



Guía de ventas

Centro de socios de AWS



Centro de socios de AWS: Guía de ventas

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

Las marcas comerciales y la imagen comercial de Amazon no se pueden utilizar en relación con ningún producto o servicio que no sea de Amazon, de ninguna manera que pueda causar confusión entre los clientes y que menosprecie o desacredite a Amazon. Todas las demás marcas registradas que no son propiedad de Amazon son propiedad de sus respectivos propietarios, que pueden o no estar afiliados, conectados o patrocinados por Amazon.

Table of Contents

Introducción	1
Gestión de clientes potenciales	2
Estado del cliente potencial	2
Actualización de un cliente potencial	3
Convertir un cliente potencial en una oportunidad	3
Recibir clientes potenciales compartidos por AWS	3
Aceptar un cliente potencial	4
Importación de clientes potenciales	4
Plantilla CSV	4
Proceso de importación	10
Solución de problemas de importación	11
Registros fallidos (CSV)	12
Límites	13
Enriquecer los leads	13
Introducción	13
Enriquecer los clientes potenciales	14
Lotes de clientes potenciales enriquecidos	14
Comprender los resultados del enriquecimiento	14
Uso de agentes para la prospección de clientes potenciales	15
Requisitos previos	15
¿Cómo acceder a las acciones de los agentes?	16
Recursos relacionados	17
Gestión de oportunidades	18
AWS etapas de venta	18
Co-sell compromiso	19
Co-sell moción	19
Puntuación de calidad de la oportunidad	19
Mejore la higiene de las oportunidades	20
Creando una oportunidad	20
Cree una oportunidad	21
Oportunidades de clonación	27
Agentes para la gestión de oportunidades	28
Requisitos previos	28
Creación de oportunidades	29

Resumen de la oportunidad	29
Información sobre la canalización	30
Perfil del cliente	30
Generación de estrategias de venta	31
Recomendación de solución	31
Recomendaciones sobre el siguiente paso	32
Progresión de oportunidades	32
Recomendaciones de financiación	33
Consideraciones importantes	33
Recursos relacionados	34
AWS proceso de revisión de oportunidades	34
Aceptando oportunidades	35
Actualización de los próximos pasos y la fase de oportunidad	36
AWS visibilidad en el escenario	37
Contactos de oportunidad	37
Crear un canal de colaboración	38
Busca y filtra oportunidades	39
Etiquetado AWS dividir en busca de oportunidades	39
Acciones masivas	40
Oportunidades de importación	40
Oportunidades de exportación	47
Actualice las oportunidades	47
Descubrimiento y gestión de las conexiones con los socios	49
Introducción	49
Descubrimiento de socios	49
Búsqueda de socios	49
Conexiones con socios	50
Envío de solicitudes de conexión	51
Visualización y administración de las conexiones	51
Administración de conexiones	51
Requisitos de colaboración	53
Edición de las preferencias de conexión	53
Prácticas recomendadas	53
Historial de revisión	55
.....	lvii

Introducción

La Central de socios de AWS permite a los AWS socios impulsar interacciones exitosas con los clientes AWS mediante el uso del [Programa de interacciones con los AWS Partner clientes](#), ya sea que la participación provenga de los AWS socios mediante el envío a través de Oportunidades, Clientes potenciales o generada por. AWS

La Central de socios de AWS utiliza AI-powered agentes para tomar medidas en función de sus oportunidades, lo que incluye crear oportunidades a través de la conversación, recomendar soluciones y los próximos pasos, generar estrategias de ventas personalizadas, hacer avanzar las oportunidades por etapas y crear solicitudes de fondos. Los agentes también publican información sobre la cartera de clientes y los perfiles de los clientes para fundamentar esas acciones.

En esta sección se describe lo que debe hacer antes de utilizar las funciones Oportunidades y Prospectos, a las que se puede acceder desde el menú Vender de la Central de socios de AWS. Para conocer los requisitos que deben cumplir los AWS socios para recibir clientes potenciales y oportunidades, consulte la sección Interacciones con los [AWS Partner clientes](#).

Durante el registro en la Central de socios de AWS, la persona que completó los procesos de registro reconoció y aceptó los [términos y condiciones del Programa de fidelización de clientes de APN](#).

Note

Para crear, ver, editar o gestionar clientes potenciales y oportunidades, se deben asignar a un usuario los permisos adecuados en AWS IAM. Para obtener más información, consulte [Acceder a Partner Central](#).

Gestión de clientes potenciales

La página de clientes potenciales de AWS Partner Central le permite administrar su ciclo de vida de clientes potenciales: aceptar clientes potenciales compartidos por AWS, importar sus propios clientes potenciales, enriquecer los clientes potenciales con AWS información, informar sobre las actualizaciones y convertir los clientes potenciales en oportunidades. La página de clientes potenciales tiene tres pestañas:

- Clientes potenciales: donde puede enriquecer los lotes de clientes potenciales, gestionarlos y convertirlos en oportunidades
- Invitaciones para clientes potenciales: en las que puede aceptar o rechazar los clientes potenciales que hayan compartido con usted AWS
- Lotes de plomo enriquecido: donde puede revisar sus lotes de plomo enriquecido y los resultados del enriquecimiento

Estado del cliente potencial

Los clientes potenciales pueden tener el siguiente estado:

Estado del cliente potencial	Descripción
No cualificado	El estado predeterminado de un nuevo cliente potencial. El socio aún no ha evaluado si el lead se puede vincular a una oportunidad viable.
Calificado	El equipo de cuentas del socio conversó con el prospect/end cliente para analizar la viabilidad, comprender los requisitos, etc. El Prospect/end cliente estuvo de acuerdo en que la oportunidad es real, interesante y que podría resolver una necesidad técnica o empresarial.
¿Descalificado	La ventaja no puede estar vinculada a una oportunidad.
Otros	La calificación del cliente potencial no se ajusta a los estados estándar.

Actualización de un cliente potencial

1. Navegue hasta cualquier cliente potencial utilizando la casilla de verificación o seleccionando el cliente potencial.
2. Seleccione Editar.
3. Realiza las actualizaciones pertinentes y selecciona Guardar. También puedes añadir interacciones al cliente potencial para registrar el contacto entre un socio y el cliente potencial y así poder hacer un seguimiento de la interacción con los clientes potenciales a través de diferentes canales y puntos de contacto.

Convertir un cliente potencial en una oportunidad

Una vez que un cliente potencial alcanza la fase calificada, los socios pueden convertirlo en una oportunidad, manteniendo la conexión histórica entre el cliente potencial y la oportunidad resultante.

Convertir un lead en una oportunidad

1. Navegue hasta el cliente potencial deseado y elija Crear una oportunidad de borrador.
2. Elija Crear oportunidad de borrador, que generará automáticamente una nueva oportunidad con la información relevante del cliente potencial previamente rellenada.
3. Elija Ver borrador de oportunidad.
4. Agregue cualquier información adicional sobre la oportunidad que sea necesaria.
5. Seleccione Enviar para enviarla a la validación.

Note

Para transferir clientes potenciales de forma masiva, consulta la sección [Acciones masivas](#).

Recibir clientes potenciales compartidos por AWS

Las invitaciones para clientes potenciales AWS aparecen en la pestaña Invitaciones para clientes potenciales, donde puede aceptarlas o rechazarlas en un plazo de 5 días hábiles. Debe aceptar la invitación a un cliente potencial antes de que se publiquen todos los detalles del cliente

potencial, incluida la información de contacto. Los clientes potenciales rechazados se eliminan automáticamente de la pestaña de invitaciones para clientes potenciales.

Aceptar un cliente potencial

AWS Los socios tienen la opción de aceptar o rechazar las contrataciones de clientes potenciales entrantes. Debe aceptar un cliente potencial entrante antes de poder ver todos los detalles del cliente potencial, incluida la información de contacto.

1. En la pestaña Invitaciones para clientes potenciales, selecciona uno o más clientes potenciales usando las casillas de verificación y, a continuación, selecciona Aceptar invitación. Como alternativa, selecciona una invitación a un líder y selecciona Aceptar la invitación en la esquina superior derecha.
2. Aparece un cuadro de diálogo de confirmación. Confirme su aceptación.
3. Aparecerá un banner informando de la aceptación exitosa.

Una vez aceptado, aparecerán todos los detalles del cliente potencial, incluida la información de contacto. Los clientes potenciales aceptados aparecen en la pestaña Clientes potenciales, donde se pueden enriquecer con AWS información, editarlos y convertirlos en oportunidades.

Importación de clientes potenciales

La función Importar clientes potenciales de AWS Partner Central le permite crear varios clientes potenciales originados por socios a la vez. Cargue un archivo CSV para importar sus clientes potenciales. Cada fila válida del archivo crea un cliente potencial a través del programa Customer Engagements (ACE) de APN. Puede importar hasta 100 clientes potenciales por archivo.

Tras la importación, puedes enriquecer tus clientes potenciales con señales de AWS participación, incluidas las acciones recomendadas y AWS datos como la puntuación de participación de Marketplace. Usa esta información para priorizar el alcance e identificar los clientes potenciales con más probabilidades de convertirse en oportunidades.

Plantilla CSV

Para asegurarte de que tus datos tienen el formato correcto, descarga la plantilla CSV de la página de importación de clientes potenciales. La plantilla contiene 17 columnas. Use los encabezados de columna exactos que se muestran a continuación; el sistema los usa para asignar sus datos a los campos principales.

Campos obligatorios

Los siguientes campos son obligatorios: Las filas en las que falte alguno de estos campos no se validan y aparecen en el CSV de registros fallidos.

Columna	Formato	Description (Descripción)	Ejemplo
Company Name	120 caracteres como máximo	Nombre legal de la empresa del cliente. Este valor también se utiliza para generar el título visible del cliente potencial en la Central de socios de AWS.	Acme Corp
Country	Valor predefinido	Two-letter código de país de la ubicación del cliente, en formato ISO 3166-1 alpha-2. El código debe coincidir con uno de los valores aceptados. Descarga la plantilla para ver la lista completa. Valores comunes:US,GB,DEIN,JP,AU,CA,FR,SG,BR.	US
Contact Business Title	Máximo 80 caracteres	Job o cargo del contacto principal en la empresa cliente. Este campo siempre es obligatorio: las filas sin título comercial se archivan con un MISSING_CONTACT error.	CTO, VP of Engineering
Contact First Name	80 caracteres como máximo	Nombre del contacto principal. El nombre, los apellidos y el correo electrónico son obligatorios para cada contacto.	Jane
Contact Last Name	80 caracteres como máximo	Apellido del contacto principal.	Doe

Columna	Formato	Description (Descripción)	Ejemplo
Contact Email	Formato de correo electrónico válido, máximo 80 caracteres	Dirección de correo electrónico empresarial del contacto. Es obligatorio y debe tener un formato de correo electrónico válido (por ejemplo, <code>user@domain.com</code>). Un valor con un formato incorrecto desencadena un <code>INVALID_EMAIL</code> error.	<code>jane.doe@acme.com</code>

Campos opcionales

Los siguientes campos proporcionan un contexto adicional para sus clientes potenciales. Déjelos en blanco si la información no está disponible.

Columna	Formato	Description (Descripción)	Ejemplo
Row Id	Entero positivo	Un identificador único para cada fila. Se utiliza para la deduplicación dentro del archivo: si dos filas comparten lo mismo Row Id, se omite la segunda fila y se produce un <code>DUPLICATE_ROW</code> error. No se envía a AWS.	1, 2, 3
Street Address	Máximo 255 caracteres	Dirección postal completa de la oficina o ubicación principal del cliente.	123 Main Street
City	Máximo 255 caracteres	Ciudad de operación del cliente.	Seattle
State Or Region	Texto libre	Estado, provincia o región del país.	WA

Columna	Formato	Description (Descripción)	Ejemplo
Postal Code	Máximo 20 caracteres	Código postal o postal.	98101

Columna	Formato	Description (Descripción)	Ejemplo
Industry	Valor predefinido	Sector vertical en el que opera el cliente. Si se proporciona, debe coincidir exactamente con uno de los valores aceptados. Déjelo en blanco si no está seguro: un valor no reconocido provoca un INVALID_ENUM_VALUE error. Valores aceptados :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

Columna	Formato	Description (Descripción)	Ejemplo
Website Url	De 4 a 255 caracteres, formato URL	URL del sitio web de la empresa del cliente. Debe tener entre 4 y 255 caracteres y utilizar un formato de URL válido (por ejemplo, <code>https://acme.com</code>). Un valor demasiado corto o no lo es URL-formatted provoca un error en la fila.	<code>https://acme.com</code>
DUNS	Cadena numérica de 9 dígitos	El D-U-N-S número del cliente, un identificador comercial único emitido por Dun & Bradstreet. Se utiliza para el enriquecimiento y la deduplicación firmográficos.	123456789
Contact Phone	E.164 formato, hasta 15 dígitos	Número de teléfono del contacto principal. Debe seguir un formato E.164 internacional: un + signo seguido del código del país y el número, sin espacios ni guiones. Un número de teléfono con un formato incorrecto provoca un error <code>API_ERROR</code> durante la creación del cliente potencial.	+12065551234
Use Case	Texto libre, 255 caracteres como máximo	Una descripción en texto libre del caso de AWS uso o la carga de trabajo a la que se refiere el cliente potencial. Este valor no se valida con una lista fija de valores.	Migration and Transfer

Columna	Formato	Description (Descripción)	Ejemplo
Business Problem	De 20 a 2000 caracteres	Una descripción del principal desafío empresarial o punto débil del cliente. Esto ayuda a AWS entender el contexto del cliente potencial. Si se proporciona, debe tener entre 20 y 2000 caracteres.	Legacy infrastructure modernization

Proceso de importación

Para importar clientes potenciales, vaya a la pestaña Prospectos en AWS Partner Central y elija Importar prospectos. La importación se realiza mediante los siguientes pasos:

1. Seleccione su archivo: elija un archivo CSV (solo en formato.csv). El archivo debe contener entre 1 y 100 filas de datos de clientes potenciales. Si el formato del archivo no es válido o supera el límite de filas, el botón Importar clientes potenciales permanece desactivado.
2. Mapeo de columnas: el sistema valida que estén presentes todos los encabezados de columna de la plantilla necesarios. Si faltan las columnas obligatorias, se muestra un error con el botón Descargar plantilla para que pueda empezar con el formato correcto.
3. Validación: en cada fila se comprueban los campos obligatorios, el formato de los datos, los valores de enumeración válidos y la detección de duplicados. Las filas que no pasan la validación se recopilan en un archivo de registros fallidos que se puede descargar. Si todas las filas fallan, se le redirige a la página de clientes potenciales con una notificación de error.
4. Creación de clientes potenciales: se envían filas válidas para crear clientes potenciales. Se accede a la página de clientes potenciales y se obtiene uno de estos tres resultados:
 - Correcto: todas las filas se crearon correctamente.
 - Éxito parcial: se crearon algunas filas, pero otras fallaron. Se proporciona un enlace al descargar los registros fallidos.
 - Error: fallaron todas las filas. Se proporciona un enlace al descargar los registros fallidos.

Solución de problemas de importación

Si las filas fallan durante la importación, puede descargar un archivo CSV de registros fallidos que contiene todas las columnas originales más una `Error Message` columna `Error Code` y. Usa el código de error para identificar y corregir el problema y, a continuación, vuelve a cargar solo las filas fallidas.

Código de error	Causa	Resolución
MALFORMED_ROW	La fila está completamente vacía o solo contiene espacios en blanco.	Elimine la fila vacía o rellene al menos los campos obligatorios.
MISSING_COMPANY	El <code>Company Name</code> campo está vacío.	Añada un nombre de empresa válido.
MISSING_COUNTRY	El <code>Country</code> campo está vacío.	Añada un código de país ISO 3166-1 alfa-2 válido (por ejemplo, US, DE). JP
MISSING_CONTACT	Uno de los campos de contacto obligatorios está vacío: <code>Contact Business Title</code> , <code>Contact First Name</code> , <code>Contact Last Name</code> o <code>Contact Email</code>	Proporcione el cargo comercial, el nombre, los apellidos y el correo electrónico del contacto.
INVALID_EMAIL	El <code>Contact Email</code> valor está presente pero no es un formato de correo electrónico válido.	Utilice una dirección de correo electrónico válida (por ejemplo, <code>jane.doe@acme.com</code>).
INVALID_ENUM_VALUE	El <code>Country</code> valor <code>Industry</code> o no	Para <code>Industry</code> (opcional): usa un valor compatible de la plantilla CSV o deja el

Código de error	Causa	Resolución
	coincide con un valor aceptado.	campo en blanco. Para Country (obligatorio): sustitúyalo por un código ISO 3166-1 alfa-2 válido de la plantilla (por ejemplo,US,DE). JP
DUPLICATE_ROW	El Row Id valor ya aparecía en una fila anterior del mismo archivo.	Asegúrese de que cada fila sea única Row Id o elimine las filas duplicadas.
API_ERROR	La fila pasó la validación, pero la solicitud de creación de leads falló (limitación, error del servidor o error de red).	Espere unos minutos y vuelva a importar solo las filas fallidas. Si el problema persiste, póngase en contacto con el servicio de asistencia de AWS Partner Central.

Registros fallidos (CSV)

Cuando una importación falla parcial o totalmente, AWS Partner Central genera un archivo CSV de registros fallidos que puede descargar desde el enlace [Descargar registros fallidos](#) de la página de clientes potenciales. Este archivo contiene todas las filas que no se importaron correctamente, junto con el motivo del error.

Formato de archivo

El CSV de registros fallidos contiene las 17 columnas originales de la plantilla, con los datos conservados exactamente como se cargaron, además de dos columnas adicionales adjuntas al final: `Error Code` y `Error Message`. Las filas aparecen en el mismo orden que el archivo original.

Errores de validación

Las filas que fallan durante el paso de validación (antes de intentar crear clientes potenciales) incluyen códigos de error como `MISSING_CONTACT`, `MISSING_COMPANY`, o `INVALID_EMAIL`. Por ejemplo, si carga filas sin un `Contact Business Title`, cada fila aparecerá en el archivo de registros fallidos con los `Error Code` valores establecidos en `MISSING_CONTACT` y `Error Message` en `Contact business title is required`.

errores de API

Las filas que aprueban la validación pero que fallan durante la creación de clientes potenciales aparecen con el `Error Code` valor establecido en `API_ERROR`. `Error Message` Contiene el motivo específico devuelto por el servicio. Por ejemplo, un número de teléfono que no sigue el E.164 formato (+seguido del código de país y el número) genera un mensaje de error que describe la restricción de formato. Revise el mensaje de error, corrija los datos del archivo de registros fallidos y vuelva a cargar solo las filas fallidas.

Re-importing filas fallidas

Para corregir y volver a importar las filas fallidas, descargue el CSV de los registros fallidos, corrija los valores marcados en las `Error Message` columnas `Error Code` y, luego, elimine esas dos columnas y cargue el archivo corregido. No es necesario volver a importar las filas que se cargaron correctamente en la carga original.

Límites

Límite	Valor
Número máximo de filas por archivo CSV	100
Formato de archivo	Solo CSV (.csv)
Número mínimo de filas por archivo	1

Enriquecer los leads

El enriquecimiento de clientes potenciales es una capacidad de AWS Partner Central que mejora sus clientes potenciales con AWS datos. Envíe sus clientes potenciales para recibir señales de AWS propensión y comprobar si su cuenta cumple los requisitos para participar en determinados AWS programas, beneficios de financiación y propuestas de venta.

Introducción

El enriquecimiento de clientes potenciales está disponible en la página de clientes potenciales de AWS Partner Central o a través de la API de ventas de AWS Partner Central.

Enriquecer los clientes potenciales

Sus clientes potenciales aparecen en una sola vista en la pestaña Prospectos.

1. Ve a la pestaña Prospectos. Filtre y clasifique los clientes potenciales por estado, fuente, sector o estado de enriquecimiento.
2. Seleccione los clientes potenciales que desee enriquecer marcando sus casillas de verificación o elija Seleccionar todo y, a continuación, elija Enriquecer los clientes potenciales.
3. Introduce un nombre descriptivo para el lote que te ayude a identificarlo más adelante y, a continuación, selecciona Enriquecer clientes potenciales.
4. En la pestaña Lotes de plomo enriquecido, revise los resultados del enriquecimiento de su lote.

Lotes de clientes potenciales enriquecidos

La pestaña Lotes de leads enriquecidos muestra tus leads enriquecidos. La tabla principal proporciona información sobre el estado del lote, la cantidad de clientes potenciales y los clientes potenciales en los que no se disponía de datos de enriquecimiento. Elija un lote de clientes potenciales para ver los resultados o exporte la lista de clientes potenciales enriquecida a CSV o PDF.

Para ver los detalles individuales del cliente potencial, elija el ID del cliente potencial para abrir el cliente potencial con sus detalles enriquecidos.

Comprender los resultados del enriquecimiento

Los clientes potenciales enriquecidos incluyen una evaluación de la preparación e AWS información que le ayudará a priorizar cada cliente potencial y actuar en consecuencia.

Evaluación de la disposición

Cada cliente potencial enriquecido recibe una recomendación de acción con un nivel de confianza (alto, medio o bajo) que refleja la intensidad de las señales subyacentes:

- Póngase en contacto con usted: priorice para lograr un contacto de ventas inmediato.
- Fomente el liderazgo: señales de interés tempranas. Haga un seguimiento con campañas de marketing y fomento.
- Potencial limitado: baja propensión. No le dé prioridad.

AWS insights

Los clientes potenciales enriquecidos incluyen los siguientes conocimientos:

- AWS Puntuación de participación en Marketplace: una estimación de la probabilidad de que la cuenta obtenga una solución a través de AWS Marketplace. Las puntuaciones altas, medias y bajas ayudan a priorizar las cuentas para la participación en Marketplace.
- AWS Puntuación de la solución Marketplace: predice la probabilidad de que una cuenta compre una solución para una categoría específica.
- Aptitud de la cuenta: comprueba si una cuenta reúne los requisitos para determinados programas, beneficios de financiación y propuestas de venta.
- Datos firmográficos: número de empleados, región y ubicación geográfica.

Uso de agentes para la prospección de clientes potenciales

Los agentes de AWS Partner Central respaldan AI-powered las capacidades que generan activos de ventas personalizados para clientes potenciales enriquecidos. Una vez que un cliente potencial se enriquece con AWS señales, el menú Acciones de la página de detalles del cliente potencial permite AI-powered crear resúmenes de clientes potenciales, estrategias de ventas, guiones de llamadas y correos electrónicos de divulgación.

Requisitos previos

- Su cuenta se ha migrado a AWS Partner Central en la consola AWS de administración.
- Sus clientes potenciales se han enriquecido con AWS señales a través del flujo de trabajo de enriquecimiento de clientes potenciales. Para obtener más información sobre el flujo de trabajo de enriquecimiento de clientes potenciales, consulte [the section called “Enriquecer los leads”](#)
- Su usuario o rol de AWS Identity and Access Management (IAM) debe tener los siguientes permisos:
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `aws-marketplace:ListEntities`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`

⚠ Important

Los resultados de AI-generated los agentes están destinados a guiar sus actividades de ventas. No garantizan la precisión ni la integridad. Verifique todo el AI-generated contenido antes de usarlo en las interacciones con los clientes.

¿Cómo acceder a las acciones de los agentes?

1. Abra la página de clientes potenciales y, a continuación, elija la pestaña Lotes de clientes potenciales enriquecidos.
2. Elija un lote completo para ver sus clientes potenciales enriquecidos individuales.
3. Elija un cliente potencial para abrir su página de detalles con AWS información, datos de coincidencia de soluciones y AI-powered acciones.
4. Utilice el menú Acciones para seleccionar el AI-generated resultado deseado.

En las siguientes secciones se describe cada acción del agente disponible.

Juego de ventas

El agente de ventas genera una estrategia de ventas adaptada a las necesidades comerciales del cliente potencial, a las señales de AWS fidelización y a su solución. La estrategia de ventas incluye una guía de posicionamiento, la gestión de las objeciones, las próximas medidas recomendadas y los mensajes relevantes para el cliente potencial y las AWS perspectivas.

Ideal para: la planificación de cuentas, la preparación previa a la convocatoria, las reuniones informativas del equipo de ventas y el desarrollo de cuentas estratégicas.

Descripción general de los leads

El agente de descripción general del cliente principal proporciona un resumen conciso del cliente potencial, que incluye el contexto de la empresa, los conocimientos sobre el enriquecimiento y el estado de calificación. La descripción general del cliente potencial combina AWS las señales y los datos del cliente potencial en un breve resumen.

Ideal para: informar rápidamente a los miembros del equipo, revisar la cartera de proyectos, transferir líderes entre representantes y debatir sobre priorización.

Guión de llamada

El agente de guiones de llamadas genera un guion de llamada telefónica personalizado con temas de conversación, preguntas de descubrimiento y mensajes relevantes para el cliente potencial y las AWS ideas. El guion está estructurado para guiar una conversación productiva desde la introducción hasta los siguientes pasos.

Ideal para: llamadas de prospección salientes y conversaciones de seguimiento.

Borrador de correo de divulgación

El agente de correo electrónico de divulgación crea un correo electrónico de prospección específico con mensajes alineados con el sector del cliente potencial, las señales de AWS participación y sus capacidades. El borrador del correo electrónico está listo para personalizarse y enviarse.

Ideal para: contactos iniciales, secuencias de reactivación y ampliación de la prospección personalizada de correos electrónicos.

Note

Puedes ejecutar cada acción del agente varias veces en el mismo prospecto para producir nuevas versiones. Los resultados de los agentes también están disponibles mediante la integración del Model Context Protocol (MCP).

Recursos relacionados

- [the section called “Enriquecer los leads”](#)
- [Agentes para la gestión de oportunidades](#)

Gestión de oportunidades

Los socios pueden crear y compartir oportunidades con AWS ellas o recibir oportunidades compartidas por la AWS venta conjunta. En los siguientes temas se describe cómo gestionar las oportunidades de forma conjunta a lo AWS largo del ciclo de vida de las ventas.

A cada oportunidad se le asigna una propuesta de venta conjunta y una puntuación de calidad de la oportunidad que, en conjunto, determinan la forma en que se AWS lleva a cabo la operación. Para obtener más información, consulte [Co-sell compromiso](#).

AWS etapas de venta

Los socios pueden compartir y recibir oportunidades con las que colaborar AWS. Estas oportunidades avanzan a lo largo de varias etapas del ciclo de ventas, que representan una fase específica del proceso de ventas e indican qué tan cerca está el cierre de una operación. Las oportunidades pasan por las siguientes etapas:

Stage	Descripción
Prospectiva	Se ha identificado una oportunidad para el cliente.
Calificado	Ha aprovechado la oportunidad para hablar con el cliente sobre su viabilidad y comprender los requisitos. El cliente está de acuerdo en que la oportunidad es real, interesante y puede ayudar a satisfacer sus necesidades comerciales y técnicas clave.
Validación técnica	El cliente valida técnicamente la solución mediante una combinación de presentaciones, sesiones de diseño de la arquitectura con el administrador del sistema (SA)AWS Partner y otras actividades de prueba de concepto.
Validación empresarial	Las partes interesadas de la empresa han comunicado su acuerdo sobre la viabilidad financiera de la solución.
Comprometidos	El cliente ha aceptado la solución y se compromete a avanzar con la tecnología, la arquitectura y la economía.

Stage	Descripción
Lanzado	La facturación de la solución ha comenzado.
Se ha cerrado, perdido	El cliente final seleccionó otro proveedor de servicios en la nube o no está preparado para seguir adelante con la solución.

Co-sell compromiso

A cada oportunidad se le asigna una moción de venta conjunta y una puntuación de calidad de la oportunidad. Juntos determinan cómo se lleva AWS a cabo la operación y qué hace el agente de AWS Partner Central para ayudar.

Co-sell moción

Se asigna una moción de venta conjunta a cada oportunidad y determina quién la lidera:

- **AWS Field-engaged**— Tu oportunidad está lista para la venta conjunta y cuenta con un equipo de AWS ventas para una colaboración directa. El agente pasa a desempeñar una función de apoyo: prepara la investigación, realiza el seguimiento de las acciones y mantiene el registro actualizado.
- **Agent-engaged**— El agente califica y enriquece la oportunidad directamente con usted y le ofrece información y recomendaciones para reforzar la presentación.
- **Partner-led**— Usted es el dueño de la oportunidad y la impulsa con el apoyo de los agentes, que incluye estrategias de ventas, información sobre los clientes y recursos.

Puntuación de calidad de la oportunidad

Cada oportunidad recibe una puntuación de calidad de la oportunidad de 0 a 100, que se muestra $\text{[score]} / 100$ con un indicador que muestra si la puntuación ha subido, bajado o se ha mantenido estable desde la última actualización. La puntuación se actualiza continuamente a medida que usted y el agente mejoran la oportunidad.

Una puntuación de calidad de oportunidad más alta puede aumentar la probabilidad AWS de que un vendedor externo aproveche tu oportunidad, pero no garantiza la participación.

El agente de AWS Partner Central conoce su oportunidad y le mostrará su propuesta de venta conjunta, la puntuación y la tendencia de la calidad de la oportunidad, así como recomendaciones para reforzar la oferta.

Mejore la higiene de las oportunidades

Mantén tu oportunidad completa y actualizada para AWS acelerar la participación en la venta conjunta. Enriquezca estos campos manualmente o con el agente:

- **Título:** nombre el cliente, la carga de trabajo y el modelo de entrega para que la oferta sea fácil de identificar.
- **Problema empresarial del cliente:** describe la situación específica de este cliente, qué es lo que lo obliga a actuar ahora y el resultado que espera. Evita las descripciones genéricas que puedan aplicarse a cualquier cliente.
- **Fase:** Mantén la precisión del escenario y cambia la oportunidad a Lanzada o Cerrada y Perdida en cuanto se cierre la operación.
- **Próximos pasos:** incluye una acción específica con una entrega, el nombre del propietario y una fecha concreta, y actualízala cada vez que se modifique la oferta.
- **Ingresos recurrentes mensuales estimados:** basa la estimación en la [calculadora de AWS precios](#) y no en una suposición.
- **Sector y caso de uso:** seleccione valores precisos en lugar de dejarlos como Otros.
- **AWS servicios:** enumere los AWS servicios que el cliente está adoptando, en el campo de la descripción y los productos, no los servicios que utiliza su propio producto.
- **Solución asociada:** etiquete la AWS solución registrada para que la oferta se vincule a una oferta validada.

El agente puede ayudarlo a fortalecer cada una de ellas. Para obtener más información, consulte [Agentes para la gestión de oportunidades](#).

Creando una oportunidad

Las oportunidades se pueden añadir de forma individual, mediante [importación masiva](#) o gestionarse mediante una [integración de CRM](#). Alentamos a AWS los socios a que presenten las oportunidades al principio del ciclo de ventas y a dejar que el agente los ayude a calificar y reforzar la oportunidad a medida que avance la operación.

Las oportunidades pueden clasificarse como que requieren AWS apoyo o los socios pueden optar por gestionarlas de forma independiente. Las oportunidades progresan a través de etapas definidas, desde Prospect hasta Launched/Closed atributos de datos, como las estimaciones de ingresos, los detalles del cliente y el caso de uso del cliente.

Los socios también pueden crear oportunidades mediante una breve conversación con el agente de AWS Partner Central. Describa la oferta o cargue un documento de respaldo y el agente extraerá los campos, enriquecerá los detalles del cliente y creará la oportunidad una vez que usted la apruebe. Para obtener más información, consulta [Agentes para la gestión de oportunidades](#).

Los socios pueden compartir las oportunidades con AWS los vendedores, que se distribuyen mediante un proceso de validación interno. Una vez presentada una oportunidad, se valida para garantizar que cumple con AWS los criterios de tamaño de la oferta, alineación de las soluciones y nivel de fidelización de los clientes.

Los socios ahora pueden utilizar el tamaño de las ofertas para crear oportunidades de recibir previsiones de ingresos recurrentes AI-powered mensuales (MRR) y recomendaciones de AWS productos en función de los detalles de la oportunidad. Los socios también pueden importar las URL de las calculadoras de AWS precios para completar automáticamente las selecciones de servicios y recibir información mejorada, incluidos los indicadores de aptitud del Migration Acceleration Program (MAP) y las recomendaciones de optimización. Los socios que realizan transacciones con el valor total del contrato (TCV) pueden enviar el TCV y la duración del contrato, y el tamaño de la transacción convierte ambos en un MRR previsto.

Cree una oportunidad

1. Ve a Vender, Oportunidades en la barra de navegación de la izquierda.
2. Selecciona Crear oportunidad y, a continuación, selecciona una de las siguientes opciones del menú desplegable:
 - Crear mediante el asistente: continúe con el formulario de varios pasos que se describe en los pasos siguientes.
 - Crear con un agente: cree la oportunidad mediante una breve conversación con el agente de AWS Partner Central. Describa la oferta o cargue un documento de respaldo, revise los campos que el agente extraiga y apruebe su envío. Para obtener más información, consulta [Agentes para la gestión de oportunidades](#).
3. Introduzca los detalles del cliente y pulse Siguiente.

- Todos los campos son obligatorios excepto el campo DUNS del cliente. La información, como el sitio web y el código postal del cliente, es necesaria para alinear la oportunidad con las partes interesadas internas.
- Si opta por Government for Industry Vertical, asegúrese de seleccionar una opción de información clasificada de seguridad nacional.

4. Introduzca los detalles del proyecto y seleccione Siguiente.

- En el caso del problema empresarial del cliente, describe el problema específico del cliente, qué es lo que lo obliga a actuar ahora y el resultado que espera. Evita las descripciones genéricas que podrían aplicarse a cualquier cliente.
- Seleccione el caso de uso y el sector vertical más precisos en lugar de dejarlos como Otros para AWS poder aprovechar la oportunidad correctamente.
- Seleccione Co-Sell con AWS si desea asistencia AWS de ventas. Si selecciona Co-Sell con AWS, asegúrese de elegir una o más de AWS las Co-Sell opciones que necesite un socio específico.
- Para el tipo de oportunidad, si hay contratos vigentes entre el cliente final y el socio con la posibilidad de generar ingresos incrementales, elija Expansión. Elija Flat Renewal si no existe la posibilidad de aumentar los ingresos. Si seleccionas la expansión o la renovación fija, puedes introducir un identificador de oportunidad para padres opcional.
- AWS En el siguiente paso, los socios de formación (ATP) deben introducir Training for Use Case e introducir AWS los ingresos procedentes de los kits de AWS formación para calcular los ingresos recurrentes AWS mensuales estimados, como parte del tamaño de la oferta.
- Introduzca una fecha futura para la fecha de cierre prevista. No envíe oportunidades con el estado Lanzado o Cerrado, Ganado.
- En la sección de productos y soluciones de AWS Marketplace, asocie una o más de sus soluciones, and/or uno o más productos de AWS Marketplace, a la oportunidad. Para asociar soluciones o productos de AWS Marketplace desde una cuenta de AWS conectada a través de una [conexión de cuenta subsidiaria](#), introduzca los ARN correspondientes en los campos Introducir los ARN de las soluciones manualmente o Introducir los ARN de los productos de AWS Marketplace manualmente.

 Note

Debe asociar al menos una solución o un producto de AWS Marketplace para crear una oportunidad. Solo las soluciones con el estado «Limitado» o «Público» se pueden asociar a una oportunidad.

- Si selecciona Sí: proviene de una actividad de marketing, asegúrese de seleccionar Sí o No para los fondos de desarrollo de marketing.

5. Introduzca los detalles del programa de APN y seleccione Siguiente.

Seleccione el programa de APN relacionado con esta oportunidad. Es posible que algunos programas de APN requieran detalles adicionales y la adición de datos de contacto.

Si selecciona Migration Acceleration Program, puede proporcionar detalles adicionales sobre su proyecto de migración.

- Seleccione la carga de trabajo de migración que planea migrar.
- Seleccione la fuente de migración como la plataforma o el entorno en el que reside actualmente su carga de trabajo.
- Seleccione la fase de migración como etapa actual del proceso de migración: evaluar, movilizar, migrar, modernizar y gestionar.
- Seleccione los servicios gestionados ofrecidos al cliente como Sí si piensa ayudar al cliente a gestionar las cargas de trabajo ofreciéndoles servicios gestionados una vez finalizado el proyecto. Seleccione No si no tiene previsto ofrecer servicios gestionados al cliente una vez finalizado el proyecto.
- Introduzca los detalles de migración de su proyecto de migración, incluidos: las especificaciones del entorno actual, los factores empresariales que impulsan la migración, los resultados esperados y los principales desafíos o requisitos, etc.

6. Configure el tamaño de la operación y seleccione Siguiente.

El tamaño de las ofertas proporciona AI-powered información que le ayudará a estimar el valor de la oportunidad e identificar los AWS productos relevantes. Puedes elegir entre dos métodos de cálculo según tus preferencias y la información disponible.

Elija su método de cálculo del MRR:

- **Forecast MRR de TCV:** introduce el valor total del contrato (TCV) y la duración del contrato en meses, y el tamaño de la operación convierte ambos en un MRR pronosticado. Este método sirve a los socios que estiman ofertas en TCV, como contratos de SaaS de varios años o licencias de software.
- **Entrada manual con información de IA:** consulta las estimaciones de AI-forecasted MRR y las recomendaciones de AWS productos en función de los detalles de tu oportunidad y, a continuación, introduce tu propia estimación de MRR. Este método te permite revisar las previsiones de la IA y, al mismo tiempo, mantener el control sobre la estimación final.
- **URL de la calculadora de precios:** importe la URL de una calculadora de AWS precios para completar automáticamente las selecciones de MRR y productos. Este método proporciona información mejorada, que incluye indicadores de aptitud para el MAP, recomendaciones de optimización y análisis de posibles ahorros de costos.

Uso de Forecast MRR de TCV

Cuando seleccionas Forecast MRR de TCV, envías el valor total del contrato de la operación y el modelo devuelve un MRR previsto.

1. Introduzca el TCV y la duración del contrato:

- Introduzca el valor total del contrato en USD o EUR. El valor debe ser mayor que cero.
- Introduzca la duración del contrato en meses. El intervalo admitido es de 1 a 144 meses.
- Ambos campos son obligatorios. El sistema devuelve un error de validación si envía uno sin el otro.

2. Revise el MRR previsto:

- El modelo convierte el TCV y la duración del contrato en un MRR previsto en 10 segundos y rellena el campo MRR.
- El MRR previsto es de solo lectura en este método. Para introducir tu propio MRR, cambia el método de cálculo a Entrada manual con información de IA o a la URL de la calculadora de precios. Al cambiar de método se borran los valores de TCV y duración del contrato.
- El MRR previsto incluye la siguiente advertencia: «El MRR previsto es una estimación únicamente con fines de planificación y no representa los ingresos reales, la retirada de cuotas ni ningún compromiso financiero».

3. Modifique su estimación:

- Para actualizar el MRR previsto, cambie el valor del TCV o la duración del contrato. El modelo vuelve a calcular y actualiza el campo MRR.
- Forecast MRR de TCV y la URL de Pricing Calculator se excluyen mutuamente en la misma oportunidad. Para cambiar, cambie el método de cálculo.

Uso de la entrada manual con información de IA

Al seleccionar la entrada manual con información de inteligencia artificial, el sistema analiza los detalles de la oportunidad para ofrecer recomendaciones.

Note

AI-forecasted Las recomendaciones de productos y MRR están disponibles para oportunidades en las etapas de prospección, cualificación, validación técnica y validación empresarial. Estas funciones no están disponibles para las oportunidades que se encuentran en las etapas comprometidas, lanzadas o cerradas y perdidas.

1. AI-forecasted MRR:

- Proporcionamos una estimación del ingreso periódico mensual medio (MRR) en función de sus AWS oportunidades anteriores y los detalles de las oportunidades actuales, incluido el campo de problemas comerciales del cliente.
- Revise el AI-forecasted MRR con su criterio y conocimiento de la oportunidad para evaluar su precisión de forma independiente. Actualice la estimación a medida que vaya recopilando más información sobre la oferta y avanzando en el ciclo de ventas.

2. AWS recomendaciones de productos:

AWS los productos con un distintivo morado se AI-recommended basan en los detalles del problema comercial y la oportunidad de su cliente. Analizamos los requisitos técnicos de los clientes y los casos de uso típicos.

Revise estas sugerencias y personalice la selección de productos para que se adapte a las necesidades específicas de los clientes.

Para afinar tu selección:

- Busque y añada AWS productos adicionales para asociarlos a su oportunidad.
- Desmarca los productos en la tabla de AWS productos.
- Elimina productos de la lista de AWS productos seleccionados.

Uso de la URL de la calculadora de precios

Cuando seleccionas la URL de la calculadora de precios, puedes importar las estimaciones directamente desde la calculadora de AWS precios.

1. Importa la URL de tu calculadora de precios:

- Copia la URL para compartir de la estimación de tu calculadora de AWS precios.
- Pegue la URL en el campo URL estimada.
- Seleccione Calcular MRR para importar la estimación.
- El MRR total se rellena automáticamente en función del cálculo importado.

2. Revisa URL-imported los productos:

- Todos los productos de la estimación de tu calculadora de precios se incluyen automáticamente en tu oferta.
- La tabla de productos muestra información detallada de cada producto importado, incluido el importe del MRR, el gasto optimizado, los posibles ahorros y las recomendaciones.
- Revise los cálculos de ahorro potencial para cuantificar las oportunidades de optimización de costos.
- Revise las recomendaciones de optimización para comprender cómo mejorar la rentabilidad. Las recomendaciones aparecen en la columna de recomendaciones con instrucciones específicas, como «Use Reserved Instances or Savings Plans».
- Revise los indicadores de elegibilidad del MAP para identificar los productos que califican para recibir financiación del Migration Acceleration Program. Los productos aptos muestran el estado «Apto» en la columna aptos para el MAP.
- Las opciones de modernización muestran el estado «Apto» en la columna Modernización.

3. Modifique su estimación:

- Para modificar los productos o los precios después de importarlos, debes actualizar la URL estimada de la calculadora de precios y volver a importarlos.
7. Introduce los detalles opcionales que desees y selecciona Siguiente.
 8. Introduzca los datos de contacto del cliente opcionales y pulse Siguiente. Para obtener más información, consulta [Contactos de oportunidad](#).
 9. Revisa los detalles de la oportunidad y selecciona Enviar.

Los socios pueden añadir hasta dos (2) contactos asociados en una oportunidad determinada. Estos contactos designados son los principales puntos de comunicación con AWS los vendedores y reciben todas las notificaciones pertinentes sobre el progreso de la oportunidad. Esto incluye alertas automáticas sobre cambios de estado, solicitudes de información adicional y actualizaciones de validación.

Una vez que AWS acepte la oportunidad, los socios pueden colaborar con AWS los vendedores asignados, acceder a los recursos de soporte para acuerdos y recibir orientación sobre la validación técnica y la asistencia en materia de precios. Consulte más detalles en la [Aceptando oportunidades](#) sección.

Los socios pueden utilizar las funciones de búsqueda y filtrado en lenguaje natural para ordenar y encontrar fácilmente oportunidades específicas en las pestañas Oportunidades e invitaciones a oportunidades.

Una vez presentada la oportunidad, se asignan automáticamente una puntuación de calidad de la oportunidad y una propuesta de venta conjunta. Para obtener más información, consulte [Co-sell compromiso](#).

Note

Consulte la guía de IAM para obtener ayuda con Access.

Oportunidades de clonación

Puede empezar a crear una nueva oportunidad clonando cualquier oportunidad existente que no esté en estado de borrador.

1. En la página Oportunidades, elija el identificador de oportunidad de la oportunidad que desee clonar.
2. En la página de detalles de la oportunidad, elija Clonar.
3. Edite la información según sea necesario para crear la nueva oportunidad.
4. Revise los detalles de la oportunidad y elija Guardar y enviar.

Note

Si recibe un mensaje de error al introducir datos, puede editar y volver a enviar la oportunidad.

Agentes para la gestión de oportunidades

La Central de socios de AWS utiliza AI-powered agentes para tomar medidas en función de sus oportunidades, lo que incluye crear oportunidades a través de la conversación, recomendar soluciones y los próximos pasos, generar estrategias de ventas personalizadas, hacer avanzar las oportunidades por etapas y crear solicitudes de fondos. Los agentes también publican información sobre la cartera de clientes y los perfiles de los clientes para fundamentar esas acciones.

Requisitos previos

- Su cuenta se ha migrado a AWS Partner Central en la consola AWS de administración.
- Su usuario o rol de IAM tiene los permisos necesarios:
 - `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

La IA genera información sobre las oportunidades con fines informativos para ayudar a guiar sus actividades de ventas. Los conocimientos no garantizan la precisión ni la integridad. Los socios deben verificar todos los AI-generated conocimientos antes de utilizarlos en las interacciones con los clientes.

Creación de oportunidades

El agente crea nuevas oportunidades a través de una conversación breve en lugar de completar un formulario de varios pasos, lo que reduce la entrada de datos y permite a los equipos de ventas de los socios dedicar más tiempo a vender.

Para crear una oportunidad

1. En la página de listado de oportunidades, selecciona Crear con un agente en el menú desplegable Crear oportunidad.
2. En el panel conversacional, describe el acuerdo en un lenguaje natural o sube un documento de respaldo, como notas de una reunión, una propuesta o una transcripción de la llamada (PDF, DOCX, XLSX, TXT).
3. Revise los campos que el agente extrajo y enriqueció, confirme o corrija los valores y añada la información que falte.
4. Apruebe el borrador. El agente crea la oportunidad, la envía para su AWS revisión y devuelve el identificador de la oportunidad con el estado Pendiente de aprobación.

Para crear una oportunidad a partir de una existente, utilice agentes para clonar la oportunidad.

Resumen de la oportunidad

Al abrir la página de detalles de una oportunidad, el agente genera automáticamente un resumen en la parte superior de la página. El resumen sintetiza los detalles clave del registro de oportunidades,

como el nombre de la empresa, el sector, la fase de la oportunidad, el AWS gasto mensual previsto, la fecha de cierre prevista y el tipo de contratación. Esto proporciona una vista rápida de la oferta sin necesidad de escanear los campos individuales del formulario.

Información sobre la canalización

El agente analiza las oportunidades abiertas y descubre qué es lo que necesita atención, como la AWS fase, los próximos plazos y las ofertas estancadas. En lugar de revisar manualmente cada oportunidad, puedes acceder a una vista priorizada y procesable de tu cartera de clientes.

Para acceder a la información sobre la canalización

1. En la consola de AWS Partner Central, elija Oportunidades en el menú de navegación de la izquierda para abrir la página con la lista de oportunidades.
2. Elija Preguntar sobre la cartera de ventas en la parte superior de la página del anuncio.
3. Se abre un panel de conversación en el que puedes hacer preguntas sobre tu cartera en un lenguaje natural.

Puedes preguntarle al agente sobre temas como las oportunidades que requieren atención, el estado de la cartera de clientes en cada fase, las previsiones de fechas de cierre, los patrones de oportunidades perdidas y el ritmo general de las transacciones.

Perfil del cliente

En la página de detalles de cada oportunidad, el agente genera un perfil de empresa para el cliente asociado utilizando datos disponibles públicamente de fuentes de terceros.

El perfil incluye:

Element	Description (Descripción)
Clasificación de la industria	La industria y subindustria principales del cliente.
Modelo de negocio	B2B, B2C o híbrido.
Presencia geográfica	Ubicaciones de las oficinas y cobertura regional.

Element	Description (Descripción)
Tamaño de la empresa y orientación al mercado	Escala de operaciones y segmentos de mercado objetivo.
Desarrollos recientes	Actualizaciones o anuncios comerciales notables.

Selecciona Mostrar más para ver los detalles del perfil ampliado. Todo el contenido del perfil lleva la etiqueta «Generado con datos disponibles públicamente e información de AWS inteligencia artificial».

Note

Los perfiles de los clientes se generan a partir de información disponible públicamente y es posible que no reflejen la evolución empresarial más reciente. Los socios deben verificar los detalles de forma independiente antes de utilizarlos en las interacciones con los clientes.

Generación de estrategias de venta

El agente sintetiza todo lo que sabe sobre la cuenta y genera una estrategia de ventas personalizada bajo demanda. Recibirá una estrategia de ventas personalizada diseñada para la oportunidad específica basada en los datos disponibles y las AWS mejores prácticas.

Para generar una estrategia de ventas

1. En la página de detalles de la oportunidad, localice el panel Opportunity Insights.
2. Selecciona Generar estrategia de ventas.
3. El agente elabora una estrategia de ventas que combina los detalles de la oportunidad, el contexto industrial del cliente y las recomendaciones de AWS soluciones pertinentes.

Recomendación de solución

El agente compara las soluciones registradas con los requisitos de cada oportunidad, para que pueda ver qué soluciones son adecuadas sin necesidad de hacer referencias cruzadas manuales de su cartera.

En la página de detalles de la oportunidad, el panel Opportunity Insights muestra una sección de búsqueda de soluciones. Para cada solución recomendada, el agente muestra:

Element	Description (Descripción)
Nombre de la solución	El nombre de la solución coincidente de su cuenta de socio.
Description (Descripción)	Un resumen de las capacidades de la solución.

Para ver las recomendaciones de soluciones

1. En la página de detalles de la oportunidad, busque el panel Opportunity Insights.
2. Consulte la sección Solution Match para ver las soluciones recomendadas.

También puede elegir Preguntar acerca de esta oportunidad y hacer preguntas como «¿Cuál de nuestras soluciones se adapta mejor a esta oportunidad?» o «¿Nuestra solución de migración ya está incluida en esta oferta?»

Recomendaciones sobre el siguiente paso

El agente no solo te muestra en qué fase se encuentra una operación, sino que te recomienda el siguiente paso en función de tus datos de oportunidades y de las AWS mejores prácticas para avanzar en la fase de venta conjunta, de forma que siempre sepas cuál es la mejor acción siguiente.

Para obtener recomendaciones sobre los siguientes pasos

1. En la página de detalles de la oportunidad, selecciona Preguntar acerca de esta oportunidad.
2. Selecciona Dame recomendaciones sobre los próximos pasos o escribe una solicitud similar.
3. El agente compara los datos de tu oportunidad con los criterios de progresión por AWS etapas e identifica la información que aún se necesita para llevar adelante la operación.

Progresión de oportunidades

Cuando esté preparado para adelantar una oportunidad, el agente puede ayudarlo a actualizarla y llevarla a la siguiente fase.

Para avanzar en una oportunidad

1. En la página de detalles de la oportunidad, selecciona Preguntar acerca de esta oportunidad.
2. Selecciona Ayúdame a aprovechar esta oportunidad o escribe una solicitud similar.
3. El agente acepta documentos de respaldo, como transcripciones de reuniones, notas de llamadas o resúmenes por correo electrónico. Cargue el documento correspondiente cuando se le solicite.
4. El agente extrae los detalles del documento, los asigna a los campos de oportunidad correspondientes y evalúa si la oportunidad cumple con todos los requisitos para la siguiente etapa.
5. Si se cumplen todos los criterios, el agente actualiza los campos de oportunidad y pasa a la siguiente etapa.
6. Si persisten las brechas, el agente muestra un desglose de los requisitos satisfechos y los no satisfechos, con una guía sobre lo que aún queda por cumplir.

Recomendaciones de financiación

El agente evalúa los programas de financiación de venta conjunta disponibles en función de su oportunidad en tiempo real y selecciona las opciones correctas en función de los detalles de la oportunidad y los criterios de aptitud del programa.

En el widget de recomendaciones de financiación de la página de detalles de la oportunidad, puedes ver los programas recomendados, obtener los importes de financiación estimados y crear solicitudes de financiación.

Para obtener más información, consulta [Cómo utilizar agentes para las recomendaciones y solicitudes de financiación](#).

Consideraciones importantes

Consideración	Details
Alcance de los datos	El agente solo tiene en cuenta las oportunidades que haya enviado a AWS Partner Central desde su cuenta de socio. No accede a los datos de otros socios o cuentas.

Consideración	Details
Perfiles de clientes	Se genera a partir de datos disponibles públicamente a través de una API de terceros. No proviene de sistemas asociados AWS ni de sistemas asociados.
Permisos	Las funciones están restringidas por los permisos de IAM. Los usuarios sin los permisos necesarios reciben un mensaje de acceso denegado.

Recursos relacionados

- [Gestión de oportunidades](#)
- [Utilizar agentes para las recomendaciones y solicitudes de financiación](#)

AWS proceso de revisión de oportunidades

AWS lleva a cabo una revisión inicial de las oportunidades presentadas y puede requerir información adicional del AWS socio, de acuerdo con los [términos y condiciones de ACE](#). Si se requiere información adicional para una revisión secundaria, los usuarios que lideren la alianza o sean los contactos de la oportunidad recibirán notificaciones por correo electrónico. En la página Oportunidades, aparece la opción Acción requerida en la columna Estado para las oportunidades que requieren más información.

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Vender, Oportunidad.
3. En la sección Oportunidades, selecciona Filtrar.
4. En la página Filtrar, elija Acción requerida.
5. Seleccione Aplicar.
6. Elija la fila de la Action required oportunidad que desee actualizar.
7. Elija el ID de la oportunidad.
8. En la página de detalles de la oportunidad, revise la puntuación de calidad de la oportunidad, las recomendaciones y las acciones AWS recomendadas, y utilice el agente para acelerar las mejoras. Para obtener más información, consulte [Agentes para la gestión de oportunidades](#).
9. Elija Edit (Edición de).

10. Realice los cambios necesarios y seleccione Guardar.

11. Seleccione Enviar.

Aceptando oportunidades

Los AWS socios elegibles para [ACE \(los términos y condiciones de ACE definen la elegibilidad para ACE\)](#) pueden recibir recomendaciones de AWS oportunidades. Estas oportunidades se generan AWS cuando se obtiene el consentimiento para que un AWS socio pueda ayudarlo con la solución o la carga de trabajo propuesta.

Cuando AWS identifica una oportunidad para un cliente que se ajusta a las capacidades, soluciones o experiencia de un socio, este puede compartirla directamente a través de la Central de socios de AWS. Estas oportunidades AWS recomendadas aparecen en la pestaña Invitaciones a oportunidades, donde los socios tienen 5 días hábiles para aceptarlas o rechazarlas. Una vez aceptada, la oportunidad pasa a la pestaña Oportunidades, donde los socios pueden gestionar todas las oportunidades activas.

Note

Debe aceptar una oportunidad en un plazo de cinco días laborables o desaparecerá de su vista en la pestaña Invitaciones a oportunidades. Para ver los detalles de la oportunidad antes de aceptarla, en la página Oportunidades, elige el ID de la oportunidad.

Antes de aceptar una oportunidad, solo tiene acceso a los siguientes campos:

- Campos de la empresa del cliente: usuario final (nombre de la empresa), sitio web del usuario final, país, código postal, sector industrial.
- Campos de oportunidad: tipo de oportunidad, caso de uso, fecha de creación, título del proyecto del socio, problema empresarial del cliente, siguiente paso, modelo de entrega, ingresos recurrentes mensuales, fecha de cierre prevista, fuente de clientes potenciales, propiedad de la oportunidad.
- AWS campos de contacto: nombre y correo electrónico del representante de AWS ventas, propietario de la AWS cuenta, gerente de Manager/ISV éxito de socios, representante de Manager/ Partner desarrollo de socios, WWPS PDM.

Para aceptar una oportunidad

1. Desde la pestaña Invitaciones a oportunidades para ver las oportunidades pendientes de aceptación.
2. Haga clic en el identificador de la oportunidad para ver todos los detalles de la oportunidad visibles antes de su aceptación.
3. Para aceptar la oportunidad, en la página de oportunidades de AWS Partner Central, seleccione la oportunidad que desee aceptar y, a continuación, haga clic en Aceptar invitación. Podrá aceptar varias oportunidades.
4. Una vez que se haya aceptado una oportunidad, aparecerá una confirmación.

Actualización de los próximos pasos y la fase de oportunidad

Recomendamos que AWS los socios actualicen las oportunidades con la visibilidad de AWS ventas y que cambien los próximos pasos en cada etapa.

Para añadir los pasos siguientes

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de `Approved`.
2. Elija el ID de oportunidad.
3. En la página de detalles de la oportunidad, en Próximos pasos, elija Agregar el siguiente paso.
4. En la página Próximos pasos, introduzca un comentario de 255 caracteres como máximo.
5. Seleccione Save.

Incluye una acción específica con una entrega, un propietario designado y una fecha concreta, y actualízala cada vez que se cambie la oferta. El siguiente paso se utiliza para calcular la puntuación de calidad de la oportunidad.

Para actualizar la etapa de oportunidad

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de `Approved`.
2. Elija el ID de oportunidad.
3. En la página de detalles de la oportunidad, elija una etapa de la lista desplegable Cambiar etapa.

AWS visibilidad en el escenario

Cuando una oportunidad haya llegado a su fase terminal (estado Launched oClosed/Lost), el AWS Socio debe completar lo siguiente:

1. Actualice la fecha de cierre de la oportunidad.
2. Introduzca un identificador AWS de cuenta, si corresponde.
3. Actualice la etapa de oportunidad.

Las oportunidades en una fase terminal (LaunchedoClosed/Lost) no muestran una puntuación de calidad de la oportunidad ni una propuesta de venta conjunta. Esta es la razón por la que algunas oportunidades abiertas se puntúan y otras no.

Si el AWS vendedor actualiza una oportunidad a una fase terminal de su sistema de CRM (gestión de relaciones con los clientes), se rellenarán tres campos nuevos para esa oportunidad:

- AWS Stage
- AWS Fecha de cierre
- AWS Closed/Lost Motivo

Para ver AWS Escenario,AWS Fecha de cierre,AWS Closed/Lost Campos de motivo

1. En la página Oportunidades, haga clic en el identificador de oportunidad de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado deApproved.
2. Seleccione la pestaña Detalles adicionales.

Las modificaciones realizadas hasta la fecha de AWS cierre en la pestaña de detalles adicionales no afectan a la fecha de cierre prevista en la pestaña de detalles del proyecto. Las modificaciones de la AWS fase en la pestaña de detalles adicionales no afectan a la fase en la sección de descripción general de la página de detalles de la oportunidad.

Contactos de oportunidad

Puede ver los AWS contactos de cualquier oportunidad validada en la página de oportunidades de AWS Partner Central.

Añadir un contacto con el cliente refuerza la oportunidad y ayuda a mejorar su puntuación de calidad de la oportunidad.

Para ver los contactos de oportunidades

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de `Approved`.
2. Elija Actualizar o el nombre de la empresa del cliente.
3. Seleccione la pestaña Contactos.

Crear un canal de colaboración en Slack

AWS Los socios pueden solicitar la colaboración en determinadas oportunidades estratégicas y de gran valor que requieran el apoyo de AWS venta conjunta. La oportunidad apta debe estar en la fase calificada o superior. Una vez aprobado, el socio recibirá una notificación por correo electrónico con una invitación para unirse al canal de Slack designado.

Para enviar una solicitud de colaboración:

1. Inicie sesión en AWS Partner Central.
2. Elija Sell en la barra de navegación superior y, a continuación, elija Opportunity Management.
3. En Oportunidades, elija el ID de oportunidad para ver los detalles.
4. En la página de detalles de la oportunidad, seleccione la pestaña Canales de colaboración.
5. Seleccione Solicitar un canal de Slack.
6. Seleccione los usuarios que desee añadir al canal y, a continuación, seleccione Añadir al canal.

Una vez que hayas enviado la solicitud, podrás ver el estado y los detalles del canal, incluidos los contactos de los socios invitados y el estado de sus invitaciones.

Cuando se envía una solicitud de colaboración, se notifica al administrador de la AWS cuenta de la oportunidad. A continuación, el administrador de cuentas crea el canal de Slack y añade los contactos seleccionados y otros miembros relevantes del equipo de oportunidades. Una vez creado el canal, se envía una invitación por correo electrónico a todos los invitados.

Para aceptar la invitación:

1. En la invitación por correo electrónico, seleccione Comenzar. Slack se abrirá en tu navegador.

2. Selecciona la organización asociada a tu invitación. El correo electrónico que utilice para Slack debe coincidir con el utilizado para su cuenta de AWS Partner Central.
3. Elija el espacio de trabajo de Slack que le gustaría usar para unirse al canal.
4. Elige Unirse al canal.

Excluirse de un canal y abandonarlo:

- Los socios pueden optar por no recibir futuras invitaciones de Slack seleccionando Opt-out todas las invitaciones del primer mensaje anclado en el canal.
- Para salir de un canal, elige el nombre del canal en el encabezado de la conversación para ver la información del canal. A continuación, selecciona Salir del canal en las opciones del canal. Como alternativa, puedes elegir Salir del canal desde el primer mensaje anclado.

Busca y filtra oportunidades

Utilice la barra de búsqueda de las pestañas Prospectos y Oportunidades para buscar registros en la lista actual.

Utilice los selectores de columnas de las pestañas Prospectos y Oportunidades para personalizar las pantallas. Seleccione el icono con forma de engranaje del selector de columnas en las pestañas Prospectos u Oportunidades para seleccionar las columnas que desee que aparezcan en la lista.

Etiquetado AWS dividir en busca de oportunidades

Los socios ahora pueden especificar los detalles de la AWS partición al crear o gestionar las oportunidades en AWS Partner Central, en la consola.

Cree una nueva oportunidad

1. Navegue hasta Crear oportunidad.
2. En el segundo paso, agregue los detalles del proyecto, localice la sección de detalles de la AWS partición.
3. Seleccione la AWS partición en el menú desplegable.
4. Continúe con la creación de oportunidades.

Edite la oportunidad existente

1. Abra la oportunidad que desee actualizar.
2. Navegue hasta los detalles del proyecto.
3. Localice el campo de AWS partición.
4. Seleccione Editar y elija el valor de partición adecuado.
5. Guarde los cambios.

AWS actualizaciones

1. AWS las actualizaciones proporcionarán valores sugeridos en función de lo que sugiera su AWS contacto.
2. El sistema mostrará los valores sugeridos cuando la AWS entrada sea diferente a la suya.
3. Los socios simplemente pueden localizar el registro con la propiedad que se estáAWS particionando, seleccionarlo y hacer clic en Aplicar.
4. El valor sugerido se guardará cuando se presente la oportunidad.

Acciones masivas

Oportunidades de importación

1. Para subir oportunidades de forma masiva, selecciona la lista desplegable de Acciones masivas y selecciona Importar oportunidades. Se les pide a los socios una descripción general de los pasos clave involucrados.
2. Elija Start import (Comenzar importación). Los usuarios deben completar los siguientes pasos para descargar y preparar el archivo CSV para la importación antes de cargar los archivos:
 - Descarga siempre la plantilla de Excel más reciente: se mostrará la fecha en la que se actualizó la plantilla por última vez para mayor transparencia para el usuario. Nota: es responsabilidad del usuario asegurarse de que se utilice la última versión de la plantilla para la carga.
 - Nuevos cambios: consulta la nueva sección «Productos y ofertas» para obtener información sobre cómo adjuntar productos y ofertas a las oportunidades. Descarga la hoja dinámica para comprobar los códigos de producto y los identificadores de oferta de APN y añadirlos a la plantilla de Excel masiva.

- Prepare el archivo de Excel para importarlo: complete toda la información en los campos obligatorios resaltados en amarillo. Hay cuadros guiados que aparecen al hacer clic en la celda. Le ayudan durante todo el proceso para insertar la información correcta. Algunas de las celdas tienen listas desplegables en las que puede revisar y elegir los campos obligatorios.
 - Se requieren columnas adicionales si selecciona determinadas opciones: las columnas adicionales se resaltan en el archivo de Excel y se muestran en la tabla.
3. Elija Siguiente.
 4. Cuando la plantilla de Excel esté lista, selecciona Seleccionar archivo, selecciona el archivo.csv guardado y, a continuación, selecciona Cargar. Si recibes un mensaje de error al resolver algún campo que falta, consulta las tablas adjuntas de esta sección.
 5. Seleccione Importar para continuar y espere a que aparezca el mensaje de confirmación. Si recibes un mensaje de error, consulta la sección Errores en la carga masiva.
 6. Elija Listo y cierre la importación masiva para volver a la página de oportunidades de AWS Partner Central.

Campos de oportunidad

En la siguiente tabla se describen los campos obligatorios para crear oportunidades:

Campos

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Customer/company nombre	El nombre puede tener un máximo de 80 caracteres.
Sector vertical (valor de la lista de selección)	Nombre de la empresa del cliente: • Elija una industria vertical de la lista de selección. Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto. • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores que contiene el mapeo. • Industria Otra (obligatorio si la vertical industrial es Otra) (columna C).

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
	• Este campo es obligatorio si la opción Industria vertical está seleccionada como Otra. • 255 caracteres como máximo. • El gobierno exige lo siguiente: ¿Pertenece la oportunidad NatSec? (columna D)
País (valor de la lista de selección)	Campos condicionales obligatorios: • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto. • State/province (valor de la lista de selección) (columna F). • Si el país se establece en Estados Unidos, state/province (columna F) es obligatoria.
Código postal	• El campo es específico del código postal de facturación del cliente final. • 20 caracteres como máximo. • Si el código postal comienza por cero, cambie el formato de la celda a texto. • Atención al formato según cada país. Consulte la pestaña de valores y siga el formato del código postal del país seleccionado. Si su país no tiene un código postal, déjelo en blanco.
Sitio web del cliente	• Debe ser un dominio válido. • No se permiten páginas de redes sociales. • 255 caracteres como máximo. • Si el dominio termina en .co, añada una barra diagonal (/) al final (p. ej., www.domain.co/).

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Necesidad principal de los socios por parte de AWS	• Campo condicional obligatorio. • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si selecciona Co-Sell, entonces las actividades de ventas son obligatorias (columna W).
Título del proyecto asociado	El título del proyecto puede tener un máximo de 60 caracteres.
Problema empresarial del cliente	Describa el punto débil o el problema empresarial del cliente. La descripción debe tener un mínimo de 20 caracteres.
Solución ofrecida	Describa la solución en 255 caracteres como máximo. Introduzca el identificador de oferta de la solución. Si no tiene un identificador de oferta, introduzca Otro. Si escribe Otra, se requiere la opción Otra solución ofrecida (columna M).
Se ofrece otra solución	Describa la solución en 255 caracteres como máximo.
Caso de uso (valor de la lista de selección)	• Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.
Ingresos recurrentes mensuales estimados de AWS	Utilice únicamente números y no utilice ningún formato especial. Recuerde contar los ingresos en dólares y utilizar la notación decimal estadounidense (0,000.00).

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Fecha de cierre prevista	• La fecha futura debe estar en formato mm/dd /aaaa. Actualice el formato de las columnas antes y después de guardar el archivo.csv. • Al formatear la columna, no utilices asteriscos en el formato de fecha, ya que responderán a los cambios en función de la ubicación y el sistema operativo del usuario. Descarga una plantilla nueva, transfiere solo sus datos y formatea la columna con la fecha de lanzamiento prevista siguiendo los pasos de la siguiente sección.
Tipo de oportunidad	• Seleccione de la lista de valores válidos únicamente para especificar si el proyecto es un nuevo negocio neto, una renovación o una expansión. • Si la oportunidad es una renovación o expansión, puede añadir el identificador de oportunidad principal en la columna Y
Modelo de entrega (valor de lista de selección)	• Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.
¿La oportunidad proviene de la actividad de marketing? (obligatorio)	• Elija Sí o No. Si selecciona Sí, el siguiente campo es obligatorio: ¿Se utilizaron fondos para el desarrollo de marketing? (obligatorio si la actividad de marketing es una oportunidad? está establecido en Sí) (columna U). • Si selecciona Sí, los siguientes campos también son opcionales: • Campaña de marketing de AWS (columna AK). • Canal de actividades de marketing (columna AL). • Actividad de marketing Use-Case (columna AM). • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo.

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Actividades de ventas	Describe las actividades de venta del cliente. Esto es obligatorio si el socio Primary Need de AWS (columna I) está establecido en Co-Sell.
Seguimiento competitivo (columna AI)	Si el seguimiento de la competencia está establecido en Otros, se requiere la opción Otros competidores (columna AJ).

Campos secundarios obligatorios

Los campos secundarios obligatorios (resaltados en negro) son obligatorios:

1. Si Industry Vertical está establecido en Otro, la vertical debe especificarse en la columna C.
2. Si Industry Vertical está configurada como Gobierno, se solicita el siguiente campo:
¿Pertenece la oportunidad NatSec? (columna D).
3. Si el país está configurado como Estados Unidos, entonces State/province es obligatorio (columna F).
4. Si la solución ofrecida está configurada en Otra, se requiere Otra solución ofrecida (columna M).
5. Si selecciona Sí en Is Opportunity from Marketing Activity, ¿se utilizaron fondos para el desarrollo de marketing? es obligatorio (columna U).
6. Si el socio Primary Need From AWS está establecido en Co-Sell, especifique las actividades de ventas en (columna W).
7. Si el seguimiento de la competencia está establecido en Otro, debe especificarlo en la columna AJ.
8. Si la plantilla de Excel contiene una pestaña de valores, puede utilizarla para completar las columnas adicionales.

Campos opcionales

En la siguiente tabla se describen los campos opcionales para crear oportunidades:

Campos opcionales

Nombre del campo (opcional)	Descripción
Productos de AWS (columna X)	Añada el código del producto de AWS desde el archivo de Excel en el paso 1. Si tiene varios ID, sepárelos con punto y coma (;).
Teléfono del cliente	Solo se permiten números.
Correo electrónico del cliente	Debe ser una dirección de correo electrónico válida.
ID de la cuenta de AWS	Debe ser un número de 12 dígitos. Si el identificador comienza por cero, cambie el formato de la celda como texto.
Comentarios adicionales	255 caracteres como máximo.
State/province (valor de la lista de selección)	• Campo condicional obligatorio. • El estado es un campo obligatorio cuando el país está configurado como Estados Unidos. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.
Dirección y ciudad	255 caracteres alfanuméricos como máximo (cada uno).
Seguimiento competitivo (valor de lista de selección)	• Campos condicionales obligatorios. • Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si se selecciona Otros competidores (columna AI), se requiere la columna AJ (255 caracteres como máximo).
Se financia el desarrollo de marketing (valor incluido en la lista de selección)	Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo.
Contacto de ventas principal, nombre, apellidos y cargo	El contacto al que se hace referencia en este campo se incluye en las notificaciones por correo electrónico relacionadas con la oportunidad.

Nombre del campo (opcional)	Descripción
Teléfono de contacto principal	Solo se admiten números.
Correo electrónico de contacto principal	Debe ser una dirección de correo electrónico válida.
Identificador único de Partner CRM	Asegúrese de que el valor sea único para cada oportunidad o deje este campo en blanco para que otros usuarios puedan guardar y enviar los registros.

Oportunidades de exportación

La funcionalidad de exportación masiva permite al usuario exportar hasta 1500 oportunidades a un archivo.csv.AWS Las oportunidades recomendadas que no se hayan aceptado no aparecerán en la exportación. Para generar un archivo con sus oportunidades, seleccione Exportar oportunidades en la lista desplegable de importación masiva.

Note

Exportará todas las oportunidades filtradas de las oportunidades actualmente seleccionadas hasta 2021.

Actualice las oportunidades

La función de actualización masiva puede exportar las oportunidades validadas de forma masiva. Esta función está diseñada para ser escalable y proporcionar visibilidad de cada participación.

1. En la lista desplegable de acciones masivas, selecciona Actualizar oportunidades.
2. Prepare las oportunidades que desee actualizar y descargar. Use filtros para reducir el alcance.
3. Elija Siguiente.
4. Elija Descargar el archivo XLS preparado para generar y descargar sus AWS oportunidades. Tenga en cuenta que hay un límite de 1500 oportunidades que se pueden descargar.
5. Abra el archivo en Excel, realice los cambios necesarios y guárdelo en formato.csv.

6. Selecciona Cargar archivo, selecciona el archivo.csv que has guardado y, a continuación, selecciona Actualizar. Una ventana emergente confirma el estado del proceso.
7. Confirme que ha preparado el .csv y que está listo para cargarlo y, a continuación, seleccione Siguiente.
8. Elige el archivo que has preparado y, a continuación, selecciona Cargar archivo CSV.
9. Se le redirigirá a la página de oportunidades de AWS Partner Central.
10. Cuando se complete la actualización masiva, recibirá una notificación.

 Note

Para revisar tu historial de actualizaciones masivas y obtener información detallada, selecciona Ir a actualizaciones masivas.

Descubrimiento y gestión de las conexiones con los socios

En esta sección se proporcionan instrucciones detalladas sobre las funciones Partner Discovery y Partner Connections de AWS Partner Central, que ayudan a los AWS socios a descubrir, conectarse y colaborar con otros AWS socios.

Introducción

Para acceder a estas funciones:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En el panel de navegación izquierdo, seleccione una de las siguientes opciones:
 - Partner Discovery si desea buscar nuevos socios, revisar los detalles de su perfil o enviarles solicitudes de conexión
 - Partner Connections para enviar invitaciones de conexión o gestionar las conexiones activas y las solicitudes de conexión

Partner Discovery

Desde Partner Discovery, puede encontrar o buscar otros socios para ver sus detalles o enviarles solicitudes de conexión.

Búsqueda de socios

Puede buscar socios utilizando varios criterios:

- Nombre del socio: busque por el nombre específico de una organización asociada
- Palabras clave en la descripción: busque socios en función de los términos relevantes en las descripciones de sus empresas
- Industria: filtre por sectores verticales específicos
- Ubicación: busque por país en el que hacen negocios
- Programa de socios: filtra por participación en el programa de AWS socios
- Tipo de socio: busque por clasificación de socios (socio consultor, ISV, revendedor, distribuidor)
- Especialización: busque socios con competencias o designaciones de servicio específicas

- Tipo de solución: filtre por los tipos de soluciones que ofrecen los socios
- Estado de la conexión: consulta los socios en función del estado actual de tu conexión con ellos

Uso de filtros de búsqueda

Puede usar uno o varios de estos filtros disponibles para buscar el socio correcto. La función de búsqueda le permite:

1. Combine varios filtros para obtener resultados más precisos
2. Refina tu búsqueda añadiendo o quitando criterios

Revisar los perfiles de los socios

Tras recibir los resultados que satisfagan sus criterios, puede:

- Haga clic en el nombre del socio para ver su perfil detallado, que incluye:
 - Descripción y descripción general de la empresa
 - Enfoque industrial y áreas de especialización
 - Participación en el programa de socios
 - Especializaciones
- Envía una solicitud de conexión directamente desde los resultados de la búsqueda

Prácticas recomendadas para Partner Discovery

Al buscar otros AWS socios y conectarse con ellos, tenga en cuenta lo siguiente:

- Utilice palabras clave específicas para limitar los resultados de la búsqueda
- Revise detenidamente los perfiles de los socios antes de enviar solicitudes de conexión
- Filtre por ubicación para preseleccionar a los socios en las regiones que desee
- Busque socios con las AWS competencias pertinentes

Conexiones con socios

Desde Partner Connections, puede gestionar las conexiones de sus socios actuales y las solicitudes de incoming/outgoing conexión activas.

Envío de solicitudes de conexión

Cuando encuentre el socio adecuado con el que desee conectarse a través de Partner Discovery:

Para enviar una solicitud de conexión:

1. Seleccione el socio en los resultados de la búsqueda.
2. Haga clic en el botón Enviar solicitud de conexión.
3. Complete el formulario de solicitud de conexión especificando:
 - Su nombre completo
 - Tu correo electrónico de contacto
 - Un mensaje personalizado para el destinatario en el que se explique por qué solicitas la conexión

Visualización y administración de las conexiones

Desde Partner Connections, puede:

- Ver todas las conexiones existentes: consulte las relaciones con sus socios activos
- Supervisa las solicitudes de conexión entrantes: revisa las solicitudes que has recibido de otros socios en la pestaña Solicitudes de conexión. El líder de la alianza del socio destinatario también recibirá un correo electrónico cuando reciba una solicitud de conexión.
- Supervise las solicitudes de conexión salientes: haga un seguimiento del estado de las solicitudes que ha enviado
- Toma medidas en relación con las solicitudes: acepta, rechaza o responde a las solicitudes de conexión desde la pestaña Solicitudes de conexión. El líder de la alianza del socio remitente recibirá un correo electrónico cuando un destinatario acepte o rechace su solicitud de conexión.

Administración de conexiones

Responder a las solicitudes de conexión

Para gestionar las solicitudes de conexión entrantes:

- Haga clic en la pestaña Partner Connections para ver todas las conexiones activas

- Seleccione la pestaña Solicitud de conexión para ver las solicitudes con un estado de respuesta pendiente
- Si desea aceptar una solicitud: seleccione esa solicitud, que establecerá una conexión y habilitará oportunidades de colaboración, y acepte la conexión
- Si quieres rechazar la solicitud, simplemente recházala

Estados de las solicitudes de conexión

Sus solicitudes de conexión pueden tener los siguientes estados:

- Respuesta pendiente: esperando a que el destinatario la acepte o rechace
- Cancelada: la solicitud se retiró antes de la respuesta
- Rechazada: el destinatario rechazó la solicitud

Finalización de las conexiones

Si decides terminar una conexión con tu pareja, puedes hacerlo en cualquier momento. Una vez que finalices la conexión, no podrás compartir nuevas oportunidades de colaboración con esa persona. Sin embargo, no te preocupes por las interacciones existentes: las oportunidades que se compartieron mientras tu conexión estaba activa se mantendrán sin cambios.

Para finalizar una conexión, sigue estos pasos:

1. Seleccione la conexión en la pestaña Partner Connections.
2. Haga clic en el botón Finalizar conexión.

Estados de conexión

Las relaciones de pareja mostrarán uno de los siguientes estados:

- Conectado: conexión activa establecida, la colaboración es posible
- No conectado: la conexión finalizó anteriormente o nunca existió, por lo que la colaboración no es posible

Requisitos de colaboración

Important

Se requiere una conexión existente para colaborar en las oportunidades de varios socios. Los socios deben mantener conexiones activas con:

- Comparta oportunidades
- Colabore en propuestas conjuntas
- Participe en compromisos con múltiples socios

Edición de las preferencias de conexión

- Los socios pueden gestionar sus preferencias de conexión. Si un socio no quiere que los detalles de su perfil se puedan ver en la página de descubrimiento de socios, puede cambiar la visibilidad de su perfil de socio a «Privado». Para obtener más información sobre cómo crear y actualizar tu perfil de socio, consulta [Administrar tus perfiles](#).
- Si los socios eligen ser visibles en la página de descubrimiento, pero no desean habilitar la recepción de solicitudes de conexión, pueden actualizar sus preferencias de solicitud de conexión. Los socios también pueden optar por excluir hasta 50 socios específicos del envío de solicitudes de colaboración.

Prácticas recomendadas

Para solicitudes de conexión

- Personalice sus mensajes de conexión
- Explique claramente los posibles beneficios de la colaboración
- Incluya casos de uso u oportunidades específicos
- Proporcione su información de contacto para el seguimiento

Para gestionar las conexiones

- Revise y mantenga periódicamente su red de socios

- Responda con prontitud a las solicitudes de conexión entrantes
- Mantenga su propio perfil de socio actualizado y completo
- Finalice las conexiones que ya no sean relevantes o activas

Historial de documentos de la guía de ventas de AWS Partner Central

En la siguiente tabla se describen las versiones de la documentación de AWS Partner Central.

Cambio	Descripción	Fecha
Incluye el lanzamiento de la función Partner Revenue Attribution ID	Se han añadido políticas gestionadas para gestionar el acceso a la función Partner Revenue Attribution ID.	30 de junio de 2026
Lanzamiento destacado del enriquecimiento de plomo	Se agregó documenta ción para enriquecer los clientes potenciales con AWS información. Para obtener más información, consulta Cómo enriquecer los clientes potenciales .	16 de junio de 2026
Lanzamiento destacado de ACE Resonate	Guía de ventas actualiza da con cambios para ACE Resonate. Para obtener más información, consulte Gestión de oportunidades .	16 de junio de 2026
Lanzamiento destacado del Programa de Migración: la aceleración de las oportuni dades de enriquecimiento de datos	Se agregó documentación para los programas de APN con detalles sobre la aceleraci ón del programa de migración.	30 de enero de 2026
Lanzamiento de funciones de la AWS partición de etiquetado para aprovechar las oportunid ades	Se agregó documenta ción para etiquetar la AWS partición en busca de oportunidades.	11 de diciembre de 2025

<u>Versión destacada de Deal Sizing</u>	Se actualizó la documentación de creación de una oportunidad con el paso de dimensionamiento de la oferta.	8 de diciembre de 2025
<u>Lanzamiento de la consola AWS Partner Central</u>	Documentación actualizada para el lanzamiento de la nueva consola de AWS Partner Central con funciones mejoradas de descubrimiento de socios, administración de conexiones y oportunidades de colaboración.	30 de noviembre de 2025
<u>Lanzamiento destacado de las oportunidades para múltiples socios</u>	Se agregó información para compartir y aceptar oportunidades con varios socios. Se agregó información sobre cómo conectarse con otros socios.	4 de diciembre de 2024
<u>Versión destacada de la colaboración de Slack</u>	Se han añadido instrucciones para los canales de colaboración de Slack.	1 de noviembre de 2024
<u>Primera versión</u>	Primera versión de la guía de ventas de AWS Partner Central.	2 de noviembre de 2023

Las traducciones son generadas a través de traducción automática. En caso de conflicto entre la traducción y la version original de inglés, prevalecerá la version en inglés.