



Guida alla vendita

Centrale Partner AWS



Centrale Partner AWS: Guida alla vendita

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

I marchi e l'immagine commerciale di Amazon non possono essere utilizzati in relazione a prodotti o servizi che non siano di Amazon, in una qualsiasi modalità che possa causare confusione tra i clienti o in una qualsiasi modalità che denigri o discrediti Amazon. Tutti gli altri marchi non di proprietà di Amazon sono di proprietà dei rispettivi proprietari, che possono o meno essere affiliati, collegati o sponsorizzati da Amazon.

Table of Contents

Nozioni di base	1
Ricezione di lead condivisi da AWS	2
Stato del lead	2
Accettare un lead	3
Aggiornamento di un lead	3
Convertire un lead in un'opportunità	3
Gestione delle opportunità	5
AWS fasi di vendita	5
Creare un'opportunità	6
Crea un'opportunità	6
Opportunità di clonazione	10
Agenti per la gestione delle opportunità	11
Prerequisiti	11
Creazione di opportunità	12
Riepilogo delle opportunità	12
Informazioni sulla pipeline	13
Profilo del cliente	13
Le vendite giocano alla generazione	14
Consigli sulla soluzione	14
Raccomandazioni sulla fase successiva	15
Progressione delle opportunità	15
Consigli di finanziamento	16
Considerazioni importanti	16
Risorse correlate	17
AWS processo di revisione delle opportunità	17
Accettazione delle opportunità	18
Aggiornamento delle fasi successive e della fase di opportunità	19
AWS visibilità sul palco	19
Contatti relativi all'opportunità	20
Creazione di un canale di collaborazione	20
Cerca e filtra le opportunità	22
Assegnazione di tag AWS partizione per le opportunità	22
Azioni in blocco	23
Opportunità di importazione	23

Opportunità di esportazione	29
Aggiorna le opportunità	29
Scoperta e gestione delle connessioni con i partner	31
Nozioni di base	31
Scoperta dei partner	31
Ricerca di partner	31
Collegamenti con i partner	33
Invio di richieste di connessione	33
Visualizzazione e gestione delle connessioni	33
Gestione delle connessioni	34
Requisiti di collaborazione	35
Modifica delle preferenze di connessione	35
Best practice	35
Cronologia dei documenti	37
.....	xxxix

Nozioni di base

Il [AWS Partner Customer Engagements Program](#) fornisce la struttura che consente ai AWS partner di promuovere il coinvolgimento dei clienti di successo AWS, indipendentemente dal fatto che il coinvolgimento provenga dai AWS partner tramite ACE Opportunities, ACE Leads o generato da AWS.

Questa sezione descrive cosa devi fare prima di utilizzare le funzionalità ACE Opportunities and Leads, accessibili dal menu Sell in AWS Partner Central. Per i requisiti richiesti ai AWS partner per poter ricevere lead e opportunità, consulta la sezione [AWS Partner Customer Engagements](#).

Durante la registrazione ad AWS Partner Central, la persona che ha completato i processi di registrazione ha riconosciuto e accettato i [termini e le condizioni del programma APN Customer Engagement](#).

Note

Per creare, visualizzare, modificare o gestire lead e opportunità, a un utente devono essere assegnate le autorizzazioni appropriate in IAM. AWS Per ulteriori informazioni, consulta [Accesso a Partner Central](#).

Ricezione di lead condivisi da AWS

La pagina Leads ti consente di accettare, gestire e riportare gli aggiornamenti sulle interazioni con i lead condivise AWS e di convertirle in opportunità. La pagina Leads ha due schede:

- Lead: dove puoi gestire e convertire i lead accettati
- Inviti ai lead: in cui puoi accettare o rifiutare i lead condivisi con te

AWS I partner hanno la possibilità di accettare o rifiutare gli inviti in arrivo ai lead. Ogni nuovo lead che ti viene presentato dovrà essere accettato prima che tutti i dettagli del lead, comprese le informazioni di contatto, siano resi visibili. I lead rifiutati verranno automaticamente rimossi dalla scheda Lead Invitations.

Per quanto riguarda la gestione dei lead, i partner possono esaminare, accettare o rifiutare i lead condivisi AWS entro un periodo di 5 giorni lavorativi. I lead avanzano attraverso stati definiti e includono informazioni essenziali come dettagli aziendali, casi d'uso e descrizioni dei progetti. Una volta qualificati, i lead possono essere convertiti in opportunità complete di ulteriore sviluppo.

Stato del lead

I lead possono avere lo stato seguente:

Stato del lead	Descrizione
Open (Apertura)	Il lead è stato accettato dal partner ma non è stato effettuato alcun contatto con il cliente.
Ricerca	Il lead viene esaminato dal partner per comprendere le esigenze del cliente e il caso d'uso.
Qualificato	Il team addetto all'account del partner ha collaborato con il prospect/end cliente per discutere della fattibilità, comprendere i requisiti, ecc. Il Prospect/end cliente concorda sul fatto che l'opportunità è reale, interessante e può risolvere un'esigenza aziendale o tecnica.
Squalificato	Il lead non può essere legato a un'opportunità.

Accettare un lead

AWS I partner hanno la possibilità di accettare o rifiutare gli incarichi di lead in arrivo. È necessario accettare un lead in arrivo prima di poter visualizzare tutti i dettagli del lead, incluse le informazioni di contatto.

1. Nella scheda Inviti ai lead, fai clic su uno o più lead utilizzando la casella di controllo e seleziona accetta l'invito oppure puoi anche fare clic su qualsiasi invito lead e selezionare Accetta invito nell'angolo in alto a destra.
2. Una volta cliccato, vedrai apparire un pop-up per confermare l'accettazione.
3. Apparirà un banner che informa dell'avvenuta accettazione.

Aggiornamento di un lead


1. Accedi a qualsiasi lead utilizzando la casella di controllo o facendo clic sul lead.
2. Seleziona Edit (Modifica).
3. Effettua gli aggiornamenti pertinenti e seleziona Salva. Puoi anche aggiungere interazioni al lead per registrare il contatto tra un partner e il potenziale cliente per monitorare il coinvolgimento con i lead su diversi canali e punti di contatto.

Convertire un lead in un'opportunità

Una volta che un lead raggiunge la fase Qualificato, i partner possono convertirlo in un'opportunità, mantenendo la connessione storica tra il lead e l'opportunità risultante.

Per convertire un lead in un'opportunità

1. Vai al lead desiderato e fai clic su Crea bozza di opportunità.
2. Scegli Crea bozza di opportunità, che genera automaticamente una nuova opportunità con le informazioni pertinenti sul lead precompilate.
3. Scegli Visualizza bozza di opportunità.
4. Aggiungi eventuali informazioni aggiuntive richieste sull'opportunità.
5. Scegli Invia per inviarlo per la convalida.

 Note

Per trasferire i lead in blocco, consulta la sezione Azioni in [blocco](#).

Gestione delle opportunità

I partner possono creare e condividere opportunità o ricevere opportunità condivise tramite AWS il co-selling. AWS Gli argomenti seguenti descrivono come gestire le opportunità congiuntamente all'intero ciclo di vita delle AWS vendite.

AWS fasi di vendita

I partner possono condividere e ricevere opportunità di collaborazione. AWS Queste opportunità progrediscono attraverso varie fasi del ciclo di vendita, che rappresenta una fase specifica del processo di vendita e indica quanto manca alla chiusura di una trattativa. Le opportunità passano attraverso le seguenti fasi:

Fase	Descrizione
Prospettiva	È stata identificata un'opportunità per i clienti.
Qualificato	Avete contattato il cliente per discuterne la fattibilità e comprenderne i requisiti. Il cliente ha convenuto che l'opportunità è reale, interessante e può essere utile per soddisfare le principali esigenze aziendali e tecniche.
Validazione tecnica	Il cliente convalida tecnicamente la soluzione utilizzando una combinazione di presentazioni, sessioni di progettazione dell'architettura con l'amministratore di sistema (SA) AWS Partner e altre attività di dimostrazione del concetto.
Convalida aziendale	Le parti interessate aziendali hanno comunicato il loro accordo sulla fattibilità finanziaria della soluzione.
Dedicato	Il cliente ha accettato la soluzione e si impegna a passare alla tecnologia, all'architettura e all'economia.
Lanciato	La fatturazione della soluzione è iniziata.
Lost chiuso	Il cliente finale ha scelto un altro provider di servizi cloud o non è pronto a passare alla soluzione.

Creare un'opportunità

Le opportunità possono essere aggiunte singolarmente, mediante [importazione in blocco](#) o gestite tramite un'integrazione [CRM](#). Incoraggiamo AWS i partner a presentare le opportunità nelle prime fasi del ciclo di vendita, dopo il completamento della fase di scoperta, una volta raggiunta una fase pari **Qualified** o superiore.

Le opportunità possono essere classificate come opportunità che richiedono AWS supporto oppure i partner possono scegliere di gestire le proprie opportunità in modo indipendente. Le opportunità progrediscono attraverso fasi definite, da Prospect a Launched/Closed e includono attributi di dati come stime dei ricavi, dettagli sui clienti e casi d'uso del cliente.

I partner possono condividere le opportunità con AWS i venditori, che vengono indirizzati attraverso un processo di convalida interno. Una volta inviata, un'opportunità viene sottoposta a convalida per garantire che soddisfi i AWS criteri relativi alla dimensione dell'offerta, all'allineamento della soluzione e allo stato di coinvolgimento del cliente.

I partner possono ora utilizzare il dimensionamento delle trattative per creare opportunità per ricevere previsioni AI-powered mensili sui ricavi ricorrenti (MRR) e consigli sui prodotti in base ai dettagli delle opportunità. AWS I partner possono anche importare gli URL del AWS Pricing Calculator per compilare automaticamente le selezioni di servizi e ricevere informazioni dettagliate, tra cui indicatori di idoneità del Migration Acceleration Program (MAP) e consigli di ottimizzazione.

Crea un'opportunità

1. Vai a Sell, Opportunities nella barra di navigazione a sinistra.
2. Scegli Crea opportunità.
3. Inserisci i dettagli del cliente e scegli Avanti.
 - Tutti i campi sono obbligatori tranne Customer DUNS. Informazioni come il sito web e il codice postale del cliente sono necessarie per allineare l'opportunità agli stakeholder interni.
 - Se accedi a Government for Industry Vertical, assicurati di selezionare un'opzione Informazioni classificate sulla sicurezza nazionale.
4. Inserisci i dettagli del progetto e scegli Avanti.
 - Seleziona Co-Sell con AWS se desideri ricevere assistenza AWS alle vendite. Se selezioni Co-Sell con AWS, assicurati di scegliere una o più esigenze specifiche del partner tra AWS le Co-Sell opzioni.

- Per Tipo di opportunità, se esistono contratti esistenti tra il cliente finale e il partner che potrebbero generare entrate incrementalmente, scegli Espansione. Scegli Flat Renewal se non esiste un potenziale di fatturato incrementale. Se selezioni Espansione o Rinnovo fisso, puoi inserire un ID opzionale per l'opportunità genitoriale.
- AWS I Training Partner (ATP) devono inserire il caso Training for Use e inserire le AWS entrate derivanti dai kit di AWS formazione per le entrate ricorrenti AWS mensili stimate nella fase successiva, come parte del dimensionamento dell'offerta.
- Inserisci una data futura per la data di chiusura dell'obiettivo. Non inviare opportunità con lo stato Lanciato o Chiuso e vinto.
- Se selezioni Sì: proveniente da attività di marketing, assicurati di selezionare Sì o No per i fondi per lo sviluppo del marketing.

5. Inserisci i dettagli del programma APN e scegli Avanti.

Seleziona il programma APN relativo a questa opportunità. Alcuni programmi APN potrebbero richiedere dettagli aggiuntivi e l'aggiunta di dati di contatto.

Se si seleziona Migration Acceleration Program, è possibile fornire ulteriori dettagli sul progetto di migrazione.

- Seleziona il carico di lavoro di migrazione che intendi migrare.
- Seleziona Migration source come piattaforma o ambiente in cui risiede attualmente il tuo carico di lavoro.
- Seleziona la fase di migrazione come fase attuale del percorso di migrazione: valutazione, mobilitazione, migrazione e modernizzazione e gestione.
- Seleziona Servizi gestiti offerti al cliente come Sì, se prevedi di aiutare il cliente a gestire i carichi di lavoro offrendo servizi gestiti dopo la consegna del progetto. Seleziona No, se non intendi offrire servizi gestiti al cliente dopo la consegna del progetto.
- Inserisci i dettagli relativi alla migrazione relativi al tuo progetto di migrazione, tra cui: specifiche ambientali attuali, fattori aziendali per la migrazione, risultati previsti, sfide o requisiti chiave, ecc.

6. Configura le dimensioni dell'offerta e scegli Avanti.

Il dimensionamento delle trattative fornisce AI-powered informazioni utili per aiutarti a stimare il valore dell'opportunità e a identificare i AWS prodotti pertinenti. Puoi scegliere tra due metodi di calcolo in base alle tue preferenze e alle informazioni disponibili.

Scegli il tuo metodo di calcolo MRR:

- Inserimento manuale con AI Insights: visualizza le stime AI-forecasted MRR e i consigli sui AWS prodotti in base ai dettagli delle opportunità, quindi inserisci la tua stima MRR personalizzata. Questo metodo consente di rivedere le previsioni dell'IA mantenendo il controllo sulla stima finale.
- URL del calcolatore dei prezzi: importa l'URL del calcolatore AWS dei prezzi per compilare automaticamente l'MRR e le selezioni di prodotti. Questo metodo fornisce informazioni avanzate, tra cui indicatori di idoneità MAP, consigli di ottimizzazione e analisi dei potenziali risparmi sui costi.

Utilizzo dell'immissione manuale con AI Insights

Quando si seleziona Inserimento manuale con AI Insights, il sistema analizza i dettagli delle opportunità per fornire consigli.

Note

AI-forecasted Sono disponibili raccomandazioni MRR e sui prodotti per le opportunità nelle fasi di Prospect, Qualified, Technical Validation e Business Validation. Queste funzionalità non sono disponibili per le opportunità nelle fasi Committed, Launched o Closed Lost.

1. AI-forecasted MRR:

- Forniamo una stima delle entrate ricorrenti mensili mediane (MRR) in base alle AWS opportunità passate e ai dettagli delle opportunità attuali, incluso il campo Problemi aziendali con i clienti.
- Esamina l' AI-forecasted MRR utilizzando il tuo giudizio e la tua conoscenza dell'opportunità per valutarne l'accuratezza in modo indipendente. Aggiorna la stima mano a mano che raccogli ulteriori informazioni sulla trattativa e sull'avanzamento del ciclo di vendita.

2. AWS consigli sui prodotti:

AWS i prodotti contrassegnati dal logo viola AI-recommended si basano sui problemi aziendali e sulle opportunità del Cliente. Analizziamo i requisiti tecnici del cliente e i casi d'uso tipici.

Consulta questi suggerimenti e personalizza la selezione dei prodotti in base alle esigenze specifiche del cliente.

Per affinare la selezione:

- Cerca e aggiungi altri AWS prodotti da associare alla tua opportunità.
- Deseleziona i prodotti nella tabella AWS dei prodotti.
- Rimuovi i prodotti dall'elenco AWS dei prodotti selezionati.

Utilizzo dell'URL del calcolatore dei prezzi

Quando selezioni l'URL del calcolatore dei prezzi, puoi importare le stime direttamente dal calcolatore dei AWS prezzi.

1. Importa l'URL del calcolatore dei prezzi:

- Copia l'URL di condivisione dalla stima del Calcolatore AWS dei prezzi.
- Incolla l'URL nel campo URL della stima.
- Scegli Calcola MRR per importare la stima.
- L'MRR totale viene compilato automaticamente in base al calcolo importato.

2. Recensisci URL-imported i prodotti:

- Tutti i prodotti indicati nella stima fornita dal Pricing Calculator vengono automaticamente inclusi nell'opportunità.
- La tabella dei prodotti mostra informazioni dettagliate per ogni prodotto importato, tra cui l'importo MRR, la spesa ottimizzata, i potenziali risparmi e i consigli.
- Rivedi i calcoli dei potenziali risparmi per quantificare le opportunità di ottimizzazione dei costi.
- Consulta i consigli di ottimizzazione per capire come migliorare l'efficienza dei costi. I consigli vengono visualizzati nella colonna Raccomandazione con indicazioni specifiche come «Use Reserved Instances o Savings Plans».

- Consulta gli indicatori di idoneità del MAP per identificare i prodotti idonei ai finanziamenti del Migration Acceleration Program. I prodotti idonei mostrano lo stato «Idoneo» nella colonna Idoneo al MAP.
 - Le opzioni di modernizzazione mostrano lo stato «Idoneo» nella colonna Modernizzazione.
3. Modifica la tua stima:
 - Per modificare i prodotti o i prezzi dopo l'importazione, devi aggiornare l'URL di stima del Calcolatore dei prezzi e reimportarlo.
 7. Inserisci i dettagli opzionali desiderati e scegli Avanti.
 8. Inserisci i dati di contatto opzionali del cliente e scegli Avanti. Per ulteriori informazioni, vedi [Contatti relativi all'opportunità](#).
 9. Controlla i dettagli dell'opportunità e scegli Invia.

I partner possono aggiungere fino a due (2) contatti partner per una determinata opportunità. Questi contatti designati fungono da punti di comunicazione principali con AWS i venditori e ricevono tutte le notifiche pertinenti sulla progressione dell'opportunità. Ciò include avvisi automatici per modifiche allo stato, richieste di informazioni aggiuntive e aggiornamenti di convalida.

Una volta accettata l'opportunità da AWS, i partner possono collaborare con i AWS venditori assegnati, accedere alle risorse di supporto alle trattative e ricevere indicazioni sulla convalida tecnica e sull'assistenza sui prezzi. Scopri maggiori dettagli nella sezione. [Accettazione delle opportunità](#)

I partner possono utilizzare le funzionalità di ricerca e filtro in linguaggio naturale per ordinare e trovare facilmente opportunità specifiche nelle schede Opportunità e Inviti a opportunità.

Note

Consulta la guida IAM per ricevere assistenza con Access.

Opportunità di clonazione

È possibile iniziare a creare una nuova opportunità clonando qualsiasi opportunità esistente che non sia in stato di bozza.

1. Nella pagina Opportunità, scegli l'ID dell'opportunità che desideri clonare.
2. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli Clona.
3. Modifica le informazioni necessarie per creare la nuova opportunità.
4. Controlla i dettagli dell'opportunità e scegli Salva e invia.

Note

Se ricevi un messaggio di errore relativo all'immissione dei dati, puoi modificare e inviare nuovamente l'opportunità.

Agenti per la gestione delle opportunità

AWS Partner Central utilizza AI-powered gli agenti per agire in base alle tue opportunità, tra cui la creazione di opportunità attraverso la conversazione, la raccomandazione di soluzioni e i passaggi successivi, la generazione di offerte di vendita personalizzate, l'avanzamento delle opportunità attraverso fasi e la creazione di richieste di fondi. Gli agenti sfruttano anche le informazioni sulla pipeline e i profili dei clienti per orientare tali azioni.

Prerequisiti

- Il tuo account è stato migrato ad AWS Partner Central nella Console AWS di gestione.
- Il tuo utente o ruolo IAM dispone delle autorizzazioni richieste:
 - `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

Le informazioni sulle opportunità vengono generate dall'intelligenza artificiale a scopo informativo per aiutarti a guidare le tue attività di vendita. Gli approfondimenti non garantiscono l'accuratezza o la completezza. I partner devono verificare tutte le AI-generated informazioni prima di utilizzarle nelle interazioni con i clienti.

Creazione di opportunità

L'agente crea nuove opportunità attraverso una breve conversazione anziché compilare un modulo in più fasi, il che riduce l'immissione dei dati e consente ai team di vendita dei partner di dedicare più tempo alla vendita.

Per creare un'opportunità

1. Nella pagina di elenco Opportunità, scegli Crea utilizzando l'agente dal menu a discesa Crea opportunità.
2. Nel pannello di conversazione, descrivi l'offerta in linguaggio naturale o carica un documento di supporto come appunti di riunione, una proposta o una trascrizione della chiamata (PDF, DOCX, XLSX, TXT).
3. Controlla i campi estratti e arricchiti dall'agente, conferma o correggi i valori e aggiungi le informazioni mancanti.
4. Approva la bozza. L'agente crea l'opportunità, la invia per la AWS revisione e restituisce l'ID dell'opportunità con lo stato In attesa di approvazione.

Per creare un'opportunità da un'opportunità esistente, utilizza gli agenti per clonare l'opportunità.

Riepilogo delle opportunità

Quando si apre una pagina dei dettagli dell'opportunità, l'agente genera automaticamente un riepilogo nella parte superiore della pagina. Il riepilogo sintetizza i dettagli chiave del record delle opportunità,

tra cui il nome dell'azienda, il settore, la fase dell'opportunità, la AWS spesa mensile prevista, la data di chiusura dell'obiettivo e il tipo di coinvolgimento. Ciò fornisce una visione d'insieme dell'accordo senza dover scansionare i singoli campi del modulo.

Informazioni sulla pipeline

L'agente analizza le opportunità aperte ed evidenzia ciò che richiede attenzione, tra cui la AWS fase, le scadenze imminenti e le trattative in stallo. Invece di esaminare manualmente ogni opportunità, puoi accedere a una visualizzazione prioritaria e utilizzabile della tua pipeline.

Per accedere alle informazioni sulla pipeline

1. Nella console AWS Partner Central, scegli Opportunità dalla barra di navigazione a sinistra per aprire la pagina di elenco delle opportunità.
2. Scegli Chiedi informazioni sulla pipeline di vendita nella parte superiore della pagina dell'elenco.
3. Si apre un pannello di conversazione in cui puoi porre domande sulla tua pipeline in linguaggio naturale.

Puoi chiedere all'agente informazioni su argomenti come quali opportunità richiedono attenzione, lo stato della pipeline tra le varie fasi, le previsioni sulla data di scadenza, l'andamento delle opportunità perse e la velocità complessiva delle trattative.

Profilo del cliente

In ogni pagina dei dettagli dell'opportunità, l'agente genera un profilo aziendale per il cliente associato utilizzando dati disponibili pubblicamente provenienti da fonti di terze parti.

Il profilo include:

Elemento	Description
Classificazione del settore	Il settore primario e il settore secondario del cliente.
Modello di business	B2B, B2C o ibrido.
Presenza geografica	Sedi degli uffici e copertura regionale.

Elemento	Description
Dimensioni dell'azienda e orientamento al mercato	Scala delle operazioni e segmenti di mercato di riferimento.
Sviluppi recenti	Notevoli aggiornamenti o annunci aziendali.

Scegli Mostra altro per visualizzare i dettagli estesi del profilo. Tutti i contenuti del profilo sono etichettati come «Generati con dati disponibili pubblicamente e approfondimenti basati sull' AWS intelligenza artificiale».

Note

I profili dei clienti vengono generati utilizzando informazioni disponibili al pubblico e potrebbero non riflettere gli sviluppi aziendali più recenti. I partner devono verificare i dettagli in modo indipendente prima di utilizzarli nelle interazioni con i clienti.

Le vendite giocano alla generazione

L'agente sintetizza tutto ciò che è noto sull'account e genera una strategia di vendita su misura su richiesta. Riceverai una strategia di vendita su misura creata per l'opportunità specifica sulla base dei dati disponibili e delle AWS migliori pratiche.

Per generare un gioco di vendite

1. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, individua il pannello Opportunity Insights.
2. Scegli Generate sales play.
3. L'agente elabora una strategia di vendita che combina i dettagli dell'opportunità, il contesto settoriale del cliente e le raccomandazioni relative alle AWS soluzioni pertinenti.

Consigli sulla soluzione

L'agente abbina le soluzioni registrate ai requisiti di ciascuna opportunità, in modo da poter vedere quali soluzioni si adattano senza incrociare manualmente il portafoglio.

Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, il pannello Opportunity Insights mostra una sezione Solution Match. Per ogni soluzione consigliata, l'agente mostra:

Elemento	Description
Nome della soluzione	Il nome della soluzione corrispondente dal tuo account partner.
Description	Un riepilogo delle funzionalità della soluzione.

Per visualizzare i consigli sulle soluzioni

1. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, individua il pannello Opportunity Insights.
2. Consulta la sezione Solution Match per le soluzioni consigliate.

Puoi anche scegliere Chiedi informazioni su questa opportunità e porre domande come «Quale delle nostre soluzioni si adatta meglio a questa opportunità?» o «La nostra soluzione di migrazione è già inclusa in questo accordo?»

Raccomandazioni sulla fase successiva

L'agente non si limita a mostrarti in che fase si trova la trattativa, ma consiglia anche la fase successiva sulla base dei dati sulle opportunità e delle AWS best practice per la progressione della fase di co-vendita, in modo che tu sia sempre al corrente della prossima azione da intraprendere.

Per ricevere consigli sulla fase successiva

1. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli Chiedi informazioni su questa opportunità.
2. Scegli Forniscimi consigli per il passaggio successivo o digita una richiesta simile.
3. L'agente confronta i dati sulla tua opportunità con i criteri di progressione delle AWS fasi e identifica le informazioni ancora necessarie per portare avanti l'affare.

Progressione delle opportunità

Quando sei pronto a presentare un'opportunità, l'agente può aiutarti ad aggiornare l'opportunità e a farla passare alla fase successiva.

Per far progredire un'opportunità

1. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli Chiedi informazioni su questa opportunità.
2. Scegli Aiutami a far progredire questa opportunità o digita una richiesta simile.
3. L'agente accetta documenti giustificativi come trascrizioni delle riunioni, note sulle chiamate o riepiloghi delle e-mail. Carica il documento pertinente quando richiesto.
4. L'agente estrae i dettagli dal documento, li mappa nei campi di opportunità appropriati e valuta se l'opportunità soddisfa tutti i requisiti per la fase successiva.
5. Se tutti i criteri sono soddisfatti, l'agente aggiorna i campi delle opportunità e passa alla fase successiva.
6. Se permangono delle lacune, l'agente restituisce una ripartizione dei requisiti soddisfatti e non soddisfatti con indicazioni su ciò che è ancora necessario.

Consigli di finanziamento

L'agente valuta in tempo reale i programmi di finanziamento di co-selling disponibili in base alle vostre opportunità e individua le opzioni giuste in base ai dettagli dell'opportunità e ai criteri di idoneità del programma.

Dal widget Funding Recommendation nella pagina dei dettagli dell'opportunità, puoi visualizzare i programmi consigliati, ottenere importi di finanziamento stimati e creare richieste di fondi.

Per ulteriori informazioni, consulta [Utilizzo degli agenti per i consigli di finanziamento e le richieste di fondi](#).

Considerazioni importanti

Considerazione	Informazioni
Ambito dei dati	L'agente prende in considerazione solo le opportunità che hai inviato ad ACE dal tuo account partner. Non accede ai dati di altri partner o account.
Profili dei clienti	Generato da dati disponibili pubblicamente tramite un'API di terze parti. Non proveniente da AWS sistemi partner.

Considerazione	Informazioni
Permissions	Le funzionalità sono controllate dalle autorizzazioni IAM. Gli utenti senza le autorizzazioni richieste ricevono un messaggio di accesso negato.

Risorse correlate

- [Gestione delle opportunità](#)
- [Utilizzo di agenti per raccomandazioni e richieste di fondi](#)

AWS processo di revisione delle opportunità

AWS conduce una revisione iniziale delle opportunità presentate e può richiedere ulteriori informazioni al AWS Partner, in base ai [Termini e condizioni di ACE](#). Se sono necessarie informazioni aggiuntive per una revisione secondaria, gli utenti con il leader dell'alleanza o i contatti dell'opportunità riceveranno notifiche via e-mail. Nella pagina Opportunità, nella colonna Stato viene visualizzata l'opzione Azione richiesta per le opportunità che richiedono ulteriori informazioni.

1. Accedi a [AWS Partner Central](#).
2. Scegli Sell, Opportunity.
3. Nella sezione Opportunità, scegli Filtro.
4. Nella pagina Filtro, scegli Azione richiesta.
5. Scegli Applica.
6. Scegli la riga dell'Action required opportunità che desideri aggiornare.
7. Scegli l'ID dell'opportunità.
8. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, esamina le osservazioni del team di convalida ACE nella notifica APN Review Reason.
9. Scegli Modifica.
10. Apporta le modifiche richieste e scegli Salva.
11. Seleziona Invia.

Accettazione delle opportunità

I AWS partner idonei [ad ACE \(i Termini e condizioni di ACE definiscono l'idoneità ACE\)](#) possono ricevere segnalazioni AWS di opportunità. Queste opportunità sono generate dal momento AWS in cui è stato ottenuto il consenso per consentire a un AWS partner di fornire assistenza con la soluzione o il carico di lavoro proposti.

Quando AWS identifica un'opportunità per i clienti che si allinea alle capacità, alle soluzioni o alle competenze di un partner, può condividerla direttamente tramite AWS Partner Central. Queste opportunità AWS segnalate vengono visualizzate nella scheda Inviti alle opportunità, dove i partner hanno 5 giorni lavorativi per accettarle o rifiutarle. Una volta accettata, l'opportunità passa alla scheda Opportunità, dove i partner possono gestire tutte le opportunità attive.

Note

Devi accettare un'opportunità entro cinque giorni lavorativi, altrimenti verrà rimossa dalla tua visualizzazione nella scheda Inviti alle opportunità. Per visualizzare i dettagli dell'opportunità prima di accettarla, nella pagina Opportunità, scegli l'ID opportunità.

Prima di accettare un'opportunità, hai accesso solo ai seguenti campi:

- Campi relativi all'azienda cliente: Utente finale (nome dell'azienda), Sito Web dell'utente finale, Paese, Codice postale, Settore verticale.
- Campi relativi all'opportunità: tipo di opportunità, caso d'uso, data di creazione, titolo del progetto partner, problema aziendale del cliente, fase successiva, modello di consegna, entrate ricorrenti mensili, data di chiusura prevista, origine del lead, proprietà dell'opportunità.
- AWS campi di contatto: nome ed e-mail del rappresentante di AWS vendita, titolare dell' AWS account, Partner Manager/ISV Success Manager, Partner Development Manager/Partner Development Representative, WWPS PDM.

Accettare un'opportunità

1. Dalla scheda Inviti alle opportunità per visualizzare le opportunità in attesa di accettazione.
2. Fai clic sull'ID dell'opportunità per visualizzare tutti i dettagli dell'opportunità visibili prima dell'accettazione.

3. Per accettare l'opportunità dalla pagina ACE Opportunity, seleziona l'opportunità che desideri accettare, quindi fai clic su Accetta invito. Potrai accettare più opportunità.
4. Una volta che un'opportunità è stata accettata, verrà visualizzata una conferma.

Aggiornamento delle fasi successive e della fase di opportunità

Consigliamo AWS ai partner di aggiornare le opportunità inserendo la visibilità AWS delle vendite e indicando i passaggi successivi in ogni fase di modifica.

Per aggiungere i passaggi successivi

1. Nella pagina Opportunità, scegli la riga dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno stato di `Approved`
2. Scegli Opportunity ID.
3. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, in Passaggi successivi, scegli Aggiungi passaggio successivo.
4. Nella pagina Passaggi successivi, inserisci un commento composto da un massimo di 255 caratteri.
5. Scegli Save (Salva).

Per aggiornare la fase di opportunità

1. Nella pagina Opportunità, scegli la riga dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno stato di `Approved`
2. Scegli Opportunity ID.
3. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli una fase dall'elenco a discesa Cambia fase.

AWS visibilità sul palco

Quando un'opportunità ha raggiunto la fase terminale (stato `Launched` o `Closed/Lost`), il AWS Partner deve completare quanto segue:

1. Aggiorna la data di chiusura dell'opportunità.
2. Inserisci un ID AWS account, se applicabile.
3. Aggiorna la fase dell'opportunità.

Se il AWS venditore aggiorna un'opportunità a una fase terminale del proprio sistema CRM (gestione delle relazioni con i clienti), verranno compilati tre nuovi campi per l'opportunità:

- AWS Fase
- AWS Data di chiusura
- AWS Closed/Lost Motivo

Da visualizzare AWS Palco, AWS Data di chiusura, AWS Closed/Lost Campi relativi al motivo

1. Nella pagina Opportunità, fai clic sull'ID dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno status di. `Approved`
2. Scegli la scheda Dettagli aggiuntivi.

Le modifiche alla data di AWS chiusura nella scheda Dettagli aggiuntivi non influiscono sulla data di chiusura prevista nella scheda Dettagli del progetto. Le modifiche apportate a AWS Stage nella scheda Dettagli aggiuntivi non influiscono su Stage nella sezione Panoramica della pagina dei dettagli dell'opportunità.

Contatti relativi all'opportunità

Puoi visualizzare i AWS contatti per qualsiasi opportunità convalidata nella pagina delle opportunità ACE.

Per visualizzare i contatti relativi alle opportunità

1. Nella pagina Opportunità, scegli la riga dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno stato di. `Approved`
2. Scegli Aggiorna o il nome dell'azienda del cliente.
3. Scegli la scheda Contatti.

Creazione di un canale di collaborazione su Slack

AWS I partner possono richiedere la collaborazione su opportunità strategiche selezionate e di alto valore che richiedono il supporto di AWS co-vendita. L'opportunità idonea deve trovarsi nella fase Qualificata o superiore. Una volta approvata, il partner riceverà una notifica via email con un invito a partecipare al canale Slack designato.

Per inviare una richiesta di collaborazione:

1. Accedi ad AWS Partner Central.
2. Scegli Sell dalla barra di navigazione in alto, quindi scegli Opportunity Management.
3. Da Opportunità, scegli l'ID opportunità per visualizzare i dettagli.
4. Dalla pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli la scheda Canali di collaborazione.
5. Scegli Richiedi un canale Slack.
6. Seleziona gli utenti da aggiungere al canale, quindi scegli Aggiungi al canale.

Dopo aver inviato la richiesta, puoi visualizzare lo stato e i dettagli del canale, inclusi i contatti dei partner invitati e lo stato dell'invito.

Quando viene inviata una richiesta di collaborazione, l' AWS account manager dell'opportunità viene avvisato. L'account manager crea quindi il canale Slack, aggiungendo i contatti selezionati e altri membri del team di opportunità pertinenti. Una volta creato il canale, viene inviato un invito via e-mail a tutte le parti invitate.

Per accettare l'invito:

1. Dall'e-mail di invito, scegli Inizia. Slack si aprirà nel tuo browser.
2. Seleziona l'organizzazione associata al tuo invito. L'e-mail che usi per Slack deve corrispondere a quella utilizzata per il tuo account AWS Partner Central.
3. Scegli lo spazio di lavoro Slack che desideri utilizzare per unirti al canale.
4. Scegli Unisciti al canale.

Disattivazione e abbandono di un canale:

- I partner possono disattivare i futuri inviti su Slack Opt-out selezionando tutti gli inviti dal primo messaggio aggiunto nel canale.
- Per abbandonare un canale, scegli il nome del canale nell'intestazione della conversazione per visualizzare le informazioni sul canale. Quindi, scegli Abbandona il canale dalle opzioni del canale. In alternativa, puoi scegliere Lascia il canale dal primo messaggio aggiunto.

Cerca e filtra le opportunità

Utilizza la barra di ricerca nelle schede Lead e Opportunità per trovare i record nell'elenco corrente.

Utilizza i selettori di colonne nelle schede Lead e Opportunità per personalizzare le visualizzazioni. Scegli l'icona a forma di ingranaggio Column Picker nelle schede Lead o Opportunità per selezionare le colonne che desideri visualizzare nell'elenco.

Assegnazione di tag AWS partizione per le opportunità

I partner possono ora specificare i dettagli AWS della partizione durante la creazione o la gestione delle opportunità in AWS Partner Central nella console.

Crea nuove opportunità

1. Vai a Crea opportunità.
2. Nel secondo passaggio Aggiungi i dettagli del progetto, individua la sezione dei dettagli AWS della partizione.
3. Seleziona la AWS partizione dal menu a discesa.
4. Continua con la creazione di opportunità.

Modifica l'opportunità esistente

1. Apri l'opportunità che desideri aggiornare.
2. Vai ai dettagli del progetto.
3. Individua il campo AWS della partizione.
4. Seleziona Modifica e scegli il valore di partizione appropriato.
5. Salvare le modifiche.

AWS aggiornamenti

1. AWS gli aggiornamenti forniranno valori suggeriti in base a ciò che suggerisce il AWS contatto.
2. Il sistema mostrerà i valori suggeriti quando l' AWS input è diverso dal tuo.
3. I partner possono semplicemente individuare il record con Property come AWS partizionamento, selezionare e fare clic su Applica.

4. Il valore suggerito verrà salvato nell'opportunità.

Azioni in blocco

Opportunità di importazione

1. Per caricare opportunità in blocco, scegli l'elenco a discesa per le azioni in blocco e seleziona Importa opportunità. Ai partner viene fornita una panoramica dei passaggi chiave coinvolti.
2. Scegli Start import (Avvia importazione). Gli utenti devono completare i seguenti passaggi di download e preparazione del file CSV per l'importazione prima di caricare i file:
 - Scarica sempre il modello Excel più recente: la data dell'ultimo aggiornamento del modello verrà visualizzata per garantire la massima trasparenza agli utenti. Nota: è responsabilità dell'utente assicurarsi che per il caricamento venga utilizzata la versione più recente del modello.
 - Nuove modifiche: consulta la nuova sezione «Prodotti e offerte» per indicazioni su come allegare prodotti e offerte alle opportunità. Scarica il foglio dinamico per controllare i codici di prodotto e gli ID delle offerte APN da aggiungere al modello excel di massa.
 - Prepara il file Excel per l'importazione: compila tutte le informazioni nei campi obbligatori evidenziati in giallo. Ci sono delle caselle guidate che appaiono facendo clic sulla cella. Ti supportano durante tutto il processo per inserire le informazioni corrette. Alcune celle dispongono di elenchi a discesa in cui è possibile esaminare e scegliere i campi obbligatori.
 - Se si selezionano determinate opzioni, sono necessarie colonne aggiuntive: Le colonne aggiuntive vengono evidenziate nel file Excel ed elencate nella tabella.
3. Scegli Next (Successivo).
4. Quando il modello Excel è pronto, scegli Seleziona file, seleziona il file.csv salvato, quindi scegli Carica. Se ricevi un messaggio di errore durante la risoluzione dei campi mancanti, consulta le tabelle allegate in questa sezione.
5. Scegli Importa per continuare, quindi attendi il messaggio di conferma. Se ricevi un messaggio di errore, consulta la sezione Errori nel caricamento collettivo.
6. Scegli Fine e chiudi l'importazione in blocco per tornare alla pagina ACE Opportunity.

Campi di opportunità

La tabella seguente descrive i campi obbligatori per la creazione di opportunità:

Campi

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Customer/company nome	Il nome può contenere al massimo 80 caratteri.
Settore verticale (valore della lista di selezione)	<p>Nome dell'azienda cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Scegli un settore verticale dall'elenco di selezione. Se copi dati da un altro file, incollali come testo. • Deve essere mappato a una selezione valida. Fare riferimento alla scheda Valori contenente la mappatura. • Settore Altro (obbligatorio se il settore verticale è Altro) (colonna C). • Campo obbligatorio quando è selezionato Industry Vertical è Altro. • Massimo 255 caratteri. • Il governo richiede quanto segue: L'opportunità appartiene a NatSec? (colonna D)
Paese (valore della lista di selezione)	<p>Campi condizionali obbligatori:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deve essere mappato a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se copi dati da un altro file, incollali come testo. • State/province (valore della lista di selezione) (colonna F). • Quando il Paese è impostato su Stati Uniti d'America state/province , (colonna F) è obbligatoria.
Codice postale	<ul style="list-style-type: none"> • Il campo è specifico del codice postale di fatturazione del cliente finale. • Massimo 20 caratteri. • Se il codice postale inizia con zero, riformatta la cella come testo. • Attenzione alla formattazione in base a ciascun paese. Fai riferimento alla scheda dei valori e segui il formato del codice

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
	postale del paese selezionato. Se il tuo paese non ha un codice postale, lascialo vuoto.
Sito web del cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Deve essere un dominio valido. • Non sono ammesse pagine di social media. • Un massimo di 255 caratteri. • Se il dominio termina con .co, aggiungi una barra (/) alla fine (ad esempio, www.domain.co/).
Le esigenze primarie dei partner secondo AWS	<ul style="list-style-type: none"> • Campo condizionale obbligatorio. • Deve corrispondere a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se si seleziona Co-Sell, le attività di vendita sono obbligatorie (colonna W).
Titolo del progetto partner	Il titolo del progetto può contenere al massimo 60 caratteri.
Problema aziendale del cliente	Descrivi il punto debole o il problema aziendale del cliente. La descrizione deve contenere almeno 20 caratteri.
Soluzione offerta	Descrivi la soluzione in un massimo di 255 caratteri. Inserisci l'ID dell'offerta per la soluzione. Se non disponi di un ID dell'offerta, inserisci Altro. Se inserisci Altro, è richiesta l'opzione Altra soluzione offerta (colonna M).
Altra soluzione offerta	Descrivi la soluzione in un massimo di 255 caratteri.
Caso d'uso (valore della lista di selezione)	<ul style="list-style-type: none"> • Deve corrispondere a un caso d'uso valido. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se copi dati da un altro file, incollali come testo.
Entrate ricorrenti mensili stimate di AWS	Usa solo numeri e nessuna formattazione speciale. Ricordati di contare i ricavi in dollari e di utilizzare la notazione decimale statunitense (0,000,00).

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Data di chiusura prevista	<ul style="list-style-type: none"> • La data futura deve essere in formato mm/dd /yyyy. Aggiorna la formattazione delle colonne prima e dopo il salvataggio del file.csv. • Durante la formattazione della colonna, non utilizzare asterischi nel formato della data perché risponderà alle modifiche in base alla posizione e al sistema operativo dell'utente. Scarica un nuovo modello, trasferisci solo i relativi dati e formatta la colonna della data di lancio della destinazione seguendo i passaggi indicati nella sezione successiva.
Tipo di opportunità	<ul style="list-style-type: none"> • Seleziona dall'elenco di valori validi solo per specificare se il progetto riguarda una nuova attività netta, un rinnovo o un'espansione. • Se l'opportunità è un rinnovo o un'espansione, puoi aggiungere l'ID dell'opportunità principale nella colonna Y
Modello di consegna (valore della lista di prelievo)	<ul style="list-style-type: none"> • Deve essere mappato a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se copi dati da un altro file, incollali come testo.
L'opportunità deriva dall'attività di marketing? (richiesto)	<ul style="list-style-type: none"> • Scegli Sì o No. Se scegli Sì, il seguente campo è obbligatorio: Sono stati utilizzati fondi per lo sviluppo del marketing? (obbligatorio se L'opportunità deriva da un'attività di marketing? è impostato su Sì) (Colonna U). • Se scegli Sì, anche i seguenti campi sono facoltativi: <ul style="list-style-type: none"> • Campagna di marketing AWS (colonna AK). • Canale di attività di marketing (colonna AL). • Attività di marketing Use-Case (colonna AM). • Deve corrispondere a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori.
Attività di vendita	<p>Descrive le attività di vendita del cliente. Questo è necessario se Partner Primary Need di AWS (colonna I) è impostato su Co-Sell.</p>

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Monitoraggio della concorrenza (colonna AI)	Se il monitoraggio della concorrenza è impostato su Altro, è necessario l'opzione Altri concorrenti (colonna AJ).

Campi secondari obbligatori

I campi obbligatori secondari (evidenziati in nero) sono obbligatori:

1. Se Industry Vertical è impostato su Altro, la verticale deve essere specificata nella colonna C.
2. Se Industry Vertical è impostato su Government, viene richiesto il seguente campo: L'opportunità appartiene a NatSec? (colonna D).
3. Se Paese è impostato su Stati Uniti d'America, State/province allora è obbligatorio (colonna F).
4. Se Soluzione offerta è impostata su Altro, è necessario Altra soluzione offerta (colonna M).
5. Se hai scelto Sì per Opportunità derivante dall'attività di marketing, sono stati utilizzati i fondi per lo sviluppo del marketing? è obbligatorio (colonna U).
6. Se Partner Primary Need From AWS è impostato su Co-Sell, specifica Sales Activities in (colonna W).
7. Se Competitive Tracking è impostato su Altro, devi specificarlo nella colonna AJ.
8. Se il modello Excel contiene una scheda Valori, è possibile utilizzarla per completare le colonne aggiuntive.

Campi facoltativi

La tabella seguente descrive i campi opzionali per la creazione di opportunità:

Campi facoltativi

Nome del campo (opzionale)	Descrizione
Prodotti AWS (colonna X)	Aggiungi il codice del prodotto AWS dal file Excel nel passaggio 1. Se disponi di più ID, separali con un punto e virgola (;).
Telefono del cliente	Sono consentiti solo numeri.
Email del cliente	Deve essere un indirizzo email valido.
ID account AWS	Deve essere un numero di 12 cifre. Se l'ID inizia con zero, riformatta la cella come testo.
Commenti aggiuntivi	Massimo 255 caratteri.
State/province (valore della lista di selezione)	<ul style="list-style-type: none"> • Campo condizionale obbligatorio. • Lo stato è un campo obbligatorio quando il paese è impostato su Stati Uniti d'America. • Se copi dati da un altro file, incollali come testo.
Indirizzo e città	Massimo 255 caratteri alfanumerici (ciascuno).
Monitoraggio della concorrenza (valore della lista di selezione)	<ul style="list-style-type: none"> • Campi condizionali obbligatori. • Deve corrispondere a un caso d'uso valido. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se è selezionata la voce Altri concorrenti (colonna AI), è richiesta la colonna AJ (massimo 255 caratteri).
Finanziato per lo sviluppo del marketing (valore della lista di selezione)	Deve corrispondere a un caso d'uso valido. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori.
Contatto di vendita principale, nome, cognome e titolo	Il contatto a cui si fa riferimento in questo campo è incluso nelle notifiche e-mail relative alle opportunità.

Nome del campo (opzionale)	Descrizione
Telefono di contatto principale	Sono consentiti solo numeri.
Email di contatto principale	Deve essere un indirizzo email valido.
Identificatore univoco Partner CRM	Assicurati che il valore sia unico per ogni opportunità o lascia vuoto questo campo in modo che altri utenti possano salvare e inviare i record.

Opportunità di esportazione

La funzionalità Bulk Export consente a un utente di esportare fino a 1.500 opportunità in un file.csv. AWS Le segnalazioni di opportunità che non sono state accettate non verranno visualizzate nell'esportazione. Per generare un file con le tue opportunità, scegli Esporta opportunità dall'elenco a discesa per l'importazione in blocco.

Note


Esporterai tutte le opportunità filtrate nelle opportunità attualmente selezionate fino al 2021.

Aggiorna le opportunità

La funzione di aggiornamento in blocco può esportare opportunità convalidate in blocco. Questa funzionalità è progettata per essere scalabile e fornire visibilità di ogni intervento.

1. Dall'elenco a discesa delle azioni collettive, scegli Aggiorna opportunità.
2. Prepara le opportunità che desideri aggiornare e scaricare. Usa i filtri per restringere l'ambito.
3. Scegli Next (Successivo).
4. Scegli Scarica il file XLS preparato per generare e scaricare AWS le tue opportunità. Tieni presente che esiste un limite di 1.500 opportunità che possono essere scaricate.
5. Apri il file in Excel, apporta le modifiche necessarie e salva il file in formato.csv.
6. Scegli Carica file, scegli il file.csv salvato, quindi scegli Aggiorna. Una finestra popup conferma lo stato del processo.

7. Conferma di aver preparato il file.csv e di essere pronto per caricarlo, quindi scegli Avanti.
8. Scegli il file che hai preparato, quindi scegli Carica file CSV.
9. Verrai reindirizzato alla pagina ACE Opportunity.
10. Una volta completato l'aggiornamento collettivo, riceverai una notifica.

 Note

Per rivedere la cronologia degli aggiornamenti in blocco e ottenere informazioni dettagliate, scegli Vai agli aggiornamenti in blocco.

Scoperta e gestione delle connessioni con i partner

Questa sezione fornisce istruzioni dettagliate per le funzionalità Partner Discovery e Partner Connections in AWS Partner Central, aiutando AWS i partner a scoprire, connettersi e collaborare con altri AWS partner.

Nozioni di base

Per accedere a queste funzionalità:

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Dal pannello di navigazione a sinistra, seleziona una delle seguenti opzioni:
 - Partner Discovery se desideri cercare nuovi partner, rivedere i dettagli del loro profilo o inviare loro richieste di connessione
 - Partner Connections per inviare inviti alla connessione o gestire connessioni e richieste di connessione attive

Partner Discovery

Da Partner Discovery, puoi trovare o cercare altri partner per visualizzarne i dettagli o inviare loro richieste di connessione.

Ricerca di partner

Puoi cercare partner utilizzando più criteri:

- Nome partner: ricerca in base al nome specifico di un'organizzazione partner
- Parole chiave nella descrizione: trova i partner in base ai termini pertinenti nelle descrizioni delle rispettive aziende
- Settore: filtra per settori verticali specifici
- Ubicazione: cerca per paese in cui operano
- Programma partner: filtra in base alla partecipazione al programma AWS partner
- Tipo di partner: ricerca per classificazione dei partner (partner di consulenza, ISV, rivenditore, distributore)

- Specializzazione: trova partner con competenze o designazioni di servizio specifiche
- Tipo di soluzione: filtra in base ai tipi di soluzioni offerte dai partner
- Stato della connessione: visualizza i partner in base allo stato attuale della connessione con loro

Utilizzo dei filtri di ricerca

Puoi utilizzare uno o più di questi filtri disponibili per cercare il partner corretto. La funzionalità di ricerca consente di:

1. Combina più filtri per risultati più precisi
2. Perfeziona la ricerca aggiungendo o rimuovendo criteri

Revisione dei profili dei partner

Dopo aver ricevuto risultati che soddisfano i tuoi criteri, puoi:

- Fai clic sul nome del partner per visualizzarne il profilo dettagliato, che include:
 - Descrizione e panoramica dell'azienda
 - Aree di specializzazione e di specializzazione del settore
 - Partecipazione al programma Partner
 - Specializzazioni
- Invia una richiesta di connessione direttamente dai risultati della ricerca

Le migliori pratiche per Partner Discovery

Durante la ricerca e la connessione con altri AWS partner, considera quanto segue:

- Utilizza parole chiave specifiche per restringere i risultati della ricerca
- Esamina attentamente i profili dei partner prima di inviare richieste di connessione
- Filtra in base alla posizione per selezionare i partner nelle regioni desiderate
- Cerca partner con competenze pertinenti AWS

Collegamenti con i partner

Da Partner Connections, puoi gestire le connessioni partner esistenti e le richieste di incoming/outgoing connessione attive.

Invio di richieste di connessione

Quando trovi il partner giusto con cui vuoi entrare in contatto tramite Partner Discovery:

Per inviare una richiesta di connessione:

1. Seleziona il partner dai risultati della ricerca.
2. Fai clic sul pulsante Invia richiesta di connessione.
3. Completa il modulo di richiesta di connessione specificando:
 - Il tuo nome completo
 - La tua email di contatto
 - Un messaggio personalizzato al destinatario che spiega perché stai richiedendo la connessione

Visualizzazione e gestione delle connessioni

Da Partner Connections, puoi:

- Visualizza tutte le connessioni esistenti: visualizza le tue relazioni attive con i partner
- Monitora le richieste di connessione in entrata: rivedi le richieste che hai ricevuto da altri partner nella scheda Richieste di connessione. L'Alliance Lead del partner destinatario riceverà inoltre un'e-mail quando ricevi una richiesta di connessione.
- Monitora le richieste di connessione in uscita: monitora lo stato delle richieste che hai inviato
- Intervieni sulle richieste: accetta, rifiuta o rispondi alle richieste di connessione dalla scheda Richieste di connessione. L'Alliance Lead di Sender Partner riceverà un'e-mail quando la richiesta di connessione viene accettata o rifiutata da un destinatario.

Gestione delle connessioni

Risposta alle richieste di connessione

Per gestire le richieste di connessione in entrata:

- Fai clic sulla scheda Partner Connections per visualizzare tutte le connessioni attive
- Seleziona la scheda Richiesta di connessione per visualizzare le richieste con stato di risposta in sospeso
- Se desideri accettare una richiesta: seleziona la richiesta, che stabilirà una connessione e abiliterà opportunità di collaborazione, quindi accetterà la connessione
- Se vuoi rifiutare la richiesta, basta rifiutarla

Stati della richiesta di connessione

Le tue richieste di connessione possono avere i seguenti stati:

- Risposta in sospeso: in attesa che il destinatario accetti o rifiuti
- Annullata: la richiesta è stata ritirata prima della risposta
- Rifiutata: la richiesta è stata rifiutata dal destinatario

Fine delle connessioni

Se decidi di interrompere una connessione con il tuo partner, puoi farlo in qualsiasi momento. Una volta terminata la connessione, non potrai condividere nuove opportunità di collaborazione con lui. Tuttavia, non preoccuparti delle interazioni esistenti: tutte le opportunità condivise mentre la connessione era attiva continueranno senza alcuna modifica.

Per terminare una connessione:

1. Seleziona la connessione dalla scheda Partner Connections.
2. Fai clic sul pulsante Termina connessione.

Stati della connessione

Le relazioni con i partner mostreranno uno di questi stati:

- Connesso: connessione attiva stabilita, è possibile la collaborazione
- Non connesso: la connessione era terminata in precedenza o non è mai esistita, la collaborazione non è possibile

Requisiti di collaborazione

Important

È necessaria una connessione esistente per collaborare su opportunità con più partner. I partner devono mantenere connessioni attive con:

- Condividete opportunità
- Collabora su proposte congiunte
- Partecipa a impegni con più partner

Modifica delle preferenze di connessione

- I partner possono gestire le proprie preferenze di connessione. Se un partner non desidera che i dettagli del proprio profilo siano visibili nella pagina Partner Discovery, può modificare la visibilità del proprio profilo partner in «Privata». Per ulteriori informazioni sulla creazione e l'aggiornamento del profilo partner, consulta Gestione dei profili.
- Se i partner scelgono di essere individuabili nella pagina di scoperta, ma non vogliono abilitare la ricezione delle richieste di connessione, possono aggiornare le preferenze relative alla richiesta di connessione. I partner possono anche scegliere di escludere fino a 50 partner specifici dall'invio di richieste di collaborazione.

Best practice

Per le richieste di connessione

- Personalizza i tuoi messaggi di connessione
- Spiega chiaramente i potenziali vantaggi della collaborazione
- Includi casi d'uso o opportunità specifici
- Fornisci le tue informazioni di contatto per il follow-up

Per la gestione delle connessioni

- Esamina e gestisci regolarmente la tua rete di partner
- Rispondi tempestivamente alle richieste di connessione in arrivo
- Mantieni aggiornato e completo il tuo profilo di partner
- Termina le connessioni che non sono più pertinenti o attive

Cronologia dei documenti per la AWS Partner Central Sales Guide

La tabella seguente descrive le versioni della documentazione per AWS Partner Central Documentation.

Modifica	Descrizione	Data
Lancio della funzionalità Migration Program, opportunità di accelerazione, arricchimento dei dati	È stata aggiunta documentazione per i programmi APN con dettagli sull'accelerazione del programma di migrazione.	30 gennaio 2026
Lancio della funzionalità Tagging AWS partition for opportunities	È stata aggiunta la documentazione per etichettare la AWS partizione per le opportunità.	11 dicembre 2025
Versione della funzionalità Deal Sizing	È stata aggiornata la documentazione relativa alla creazione di un'opportunità con la fase di dimensionamento delle trattative.	8 dicembre 2025
Lancio della console AWS Partner Central	Documentazione aggiornata per il lancio della nuova console AWS Partner Central con funzionalità avanzate di individuazione dei partner, gestione delle connessioni e opportunità di collaborazione.	30 novembre 2025
Rilascio di funzionalità di opportunità per più partner	Informazioni aggiunte per la condivisione e l'accettazione di opportunità con più partner. Informazioni aggiunte sulla connessione con altri partner.	4 dicembre 2024

[Rilascio della funzionalità di collaborazione su Slack](#)

Istruzioni aggiunte per i canali di collaborazione Slack.

1 novembre 2024

[Prima versione](#)

Prima versione della AWS Partner Central Sales Guide.

2 novembre 2023

Le traduzioni sono generate tramite traduzione automatica. In caso di conflitto tra il contenuto di una traduzione e la versione originale in Inglese, quest'ultima prevarrà.