



Leitfaden für den Verkauf

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Leitfaden für den Verkauf

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Die Handelsmarken und die Handelsaufmachung von Amazon dürfen nicht in einer Weise in Verbindung mit nicht von Amazon stammenden Produkten oder Services verwendet werden, durch die Kunden irreführt werden könnten oder Amazon in schlechtem Licht dargestellt oder diskreditiert werden könnte. Alle anderen Handelsmarken, die nicht Eigentum von Amazon sind, gehören den jeweiligen Besitzern, die möglicherweise zu Amazon gehören oder nicht, mit Amazon verbunden sind oder von Amazon gesponsert werden.

Table of Contents

Erste Schritte	1
Leads verwalten	2
Status des Leads	2
Einen Lead aktualisieren	3
Einen Lead in eine Verkaufschance umwandeln	3
Empfangen von Leads, die geteilt wurden AWS	3
Einen Lead annehmen	4
Leads importieren	4
CSV-Vorlage	4
Vorgang importieren	9
Behebung von Importfehlern	10
Fehlerhafte Datensätze (CSV)	11
Einschränkungen	12
Leads bereichern	12
Erste Schritte	13
Leads anreichern	13
Stapel mit angereicherten Leads	13
Die Ergebnisse der Anreicherung verstehen	13
Chancen managen	15
AWS Verkaufsphasen	15
Co-sell Engagement	16
Co-sell Antrag	16
Qualitätsfaktor der Geschäftschance	16
Verbessern Sie Ihre Geschäftschancen und	17
Eine Gelegenheit schaffen	18
Schaffen Sie eine Geschäftschance	18
Möglichkeiten zum Klonen	25
Agenten für das Opportunity-Management	25
Voraussetzungen	25
Schaffung von Geschäftschancen	26
Zusammenfassung der Geschäftschance	27
Einblicke in die Pipeline	27
Kundenprofil	27
Verkäufe spielen bei der Generierung	28

Lösungsempfehlung	29
Empfehlungen für den nächsten Schritt	29
Entwicklung der Geschäftschance	30
Empfehlungen zur Finanzierung	31
Wichtige Überlegungen	31
Zugehörige Ressourcen	31
AWS Verfahren zur Überprüfung von Geschäftschancen	31
Gelegenheiten annehmen	32
Aktualisierung der nächsten Schritte und der Opportunity-Phase	33
AWS Sichtbarkeit der Phase	34
Kontakte zur Verkaufschance	35
Einen Kanal für die Zusammenarbeit erstellen	36
Suchen und filtern Sie nach Möglichkeiten	37
Tagging AWS Partition für Opportunities	37
Massen-Aktionen	38
Möglichkeiten importieren	38
Möglichkeiten exportieren	45
Opportunities aktualisieren	45
Partnerverbindungen entdecken und verwalten	47
Erste Schritte	47
Entdeckung durch Partner	47
Partner finden	47
Verbindungen zu Partnern	49
Verbindungsanfragen senden	49
Verbindungen anzeigen und verwalten	49
Verwalten von Verbindungen	50
Anforderungen an die Zusammenarbeit	51
Verbindungseinstellungen bearbeiten	51
Best Practices	51
Dokumentverlauf	53
.....	iv

Erste Schritte

Mit AWS Partner Central können AWS Partner AWS mithilfe des Customer [Engagements Program erfolgreiche AWS Partner Kundenbeziehungen](#) fördern, unabhängig davon, ob das Engagement von AWS Partnern durch Einreichung über Opportunities, Leads oder generiert von stammt. AWS

AWS Partner Central setzt AI-powered Agenten ein, um auf Ihre Geschäftschancen zu reagieren. Dazu gehören die Schaffung von Geschäftschancen durch Gespräche, die Empfehlung von Lösungen und nächsten Schritten, die Erstellung maßgeschneiderter Verkaufsaktionen, die schrittweise Weiterentwicklung von Opportunities und die Erstellung von Finanzierungsanfragen. Die Mitarbeiter stellen außerdem Pipeline-Informationen und Kundenprofile zur Verfügung, die als Grundlage für diese Aktionen dienen.

In diesem Abschnitt wird beschrieben, was Sie tun müssen, bevor Sie die Funktionen Opportunities und Leads nutzen können, auf die Sie über das Menü Verkaufen in AWS Partner Central zugreifen können. Informationen zu den Anforderungen, die AWS Partner erfüllen müssen, um Leads und Opportunities zu erhalten, finden Sie unter [AWS Partner Kundenbindung](#).

Bei der Registrierung für AWS Partner Central hat die Person, die die Registrierungsprozesse abgeschlossen hat, die [Allgemeinen Geschäftsbedingungen des APN-Kundenbindungsprogramms bestätigt und ihnen](#) zugestimmt.

Note

Um Leads und Opportunities zu erstellen, anzuzeigen, zu bearbeiten oder zu verwalten, müssen einem Benutzer die entsprechenden Berechtigungen in AWS IAM zugewiesen werden. Weitere Informationen finden Sie unter [Zugreifen auf Partner Central](#).

Leads verwalten

Auf der Lead-Seite in AWS Partner Central können Sie Ihren Lead-Lebenszyklus verwalten: Leads annehmen AWS, von denen Sie geteilt werden, importieren Sie Ihre eigenen Leads, bereichern Sie Leads mit AWS Erkenntnissen, melden Sie Updates und wandeln Sie Leads in Opportunities um. Die Leads-Seite hat drei Tabs:

- Leads — hier können Sie Lead-Batches anreichern, Leads verwalten und Leads in Opportunities umwandeln
- Lead-Einladungen — hier können Sie Leads annehmen oder ablehnen, die Ihnen mitgeteilt wurden von AWS
- Chargen mit angereichertem Blei — hier können Sie Ihre Chargen mit angereichertem Blei und die Ergebnisse der Anreicherung überprüfen

Status des Leads

Leads können den folgenden Status haben:

Lead-Status	Beschreibung
Unqualifiziert	Der Standardstatus für einen neuen Lead. Der Partner hat noch nicht geprüft, ob der Lead mit einer realisierbaren Geschäftschance verknüpft werden kann.
Qualifiziert	Das prospect/end Kundenbetreuungsteam des Partners hat mit dem Kunden die Machbarkeit besprochen, die Anforderungen verstanden usw. Der Prospect/end Kunde war sich einig, dass es sich um ein echtes, interessantes Angebot handelt und möglicherweise eine geschäftliche oder technische Anforderung lösen kann.
Disqualifiziert	Blei kann nicht an eine Gelegenheit gebunden werden.
Sonstige	Die Qualifikation des Leads entspricht nicht den Standards taaten.

Einen Lead aktualisieren

1. Navigieren Sie zu einem beliebigen Lead, indem Sie das Kontrollkästchen verwenden oder den Lead auswählen.
2. Wählen Sie Bearbeiten aus.
3. Nehmen Sie die entsprechenden Aktualisierungen vor und wählen Sie Speichern aus. Sie können dem Lead auch Interaktionen hinzufügen, um den Kontakt zwischen einem Partner und dem potenziellen Kunden aufzuzeichnen und so die Interaktion mit Leads über verschiedene Kanäle und Kontaktpunkte hinweg nachzuverfolgen.

Einen Lead in eine Verkaufschance umwandeln

Sobald ein Lead die Qualifizierungsphase erreicht hat, können Partner ihn in eine Opportunity umwandeln und dabei die historische Verbindung zwischen dem Lead und der daraus resultierenden Opportunity aufrechterhalten.

Um einen Lead in eine Verkaufschance umzuwandeln

1. Navigieren Sie zum gewünschten Lead und wählen Sie Opportunity-Entwurf erstellen aus.
2. Wählen Sie „Opportunity-Entwurf erstellen“. Dadurch wird automatisch eine neue Verkaufschance generiert, bei der die relevanten Lead-Informationen vorab ausgefüllt sind.
3. Wählen Sie „Opportunity-Entwurf anzeigen“.
4. Fügen Sie alle weiteren erforderlichen Informationen zur Verkaufschance hinzu.
5. Wählen Sie „Senden“, um das Dokument zur Bestätigung einzureichen.

Note

Informationen zur massenweisen Übertragung von Leads finden Sie unter [Sammelaktionen](#).

Empfangen von Leads, die geteilt wurden AWS

Lead-Einladungen von AWS werden auf der Registerkarte Lead-Einladungen angezeigt, wo Sie sie innerhalb eines Zeitfensters von 5 Werktagen annehmen oder ablehnen können. Sie müssen eine Lead-Einladung annehmen, bevor die vollständigen Lead-Details, einschließlich der

Kontaktinformationen, sichtbar sind. Abgelehnte Leads werden automatisch aus dem Tab Lead-Einladungen entfernt.

Einen Lead annehmen

AWS Partner haben die Möglichkeit, eingehende Lead-Engagements entweder anzunehmen oder abzulehnen. Sie müssen einen eingehenden Lead akzeptieren, bevor Sie alle Lead-Details einschließlich der Kontaktinformationen einsehen können.

1. Wählen Sie auf der Registerkarte Lead-Einladungen mithilfe der Kontrollkästchen einen oder mehrere Leads aus und klicken Sie dann auf Einladung annehmen. Wählen Sie alternativ eine Lead-Einladung aus und klicken Sie in der oberen rechten Ecke auf Einladung annehmen.
2. Ein Bestätigungsdialogfeld wird angezeigt. Bestätigen Sie Ihre Annahme.
3. Es erscheint ein Banner, das über die erfolgreiche Annahme informiert.

Nach der Annahme werden die vollständigen Lead-Details, einschließlich der Kontaktinformationen, sichtbar. Akzeptierte Leads werden auf der Registerkarte Leads angezeigt, wo sie mit AWS Erkenntnissen angereichert, bearbeitet und in Opportunities umgewandelt werden können.

Leads importieren

Mit der Funktion „Leads importieren“ in AWS Partner Central können Sie mehrere von Partnern stammende Leads gleichzeitig erstellen. Laden Sie eine CSV-Datei hoch, um Ihre Leads zu importieren. Jede gültige Zeile in der Datei erstellt einen Lead über das APN Customer Engagements (ACE) -Programm. Sie können bis zu 100 Leads pro Datei importieren.

Nach dem Import können Sie Ihre Leads mit AWS Engagement-Signalen anreichern, einschließlich Handlungsempfehlungen und AWS Erkenntnissen wie dem Marketplace Engagement Score. Verwenden Sie diese Erkenntnisse, um die Reichweite zu priorisieren und Leads zu identifizieren, die am wahrscheinlichsten in Geschäftschancen umgewandelt werden.

CSV-Vorlage

Um sicherzustellen, dass Ihre Daten korrekt formatiert sind, laden Sie die CSV-Vorlage von der Seite Leads importieren herunter. Die Vorlage enthält 17 Spalten. Verwenden Sie genau die unten abgebildeten Spaltenüberschriften — das System verwendet sie, um Ihre Daten den Lead-Feldern zuzuordnen.

Pflichtfelder

Die folgenden Felder sind erforderlich. Zeilen, denen eines dieser Felder fehlt, schlagen bei der Überprüfung fehl und werden in der CSV-Datei mit den fehlgeschlagenen Datensätzen angezeigt.

Spalte	Format	Description	Beispiel
Company Name	Maximal 120 Zeichen	Rechtlicher Name des Unternehmens des Kunden. Dieser Wert wird auch verwendet, um den Anzeigentitel des Leads in AWS Partner Central zu generieren.	Acme Corp
Country	Vordefinierter Wert	Two-letter Ländercode für den Standort des Kunden im Format ISO 3166-1 Alpha-2. Der Code muss mit einem der akzeptierten Werte übereinstimmen. Laden Sie die Vorlage für die vollständige Liste herunter. Allgemeine Werte:US,GB,DE,IN,JP,AU,CA,FR,SC	US
Contact Business Title	Max. 80 Zeichen	Berufsbezeichnung oder Rolle des Hauptansprechpartners im Kundenunternehmen. Dieses Feld ist immer erforderlich — Zeilen ohne Geschäftstitel schlagen fehl und führen zu einem MISSING_CONTACT Fehler.	CTO, VP of Engineering
Contact First Name	Max. 80 Zeichen	Vorname des Hauptkontakts. Vorname, Nachname und E-Mail-Adresse sind für jeden Kontakt erforderlich.	Jane
Contact Last Name	Max. 80 Zeichen	Nachname des Hauptkontakts.	Doe

Spalte	Format	Description	Beispiel
Contact Email	Gültiges E-Mail-Format, maximal 80 Zeichen	Geschäftliche E-Mail-Adresse des Kontakts. Erforderlich und muss ein gültiges E-Mail-Format haben (z. B. <code>user@domain.com</code>). Ein falsch formatierter Wert löst einen <code>INVALID_EMAIL</code> Fehler aus.	<code>jane.doe@acme.com</code>

Optionale Felder

Die folgenden Felder bieten zusätzlichen Kontext für Ihre Leads. Lassen Sie sie leer, wenn die Informationen nicht verfügbar sind.

Spalte	Format	Description	Beispiel
Row Id	Positive Ganzzahl	Eine eindeutige Kennung für jede Zeile. Wird für die Deduplizierung innerhalb der Datei verwendet. Wenn zwei Zeilen dasselbe verwenden <code>Row Id</code> , wird die zweite Zeile mit einem Fehler übersprungen. <code>DUPLICATE_ROW</code> Nicht gesendet an. AWS	1, 2, 3
Street Address	Maximal 255 Zeichen	Vollständige Adresse der Hauptniederlassung oder des Hauptstandorts des Kunden.	123 Main Street
City	Maximal 255 Zeichen	Einsatzort des Kunden.	Seattle
State Or Region	Freier Text	Bundesstaat, Provinz oder Region innerhalb des Landes.	WA
Postal Code	Max. 20 Zeichen	PLZ oder Postleitzahl.	98101

Spalte	Format	Description	Beispiel
Industry	Vordefinierter Wert	Branche, in der der Kunde tätig ist. Falls angegeben, muss er genau einem der akzeptierten Werte entsprechen. Lassen Sie das Feld leer, wenn Sie sich nicht sicher sind — ein unbekannter Wert löst einen INVALID_ENUM_VALUE Fehler aus. Zulässige Werte: Aerospace Agriculture Automotive ,Computers and Electronics ,Consumer Goods,Education ,Energy - Oil and Gas,Energy - Power and Utilities ,Financial Services,Gaming,Government ,Healthcare ,Hospitality ,Life Sciences,Manufacturing ,Marketing and Advertising ,Media and Entertainment ,Mining,Non-Profit Organization ,Other,Professional Services ,Real Estate and Construction ,Retail,Software and Internet,Telecommunications ,Transportation and Logistics Travel,Wholesale and Distribution .	Software and Internet

Spalte	Format	Description	Beispiel
Website Url	4–255 Zeichen, URL-Format	URL der Unternehmenswebsite des Kunden. Muss 4 bis 255 Zeichen lang sein und ein gültiges URL-Format verwenden (z. B. <code>https://acme.com</code>). Ein Wert, der zu kurz ist oder nicht, URL-formatted führt dazu, dass die Zeile fehlschlägt.	<code>https://acme.com</code>
DUNS	9-stellige numerische Zeichenfolge	Die D-U-N-S Kundennummer, eine eindeutige Geschäfts-ID, die von Dun & Bradstreet ausgestellt wurde. Wird für die firmografische Anreicherung und Deduplizierung verwendet.	123456789
Contact Phone	E.164 Format, bis zu 15 Ziffern	Telefonnummer des Hauptkontakts. Muss dem E.164 internationalen Format entsprechen: ein + Zeichen, gefolgt von der Landesvorwahl und der Nummer ohne Leerzeichen oder Bindestriche. Eine falsch formatierte Telefonnummer verursacht einen Fehler <code>API_ERROR</code> bei der Lead-Erstellung.	+12065551234
Use Case	Freier Text, maximal 255 Zeichen	Eine Freitextbeschreibung des AWS Anwendungsfalls oder der Arbeitslast, auf die sich der Lead bezieht. Dieser Wert wird nicht anhand einer festen Werteliste validiert.	Migration and Transfer

Spalte	Format	Description	Beispiel
Business Problem	20—2000 Zeichen	Eine Beschreibung der wichtigsten geschäftlichen Herausforderung oder des Problembereichs des Kunden. Dies hilft, den Kontext des Leads zu AWS verstehen. Falls angegeben, muss es zwischen 20 und 2000 Zeichen lang sein.	Legacy infrastructure modernization

Vorgang importieren

Um Leads zu importieren, navigieren Sie in AWS Partner Central zur Registerkarte Leads und wählen Sie Leads importieren aus. Der Import durchläuft die folgenden Schritte:

1. Wählen Sie Ihre Datei aus — Wählen Sie eine CSV-Datei (nur CSV-Format). Die Datei muss zwischen 1 und 100 Zeilen mit Lead-Daten enthalten. Wenn das Dateiformat ungültig ist oder das Zeilenlimit überschreitet, bleibt die Schaltfläche Leads importieren deaktiviert.
2. Spaltenzuordnung — Das System überprüft, ob alle erforderlichen Vorlagenspaltenüberschriften vorhanden sind. Wenn erforderliche Spalten fehlen, wird eine Fehlermeldung mit der Schaltfläche Vorlage herunterladen angezeigt, sodass Sie mit dem richtigen Format beginnen können.
3. Validierung — Jede Zeile wird auf Pflichtfelder, Datenformatierung, gültige Aufzählungswerte und die Erkennung von Duplikaten überprüft. Zeilen, bei denen die Überprüfung fehlschlägt, werden in einer herunterladbaren Datei mit fehlgeschlagenen Datensätzen gesammelt. Wenn alle Zeilen fehlschlagen, werden Sie mit einer Fehlermeldung auf die Lead-Seite weitergeleitet.
4. Lead-Erstellung — Gültige Zeilen werden eingereicht, um Leads zu erstellen. Sie werden zur Lead-Seite mit einem von drei Ergebnissen weitergeleitet:
 - Erfolgreich — Alle Zeilen wurden erfolgreich erstellt.
 - Teilweise erfolgreich — Einige Zeilen wurden erstellt, andere schlugen fehl. Ein Link zum Herunterladen fehlgeschlagener Datensätze wird bereitgestellt.
 - Fehler — Alle Zeilen sind fehlgeschlagen. Ein Link zum Herunterladen fehlgeschlagener Datensätze wird bereitgestellt.

Behebung von Importfehlern

Wenn Zeilen beim Import fehlschlagen, können Sie eine CSV-Datei mit fehlgeschlagenen Datensätzen herunterladen, die alle Originalspalten `Error Code` sowie eine `Error Message` UND-Spalte enthält. Verwenden Sie den Fehlercode, um das Problem zu identifizieren und zu beheben, und laden Sie dann nur die fehlgeschlagenen Zeilen erneut hoch.

Fehlercode	Ursache	Auflösung
MALFORMED_ROW	Die Zeile ist komplett leer oder enthält nur Leerzeichen.	Entfernen Sie die leere Zeile oder füllen Sie mindestens die erforderlichen Felder aus.
MISSING_COMPANY	Das Company Name Feld ist leer.	Fügen Sie einen gültigen Firmennamen hinzu.
MISSING_COUNTRY	Das Country Feld ist leer.	Fügen Sie einen gültigen ISO-3166-1-Alpha-2-Ländercode hinzu (z. B.,US,DE). JP
MISSING_CONTACT	Eines der erforderlichen Kontaktfelder ist leer: Contact Business Title, Contact First Name, Contact Last Name oder. Contact Email	Geben Sie einen Firmentitel, einen Vornamen, einen Nachnamen und eine E-Mail-Adresse für den Kontakt ein.
INVALID_EMAIL	Der Contact Email Wert ist vorhanden, aber kein gültiges E-Mail-Format.	Verwenden Sie eine gültige E-Mail-Adresse (z. B. jane.doe@acme.com).
INVALID_ENUM_VALUE	Der Country Wert Industry oder entspricht keinem akzeptierten Wert.	Für Industry (optional): Verwenden Sie einen unterstützten Wert aus der CSV-Vorlage oder lassen Sie das Feld leer. Für Country (erforderlich): durch einen gültigen ISO 3166-1-

Fehlercode	Ursache	Auflösung
DUPLICATE_ROW	Der Row Id Wert wurde bereits in einer früheren Zeile derselben Datei angezeigt.	Alpha-2-Code aus der Vorlage ersetzen (z. B.,US,DE). JP Stellen Sie sicher, dass jede Zeile eine eindeutige Zeile hat Row Id, oder entfernen Sie die doppelten Zeilen.
API_ERROR	Die Zeile hat die Validierung bestanden, aber die Anfrage zur Lead-Erstellung ist fehlgeschlagen (Drosselung, Serverfehler oder Netzwerkfehler).	Warten Sie ein paar Minuten und importieren Sie nur die fehlgeschlagenen Zeilen erneut. Wenn das Problem weiterhin besteht, wenden Sie sich an den Support von AWS Partner Central.

Fehlerhafte Datensätze (CSV)

Wenn ein Import teilweise oder vollständig fehlschlägt, generiert AWS Partner Central eine CSV-Datei mit fehlgeschlagenen Datensätzen, die Sie über den Link [Fehlgeschlagene Datensätze](#) herunterladen auf der Seite [Leads herunterladen](#) können. Diese Datei enthält jede Zeile, die nicht erfolgreich importiert wurde, zusammen mit der Ursache für den Fehler.

Dateiformat

Die CSV-Datei mit fehlgeschlagenen Datensätzen enthält alle ursprünglichen 17 Vorlagenspalten, wobei Ihre Daten genau so beibehalten wurden, wie sie hochgeladen wurden, plus zwei zusätzliche Spalten, die am Ende angehängt wurden: `Error Code` und `Error Message`. Die Zeilen werden in derselben Reihenfolge wie Ihre Originaldatei angezeigt.

Validierungsfehler

Zeilen, die während des Validierungsschritts (bevor versucht wird, Leads zu erstellen) fehlschlagen, enthalten Fehlercodes wie `MISSING_CONTACT`, `MISSING_COMPANY`, oder `INVALID_EMAIL`. Wenn

Sie beispielsweise Zeilen ohne ein hochladenContact Business Title, erscheint jede Zeile in der Datei mit den fehlgeschlagenen Datensätzen mit Error Code gesetzt auf MISSING_CONTACT und Error Message gesetzt auf Contact business title is required.

API-Fehler

Zeilen, die die Validierung bestehen, aber bei der Lead-Erstellung nicht erfolgreich sind, werden mit der Error Code Einstellung auf angezeigtAPI_ERROR. Das Error Message enthält den spezifischen Grund, der vom Service zurückgegeben wurde. Beispiel: Eine Telefonnummer, die nicht dem E.164 Format folgt (+gefolgt von Landesvorwahl und Nummer), erzeugt eine Fehlermeldung, die die Formateinschränkung beschreibt. Überprüfen Sie die Fehlermeldung, korrigieren Sie die Daten in der Datei mit den fehlerhaften Datensätzen und laden Sie nur die fehlerhaften Zeilen erneut hoch.

Re-importing fehlgeschlagene Zeilen

Um fehlgeschlagene Zeilen zu korrigieren und erneut zu importieren, laden Sie die CSV-Datei für fehlerhafte Datensätze herunter, korrigieren Sie die in den Error Message Spalten Error Code und markierten Werte, entfernen Sie diese beiden Spalten und laden Sie die korrigierte Datei hoch. Sie müssen Zeilen, die beim ursprünglichen Upload erfolgreich waren, nicht erneut importieren.

Einschränkungen

Limit	Wert
Maximale Anzahl von Zeilen pro CSV-Datei	100
Dateiformat	Nur CSV (.csv)
Mindestanzahl an Zeilen pro Datei	1

Leads bereichern

Die Lead-Anreicherung ist eine Funktion in AWS Partner Central, mit der Sie Ihre Leads mit AWS Daten erweitern können. Reichen Sie Ihre Leads ein, um AWS entsprechende Signale zu erhalten und um zu überprüfen, ob Ihr Konto für bestimmte AWS Programme, Finanzierungsvorteile und Verkaufsanträge in Frage kommt.

Erste Schritte

Die Lead-Anreicherung ist auf der Lead-Seite in AWS Partner Central oder über die AWS Partner Central Selling API verfügbar.

Leads anreichern

Ihre Leads werden in einer einzigen Ansicht auf dem Tab Leads angezeigt.

1. Navigieren Sie zur Registerkarte Leads. Filtern und sortieren Sie Leads nach Status, Quelle, Branche oder Anreicherungsstatus.
2. Wählen Sie die Leads aus, die Sie anreichern möchten, indem Sie die entsprechenden Kontrollkästchen aktivieren, oder wählen Sie Alle auswählen und dann Leads anreichern aus.
3. Geben Sie einen aussagekräftigen Namen für den Stapel ein, damit Sie ihn später leichter identifizieren können, und wählen Sie dann Leads anreichern.
4. Überprüfen Sie auf der Registerkarte Batches mit angereicherten Leads die Ergebnisse der Anreicherung für Ihren Stapel.

Stapel mit angereicherten Leads

Auf der Registerkarte Chargen mit angereichertem Blei werden Ihre angereicherten Leads angezeigt. Die Haupttabelle bietet Einblick in den Batchstatus, die Anzahl der Leads und die Leads, für die keine Anreicherungsdaten verfügbar waren. Wählen Sie einen Lead-Batch aus, um die Ergebnisse anzuzeigen, oder exportieren Sie die erweiterte Lead-Liste als CSV oder PDF.

Um einzelne Lead-Details anzuzeigen, wählen Sie die Lead-ID aus, um den Lead mit seinen angereicherten Details zu öffnen.

Die Ergebnisse der Anreicherung verstehen

Angereicherte Leads beinhalten eine Eignungsbeurteilung und AWS Einblicke, die Ihnen helfen, jeden Lead zu priorisieren und entsprechend zu handeln.

Bewertung der Bereitschaft

Jeder angereicherte Lead erhält eine Handlungsempfehlung mit einem Konfidenzniveau (Hoch, Mittel oder Niedrig), das die Stärke der zugrunde liegenden Signale widerspiegelt:

- Bereit für den Kontakt — Priorisieren Sie, damit der Vertrieb sofort erreicht werden kann.
- Nurture Lead — Frühe Interessensignale. Folgen Sie Marketingkampagnen zur Förderung.
- Begrenztes Potenzial — Geringe Neigung. Heben Sie die Priorisierung auf.

AWS Einblicke

Zu den angereicherten Leads gehören die folgenden Erkenntnisse:

- AWS Marketplace Engagement Score — Eine Schätzung, wie wahrscheinlich es ist, dass das Konto eine Lösung über AWS Marketplace erwirbt. Hohe, mittlere und niedrige Werte helfen dabei, Konten im Hinblick auf Marketplace-Interaktionen zu priorisieren.
- AWS Marketplace-Lösungsbewertung — Prognostiziert die Wahrscheinlichkeit, dass ein Konto eine kategoriespezifische Lösung kauft.
- Eignung für ein Konto — Überprüft, ob ein Konto für ein bestimmtes Programm, einen Finanzierungsvorteil und einen Verkaufsantrag in Frage kommt.
- Firmografische Daten — Anzahl, Region und Geografie der Mitarbeiter.

Chancen managen

Partner können Möglichkeiten AWS für Co-Selling schaffen und mit AWS ihnen teilen oder Gelegenheiten erhalten, die sie gemeinsam nutzen. In den folgenden Themen wird beschrieben, wie Sie Geschäftschancen während des gesamten AWS Vertriebszyklus gemeinsam verwalten können.

Jeder Verkaufschance wird ein Co-Selling-Antrag und eine Bewertung der Opportunity-Qualität zugewiesen, die zusammen bestimmen, AWS wie das Geschäft angenommen wird. Details hierzu finden Sie unter [Co-sell Engagement](#).

AWS Verkaufsphasen

Partner können Möglichkeiten zur Zusammenarbeit teilen und erhalten AWS. Diese Opportunities durchlaufen verschiedene Phasen des Verkaufszyklus. Dieser stellt eine bestimmte Phase im Verkaufsprozess dar und gibt an, wie nah ein Geschäft am Abschluss ist. Opportunities durchlaufen die folgenden Phasen:

Stage	Beschreibung
Prospekt	Eine Kundenchance wurde identifiziert.
Qualifiziert	Sie haben mit dem Kunden die Gelegenheit genutzt, die Rentabilität zu besprechen und die Anforderungen zu verstehen. Der Kunde hat zugestimmt, dass es sich um ein reales und interessantes Angebot handelt, das bei wichtigen geschäftlichen und technischen Anforderungen hilfreich sein kann.
Technische Validierung	Der Kunde validiert die Lösung technisch anhand einer Kombination aus Präsentationen, Architekturentwurfssitzungen mit dem Systemadministrator (SA) AWS Partner und anderen Machbarkeitsstudien.
Validierung des Geschäfts	Die Interessengruppen aus der Wirtschaft haben ihre Zustimmung zur finanziellen Tragfähigkeit der Lösung zum Ausdruck gebracht.

Stage	Beschreibung
Engagiert	Der Kunde hat der Lösung zugestimmt und verpflichtet sich, mit Technologie, Architektur und Wirtschaftlichkeit weiterzumachen.
Gestartet	Die Abrechnung der Lösung hat begonnen.
Geschlossen, verloren	Der Endkunde hat sich für einen anderen Cloud-Anbieter entschieden oder ist nicht bereit, mit der Lösung fortzufahren.

Co-sell Engagement

Jeder Verkaufschance wird ein Co-Selling-Antrag und eine Bewertung der Opportunity-Qualität zugewiesen. Gemeinsam legen sie fest, AWS wie das Geschäft bearbeitet wird und wie der AWS Partner Central-Mitarbeiter weiterhelfen kann.

Co-sell Antrag

Jeder Opportunity wird ein Co-Selling-Antrag zugewiesen und bestimmt, wer sie leitet:

- **AWS Field-engaged**— Ihre Verkaufschance ist bereit für den Co-Selling und wird mit einem AWS Vertriebsteam für direkte Zusammenarbeit verknüpft. Der Agent nimmt eine unterstützende Rolle ein und bereitet Recherchen vor, verfolgt Aktionen und hält die Unterlagen auf dem neuesten Stand.
- **Agent-engaged**— Der Agent qualifiziert und bereichert das Angebot direkt mit Ihnen und gibt Ihnen Einblicke und Empfehlungen, um die Einreichung zu untermauern.
- **Partner-led**— Sie sind für die Geschäftschance verantwortlich und fördern sie mit Unterstützung durch Mitarbeiter, einschließlich Verkaufsgesprächen, Kundeninformationen und Ressourcen.

Qualitätsfaktor der Geschäftschance

Jede Opportunity erhält eine Bewertung der Opportunity-Qualität von 0 bis 100, die als `[score] / 100` Indikator dargestellt wird, der angibt, ob der Wert seit der letzten Aktualisierung gestiegen, gesunken oder unverändert geblieben ist. Die Bewertung wird kontinuierlich aktualisiert, wenn Sie und der Agent die Opportunity verbessern.

Eine höhere Bewertung der Opportunity-Qualität kann die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass ein Verkäufer vor AWS Ort auf Ihre Verkaufschance eingeht, garantiert aber nicht, dass Sie auch tatsächlich aktiv werden.

Der Mitarbeiter von AWS Partner Central weiß über Ihre Verkaufschance Bescheid und gibt Ihnen den Koverkaufsantrag, den Qualitätsfaktor und den Trend der Verkaufschance sowie Empfehlungen zur Verbesserung der Angebotsabgabe zurück.

Verbessern Sie Ihre Geschäftschancen und

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Verkaufschance vollständig und aktuell ist AWS , um das Co-Selling-Engagement zu beschleunigen. Bereichern Sie diese Felder manuell oder mit dem Agenten:

- Titel: Nennen Sie den Kunden, den Workload und das Liefermodell, damit das Angebot leicht zu identifizieren ist.
- Geschäftsproblem des Kunden: Beschreiben Sie die spezifische Situation dieses Kunden, was ihn zwingt, jetzt zu handeln, und das erwartete Ergebnis. Vermeiden Sie allgemeine Beschreibungen, die für jeden Kunden gelten könnten.
- Phase: Achten Sie darauf, dass die Phase korrekt ist, und verschieben Sie die Opportunity auf „Gestartet“ oder „Abgeschlossen — Verloren“, sobald das Geschäft abgeschlossen ist.
- Nächste Schritte: Fügen Sie eine bestimmte Aktion mit einem Liefergegenstand, einem benannten Eigentümer und einem konkreten Datum hinzu und aktualisieren Sie diese Aktion jedes Mal, wenn das Geschäft weitergeht.
- Geschätzter monatlicher wiederkehrender Umsatz: Basieren Sie die Schätzung auf dem [AWS Preisrechner](#) und nicht auf einer Vermutung.
- Branche und Anwendungsfall: Wählen Sie genaue Werte aus, anstatt sie als Sonstige zu belassen.
- AWS Dienstleistungen: Führen Sie in der Beschreibung und im Produktfeld die AWS Services auf, die der Kunde in Anspruch nimmt, nicht die Services, auf denen Ihr eigenes Produkt läuft.
- Partnerlösung: Kennzeichnen Sie Ihre registrierte AWS Lösung, sodass das Angebot auf ein validiertes Angebot verweist.

Der Agent kann Ihnen helfen, jedes dieser Angebote zu stärken. Details hierzu finden Sie unter [Agenten für das Opportunity-Management](#).

Eine Gelegenheit schaffen

Opportunities können einzeln, per [Massenimport](#) hinzugefügt oder über eine [CRM-Integration](#) verwaltet werden. Wir empfehlen AWS Partnern, bereits zu Beginn des Verkaufszyklus Verkaufschancen einzureichen und sich im Laufe des Geschäfts vom Mitarbeiter bei der Qualifizierung und Stärkung der Verkaufschance unterstützen zu lassen.

Opportunities können als AWS unterstützungsbedürftig eingestuft werden, oder Partner können sich dafür entscheiden, ihre Opportunities eigenständig zu verwalten. Opportunities durchlaufen vom potenziellen Kunden bis hin zum potenziellen Kunden definierte Phasen Launched/Closed und beinhalten Datenattribute wie Umsatzschätzungen, Kundendetails und Kundenanwendungsfälle.

Partner können Geschäftschancen auch durch ein kurzes Gespräch mit dem AWS Partner Central-Mitarbeiter schaffen. Beschreiben Sie das Geschäft oder laden Sie ein unterstützendes Dokument hoch. Der Mitarbeiter extrahiert die Felder, bereichert die Kundendaten und erstellt die Verkaufschance, nachdem Sie es genehmigt haben. Einzelheiten finden Sie unter [Agenten für das Opportunity-Management](#).

Partner können Verkaufschancen mit AWS Verkäufern teilen, die dann einem internen Validierungsprozess unterzogen werden. Sobald eine Verkaufschance eingereicht wurde, wird sie validiert, um sicherzustellen, dass sie die AWS Kriterien für den Umfang des Geschäfts, die Ausrichtung der Lösung und den Status der Kundenbindung erfüllt.

Partner können jetzt bei der Erstellung von Opportunities die Größe von Deals nutzen, um Prognosen für AI-powered monatliche wiederkehrende Umsätze (MRR) und AWS Produktempfehlungen auf der Grundlage von Opportunity-Details zu erhalten. Partner können auch AWS Preisrechner-URLs importieren, um Serviceauswahlen automatisch auszufüllen und erweiterte Einblicke zu erhalten, darunter Zulassungsindikatoren und Optimierungsempfehlungen für das Migration Acceleration Program (MAP). Partner, die Transaktionen im Gesamtvertragswert (TCV) tätigen, können den Gesamtvertragswert und die Vertragsdauer angeben. Bei der Transaktionsgröße wird beides in eine prognostizierte MRR umgerechnet.

Schaffen Sie eine Geschäftschance

1. Navigieren Sie in der linken Navigationsleiste zu Verkaufen, Opportunities.
2. Wählen Sie Opportunity erstellen und wählen Sie dann eine der folgenden Optionen aus dem Drop-down-Menü aus:

- Mithilfe des Assistenten erstellen — Fahren Sie mit dem mehrstufigen Formular fort, das in den folgenden Schritten beschrieben wird.
 - Mithilfe eines Agenten erstellen — Erstellen Sie die Geschäftschance durch ein kurzes Gespräch mit dem AWS Partner Central-Agenten. Beschreiben Sie das Geschäft oder laden Sie ein unterstützendes Dokument hoch, überprüfen Sie die Felder, die der Mitarbeiter extrahiert hat, und stimmen Sie der Einreichung zu. Einzelheiten finden Sie unter [Agenten für das Opportunity-Management](#).
3. Geben Sie die Kundendetails ein und wählen Sie Weiter.
- Alle Felder außer Kunden-DUNS sind Pflichtfelder. Informationen wie die Kundenwebsite und die Postleitzahl sind erforderlich, um das Angebot mit internen Stakeholdern in Einklang zu bringen.
 - Wenn Sie Government for Industry Vertical eingeben, stellen Sie sicher, dass Sie die Option Geheime nationale Sicherheitsinformationen auswählen.
4. Geben Sie die Projektdetails ein und wählen Sie Weiter.
- Beschreiben Sie unter Geschäftsproblem des Kunden die spezifischen Probleme dieses Kunden, was ihn zwingt, jetzt zu handeln, und welches Ergebnis er erwartet. Vermeiden Sie allgemeine Beschreibungen, die für jeden Kunden gelten könnten.
 - Wählen Sie den zutreffendsten Anwendungsfall und die Branche aus, anstatt die Option „Andere“ auszuwählen, damit AWS Sie die Geschäftschance korrekt weiterleiten können.
 - Wählen Sie Co-Sell mit AWS, wenn Sie AWS Vertriebsunterstützung wünschen. Wenn Sie Co-Sell mit wählen AWS, stellen Sie sicher, dass Sie aus AWS den vier Co-Sell Optionen eine oder mehrere partnerspezifische Anforderungen auswählen.
 - Wenn zwischen dem Endkunden und dem Partner bereits Verträge bestehen, die das Potenzial für zusätzliche Einnahmen bieten, wählen Sie Expansion als Opportunity-Typ aus. Wählen Sie Pauschalverlängerung, wenn kein Potenzial für zusätzliche Einnahmen besteht. Wenn Sie „Erweiterung“ oder „Pauschalverlängerung“ wählen, können Sie optional eine übergeordnete Opportunity-ID eingeben.
 - AWS Schulungspartner (ATPs) sollten „Training for Use Case“ und im nächsten Schritt im Rahmen der Angebotsabschätzung die AWS Einnahmen aus AWS Schulungskits als „Geschätzter AWS monatlicher wiederkehrender Umsatz“ eingeben.
 - Geben Sie ein future Datum für das Zielabschlussdatum ein. Reichen Sie keine Opportunities mit dem Status „Gestartet“ oder „Geschlossen, gewonnen“ ein.

- Wenn Sie Ja: Aus Marketingaktivitäten bezogen auswählen, stellen Sie sicher, dass Sie für Marketingentwicklungsfonds Ja oder Nein auswählen.

5. Geben Sie die APN-Programmdetails ein und klicken Sie auf Weiter.

Wählen Sie das APN-Programm aus, das sich auf diese Opportunity bezieht. Für einige APN-Programme sind möglicherweise zusätzliche Angaben und das Hinzufügen von Kontaktdaten erforderlich.

Wenn Sie das Migration Acceleration Program auswählen, können Sie zusätzliche Details zu Ihrem Migrationsprojekt angeben.

- Wählen Sie den Migrations-Workload aus, den Sie migrieren möchten.
- Wählen Sie als Migrationsquelle die Plattform oder Umgebung aus, in der sich Ihr Workload derzeit befindet.
- Wählen Sie die Migrationsphase als Ihre aktuelle Phase der Migration aus: Bewertung, Mobilisierung, Migration und Modernisierung sowie Verwaltung.
- Wählen Sie Managed Services, die dem Kunden angeboten werden, als Ja aus, wenn Sie planen, dem Kunden bei der Verwaltung seiner Workloads zu helfen, indem Sie Managed Services anbieten, nachdem das Projekt abgeschlossen ist. Wählen Sie Nein aus, wenn Sie nicht beabsichtigen, dem Kunden nach Abschluss des Projekts verwaltete Services anzubieten.
- Geben Sie Migrationsdetails zu Ihrem Migrationsprojekt ein, darunter: aktuelle Umgebungsspezifikationen, geschäftliche Gründe für die Migration, erwartete Ergebnisse und wichtige Herausforderungen oder Anforderungen usw.

6. Konfigurieren Sie den Umfang des Deals und wählen Sie Weiter.

Die Größe von Geschäften bietet AI-powered Einblicke, anhand derer Sie den Wert Ihrer Geschäftschance einschätzen und relevante AWS Produkte identifizieren können. Sie können je nach Ihren Vorlieben und verfügbaren Informationen zwischen zwei Berechnungsmethoden wählen.

Wählen Sie Ihre MRR-Berechnungsmethode:

- Prognose-MRR anhand von TCV — Geben Sie Ihren Gesamtvertragswert (TCV) und Ihre Vertragsdauer in Monaten ein. Bei der Transaktionsgröße werden beide Werte in eine prognostizierte MRR umgerechnet. Diese Methode eignet sich für Partner, die Angebote im Rahmen von TCV schätzen, z. B. mehrjährige SaaS-Verträge oder Softwarelizenzen.

- Manuelle Eingabe mit KI-Erkenntnissen — Sehen Sie sich AI-forecasted MRR-Schätzungen und AWS Produktempfehlungen auf der Grundlage Ihrer Opportunity-Details an und geben Sie dann Ihre eigene MRR-Schätzung ein. Mit dieser Methode können Sie KI-Prognosen überprüfen und gleichzeitig die Kontrolle über die endgültige Schätzung behalten.
- URL für den Preisrechner — Importieren Sie eine AWS Preisrechner-URL, um MRR und Produktauswahl automatisch auszufüllen. Diese Methode bietet erweiterte Einblicke, einschließlich MAP-Eignungsindikatoren, Optimierungsempfehlungen und Analysen potenzieller Kosteneinsparungen.

Forecast MRR von TCV verwenden

Wenn Sie unter TCV die Option Prognose-MRR auswählen, geben Sie den Gesamtvertragswert des Geschäfts an, und das Modell gibt eine prognostizierte MRR-Prognose zurück.

1. Geben Sie TCV und Vertragsdauer ein:

- Geben Sie den Gesamtwert des Kontrakts in USD oder EUR ein. Der Wert muss größer null sein.
- Geben Sie die Vertragsdauer in Monaten ein. Der unterstützte Zeitraum liegt zwischen 1 und 144 Monaten.
- Beide Felder sind erforderlich. Das System gibt einen Validierungsfehler zurück, wenn Sie eines ohne das andere einreichen.

2. Überprüfen Sie die prognostizierte MRR:

- Das Modell rechnet TCV und Vertragsdauer innerhalb von 10 Sekunden in eine prognostizierte MRR um und füllt das MRR-Feld aus.
- Die prognostizierte MRR ist bei dieser Methode schreibgeschützt. Um Ihre eigene MRR einzugeben, stellen Sie die Berechnungsmethode auf Manuelle Eingabe mit KI-Erkenntnissen oder Preisrechner-URL um. Wenn Sie die Methode wechseln, werden die Werte TCV und Vertragsdauer gelöscht.
- Die prognostizierte MRR enthält folgenden Haftungsausschluss: „Die prognostizierte MRR ist eine Schätzung, die lediglich zu Planungszwecken dient und nicht den tatsächlichen Umsatzerlösen, Quotenrückgängen oder finanziellen Verpflichtungen entspricht.“

3. Ändern Sie Ihre Schätzung:

- Um die prognostizierte MRR zu aktualisieren, ändern Sie den TCV-Wert oder die Vertragsdauer. Das Modell berechnet das MRR-Feld neu und aktualisiert es.
- Forecast MRR von TCV und Pricing Calculator URL schließen sich bei derselben Gelegenheit gegenseitig aus. Um zu wechseln, ändern Sie die Berechnungsmethode.

Verwenden der manuellen Eingabe mit KI Insights

Wenn Sie Manuelle Eingabe mit KI-Erkenntnissen auswählen, analysiert das System Ihre Opportunity-Details, um Ihnen Empfehlungen zu geben.

Note

AI-forecasted MRR- und Produktempfehlungen sind für Stellenangebote in den Phasen „Interessenten“, „Qualifiziert“, „Technische Validierung“ und „Unternehmensvalidierung“ verfügbar. Diese Funktionen sind nicht für Opportunities in den Phasen Committed, Launched oder Closed Lost verfügbar.

1. AI-forecasted MRR:

- Wir erstellen eine Schätzung des durchschnittlichen monatlichen wiederkehrenden Umsatzes (MRR) auf der Grundlage Ihrer vergangenen AWS Opportunities und der aktuellen Opportunity-Details, einschließlich des Felds Kundenproblem.
- Prüfen Sie die AI-forecasted MRR anhand Ihres Urteilsvermögens und Ihrer Kenntnis der Gelegenheit, um ihre Richtigkeit unabhängig beurteilen zu können. Aktualisieren Sie die Schätzung, während Sie weitere Informationen zur Verkaufschance und zu den Fortschritten des Vertriebszyklus erhalten.

2. AWS Produktempfehlungen:

AWS Produkte mit einem violetten Emblem AI-recommended basieren auf den Angaben zum Geschäftsproblem und zur Geschäftschance Ihres Kunden. Wir analysieren die technischen Anforderungen Ihres Kunden und typische Anwendungsfälle.

Prüfen Sie diese Vorschläge und passen Sie die Produktauswahl an die spezifischen Anforderungen Ihres Kunden an.

So verfeinern Sie Ihre Auswahl:

- Suchen Sie nach weiteren AWS Produkten und fügen Sie sie hinzu, um sie mit Ihrem Angebot zu verknüpfen.
- Deaktivieren Sie Produkte in der AWS Produkttabelle.
- Produkte aus der Liste Ausgewählte AWS Produkte entfernen.

Verwenden Sie die URL des Preisrechners

Wenn Sie die URL des Preisrechners auswählen, können Sie Schätzungen direkt aus dem AWS Preisrechner importieren.

1. Importieren Sie die URL Ihres Preisrechners:

- Kopieren Sie die URL zum Teilen aus Ihrer AWS Preiskalkulator-Schätzung.
- Fügen Sie die URL in das Feld Kostenvoranschlags-URL ein.
- Wählen Sie MRR berechnen, um die Schätzung zu importieren.
- Die Gesamt-MRR wird automatisch auf der Grundlage der importierten Berechnung aufgefüllt.

2. Produkte bewerten URL-imported :

- Alle Produkte aus Ihrer Preiskalkulator-Schätzung sind automatisch in Ihrer Verkaufschance enthalten.
- In der Produkttabelle werden detaillierte Informationen zu jedem importierten Produkt angezeigt, darunter MRR-Betrag, optimierte Ausgaben, potenzielle Einsparungen und Empfehlungen.
- Überprüfen Sie die Berechnungen zu potenziellen Einsparungen, um Möglichkeiten zur Kostenoptimierung zu quantifizieren.
- Lesen Sie die Optimierungsempfehlungen, um zu erfahren, wie Sie die Kosteneffizienz verbessern können. Empfehlungen werden in der Empfehlungsspalte mit spezifischen Hinweisen wie „Reserved Instances oder Savings Plans verwenden“ angezeigt.
- Überprüfen Sie die MAP-Zulassungsindikatoren, um Produkte zu identifizieren, die für eine Finanzierung durch das Migration Acceleration Program in Frage kommen. In Frage kommende Produkte wird in der Spalte MAP-berechtigt der Status „Qualifiziert“ angezeigt.


- Für Modernisierungsoptionen wird in der Spalte Modernisierung der Status „Qualifiziert“ angezeigt.
3. Ändern Sie Ihre Schätzung:
 - Um Produkte oder Preise nach dem Import zu ändern, müssen Sie die URL Ihrer Preiskalkulation aktualisieren und erneut importieren.
 7. Geben Sie nach Bedarf optionale Details ein und klicken Sie auf Weiter.
 8. Geben Sie optionale Kundenkontaktdaten ein und wählen Sie Weiter. Weitere Informationen finden Sie unter [Kontakte zur Verkaufschance](#).
 9. Überprüfen Sie die Opportunity-Details und wählen Sie Senden aus.

Partner können zu einer bestimmten Opportunity bis zu zwei (2) Partnerkontakte hinzufügen. Diese designierten Ansprechpartner dienen als primäre Kommunikationspunkte mit AWS Verkäufern und erhalten alle relevanten Benachrichtigungen über den Verlauf der Verkaufschance. Dazu gehören automatische Benachrichtigungen bei Statusänderungen, Anfragen nach zusätzlichen Informationen und Validierungsaktualisierungen.

Sobald die Gelegenheit von AWS angenommen wurde, können Partner mit den ihnen zugewiesenen AWS Verkäufern zusammenarbeiten, auf Ressourcen zur Angebotsunterstützung zugreifen und Unterstützung bei der technischen Validierung und Preisgestaltung erhalten. Weitere Einzelheiten finden Sie im [Gelegenheiten annehmen](#) Abschnitt.

Partner können die Such- und Filterfunktionen in natürlicher Sprache nutzen, um bestimmte Stellenangebote sowohl auf den Registerkarten „Opportunities“ als auch „Opportunity-Einladungen“ einfach zu sortieren und zu finden.

Sobald die Verkaufschance eingereicht wurde, werden automatisch eine Bewertung der Opportunity-Qualität und ein Co-Selling-Antrag zugewiesen. Details hierzu finden Sie unter [Co-sell Engagement](#).

 Note

Hilfe zu Access finden Sie im IAM-Leitfaden.

Möglichkeiten zum Klonen

Sie können mit der Erstellung einer neuen Opportunity beginnen, indem Sie alle vorhandenen Opportunities klonen, die sich nicht im Entwurfsstatus befinden.

1. Wählen Sie auf der Opportunity-Seite die Opportunity-ID der Opportunity aus, die Sie klonen möchten.
2. Wählen Sie auf der Opportunity-Detailseite die Option Clone aus.
3. Bearbeiten Sie die Informationen nach Bedarf, um die neue Opportunity zu erstellen.
4. Überprüfen Sie die Opportunity-Details und wählen Sie Speichern und Absenden aus.

Note

Wenn Sie eine Fehlermeldung bei der Dateneingabe erhalten, können Sie die Opportunity bearbeiten und erneut einreichen.

Agenten für das Opportunity-Management

AWS Partner Central setzt AI-powered Agenten ein, um auf Ihre Geschäftschancen zu reagieren. Dazu gehören die Schaffung von Geschäftschancen durch Gespräche, die Empfehlung von Lösungen und nächsten Schritten, die Erstellung maßgeschneiderter Verkaufsaktionen, die schrittweise Weiterentwicklung von Opportunities und die Erstellung von Finanzierungsanfragen. Die Mitarbeiter stellen außerdem Pipeline-Informationen und Kundenprofile zur Verfügung, die als Grundlage für diese Aktionen dienen.

Voraussetzungen

- Ihr Konto wurde in der AWS Management Console zu AWS Partner Central migriert.
- Ihr IAM-Benutzer oder Ihre IAM-Rolle verfügt über die erforderlichen Berechtigungen:
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `partnercentral:CreateOpportunity`
 - `partnercentral:UpdateOpportunity`
 - `partnercentral:SubmitOpportunity`

- `partnercentral:AssignOpportunity`
- `partnercentral:AssociateOpportunity`
- `partnercentral:DisassociateOpportunity`
- `partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask`
- `partnercentral:UseSession`
- `aws-marketplace:DescribeEntity`
- `aws-marketplace:SearchAgreements`
- `aws-marketplace>ListEntities`

Important

KI-gestützte Einblicke in Geschäftschancen werden zu Informationszwecken generiert, um Sie bei Ihren Vertriebsaktivitäten zu unterstützen. Insights garantieren keine Richtigkeit oder Vollständigkeit. Partner sollten alle AI-generated Erkenntnisse überprüfen, bevor sie sie in Kundenkontakten verwenden.

Schaffung von Geschäftschancen

Der Agent schafft neue Geschäftschancen durch ein kurzes Gespräch, anstatt ein mehrstufiges Formular auszufüllen. Dadurch wird die Dateneingabe reduziert und die Vertriebssteams der Partner können mehr Zeit mit dem Verkauf verbringen.

Um eine Geschäftschance zu schaffen

1. Wählen Sie auf der Seite mit der Opportunity-Liste aus dem Drop-down-Menü Opportunity erstellen die Option Mit einem Agenten erstellen aus.
2. Beschreiben Sie das Geschäft im Konversationsfenster in natürlicher Sprache oder laden Sie ein unterstützendes Dokument wie Besprechungsnotizen, einen Vorschlag oder eine Gesprächsmitschrift (PDF, DOCX, XLSX, TXT) hoch.
3. Überprüfen Sie die Felder, die der Agent extrahiert und angereichert hat, bestätigen oder korrigieren Sie die Werte und fügen Sie alle fehlenden Informationen hinzu.
4. Genehmigen Sie den Entwurf. Der Agent erstellt die Opportunity, reicht sie zur AWS Prüfung ein und gibt die Opportunity-ID mit dem Status „Ausstehende Genehmigung“ zurück.

Um aus einer bestehenden Opportunity eine Opportunity zu erstellen, verwenden Sie Agenten, um die Opportunity zu klonen.

Zusammenfassung der Geschäftschance

Wenn Sie eine Opportunity-Detailseite öffnen, generiert der Agent automatisch eine Zusammenfassung oben auf der Seite. In der Zusammenfassung werden die wichtigsten Details aus dem Opportunity-Datensatz zusammengefasst, darunter Unternehmensname, Branche, Phase der Verkaufschance, erwartete monatliche AWS Ausgaben, angestrebtes Abschlussdatum und Art des Engagements. Auf diese Weise erhalten Sie einen Überblick über das Geschäft, ohne dass einzelne Formularfelder gescannt werden müssen.

Einblicke in die Pipeline

Der Mitarbeiter analysiert Ihre offenen Geschäftschancen und zeigt auf, welche Bereiche Ihrer Aufmerksamkeit bedürfen, z. B. die AWS Phase, bevorstehende Termine und ins Stocken geratene Geschäfte. Anstatt jede Opportunity manuell zu überprüfen, können Sie auf eine priorisierte, umsetzbare Ansicht Ihrer Pipeline zugreifen.

Um auf Erkenntnisse aus der Pipeline zuzugreifen

1. Wählen Sie in der AWS Partner Central-Konsole im linken Navigationsbereich Opportunities aus, um die Seite mit der Liste der Opportunities zu öffnen.
2. Wählen Sie oben auf der Angebotsseite die Option Nach der Vertriebspipeline fragen aus.
3. Es öffnet sich ein Konversationsfenster, in dem Sie Fragen zu Ihrer Pipeline in natürlicher Sprache stellen können.

Sie können den Agenten zu Themen befragen, z. B. welche Opportunities Aufmerksamkeit erfordern, zum Zustand der Pipeline in allen Phasen, zu Prognosen zum Abschlussdatum, zu Mustern bei verpassten Opportunities und zur allgemeinen Transaktionsgeschwindigkeit.

Kundenprofil

Auf jeder Opportunity-Detailseite generiert der Agent anhand öffentlich verfügbarer Daten aus Drittquellen ein Unternehmensprofil für den zugehörigen Kunden.

Das Profil umfasst:

Element	Description
Klassifizierung der Branche	Die Hauptbranche und Unterbranche des Kunden.
Geschäftsmodell	B2B, B2C oder Hybrid.
Geografische Präsenz	Bürostandorte und regionale Abdeckung.
Unternehmensgröße und Marktorientierung	Umfang der Geschäftstätigkeit und Zielmarktsegmente.
Jüngste Entwicklungen	Wichtige Geschäftsupdates oder Ankündigungen.

Wählen Sie Mehr anzeigen, um erweiterte Profildetails anzuzeigen. Alle Profilinehalte sind mit „Generiert mit öffentlich zugänglichen Daten und AWS KI-Erkenntnissen“ gekennzeichnet.

Note

Kundenprofile werden anhand öffentlich verfügbarer Informationen erstellt und spiegeln möglicherweise nicht die aktuellsten Geschäftsentwicklungen wider. Partner sollten die Angaben unabhängig überprüfen, bevor sie sie im Rahmen von Kundenkontakten verwenden.

Verkäufe spielen bei der Generierung

Der Agent fasst alles, was über das Konto bekannt ist, zusammen und generiert auf Abruf eine maßgeschneiderte Verkaufsstrategie. Sie erhalten eine maßgeschneiderte Vertriebsstrategie, die auf die jeweilige Geschäftschance zugeschnitten ist und auf verfügbaren Daten und AWS bewährten Methoden basiert.

Um ein Verkaufsspiel zu generieren

1. Suchen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details den Bereich Opportunity Insights.
2. Wählen Sie Generate Sales Play aus.

3. Der Mitarbeiter erstellt eine Vertriebsstrategie, die die Einzelheiten der Verkaufschance, den Branchenkontext des Kunden und relevante AWS Lösungsempfehlungen kombiniert.

Lösungsempfehlung

Der Agent gleicht Ihre registrierten Lösungen mit den Anforderungen der einzelnen Opportunity ab, sodass Sie sehen können, welche Lösungen passen, ohne manuell auf Ihr Portfolio verweisen zu müssen.

Auf der Seite mit den Opportunity-Details wird im Bereich Opportunity Insights der Abschnitt Solution Match angezeigt. Für jede empfohlene Lösung zeigt der Agent Folgendes an:

Element	Description
Solution name (Name der Lösung)	Der Name der passenden Lösung aus Ihrem Partnerkonto.
Description	Eine Zusammenfassung der Funktionen der Lösung.

Um Lösungsempfehlungen einzusehen

1. Suchen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details den Bereich Opportunity Insights.
2. Im Abschnitt Solution Match finden Sie empfohlene Lösungen.

Sie können auch „Nach dieser Gelegenheit fragen“ wählen und Fragen stellen wie „Welche unserer Lösungen passt am besten zu dieser Gelegenheit?“ oder „Ist unsere Migrationslösung bereits Teil dieses Deals?“

Empfehlungen für den nächsten Schritt

Der Berater zeigt Ihnen nicht nur, in welcher Phase sich ein Geschäft befindet, sondern er empfiehlt Ihnen auch Ihren nächsten Schritt auf der Grundlage Ihrer Opportunity-Daten und AWS bewährten Verfahren für den Verlauf der Co-Selling-Phase, sodass Sie immer wissen, was als Nächstes am besten ist.

Um Empfehlungen für den nächsten Schritt zu erhalten

1. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details die Option Nach dieser Verkaufschance fragen aus.
2. Wählen Sie Geben Sie mir Empfehlungen für den nächsten Schritt aus oder geben Sie eine ähnliche Anfrage ein.
3. Der Mitarbeiter vergleicht die Daten zu Ihrer Verkaufschance mit den Kriterien für den AWS Stufenverlauf und ermittelt, welche Informationen noch benötigt werden, um das Geschäft voranzubringen.

Entwicklung der Geschäftschance

Wenn Sie bereit sind, eine Opportunity weiterzuentwickeln, kann Ihnen der Agent helfen, die Opportunity zu aktualisieren und sie in die nächste Phase zu bringen.

Um eine Verkaufschance weiterzuentwickeln

1. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details die Option Nach dieser Verkaufschance fragen aus.
2. Wählen Sie „Mir helfen, diese Verkaufschance weiterzuentwickeln“ oder geben Sie eine ähnliche Anfrage ein.
3. Der Mitarbeiter akzeptiert unterstützende Dokumente wie Sitzungsprotokolle, Anrufnotizen oder E-Mail-Zusammenfassungen. Laden Sie das entsprechende Dokument hoch, wenn Sie dazu aufgefordert werden.
4. Der Mitarbeiter extrahiert Details aus dem Dokument, ordnet sie den entsprechenden Opportunity-Feldern zu und bewertet, ob die Opportunity alle Anforderungen für die nächste Phase erfüllt.
5. Wenn alle Kriterien erfüllt sind, aktualisiert der Agent die Opportunity-Felder und leitet sie zur nächsten Phase weiter.
6. Wenn weiterhin Lücken bestehen, gibt der Agent eine Aufschlüsselung der erfüllten und der nicht erfüllten Anforderungen zurück und gibt Hinweise darauf, was noch benötigt wird.

Empfehlungen zur Finanzierung

Der Berater bewertet die verfügbaren Co-Selling-Finanzierungsprogramme in Echtzeit anhand Ihrer Geschäftschance und ermittelt anhand der Einzelheiten der Verkaufschancen und der Eignungskriterien des Programms die richtigen Optionen.

Über das Widget „Finanzierungsempfehlung“ auf der Seite mit den Opportunity-Details können Sie sich empfohlene Programme ansehen, geschätzte Finanzierungsbeträge abrufen und Finanzierungsanträge stellen.

Weitere Informationen findest du [unter Agenten für Finanzierungsempfehlungen und Finanzierungsanträge](#) einsetzen.

Wichtige Überlegungen

Überlegungen	Details
Umfang der Daten	Der Agent berücksichtigt nur Opportunities, die Sie über Ihr Partnerkonto bei AWS Partner Central eingereicht haben. Er greift nicht auf Daten von anderen Partnern oder Konten zu.
„Kundenprofile“	Generiert aus öffentlich zugänglichen Daten über eine Drittanbieter-API. Nicht von unseren AWS Partnersystemen bezogen.
Berechtigungen	Funktionen sind durch IAM-Berechtigungen begrenzt. Benutzer ohne erforderliche Berechtigungen erhalten die Meldung „Zugriff verweigert“.

Zugehörige Ressourcen

- [Chancen managen](#)
- [Einsatz von Agenten für Finanzierungsempfehlungen und Finanzierungsanträge](#)

AWS Verfahren zur Überprüfung von Geschäftschancen

AWS führt gemäß den [Allgemeinen Geschäftsbedingungen von ACE eine erste Prüfung der eingereichten Opportunities durch und](#) benötigt möglicherweise zusätzliche Informationen vom AWS

Partner. Wenn zusätzliche Informationen für eine zweite Prüfung erforderlich sind, erhalten Benutzer mit dem Lead- oder Opportunity-Ansprechpartner der Allianz E-Mail-Benachrichtigungen. Auf der Seite Opportunities wird für Opportunities, für die weitere Informationen erforderlich sind, in der Spalte Status der Eintrag Aktion erforderlich angezeigt.

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie Verkaufen, Opportunity.
3. Wählen Sie im Bereich Opportunities die Option Filter aus.
4. Wählen Sie auf der Seite Filter die Option Aktion erforderlich aus.
5. Wählen Sie Anwenden aus.
6. Wählen Sie die Zeile der Action required Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten.
7. Wählen Sie die Opportunity-ID.
8. Überprüfen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details die Bewertung der Opportunity-Qualität, die Empfehlungen und die AWS empfohlenen Maßnahmen und nutzen Sie den Agenten, um die Verbesserungen im Handumdrehen durchzuführen. Details hierzu finden Sie unter [Agenten für das Opportunity-Management](#).
9. Wählen Sie Bearbeiten aus.
10. Nehmen Sie die erforderlichen Änderungen vor und wählen Sie Speichern.
11. Wählen Sie Absenden aus.

Gelegenheiten annehmen

AWS Partner, die für [ACE in Frage kommen \(die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von ACE definieren die ACE-Eignung\)](#), können AWS Opportunity-Empfehlungen erhalten. Diese Geschäftschancen ergeben sich dadurch AWS, wo die Zustimmung eingeholt wurde, damit ein AWS Partner bei der von ihm vorgeschlagenen Lösung oder seinem Arbeitsaufwand helfen kann.

Wenn eine Kundenchance AWS identifiziert wird, die mit den Fähigkeiten, Lösungen oder dem Fachwissen eines Partners übereinstimmt, kann dieser diese direkt über AWS Partner Central teilen. Diese AWS vermittelten Opportunities werden auf der Registerkarte „Opportunity-Einladungen“ angezeigt. Dort haben die Partner fünf Werkzeuge Zeit, um sie entweder anzunehmen oder abzulehnen. Nach der Annahme wird die Opportunity in den Tab „Opportunities“ verschoben, auf dem Partner alle aktiven Opportunities verwalten können.

Note

Sie müssen eine Opportunity innerhalb von fünf Werktagen annehmen. Andernfalls wird sie aus Ihrer Ansicht auf dem Tab „Opportunity-Einladungen“ entfernt. Wählen Sie auf der Opportunity-Seite die Opportunity-ID aus, um die Opportunity-Details einzusehen, bevor Sie sie annehmen.

Bevor Sie eine Verkaufschance annehmen, haben Sie nur Zugriff auf die folgenden Felder:

- Felder für Kundenunternehmen — Endbenutzer (Firmenname), Website des Endbenutzers, Land, Postleitzahl, Branche.
- Opportunity-Felder — Opportunity-Typ, Anwendungsfall, Erstellungsdatum, Titel des Partnerprojekts, Kundenproblem, nächster Schritt, Liefermodell, monatlich wiederkehrender Umsatz, Zielabschlussdatum, Lead-Quelle, Opportunity-Inhaberschaft.
- AWS Kontaktfelder — Name und E-Mail-Adresse des AWS Vertriebsmitarbeiters, des AWS Account-Inhabers, des Partners Manager/ISV Success Manager, des Beauftragten für Manager/ Partner Partnerentwicklung, WWPS PDM.

Um eine Gelegenheit anzunehmen

1. Auf der Registerkarte „Opportunity-Einladungen“ können Sie sich die Opportunities anzeigen lassen, deren Annahme
2. Klicken Sie auf die Opportunity-ID, um alle Opportunity-Details zu sehen, die vor der Annahme sichtbar waren.
3. Um die Opportunity anzunehmen, wählen Sie auf der Opportunity-Seite von AWS Partner Central die Opportunity aus, die Sie annehmen möchten, und klicken Sie dann auf Einladung annehmen. Sie können mehrere Gelegenheiten annehmen.
4. Sobald eine Gelegenheit angenommen wurde, wird eine Bestätigung angezeigt.

Aktualisierung der nächsten Schritte und der Opportunity-Phase

Wir empfehlen AWS unseren Partnern, Opportunities so zu aktualisieren, dass der AWS Vertrieb sichtbar ist, wobei sich die nächsten Schritte in jeder Phase ändern.

Um die nächsten Schritte hinzuzufügen

1. Wählen Sie auf der Seite Opportunities die Zeile mit der validierten Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie Opportunity-ID.
3. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details unter Nächste Schritte die Option Nächsten Schritt hinzufügen aus.
4. Geben Sie auf der Seite „Nächste Schritte“ einen Kommentar mit bis zu 255 Zeichen ein.
5. Wählen Sie Speichern.

Fügen Sie eine bestimmte Aktion mit einem Lieferbestandteil, einem benannten Eigentümer und einem konkreten Datum hinzu und aktualisieren Sie die Aktion bei jedem Abschluss des Geschäfts. Im nächsten Schritt wird Ihr Opportunity-Qualitätsfaktor berechnet.

Um die Opportunity-Phase zu aktualisieren

1. Wählen Sie auf der Seite „Opportunities“ die Zeile mit der validierten Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie Opportunity-ID.
3. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details eine Phase aus der Dropdownliste „Phase ändern“ aus.

AWS Sichtbarkeit der Phase

Wenn eine Opportunity ihr Endstadium erreicht hat (Status `Launched` oder `Closed/Lost`), muss der AWS Partner die folgenden Schritte ausführen:

1. Aktualisieren Sie das Abschlussdatum der Opportunity.
2. Geben Sie gegebenenfalls eine AWS Konto-ID ein.
3. Aktualisieren Sie die Opportunity-Phase.

Opportunities, die sich in einer Endphase (`Launched` oder `Closed/Lost`) befinden, werden weder mit einer Bewertung der Opportunity-Qualität noch mit einem Co-Selling-Antrag bewertet. Aus diesem Grund werden einige offene Geschäftschancen gewertet und andere nicht.

Wenn der AWS Verkäufer eine Verkaufschance in einer Endphase seines CRM-Systems (Customer Relationship Management) aktualisiert, werden drei neue Felder für die Verkaufschance angezeigt:

- AWS Stage
- AWS Datum des Abschlusses
- AWS Closed/Lost Grund

Zum Ansehen AWS Bühne, AWS Abschlussdatum, AWS Closed/Lost Felder für den Grund

1. Klicken Sie auf der Opportunity-Seite auf die Opportunity-ID der validierten Opportunity, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie die Registerkarte „Zusätzliche Details“.

Änderungen am AWS Abschlussdatum auf der Registerkarte Zusätzliche Details wirken sich nicht auf das Zielabschlussdatum auf der Registerkarte Projektdetails aus. Änderungen an AWS Phase auf der Registerkarte Zusätzliche Details wirken sich nicht auf Phase im Abschnitt „Übersicht“ auf der Opportunity-Detailseite aus.

Kontakte zur Verkaufschance

Sie können die AWS Kontakte für jede validierte Opportunity auf der Seite AWS Partner Central Opportunity einsehen.

Das Hinzufügen eines Kundenkontakts verbessert die Geschäftschance und trägt dazu bei, Ihren Opportunity-Qualitätsfaktor zu verbessern.

Um Opportunity-Kontakte einzusehen

1. Wählen Sie auf der Seite „Opportunities“ die Zeile mit der validierten Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie „Aktualisieren“ oder „Firmenname des Kunden“.
3. Wählen Sie die Registerkarte Kontakte.

Einen Kanal für die Zusammenarbeit auf Slack erstellen

AWS Partner können die Zusammenarbeit bei ausgewählten strategischen, hochwertigen Geschäftschancen beantragen, für die AWS Co-Selling-Unterstützung erforderlich ist. Das in Frage kommende Angebot muss mindestens den Status „Qualifiziert“ erreicht haben. Nach der Genehmigung erhält der Partner eine E-Mail-Benachrichtigung mit einer Einladung, dem angegebenen Slack-Channel beizutreten.

Um eine Anfrage zur Zusammenarbeit einzureichen:

1. Melden Sie sich bei AWS Partner Central an.
2. Wählen Sie in der oberen Navigationsleiste „Verkaufen“ und anschließend „Opportunity Management“ aus.
3. Wählen Sie unter Opportunities die Opportunity-ID aus, um Details anzuzeigen.
4. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details den Tab Collaboration-Kanäle aus.
5. Wähle Einen Slack-Channel anfragen aus.
6. Wähle Benutzer aus, die du dem Channel hinzufügen möchtest, und wähle dann Zum Channel hinzufügen.

Sobald du die Anfrage eingereicht hast, kannst du den Status und die Details des Kanals einsehen, einschließlich eingeladener Partnerkontakte und deren Einladungsstatus.

Wenn eine Anfrage zur Zusammenarbeit eingereicht wird, wird der AWS Account Manager für die Opportunity benachrichtigt. Der Account Manager erstellt dann den Slack-Channel und fügt die ausgewählten Kontakte und andere relevante Opportunity-Teammitglieder hinzu. Sobald der Kanal erstellt ist, wird eine E-Mail-Einladung an alle eingeladenen Parteien gesendet.

Um die Einladung anzunehmen:

1. Wählen Sie in der E-Mail-Einladung die Option Erste Schritte aus. Slack wird in deinem Browser geöffnet.
2. Wähle die Organisation aus, die deiner Einladung zugeordnet ist. Die E-Mail-Adresse, die Sie für Slack verwenden, muss mit der E-Mail-Adresse übereinstimmen, die Sie für Ihr AWS Partner Central-Konto verwendet haben.
3. Wähle den Slack-Workspace aus, den du verwenden möchtest, um dem Channel beizutreten.
4. Wähle Kanal beitreten.

Einen Kanal abmelden und verlassen:

- Partner können sich von future Slack-Einladungen abmelden, indem sie in Opt-out der ersten angehefteten Nachricht im Channel alle Einladungen auswählen.
- Um einen Kanal zu verlassen, wähle den Kanalnamen im Konversationsheader aus, um Kanalinformationen zu sehen. Wähle dann in den Kanaloptionen die Option Kanal verlassen aus. Alternativ kannst du bei der ersten angehefteten Nachricht die Option Kanal verlassen auswählen.

Suchen und filtern Sie nach Möglichkeiten

Verwenden Sie die Suchleiste auf den Tabs Leads und Opportunities, um nach Datensätzen in der aktuellen Liste zu suchen.

Verwenden Sie die Spaltenauswahl auf den Registerkarten „Leads“ und „Opportunities“, um die Anzeige anzupassen. Wählen Sie auf den Tabs „Leads“ oder „Opportunities“ das Zahnradsymbol „Spaltenauswahl“, um die Spalten auszuwählen, die in der Liste angezeigt werden sollen.

Tagging AWS Partition für Opportunities

Partner können jetzt AWS Partitionsdetails angeben, wenn sie Opportunities in AWS Partner Central in der Konsole erstellen oder verwalten.

Neue Geschäftschance erstellen

1. Navigieren Sie zu Opportunity erstellen.
2. Suchen Sie im zweiten Schritt Projektdetails hinzufügen nach dem Abschnitt mit den AWS Partitionsdetails.
3. Wählen Sie die AWS Partition aus dem Drop-down-Menü aus.
4. Fahren Sie mit der Erstellung von Opportunities fort.

Bestehende Opportunity bearbeiten

1. Öffnen Sie die Opportunity, die Sie aktualisieren möchten.
2. Navigieren Sie zu den Projektdetails.
3. Suchen Sie das AWS Partitionsfeld.
4. Wählen Sie Bearbeiten und wählen Sie den entsprechenden Partitionswert aus.

5. Speichern Sie Ihre Änderungen.

AWS Aktualisierungen

1. AWS Bei Updates werden Werte vorgeschlagen, die auf den Vorschlägen Ihres AWS Kontakts basieren.
2. Das System zeigt vorgeschlagene Werte an, wenn sich die AWS Eingabe von Ihrer Eingabe unterscheidet.
3. Partner können einfach nach dem Datensatz suchen, bei dem Property die AWS Partition ist, ihn auswählen und auf Anwenden klicken.
4. Der vorgeschlagene Wert wird bei der Opportunity gespeichert.

Massen-Aktionen

Möglichkeiten importieren

1. Um Opportunities in großen Mengen hochzuladen, wählen Sie die Drop-down-Liste für Massenaktionen und wählen Sie Opportunities importieren aus. Die Partner erhalten einen Überblick über die wichtigsten Schritte.
2. Wählen Sie Import starten. Benutzer müssen vor dem Hochladen von Dateien die folgenden Schritte zum Herunterladen und Vorbereiten der CSV-Datei für den Import ausführen:
 - Laden Sie immer die neueste Excel-Vorlage herunter: Das Datum, an dem die Vorlage zuletzt aktualisiert wurde, wird aus Gründen der Benutzertransparenz angezeigt. Hinweis: Es liegt in der Verantwortung des Benutzers, sicherzustellen, dass die neueste Vorlagenversion für den Upload verwendet wird.
 - Neue Änderungen: Im neuen Abschnitt „Produkte und Angebote“ finden Sie Anleitungen dazu, wie Sie Produkte und Angebote zu Opportunities hinzufügen können. Laden Sie das dynamische Blatt herunter, um die APN-Produktcodes und Angebots-IDs zu überprüfen, die Sie der Excel-Massenvorlage hinzufügen möchten.
 - Bereiten Sie die Excel-Datei für den Import vor: Geben Sie alle Informationen in die gelb markierten Pflichtfelder ein. Wenn Sie auf die Zelle klicken, werden Felder mit Hilfslinien angezeigt. Sie unterstützen Sie bei dem Prozess, um die richtigen Informationen einzufügen. Einige Zellen verfügen über Dropdownlisten, in denen Sie die erforderlichen Felder überprüfen und auswählen können.

- Zusätzliche Spalten sind erforderlich, wenn Sie bestimmte Optionen auswählen: Zusätzliche Spalten werden in der Excel-Datei hervorgehoben und in der Tabelle aufgeführt.
3. Wählen Sie Weiter aus.
 4. Wenn Ihre Excel-Vorlage fertig ist, wählen Sie Datei auswählen, wählen Sie Ihre gespeicherte CSV-Datei aus und wählen Sie dann Hochladen aus. Wenn Sie beim Auflösen fehlender Felder eine Fehlermeldung erhalten, schlagen Sie in den zugehörigen Tabellen in diesem Abschnitt nach.
 5. Wählen Sie Import, um fortzufahren, und warten Sie dann auf die Bestätigungsmeldung. Wenn Sie eine Fehlermeldung erhalten, lesen Sie den Abschnitt Fehler beim Bulk-Upload.
 6. Wählen Sie Fertig und schließen Sie den Massenimport, um zur Seite AWS Partner Central Opportunity zurückzukehren.

Opportunity-Felder

In der folgenden Tabelle werden die erforderlichen Felder für die Erstellung von Opportunities beschrieben:

Felder

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
Customer/company Name	Der Name kann maximal 80 Zeichen lang sein.
Vertikale Branche (Auswahllistenwert)	<p>Firmenname des Kunden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wählen Sie eine Branche aus der Auswahlliste aus. Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein. • Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Weitere Informationen finden Sie im Werteblatt, das die Zuordnung enthält. • Branche Sonstige (erforderlich, wenn Branche als Vertikalwert Sonstige ausgewählt ist) (Spalte C). • Pflichtfeld, wenn „Branche Vertikal“ auf „Andere“ ausgewählt wurde. • Maximal 255 Zeichen.

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
	<ul style="list-style-type: none"> Die Regierung verlangt Folgendes: Gehört die Gelegenheit dazu NatSec? (Spalte D)
Land (Wert in der Auswahlliste)	<p>Erforderliche bedingte Felder:</p> <ul style="list-style-type: none"> Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein. State/province (Auswahllistenwert) (Spalte F). Wenn das Land auf Vereinigte Staaten eingestellt ist, ist state/province (Spalte F) erforderlich.
Postleitzahl	<ul style="list-style-type: none"> Das Feld ist spezifisch für die Rechnungs-Postleitzahl des Endkunden. Maximal 20 Zeichen. Wenn die Postleitzahl mit einer Null beginnt, formatieren Sie die Zelle neu, sodass sie als Text angezeigt wird. Achten Sie auf die Formatierung je nach Land. Schauen Sie auf der Registerkarte „Werte“ nach und folgen Sie dem Postleitzahlformat des ausgewählten Landes. Wenn Ihr Land keine Postleitzahl hat, lassen Sie es leer.
Website des Kunden	<ul style="list-style-type: none"> Muss eine gültige Domain sein. Social-Media-Seiten sind nicht erlaubt. Maximal 255 Zeichen. Wenn die Domain auf .co endet, fügen Sie am Ende einen Schrägstrich (/) hinzu (z. B. www.domain.co/).
Primärer Bedarf für Partner an AWS	<ul style="list-style-type: none"> Erforderliches bedingtes Feld. Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. Wenn Sie auswählen Co-Sell, sind Vertriebsaktivitäten erforderlich (Spalte W).

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
Titel des Partnerprojekts	Der Projekttitle darf maximal 60 Zeichen lang sein.
Geschäftliches Problem des Kunden	Beschreiben Sie das Problem oder das Geschäftsproblem des Kunden. Die Beschreibung muss mindestens 20 Zeichen lang sein.
Angebotene Lösung	Beschreiben Sie die Lösung mit maximal 255 Zeichen. Geben Sie die Angebots-ID für die Lösung ein. Wenn Sie keine Angebots-ID haben, geben Sie Andere ein. Wenn Sie „Andere“ eingeben, ist „Andere angebotene Lösung“ erforderlich (Spalte M).
Andere angebotene Lösung	Beschreiben Sie die Lösung mit maximal 255 Zeichen.
Anwendungsfall (Auswahl istenwert)	<ul style="list-style-type: none"> • Muss einem gültigen Anwendungsfall zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. • Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein.
Geschätzter monatlicher wiederkehrender AWS-Umsatz	Verwenden Sie nur Zahlen und keine spezielle Formatierung. Denken Sie daran, die Einnahmen in Dollar zu zählen und die US-Dezimalschreibweise (0.000,00) zu verwenden.
Ziel-Schlussstermin	<ul style="list-style-type: none"> • Das zukünftige Datum muss im mm/dd Format /yyyy angegeben werden. Aktualisieren Sie die Spaltenformatierung vor und nach dem Speichern der CSV-Datei. • Verwenden Sie beim Formatieren der Spalte keine Sternchen im Datumsformat, da es auf Änderungen reagiert, die auf dem Standort und dem Betriebssystem eines Benutzers basieren. Laden Sie eine neue Vorlage herunter, übertragen Sie nur deren Daten und formatieren Sie die Spalte mit dem geplanten Startdatum. Gehen Sie dabei wie im nächsten Abschnitt beschrieben vor.

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
Art der Gelegenheit	<ul style="list-style-type: none"> Wählen Sie nur Werte aus der Liste der gültigen Werte aus, um anzugeben, ob es sich bei dem Projekt um ein Netto-Neugeschäft, eine Verlängerung oder eine Erweiterung handelt. Wenn es sich bei der Verkaufschance um eine Verlängerung oder Erweiterung handelt, können Sie die ID der übergeordneten Verkaufschance in Spalte Y hinzufügen
Bereitstellungsmodell (Wert auf der Auswahlliste)	<ul style="list-style-type: none"> Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein.
Liegt eine Chance in Marketingaktivitäten? (erforderlich)	<ul style="list-style-type: none"> Wählen Sie Ja oder Nein. Wenn Sie Ja wählen, ist das folgende Feld ein Pflichtfeld: Wurden Mittel zur Marketingentwicklung verwendet? (erforderlich, wenn sich aus Marketingaktivitäten eine Geschäftschance ergibt? ist auf Ja gesetzt) (Spalte U). Wenn Sie Ja wählen, sind die folgenden Felder ebenfalls optional: <ul style="list-style-type: none"> AWS-Marketingkampagne (Spalte AK). Kanal für Marketingaktivitäten (Spalte AL). Marketingaktivität Use-Case (Spalte AM). Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Werteblatt.
Vertriebsaktivitäten	Beschreibt die Vertriebsaktivitäten des Kunden. Dies ist erforderlich, wenn Partner Primary Need from AWS (Spalte I) auf eingestellt ist Co-Sell.
Nachverfolgung von Wettbewerbern (Spalte KI)	Wenn „Wettbewerbsverfolgung“ auf „Andere“ gesetzt ist, ist „Andere Wettbewerber“ (Spalte AJ) erforderlich.

Sekundäre Pflichtfelder

Die sekundären Pflichtfelder (schwarz hervorgehoben) sind Pflichtfelder:

1. Wenn Branche Vertikal auf Andere gesetzt ist, muss die Vertikale in Spalte C angegeben werden.
2. Wenn „Branche Vertikal“ auf „Regierung“ gesetzt ist, wird das folgende Feld abgefragt: Gehört die Geschäftschance dazu NatSec? (Spalte D).
3. Wenn Land auf Vereinigte Staaten gesetzt ist, State/province ist dies erforderlich (Spalte F).
4. Wenn „Angebotene Lösung“ auf „Andere“ gesetzt ist, ist „Andere angebotene Lösung“ erforderlich (Spalte M).
5. Wenn Sie für „Ist Geschäftschance aus Marketingaktivität“ „Ja“ wählen, wurden dann Mittel für die Marketingentwicklung verwendet? ist erforderlich (Spalte U).
6. Wenn Partner Primary Need From AWS auf eingestellt ist Co-Sell, geben Sie Vertriebsaktivitäten in (Spalte W) an.
7. Wenn Competitive Tracking auf Sonstige gesetzt ist, müssen Sie dies in Spalte AJ angeben.
8. Wenn die Excel-Vorlage eine Registerkarte „Werte“ enthält, können Sie diese verwenden, um die zusätzlichen Spalten zu vervollständigen.

Optionale Felder

In der folgenden Tabelle werden die optionalen Felder zum Erstellen von Opportunities beschrieben:

Optionale Felder

Feldname (optional)	Beschreibung
AWS-Produkte (Spalte X)	Fügen Sie in Schritt 1 den AWS-Produktcode aus der Excel-Datei hinzu. Wenn Sie mehrere IDs haben, trennen Sie jede durch ein Semikolon (;).
Telefonnummer des Kunden	Es sind nur Zahlen erlaubt.
E-Mail des Kunden	Muss eine gültige E-Mail-Adresse sein.
AWS-Konto-ID	Muss eine 12-stellige Zahl sein. Wenn die ID mit Null beginnt, formatieren Sie die Zelle als Text neu.

Feldname (optional)	Beschreibung
Zusätzliche Kommentare	Maximal 255 Zeichen.
State/province (Wert in der Auswahlliste)	<ul style="list-style-type: none"> • Erforderliches bedingtes Feld. • Bundesstaat ist ein Pflichtfeld, wenn das Land auf Vereinigte Staaten eingestellt ist. • Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein.
Adresse und Stadt	Maximal 255 alphanumerische Zeichen (jeweils).
Verfolgung von Wettbewerbern (Wert der Auswahlliste)	<ul style="list-style-type: none"> • Erforderliche bedingte Felder. • Muss einem gültigen Anwendungsfall zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. • Wenn Andere Wettbewerber (Spalte AI) ausgewählt ist, ist die Spalte AJ erforderlich (maximal 255 Zeichen).
Finanzierung der Marketingentwicklung (Wert der Auswahlliste)	Muss einem gültigen Anwendungsfall zugeordnet sein. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“.
Primärer Vertriebskontakt, Vorname, Nachname und Titel	Der in diesem Feld angegebene Kontakt ist in E-Mail-Benachrichtigungen im Zusammenhang mit Geschäftschancen enthalten.
Telefonnummer der primären Kontaktperson	Nur Zahlen sind erlaubt.
E-Mail-Adresse des primären Kontakts	Muss eine gültige E-Mail-Adresse sein.
Eindeutige CRM-ID für Partner	Stellen Sie sicher, dass der Wert für jede Opportunity eindeutig ist, oder lassen Sie dieses Feld leer, damit andere Benutzer Datensätze speichern und einreichen können.

Möglichkeiten exportieren

Die Massenexport-Funktion ermöglicht es einem Benutzer, bis zu 1.500 Opportunities in eine CSV-Datei zu exportieren. AWS Opportunity-Empfehlungen, die nicht akzeptiert wurden, werden im Export nicht angezeigt. Um eine Datei mit Ihren Opportunities zu generieren, wählen Sie in der Dropdownliste für den Massenimport die Option Opportunities exportieren aus.


Note

Sie exportieren alle gefilterten Opportunities in den aktuell ausgewählten Opportunities zurück bis 2021.

Opportunities aktualisieren

Mit der Bulk-Update-Funktion können validierte Opportunities in großen Mengen exportiert werden. Diese Funktion ist so konzipiert, dass sie skalierbar ist und einen Überblick über jedes Engagement bietet.

1. Wählen Sie in der Dropdownliste für Massenaktionen die Option Opportunities aktualisieren aus.
2. Bereiten Sie die Opportunities vor, die Sie aktualisieren und herunterladen möchten. Verwenden Sie Filter, um den Umfang einzugrenzen.
3. Wählen Sie Weiter aus.
4. Wählen Sie „Vorbereitete XLS-Datei herunterladen“, um Ihre AWS Opportunities zu generieren und herunterzuladen. Bestätigen Sie, dass es ein Limit von 1.500 Opportunities gibt, die heruntergeladen werden können.
5. Öffnen Sie die Datei in Excel, nehmen Sie die erforderlichen Änderungen vor und speichern Sie die Datei im CSV-Format.
6. Wählen Sie „Datei hochladen“, wählen Sie Ihre gespeicherte CSV-Datei und anschließend „Aktualisieren“. Ein Popup-Fenster bestätigt den Prozessstatus.
7. Bestätigen Sie, dass Sie die CSV-Datei vorbereitet haben und bereit sind, sie hochzuladen, und wählen Sie dann Weiter.
8. Wählen Sie die vorbereitete Datei aus und wählen Sie dann CSV-Datei hochladen aus.
9. Sie werden auf die Seite AWS Partner Central Opportunity weitergeleitet.
10. Wenn das Bulk-Update abgeschlossen ist, erhalten Sie eine Benachrichtigung.

 **Note**

Um den Verlauf Ihrer Bulk-Updates zu überprüfen und detaillierte Informationen zu erhalten, wählen Sie [Gehe zu Bulk-Updates](#).

Partnerverbindungen entdecken und verwalten

Dieser Abschnitt enthält detaillierte Anweisungen für die Funktionen Partner Discovery und Partner Connections in AWS Partner Central und hilft AWS Partnern dabei, andere AWS Partner zu finden, Kontakte zu knüpfen und mit ihnen zusammenzuarbeiten.

Erste Schritte

So greifen Sie auf diese Funktionen zu:

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie im linken Navigationsbereich eine der folgenden Optionen aus:
 - Partner Discovery, wenn Sie nach neuen Partnern suchen, deren Profildetails überprüfen oder ihnen Verbindungsanfragen senden möchten
 - Partnerverbindungen, um Verbindungseinladungen zu versenden oder aktive Verbindungen und Verbindungsanfragen zu verwalten

Partnersuche

In Partner Discovery können Sie andere Partner finden oder nach ihnen suchen, um deren Details einzusehen oder ihnen Verbindungsanfragen zu senden.

Partner finden

Sie können anhand mehrerer Kriterien nach Partnern suchen:

- Partnername — Suchen Sie nach dem spezifischen Namen einer Partnerorganisation
- Stichwörter in der Beschreibung — Finden Sie Partner anhand relevanter Begriffe in ihren Unternehmensbeschreibungen
- Branche — Filtern Sie nach bestimmten Branchen
- Standort — Suchen Sie nach dem Land, in dem sie Geschäfte tätigen
- Partnerprogramm — Filtern Sie nach der Teilnahme am AWS Partnerprogramm
- Partnertyp — Suche nach Partnerklassifizierung (Beratungspartner, ISV, Wiederverkäufer, Vertriebspartner)

- **Spezialisierung** — Finden Sie Partner mit bestimmten Kompetenzen oder Dienstleistungsbezeichnungen
- **Lösungstyp** — Filtern Sie nach den Arten von Lösungen, die Partner anbieten
- **Verbindungsstatus** — Sehen Sie sich Partner auf der Grundlage Ihres aktuellen Verbindungsstatus mit ihnen an

Suchfilter verwenden

Sie können einen oder mehrere dieser verfügbaren Filter verwenden, um nach dem richtigen Partner zu suchen. Die Suchfunktion ermöglicht Ihnen:

1. Kombinieren Sie mehrere Filter für genauere Ergebnisse
2. Verfeinern Sie Ihre Suche, indem Sie Kriterien hinzufügen oder entfernen

Überprüfung der Partnerprofile

Nachdem Sie Ergebnisse erhalten haben, die Ihren Kriterien entsprechen, können Sie entweder:

- Klicken Sie auf den Namen des Partners, um dessen detailliertes Profil aufzurufen, das Folgendes beinhaltet:
 - Beschreibung und Überblick über das Unternehmen
 - Branchenschwerpunkte und Fachgebiete
 - Teilnahme am Partnerprogramm
 - Spezialisierungen
- Senden Sie eine Verbindungsanfrage direkt aus den Suchergebnissen

Bewährte Methoden für Partner Discovery

Beachten Sie bei der Suche nach anderen AWS Partnern und bei der Kontaktaufnahme mit ihnen Folgendes:

- Verwenden Sie bestimmte Stichwörter, um Ihre Suchergebnisse einzugrenzen
- Überprüfen Sie die Partnerprofile gründlich, bevor Sie Verbindungsanfragen senden
- Filtern Sie nach Standort, um Partner in den gewünschten Regionen in die engere Wahl zu ziehen
- Suchen Sie nach Partnern mit entsprechenden Kompetenzen AWS

Verbindungen zu Partnern

Über Partner Connections können Sie Ihre bestehenden Partnerverbindungen und aktiven incoming/outgoing Verbindungsanfragen verwalten.

Verbindungsanfragen senden

Wenn Sie den richtigen Partner gefunden haben, mit dem Sie sich über Partner Discovery verbinden möchten:

Um eine Verbindungsanfrage zu senden:

1. Wählen Sie den Partner aus Ihren Suchergebnissen aus.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche Verbindungsanfrage senden.
3. Füllen Sie das Verbindungsanforderungsformular aus, indem Sie Folgendes angeben:
 - Ihr vollständiger Name
 - Deine Kontakt-E-Mail
 - Eine personalisierte Nachricht an den Empfänger, in der erklärt wird, warum Sie die Verbindung anfordern

Verbindungen anzeigen und verwalten

Über Partner Connections können Sie:

- Alle bestehenden Verbindungen anzeigen — Sehen Sie sich Ihre aktiven Partnerbeziehungen an
- Überwachen Sie eingehende Verbindungsanfragen — Überprüfen Sie die Anfragen, die Sie von anderen Partnern erhalten haben, auf der Registerkarte Verbindungsanfragen. Der Alliance-Lead des Empfängerpartners erhält ebenfalls eine E-Mail, wenn Sie eine Verbindungsanfrage erhalten.
- Überwachen Sie ausgehende Verbindungsanfragen — Verfolgen Sie den Status der Anfragen, die Sie gesendet haben
- Ergreifen Sie Maßnahmen bei Anfragen — Nehmen Sie Verbindungsanfragen auf der Registerkarte Verbindungsanfragen an, lehnen Sie sie ab oder beantworten Sie sie. Der Alliance Lead des Absenderpartners erhält eine E-Mail, wenn Ihre Verbindungsanfrage von einem Empfänger akzeptiert oder abgelehnt wird.

Verwalten von Verbindungen

Beantwortung von Verbindungsanfragen

Um eingehende Verbindungsanfragen zu verwalten:

- Klicken Sie auf den Tab Partnerverbindungen, um alle aktiven Verbindungen zu sehen
- Wählen Sie die Registerkarte Verbindungsanfrage, um Anfragen mit dem Status „Ausstehende Antwort“ anzuzeigen
- Wenn Sie eine Anfrage annehmen möchten, wählen Sie diese Anfrage aus, wodurch eine Verbindung hergestellt und Möglichkeiten zur Zusammenarbeit eröffnet werden, und akzeptieren Sie die Verbindung
- Wenn Sie die Anfrage ablehnen möchten, lehnen Sie sie einfach ab

Status der Verbindungsanfrage

Ihre Verbindungsanfragen können den folgenden Status haben:

- Ausstehende Antwort — Es wird auf die Annahme oder Ablehnung durch den Empfänger gewartet
- Storniert — Die Anfrage wurde vor der Antwort zurückgezogen
- Abgelehnt — Die Anfrage wurde vom Empfänger abgelehnt

Verbindungen werden beendet

Wenn Sie sich entscheiden, eine Verbindung mit Ihrem Partner zu beenden, können Sie dies jederzeit tun. Sobald Sie die Verbindung beenden, können Sie keine neuen Kooperationsmöglichkeiten mehr mit ihnen teilen. Machen Sie sich jedoch keine Gedanken über bestehende Interaktionen — alle Gelegenheiten, die geteilt wurden, während Ihre Verbindung aktiv war, werden unverändert fortgeführt.

Um eine Verbindung zu beenden:

1. Wählen Sie die Verbindung auf der Registerkarte Partnerverbindungen aus.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche Verbindung beenden.

Verbindungsstatus

In Ihren Partnerbeziehungen wird einer der folgenden Status angezeigt:

- Verbunden — Aktive Verbindung hergestellt, Zusammenarbeit ist möglich
- Nicht verbunden — Die Verbindung wurde zuvor beendet oder bestand nie, eine Zusammenarbeit ist nicht möglich

Anforderungen an die Zusammenarbeit

Important

Für die Zusammenarbeit bei Geschäftschancen mit mehreren Partnern ist eine bestehende Verbindung erforderlich. Partner müssen aktive Verbindungen aufrechterhalten zu:

- Chancen teilen
- Arbeiten Sie an gemeinsamen Vorschlägen zusammen
- Nehmen Sie an Engagements mit mehreren Partnern teil

Verbindungseinstellungen bearbeiten

- Partner können ihre Verbindungseinstellungen verwalten. Wenn ein Partner nicht möchte, dass seine Profildetails auf der Partnersuchseite auffindbar sind, kann er die Sichtbarkeit seines Partnerprofils auf „Privat“ ändern. Weitere Informationen zur Erstellung und Aktualisierung Ihres Partnerprofils finden Sie unter Verwaltung Ihrer Profile.
- Wenn Partner sich dafür entscheiden, auf der Erkennungsseite auffindbar zu sein, aber den Empfang von Verbindungsanfragen nicht aktivieren möchten, können sie ihre Einstellungen für Verbindungsanfragen aktualisieren. Partner können sich auch dafür entscheiden, bis zu 50 bestimmte Partner vom Senden von Kooperationsanfragen auszuschließen.

Best Practices

Für Verbindungsanfragen

- Personalize Sie Ihre Verbindungsnachrichten

- Erläutern Sie klar und deutlich die potenziellen Vorteile der Zusammenarbeit
- Schließen Sie spezifische Anwendungsfälle oder Möglichkeiten ein
- Geben Sie Ihre Kontaktinformationen zur weiteren Bearbeitung an

Für die Verwaltung von Verbindungen

- Überprüfen und pflegen Sie Ihr Partnernetzwerk regelmäßig
- Reagieren Sie umgehend auf eingehende Verbindungsanfragen
- Halten Sie Ihr eigenes Partnerprofil auf dem neuesten Stand und umfassend
- Beenden Sie Verbindungen, die nicht mehr relevant oder aktiv sind

Dokumentenverlauf für den AWS Partner Central Sales Guide

In der folgenden Tabelle werden die Dokumentationsversionen für die AWS Partner Central-Dokumentation beschrieben.

Änderung	Beschreibung	Datum
Einführung der Funktion „Lead Enrichment“	Es wurde eine Dokumentation zur Anreicherung von Leads mit AWS Erkenntnissen hinzugefügt. Weitere Informationen finden Sie unter Leads anreichern .	16. Juni 2026
Die Einführung eines neuen Features im Rahmen des Migrationsprogramms Acceleration bietet Möglichkeiten zur Datenanreicherung	Es wurde eine Dokumentation für APN-Programme mit Einzelheiten zur Beschleunigung des Migrationsprogramms hinzugefügt.	30. Januar 2026
Einführung der Funktion „AWS Tagging-Partition für Opportunities“	Es wurde eine Dokumentation für das Taggen einer AWS Partition für Opportunities hinzugefügt.	11. Dezember 2025
Veröffentlichung der neuen Funktion „Deal Sizing“	Die Erstellung einer Opportunity-Dokumentation mit dem Schritt „Geschäftsgröße“ wurde aktualisiert.	8. Dezember 2025
Start der AWS Partner Central-Konsole	Aktualisierte Dokumentation für die Einführung der neuen AWS Partner Central-Konsole mit erweiterten Funktionen zur Partnererkennung, Verbindun	30. November 2025

gsverwaltung und Zusammenarbeit bei Geschäftschancen.

[Veröffentlichung von Funktionen für mehrere Partner](#)

Informationen zum Teilen und Annehmen von Geschäftschancen mit mehreren Partnern wurden hinzugefügt. Informationen zur Kontaktaufnahme mit anderen Partnern wurden hinzugefügt.

4. Dezember 2024

[Feature-Release der Zusammenarbeit mit Slack](#)

Anweisungen für Slack-Kollaborationskanäle hinzugefügt.

1. November 2024

[Erste Veröffentlichung](#)

Erste Version des AWS Partner Central Sales Guide.

2. November 2022

Die vorliegende Übersetzung wurde maschinell erstellt. Im Falle eines Konflikts oder eines Widerspruchs zwischen dieser übersetzten Fassung und der englischen Fassung (einschließlich infolge von Verzögerungen bei der Übersetzung) ist die englische Fassung maßgeblich.