



Panduan Penjualan

Pusat Partner AWS



Pusat Partner AWS: Panduan Penjualan

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

Merek dagang dan tampilan dagang Amazon tidak boleh digunakan sehubungan dengan produk atau layanan apa pun yang bukan milik Amazon, dengan cara apa pun yang dapat menyebabkan kebingungan di antara pelanggan, atau dengan cara apa pun yang merendahkan atau mendiskreditkan Amazon. Semua merek dagang lain yang tidak dimiliki oleh Amazon merupakan hak milik masing-masing pemiliknya, yang mungkin atau mungkin tidak terafiliasi, terkait dengan, atau disponsori oleh Amazon.

Table of Contents

Memulai	1
Mengelola prospek	2
Status memimpin	2
Memperbarui prospek	2
Mengubah prospek menjadi peluang	3
Menerima prospek yang dibagikan oleh AWS	3
Menerima petunjuk	3
Mengimpor prospek	4
Templat CSV	4
Proses impor	8
Memecahkan masalah kesalahan impor	9
Catatan CSV gagal	11
Batas	11
Memperkaya lead	12
Memulai	12
Memperkaya lead	12
Batch prospek yang diperkaya	12
Memahami hasil pengayaan	13
Menggunakan agen untuk prospek timbal	13
Prasyarat	14
Cara mengakses tindakan agen	14
Sumber daya terkait	16
Mengelola Peluang	17
AWS tahapan penjualan	17
Co-sell pertunangan	18
Co-sell gerak	18
Skor Kualitas Peluang	18
Tingkatkan kebersihan peluang	19
Menciptakan peluang	19
Ciptakan peluang	20
Peluang kloning	26
Agen untuk manajemen peluang	26
Prasyarat	27
Penciptaan peluang	27

Ringkasan peluang	28
Wawasan pipa	28
Profil pelanggan	29
Generasi permainan penjualan	30
Rekomendasi solusi	30
Rekomendasi langkah selanjutnya	31
Kemajuan peluang	31
Rekomendasi pendanaan	31
Pertimbangan penting	32
Sumber daya terkait	32
AWS proses peninjauan peluang	32
Menerima peluang	33
Memperbarui langkah selanjutnya dan tahap peluang	34
AWS visibilitas panggung	35
Kontak peluang	36
Membuat saluran kolaborasi	36
Peluang pencarian dan filter	37
Penandaan AWS partisi untuk peluang	37
Tindakan massal	38
Peluang impor	38
Peluang ekspor	44
Perbarui peluang	45
Menemukan dan mengelola koneksi mitra	46
Mulai menggunakan	46
Penemuan Mitra	46
Menemukan mitra	46
Koneksi Mitra	47
Mengirim permintaan koneksi	48
Melihat dan mengelola koneksi	48
Mengelola koneksi	48
Persyaratan kolaborasi	49
Mengedit preferensi koneksi	50
Praktik terbaik	50
Riwayat dokumen	51
.....	liii

Memulai

AWS Partner Central memungkinkan AWS Mitra untuk mendorong keterlibatan pelanggan yang berhasil dalam AWS menggunakan [Program Keterlibatan AWS Partner Pelanggan](#), baik keterlibatan berasal dari AWS Mitra melalui pengiriman melalui Peluang, Prospek, atau yang dihasilkan oleh AWS.

AWS Partner Central menggunakan AI-powered agen untuk mengambil tindakan atas peluang Anda, termasuk menciptakan peluang melalui percakapan, merekomendasikan solusi dan langkah selanjutnya, menghasilkan permainan penjualan yang disesuaikan, mengembangkan peluang melalui tahapan, dan membuat permintaan dana. Para agen juga memunculkan intelijen pipa dan profil pelanggan untuk menginformasikan tindakan tersebut.

Bagian ini menjelaskan apa yang harus Anda lakukan sebelum menggunakan fitur Peluang dan Prospek, yang dapat diakses dari menu Jual di AWS Partner Central. Untuk persyaratan bagi AWS Mitra untuk dapat menerima prospek dan peluang, lihat [AWS Partner Keterlibatan Pelanggan](#).

Selama pendaftaran AWS Partner Central, individu yang menyelesaikan proses pendaftaran mengakui dan menyetujui [syarat dan ketentuan Program Keterlibatan Pelanggan APN](#).

Note

Untuk membuat, melihat, mengedit, atau mengelola Prospek dan Peluang, pengguna harus diberi izin yang sesuai di AWS IAM. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mengakses Pusat Mitra](#).

Mengelola prospek

Halaman Prospek di AWS Partner Central memungkinkan Anda mengelola siklus hidup prospek: menerima prospek yang dibagikan oleh AWS, mengimpor prospek Anda sendiri, memperkaya prospek dengan AWS wawasan, melaporkan kembali pembaruan, dan mengonversi prospek menjadi peluang. Halaman Leads memiliki tiga tab:

- Prospek — di mana Anda dapat memperkaya kumpulan prospek, mengelola prospek, dan mengonversi prospek menjadi peluang
- Undangan memimpin — di mana Anda dapat menerima atau menolak prospek yang dibagikan dengan Anda oleh AWS
- Batch lead yang diperkaya — di mana Anda dapat meninjau kumpulan prospek yang diperkaya dan hasil pengayaan

Status memimpin

Lead dapat memiliki status berikut:

Status memimpin	Deskripsi
Tidak memenuhi syarat	Status default untuk prospek baru. Mitra belum menilai apakah lead dapat dikaitkan dengan peluang yang layak.
Memenuhi syarat	Tim akun mitra terlibat dengan prospect/end pelanggan untuk mendiskusikan kelayakan, memahami persyaratan, dll. Prospect/end Pelanggan setuju bahwa peluang itu nyata, menarik, dan dapat memecahkan kebutuhan bisnis atau teknis.
Didiskualifikasi	Lead tidak dapat dikaitkan dengan peluang.
Lainnya	Kualifikasi pemimpin tidak sesuai dengan negara standar.

Memperbarui prospek

1. Arahkan ke prospek apa pun menggunakan kotak centang atau dengan memilih prospek.

2. Pilih Edit.
3. Buat pembaruan yang relevan dan pilih Simpan. Anda juga dapat menambahkan interaksi ke prospek untuk merekam kontak antara mitra dan pelanggan potensial untuk membantu melacak keterlibatan dengan prospek di berbagai saluran dan titik kontak.

Mengubah prospek menjadi peluang

Setelah memimpin mencapai tahap Qualified, mitra dapat mengubahnya menjadi peluang, mempertahankan hubungan historis antara lead dan peluang yang dihasilkan.

Untuk mengubah prospek menjadi peluang

1. Arahkan ke prospek yang diinginkan dan pilih Buat peluang draf.
2. Pilih Buat peluang draf, yang secara otomatis menghasilkan peluang baru dengan informasi prospek yang relevan yang telah diisi sebelumnya.
3. Pilih Lihat peluang draf.
4. Tambahkan informasi peluang tambahan yang diperlukan.
5. Pilih Kirim untuk dikirimkan untuk validasi.

Note

Untuk mentransfer prospek secara massal, lihat [tindakan Massal](#).

Menerima prospek yang dibagikan oleh AWS

Undangan prospek dari AWS muncul di tab Undangan pimpinan, di mana Anda dapat menerima atau menolaknya dalam jendela 5 hari kerja. Anda harus menerima undangan prospek sebelum detail prospek lengkap, termasuk informasi kontak, dibuat terlihat. Prospek yang ditolak secara otomatis dihapus dari tab Undangan Lead.

Menerima petunjuk

AWS Mitra memiliki opsi untuk menerima atau menolak keterlibatan prospek yang masuk. Anda harus menerima prospek masuk sebelum Anda dapat melihat semua detail prospek termasuk informasi kontak.

1. Dari tab Lead Invitations, pilih satu atau beberapa prospek menggunakan kotak centang, lalu pilih Terima undangan. Atau, pilih undangan prospek dan pilih Terima undangan di sudut kanan atas.
2. Dialog konfirmasi muncul. Konfirmasikan penerimaan Anda.
3. Sebuah spanduk akan muncul menginformasikan penerimaan yang berhasil.

Setelah diterima, detail prospek lengkap, termasuk informasi kontak, menjadi terlihat. Prospek yang diterima muncul di tab Leads, di mana mereka dapat diperkaya dengan AWS wawasan, diedit, dan diubah menjadi peluang.

Mengimpor prospek

Fitur prospek Impor di AWS Partner Central memungkinkan Anda membuat beberapa prospek yang berasal dari mitra sekaligus. Unggah file CSV untuk mengimpor prospek Anda. Setiap baris yang valid dalam file membuat satu prospek melalui program APN Customer Engagements (ACE). Anda dapat mengimpor hingga 100 prospek per file.

Setelah mengimpor, Anda dapat memperkaya prospek Anda dengan sinyal AWS keterlibatan, termasuk tindakan dan AWS wawasan yang disarankan seperti skor keterlibatan Marketplace. Gunakan wawasan ini untuk memprioritaskan penjangkauan dan mengidentifikasi prospek yang paling mungkin dikonversi ke peluang.

Templat CSV

Untuk memastikan data Anda diformat dengan benar, unduh templat CSV dari halaman Impor prospek. Template berisi 17 kolom. Gunakan header kolom persis yang ditunjukkan di bawah ini — sistem menggunakannya untuk memetakan data Anda ke bidang utama.

Bidang yang diperlukan

Bidang berikut diperlukan. Baris yang hilang salah satu bidang ini gagal validasi dan muncul dalam catatan gagal CSV.

Kolom	Format	Deskripsi	Contoh
Company Name	Max 120 karakter	Nama resmi perusahaan pelanggan. Nilai ini juga	Acme Corp

Kolom	Format	Deskripsi	Contoh
		digunakan untuk menghasilkan judul tampilan prospek di AWS Partner Central.	
Country	Nilai yang telah ditentukan	Two-letter kode negara untuk lokasi pelanggan, dalam format ISO 3166-1 alpha-2. Kode harus cocok dengan salah satu nilai yang diterima. Unduh template untuk daftar lengkap. Nilai-nilai umum: USGB,DE,IN,JP,AU,CA,,FR,SG,BR.	US
Contact Business Title	Max 80 karakter	Judul pekerjaan atau peran kontak utama di perusahaan pelanggan. Bidang ini selalu diperlukan — baris tanpa judul bisnis gagal dengan MISSING_CONTACT kesalahan.	CTO, VP of Engineering
Contact First Name	Max 80 karakter	Nama depan kontak utama. Nama depan, nama belakang, dan email semuanya diperlukan untuk setiap kontak.	Jane
Contact Last Name	Max 80 karakter	Nama belakang kontak utama.	Doe
Contact Email	Format email yang valid, maks 80 karakter	Alamat email bisnis dari kontak. Diperlukan, dan harus berupa format email yang valid (misalnya ,user@domain.com). Nilai yang salah bentuk memicu kesalahanINVALID_EMAIL .	jane.doe@acme.com

Bidang opsional

Bidang berikut memberikan konteks tambahan untuk prospek Anda. Biarkan kosong jika informasinya tidak tersedia.

Kolom	Format	Deskripsi	Contoh
Row Id	Integer positif	Pengidentifikasi unik untuk setiap baris. Digunakan untuk deduplikasi dalam file — jika dua baris berbagi yang samaRow Id, baris kedua dilewati dengan kesalahan . DUPLICATE_ROW Tidak dikirim ke AWS.	1, 2, 3
Street Address	Max 255 karakter	Alamat jalan lengkap dari kantor atau lokasi utama pelanggan.	123 Main Street
City	Max 255 karakter	Kota operasi pelanggan.	Seattle
State Or Region	Teks gratis	Negara bagian, provinsi, atau wilayah di dalam negeri.	WA
Postal Code	Maks 20 karakter	ZIP atau kode pos.	98101
Industry	Nilai yang telah ditentukan	Industri vertikal tempat pelanggan beroperasi. Jika disediakan, harus sama persis dengan salah satu nilai yang diterima. Biarkan kosong jika tidak yakin — nilai yang tidak dikenal memicu kesalahan . INVALID_ENUM_VALUE Nilai yang diterima: Aerospace Agriculture ,Automotive ,Computers	Software and Internet

Kolom	Format	Deskripsi	Contoh
		and Electronics ,Consumer Goods,Education ,Energy - Oil and Gas,Energy - Power and Utilities ,Financial Services,Gaming,Governmen t ,Healthcar e ,,Hospitality ,Life Sciences,Manufactu ring ,Marketing and Advertising ,Media and Entertainment ,Mining,Non-Profit Organizat ion ,Other,Professio nal Services ,Real Estate and Construct ion ,Retail,Software and Internet,Telecommu nications ,Transport ation and Logistics ,Travel,Wholesale and Distribution .	
Website Url	4—255 karakter, format URL	URL situs web perusahaan pelanggan. Harus 4 hingga 255 karakter dan menggunakan format URL yang valid (misalnya ,https://acme.com). Nilai yang terlalu pendek atau tidak URL-formatted menyebabkan baris gagal.	https://acme.com

Kolom	Format	Deskripsi	Contoh
DUNS	String numerik 9 digit	D-U-N-S Nomor pelanggan , pengenalan bisnis unik yang dikeluarkan oleh Dun & Bradstreet. Digunakan untuk pengayaan firmografi dan deduplikasi.	123456789
Contact Phone	E.164 format, hingga 15 digit	Nomor telepon kontak utama. Harus mengikuti format E.164 internasional: + tanda diikuti oleh kode negara dan nomor tanpa spasi atau tanda hubung. Nomor telepon yang diformat secara tidak benar menyebabkan API_ERROR selama pembuatan prospek.	+12065551234
Use Case	Teks gratis, maks 255 karakter	Deskripsi teks bebas dari kasus AWS penggunaan atau beban kerja yang terkait dengan lead. Nilai ini tidak divalidasi terhadap daftar nilai tetap.	Migration and Transfer
Business Problem	20—2000 karakter	Deskripsi tantangan bisnis inti pelanggan atau titik sakit. Ini membantu AWS memahami konteks memimpin. Jika disediakan, harus antara 20 dan 2000 karakter.	Legacy infrastructure modernization

Proses impor

Untuk mengimpor prospek, navigasikan ke tab Leads di AWS Partner Central dan pilih Import lead. Impor berjalan melalui langkah-langkah berikut:

1. Pilih file Anda — Pilih file CSV (hanya format.csv). File harus berisi antara 1 dan 100 baris data timbal. Jika format file tidak valid atau melebihi batas baris, tombol Import lead tetap dinonaktifkan.
2. Pemetaan kolom - Sistem memvalidasi bahwa semua header kolom template yang diperlukan ada. Jika kolom yang diperlukan tidak ada, kesalahan ditampilkan dengan tombol Unduh templat sehingga Anda dapat memulai dengan format yang benar.
3. Validasi - Setiap baris diperiksa untuk bidang wajib, pemformatan data, nilai enum yang valid, dan deteksi duplikat. Baris yang gagal validasi dikumpulkan ke dalam file catatan gagal yang dapat diunduh. Jika semua baris gagal, Anda diarahkan ke halaman Leads dengan pemberitahuan kesalahan.
4. Pembuatan prospek - Baris yang valid dikirimkan untuk membuat prospek. Anda dinavigasi ke halaman Leads dengan salah satu dari tiga hasil:
 - Sukses — Semua baris berhasil dibuat.
 - Keberhasilan sebagian — Beberapa baris dibuat, tetapi yang lain gagal. Tautan unduhan catatan gagal disediakan.
 - Kesalahan - Semua baris gagal. Tautan unduhan catatan gagal disediakan.

Memecahkan masalah kesalahan impor

Ketika baris gagal selama impor, Anda dapat mengunduh file CSV catatan gagal yang berisi semua kolom asli ditambah `Error Message` kolom `Error Code` dan dan. Gunakan kode kesalahan untuk mengidentifikasi dan memperbaiki masalah, lalu unggah ulang hanya baris yang gagal.

Kode kesalahan	Penyebab	Resolusi
MALFORMED_ROW	Baris sepenuhnya kosong atau hanya berisi spasi putih.	Hapus baris kosong, atau isi setidaknya bidang yang diperlukan.
MISSING_COMPANY	Company NameBidang kosong.	Tambahkan nama perusahaan yang valid.
MISSING_COUNTRY	CountryBidang kosong.	Tambahkan kode negara ISO 3166-1 alpha-2 yang valid (misalnya,,). US DE JP
MISSING_CONTACT	Salah satu bidang kontak yang diperluka	Berikan judul bisnis, nama depan, nama belakang, dan email untuk kontak tersebut.

Kode kesalahan	Penyebab	Resolusi
	n kosong:Contact Business Title,Contact First Name,Contact Last Name, atauContact Email.	
INVALID_EMAIL	Contact EmailNilai hadir tetapi bukan format email yang valid.	Gunakan alamat email yang valid (misalnya ,jane.doe@acme.com).
INVALID_E NUM_VALUE	CountryNilai Industry atau tidak sesuai dengan nilai yang diterima.	Untuk Industry (opsional): gunakan nilai yang didukung dari template CSV, atau biarkan bidang kosong. Untuk Country (wajib): ganti dengan kode ISO 3166-1 alpha-2 yang valid dari template (misalnya,,). US DE JP
DUPLICATE_ROW	Row IdNilai telah muncul di baris sebelumnya dalam file yang sama.	Pastikan setiap baris memiliki unikRow Id, atau hapus baris duplikat.
API_ERROR	Baris melewati validasi tetapi permintaan pembuatan prospek gagal (pelambatan, kesalahan server, atau kesalahan jaringan).	Tunggu beberapa menit dan impor ulang hanya baris yang gagal. Jika masalah berlanjut, hubungi dukungan AWS Partner Central.

Catatan CSV gagal

Ketika impor gagal sebagian atau seluruhnya, AWS Partner Central menghasilkan file CSV rekaman gagal yang dapat Anda unduh dari tautan Unduhan catatan gagal di halaman Prospek. File ini berisi setiap baris yang tidak berhasil diimpor, bersama dengan alasan kegagalan.

Format file

Catatan gagal CSV berisi semua 17 kolom template asli dengan data Anda disimpan persis seperti yang diunggah, ditambah dua kolom tambahan yang ditambahkan di bagian akhir: `Error Code` dan `Error Message`. Baris muncul dalam urutan yang sama dengan file asli Anda.

Kesalahan validasi

Baris yang gagal selama langkah validasi (sebelum pembuatan prospek dicoba) menyertakan kode kesalahan seperti `MISSING_CONTACT`, `MISSING_COMPANY`, atau `INVALID_EMAIL`. Misalnya, jika Anda mengunggah baris tanpa `aContact Business Title`, setiap baris akan muncul di file catatan gagal dengan `Error Code` disetel ke `MISSING_CONTACT` dan `Error Message` disetel ke `Contact business title is required`.

Kesalahan API

Baris yang lulus validasi tetapi gagal selama pembuatan prospek muncul dengan `Error Code` disetel ke `API_ERROR`. `Error Message` berisi alasan spesifik yang dikembalikan oleh layanan. Misalnya, nomor telepon yang tidak mengikuti E.164 format (+diikuti oleh kode negara dan nomor) menghasilkan pesan kesalahan yang menjelaskan batasan format. Tinjau pesan kesalahan, perbaiki data dalam file catatan yang gagal, dan unggah ulang hanya baris yang gagal.

Re-importing baris gagal

Untuk memperbaiki dan mengimpor ulang baris yang gagal, unduh catatan gagal CSV, perbaiki nilai yang ditandai di `Error Message` kolom `Error Code` dan, hapus kedua kolom tersebut, dan unggah file yang dikoreksi. Anda tidak perlu mengimpor ulang baris yang berhasil dalam unggahan asli.

Batas

Kuota	Nilai
Baris maksimum per file CSV	100

Kuota	Nilai
Format file	CSV (.csv) saja
Baris minimum per file	1

Memperkaya lead

Pengayaan prospek adalah kemampuan di AWS Partner Central yang meningkatkan prospek Anda dengan data. AWS Kirimkan prospek Anda untuk menerima sinyal AWS kecenderungan dan untuk memeriksa kelayakan akun untuk AWS program tertentu, manfaat pendanaan, dan gerakan penjualan.

Memulai

Pengayaan prospek tersedia di halaman Prospek di AWS Partner Central, atau melalui AWS Partner Central Selling API.

Memperkaya lead

Prospek Anda muncul dalam satu tampilan di tab Leads.

1. Arahkan ke tab Leads. Filter dan urutkan prospek berdasarkan status, sumber, industri, atau status pengayaan.
2. Pilih lead untuk memperkaya dengan memilih kotak centang mereka, atau pilih Pilih semua, lalu pilih Enrich lead.
3. Masukkan nama deskriptif untuk batch untuk membantu Anda mengidentifikasinya nanti, lalu pilih Enrich lead.
4. Di tab Enriched lead batch, tinjau hasil pengayaan untuk batch Anda.

Batch prospek yang diperkaya

Tab kumpulan prospek yang diperkaya menampilkan prospek Anda yang diperkaya. Tabel utama memberikan visibilitas ke status batch, kuantitas prospek, dan prospek di mana data pengayaan tidak tersedia. Pilih kumpulan prospek untuk melihat hasilnya, atau ekspor daftar prospek yang diperkaya ke CSV atau PDF.

Untuk melihat detail prospek individu, pilih ID Lead untuk membuka prospek dengan detail yang diperkaya.

Memahami hasil pengayaan

Prospek yang diperkaya mencakup penilaian kesiapan dan AWS wawasan untuk membantu Anda memprioritaskan dan bertindak berdasarkan setiap prospek.

Penilaian kesiapan

Setiap lead yang diperkaya menerima tindakan yang direkomendasikan dengan tingkat kepercayaan (Tinggi, Sedang, atau Rendah) yang mencerminkan kekuatan sinyal yang mendasarinya:

- Hubungi Siap - Prioritaskan untuk penjangkauan penjualan langsung.
- Nurture Lead — Sinyal minat awal. Tindak lanjuti dengan kampanye pengasuhan pemasaran.
- Potensi Terbatas — Kecenderungan rendah. Turunkan prioritas.

AWS wawasan

Prospek yang diperkaya mencakup wawasan berikut:

- AWS Skor keterlibatan Marketplace — Perkiraan seberapa besar kemungkinan akun untuk mendapatkan solusi melalui AWS Marketplace. Skor Tinggi, Sedang, dan Rendah membantu memprioritaskan akun untuk keterlibatan Marketplace.
- AWS Skor solusi Marketplace — Memprediksi kemungkinan akun untuk membeli solusi khusus kategori.
- Kelayakan akun — Memeriksa akun untuk program tertentu, manfaat pendanaan, dan kelayakan gerakan penjualan.
- Data firmografis — Jumlah karyawan, wilayah, dan geografi.

Menggunakan agen untuk prospek timbal

Agen AWS Partner Central mendukung AI-powered kemampuan yang menghasilkan aset penjualan yang dipersonalisasi untuk prospek yang diperkaya. Setelah prospek diperkaya dengan AWS sinyal, menu Tindakan pada halaman detail utama membuka AI-powered pembuatan ikhtisar prospek, permainan penjualan, skrip panggilan, dan email penjangkauan.

Prasyarat

- Akun Anda telah bermigrasi ke AWS Partner Central di AWS Management Console.
- Prospek Anda telah diperkaya dengan AWS sinyal melalui alur kerja pengayaan prospek. Untuk informasi selengkapnya tentang alur kerja pengayaan prospek, lihat [the section called “Memperkaya lead”](#)
- Pengguna atau peran AWS Identity and Access Management (IAM) Anda harus memiliki izin berikut:
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `aws-marketplace:ListEntities`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`

Important

Output agen adalah AI-generated dan dimaksudkan untuk memandu aktivitas penjualan Anda. Mereka tidak menjamin akurasi atau kelengkapan. Verifikasi semua AI-generated konten sebelum menggunakannya dalam keterlibatan pelanggan.

Cara mengakses tindakan agen

1. Buka halaman Leads, lalu pilih tab Enriched lead batch.
2. Pilih batch yang sudah selesai untuk melihat prospek yang diperkaya individualnya.
3. Pilih prospek untuk membuka halaman detailnya dengan AWS wawasan, data pencocokan solusi, dan AI-powered tindakan.
4. Gunakan menu Tindakan untuk memilih AI-generated output yang diinginkan.

Bagian berikut menjelaskan setiap tindakan agen yang tersedia.

Permainan penjualan

Agen permainan penjualan menghasilkan strategi penjualan yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis prospek, sinyal AWS keterlibatan, dan solusi Anda. Permainan penjualan mencakup panduan

penentuan posisi, penanganan keberatan, langkah selanjutnya yang direkomendasikan, dan pesan yang relevan dengan prospek dan AWS wawasan.

Terbaik untuk: perencanaan akun, persiapan pra-panggilan, pengarahan tim penjualan, dan pengembangan akun strategis.

Ikhtisar utama

Agen ikhtisar utama memberikan ringkasan ringkas tentang prospek, termasuk konteks perusahaan, wawasan pengayaan, dan status kualifikasi. Tinjauan utama menggabungkan AWS sinyal dan data lead ke dalam ringkasan singkat.

Terbaik untuk: memberi pengarahan cepat kepada anggota tim, tinjauan saluran pipa, serah terima utama antara perwakilan, dan diskusi prioritas.

Skrip panggilan

Agen skrip panggilan menghasilkan skrip panggilan telepon yang dipersonalisasi dengan poin pembicaraan, pertanyaan penemuan, dan pesan yang relevan dengan prospek dan AWS wawasan. Skrip disusun untuk memandu percakapan yang produktif dari pendahuluan hingga langkah selanjutnya.

Terbaik untuk: panggilan prospek keluar dan percakapan tindak lanjut.

Draf email penjangkauan

Agen email penjangkauan membuat email prospek yang ditargetkan dengan pesan yang selaras dengan industri prospek, sinyal AWS keterlibatan, dan kemampuan Anda. Draf email siap untuk dipersonalisasi dan dikirim.

Terbaik untuk: penjangkauan awal, urutan keterlibatan ulang, dan penskalaan pencarian email yang dipersonalisasi.

Note

Anda dapat menjalankan setiap tindakan agen beberapa kali pada lead yang sama untuk menghasilkan versi baru. Output agen juga tersedia melalui integrasi Model Context Protocol (MCP).

Sumber daya terkait

- [the section called “Memperkaya lead”](#)
- [Agen untuk manajemen peluang](#)

Mengelola Peluang

Mitra dapat menciptakan dan berbagi peluang dengan AWS, atau menerima peluang yang dibagikan oleh AWS untuk penjualan bersama. Topik di bawah ini menjelaskan cara mengelola peluang bersama AWS melalui siklus hidup penjualan.

Setiap peluang diberikan gerakan co-sell dan skor Kualitas Peluang yang bersama-sama menentukan bagaimana AWS terlibat dalam kesepakatan. Lihat perinciannya di [Co-sell pertunangan](#).

AWS tahapan penjualan

Mitra dapat berbagi dan menerima kesempatan untuk berkolaborasi AWS. Peluang ini berkembang melalui berbagai tahap siklus penjualan, yang mewakili fase spesifik dalam proses penjualan dan menunjukkan seberapa dekat kesepakatan dengan penutupan. Peluang bergerak melalui tahapan berikut:

Panggung	Deskripsi
Prospek	Peluang pelanggan telah diidentifikasi.
Memenuhi syarat	Anda telah terlibat dengan pelanggan pada kesempatan untuk mendiskusikan kelayakannya dan memahami persyaratannya. Pelanggan telah sepakat bahwa peluang itu nyata, menarik, dan dapat membantu dengan kebutuhan bisnis dan teknis utama.
Validasi teknis	Pelanggan secara teknis memvalidasi solusi menggunakan kombinasi presentasi, sesi desain arsitektur dengan administrator sistem (SA) dan AWS Partner dan kegiatan proof-of-concept lainnya.
Validasi bisnis	Para pemangku kepentingan bisnis telah mengomunikasikan kesepakatan mereka tentang kelayakan finansial dari solusi tersebut.
Berkomitmen	Pelanggan telah menyetujui solusi dan berkomitmen untuk bergerak dengan teknologi, arsitektur, dan ekonomi.

Panggung	Deskripsi
Diluncurkan	Penagihan untuk solusi telah dimulai.
Ditutup hilang	Pelanggan akhir memilih penyedia cloud lain atau tidak siap untuk bergerak maju dengan solusi.

Co-sell pertunangan

Setiap peluang diberikan gerakan co-sell dan skor Kualitas Peluang. Bersama-sama mereka menentukan bagaimana AWS terlibat dalam kesepakatan dan apa yang dilakukan agen AWS Partner Central untuk membantu.

Co-sell gerak

Mosi co-sell ditugaskan untuk setiap peluang dan menentukan siapa yang memimpinnya:

- **AWS Field-engaged**— Peluang Anda siap jual bersama dan dicocokkan dengan tim AWS penjualan untuk kolaborasi langsung. Agen bergerak ke peran pendukung, mempersiapkan penelitian, melacak tindakan, dan menyimpan catatan terkini.
- **Agent-engaged**— Agen memenuhi syarat dan memperkaya peluang secara langsung dengan Anda dan memunculkan wawasan dan rekomendasi untuk memperkuat pengajuan.
- **Partner-led**— Anda memiliki dan mendorong peluang dengan dukungan agen, termasuk permainan penjualan, wawasan pelanggan, dan sumber daya.

Skor Kualitas Peluang

Setiap peluang menerima skor Kualitas Peluang dari 0 hingga 100, ditunjukkan [score] / 100 dengan indikator yang menunjukkan apakah skor bergerak naik, turun, atau tetap datar sejak pembaruan terakhir. Skor diperbarui terus menerus saat Anda dan agen meningkatkan peluang.

Skor Kualitas Peluang yang lebih tinggi dapat meningkatkan kemungkinan bahwa penjual AWS lapangan terlibat dengan peluang Anda, tetapi itu tidak menjamin keterlibatan.

Agen AWS Partner Central tahu tentang peluang Anda dan mengembalikan gerakan co-sell, skor dan tren Kualitas Peluang, dan rekomendasi untuk memperkuat pengajuan.

Tingkatkan kebersihan peluang

Jaga agar peluang Anda lengkap dan terkini sehingga AWS dapat mempercepat keterlibatan co-sell. Perkaya bidang ini secara manual atau dengan agen:

- Judul: Beri nama pelanggan, beban kerja, dan model pengiriman sehingga kesepakatan mudah diidentifikasi.
- Masalah bisnis pelanggan: Jelaskan situasi spesifik pelanggan ini, apa yang memaksa mereka untuk bertindak sekarang, dan hasil yang mereka harapkan. Hindari deskripsi umum yang dapat diterapkan pada pelanggan mana pun.
- Tahap: Jaga agar panggung tetap akurat, dan pindahkan kesempatan untuk Diluncurkan atau Ditutup Hilang segera setelah kesepakatan ditutup.
- Langkah selanjutnya: Sertakan tindakan spesifik dengan deliverable, pemilik bernama, dan tanggal konkret, dan segarkan setiap kali transaksi bergerak.
- Perkiraan pendapatan berulang bulanan: Dasarkan perkiraan pada [Kalkulator AWS Harga](#) daripada tebakan.
- Industri dan kasus penggunaan: Pilih nilai yang akurat daripada membiarkannya sebagai Lainnya.
- AWS Layanan: Buat daftar AWS layanan yang diadopsi pelanggan, dalam deskripsi dan bidang produk, bukan layanan yang dijalankan oleh produk Anda sendiri.
- Solusi mitra: Tandai AWS solusi terdaftar Anda sehingga kesepakatan terhubung ke penawaran yang divalidasi.

Agen dapat membantu Anda memperkuat masing-masing. Lihat rinciannya di [Agen untuk manajemen peluang](#).

Menciptakan peluang

Peluang dapat ditambahkan secara individual, dengan [impor massal](#) atau dikelola melalui [integrasi CRM](#). Kami mendorong AWS Mitra untuk mengirimkan peluang di awal siklus penjualan dan membiarkan agen membantu memenuhi syarat dan memperkuat peluang saat kesepakatan berlangsung.

Peluang dapat diklasifikasikan sebagai membutuhkan AWS dukungan atau mitra dapat memilih untuk mengelola peluang mereka secara mandiri. Peluang berkembang melalui tahapan yang ditentukan dari Prospek ke Launched/Closed dan mencakup atribut data seperti perkiraan pendapatan, detail pelanggan, dan kasus penggunaan pelanggan.

Mitra juga dapat menciptakan peluang melalui percakapan singkat dengan agen AWS Partner Central. Jelaskan kesepakatan atau unggah dokumen pendukung, dan agen mengekstrak bidangnya, memperkaya detail pelanggan, dan menciptakan peluang setelah Anda menyetujui. Untuk detailnya, lihat [Agen untuk manajemen peluang](#).

Mitra dapat berbagi peluang dengan AWS penjual, yang diarahkan melalui proses validasi internal. Setelah peluang diajukan, ia mengalami validasi untuk memastikannya memenuhi AWS kriteria untuk ukuran kesepakatan, penyelarasan solusi, dan status keterlibatan pelanggan.

Mitra sekarang dapat menggunakan ukuran kesepakatan saat membuat peluang untuk menerima perkiraan Pendapatan Berulang AI-powered Bulanan (MRR) dan rekomendasi AWS produk berdasarkan detail peluang. Mitra juga dapat mengimpor URL Kalkulator AWS Harga untuk secara otomatis mengisi pilihan layanan dan menerima wawasan yang disempurnakan termasuk indikator kelayakan Migration Acceleration Program (MAP) dan rekomendasi pengoptimalan. Mitra yang bertransaksi dalam total nilai kontrak (TCV) dapat menyerahkan TCV dan durasi kontrak, dan ukuran kesepakatan mengubah keduanya menjadi MRR yang diperkirakan.

Ciptakan peluang

1. Arahkan ke Jual, Peluang di navigasi sisi kiri.
2. Pilih Buat peluang, lalu pilih salah satu opsi berikut dari dropdown:
 - Buat menggunakan wizard - Lanjutkan dengan formulir multi-langkah yang dijelaskan dalam langkah-langkah di bawah ini.
 - Buat menggunakan agen — Ciptakan peluang melalui percakapan singkat dengan agen AWS Partner Central. Jelaskan kesepakatan atau unggah dokumen pendukung, tinjau bidang yang diekstrak agen, dan setuju untuk diserahkan. Untuk detailnya, lihat [Agen untuk manajemen peluang](#).
3. Masukkan detail pelanggan dan pilih Berikutnya.
 - Semua bidang diperlukan kecuali untuk DUNS Pelanggan. Informasi seperti situs web pelanggan dan kode pos diperlukan untuk menyelaraskan peluang dengan pemangku kepentingan internal.
 - Jika Anda memasuki Government for Industry Vertical, pastikan Anda memilih opsi Informasi Keamanan Nasional Rahasia.
4. Masukkan detail proyek dan pilih Berikutnya.

- Untuk masalah bisnis Pelanggan, jelaskan rasa sakit spesifik pelanggan ini, apa yang memaksa mereka untuk bertindak sekarang, dan hasil yang mereka harapkan. Hindari deskripsi umum yang dapat diterapkan pada pelanggan mana pun.
- Pilih Kasus Penggunaan dan Vertikal Industri yang paling akurat daripada membiarkannya sebagai Lainnya, sehingga AWS dapat merutekan peluang dengan benar.
- Pilih Co-Sell dengan AWS jika Anda menginginkan dukungan AWS Penjualan. Jika Anda memilih Co-Sell dengan AWS, pastikan Anda memilih satu atau lebih kebutuhan spesifik Mitra dari AWS untuk Co-Sell opsi.
- Untuk Jenis Peluang, jika ada kontrak yang ada antara pelanggan akhir dan mitra dengan potensi pendapatan tambahan, pilih Ekspansi. Pilih Flat Renewal jika tidak ada potensi pendapatan tambahan. Jika Anda memilih Ekspansi atau Pembaruan Datar, Anda dapat memasukkan ID peluang induk opsional.
- AWS Mitra Pelatihan (ATP) harus memasuki Pelatihan untuk Kasus Penggunaan, dan memasukkan AWS pendapatan dari kit AWS pelatihan untuk Perkiraan Pendapatan Berulang AWS Bulanan pada langkah berikutnya sebagai bagian dari ukuran kesepakatan.
- Masukkan tanggal future untuk Target Close Date. Jangan kirimkan peluang dengan status Launched atau Closed Won.
- Di bagian produk dan solusi AWS Marketplace, kaitkan satu atau beberapa solusi Anda dengan and/or satu atau beberapa produk AWS Marketplace dengan peluang tersebut. Untuk mengaitkan solusi atau produk AWS Marketplace dari Akun AWS yang terhubung melalui [koneksi akun Subsidiary](#), masukkan ARN terkait dalam solusi Enter ARN secara manual atau Masukkan bidang ARN produk AWS Marketplace secara manual.

 Note

Anda diwajibkan untuk mengaitkan setidaknya satu solusi atau produk AWS Marketplace untuk menciptakan peluang. Hanya solusi dalam status “Terbatas” atau “Publik” yang dapat dikaitkan dengan Peluang.

- Jika Anda memilih Ya: Bersumber dari aktivitas pemasaran, pastikan Anda memilih Ya atau Tidak untuk dana pengembangan Pemasaran.
5. Masukkan detail program APN dan pilih Berikutnya.

Pilih program APN yang terkait dengan kesempatan ini. Beberapa program APN mungkin memerlukan detail tambahan dan menambahkan detail kontak.

Jika memilih Migration Acceleration Program, Anda dapat memberikan detail tambahan tentang proyek migrasi Anda.

- Pilih Beban kerja migrasi yang Anda rencanakan untuk dimigrasikan.
- Pilih Sumber migrasi sebagai platform atau lingkungan tempat beban kerja Anda saat ini berada.
- Pilih Fase migrasi sebagai tahap Anda saat ini dalam perjalanan migrasi: Menilai, Memobilisasi, Memigrasi & Memodernisasi, dan Mengelola.
- Pilih Layanan terkelola yang ditawarkan kepada pelanggan sebagai Ya, jika Anda berencana untuk membantu pelanggan mengelola beban kerja dengan menawarkan layanan terkelola setelah proyek dikirimkan. Pilih Tidak, jika Anda tidak berencana untuk menawarkan layanan terkelola kepada pelanggan setelah proyek dikirimkan.
- Masukkan detail Migrasi tentang proyek migrasi Anda, termasuk: spesifikasi lingkungan saat ini, driver bisnis untuk migrasi, hasil yang diharapkan, dan tantangan atau persyaratan utama, dll.

6. Konfigurasi ukuran kesepakatan dan pilih Berikutnya.

Ukuran kesepakatan memberikan AI-powered wawasan untuk membantu Anda memperkirakan nilai peluang dan mengidentifikasi produk yang relevan AWS. Anda dapat memilih antara dua metode perhitungan berdasarkan preferensi Anda dan informasi yang tersedia.

Pilih metode perhitungan MRR Anda:

- Forecast MRR dari TCV — Masukkan total nilai kontrak (TCV) dan durasi kontrak Anda dalam beberapa bulan, dan ukuran kesepakatan mengubah keduanya menjadi MRR yang diperkirakan. Metode ini melayani mitra yang memperkirakan transaksi di TCV, seperti kontrak SaaS multi-tahun atau lisensi perangkat lunak.
- Entri manual dengan wawasan AI — Lihat perkiraan AI-forecasted MRR dan rekomendasi AWS produk berdasarkan detail peluang Anda, lalu masukkan perkiraan MRR Anda sendiri. Metode ini memungkinkan Anda untuk meninjau perkiraan AI sambil mempertahankan kendali atas perkiraan akhir.
- URL Kalkulator Harga - Impor URL Kalkulator AWS Harga untuk secara otomatis mengisi MRR dan pilihan produk. Metode ini memberikan wawasan yang ditingkatkan termasuk indikator kelayakan MAP, rekomendasi pengoptimalan, dan analisis penghematan biaya potensial.

Menggunakan Forecast MRR dari TCV

Ketika Anda memilih Forecast MRR dari TCV, Anda mengirimkan nilai kontrak total dari kesepakatan dan model mengembalikan MRR yang diperkirakan.

1. Masukkan TCV dan durasi kontrak:

- Masukkan Total nilai kontrak dalam USD atau EUR. Nilai ini harus lebih besar dari nol.
- Masukkan durasi Kontrak dalam beberapa bulan. Rentang yang didukung adalah 1 hingga 144 bulan.
- Kedua bidang diperlukan. Sistem mengembalikan kesalahan validasi jika Anda mengirimkan satu tanpa yang lain.

2. Tinjau MRR yang diperkirakan:

- Model mengubah TCV dan durasi kontrak menjadi MRR yang diperkirakan dalam 10 detik dan mengisi bidang MRR.
- MRR yang diperkirakan hanya dibaca pada metode ini. Untuk memasukkan MRR Anda sendiri, alihkan metode perhitungan ke entri Manual dengan wawasan AI atau URL Kalkulator Harga. Metode switching menghapus TCV dan nilai durasi kontrak.
- MRR yang diperkirakan membawa penafian: “MRR yang diramalkan adalah perkiraan untuk tujuan perencanaan saja dan tidak mewakili pendapatan aktual, pensiun kuota, atau komitmen keuangan apa pun.”

3. Ubah perkiraan Anda:

- Untuk memperbarui MRR yang diperkirakan, ubah nilai TCV atau durasi kontrak. Model menghitung ulang dan memperbarui bidang MRR.
- Forecast MRR dari TCV dan URL Kalkulator Harga saling eksklusif pada kesempatan yang sama. Untuk beralih, ubah metode perhitungan.

Menggunakan entri Manual dengan wawasan AI

Saat Anda memilih entri Manual dengan wawasan AI, sistem menganalisis detail peluang Anda untuk memberikan rekomendasi.

 Note

AI-forecasted MRR dan rekomendasi produk tersedia untuk peluang dalam tahap Prospek, Berkualitas, Validasi Teknis, dan Validasi Bisnis. Fitur-fitur ini tidak tersedia untuk peluang dalam tahap Berkomitmen, Diluncurkan, atau Tertutup Hilang.

1. AI-forecasted MRR:

- Kami memberikan perkiraan pendapatan berulang bulanan rata-rata (MRR) berdasarkan AWS peluang masa lalu Anda dan detail peluang saat ini, termasuk bidang masalah bisnis Pelanggan.
- Tinjau AI-forecasted MRR menggunakan penilaian dan pengetahuan Anda tentang kesempatan untuk menilai keakuratannya secara independen. Sesuaikan nilai estimasi ini seiring dengan bertambahnya informasi yang Anda peroleh selama proses negosiasi dan tahapan penjualan.

2. AWS rekomendasi produk:

AWS produk dengan lencana ungu AI-recommended didasarkan pada masalah bisnis Pelanggan Anda dan detail peluang. Kami menganalisis persyaratan teknis dan kasus penggunaan umum pelanggan Anda.

Tinjau saran ini dan sesuaikan pilihan produk agar cocok dengan kebutuhan spesifik pelanggan Anda.

Untuk menyempurnakan pilihan Anda:

- Cari dan tambahkan AWS produk tambahan untuk dikaitkan dengan peluang Anda.
- Hapus centang pada produk di tabel AWS produk.
- Hapus produk dari daftar AWS Produk yang dipilih.

Menggunakan URL Kalkulator Harga

Saat memilih URL Kalkulator Harga, Anda dapat mengimpor perkiraan langsung dari Kalkulator AWS Harga.

1. Impor URL Kalkulator Harga Anda:
 - Salin URL saham dari perkiraan Kalkulator AWS Harga Anda.
 - Tempelkan URL ke kolom Perkiraan URL.
 - Pilih Hitung MRR untuk mengimpor estimasi.
 - Total MRR secara otomatis terisi berdasarkan perhitungan yang diimpor.
2. Tinjau URL-imported produk:
 - Semua produk dari estimasi Kalkulator Harga Anda secara otomatis disertakan dalam peluang Anda.
 - Tabel produk menampilkan informasi terperinci untuk setiap produk impor, termasuk jumlah MRR, pengeluaran yang dioptimalkan, potensi penghematan, dan rekomendasi.
 - Tinjau perhitungan tabungan potensial untuk mengukur peluang optimasi biaya.
 - Tinjau rekomendasi pengoptimalan untuk memahami cara meningkatkan efisiensi biaya. Rekomendasi muncul di kolom Rekomendasi dengan panduan khusus seperti “Gunakan Instans Cadangan atau Savings Plans.”
 - Tinjau indikator kelayakan MAP untuk mengidentifikasi produk yang memenuhi syarat untuk pendanaan Program Migration Acceleration Program. Produk yang memenuhi syarat menampilkan status “Memenuhi Syarat” di kolom MAP yang memenuhi syarat.
 - Opsi modernisasi menampilkan status “Memenuhi Syarat” di kolom Modernisasi.
3. Ubah perkiraan Anda:
 - Untuk mengubah produk atau harga setelah mengimpor, Anda harus memperbarui URL estimasi Kalkulator Harga dan mengimpor ulang.
7. Masukkan detail opsional sesuai keinginan dan pilih Berikutnya.
8. Masukkan detail kontak pelanggan opsional dan pilih Berikutnya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Kontak peluang](#).
9. Tinjau detail peluang dan pilih Kirim.

Mitra dapat menambahkan hingga dua (2) kontak mitra pada kesempatan yang diberikan. Kontak yang ditunjuk ini berfungsi sebagai titik komunikasi utama dengan AWS penjual dan menerima semua pemberitahuan yang relevan tentang perkembangan peluang. Ini termasuk peringatan otomatis untuk perubahan status, permintaan informasi tambahan, dan pembaruan validasi.

Setelah peluang diterima oleh AWS, mitra dapat berkolaborasi dengan AWS penjual yang ditetapkan, mengakses sumber daya dukungan kesepakatan, dan menerima panduan tentang validasi teknis dan bantuan harga. Lihat detail lebih lanjut di [Menerima peluang](#) bagian ini.

Mitra dapat memanfaatkan kemampuan pencarian dan filter bahasa alami untuk dengan mudah mengurutkan dan menemukan peluang spesifik di tab undangan Peluang dan Peluang.

Setelah kesempatan dikirimkan, skor Kualitas Peluang dan gerakan co-sell secara otomatis ditetapkan. Lihat perinciannya di [Co-sell pertunangan](#).

Note

Lihat panduan IAM untuk bantuan dengan Access.

Peluang kloning

Anda dapat mulai membuat peluang baru dengan mengkloning peluang yang ada yang tidak dalam status draf.

1. Pada halaman Peluang, pilih ID Peluang dari peluang yang ingin Anda kloning.
2. Pada halaman detail peluang, pilih Clone.
3. Edit informasi seperlunya untuk menciptakan peluang baru.
4. Tinjau detail peluang dan pilih Simpan & Kirim.

Note

Jika Anda menerima pesan kesalahan entri data, Anda dapat mengedit dan mengirimkan kembali kesempatan tersebut.

Agen untuk manajemen peluang

AWS Partner Central menggunakan AI-powered agen untuk mengambil tindakan atas peluang Anda, termasuk menciptakan peluang melalui percakapan, merekomendasikan solusi dan langkah selanjutnya, menghasilkan permainan penjualan yang disesuaikan, mengembangkan peluang melalui

tahapan, dan membuat permintaan dana. Para agen juga memunculkan intelijen pipa dan profil pelanggan untuk menginformasikan tindakan tersebut.

Prasyarat

- Akun Anda telah bermigrasi ke AWS Partner Central di AWS Management Console.
- Pengguna atau peran IAM Anda memiliki izin yang diperlukan:
 - `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

Wawasan peluang dihasilkan oleh AI untuk tujuan informasi guna membantu memandu aktivitas penjualan Anda. Wawasan tidak menjamin keakuratan atau kelengkapan. Mitra harus memverifikasi semua AI-generated wawasan sebelum menggunakannya dalam keterlibatan pelanggan.

Penciptaan peluang

Agen menciptakan peluang baru melalui percakapan singkat alih-alih mengisi formulir multi-langkah, yang mengurangi entri data dan memungkinkan tim penjualan mitra menghabiskan lebih banyak waktu untuk menjual.

Untuk menciptakan peluang

1. Pada halaman daftar Peluang, pilih Buat menggunakan agen dari dropdown Buat peluang.
2. Di panel percakapan, jelaskan kesepakatan dalam bahasa alami atau unggah dokumen pendukung seperti catatan rapat, proposal, atau transkrip panggilan (PDF, DOCX, XLSX, TXT).
3. Tinjau bidang yang diekstraksi dan diperkaya agen, konfirmasikan atau perbaiki nilainya, dan tambahkan informasi yang hilang.
4. Menyetujui draf. Agen menciptakan peluang, mengirimkannya untuk AWS ditinjau, dan mengembalikan ID Peluang dengan status Persetujuan Tertunda.

Untuk menciptakan peluang dari yang sudah ada, gunakan agen untuk mengkloning peluang.

Ringkasan peluang

Saat Anda membuka halaman detail peluang, agen secara otomatis menghasilkan ringkasan di bagian atas halaman. Ringkasan ini mensintesis detail utama dari catatan peluang, termasuk nama perusahaan, industri, tahap peluang, AWS pengeluaran bulanan yang diharapkan, tanggal penutupan target, dan jenis keterlibatan. Ini memberikan pandangan sekilas tentang kesepakatan tanpa memindai bidang formulir individual.

Wawasan pipa

Agen menganalisis peluang terbuka Anda dan memunculkan apa yang perlu diperhatikan, termasuk AWS panggung, tenggat waktu yang akan datang, dan kesepakatan yang macet. Alih-alih meninjau setiap peluang secara manual, Anda dapat mengakses tampilan pipeline yang diprioritaskan dan dapat ditindaklanjuti.

Untuk mengakses wawasan pipeline

1. Di konsol AWS Partner Central, pilih Peluang dari navigasi kiri untuk membuka halaman daftar Peluang.
2. Pilih Tanya tentang saluran penjualan di bagian atas halaman iklan.
3. Panel percakapan terbuka di mana Anda dapat mengajukan pertanyaan tentang pipeline Anda dalam bahasa alami.

Anda dapat bertanya kepada agen tentang topik seperti peluang mana yang perlu diperhatikan, kesehatan saluran lintas tahap, perkiraan tanggal tutup, pola peluang yang hilang, dan kecepatan transaksi secara keseluruhan.

Profil pelanggan

Pada setiap halaman detail peluang, agen membuat profil perusahaan untuk pelanggan terkait menggunakan data yang tersedia untuk umum dari sumber pihak ketiga.

Profil tersebut meliputi:

Elemen	Deskripsi
Klasifikasi industri	Industri utama dan sub-industri pelanggan.
Model bisnis	B2B, B2C, atau hibrida.
Kehadiran geografis	Lokasi kantor dan cakupan regional.
Ukuran perusahaan dan fokus pasar	Skala operasi dan segmen pasar sasaran.
Perkembangan terakhir	Pembaruan atau pengumuman bisnis yang terkenal.

Pilih Tampilkan lebih banyak untuk melihat detail profil yang diperluas. Semua konten profil diberi label “Dihasilkan dengan data yang tersedia untuk umum dan wawasan AWS AI.”

Note

Profil pelanggan dibuat menggunakan informasi yang tersedia untuk umum dan mungkin tidak mencerminkan perkembangan bisnis terkini. Mitra harus memverifikasi detail secara independen sebelum menggunakannya dalam keterlibatan pelanggan.

Generasi permainan penjualan

Agen mensintesis semua yang diketahui tentang akun dan menghasilkan strategi penjualan yang disesuaikan sesuai permintaan. Anda menerima strategi penjualan khusus yang dibangun untuk peluang spesifik berdasarkan data yang tersedia dan praktik AWS terbaik.

Untuk menghasilkan permainan penjualan

1. Pada halaman detail peluang, cari panel Opportunity Insights.
2. Pilih Hasilkan permainan penjualan.
3. Agen menghasilkan strategi penjualan yang menggabungkan rincian peluang, konteks industri pelanggan, dan rekomendasi AWS solusi yang relevan.

Rekomendasi solusi

Agen mencocokkan solusi terdaftar Anda dengan persyaratan setiap peluang, sehingga Anda dapat melihat solusi mana yang cocok tanpa referensi silang portofolio Anda secara manual.

Pada halaman detail peluang, panel Opportunity Insights menampilkan bagian Pencocokan Solusi. Untuk setiap solusi yang direkomendasikan, agen menunjukkan:

Elemen	Deskripsi
Nama solusi	Nama solusi pencocokan dari akun mitra Anda.
Deskripsi	Ringkasan kemampuan solusi.

Untuk melihat rekomendasi solusi

1. Pada halaman detail peluang, cari panel Opportunity Insights.
2. Tinjau bagian Pencocokan Solusi untuk solusi yang direkomendasikan.

Anda juga dapat memilih Tanyakan tentang kesempatan ini dan mengajukan pertanyaan seperti “Solusi mana yang paling cocok dengan kesempatan ini?” atau “Apakah solusi migrasi kami sudah melekat pada kesepakatan ini?”

Rekomendasi langkah selanjutnya

Agen tidak hanya menunjukkan kepada Anda apa tahap kesepakatan — itu merekomendasikan langkah Anda selanjutnya berdasarkan data peluang Anda dan praktik AWS terbaik untuk perkembangan tahap penjualan bersama, sehingga Anda selalu tahu tindakan terbaik Anda berikutnya.

Untuk mendapatkan rekomendasi langkah selanjutnya

1. Pada halaman detail peluang, pilih **Tanyakan tentang kesempatan ini**.
2. Pilih **Beri saya rekomendasi langkah berikutnya** atau ketik permintaan serupa.
3. Agen membandingkan data peluang Anda dengan kriteria perkembangan AWS tahap dan mengidentifikasi informasi apa yang masih diperlukan untuk memajukan kesepakatan.

Kemajuan peluang

Ketika Anda siap untuk memajukan peluang, agen dapat membantu memperbarui peluang dan memajukannya ke tahap berikutnya.

Untuk memajukan kesempatan

1. Pada halaman detail peluang, pilih **Tanyakan tentang kesempatan ini**.
2. Pilih **Bantu saya mengembangkan kesempatan ini** atau ketik permintaan serupa.
3. Agen menerima dokumen pendukung seperti transkrip rapat, catatan panggilan, atau ringkasan email. Unggah dokumen yang relevan saat diminta.
4. Agen mengekstrak detail dari dokumen, memetakannya ke bidang peluang yang sesuai, dan mengevaluasi apakah peluang memenuhi semua persyaratan untuk tahap berikutnya.
5. Jika semua kriteria terpenuhi, agen memperbarui bidang peluang dan memajukannya ke tahap berikutnya.
6. Jika kesenjangan tetap ada, agen mengembalikan rincian persyaratan yang puas versus tidak puas dengan panduan tentang apa yang masih dibutuhkan.

Rekomendasi pendanaan

Agen mengevaluasi program pendanaan co-sell yang tersedia terhadap peluang Anda secara real time dan memunculkan opsi yang tepat berdasarkan rincian peluang dan kriteria kelayakan program.

Dari widget Rekomendasi Pendanaan di halaman detail peluang, Anda dapat melihat program yang direkomendasikan, mendapatkan perkiraan jumlah pendanaan, dan membuat permintaan dana.

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menggunakan agen untuk rekomendasi pendanaan dan permintaan dana](#).

Pertimbangan penting

Pertimbangan	Detail
Ruang lingkup data	Agen hanya mempertimbangkan peluang yang telah Anda kirimkan ke AWS Partner Central dari akun mitra Anda. Itu tidak mengakses data dari mitra atau akun lain.
Profil pelanggan	Dihasilkan dari data yang tersedia untuk umum melalui API pihak ketiga. Tidak bersumber dari AWS atau sistem mitra.
Izin	Fitur terjaga keamanannya dengan izin IAM. Pengguna tanpa izin yang diperlukan menerima pesan akses yang ditolak.

Sumber daya terkait

- [Mengelola Peluang](#)
- [Menggunakan agen untuk rekomendasi pendanaan dan permintaan dana](#)

AWS proses peninjauan peluang

AWS melakukan tinjauan awal terhadap peluang yang diajukan, dan mungkin memerlukan informasi tambahan dari AWS Mitra, sesuai dengan [Syarat dan Ketentuan ACE](#). Jika informasi tambahan diperlukan untuk tinjauan sekunder, pengguna dengan pemimpin aliansi atau kontak peluang akan menerima pemberitahuan email. Pada halaman Peluang, Tindakan yang diperlukan ditampilkan di kolom Status untuk peluang yang memerlukan informasi lebih lanjut.

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Pilih Jual, Peluang.
3. Di bagian Peluang, pilih Filter.

4. Pada halaman Filter, pilih Tindakan yang diperlukan.
5. Pilih Terapkan.
6. Pilih baris Action required peluang yang ingin Anda perbarui.
7. Pilih ID Peluang.
8. Pada halaman detail peluang, tinjau skor Kualitas Peluang, rekomendasi, dan tindakan yang AWS direkomendasikan, dan gunakan agen untuk mempercepat peningkatan. Lihat perinciannya di [Agen untuk manajemen peluang](#).
9. Pilih Edit.
10. Buat perubahan yang diperlukan dan pilih Simpan.
11. Pilih Kirim.

Menerima peluang

ACE memenuhi syarat ([Syarat dan Ketentuan ACE mendefinisikan Kelayakan ACE](#)) AWS Mitra dapat menerima AWS Referensi Peluang. Peluang ini dihasilkan oleh AWS persetujuan yang diambil untuk mengizinkan AWS Mitra membantu solusi atau beban kerja yang mereka usulkan.

Saat AWS mengidentifikasi peluang pelanggan yang selaras dengan kemampuan, solusi, atau keahlian mitra, mereka dapat membagikannya secara langsung melalui AWS Partner Central. Peluang AWS yang dirujuk ini muncul di tab Undangan Peluang, di mana mitra memiliki 5 hari kerja untuk menerima atau menolaknya. Setelah diterima, peluang pindah ke tab Peluang, di mana mitra dapat mengelola semua peluang aktif.

Note

Anda harus menerima kesempatan dalam waktu lima hari kerja atau itu akan dihapus dari tampilan Anda di tab Undangan Peluang. Untuk melihat detail peluang sebelum menerima, pada halaman Peluang, pilih ID Peluang.

Sebelum Anda menerima kesempatan, Anda hanya memiliki akses ke bidang berikut:

- Bidang perusahaan pelanggan - Pengguna Akhir (Nama Perusahaan), Situs Web Pengguna Akhir, Negara, Kode Pos, Vertikal Industri.

- Bidang Peluang - Jenis Peluang, Kasus Penggunaan, Tanggal Dibuat, Judul Proyek Mitra, Masalah Bisnis Pelanggan, Langkah Berikutnya, Model Pengiriman, Pendapatan Berulang Bulanan, Tanggal Penutupan Target, Sumber Utama, Kepemilikan Peluang.
- AWS bidang kontak — Nama dan email Perwakilan AWS Penjualan, Pemilik AWS Akun, Manajer Manager/ISV Sukses Mitra, Perwakilan Manager/Partner Pengembangan Mitra, PDM WWPS.

Untuk menerima kesempatan

1. Dari Tab Undangan Peluang untuk melihat peluang menunggu penerimaan.
2. Klik pada ID Peluang untuk melihat semua detail peluang yang terlihat sebelum penerimaan.
3. Untuk menerima kesempatan dari halaman AWS Partner Central Opportunity pilih peluang yang ingin Anda terima dan kemudian klik Terima Undangan. Anda akan dapat menerima banyak peluang.
4. Setelah kesempatan diterima, konfirmasi akan ditampilkan.

Memperbarui langkah selanjutnya dan tahap peluang

Kami menyarankan agar AWS Mitra memperbarui peluang dengan visibilitas AWS Penjualan dengan langkah selanjutnya pada setiap perubahan tahap.

Untuk menambahkan langkah selanjutnya

1. Pada halaman Peluang, pilih baris peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih ID Peluang.
3. Pada halaman detail peluang, di bawah Langkah Berikutnya, pilih Tambahkan langkah berikutnya.
4. Pada halaman Langkah Berikutnya, masukkan komentar hingga 255 karakter.
5. Pilih Simpan.

Sertakan tindakan spesifik dengan deliverable, pemilik bernama, dan tanggal konkret, dan segarkan setiap kali kesepakatan bergerak. Langkah selanjutnya digunakan untuk menghitung skor Kualitas Peluang Anda.

Untuk memperbarui tahap peluang

1. Pada halaman Peluang, pilih baris peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih ID Peluang.
3. Pada halaman detail peluang, pilih tahap dari daftar dropdown Change Stage.

AWS visibilitas panggung

Ketika peluang telah mencapai tahap terminal (status Launched atau Closed/Lost), AWS Mitra harus menyelesaikan hal-hal berikut:

1. Perbarui tanggal penutupan peluang.
2. Masukkan ID AWS akun jika berlaku.
3. Perbarui tahap peluang.

Peluang di tahap terminal (Launched atau Closed/Lost) tidak menunjukkan skor Kualitas Peluang atau gerakan co-sell. Inilah sebabnya mengapa beberapa peluang terbuka dicetak dan yang lainnya tidak.

Jika AWS penjual memperbarui peluang ke tahap terminal dalam sistem CRM (manajemen hubungan pelanggan) mereka, tiga bidang baru akan diisi untuk peluang tersebut:

- AWS Panggung
- AWS Tanggal Tutup
- AWS Closed/Lost Alasan

Untuk melihat AWS Panggung, AWS Tanggal Tutup, AWS Closed/Lost Bidang alasan

1. Pada halaman Peluang, klik ID peluang dari peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih tab Detail Tambahan.

Pengeditan untuk AWS Menutup Tanggal pada tab Detail tambahan tidak memengaruhi Tanggal Tutup Target pada tab Detail proyek. Pengeditan ke AWS Panggung pada tab Detail tambahan tidak memengaruhi Tahap di bagian Ikhtisar pada halaman detail peluang.

Kontak peluang

Anda dapat melihat AWS kontak untuk setiap peluang yang divalidasi di halaman AWS Partner Central Opportunity.

Menambahkan kontak pelanggan memperkuat peluang dan membantu meningkatkan skor Kualitas Peluang Anda.

Untuk melihat kontak peluang

1. Pada halaman Peluang, pilih baris peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih Perbarui atau Nama Perusahaan Pelanggan.
3. Pilih tab Kontak.

Membuat saluran kolaborasi di Slack

AWS Mitra dapat meminta kolaborasi pada peluang strategis dan bernilai tinggi tertentu yang memerlukan dukungan AWS co-sell. Peluang yang memenuhi syarat harus pada tahap Qualified atau lebih tinggi. Setelah disetujui, mitra akan menerima pemberitahuan email dengan undangan untuk bergabung dengan saluran Slack yang ditunjuk.

Untuk mengajukan permintaan kolaborasi:

1. Masuk ke AWS Partner Central.
2. Pilih Jual dari navigasi atas, lalu pilih Opportunity Management.
3. Dari Peluang, pilih ID Peluang untuk melihat detailnya.
4. Dari halaman detail peluang, pilih tab Saluran kolaborasi.
5. Pilih Minta saluran Slack.
6. Pilih pengguna untuk ditambahkan ke saluran, lalu pilih Tambahkan ke saluran.

Setelah Anda mengirimkan permintaan, Anda dapat melihat status dan detail saluran, termasuk kontak mitra yang diundang dan status undangan mereka.

Ketika permintaan kolaborasi diajukan, manajer AWS akun untuk kesempatan tersebut diberi tahu. Manajer akun kemudian membuat saluran Slack, menambahkan kontak yang dipilih dan anggota tim peluang lain yang relevan. Setelah saluran dibuat, undangan email dikirim ke semua pihak yang diundang.

Untuk menerima undangan:

1. Dari undangan email, pilih Memulai. Slack akan terbuka di browser Anda.
2. Pilih organisasi yang terkait dengan undangan Anda. Email yang Anda gunakan untuk Slack harus cocok dengan yang digunakan untuk akun AWS Partner Central Anda.
3. Pilih ruang kerja Slack yang ingin Anda gunakan untuk bergabung dengan saluran.
4. Pilih Bergabung dengan saluran.

Memilih keluar dan meninggalkan saluran:

- Mitra dapat memilih keluar dari undangan Slack future dengan memilih Opt-out semua undangan dari pesan pertama yang disematkan di saluran.
- Untuk meninggalkan saluran, pilih nama saluran di header percakapan untuk melihat informasi saluran. Kemudian, pilih Tinggalkan saluran dari opsi saluran. Atau, Anda dapat memilih Tinggalkan saluran dari pesan pertama yang disematkan.

Peluang pencarian dan filter

Gunakan bilah pencarian pada tab Leads dan Opportunities untuk menemukan catatan dalam daftar saat ini.

Gunakan pemilih kolom pada tab Leads dan Opportunities untuk menyesuaikan tampilan. Pilih ikon roda gigi Pemilih Kolom pada tab Leads atau Opportunities untuk memilih kolom yang ingin ditampilkan dalam daftar.

Penandaan AWS partisi untuk peluang

Mitra sekarang dapat menentukan detail AWS partisi saat membuat atau mengelola peluang di AWS Partner Central di konsol.

Ciptakan peluang baru

1. Navigasikan untuk Menciptakan peluang.
2. Pada langkah kedua Tambahkan detail proyek, cari bagian detail AWS partisi.
3. Pilih AWS partisi dari menu dropdown.
4. Lanjutkan dengan penciptaan peluang.

Edit peluang yang ada

1. Buka kesempatan yang ingin Anda perbarui.
2. Arahkan ke detail Proyek.
3. Temukan bidang AWS partisi.
4. Pilih Edit dan pilih nilai partisi yang sesuai.
5. Simpan perubahan Anda.

AWS pembaruan

1. AWS pembaruan akan memberikan nilai yang disarankan berdasarkan apa yang disarankan AWS kontak Anda.
2. Sistem akan menunjukkan nilai yang disarankan ketika AWS input berbeda dari input Anda.
3. Mitra dapat dengan mudah menemukan catatan dengan Properti menjadi AWS partisi, pilih dan klik Terapkan.
4. Nilai yang disarankan akan disimpan pada kesempatan.

Tindakan massal

Peluang impor

1. Untuk mengunggah peluang secara massal, pilih daftar drop-down untuk Tindakan Massal dan pilih Impor Peluang. Mitra diminta dengan ikhtisar langkah-langkah kunci yang terlibat.
2. Pilih Mulai Impor. Pengguna harus menyelesaikan Download dan Siapkan file CSV berikut untuk langkah-langkah impor sebelum mengunggah file:

- Selalu unduh template Excel terbaru: Tanggal di mana template terakhir diperbarui akan ditampilkan untuk transparansi pengguna. Catatan: ini adalah tanggung jawab pengguna untuk memastikan versi template terbaru digunakan untuk mengunggah.
 - Perubahan baru: Periksa bagian baru “Produk dan Penawaran” untuk panduan tentang cara melampirkan produk dan penawaran pada peluang. Unduh lembar dinamis untuk memeriksa Kode Produk APN dan ID Penawaran untuk ditambahkan pada template excel massal.
 - Siapkan file Excel untuk diimpor: Isi semua informasi di bidang yang diperlukan yang disorot dengan warna kuning. Ada kotak yang dipandu yang muncul dengan mengklik sel. Mereka mendukung Anda melalui proses untuk memasukkan informasi yang benar. Beberapa sel memiliki daftar drop-down tempat Anda dapat meninjau dan memilih bidang yang diperlukan.
 - Kolom tambahan diperlukan jika Anda memilih opsi tertentu: Kolom tambahan disorot dalam file Excel dan tercantum dalam tabel.
3. Pilih Berikutnya.
 4. Saat template Excel Anda siap, pilih Pilih File, pilih file.csv yang disimpan, lalu pilih Unggah. Jika Anda menerima pesan kesalahan saat menyelesaikan bidang yang hilang, lihat tabel yang menyertainya di bagian ini.
 5. Pilih Impor untuk melanjutkan, lalu tunggu pesan konfirmasi. Jika Anda menerima pesan kesalahan, tinjau bagian Kesalahan dalam unggahan massal.
 6. Pilih Selesai, dan tutup impor massal untuk kembali ke halaman Peluang Pusat Mitra AWS.

Bidang peluang

Tabel berikut menjelaskan bidang yang diperlukan untuk menciptakan peluang:

Bidang

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Customer/company nama	Nama bisa maksimal 80 karakter.
Vertikal industri (nilai daftar pilih)	Nama perusahaan pelanggan: • Pilih vertikal industri dari daftar pilihan. Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks. • Perlu dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai yang berisi pemetaan.

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
	• Industri Lainnya (diperlukan jika industri vertikal adalah Lainnya) (kolom C). • Bidang yang diperlukan saat Industri Vertikal dipilih adalah Lainnya. • Maksimal 255 karakter. • Pemerintah membutuhkan yang berikut: Apakah kesempatan itu milik NatSec? (kolom D)
Negara (nilai daftar pilih)	Bidang kondisional yang diperlukan: • Perlu dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. • Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks. • State/province (nilai daftar pilih) (kolom F). • Ketika negara diatur ke Amerika Serikat state/province , (kolom F) diperlukan.
Kode Pos	• Bidang khusus untuk kode pos penagihan pelanggan akhir. • Maksimal 20 karakter. • Jika kode pos dimulai dengan nol, format ulang sel menjadi teks. • Perhatian pada pemformatan menurut masing-masing negara. Lihat tab nilai dan ikuti format kode pos negara yang dipilih. Jika negara Anda tidak memiliki kode pos, biarkan kosong.
Situs web pelanggan	• Harus menjadi domain yang valid. • Tidak ada halaman media sosial yang diizinkan. • Maksimal 255 karakter. • Jika domain berakhir dengan.co, tambahkan garis miring (/) ke akhir (mis., www.domain.co/).

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Kebutuhan utama mitra dari AWS	- Diperlukan bidang kondisional. - Harus dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. - Jika Anda memilih Co-Sell, maka Aktivitas Penjualan diperlukan (kolom W).
Judul proyek mitra	Judul proyek bisa maksimal 60 karakter.
Masalah bisnis pelanggan	Jelaskan titik sakit pelanggan atau masalah bisnis. Deskripsi harus minimal 20 karakter.
Solusi yang ditawarkan	Jelaskan solusinya dalam 255 karakter maksimum. Masukkan ID Penawaran untuk solusinya. Jika Anda tidak memiliki ID Penawaran, masukkan Lainnya. Jika Anda memasukkan Lainnya, maka Solusi Lain yang Ditawarkan diperlukan (Kolom M).
Solusi Lain yang Ditawarkan	Jelaskan solusinya dalam 255 karakter maksimum.
Kasus penggunaan (nilai daftar pilih)	- Harus dipetakan ke kasus penggunaan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. - Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks.
Perkiraan pendapatan berulang bulanan AWS	Gunakan hanya angka dan tidak ada format khusus. Ingatlah untuk menghitung pendapatan dalam dolar dan menggunakan notasi desimal AS (0,000,00).
Target tanggal penutupan	- Tanggal mendatang harus dalam mm/dd format/yyyy. Perbarui pemformatan kolom sebelum dan sesudah menyimpan file.csv. - Saat memformat kolom, jangan gunakan tanda bintang dalam format tanggal karena akan merespons perubahan berdasarkan lokasi dan sistem operasi pengguna. Unduh templat baru, transfer hanya datanya, dan format kolom tanggal peluncuran target menggunakan langkah-langkah di bagian berikutnya.

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Jenis peluang	- Pilih dari daftar nilai yang valid hanya untuk menentukan apakah proyek tersebut adalah bisnis baru bersih, perpanjangan atau ekspansi. - Jika peluangnya adalah perpanjangan atau ekspansi, Anda dapat menambahkan ID Peluang Induk di Kolom Y
Model pengiriman (nilai daftar pilih)	- Perlu dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. - Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks.
Apakah peluang dari aktivitas pemasaran? (Diperlukan)	- Pilih Ya atau Tidak. Jika Anda memilih Ya, bidang berikut ini wajib: Apakah dana pengembangan pemasaran digunakan? (diperlukan jika Apakah peluang dari aktivitas pemasaran? diatur ke Ya) (Kolom U). - Jika Anda memilih Ya, bidang berikut juga opsional: - Kampanye Pemasaran AWS (Kolom AK). - Saluran Aktivitas Pemasaran (Kolom AL). - Aktivitas Pemasaran Use-Case (Kolom AM). - Harus dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan.
Aktivitas penjualan	Menjelaskan aktivitas penjualan pelanggan. Ini diperlukan jika Kebutuhan Utama Mitra dari AWS (kolom I) disetel ke Co-Sell.
Pelacakan kompetitif (kolom AI)	Jika Pelacakan Kompetitif diatur ke Lainnya, maka Pesaing Lain (kolom AJ) diperlukan.

Bidang Diperlukan Sekunder

Bidang Diperlukan Sekunder (disorot hitam) diperlukan:

1. Jika Industri Vertikal diatur ke Lainnya, vertikal harus ditentukan dalam kolom C.
2. Jika Industri Vertikal diatur ke Pemerintah, bidang berikut diminta: Apakah peluang itu milik NatSec? (kolom D).

3. Jika Negara diatur ke Amerika Serikat, State/province maka diperlukan (kolom F).
4. Jika Solusi yang ditawarkan disetel ke Lainnya, maka Solusi Lain yang Ditawarkan diperlukan (Kolom M).
5. Jika Anda Memilih Ya untuk Apakah Peluang dari Aktivitas Pemasaran, Apakah Dana Pengembangan Pemasaran Digunakan? diperlukan (kolom U).
6. Jika Kebutuhan Utama Mitra Dari AWS disetel ke Co-Sell, tentukan Aktivitas Penjualan di (kolom W).
7. Jika Pelacakan Kompetitif diatur ke Lainnya, maka Anda harus menentukannya di kolom AJ.
8. Jika template Excel berisi tab Nilai, Anda dapat menggunakannya untuk melengkapi kolom tambahan.

Bidang opsional

Tabel berikut menjelaskan bidang opsional untuk menciptakan peluang:

Bidang opsional

Nama bidang (opsional)	Deskripsi
Produk AWS (kolom X)	Tambahkan kode produk AWS dari file Excel di langkah 1. Jika Anda memiliki beberapa ID, pisahkan masing-masing dengan titik koma (;).
Telepon pelanggan	Hanya angka yang diizinkan.
Email pelanggan	Harus alamat email yang valid.
ID akun AWS	Harus berupa angka 12 digit. Jika ID dimulai dengan nol, format ulang sel sebagai teks.
Komentar tambahan	Maksimal 255 karakter.
State/province (nilai daftar pilih)	- Diperlukan bidang kondisional. - Negara bagian adalah bidang wajib ketika negara diatur ke Amerika Serikat. - Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks.

Nama bidang (opsional)	Deskripsi
Alamat jalan dan kota	255 karakter alfanumerik maksimum (masing-masing).
Pelacakan kompetitif (nilai daftar pilih)	• Bidang kondisional yang diperlukan. • Harus dipetakan ke kasus penggunaan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. • Jika Pesaing Lain (kolom AI) dipilih, kolom AJ diperlukan (maksimum 255 karakter).
Pengembangan pemasaran didanai (nilai daftar pilih)	Harus dipetakan ke kasus penggunaan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan.
Kontak penjualan utama, nama depan, nama belakang, dan judul	Kontak yang direferensikan di bidang ini termasuk dalam pemberitahuan email terkait peluang.
Telepon kontak utama	Hanya angka yang diizinkan.
Email kontak utama	Harus alamat email yang valid.
Pengidentifikasi unik CRM mitra	Pastikan nilainya unik untuk setiap kesempatan atau biarkan bidang ini kosong sehingga pengguna lain dapat menyimpan dan mengirimkan catatan.

Peluang ekspor

Fungsionalitas Ekspor Massal memungkinkan pengguna untuk mengekspor hingga 1.500 peluang ke dalam file.csv.AWS Referensi peluang yang belum diterima tidak akan muncul di ekspor. Untuk menghasilkan file dengan peluang Anda, pilih Peluang Ekspor dari daftar dropdown impor massal.

Note

Anda akan mengekspor semua peluang yang difilter dalam peluang yang dipilih saat ini kembali ke tahun 2021.

Perbarui peluang

Fungsi pembaruan massal dapat mengekspor peluang yang divalidasi secara massal. Fitur ini dirancang agar dapat diskalakan dan memberikan visibilitas setiap keterlibatan.

1. Dari daftar drop-down bulk-action, pilih Update Opportunities.
2. Siapkan peluang yang ingin Anda perbarui dan unduh. Gunakan filter untuk mempersempit ruang lingkup.
3. Pilih Berikutnya.
4. Pilih Unduh file XLS yang Disiapkan untuk menghasilkan dan mengunduh AWS peluang Anda. Akui bahwa ada batas 1.500 peluang yang dapat diunduh.
5. Buka file di Excel, buat perubahan yang diperlukan, dan simpan file sebagai .csv.
6. Pilih Unggah File, pilih file.csv yang disimpan, lalu pilih Perbarui. Jendela popup mengkonfirmasi status proses.
7. Konfirmasikan bahwa Anda telah menyiapkan .csv dan siap untuk mengunggahnya, lalu pilih Berikutnya.
8. Pilih file yang Anda siapkan, lalu pilih Unggah File CSV.
9. Anda akan diarahkan ke halaman AWS Partner Central Opportunity.
10. Ketika pembaruan massal selesai, Anda akan menerima pemberitahuan.

Note

Untuk meninjau riwayat pembaruan massal Anda dan mendapatkan informasi terperinci, pilih Buka Pembaruan Massal.

Menemukan dan mengelola koneksi mitra

Bagian ini memberikan petunjuk terperinci untuk fitur Penemuan Mitra dan Koneksi Mitra di AWS Partner Central, membantu AWS Mitra menemukan, terhubung, dan berkolaborasi dengan AWS Mitra lainnya.

Mulai menggunakan

Untuk mengakses fitur-fitur ini:

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Dari panel navigasi kiri, pilih salah satu:
 - Partner Discovery jika Anda ingin mencari mitra baru, meninjau detail profil mereka, atau mengirimkan mereka permintaan koneksi
 - Koneksi Mitra untuk mengirim undangan koneksi atau mengelola koneksi aktif dan permintaan koneksi

Penemuan Mitra

Dari Partner Discovery, Anda dapat menemukan atau mencari mitra lain untuk melihat detailnya atau mengirimkan mereka permintaan koneksi.

Menemukan mitra

Anda dapat mencari mitra menggunakan beberapa kriteria:

- Nama mitra - Cari berdasarkan nama spesifik organisasi mitra
- Kata kunci dalam deskripsi - Temukan mitra berdasarkan istilah yang relevan dalam deskripsi perusahaan mereka
- Industri - Filter berdasarkan vertikal industri tertentu
- Lokasi - Cari berdasarkan negara tempat mereka berbisnis
- Program mitra - Filter berdasarkan partisipasi program AWS mitra
- Jenis mitra - Cari berdasarkan klasifikasi mitra (Mitra Konsultasi, ISV, Reseller, Distributor)
- Spesialisasi - Temukan mitra dengan kompetensi atau penunjukan layanan tertentu

- Jenis solusi - Filter berdasarkan jenis solusi yang ditawarkan mitra
- Status koneksi - Lihat mitra berdasarkan status koneksi Anda saat ini dengan mereka

Menggunakan filter pencarian

Anda dapat menggunakan satu atau beberapa filter yang tersedia ini untuk mencari mitra yang tepat. Fungsionalitas pencarian memungkinkan Anda untuk:

1. Gabungkan beberapa filter untuk hasil yang lebih tepat
2. Perbaiki pencarian Anda dengan menambahkan atau menghapus kriteria

Meninjau profil mitra

Setelah menerima hasil yang memenuhi kriteria Anda, Anda dapat:

- Klik pada nama mitra untuk melihat profil terperinci mereka, yang meliputi:
 - Deskripsi dan ikhtisar perusahaan
 - Fokus industri dan bidang keahlian
 - Partisipasi program mitra
 - Spesialisasi
- Kirim permintaan koneksi langsung dari hasil pencarian

Praktik terbaik untuk Penemuan Mitra

Saat mencari dan terhubung dengan AWS Mitra lain, pertimbangkan hal berikut:

- Gunakan kata kunci tertentu untuk mempersempit hasil pencarian Anda
- Tinjau profil mitra secara menyeluruh sebelum mengirim permintaan koneksi
- Filter Lokasi ke daftar pendek Mitra di wilayah yang Anda inginkan
- Cari mitra dengan AWS kompetensi yang relevan

Koneksi Mitra

Dari Koneksi Mitra, Anda dapat mengelola koneksi mitra yang ada dan permintaan incoming/outgoing koneksi aktif.

Mengirim permintaan koneksi

Ketika Anda menemukan mitra yang tepat yang ingin Anda hubungi melalui Penemuan Mitra:

Untuk mengirim permintaan koneksi:

1. Pilih mitra dari hasil pencarian Anda.
2. Klik tombol Kirim permintaan koneksi.
3. Lengkapi formulir permintaan koneksi dengan menentukan:
 - Nama lengkap Anda
 - Email kontak Anda
 - Pesan yang dipersonalisasi kepada penerima yang menjelaskan mengapa Anda meminta koneksi

Melihat dan mengelola koneksi

Dari Koneksi Mitra, Anda dapat:

- Lihat semua koneksi yang ada - Lihat hubungan mitra aktif Anda
- Pantau permintaan koneksi masuk - Tinjau permintaan yang Anda terima dari mitra lain dalam tab Permintaan Koneksi. Pimpinan Aliansi Mitra Penerima juga akan mendapatkan email saat Anda mendapatkan permintaan koneksi.
- Pantau permintaan koneksi keluar - Lacak status permintaan yang Anda kirim
- Ambil tindakan atas permintaan - Terima, tolak, atau tanggapi permintaan koneksi dari tab Permintaan Koneksi. Pimpinan Aliansi Mitra Pengirim akan menerima email saat permintaan koneksi Anda diterima atau ditolak oleh penerima.

Mengelola koneksi

Menanggapi permintaan koneksi

Untuk mengelola permintaan koneksi masuk:

- Klik pada tab Koneksi Mitra untuk melihat semua koneksi aktif
- Pilih tab Permintaan Koneksi untuk melihat permintaan dengan status respons tertunda

- Jika Anda ingin menerima permintaan - Pilih permintaan itu, yang akan membuat koneksi dan mengaktifkan peluang kolaborasi, dan menerima koneksi
- Jika Anda ingin menolak permintaan - Tolak saja

Status permintaan koneksi

Permintaan koneksi Anda dapat memiliki status berikut:

- Respon tertunda - Menunggu penerima menerima atau menolak
- Dibatalkan - Permintaan ditarik sebelum tanggapan
- Ditolak - Permintaan ditolak oleh penerima

Mengakhiri koneksi

Jika Anda memutuskan untuk mengakhiri hubungan dengan pasangan Anda, Anda dapat melakukannya kapan saja. Setelah Anda mengakhiri koneksi, Anda tidak akan dapat berbagi peluang kolaboratif baru dengan mereka. Namun, jangan khawatir tentang keterlibatan yang ada - peluang apa pun yang dibagikan saat koneksi Anda aktif akan berlanjut tanpa perubahan apa pun.

Untuk mengakhiri koneksi:

1. Pilih koneksi dari tab Koneksi Mitra.
2. Klik tombol Akhiri Koneksi.

Status koneksi

Hubungan pasangan Anda akan menunjukkan salah satu status berikut:

- Terhubung - Koneksi aktif dibuat, kolaborasi dimungkinkan
- Tidak terhubung - Koneksi sebelumnya berakhir atau tidak pernah ada, kolaborasi tidak mungkin

Persyaratan kolaborasi

Important

Koneksi yang ada diperlukan untuk berkolaborasi dalam peluang multi-mitra. Mitra harus menjaga koneksi aktif ke:

- Berbagi peluang
- Berkolaborasi dalam proposal bersama
- Berpartisipasi dalam keterlibatan multi-mitra

Mengedit preferensi koneksi

- Mitra dapat mengelola preferensi koneksi mereka. Jika mitra tidak ingin detail profil mereka dapat ditemukan di halaman penemuan Mitra, mereka dapat mengubah visibilitas profil mitra mereka menjadi 'Pribadi'. Untuk informasi selengkapnya tentang membuat dan memperbarui profil mitra, lihat Mengelola profil Anda.
- Jika mitra memilih untuk dapat ditemukan di halaman penemuan, tetapi tidak ingin mengaktifkan penerimaan permintaan koneksi, mereka dapat memperbarui preferensi permintaan Koneksi mereka. Mitra juga dapat memilih untuk mengecualikan hingga 50 mitra tertentu dari mengirimkan permintaan kolaborasi.

Praktik terbaik

Untuk permintaan koneksi

- Personalisasi pesan koneksi Anda
- Jelaskan dengan jelas potensi manfaat kolaborasi
- Sertakan kasus atau peluang penggunaan tertentu
- Berikan informasi kontak Anda untuk tindak lanjut

Untuk mengelola koneksi

- Tinjau dan pertahankan jaringan mitra Anda secara teratur
- Segera tanggap permintaan koneksi yang masuk
- Jaga agar profil mitra Anda diperbarui dan komprehensif
- Akhiri koneksi yang tidak lagi relevan atau aktif

Riwayat dokumen untuk Panduan Penjualan Pusat Mitra AWS

Tabel berikut menjelaskan rilis dokumentasi untuk AWS Partner Central Documentation.

Perubahan	Deskripsi	Tanggal
Peluncuran fitur fitur ID Atribusi Pendapatan Mitra	Menambahkan kebijakan terkelola untuk mengelola akses ke fitur ID Atribusi Pendapatan Mitra.	Juni 30, 2026
Peluncuran fitur pengayaan timbal	Menambahkan dokumentasi untuk memperkaya prospek dengan AWS wawasan. Untuk informasi lebih lanjut, lihat Memperkaya prospek .	Juni 16, 2026
Peluncuran fitur ACE Resonate	Panduan penjualan yang diperbarui dengan perubahan untuk ACE beresonansi. Untuk informasi selengkapnya, lihat Mengelola Peluang .	Juni 16, 2026
Peluncuran fitur Program Migrasi Percepatan peluang pengayaan data	Menambahkan dokumentasi untuk Program APN dengan detail Akselerasi Program Migrasi.	Januari 30, 2026
Peluncuran fitur AWS partisi Tagging untuk peluang	Ditambahkan dokumentasi untuk AWS partisi Tagging untuk peluang.	Desember 11, 2025
Rilis fitur ukuran kesepakatan	Diperbarui membuat dokumentasi peluang dengan langkah ukuran kesepakatan.	Desember 8, 2025

Peluncuran konsol AWS Partner Central	Dokumentasi terbaru untuk peluncuran konsol AWS Partner Central baru dengan fitur penemuan mitra, manajemen koneksi, dan kolaborasi peluang yang disempurnakan.	November 30, 2025
Pelepasan fitur peluang multi-mitra	Informasi ditambahkan untuk berbagi dan menerima peluang dengan banyak mitra. Informasi ditambahkan tentang menghubungkan dengan mitra lain.	Desember 4, 2024
Rilis fitur kolaborasi Slack	Instruksi ditambahkan untuk saluran kolaborasi slack.	November 1, 2024
Rilis pertama	Rilis pertama dari AWS Partner Central Sales Guide.	November 2, 2023

Terjemahan disediakan oleh mesin penerjemah. Jika konten terjemahan yang diberikan bertentangan dengan versi bahasa Inggris aslinya, utamakan versi bahasa Inggris.