이 완료된 건에 대해서만 Rebate 적용 대상으로 인정
- 파트너 Report 와 실제 발주 Spec이 20% 이상 상이한 경우 Rebate 대상 제외 (1~9 Band의 경우 요율 제외)

Benefit

- 리포트 검토 완료가 된 Deal 건에 대한 3% Rebate 지급 분기별 지급 (검토 완료가 된 건도 기본 정책에 반영하여 제외 될 수 있습니다)
- Report 완료된 고객사 대상 기존 파트너 Lock-in 강화
- 해외투어 Promotion: 모수 10억 이상 파트너 대상, 1~2위 파트너 (최소 90% 이상)



3. New Deal Management

- 3.1. New Opportunity Management System_Background
- 3.2. New Opportunity Management System_ Framework
- 3.3. New Opportunity Management System_ Map
- 3.4. DEMO
- 3.5. New Opportunity Management System _ Operate
- 3.6. New Deal Management System _ System Build
- 3.7. DEMO
- 3.8. New Deal Management System _ Operate
- 3.9. Strategic Partner Management

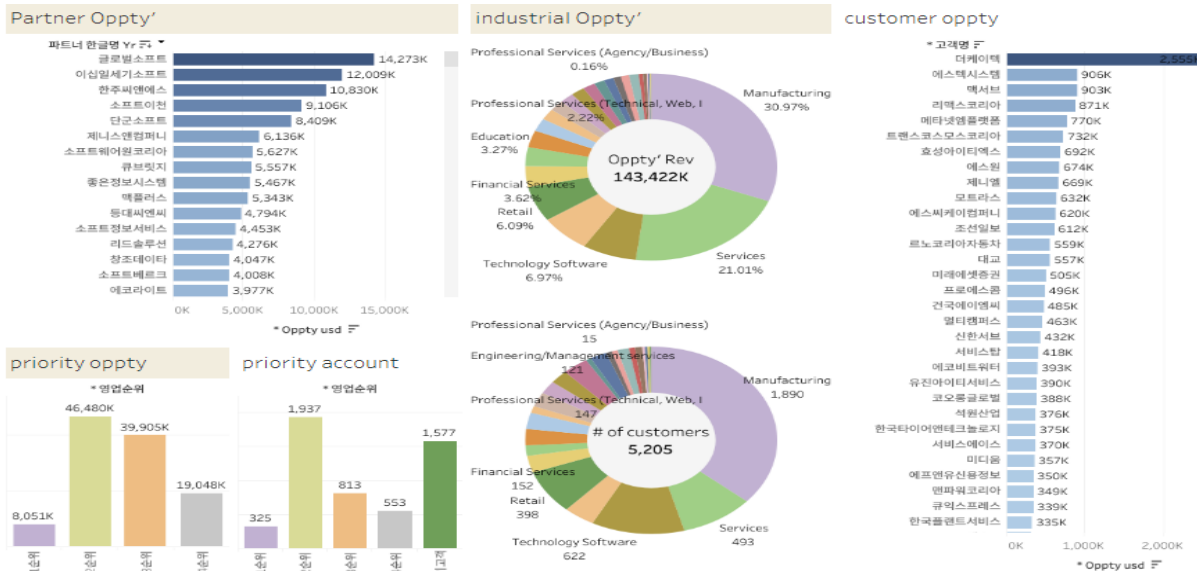
New Opportunity Management System_ Background

FY24 Adobe Business Transformation for Growth

- AP 비즈니스에서 고객을 위한 비즈니스로 변화
- 가격 중심의 유통 비즈니스에서 Value 중심의 비즈니스로 변화
- Up Sell 중심의 비즈니스 패턴에서 Cross Sell 비즈니스 형태로의 변화
- Application 중심의 비즈니스에서 3DI , AI 중심의 비즈니스 변화

FY24 New Opportunity Management System Launching !!!

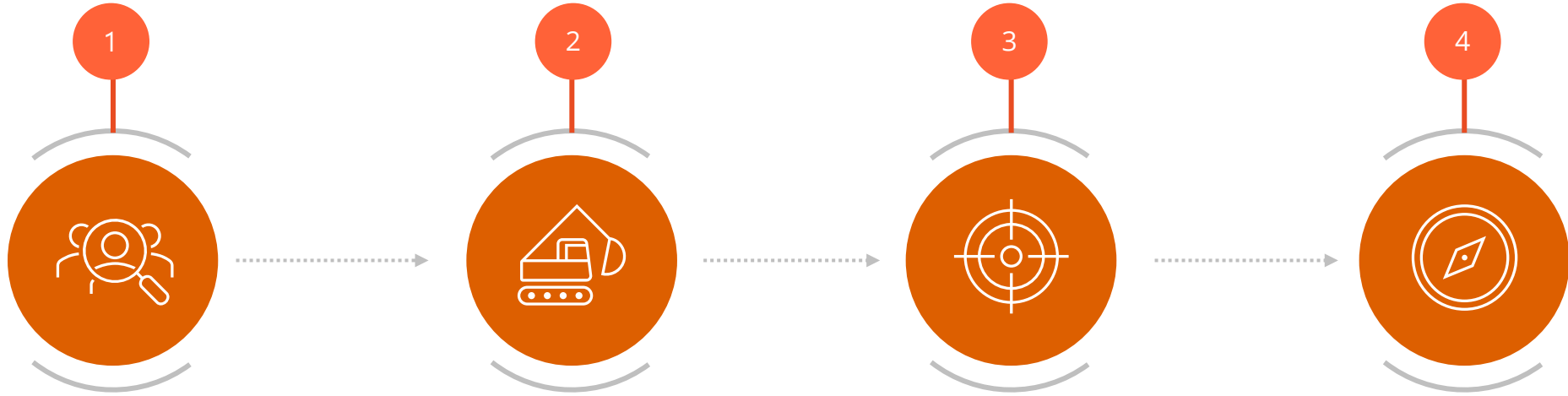
FY24 Gross New Target : \$25M



기대 효과

- 신규 고객 발굴을 위한 MAP
- 고객의 산업군 및 구매패턴 분석을 위한 Sales 전략 수립
- 기존 고객 Profile을 통한 접근성 용이

New Opportunity Management System_ Framework



Profiling

- 5년 간의 DMOA 데이터 수집 (Microsoft, PTC, Unity, Ahnlab 외)
- 수집된 데이터와 Adobe 데이터의 병합: Total 34,289 구매 고객

Mining

- Master DATA를 Adobe 기존 고객과 신규 영업 기회 고객의 4개 섹터 구분
- ACSP 금액 기준으로 하여, 구매 기록 및 산업군에 대한 영업 기회 계산
- 10K 와 SMB 로 구분

Targeting

- Data 는 4개 부분으로 구분 : New SMB / New 10K+ / Existing SMB / Existing 10K+
- Profiled 된 Data를 기반으로 Sales 전략 수립
- Adobe 와 총판, 파트너에 구체화된 Data 제공
- Dashboard 를 통한 관리

Enabling

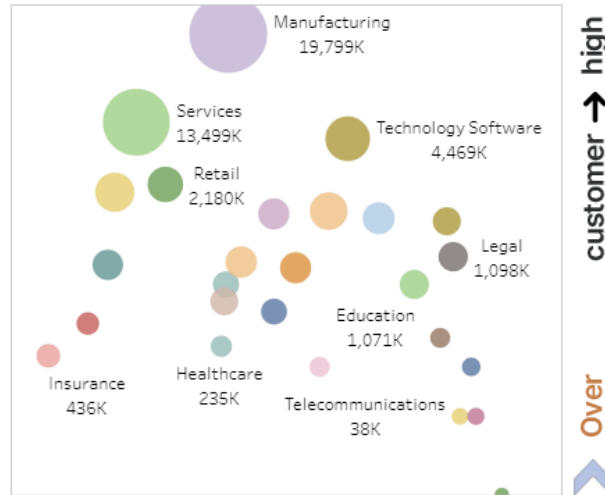
- Profiling Data 를 기반으로 Sales / Marketing / SC 의 Support 방안 구상
- DMOA Partner Portal 을 통하여, Partner 를 지원
- DMOA Partner portal 에서는 파트너에게 모든 제안서와 교육 자료를 제공하며, GTM Program 을 지원

New Opportunity Management System_MAP

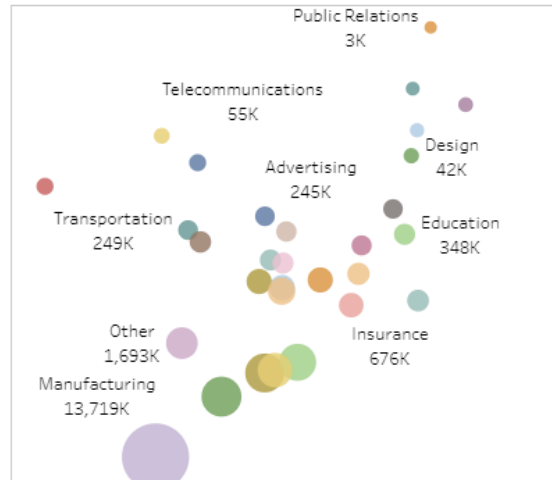
● Size of Circle=Oppty Rev

Oppty Value # of Customer
59,459K 1,530

New Customer Oppty Value
 = ACSP Qty * ACSP 단가



high ← employee **Not Purchased** 10K **Purchased** employee → high



Non-purchased Oppty Value
 = ACSP Qty * ACSP 단가

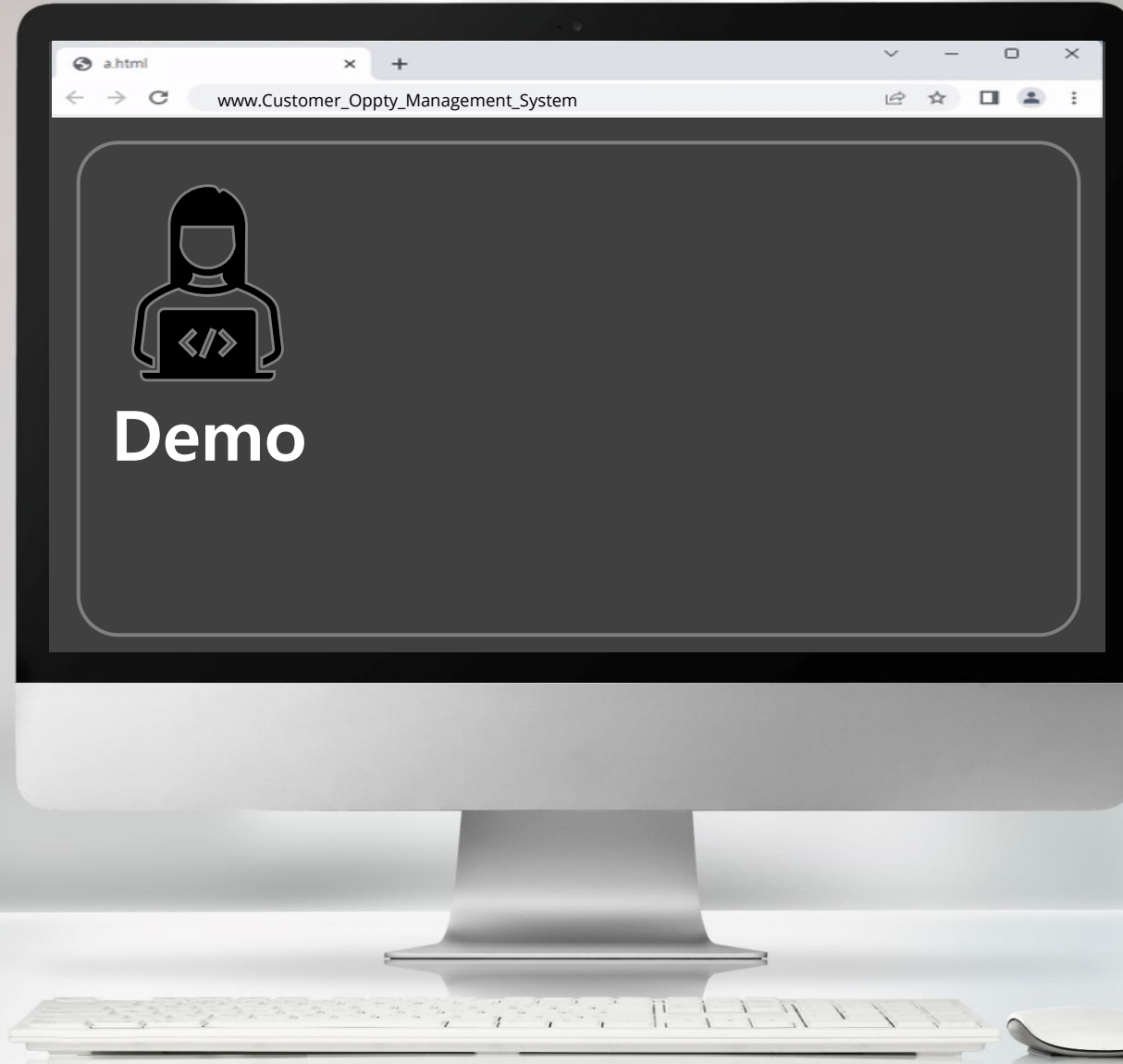
Oppty Value # of Customer
34,965K 17,652

Oppty Value # of Customer
83,963K 3,675

Existing Customer Opportunity Value
 = ACSP Qty * ACSP 단가

Existing Customer Opportunity Value
 = ACSP Qty * ACSP 단가

Oppty Value # of Customer
23,975K 11,432



New Opportunity Management System _ Operate

운영 방안

▪ 대상 파트너 : 플래티넘 파트너 , 골드 파트너

▪ 운영 방안

- 고객 Profile 자료 제공 및 Target Product 협의 및 선정
- 파트너 현황을 고려한 주별 5ea~30ea Account 배포 및 Report 진행

▪ 지원 방향

- MDF 지원 : 파트너 자사 고객 대상 이벤트 진행
- On-Site 세미나 지원
- 고객 동행 방문 지원

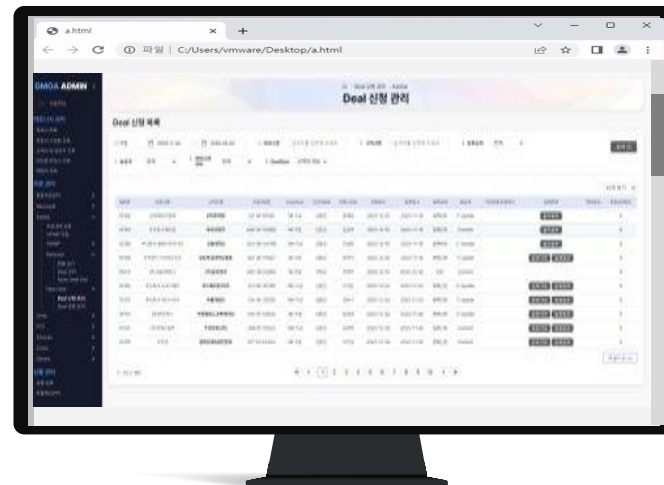
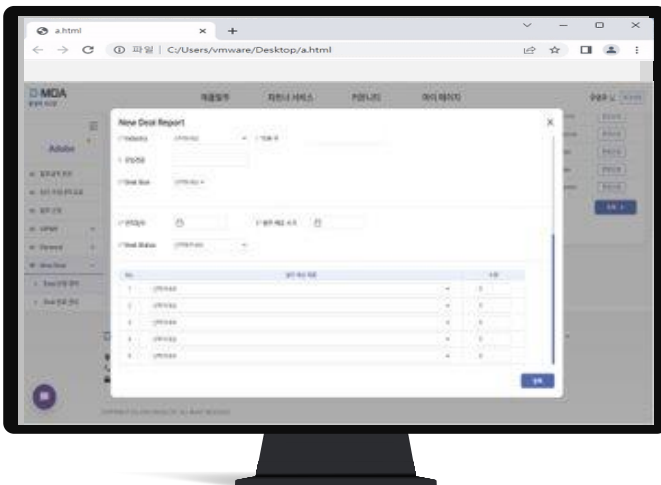
New Oppty Report

Tax ID	고객명	Match Partner	영업순	제안 Product	* Industry	Oppty Rev	총업원	hnlab	Ms구	Unity구	파트너 영업 담당자	방문 일자	고객 Adobe 담당자	사용현황	제안제품	고객 예상 사업	구매 예상 시기
504-81-00078	에스엘	글로벌소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	410,880,000	2,411	0	0	0							
137-81-01784	경신	더제이와이	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	236,470,000	1,383	0	0	0							
142-81-17158	에이치엘클레무브	더제이와이	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	140,170,000	818	0	1	1							
118-88-00463	에이치피프린팅코리아	이심일세기소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	126,260,000	741	0	0	0							
135-81-02429	상화콘덴서공업	이심일세기소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	100,580,000	589	0	0	0							
132-81-58074	엘아이지시스템	아이센트릭	1순위	CC, Substance	Technology Software	84,530,000	325	1	1	0							
263-81-01759	모트를	이심일세기소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	79,180,000	462	0	0	0							
620-81-01350	엔브이에이치코리아	이심일세기소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	68,480,000	399	1	1	0							
125-81-00481	두원정공	이심일세기소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	59,920,000	346	0	0	0							
306-81-01245	안전공업	아이센트릭	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	56,710,000	332	1	0	0							
144-81-31535	네오위즈플레이스튜디오	라원플랫폼	1순위	CC, Substance	Technology Software	54,570,000	207	0	0	1							
134-81-03347	동서패더럴모굴	더제이와이	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	54,570,000	315	0	1	0							
212-81-44110	뉴파워프라즈마	더제이와이	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	50,290,000	290	0	1	0							
113-81-17320	에스엘코어	아이센트릭	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	49,220,000	286	0	1	0							
124-81-70233	아이씨디	글로벌소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	47,080,000	276	0	1	1							
125-81-20828	성장오토텍	더제이와이	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	44,940,000	258	0	0	0							
303-81-29303	에너테크인터내셔널	더제이와이	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	44,940,000	258	1	1	0							
135-81-18218	나레나노텍	라원플랫폼	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	43,870,000	255	0	1	0							
211-81-99077	아이메이	이심일세기소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	40,660,000	233	0	1	0							
615-81-13140	에이스브이	글로벌소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	40,660,000	237	0	0	0							
119-81-38212	디에이테크놀로지	더제이와이	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	38,520,000	220	1	0	0							
125-81-13079	선익시스템	글로벌소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	36,380,000	210	0	1	0							
128-81-38443	삼네트	라원플랫폼	1순위	CC, Substance	Technology Software	34,240,000	130	1	1	1							
129-81-40132	아이엑스시	이심일세기소프트	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	34,240,000	200	0	1	0							
120-86-04740	노블엠엔비	아이센트릭	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	34,240,000	198	0	0	0							
312-81-69217	케이비오토텍	아이센트릭	1순위	CC, Acrobat	Manufacturing	34,240,000	200	0	1	0							

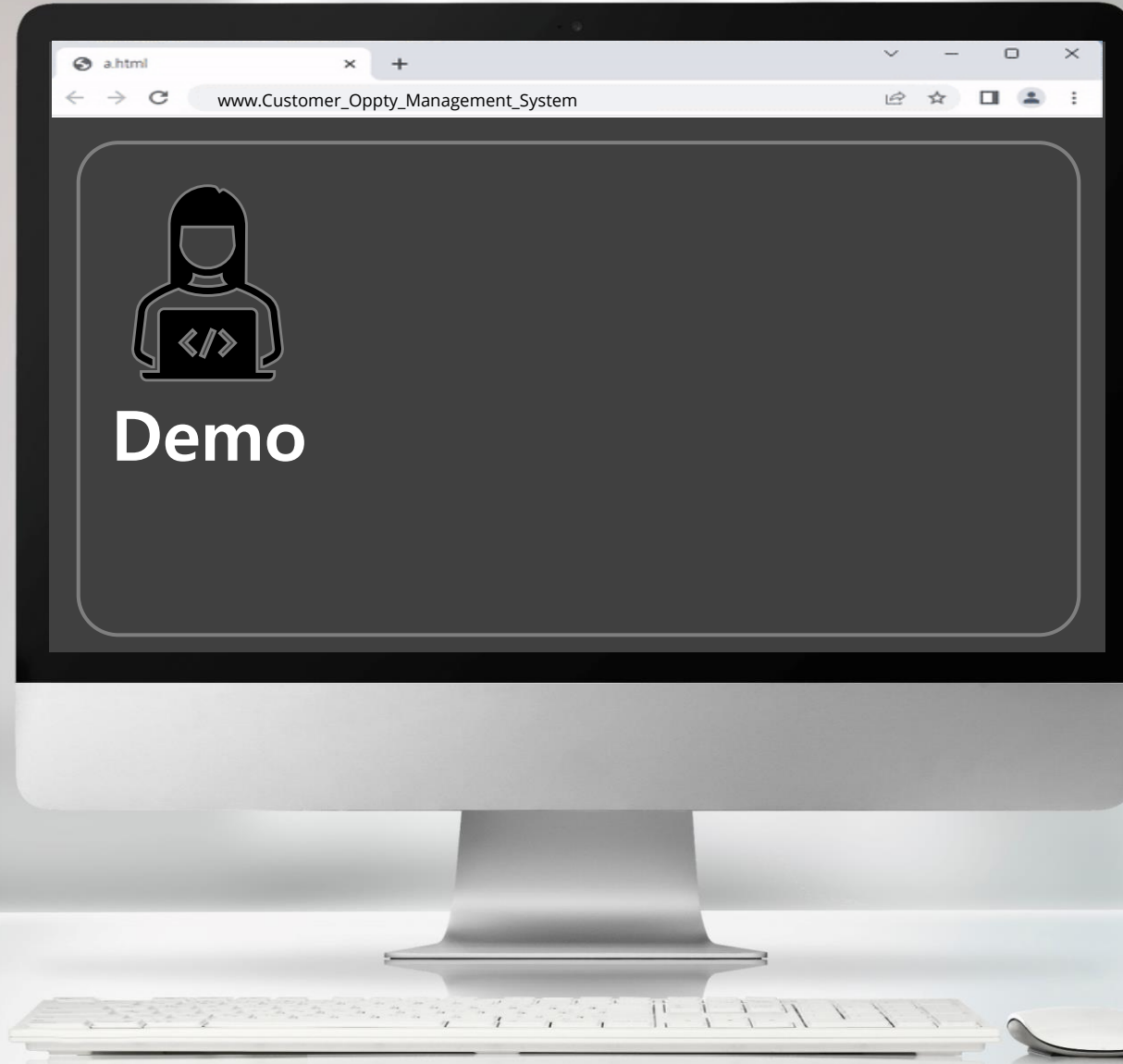
New Deal Management System _ System Build

- Deal Management System 목적
 - 파트너 수익성 개선
 - 분기 별 정확한 New Deal FCST 의 어려움 해결
 - Partner / DMOA / Adobe Communication 기본 자료 활용

FY24 New Deal Management System Launching !!!



- Deal Management System 특징
 - 실시간 Monitoring
 - SMB FCST 가능
 - 파트너 Report 업무 최소화



Strategic Partner Management (1/2)

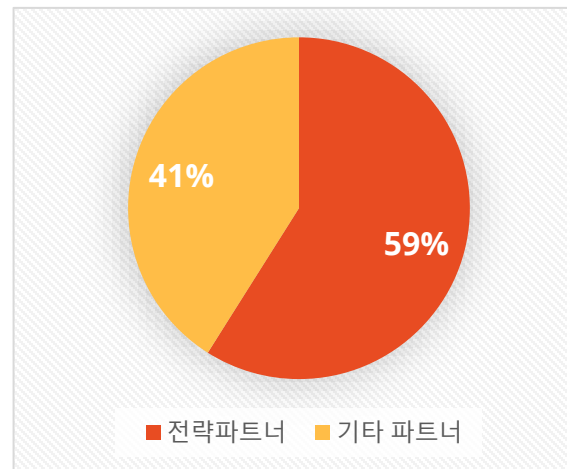
전략 파트너 운영

- ✓ 목적 : **New 매출 성장**을 위한 전략파트너 육성 및 지원
- ✓ FY23 Adobe 10K 전략 파트너 : 이십일세기소프트, 맥플러스, 라원플랫폼, 아이센트릭, 클라우드넷

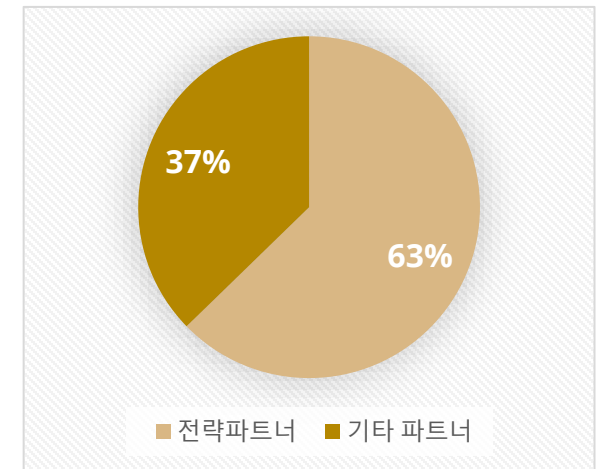
FY23 New 10K 실적

Partner	# of Account	10K Rev (\$)
이십일세기소프트	86	1,250,313
맥플러스	41	1,221,187
라원플랫폼	37	565,485
소프트페이지	10	454,634
아이센트릭	21	441,611
클라우드넷	27	369,452
큐브릿지	14	322,548
단군소프트	9	204,118
엘앤에스정보기술	6	178,727
글루온아이앤에스	12	157,242
기타 파트너	126	2,678,587

전략 파트너 & 기타 파트너 매출 비율



전략 파트너 & 기타 파트너 고객 비율



FY24 New 10K 운영 방안

- ✓ 전략 파트너 추가 육성 : 기존 5개 ➔ 10개 파트너사

Strategic Partner Management (2/2)

전략 파트너 모집

- ✓ 대상 : Certified 이상 파트너
- ✓ 조건 :
 - 10K 전담 세일즈 인력 1명 이상
 - SC 인력 보유 (Shared 가능)
 - 제안서 제출 (Agenda 배포 예정)

✓ 일정 :

2024년 3월 예정

월	화	수	목	금	토	일
18	19 의향서 접수완료	20 Agenda 배포	21	22	23	24
25 파트너 제안서 접수	26	27 전략파트너 선정 공지	28	29	30	31

✓ 선정 : Adobe Corporate Team 및 DMOA 협의 후 선정

전략 파트너 Action to do

- 분기별 10K Target 부여
- Weekly Adobe FCST 미팅
- Weekly FCST Report 접수
- 파트너 SC Skill up 위한 교육 참석 및 고객 대상 세미나 진행

전략 파트너 혜택

SALE Support

- Adobe Sales Lead 건 분배
- Adobe AP 요청관련 우선순위 할당
- Adobe 및 총판 Support (동행방문 지원 & TM 지원)
- Sales Project 우선 순위 (공동구매 및 전략제품 운영 관련)

Technical Support

- 신제품 및 전략 제품 관련 Sales 및 SC 교육 우선 진행
- 고객 세미나 지원 (인력 및 비용)

Funding

- 프로모션 관련 예산 반영 (분기 2천만원)
- MDF 지원 (전체 비용 50% 지원)



4. Partner Program

- 4.1. 가격 정책 & Rebate
- 4.2. 여신 정책 및 분납 Program
- 4.3. Marketplace
- 4.4. Rebate & MDF Support
- 4.5. Start Promotion

파트너 프로그램 _ 가격 정책 & Rebate

가격정책 변경 (2024년 3월5일 부터 시행)

- 3월5일 Adobe 가격 인상
- 파트너 3% Rebate 정책 운영으로 최저 마진 보장 제도 운영 (사전 Renewal 및 New Deal Report 업데이트 필수)
- 시장의 저 마진 구도 개선

Product Family	Level Detail	파트너가(₩)	A.COM 가격	GAP	기대 Margin
Complete	Level 1 1 - 9	1,241,000	1,248,000	7,000	1%
	Level 2 10 - 49	1,230,000	1,248,000	18,000	1%
	Level 3 50 - 99	1,205,000	1,248,000	43,000	3%
	Level 4 100+	1,205,000	1,248,000	43,000	3%
	Level 12 10 - 49 (VIP Select 3 year commit)	1,173,000	1,248,000	75,000	6%
	Level 13 50 - 99 (VIP Select 3 year commit)	1,140,000	1,248,000	108,000	9%
	Level 14 100+ (VIP Select 3 year commit)	1,140,000	1,248,000	108,000	9%
Single	Level 1 1 - 9	526,000	529,000	3,000	1%
	Level 2 10 - 49	521,000	529,000	8,000	2%
	Level 3 50 - 99	510,000	529,000	19,000	4%
	Level 4 100+	510,000	529,000	19,000	4%
	Level 12 10 - 49 (VIP Select 3 year commit)	497,000	529,000	32,000	6%
	Level 13 50 - 99 (VIP Select 3 year commit)	483,000	529,000	46,000	9%
	Level 14 100+ (VIP Select 3 year commit)	483,000	529,000	46,000	9%
Acrobat Pro for teams	Level 1 1 - 9	320,000	367,000	47,000	13%
	Level 2 10 - 49	312,000	367,000	55,000	15%
	Level 3 50 - 99	301,000	367,000	66,000	18%
	Level 4 100+	301,000	367,000	66,000	18%
	Level 12 10 - 49 (VIP Select 3 year commit)	296,000	367,000	71,000	19%
	Level 13 50 - 99 (VIP Select 3 year commit)	284,000	367,000	83,000	23%
	Level 14 100+ (VIP Select 3 year commit)	284,000	367,000	83,000	23%



3%

Rebate 보장

파트너 프로그램 _ 여신 정책 및 분납 프로그램



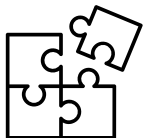
여신정책

당월 말 기준 + 30일로 여신기한 조정 (2024년 4월부터 시행)

담보 입보를 통한 여신 금액 재 산정 _ 파트너별 공지

여신 및 파트너 계약은 1년을 기준으로 재계약 (여신한도 상향, 하향 조정)

파트너 Compliance 교육 관련 필수 이수 (교육 일정 관련 추후 통보)



DMOA 분납 프로그램 운영

목적 : 고객의 분납 요청 사례 증가 및 카드 결제 요청에 대응

대상 : 담보 입보가 완료 되고 연체 이력이 없는 파트너

기간 : 최대 12개월 (계산서 1회 발행 후 분할 납부)

조건 : 고객의 불가피한 요청 시 진행 (심사 후 반영), 발주 진행 전 사전 요청 건만 반영

파트너 프로그램 _ Marketplace(1/2)

VIP Marketplace

VIP Marketplace는 어도비의 제품과 서비스를 구매하고 판매할 수 있는 온라인 플랫폼입니다.
이 플랫폼은 디자이너, 개발자, 콘텐츠 제작자 등을 위한 다양한 디지털 자산을 제공합니다.

VIP & VIP Marketplace 비교

프로그램 특징	VIP Marketplace	VIP
구매승인 유예기간	End-date 앞 , 뒤 7일 (총14일)	End-date 앞 , 뒤 30일 (총 60일)
레벨변경	실시간 레벨변경	계약기간에 통합되어 반영
ADD 발주 산출기준	Daily	다음 계약일 기준에서 남은 개월 수 반영
리뉴얼 발주	계약일의 자동 갱신	구매승인 유예기간내의 매뉴얼 발주
반품	14일 이내 반품 가능(별도자료 없음)	14일 이내 고객 공문 확보, Adobe 승인을 통해 진행
파트너 관리 콘솔	비활성화	활성화
고객 관리 콘솔	활성화 (기존 VIP와 동일)	활성화
계산서 발행	Adobe 에서 매월 통합 처리	콘솔 당 계산서 발행

파트너 프로그램 _ Marketplace(2/2)

라이선스 프로그램 변경

기존 VIP 에서 VIP Marketplace 로 변경 (2024년 VIP 전체 대상)

On Dec 12, 2023, Adobe APAC is announcing to our partner community that the VIP program will sunset by Feb 1st, 2025.
Partners based in Greater China will be excluded.



As soon as your Adobe Authorized Distributor's Marketplace is available, we ask our partners to:

- Migrate your existing VIP customers to VIP Marketplace
- Resell with new Adobe customers through VIP Marketplace Buying Programs

From **mid-2024**, all **net new contract creation** must be transacted through VIP Marketplace (for customers that would have previously been supported in the VIP Buying Program.)

From **February 1, 2025**, all **new customers orders, existing customers, add-ons and renewal orders** must be transacted through VIP Marketplace (for customers that would have previously been supported in the VIP Buying Program.)

By **early 2025**, we are asking APAC partners to have **migrated all of their VIP customers to VIP Marketplace**.

- Please note that globally partners are expected to migrate by January 31, 2025, but in APAC region we are offering partners extra time.

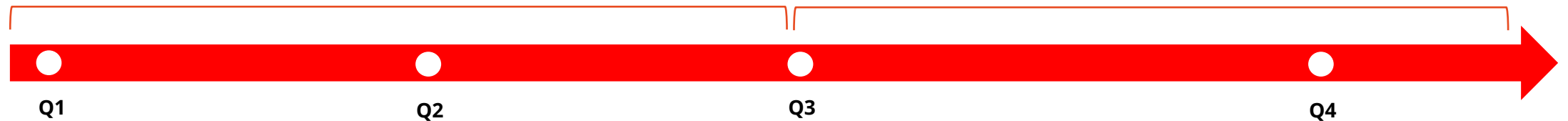
2023년 12월 12일 Adobe 공식 공지 사항

- 2024년 6월 부터 신규 계약은 VIP MP 로만 가능
- 2025년 2월1일 부터 모든 신규 고객 발주 및 기존 고객은 오직 VIP MP로만 발주 가능
- 2025년 초까지 모든 VIP 고객을 VIP MP로 모두 전환 완료

DMOA MP 이관 예정

Marketplace 시스템 Build up

Q3 , Q4 기간 동안 전량 전환 예정



파트너 프로그램 _ Rebate & MDF Support

대상	Program			Partner Level			지원 내용
				Platinum	Gold	Certified	
파트너사	Rebate	New	New	○	○	○	Target 달성 시 지급, (ex : 분기별 P 200K / G 150K / C 50K) _ New Deal Management System 운영과 함께 Set up
		Renewal	New		○		Target 달성 시 지급, (ex: Renewal Rate 93% _ Renewal management System 운영과 함께 Set up
		10K	New	○	○		10K 전략파트너(10개사) 대상, 연간 8천만원 Budget 설정
	MDF	Sales Kit	New		○		Sales Material 제작비용 50% 지원
		Seminar, Event	Upgrade	○	○		고객 대상 행사, 세미나 비용 50% 지원
		Growth Fund	Upgrade	○	○	○	신규 전략파트너사 Growth Funding 지원
	Training Support	Strategy Product	Upgrade	○	○	○	고객 대상 On, Off-Line 교육 지원 파트너 대상 제품 교육, 기술 교육, Operation 교육
		All Product	Upgrade		○	○	
	Technical Support	Strategy Product	Upgrade	○	○	○	
		All Product	Upgrade		○	○	
	Sales Opportunity DB Support		New	○	○		
	Point mall		New	○	○	○	판매 단위 별 포인트제 운영 포인트에 맞는 필요 상품 지급 (포인트몰 런칭 이후 별도 공지 예정)
	Best Sales Rep Award by Q		New	○	○	○	매 분기 우수영업사원 포상, 1-3위 포상금(상품) 지급 파트너 포탈 수상 내역 및 인터뷰 공지
	Year of Sales Rep Award		New	○	○	○	연간 우수영업사원 포상, 1-3위 포상금(상품) 지급 파트너 포탈 수상 내역 및 인터뷰 공지

파트너 프로그램 _ Start Promotion

FY24 Sales Tour Promotion

대상자 : 파트너 영업사원

장소 및 일정 : 동남아 중 장소 추후 공지 , 12월 중 진행 예정

Promotion 내용

- **New Deal 600K 이상 달성 파트너사**
 - Adobe 실적 Data 기준 NIR 금액으로 산정
 - Only Non-Ent Deal로 제한
 - 기간 2024년 3월5일 ~ 2024년 11월 29일 까지
- **Renewal Rate High rate 1, 2위 파트너사**
 - Adobe 실적 Data 기준
 - 최저 90% 이상, 800K Base ARR 이상의 파트너만 해당
 - 기간 2024년 3월5일 ~ 2024년 11월 29일 까지



5. Partner Portal & Technical Support

5.1. 디모아 파트너 지원 서비스 소개

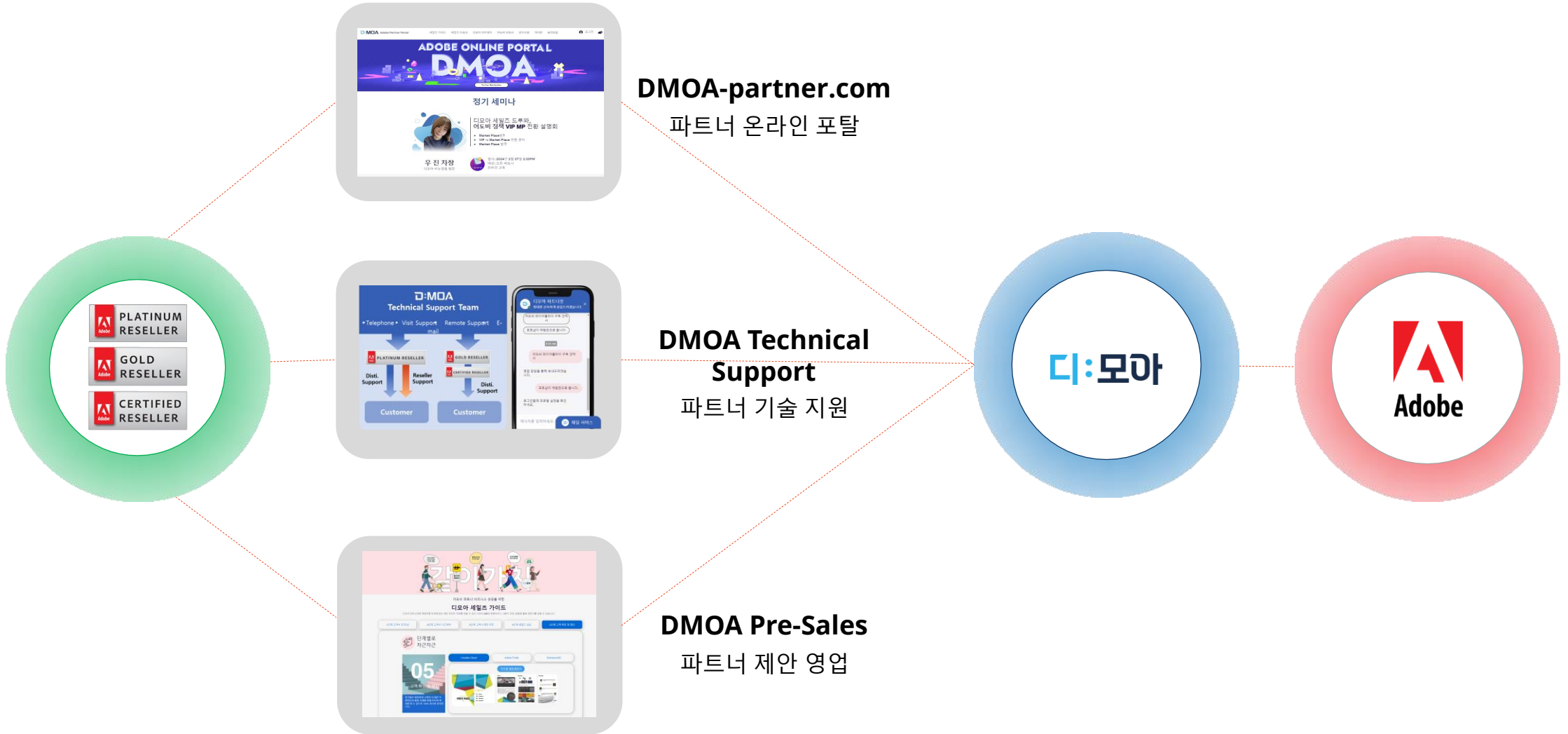
5.2. Partner Portal

5.3. DEMO

5.4. Technical Support

5.5. Pre-sales Support

디모아 파트너 지원 서비스 소개



Partner Portal

· 빠른 자료 전달 가능

메일 주고 받는 과정 없이 담당자가 직접 필요 문서 다운로드

· 세일즈 가이드와 동행 제안 방문

영업 단계별 필요한 모든 자료 제공 / 디모아 동행방문 요청 서비스

· 디모아 아카데미

비디오강좌, 정기 교육, 온/오프라인 세미나 신청

· 세일즈 자료실 최신 자료 제작 및 배포

정책 변경 업데이트 및 신규 내용 제작 빠르게 공유

· 파트너 커뮤니티 운영

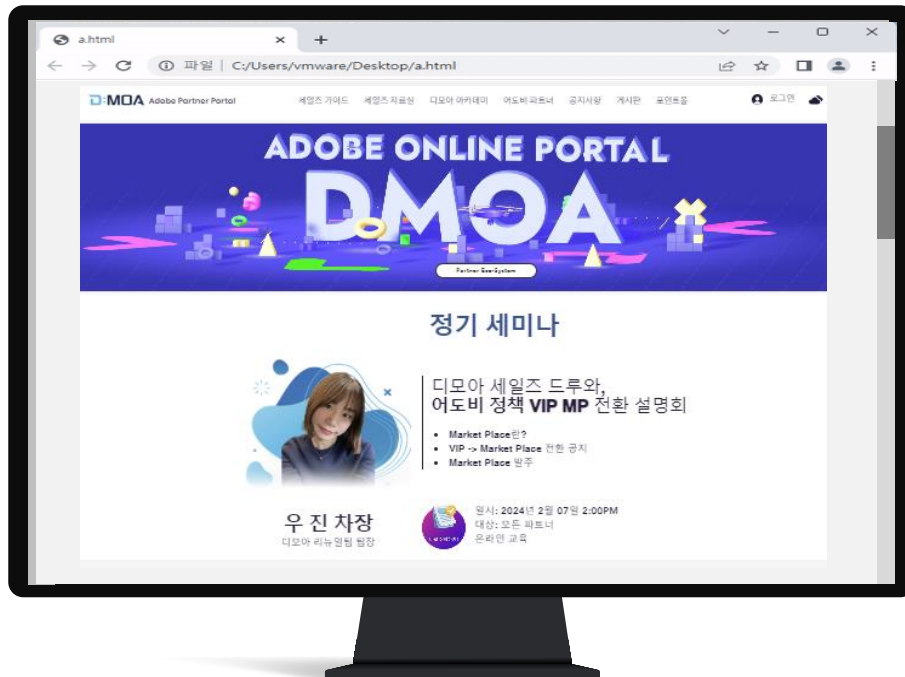
시장 이슈 사항 공유와 파트너, 디모아, 어도비 커뮤니티 만남의 장소

· 디모아 파트너 전용 아이디 발급 및 포인트몰 운영

파트너 전용 로그인 후 교육, 세미나, 동행방문, 기술지원 신청

FY24 DMOA Partner Portal Launching !!!

Sales 주요 정보에 대한 빠른 확인 및 자료 다운로드 제공



요청 빈도 수 많음

주고 받는 시간 소요

정확한 정보 필요

최신 자료 전달

“Adobe Firefly를 상업적으로 사용이 가능한가요?”

“Offline 설치 파일 다운로드 URL 좀 알려 주세요.”

“Firefly 생성형AI 크레딧은 무료일까요?”

“최신 Adobe 브로슈어 좀 보내주세요.”

“고객 가이드 좀 있으면 보내 주세요”
“CCT와 CCE 비교 자료 좀 보내주세요”

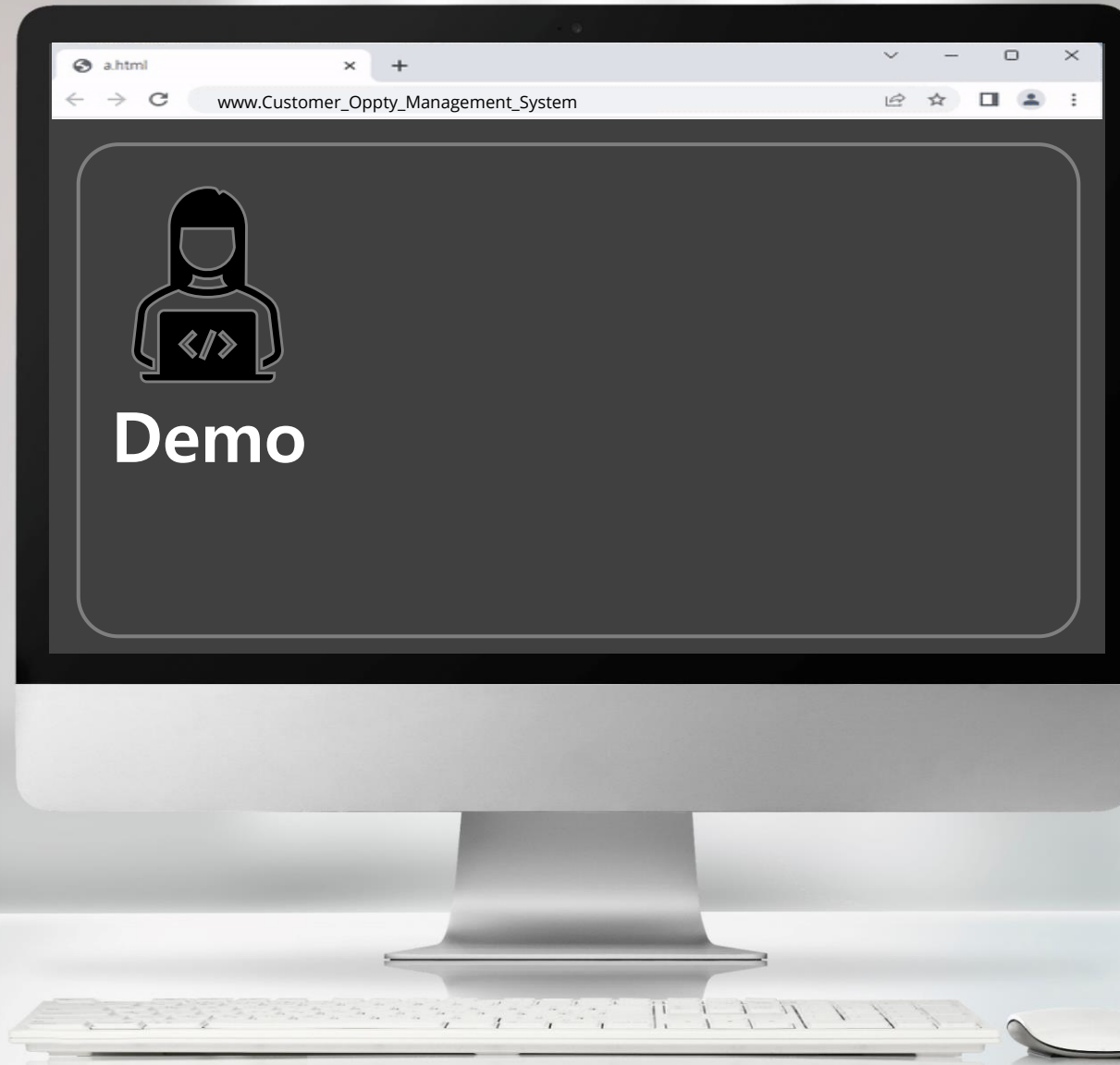
“혹시 Acrobat Sign 비교 자료 있나요?”

“가장 최근에 제작된 제안서 좀 보내주세요”

“Adobe Stock 상업용으로 사용해도 되나요?”

“Adobe CC 라이선스 설치 가이드 좀 보내주세요”

“CC 버전 비교 자료 좀 빨리 보내주세요”



Technical Support

· 기술지원 방법 확대

전화, 방문, 콜, E-Mail, 챗봇, 파트너 포탈 운영, Off-line 기술 교육 센터 운영

· 기술지원 범위 확대

Troubleshooting / Admin console 오류 판단 및 대응 / Deployment & Console migration / Acrobat TLP Customization / Substance 3D / Acrobat Sign / Acrobat API / TC Products

· 지속적인 파트너 기술이슈 교육

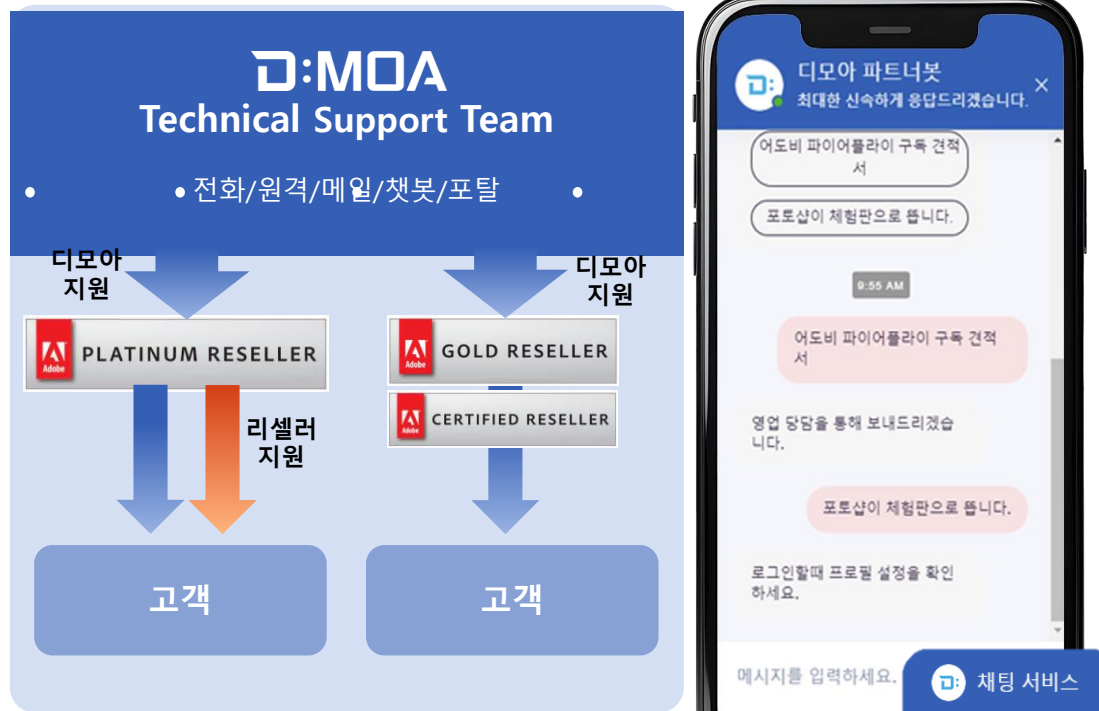
기술지원 이슈와 콘솔 교육을 3개월단위 파트너 레벨별 교육시행후 교육 이수에 따른 지원 정책 적용

· 디모아 클리닉, 이슈해결 영상 빠른 이슈 처리

챗봇 FAQ와 클리닉, 이슈해결 영상으로 신속한 답변

FY24 DMOA Technical Support

파트너 지원 프로세스와 지원 창구 확대



원격 지원

파트너 레벨별 지원

지원 창구 확대

지원 범위 확대

“고객사 담당 엔지니어 배정해주세요.”

“분기별 고객 지원 계획서 제출해주세요.”

“자주 발생하는 문제에 대한 FAQ 없어요?”

“장애 원인 분석과 결과를 알려주세요.”

“고객과 직접 원격 지원 부탁드립니다”

“콘솔 체험판으로 뜨는 이슈는 ?”

“중요 문제 알림 서비스로 이슈 대비 ”

“제품 업데이트 및 취약점 보안 업데이트”

“신규 콘솔 사용자 이관에 대한 가이드”

“이슈에 대한 해결방법 동영상 강좌 교육 ”

“엔지니어가 저희는 없어요. 지원 부탁드립니다.”

Pre-sales Support

· 고객사 동행 제안 방문

어도비 전략제품 – Adobe Substance3D / Adobe Firefly / Acrobat Sign

· 직무별 산업별 표준 제안서

제조, 금융, 유통, 패션, VFX, Game, MME 등 직무별/ 산업별 표준 제안서와 맞춤형 제안서 제작

· 디모아 메타버스 플레이그라운드

Creative Cloud / 3D / DC 제품 체험존과 창작존을 고객 부스에 운영 입체적 제안 영업

· 고객 맞춤형 세미나

Creative Cloud / 3D / DC 등 전 제품에 대한 고객 맞춤형 세미나 지원

FY24 DMOA Pre-Sales

단골 고객 만들기과 신규 고객 시장 개척



파트너 전담 케어 SC

고객사 전담 케어 SC

맞춤형 고객 제안

영업/SC 역량 강화

“기본 라이선스 정책과 리셀러 콘솔 가이드 교육”

“영업 성공 사례 교육과 단계별 세이즈 가이드”

“SC 정기 미팅과 이슈 공유, 커뮤니티 운영”

“파트너 SC 스کیل업 제품 업데이트 교육.”

“디모아 메타버스 플레이 그라운드”

“원데이 맞춤형 세션 고객 세미나 진행”

“산업군별 성공 사례/ 제안방법 교육”

“파트너 포털과 고객 포털 커뮤니티 운영”

“파트너 특색별 GTM전략 제안 영업 지원”

“신규 고객 발굴 및 기존 고객 Upsell 제안 세미나 ”

“Elite Partner 집중 케어 프로그램 운영과 커뮤니티 운영”



Thank You