



Guia de vendas

Central de Parceiros da AWS



Central de Parceiros da AWS: Guia de vendas

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

As marcas comerciais e imagens de marcas da Amazon não podem ser usadas no contexto de nenhum produto ou serviço que não seja da Amazon, nem de qualquer maneira que possa gerar confusão entre os clientes ou que deprecie ou desprestigie a Amazon. Todas as outras marcas comerciais que não pertencem à Amazon pertencem a seus respectivos proprietários, que podem ou não ser afiliados, patrocinados pela Amazon ou ter conexão com ela.

Table of Contents

Introdução	1
Gerenciando leads	2
Status do lead	2
Atualizando um lead	3
Convertendo um lead em uma oportunidade	3
Recebendo leads compartilhados por AWS	3
Aceitando um lead	4
Importação de leads	4
Modelo CSV	4
Processo de importação	8
Solução de problemas de erros de importação	9
Registros com falha (CSV)	11
Limites	12
Enriquecendo leads	12
Introdução	12
Enriquecendo leads	12
Lotes de leads enriquecidos	13
Entendendo os resultados do enriquecimento	13
Usando agentes para prospecção de leads	14
Pré-requisitos	14
Como acessar as ações do agente	14
Recursos relacionados	16
Gerenciando oportunidades	17
AWS estágios de vendas	17
Co-sell engajamento	18
Co-sell moção	18
Índice de qualidade da oportunidade	18
Melhore a higiene das oportunidades	19
Criando uma oportunidade	19
Crie uma oportunidade	20
Oportunidades de clonagem	26
Agentes para gerenciamento de oportunidades	27
Pré-requisitos	27
Criação de oportunidades	28

Resumo da oportunidade	28
Informações sobre o pipeline	28
Perfil do cliente	29
Geração de jogos de vendas	30
Recomendação de solução	30
Recomendações da próxima etapa	31
Progressão de oportunidades	31
Recomendações de financiamento	31
Considerações importantes	32
Recursos relacionados	32
AWS processo de análise de oportunidades	32
Aceitando oportunidades	33
Atualizando as próximas etapas e o estágio da oportunidade	34
AWS visibilidade do palco	35
Contatos de oportunidades	36
Criação de um canal de colaboração	36
Pesquisar e filtrar oportunidades	37
Tags AWS partição para oportunidades	37
Ações em massa	38
Oportunidades de importação	38
Oportunidades de exportação	45
Oportunidades de atualização	45
Descobrimos e gerenciando conexões de parceiros	47
Introdução	47
Parceiro Discovery	47
Encontrando parceiros	47
Conexões de parceiros	49
Enviando solicitações de conexão	49
Visualizando e gerenciando conexões	49
Como gerenciar conexões	50
Requisitos de colaboração	51
Editando preferências de conexão	51
Práticas recomendadas	51
Histórico do documento	53
.....	iv

Introdução

O AWS Partner Central permite que AWS os parceiros promovam engajamentos bem-sucedidos com clientes AWS usando o [Programa de engajamento com AWS Partner clientes](#), independentemente de o engajamento ser originado de AWS parceiros por meio de envio por meio de oportunidades, leads ou gerado por. AWS

O AWS Partner Central usa AI-powered agentes para agir sobre suas oportunidades, inclusive criando oportunidades por meio de conversas, recomendando soluções e próximas etapas, gerando estratégias de vendas personalizadas, promovendo oportunidades em estágios e criando solicitações de fundos. Os agentes também revelam a inteligência do pipeline e os perfis dos clientes para informar essas ações.

Esta seção descreve o que você deve fazer antes de usar os recursos de oportunidades e leads, acessíveis no menu Sell na Central de parceiros da AWS. Para saber os requisitos para que AWS os parceiros possam receber leads e oportunidades, consulte [Engajamentos com AWS Partner clientes](#).

Durante o registro na Central de Parceiros da AWS, o indivíduo que concluiu os processos de registro reconheceu e concordou com os [termos e condições do Programa de Engajamento do Cliente da APN](#).

Note

Para criar, visualizar, editar ou gerenciar leads e oportunidades, um usuário deve receber as permissões apropriadas no AWS IAM. Para obter mais informações, consulte [Acessando o Partner Central](#).

Gerenciando leads

A página de leads na Central de parceiros da AWS permite que você gerencie o ciclo de vida de seus leads: aceite leads compartilhados por AWS, importe seus próprios leads, enriqueça leads com AWS insights, reporte atualizações e converta leads em oportunidades. A página de leads tem três guias:

- Leads — onde você pode enriquecer lotes de leads, gerenciar leads e converter leads em oportunidades
- Convites para leads — onde você pode aceitar ou rejeitar leads compartilhados com você por AWS
- Lotes de chumbo enriquecido — onde você pode revisar seus lotes de chumbo enriquecido e os resultados do enriquecimento

Status do lead

Os leads podem ter o seguinte status:

Status do lead	Descrição
Não qualificado	O status padrão de um novo lead. O parceiro ainda não avaliou se o lead pode estar vinculado a uma oportunidade viável.
Qualificado	A equipe de contas do parceiro entrou em contato com o prospect/end cliente para discutir a viabilidade, entender os requisitos, etc. O Prospect/end cliente concordou que a oportunidade é real, interessante e pode resolver uma necessidade comercial ou técnica.
Desqualificado	O lead não pode estar vinculado a uma oportunidade.
Outros	A qualificação do líder não se encaixa nos estados padrão.

Atualizando um lead

1. Navegue até qualquer lead usando a caixa de seleção ou selecionando o lead.
2. Selecione Editar.
3. Faça atualizações relevantes e selecione Salvar. Você também pode adicionar interações ao lead para registrar o contato entre um parceiro e o cliente em potencial para ajudar a monitorar o engajamento com leads em diferentes canais e pontos de contato.

Convertendo um lead em uma oportunidade

Quando um lead atinge o estágio qualificado, os parceiros podem convertê-lo em uma oportunidade, mantendo a conexão histórica entre o lead e a oportunidade resultante.

Para converter um lead em uma oportunidade

1. Navegue até o lead desejado e escolha Criar rascunho de oportunidade.
2. Escolha Criar rascunho de oportunidade, que gera automaticamente uma nova oportunidade com as informações relevantes do lead pré-preenchidas.
3. Escolha Exibir rascunho de oportunidade.
4. Adicione qualquer informação adicional necessária sobre a oportunidade.
5. Escolha Enviar para enviar para validação.

Note

Para transferir leads em massa, consulte [Ações em massa](#).

Recebendo leads compartilhados por AWS

Os convites para leads AWS aparecem na guia Convites para leads, onde você pode aceitá-los ou rejeitá-los em uma janela de 5 dias úteis. Você deve aceitar o convite do lead antes que todos os detalhes do lead, incluindo as informações de contato, fiquem visíveis. Os leads rejeitados são automaticamente removidos da guia Convites para leads.

Aceitando um lead

AWS Os parceiros têm a opção de aceitar ou rejeitar novos contratos de leads. Você deve aceitar o recebimento de um lead antes de poder ver todos os detalhes do lead, incluindo as informações de contato.

1. Na guia Convites para leads, selecione um ou mais leads usando as caixas de seleção e escolha Aceitar convite. Como alternativa, selecione um convite principal e escolha Aceitar convite no canto superior direito.
2. Uma caixa de diálogo de confirmação é exibida. Confirme sua aceitação.
3. Um banner aparecerá informando sobre a aceitação bem-sucedida.

Depois de aceitar, todos os detalhes do lead, incluindo informações de contato, ficam visíveis. Os leads aceitos aparecem na guia Leads, onde podem ser enriquecidos com AWS insights, editados e convertidos em oportunidades.

Importação de leads

O recurso de importação de leads no AWS Partner Central permite que você crie vários leads originados por parceiros ao mesmo tempo. Faça upload de um arquivo CSV para importar seus leads. Cada linha válida no arquivo cria um lead por meio do programa APN Customer Engagements (ACE). Você pode importar até 100 leads por arquivo.

Após a importação, você pode enriquecer seus leads com sinais de AWS engajamento, incluindo ações e AWS insights recomendados, como a pontuação de engajamento do Marketplace. Use esses insights para priorizar o alcance e identificar leads com maior probabilidade de se converter em oportunidades.

Modelo CSV

Para garantir que seus dados estejam formatados corretamente, baixe o modelo CSV na página Importar leads. O modelo contém 17 colunas. Use os cabeçalhos exatos das colunas mostrados abaixo — o sistema os usa para mapear seus dados para campos principais.

Campos obrigatórios

Os campos a seguir são obrigatórios. As linhas sem qualquer um desses campos falham na validação e aparecem no CSV dos registros com falha.

Coluna	Formato	Description	Exemplo
Company Name	Máximo de 120 caracteres	Nome legal da empresa do cliente. Esse valor também é usado para gerar o título de exibição do lead na Central de parceiros da AWS.	Acme Corp
Country	Valor predefinido	Two-letter código do país para a localização do cliente, no formato ISO 3166-1 alfa-2. O código deve corresponder a um dos valores aceitos. Baixe o modelo para ver a lista completa. Valores comuns:US,GB,DE,,IN,JP,AU,CA,FR,	US
Contact Business Title	Máximo de 80 caracteres	Job ou função do contato principal na empresa do cliente. Esse campo é sempre obrigatório — linhas sem um título comercial falham com um MISSING_CONTACT erro.	CTO, VP of Engineering
Contact First Name	Máximo de 80 caracteres	Primeiro nome do contato principal. Nome, sobrenome e e-mail são obrigatórios para cada contato.	Jane
Contact Last Name	Máximo de 80 caracteres	Sobrenome do contato principal.	Doe
Contact Email	Formato de e-mail válido, máximo de 80 caracteres	Endereço de e-mail comercial do contato. Obrigatório e deve ter um formato de e-mail válido (por exemplo,user@domain.com). Um valor malformato aciona um erro. INVALID_EMAIL	jane.doe@acme.com

Campos opcionais

Os campos a seguir fornecem contexto adicional para seus leads. Deixe-os em branco se as informações não estiverem disponíveis.

Coluna	Formato	Description	Exemplo
Row Id	Inteiro positivo	Um identificador exclusivo para cada linha. Usado para deduplicação no arquivo — se duas linhas compartilharem o mesmo Row Id, a segunda linha será ignorada com um erro. DUPLICATE_ROW Não foi enviado para AWS.	1, 2, 3
Street Address	Máximo de 255 caracteres	Endereço completo do escritório ou local principal do cliente.	123 Main Street
City	Máximo de 255 caracteres	Cidade de operação do cliente.	Seattle
State Or Region	Texto livre	Estado, província ou região dentro do país.	WA
Postal Code	Máximo de 20 caracteres	CEP ou código postal.	98101
Industry	Valor predefinido	Setor vertical em que o cliente opera. Se fornecido, deve corresponder exatamente a um dos valores aceitos. Deixe em branco se não tiver certeza — um valor não reconhecido aciona um erro. INVALID_ENUM_VALUE Valores aceitos: Aerospace Agriculture Automotive Computers	Software and Internet

Coluna	Formato	Description	Exemplo
		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 caracteres, formato de URL	URL do site da empresa do cliente. Deve ter de 4 a 255 caracteres e usar um formato de URL válido (por exemplo,https://acme.com). Um valor muito curto ou não URL-formatted faz com que a linha falhe.	https://acme.com

Coluna	Formato	Description	Exemplo
DUNS	Sequência numérica de 9 dígitos	O D-U-N-S número do cliente, um identificador comercial exclusivo emitido pela Dun & Bradstreet. Usado para enriquecimento e deduplicação firmográfica.	123456789
Contact Phone	E.164 formato, até 15 dígitos	Número de telefone do contato principal. Deve seguir o formato E.164 internacional: uma + placa seguida pelo código do país e pelo número sem espaços ou traços. Um número de telefone formatado incorretamente causa um erro <code>API_ERROR</code> durante a criação do lead.	+12065551234
Use Case	Texto livre, máximo de 255 caracteres	Uma descrição em texto livre do caso de AWS uso ou da carga de trabalho à qual o lead se relaciona. Esse valor não é validado em relação a uma lista fixa de valores.	Migration and Transfer
Business Problem	20—2000 caracteres	Uma descrição do principal desafio comercial ou ponto problemático do cliente. Isso ajuda a AWS entender o contexto do lead. Se fornecido, deve ter entre 20 e 2000 caracteres.	Legacy infrastructure modernization

Processo de importação

Para importar leads, navegue até a guia Leads na Central de parceiros da AWS e escolha Importar leads. A importação é executada pelas seguintes etapas:

1. **Selecione seu arquivo** — Escolha um arquivo CSV (somente no formato.csv). O arquivo deve conter entre 1 e 100 linhas de dados principais. Se o formato do arquivo for inválido ou exceder o limite de linhas, o botão Importar leads permanecerá desativado.
2. **Mapeamento de colunas** — O sistema valida se todos os cabeçalhos de coluna do modelo necessários estão presentes. Se as colunas necessárias estiverem ausentes, um erro será exibido com o botão Baixar modelo para que você possa começar com o formato correto.
3. **Validação** — Cada linha é verificada quanto aos campos obrigatórios, formatação de dados, valores de enumeração válidos e detecção de duplicatas. As linhas que falham na validação são coletadas em um arquivo de registros com falha que pode ser baixado. Se todas as linhas falharem, você será redirecionado para a página Leads com uma notificação de erro.
4. **Criação de leads** — linhas válidas são enviadas para criar leads. Você é direcionado para a página de leads com um dos três resultados:
 - **Sucesso** — Todas as linhas foram criadas com sucesso.
 - **Sucesso parcial** — Algumas linhas foram criadas, mas outras falharam. Um link de download de registros com falha é fornecido.
 - **Erro** — Todas as linhas falharam. Um link de download de registros com falha é fornecido.

Solução de problemas de erros de importação

Quando as linhas falham durante a importação, você pode baixar um arquivo CSV de registros com falha que contém todas as colunas originais mais uma `Error Message` coluna `Error Code` e. Use o código de erro para identificar e corrigir o problema e, em seguida, recarregue somente as linhas com falha.

Código de erro	Causa	Resolução
MALFORMED_ROW	A linha está totalment e vazia ou contém somente espaços em branco.	Remova a linha vazia ou preencha pelo menos os campos obrigatórios.
MISSING_COMPANY	O Company Name campo está vazio.	Adicione um nome de empresa válido.

Código de erro	Causa	Resolução
MISSING_COUNTRY	O Country campo está vazio.	Adicione um código de país ISO 3166-1 alfa-2 válido (por exemplo,,). US DE JP
MISSING_CONTACT	Um dos campos de contato obrigatórios está vazio:Contact Business Title,Contact First Name,Contact Last Name, ouContact Email.	Forneça um título comercial, nome, sobrenome e e-mail para o contato.
INVALID_EMAIL	O Contact Email valor está presente, mas não é um formato de e-mail válido.	Use um endereço de e-mail válido (por exemplo,jane.doe@acme.com).
INVALID_ENUM_VALUE	O Country valor Industry ou não corresponde a um valor aceito.	Para Industry (opcional): use um valor compatível do modelo CSV ou deixe o campo em branco. Para Country (obrigatório): substitua por um código ISO 3166-1 alfa-2 válido do modelo (por exemplo,,). US DE JP
DUPLICATE_ROW	O Row Id valor já apareceu em uma linha anterior no mesmo arquivo.	Certifique-se de que cada linha tenha uma linha exclusiva Row Id ou remova as linhas duplicadas.

Código de erro	Causa	Resolução
API_ERROR	A linha passou pela validação, mas a solicitação de criação do lead falhou (limitação, erro no servidor ou erro na rede).	Aguarde alguns minutos e reimporte somente as linhas com falha. Se o problema persistir, entre em contato com o suporte do AWS Partner Central.

Registros com falha (CSV)

Quando uma importação falha parcial ou totalmente, o AWS Partner Central gera um arquivo CSV de registros com falha que você pode baixar do link [Baixar registros com falha](#) na página [Leads](#). Esse arquivo contém todas as linhas que não foram importadas com êxito, junto com o motivo da falha.

Formato do arquivo

O CSV de registros com falha contém todas as 17 colunas do modelo original com seus dados preservados exatamente como foram carregados, além de duas colunas adicionais anexadas no final: `Error Code` e `Error Message`. As linhas aparecem na mesma ordem do arquivo original.

Erros de validação

As linhas que falham durante a etapa de validação (antes da tentativa de criação do lead) incluem códigos de erro como `MISSING_CONTACT`, `MISSING_COMPANY`, ou `INVALID_EMAIL`. Por exemplo, se você fizer upload de linhas sem `Business Title`, cada linha aparecerá no arquivo de registros com falha com `Error Code` definido como `MISSING_CONTACT` e `Error Message` definido como `Contact business title is required`.

Erros de API

As linhas que passam pela validação, mas falham durante a criação do lead, aparecem com `Error Code` definido como `API_ERROR`. `Error Message` contém o motivo específico retornado pelo serviço. Por exemplo, um número de telefone que não segue o E.164 formato (+seguido pelo código do país e pelo número) produz uma mensagem de erro descrevendo a restrição de formato. Revise a mensagem de erro, corrija os dados no arquivo de registros com falha e recarregue somente as linhas com falha.

Re-importing linhas com falha

Para corrigir e reimportar linhas com falha, baixe o CSV dos registros com falha, corrija os valores sinalizados nas `Error Message` colunas `Error Code` e, remova essas duas colunas e faça o upload do arquivo corrigido. Você não precisa reimportar as linhas que foram bem-sucedidas no upload original.

Limites

Limite	Valor
Máximo de linhas por arquivo CSV	100
Formato do arquivo	Somente CSV (.csv)
Mínimo de linhas por arquivo	1

Enriquecendo leads

O enriquecimento de leads é um recurso na Central de parceiros da AWS que aprimora seus leads com AWS dados. Envie seus leads para receber sinais de AWS propensão e verificar a elegibilidade da conta para AWS programas selecionados, benefícios de financiamento e moções de vendas.

Introdução

O enriquecimento de leads está disponível na página de leads na Central de parceiros da AWS ou por meio da API de vendas da Central de parceiros da AWS.

Enriquecendo leads

Seus leads aparecem em uma única visualização na guia Leads.

1. Navegue até a guia Leads. Filtre e classifique leads por status, fonte, setor ou status de enriquecimento.
2. Selecione os leads a serem enriquecidos marcando suas caixas de seleção ou escolha Selecionar tudo e, em seguida, escolha Enriquecer leads.

3. Insira um nome descritivo para o lote para ajudá-lo a identificá-lo posteriormente e escolha Enriquecer leads.
4. Na guia Lotes de chumbo enriquecidos, revise os resultados de enriquecimento do seu lote.

Lotes de leads enriquecidos

A guia Lotes de leads enriquecidos exibe seus leads enriquecidos. A tabela principal fornece visibilidade do status do lote, da quantidade de leads e dos leads em que os dados de enriquecimento não estavam disponíveis. Escolha um lote de leads para ver os resultados ou exporte a lista de leads enriquecida para CSV ou PDF.

Para ver os detalhes individuais do lead, escolha a ID do lead para abrir o lead com seus detalhes aprimorados.

Entendendo os resultados do enriquecimento

Os leads enriquecidos incluem uma avaliação de prontidão e AWS insights para ajudar você a priorizar e agir de acordo com cada lead.

Avaliação da prontidão

Cada lead enriquecido recebe uma ação recomendada com um nível de confiança (alto, médio ou baixo) que reflete a força dos sinais subjacentes:

- Contact Ready — Priorize o contato imediato com as vendas.
- Nurture Lead — Sinais iniciais de interesse. Acompanhe com campanhas de promoção de marketing.
- Potencial limitado — baixa propensão. Não priorize.

AWS insights

Os leads aprimorados incluem os seguintes insights:

- AWS Pontuação de engajamento do Marketplace — Uma estimativa da probabilidade de a conta adquirir uma solução por meio do AWS Marketplace. Pontuações altas, médias e baixas ajudam a priorizar contas para engajamento no Marketplace.
- AWS Pontuação da solução do Marketplace — prevê a probabilidade de uma conta comprar uma solução específica da categoria.

- Elegibilidade da conta — Verifica a elegibilidade do programa selecionado, do benefício financeiro e da moção de vendas em uma conta.
- Dados firmográficos — Contagem de funcionários, região e geografia.

Usando agentes para prospecção de leads

Os agentes da Central de Parceiros da AWS oferecem suporte a AI-powered recursos que geram ativos de vendas personalizados para leads enriquecidos. Depois que um lead é enriquecido com AWS sinais, o menu Ações na página de detalhes do lead desbloqueia a AI-powered criação de visões gerais de leads, estratégias de vendas, scripts de chamadas e e-mails de divulgação.

Pré-requisitos

- Sua conta migrou para o AWS Partner Central no console AWS de gerenciamento.
- Seus leads foram enriquecidos com AWS sinais por meio do fluxo de trabalho de enriquecimento de leads. Para obter mais informações sobre o fluxo de trabalho de enriquecimento de leads, consulte [the section called “Enriquecendo leads”](#).
- Seu usuário ou função do AWS Identity and Access Management (IAM) deve ter as seguintes permissões:
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `aws-marketplace:ListEntities`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`

Important

Os resultados dos agentes são AI-generated e se destinam a orientar suas atividades de vendas. Eles não garantem precisão ou integridade. Verifique todo AI-generated o conteúdo antes de usá-lo em interações com clientes.

Como acessar as ações do agente

1. Abra a página de leads e escolha a guia Lotes de leads enriquecidos.
2. Escolha um lote completo para ver seus leads enriquecidos individuais.

3. Escolha um lead para abrir sua página de detalhes com AWS insights, dados de correspondência de soluções e AI-powered ações.
4. Use o menu Ações para selecionar a AI-generated saída desejada.

As seções a seguir descrevem cada ação disponível do agente.

Jogo de vendas

O agente de vendas gera uma estratégia de vendas adaptada às necessidades comerciais do cliente potencial, aos sinais de AWS engajamento e à sua solução. O plano de vendas inclui orientação de posicionamento, tratamento de objeções, próximas etapas recomendadas e mensagens relevantes para o cliente potencial e AWS os insights.

Ideal para: planejamento de contas, preparação pré-chamada, reuniões da equipe de vendas e desenvolvimento estratégico de contas.

Visão geral do lead

O agente de visão geral do lead fornece um resumo conciso do lead, incluindo contexto da empresa, insights de enriquecimento e status de qualificação. A visão geral do lead combina AWS sinais e dados do lead em um breve resumo.

Ideal para: informar rapidamente os membros da equipe, analisar o pipeline, transferir leads entre representantes e priorizar discussões.

Script de chamada

O agente de script de chamadas gera um roteiro de chamada telefônica personalizado com pontos de discussão, perguntas de descoberta e mensagens relevantes para o cliente potencial e os AWS insights. O roteiro é estruturado para orientar uma conversa produtiva desde a introdução até as próximas etapas.

Ideal para: ligações externas de prospecção e conversas de acompanhamento.

Rascunho de e-mail de divulgação

O agente de e-mail de divulgação cria um e-mail de prospecção direcionado com mensagens alinhadas ao setor do cliente potencial, aos sinais de AWS engajamento e às suas capacidades. O rascunho do e-mail está pronto para ser personalizado e enviado.

Ideal para: divulgação inicial, sequências de reengajamento e escalonamento da prospecção personalizada por e-mail.

 Note

Você pode executar cada ação do agente várias vezes no mesmo lead para produzir novas versões. As saídas do agente também estão disponíveis por meio da integração do Model Context Protocol (MCP).

Recursos relacionados

- [the section called “Enriquecendo leads”](#)
- [Agentes para gerenciamento de oportunidades](#)

Gerenciando oportunidades

Os parceiros podem criar e compartilhar oportunidades com AWS, ou receber oportunidades compartilhadas por AWS para venda conjunta. Os tópicos abaixo descrevem como gerenciar oportunidades em conjunto durante todo o ciclo de AWS vida de vendas.

Cada oportunidade recebe uma moção de venda conjunta e um Índice de Qualidade da Oportunidade que, juntos, determinam o AWS engajamento no negócio. Para obter detalhes, consulte [Co-sell engajamento](#).

AWS estágios de vendas

Os parceiros podem compartilhar e receber oportunidades de colaboração AWS. Essas oportunidades progridem em vários estágios do ciclo de vendas, o que representa uma fase específica no processo de vendas e indica o quão perto um negócio está do fechamento. As oportunidades passam pelos seguintes estágios:

Estágio	Descrição
Prospecto	A oportunidade do cliente foi identificada.
Qualificado	Você conversou com o cliente sobre a oportunidade de discutir sua viabilidade e entender os requisitos. O cliente concordou que a oportunidade é real, interessante e pode ajudar nas principais necessidades comerciais e técnicas.
Validação técnica	O cliente valida tecnicamente a solução usando uma combinação de apresentações, sessões de projeto de arquitetura com o administrador do sistema (SA)AWS Partner e outras atividades de prova de conceito.
Validação de negócios	As partes interessadas da empresa comunicaram seu acordo sobre a viabilidade financeira da solução.
Comprometido	O cliente concordou com a solução e se compromete a adotar a tecnologia, a arquitetura e a economia.
Lançado	O faturamento da solução já começou.

Estágio	Descrição
Perdido fechado	O cliente final selecionou outro provedor de nuvem ou não está pronto para avançar com a solução.

Co-sell engajamento

Cada oportunidade recebe uma moção de venda conjunta e um Índice de Qualidade da Oportunidade. Juntos, eles determinam como se AWS engajam no negócio e o que o agente do AWS Partner Central faz para ajudar.

Co-sell moção

Uma moção de venda conjunta é atribuída a cada oportunidade e determina quem a lidera:

- **AWS Field-engaged**— Sua oportunidade está pronta para venda conjunta e combinada com uma equipe de AWS vendas para colaboração direta. O agente passa para uma função de apoio, preparando pesquisas, rastreando ações e mantendo o registro atualizado.
- **Agent-engaged**— O agente qualifica e enriquece a oportunidade diretamente com você e apresenta ideias e recomendações para fortalecer a inscrição.
- **Partner-led**— Você possui e impulsiona a oportunidade com o suporte de agentes, incluindo estratégias de vendas, insights de clientes e recursos.

Índice de qualidade da oportunidade

Cada oportunidade recebe uma pontuação de qualidade de oportunidade de 0 a 100, [score] / 100 mostrada como um indicador que mostra se a pontuação aumentou, diminuiu ou permaneceu estável desde a última atualização. A pontuação é atualizada continuamente à medida que você e o agente melhoram a oportunidade.

Um índice de qualidade de oportunidade mais alto pode aumentar a probabilidade de um vendedor AWS externo interagir com sua oportunidade, mas isso não garante o engajamento.

O agente do AWS Partner Central conhece sua oportunidade e retorna a proposta de venda conjunta, o índice e a tendência de qualidade da oportunidade e recomendações para fortalecer o envio.

Melhore a higiene das oportunidades

Mantenha sua oportunidade completa e atualizada para AWS acelerar o engajamento de venda conjunta. Enriqueça esses campos manualmente ou com o agente:

- **Título:** Nomeie o cliente, a carga de trabalho e o modelo de entrega para que o negócio seja fácil de identificar.
- **Problema comercial do cliente:** descreva a situação específica desse cliente, o que o está forçando a agir agora e o resultado que ele espera. Evite descrições genéricas que possam ser aplicadas a qualquer cliente.
- **Etapas:** mantenha a etapa precisa e mova a oportunidade para Lançada ou Fechada Perdida assim que o negócio for fechado.
- **Próximas etapas:** inclua uma ação específica com uma entrega, um proprietário nomeado e uma data concreta, e atualize-a sempre que o negócio for concluído.
- **Receita mensal recorrente estimada:** baseie a estimativa na [calculadora AWS de preços](#) em vez de uma estimativa.
- **Setor e caso de uso:** selecione valores precisos em vez de deixá-los como Outros.
- **AWS serviços:** liste os AWS serviços que o cliente está adotando, na descrição e no campo de produtos, não os serviços nos quais seu próprio produto é executado.
- **Solução de parceiro:** marque sua AWS solução registrada para que a oferta seja vinculada a uma oferta validada.

O agente pode ajudá-lo a fortalecer cada um deles. Para obter detalhes, consulte [Agentes para gerenciamento de oportunidades](#).

Criando uma oportunidade

As oportunidades podem ser adicionadas individualmente, por [importação em massa](#) ou gerenciadas por meio de uma [integração de CRM](#). Incentivamos AWS os parceiros a enviarem oportunidades no início do ciclo de vendas e deixamos que o agente ajude a qualificar e fortalecer a oportunidade à medida que o negócio avança.

As oportunidades podem ser classificadas como necessitando de AWS suporte ou os parceiros podem optar por gerenciar suas oportunidades de forma independente. As oportunidades progridem por estágios definidos, do Prospect ao Prospect Launched/Closed e incluem atributos de dados, como estimativas de receita, detalhes do cliente e caso de uso do cliente.

Os parceiros também podem criar oportunidades por meio de uma breve conversa com o agente do AWS Partner Central. Descreva o negócio ou faça o upload de um documento de apoio, e o agente extrairá os campos, enriquecerá os detalhes do cliente e criará a oportunidade após a aprovação. Para obter detalhes, consulte [Agentes para gerenciamento de oportunidades](#).

Os parceiros podem compartilhar oportunidades com AWS os vendedores, que são encaminhados por meio de um processo interno de validação. Depois que uma oportunidade é enviada, ela passa pela validação para garantir que atenda aos AWS critérios de tamanho do negócio, alinhamento da solução e status de engajamento do cliente.

Agora, os parceiros podem usar o dimensionamento de negócios ao criar oportunidades para receber previsões de receita recorrente AI-powered mensal (MRR) e recomendações de AWS produtos com base nos detalhes da oportunidade. Os parceiros também podem importar URLs da Calculadora de AWS Preços para preencher automaticamente as seleções de serviços e receber informações aprimoradas, incluindo indicadores de elegibilidade e recomendações de otimização do Migration Acceleration Program (MAP). Os parceiros que realizam transações no valor total do contrato (TCV) podem enviar o TCV e a duração do contrato, e o dimensionamento do negócio converte ambos em um MRR previsto.

Crie uma oportunidade

1. Navegue até Vender, Oportunidades na navegação à esquerda.
2. Escolha Criar oportunidade e, em seguida, selecione uma das seguintes opções no menu suspenso:
 - Criar usando o assistente — Continue com o formulário de várias etapas descrito nas etapas abaixo.
 - Crie usando o agente — Crie a oportunidade por meio de uma breve conversa com o agente do AWS Partner Central. Descreva o negócio ou faça o upload de um documento de apoio, revise os campos que o agente extrai e aprove o envio. Para obter detalhes, consulte [Agentes para gerenciamento de oportunidades](#).
3. Insira os detalhes do cliente e escolha Avançar.
 - Todos os campos são obrigatórios, exceto o DUNS do cliente. Informações como o site do cliente e o CEP são necessárias para alinhar a oportunidade às partes interessadas internas.
 - Se você inserir Government for Industry Vertical, certifique-se de selecionar a opção Informações de Segurança Nacional Classificadas.
4. Insira os detalhes do projeto e escolha Avançar.

- Para o problema comercial do cliente, descreva a dor específica desse cliente, o que o está forçando a agir agora e o resultado que ele espera. Evite descrições genéricas que possam ser aplicadas a qualquer cliente.
- Selecione o caso de uso e o setor vertical mais precisos em vez de deixá-los como Outros, para AWS poder direcionar a oportunidade corretamente.
- Selecione Co-Sell com AWS se quiser suporte AWS de vendas. Se você selecionar Co-Sell com AWS, certifique-se de escolher uma ou mais necessidades específicas do parceiro entre AWS as Co-Sell opções.
- Em Tipo de oportunidade, se houver contratos existentes entre o cliente final e o parceiro com potencial de receita incremental, escolha Expansão. Escolha Renovação fixa se não houver potencial para receita incremental. Se você selecionar Expansão ou Renovação fixa, poderá inserir um ID de oportunidade opcional para país.
- AWS Os parceiros de treinamento (ATPs) devem inserir o Training for Use Case e inserir a AWS receita dos kits de AWS treinamento para obter a receita AWS mensal recorrente estimada na próxima etapa, como parte do dimensionamento do negócio.
- Insira uma data futura para Target Close Date. Não envie oportunidades com status Lançado ou Fechado Ganhado.
- Na seção de produtos e soluções do AWS Marketplace, associe uma ou mais de suas soluções a and/or um ou mais produtos do AWS Marketplace à oportunidade. Para associar soluções ou produtos do AWS Marketplace de uma conta da AWS conectada por meio da [conexão da conta subsidiária](#), insira os ARNs correspondentes nos campos Inserir ARNs da solução manualmente ou Inserir ARNs de produtos do AWS Marketplace manualmente.

 Note

Você precisa associar pelo menos uma solução ou produto do AWS Marketplace para criar uma oportunidade. Somente soluções com status “Limitado” ou “Público” podem ser associadas a uma oportunidade.

- Se você selecionar Sim: proveniente da atividade de marketing, certifique-se de selecionar Sim ou Não para fundos de desenvolvimento de marketing.
5. Insira os detalhes do programa APN e escolha Avançar.

Selecione o programa da APN relacionado a essa oportunidade. Alguns programas da APN podem exigir detalhes adicionais e adicionar detalhes de contato.

Se você selecionar Migration Acceleration Program, poderá fornecer detalhes adicionais sobre seu projeto de migração.

- Selecione a carga de trabalho de migração que você planeja migrar.
- Selecione a fonte de migração como a plataforma ou o ambiente em que sua carga de trabalho reside atualmente.
- Selecione a fase de migração como seu estágio atual na jornada de migração: avaliar, mobilizar, migrar, modernizar e gerenciar.
- Selecione Serviços gerenciados oferecidos ao cliente como Sim, se você planeja ajudar o cliente a gerenciar cargas de trabalho oferecendo serviços gerenciados após a entrega do projeto. Selecione Não, se você não planeja oferecer serviços gerenciados ao cliente após a entrega do projeto.
- Insira detalhes de migração sobre seu projeto de migração, incluindo: especificações atuais do ambiente, fatores de negócios para a migração, resultados esperados e principais desafios ou requisitos, etc.

6. Configure o tamanho do negócio e escolha Avançar.

O dimensionamento de negócios fornece AI-powered informações para ajudá-lo a estimar o valor da oportunidade e identificar AWS produtos relevantes. Você pode escolher entre dois métodos de cálculo com base na sua preferência e nas informações disponíveis.

Escolha seu método de cálculo de MRR:

- Previsão de MRR a partir do TCV — Insira o valor total do contrato (TCV) e a duração do contrato em meses, e o dimensionamento do negócio converterá ambos em um MRR previsto. Esse método atende parceiros que estimam negócios em TCV, como contratos SaaS plurianuais ou licenciamento de software.
- Entrada manual com insights de IA — Visualize estimativas de AI-forecasted MRR e recomendações de AWS produtos com base nos detalhes da sua oportunidade e, em seguida, insira sua própria estimativa de MRR. Esse método permite que você revise as previsões de IA enquanto mantém o controle sobre a estimativa final.
- URL da Calculadora de Preços — Importe uma URL da Calculadora de AWS Preços para preencher automaticamente o MRR e as seleções de produtos. Esse método fornece insights aprimorados, incluindo indicadores de elegibilidade do MAP, recomendações de otimização e análise de possíveis economias de custos.

Usando o Forecast MRR da TCV

Ao selecionar Forecast MRR do TCV, você envia o valor total do contrato do negócio e o modelo retorna um MRR previsto.

1. Insira o TCV e a duração do contrato:

- Insira o valor total do contrato em USD ou EUR. O valor deve ser maior que zero.
- Insira a duração do contrato em meses. O intervalo suportado é de 1 a 144 meses.
- Ambos os campos são obrigatórios. O sistema retornará um erro de validação se você enviar um sem o outro.

2. Analise o MRR previsto:

- O modelo converte o TCV e a duração do contrato em um MRR previsto em 10 segundos e preenche o campo MRR.
- O MRR previsto é somente para leitura nesse método. Para inserir seu próprio MRR, mude o método de cálculo para Entrada manual com insights de IA ou URL da calculadora de preços. A troca de métodos limpa os valores do TCV e da duração do contrato.
- O MRR previsto traz a isenção de responsabilidade: “O MRR previsto é uma estimativa apenas para fins de planejamento e não representa receita real, retirada de cotas ou qualquer compromisso financeiro”.

3. Modifique sua estimativa:

- Para atualizar o MRR previsto, altere o valor do TCV ou a duração do contrato. O modelo recalcula e atualiza o campo MRR.
- O Forecast MRR da TCV e o Pricing Calculator URL são mutuamente exclusivos na mesma oportunidade. Para alternar, altere o método de cálculo.

Usando a entrada manual com insights de IA

Quando você seleciona Entrada manual com insights de IA, o sistema analisa os detalhes da sua oportunidade para fornecer recomendações.

 Note

AI-forecasted As recomendações de MRR e de produtos estão disponíveis para oportunidades nos estágios Prospect, Qualified, Technical Validation e Business Validation. Esses recursos não estão disponíveis para oportunidades nos estágios Comprometido, Lançado ou Fechado e Perdido.

1. AI-forecasted MRR:

- Fornecemos uma estimativa da receita recorrente mensal média (MRR) com base em suas AWS oportunidades passadas e nos detalhes da oportunidade atual, incluindo o campo Problema comercial do cliente.
- Analise o AI-forecasted MRR usando seu julgamento e conhecimento da oportunidade de avaliar sua precisão de forma independente. Atualize a estimativa à medida que você coleta mais informações sobre o negócio e o progresso no ciclo de vendas.

2. AWS recomendações de produtos:

AWS os produtos com um selo roxo são AI-recommended baseados nos detalhes do problema comercial e da oportunidade do cliente. Analisamos os requisitos técnicos e os casos de uso típicos do seu cliente.

Analise essas sugestões e personalize a seleção de produtos para atender às necessidades específicas do seu cliente.

Para refinar sua seleção:

- Pesquise e adicione outros AWS produtos para associar à sua oportunidade.
- Desmarque os produtos na tabela de AWS produtos.
- Remova produtos da lista de AWS produtos selecionados.

Usando o URL da calculadora de preços

Ao selecionar o URL da Calculadora de Preços, você pode importar estimativas diretamente da Calculadora de AWS Preços.

1. Importe o URL da sua calculadora de preços:
 - Copie o URL de compartilhamento da estimativa da sua calculadora de AWS preços.
 - Cole o URL no campo URL estimado.
 - Escolha Calcular MRR para importar a estimativa.
 - O MRR total é preenchido automaticamente com base no cálculo importado.
2. URL-imported Avalie os produtos:
 - Todos os produtos da estimativa da Calculadora de Preços são incluídos automaticamente em sua oportunidade.
 - A tabela de produtos exibe informações detalhadas de cada produto importado, incluindo valor de MRR, gastos otimizados, economias potenciais e recomendações.
 - Analise os cálculos de possíveis economias para quantificar as oportunidades de otimização de custos.
 - Analise as recomendações de otimização para entender como melhorar a eficiência de custos. As recomendações aparecem na coluna Recomendação com orientações específicas, como “Use Reserved Instances or Savings Plans”.
 - Analise os indicadores de elegibilidade do MAP para identificar os produtos que se qualificam para o financiamento do Migration Acceleration Program. Os produtos elegíveis exibem o status “Elegível” na coluna elegível do MAP.
 - As opções de modernização exibem o status “Elegível” na coluna Modernização.
3. Modifique sua estimativa:
 - Para modificar produtos ou preços após a importação, você deve atualizar o URL de estimativa da Calculadora de Preços e reimportar.
7. Insira os detalhes opcionais conforme desejado e escolha Avançar.
8. Insira os detalhes opcionais de contato do cliente e escolha Avançar. Para obter mais informações, consulte [Contatos de oportunidades](#).
9. Analise os detalhes da oportunidade e escolha Enviar.

Os parceiros podem adicionar até dois (2) contatos de parceiros em uma determinada oportunidade. Esses contatos designados servem como pontos principais de comunicação com AWS os vendedores e recebem todas as notificações relevantes sobre o progresso da oportunidade. Isso

inclui alertas automatizados para mudanças de status, solicitações de informações adicionais e atualizações de validação.

Depois que a oportunidade for aceita pela AWS, os parceiros podem colaborar com AWS os vendedores designados, acessar recursos de suporte ao negócio e receber orientação sobre validação técnica e assistência de preços. Veja mais detalhes na [Aceitando oportunidades](#) seção.

Os parceiros podem utilizar os recursos de pesquisa e filtro em linguagem natural para classificar e encontrar facilmente oportunidades específicas nas guias Oportunidades e Convites de Oportunidades.

Depois que a oportunidade é enviada, um Índice de qualidade da oportunidade e uma moção de venda conjunta são atribuídos automaticamente. Para obter detalhes, consulte [Co-sell engajamento](#).

 Note

Consulte o guia do IAM para obter ajuda com o Access.

Oportunidades de clonagem

Você pode começar a criar uma nova oportunidade clonando qualquer oportunidade existente que não esteja no status de rascunho.

1. Na página Oportunidades, escolha o ID da oportunidade que você deseja clonar.
2. Na página de detalhes da oportunidade, escolha Clonar.
3. Edite as informações conforme necessário para criar a nova oportunidade.
4. Analise os detalhes da oportunidade e escolha Salvar e Enviar.

 Note

Se você receber uma mensagem de erro de entrada de dados, poderá editar e reenviar a oportunidade.

Agentes para gerenciamento de oportunidades

O AWS Partner Central usa AI-powered agentes para agir sobre suas oportunidades, inclusive criando oportunidades por meio de conversas, recomendando soluções e próximas etapas, gerando estratégias de vendas personalizadas, promovendo oportunidades em estágios e criando solicitações de fundos. Os agentes também revelam a inteligência do pipeline e os perfis dos clientes para informar essas ações.

Pré-requisitos

- Sua conta migrou para o AWS Partner Central no console AWS de gerenciamento.
- Seu usuário ou função do IAM tem as permissões necessárias:
 - `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

Os insights de oportunidades são gerados pela IA para fins informativos para ajudar a orientar suas atividades de vendas. Os insights não garantem precisão ou integridade. Os parceiros devem verificar todos os AI-generated insights antes de usá-los em interações com clientes.

Criação de oportunidades

O agente cria novas oportunidades por meio de uma breve conversa em vez de preencher um formulário de várias etapas, o que reduz a entrada de dados e permite que as equipes de vendas parceiras passem mais tempo vendendo.

Para criar uma oportunidade

1. Na página de listagem de oportunidades, escolha Criar usando agente no menu suspenso Criar oportunidade.
2. No painel de conversação, descreva o negócio em linguagem natural ou faça o upload de um documento de apoio, como notas de reunião, uma proposta ou uma transcrição da chamada (PDF, DOCX, XLSX, TXT).
3. Revise os campos que o agente extraiu e enriqueceu, confirme ou corrija os valores e adicione as informações que faltam.
4. Aprove o rascunho. O agente cria a oportunidade, a envia para AWS análise e retorna a ID da oportunidade com o status de Aprovação pendente.

Para criar uma oportunidade a partir de uma existente, use agentes para clonar a oportunidade.

Resumo da oportunidade

Quando você abre uma página de detalhes da oportunidade, o agente gera automaticamente um resumo na parte superior da página. O resumo sintetiza os principais detalhes do registro da oportunidade, incluindo nome da empresa, setor, estágio da oportunidade, AWS gasto mensal esperado, data de fechamento prevista e tipo de engajamento. Isso fornece uma visão rápida do negócio sem digitalizar campos individuais do formulário.

Informações sobre o pipeline

O agente analisa suas oportunidades abertas e revela o que precisa de atenção, incluindo AWS estágio, prazos futuros e negócios paralisados. Em vez de analisar manualmente cada oportunidade, você pode acessar uma visão priorizada e acionável do seu funil.

Para acessar os insights do pipeline

1. No console do AWS Partner Central, escolha Oportunidades no painel de navegação à esquerda para abrir a página de listagem de oportunidades.

2. Escolha Perguntar sobre o funil de vendas na parte superior da página do anúncio.
3. Um painel de conversação é aberto, onde você pode fazer perguntas sobre seu funil em linguagem natural.

Você pode perguntar ao agente sobre tópicos como quais oportunidades precisam de atenção, integridade do pipeline em todos os estágios, previsões de datas de fechamento, padrões de oportunidades perdidas e velocidade geral do negócio.

Perfil do cliente

Em cada página de detalhes da oportunidade, o agente gera um perfil da empresa para o cliente associado usando dados publicamente disponíveis de fontes terceirizadas.

O perfil inclui:

Elemento	Description
Classificação da indústria	O setor primário e o subsetor do cliente.
Modelo de negócios	B2B, B2C ou híbrido.
Presença geográfica	Locais de escritórios e cobertura regional.
Tamanho da empresa e foco no mercado	Escala de operações e segmentos de mercado-alvo.
Desenvolvimentos recentes	Atualizações ou anúncios comerciais notáveis.

Escolha Mostrar mais para ver os detalhes estendidos do perfil. Todo o conteúdo do perfil é rotulado como “Gerado com dados publicamente disponíveis e insights de AWS IA”.

Note

Os perfis dos clientes são gerados usando informações publicamente disponíveis e podem não refletir os desenvolvimentos comerciais mais atuais. Os parceiros devem verificar os detalhes de forma independente antes de usá-los em interações com clientes.

Geração de jogos de vendas

O agente sintetiza tudo o que se sabe sobre a conta e gera uma estratégia de vendas personalizada sob demanda. Você recebe uma estratégia de vendas personalizada criada para a oportunidade específica com base nos dados disponíveis e nas AWS melhores práticas.

Para gerar uma jogada de vendas

1. Na página de detalhes da oportunidade, localize o painel Informações da oportunidade.
2. Escolha Gerar jogada de vendas.
3. O agente produz uma estratégia de vendas combinando os detalhes da oportunidade, o contexto do setor do cliente e as recomendações de AWS soluções relevantes.

Recomendação de solução

O agente combina suas soluções registradas com os requisitos de cada oportunidade, para que você possa ver quais soluções se encaixam sem cruzar manualmente seu portfólio.

Na página de detalhes da oportunidade, o painel Opportunity Insights exibe uma seção Solution Match. Para cada solução recomendada, o agente mostra:

Elemento	Description
Nome da solução	O nome da solução correspondente da sua conta de parceiro.
Description	Um resumo dos recursos da solução.

Para ver as recomendações de soluções

1. Na página de detalhes da oportunidade, localize o painel Informações da oportunidade.
2. Consulte a seção Solution Match para ver as soluções recomendadas.

Você também pode escolher Perguntar sobre esta oportunidade e fazer perguntas como “Quais das nossas soluções melhor se adequam a essa oportunidade?” ou “Nossa solução de migração já está vinculada a esse acordo?”

Recomendações da próxima etapa

O agente não mostra apenas em que estágio está o negócio, ele recomenda sua próxima etapa com base nos dados de oportunidades e nas AWS melhores práticas para a progressão do estágio de venda conjunta, para que você sempre saiba qual é a próxima melhor ação.

Para obter as recomendações da próxima etapa

1. Na página de detalhes da oportunidade, escolha Perguntar sobre esta oportunidade.
2. Escolha Dê-me recomendações da próxima etapa ou digite uma solicitação semelhante.
3. O agente compara os dados de sua oportunidade com os critérios de progressão de AWS estágio e identifica quais informações ainda são necessárias para avançar com o negócio.

Progressão de oportunidades

Quando você estiver pronto para promover uma oportunidade, o agente poderá ajudar a atualizar a oportunidade e progredir para a próxima etapa.

Para progredir em uma oportunidade

1. Na página de detalhes da oportunidade, escolha Perguntar sobre esta oportunidade.
2. Escolha Ajude-me a progredir nesta oportunidade ou digite uma solicitação semelhante.
3. O agente aceita documentos de apoio, como transcrições de reuniões, notas de chamadas ou resumos por e-mail. Carregue o documento relevante quando solicitado.
4. O agente extrai detalhes do documento, mapeia-os para os campos de oportunidade apropriados e avalia se a oportunidade atende a todos os requisitos para a próxima etapa.
5. Se todos os critérios forem atendidos, o agente atualizará os campos de oportunidade e os avançará para a próxima etapa.
6. Se as lacunas persistirem, o agente retornará um detalhamento dos requisitos satisfeitos versus insatisfeitos com orientação sobre o que ainda é necessário.

Recomendações de financiamento

O agente avalia os programas de financiamento de venda conjunta disponíveis em relação à sua oportunidade em tempo real e apresenta as opções certas com base nos detalhes da oportunidade e nos critérios de elegibilidade do programa.

No widget Recomendação de financiamento na página de detalhes da oportunidade, você pode ver os programas recomendados, obter valores estimados de financiamento e criar solicitações de fundos.

Para obter mais informações, consulte [Uso de agentes para recomendações de financiamento e solicitações de fundos](#).

Considerações importantes

Consideração	Detalhes
Escopo de dados	O agente considera somente as oportunidades que você enviou à Central de Parceiros da AWS a partir da sua conta de parceiro. Ele não acessa dados de outros parceiros ou contas.
Perfis de clientes	Gerado a partir de dados disponíveis publicamente por meio de uma API de terceiros. Não é proveniente de sistemas parceiros AWS ou de nossos parceiros.
Permissões	Os recursos são controlados pelas permissões do IAM. Usuários sem as permissões necessárias recebem uma mensagem de acesso negado.

Recursos relacionados

- [Gerenciando oportunidades](#)
- [Usando agentes para recomendações de financiamento e solicitações de fundos](#)

AWS processo de análise de oportunidades

AWS realiza uma análise inicial das oportunidades enviadas e pode exigir informações adicionais do AWS Parceiro, de acordo com os [Termos e Condições da ACE](#). Se forem necessárias informações adicionais para uma análise secundária, os usuários com o líder da aliança ou contatos da oportunidade receberão notificações por e-mail. Na página Oportunidades, a Ação necessária é exibida na coluna Status para oportunidades que exigem mais informações.

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#).
2. Escolha Venda, Oportunidade.

3. Na seção Oportunidades, escolha Filtrar.
4. Na página Filtro, escolha Ação necessária.
5. Escolha Aplicar.
6. Escolha a linha da Action required oportunidade que você deseja atualizar.
7. Escolha a ID da oportunidade.
8. Na página de detalhes da oportunidade, analise o índice de qualidade da oportunidade, a recomendação e as ações AWS recomendadas e use o agente para acelerar as melhorias. Para obter detalhes, consulte [Agentes para gerenciamento de oportunidades](#).
9. Escolha Editar.
10. Faça as alterações necessárias e escolha Salvar.
11. Selecione Enviar.

Aceitando oportunidades

Os AWS parceiros elegíveis para a [ACE \(os Termos e Condições da ACE definem a elegibilidade da ACE\)](#) podem receber indicações AWS de oportunidades. Essas oportunidades são geradas AWS quando o consentimento foi obtido para permitir que um AWS parceiro ajudasse com a solução ou carga de trabalho proposta.

Quando AWS identifica uma oportunidade de cliente que se alinha aos recursos, às soluções ou à experiência de um parceiro, ele pode compartilhá-la diretamente por meio da Central de Parceiros da AWS. Essas oportunidades AWS indicadas aparecem na guia Convites de oportunidade, na qual os parceiros têm 5 dias úteis para aceitá-las ou rejeitá-las. Depois de aceita, a oportunidade passa para a guia Oportunidades, onde os parceiros podem gerenciar todas as oportunidades ativas.

Note

Você deve aceitar uma oportunidade dentro de cinco dias úteis ou ela será removida da sua visualização na guia Convites de oportunidades. Para ver os detalhes da oportunidade antes de aceitá-la, na página Oportunidades, escolha a ID da oportunidade.

Antes de aceitar uma oportunidade, você só tem acesso aos seguintes campos:

- Campos da empresa do cliente — Usuário final (nome da empresa), site do usuário final, país, código postal, setor vertical.

- Campos de oportunidade — Tipo de oportunidade, caso de uso, data de criação, título do projeto do parceiro, problema comercial do cliente, próxima etapa, modelo de entrega, receita mensal recorrente, data prevista de fechamento, fonte do lead, propriedade da oportunidade.
- AWS campos de contato — Nome e e-mail do representante de AWS vendas, proprietário da AWS conta, gerente de Manager/ISV sucesso do parceiro, representante de Manager/Partner desenvolvimento de parceiros, WWPS PDM.

Para aceitar uma oportunidade

1. Na guia Convites de oportunidades para ver as oportunidades pendentes de aceitação.
2. Clique na ID da oportunidade para ver todos os detalhes da oportunidade visíveis antes da aceitação.
3. Para aceitar a oportunidade na página de oportunidades da Central de parceiros da AWS, selecione a oportunidade que você deseja aceitar e clique em Aceitar convite. Você poderá aceitar várias oportunidades.
4. Depois que uma oportunidade for aceita, uma confirmação será exibida.

Atualizando as próximas etapas e o estágio da oportunidade

Recomendamos que AWS os parceiros atualizem as oportunidades com visibilidade AWS de vendas com as próximas etapas em cada mudança de estágio.

Para adicionar as próximas etapas

1. Na página Oportunidades, escolha a linha da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de. `Approved`
2. Escolha ID da oportunidade.
3. Na página de detalhes da oportunidade, em Próximas etapas, escolha Adicionar próxima etapa.
4. Na página Próximas etapas, insira um comentário de até 255 caracteres.
5. Escolha Salvar.

Inclua uma ação específica com uma entrega, um proprietário nomeado e uma data concreta, e atualize-a sempre que o negócio for concluído. A próxima etapa é usada para calcular seu índice de qualidade de oportunidade.

Para atualizar o estágio da oportunidade

1. Na página Oportunidades, escolha a linha da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de. `Approved`
2. Escolha ID da oportunidade.
3. Na página de detalhes da oportunidade, escolha um estágio na lista suspensa Estágio de mudança.

AWS visibilidade do palco

Quando uma oportunidade atinge seu estágio terminal (status `Launched` ou `Closed/Lost`), o AWS Parceiro deve concluir o seguinte:

1. Atualize a data de fechamento da oportunidade.
2. Insira um ID AWS da conta, se aplicável.
3. Atualize o estágio da oportunidade.

As oportunidades em um estágio terminal (`Launched` ou `Closed/Lost`) não mostram um Índice de Qualidade da Oportunidade ou um movimento de venda conjunta. É por isso que algumas oportunidades abertas são pontuadas e outras não.

Se o AWS vendedor atualizar uma oportunidade para um estágio terminal em seu sistema de CRM (gerenciamento de relacionamento com o cliente), três novos campos serão preenchidos para a oportunidade:

- AWS Estágio
- AWS Data de encerramento
- AWS Closed/Lost Razão

Para ver AWS Palco, AWS Data de encerramento, AWS Closed/Lost Campos de motivo

1. Na página Oportunidades, clique no ID da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de. `Approved`
2. Escolha a guia Detalhes adicionais.

As edições na data de AWS fechamento na guia Detalhes adicionais não afetam a data de fechamento alvo na guia Detalhes do projeto. As edições no AWS Stage na guia Detalhes adicionais não afetam o Stage na seção Visão geral na página de detalhes da oportunidade.

Contatos de oportunidades

Você pode ver os AWS contatos de qualquer oportunidade validada na página de oportunidades da Central de Parceiros da AWS.

Adicionar um contato com o cliente fortalece a oportunidade e ajuda a melhorar seu índice de qualidade da oportunidade.

Para ver os contatos da oportunidade

1. Na página Oportunidades, escolha a linha da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de. `Approved`
2. Escolha Atualizar ou o nome da empresa do cliente.
3. Escolha a guia Contatos.

Criação de um canal de colaboração no Slack

AWS Os parceiros podem solicitar colaboração em oportunidades estratégicas selecionadas de alto valor que exijam suporte de AWS venda conjunta. A oportunidade elegível deve estar na fase qualificada ou superior. Depois de aprovado, o parceiro receberá uma notificação por e-mail com um convite para entrar no canal designado do Slack.

Para enviar uma solicitação de colaboração:

1. Faça login na Central de parceiros da AWS.
2. Escolha Vender na barra de navegação superior e, em seguida, escolha Gerenciamento de oportunidades.
3. Em Oportunidades, escolha a ID da oportunidade para ver os detalhes.
4. Na página de detalhes da oportunidade, escolha a guia Canais de colaboração.
5. Escolha Solicitar um canal do Slack.
6. Selecione usuários para adicionar ao canal e escolha Adicionar ao canal.

Depois de enviar a solicitação, você pode ver o status e os detalhes do canal, incluindo contatos de parceiros convidados e o status do convite.

Quando uma solicitação de colaboração é enviada, o gerente da AWS conta da oportunidade é notificado. Em seguida, o gerente da conta cria o canal do Slack, adicionando os contatos selecionados e outros membros relevantes da equipe de oportunidades. Depois que o canal é criado, um convite por e-mail é enviado para todas as partes convidadas.

Para aceitar o convite:

1. No convite por e-mail, escolha Começar. O Slack abrirá no seu navegador.
2. Selecione a organização associada ao seu convite. O e-mail que você usa para o Slack deve corresponder ao usado na sua conta do AWS Partner Central.
3. Escolha o espaço de trabalho do Slack que você gostaria de usar para entrar no canal.
4. Escolha Entrar no canal.

Desativar e sair de um canal:

- Os parceiros podem optar por não receber futuros convites do Slack Opt-out selecionando todos os convites da primeira mensagem fixada no canal.
- Para sair de um canal, escolha o nome do canal no cabeçalho da conversa para ver as informações do canal. Em seguida, escolha Sair do canal nas opções do canal. Como alternativa, você pode escolher Sair do canal na primeira mensagem fixada.

Pesquisar e filtrar oportunidades

Use a barra de pesquisa nas guias Leads e Oportunidades para encontrar registros na lista atual.

Use seletores de coluna nas guias Leads e Oportunidades para personalizar as exibições. Escolha o ícone de engrenagem do Seletor de Colunas nas guias Leads ou Oportunidades para selecionar as colunas que você deseja exibir na lista.

Tags AWS partição para oportunidades

Agora, os parceiros podem especificar detalhes da AWS partição ao criar ou gerenciar oportunidades no AWS Partner Central no console.

Crie uma nova oportunidade

1. Navegue até Criar oportunidade.
2. Na segunda etapa Adicionar detalhes do projeto, localize a seção de detalhes da AWS partição.
3. Selecione a AWS partição no menu suspenso.
4. Continue com a criação de oportunidades.

Editar oportunidade existente

1. Abra a oportunidade que você deseja atualizar.
2. Navegue até os detalhes do projeto.
3. Localize o campo de AWS partição.
4. Selecione Editar e escolha o valor de partição apropriado.
5. Salve as alterações.

AWS atualizações

1. AWS as atualizações fornecerão valores sugeridos com base no que seu AWS contato sugere.
2. O sistema mostrará os valores sugeridos quando a AWS entrada for diferente da sua entrada.
3. Os parceiros podem simplesmente localizar o registro com a propriedade sendo AWS particionada, selecionar e clicar em Aplicar.
4. O valor sugerido será salvo na oportunidade.

Ações em massa

Oportunidades de importação

1. Para fazer upload de oportunidades em massa, escolha a lista suspensa para Ações em massa e selecione Importar oportunidades. Os parceiros recebem uma visão geral das principais etapas envolvidas.
2. Escolha Iniciar importação. Os usuários devem concluir as seguintes etapas de download e preparação do arquivo CSV para importação antes de fazer o upload dos arquivos:

- Sempre baixe o modelo mais recente do Excel: a data em que o modelo foi atualizado pela última vez será exibida para transparência do usuário. Observação: é responsabilidade do usuário garantir que a versão mais recente do modelo esteja sendo usada para upload.
 - Novas mudanças: consulte a nova seção “Produtos e ofertas” para obter orientação sobre como associar produtos e ofertas às oportunidades. Faça o download da planilha dinâmica para verificar os códigos de produto e IDs de oferta da APN para adicionar ao modelo de Excel em massa.
 - Prepare o arquivo Excel a ser importado: preencha todas as informações nos campos obrigatórios destacados em amarelo. Existem caixas guiadas que aparecem ao clicar na célula. Eles apoiam você durante o processo para inserir as informações corretas. Algumas células têm listas suspensas nas quais você pode revisar e escolher os campos obrigatórios.
 - Colunas adicionais são necessárias se você selecionar determinadas opções: Colunas adicionais são destacadas no arquivo do Excel e listadas na tabela.
3. Escolha Próximo.
 4. Quando o modelo do Excel estiver pronto, escolha Selecionar arquivo, selecione o arquivo.csv salvo e escolha Carregar. Se você receber uma mensagem de erro ao resolver qualquer campo ausente, consulte as tabelas anexas nesta seção.
 5. Escolha Importar para continuar e aguarde a mensagem de confirmação. Se você receber uma mensagem de erro, consulte a seção Erros no upload em massa.
 6. Escolha Concluído e feche a importação em massa para retornar à página de oportunidades da Central de Parceiros da AWS.

Campos de oportunidade

A tabela a seguir descreve os campos obrigatórios para criar oportunidades:

Campos

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
Customer/company nome	O nome pode ter no máximo 80 caracteres.
Setor vertical (valor da lista de opções)	Nome da empresa do cliente:

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
	• Escolha um setor vertical na lista de opções. Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto. • Precisa mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores contendo mapeamento. • Setor Outro (obrigatório se a vertical do setor for Outro) (coluna C). • O campo obrigatório quando a opção Setor Vertical é selecionada é Outro. • Máximo de 255 caracteres. • O governo exige o seguinte: A oportunidade pertence a NatSec? (coluna D)
País (valor da lista de seleção)	Campos condicionais obrigatórios: • Precisa mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto. • State/province (valor da lista de opções) (coluna F). • Quando o país está definido como Estados Unidos da América state/province , (coluna F) é obrigatória.
CEP	• O campo é específico para o código postal de cobrança do cliente final. • Máximo de 20 caracteres. • Se o código postal começar com zero, reformate a célula como texto. • Atenção à formatação de acordo com cada país. Consulte a guia de valores e siga o formato do código postal do país selecionado. Se o seu país não tiver um código postal, deixe-o em branco.

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
Site do cliente	• Deve ser um domínio válido. • Nenhuma página de mídia social é permitida. • Máximo de 255 caracteres. • Se o domínio terminar em .co, adicione uma barra (/) ao final (por exemplo, www.domain.co/).
Necessidade primária de parceiros da AWS	• Campo condicional obrigatório. • É necessário mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se você selecionar Co-Sell, as Atividades de vendas serão obrigatórias (coluna W).
Título do projeto do parceiro	O título do projeto pode ter no máximo 60 caracteres.
Problema comercial do cliente	Descreva o ponto problemático ou o problema comercial do cliente. A descrição deve ter no mínimo 20 caracteres.
Solução oferecida	Descreva a solução em no máximo 255 caracteres. Insira o ID da oferta para a solução. Se você não tiver um ID de oferta, insira Outro. Se você inserir Outro, então Outra Solução Oferecida será obrigatória (Coluna M).
Outra solução oferecida	Descreva a solução em no máximo 255 caracteres.
Caso de uso (valor da lista de opções)	• É necessário mapear para um caso de uso válido. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto.
Receita mensal recorrente estimada da AWS	Use somente números e nenhuma formatação especial. Lembre-se de contar as receitas em dólares e usar a notação decimal dos EUA (0,000,00).

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
Data de fechamento prevista	- A data futura deve estar no formato mm/dd /aaaa. Atualize a formatação da coluna antes e depois de salvar o arquivo.csv. - Ao formatar a coluna, não use asteriscos no formato de data, pois eles responderão às alterações com base na localização e no sistema operacional do usuário. Faça o download de um novo modelo, transfira somente seus dados e formate a coluna de data de lançamento alvo usando as etapas na próxima seção.
Tipo de oportunidade	- Selecione na lista de valores válidos somente para especificar se o projeto é um novo negócio líquido, renovação ou expansão. - Se a oportunidade for uma renovação ou expansão, você poderá adicionar o ID da oportunidade principal na coluna Y
Modelo de entrega (valor da lista de seleção)	- Precisa mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento. - Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto.
A oportunidade vem da atividade de marketing? (obrigatório)	- Escolha Sim ou Não. Se você escolher Sim, o campo a seguir será obrigatório: Os fundos de desenvolvimento de marketing foram usados? (obrigatório se a oportunidade for proveniente de uma atividade de marketing? está definido como Sim) (Coluna U). - Se você escolher Sim, os seguintes campos também serão opcionais: - Campanha de marketing da AWS (coluna AK). - Canal de atividades de marketing (coluna AL). - Atividade de marketing Use-Case (coluna AM). - É necessário mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento.
Atividades de vendas	Descreve as atividades de vendas do cliente. Isso é necessário se a necessidade primária do parceiro da AWS (coluna I) estiver definida como Co-Sell.

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
Rastreamento competitivo (coluna AI)	Se o Rastreamento Competitivo estiver definido como Outros, então Outros Concorrentes (coluna AJ) será obrigatório.

Campos obrigatórios secundários

Os campos obrigatórios secundários (destacados em preto) são obrigatórios:

1. Se a vertical da indústria estiver definida como Outra, a vertical deverá ser especificada na coluna C.
2. Se o setor vertical estiver definido como Governo, o seguinte campo será solicitado: A oportunidade pertence a NatSec? (coluna D).
3. Se País estiver definido como Estados Unidos da América, State/province será obrigatório (coluna F).
4. Se a Solução oferecida estiver definida como Outra, então Outra Solução Oferecida será necessária (Coluna M).
5. Se você escolher Sim para Is Opportunity from Marketing Activity, os fundos de desenvolvimento de marketing foram usados? é obrigatório (coluna U).
6. Se a necessidade primária do parceiro da AWS estiver definida como Co-Sell, especifique Atividades de vendas na (coluna W).
7. Se o Rastreamento competitivo estiver definido como Outro, você deverá especificá-lo na coluna AJ.
8. Se o modelo do Excel contiver uma guia Valores, você poderá usá-la para preencher as colunas adicionais.

Campos opcionais

A tabela a seguir descreve os campos opcionais para criar oportunidades:

Campos opcionais

Nome do campo (opcional)	Descrição
Produtos da AWS (coluna X)	Adicione o código do produto da AWS a partir do arquivo Excel na etapa 1. Se você tiver vários IDs, separe cada um com ponto e vírgula (;).
Telefone do cliente	Somente números são permitidos.
E-mail do cliente	Deve ser um endereço de e-mail válido.
ID da conta da AWS	Deve ser um número de 12 dígitos. Se o ID começar com zero, reformate a célula como texto.
Comentários adicionais	Máximo de 255 caracteres.
State/province (valor da lista de seleção)	• Campo condicional obrigatório. • Estado é um campo obrigatório quando o país está definido como Estados Unidos da América. • Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto.
Endereço e cidade	Máximo de 255 caracteres alfanuméricos (cada).
Rastreamento competitivo (valor da lista de opções)	• Campos condicionais obrigatórios. • É necessário mapear para um caso de uso válido. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se Outros competidores (coluna AI) for selecionada, a coluna AJ será obrigatória (máximo de 255 caracteres).
Desenvolvimento de marketing financiado (valor da lista de seleção)	É necessário mapear para um caso de uso válido. Consulte a planilha de valores para mapeamento.
Contato de vendas principal, nome, sobrenome e cargo	O contato referenciado nesse campo está incluído nas notificações por e-mail relacionadas à oportunidade.

Nome do campo (opcional)	Descrição
Telefone de contato principal	Somente números são permitidos.
E-mail de contato principal	Deve ser um endereço de e-mail válido.
Identificador exclusivo do Partner CRM	Certifique-se de que o valor seja exclusivo para cada oportunidade ou deixe esse campo em branco para que outros usuários possam salvar e enviar registros.

Oportunidades de exportação

A funcionalidade de exportação em massa permite que um usuário exporte até 1.500 oportunidades em um arquivo.csv.AWS As referências de oportunidades que não foram aceitas não aparecerão na exportação. Para gerar um arquivo com suas oportunidades, escolha Exportar oportunidades na lista suspensa de importação em massa.

Note

Você exportará todas as oportunidades filtradas nas oportunidades atualmente selecionadas até 2021.

Oportunidades de atualização

A função de atualização em massa pode exportar oportunidades validadas em massa. Esse recurso foi projetado para ser escalável e fornecer visibilidade de cada engajamento.

1. Na lista suspensa de ações em massa, escolha Atualizar oportunidades.
2. Prepare as oportunidades que você deseja atualizar e baixar. Use filtros para restringir o escopo.
3. Escolha Próximo.
4. Escolha Baixar arquivo XLS preparado para gerar e baixar suas AWS oportunidades. Reconheça que há um limite de 1.500 oportunidades que podem ser baixadas.
5. Abra o arquivo no Excel, faça as alterações necessárias e salve o arquivo como.csv.
6. Escolha Carregar arquivo, escolha o arquivo.csv salvo e escolha Atualizar. Uma janela pop-up confirma o status do processo.

7. Confirme se você preparou o arquivo.csv e está pronto para carregá-lo e, em seguida, escolha Avançar.
8. Escolha o arquivo que você preparou e escolha Carregar arquivo CSV.
9. Você será redirecionado para a página de oportunidades da Central de Parceiros da AWS.
10. Quando a atualização em massa for concluída, você receberá uma notificação.

 Note

Para revisar seu histórico de atualizações em massa e obter informações detalhadas, escolha Ir para atualizações em massa.

Descobrendo e gerenciando conexões de parceiros

Esta seção fornece instruções detalhadas sobre os recursos Partner Discovery e Partner Connections na Central de Parceiros da AWS, ajudando AWS os parceiros a descobrir, se conectar e colaborar com outros AWS parceiros.

Introdução

Para acessar esses recursos:

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. No painel de navegação esquerdo, selecione:
 - Partner Discovery se você quiser pesquisar novos parceiros, revisar seus detalhes de perfil ou enviar solicitações de conexão
 - Conexões de parceiro para enviar convites de conexão ou gerenciar conexões ativas e solicitações de conexão

Parceiro Discovery

No Partner Discovery, você pode encontrar ou pesquisar outros parceiros para ver seus detalhes ou enviar solicitações de conexão.

Encontrando parceiros

Você pode pesquisar parceiros usando vários critérios:

- Nome do parceiro - Pesquise pelo nome específico de uma organização parceira
- Palavras-chave na descrição - Encontre parceiros com base em termos relevantes nas descrições de suas empresas
- Setor - Filtrar por setores específicos do setor
- Localização - Pesquise por país em que eles fazem negócios
- Programa de parceiros - Filtrar por participação AWS no programa de parceiros
- Tipo de parceiro - Pesquise por classificação de parceiro (parceiro consultor, ISV, revendedor, distribuidor)

- Especialização - Encontre parceiros com competências específicas ou designações de serviço
- Tipo de solução - Filtre pelos tipos de soluções que os parceiros oferecem
- Status da conexão - Visualize os parceiros com base no status atual da sua conexão com eles

Usando filtros de pesquisa

Você pode usar um ou vários desses filtros disponíveis para procurar o parceiro correto. A funcionalidade de pesquisa permite que você:

1. Combine vários filtros para obter resultados mais precisos
2. Refine sua pesquisa adicionando ou removendo critérios

Analizando perfis de parceiros

Depois de receber resultados que satisfaçam seus critérios, você pode:

- Clique no nome do parceiro para ver seu perfil detalhado, que inclui:
 - Descrição e visão geral da empresa
 - Foco no setor e áreas de especialização
 - Participação no programa de parceiros
 - Especializações
- Envie uma solicitação de conexão diretamente dos resultados da pesquisa

Melhores práticas para o Partner Discovery

Ao pesquisar e se conectar com outros AWS parceiros, considere o seguinte:

- Use palavras-chave específicas para restringir seus resultados de pesquisa
- Analise cuidadosamente os perfis dos parceiros antes de enviar solicitações de conexão
- Filtre por localização para selecionar parceiros nas regiões desejadas
- Procure parceiros com AWS competências relevantes

Conexões de parceiros

Em Partner Connections, você pode gerenciar suas conexões de parceiros existentes e solicitações de incoming/outgoing conexão ativas.

Enviando solicitações de conexão

Quando você encontra o parceiro certo com o qual deseja se conectar por meio do Partner Discovery:

Para enviar uma solicitação de conexão:

1. Selecione o parceiro nos resultados da pesquisa.
2. Clique no botão Enviar solicitação de conexão.
3. Preencha o formulário de solicitação de conexão especificando:
 - Seu nome completo
 - Seu e-mail de contato
 - Uma mensagem personalizada para o destinatário explicando por que você está solicitando a conexão

Visualizando e gerenciando conexões

No Partner Connections, você pode:

- Veja todas as conexões existentes - Veja seus relacionamentos ativos com parceiros
- Monitore as solicitações de conexão recebidas - revise as solicitações que você recebeu de outros parceiros na guia Solicitações de conexão. O líder da aliança do parceiro destinatário também receberá um e-mail quando você receber uma solicitação de conexão.
- Monitore solicitações de conexão de saída - Acompanhe o status das solicitações que você enviou
- Execute ações em relação às solicitações: aceite, rejeite ou responda às solicitações de conexão na guia Solicitações de conexão. O líder da aliança do parceiro remetente receberá um e-mail quando sua solicitação de conexão for aceita ou rejeitada por um destinatário.

Como gerenciar conexões

Respondendo às solicitações de conexão

Para gerenciar as solicitações de conexão recebidas:

- Clique na guia Conexões de parceiros para ver todas as conexões ativas
- Selecione a guia Solicitação de conexão para visualizar solicitações com status de resposta pendente
- Se você quiser aceitar uma solicitação - Selecione essa solicitação, que estabelecerá uma conexão e possibilitará oportunidades de colaboração, e aceite a conexão
- Se você quiser rejeitar a solicitação, basta recusá-la

Status da solicitação de conexão

Suas solicitações de conexão podem ter os seguintes status:

- Resposta pendente - Esperando que o destinatário aceite ou rejeite
- Cancelado - A solicitação foi retirada antes da resposta
- Rejeitado - A solicitação foi recusada pelo destinatário

Encerrando conexões

Se você decidir encerrar uma conexão com seu parceiro, poderá fazê-lo a qualquer momento. Depois de encerrar a conexão, você não poderá compartilhar nenhuma nova oportunidade colaborativa com eles. No entanto, não se preocupe com os compromissos existentes. Todas as oportunidades que foram compartilhadas enquanto sua conexão estava ativa continuarão sem alterações.

Para finalizar uma conexão:

1. Selecione a conexão na guia Conexões de parceiros.
2. Clique no botão Encerrar conexão.

Status da conexão

Seus relacionamentos com parceiros mostrarão um desses status:

- Conectado - Conexão ativa estabelecida, a colaboração é possível
- Não conectado - A conexão foi encerrada anteriormente ou nunca existiu, a colaboração não é possível

Requisitos de colaboração

Important

É necessária uma conexão existente para colaborar em oportunidades com vários parceiros. Os parceiros devem manter conexões ativas com:

- Compartilhe oportunidades
- Colabore em propostas conjuntas
- Participe de contratos com vários parceiros

Editando preferências de conexão

- Os parceiros podem gerenciar suas preferências de conexão. Se um parceiro não quiser que os detalhes do perfil possam ser descobertos na página de descoberta de parceiros, ele poderá alterar a visibilidade do perfil do parceiro para “Privado”. Para obter mais informações sobre como criar e atualizar seu perfil de parceiro, consulte Gerenciando seus perfis.
- Se os parceiros optarem por ser detectáveis na página de descoberta, mas não quiserem ativar o recebimento de solicitações de conexão, eles poderão atualizar suas preferências de solicitação de conexão. Os parceiros também podem optar por excluir até 50 parceiros específicos do envio de solicitações de colaboração.

Práticas recomendadas

Para solicitações de conexão

- Personalize suas mensagens de conexão
- Explique claramente os possíveis benefícios da colaboração
- Inclua casos de uso ou oportunidades específicos
- Forneça suas informações de contato para acompanhamento

Para gerenciar conexões

- Revise e mantenha regularmente sua rede de parceiros
- Responda prontamente às solicitações de conexão recebidas
- Mantenha seu próprio perfil de parceiro atualizado e abrangente
- Conexões finais que não são mais relevantes ou ativas

Histórico de documentos do Guia de vendas da Central de Parceiros da AWS

A tabela a seguir descreve os lançamentos da documentação da AWS Partner Central Documentation.

Alteração	Descrição	Data
Lançamento do recurso Partner Revenue Attribution ID	Políticas gerenciadas adicionadas para gerenciar o acesso ao recurso Partner Revenue Attribution ID.	30 de junho de 2026
Lançamento de recurso de enriquecimento de chumbo	Documentação adicionada para enriquecer leads com AWS insights. Para obter mais informações, consulte Enriquecimento de leads .	16 de junho de 2026
Lançamento de recursos do ACE Resonate	Guia de vendas atualizado com alterações para ACE resonate. Para obter mais informações, consulte Gerenciando oportunidades .	16 de junho de 2026
Lançamento de recurso do Programa de Migração: oportunidades de aceleração, enriquecimento de dados	Documentação adicionada para programas da APN com detalhes de aceleração do programa de migração.	30 de janeiro de 2026
Lançamento do recurso de AWS partição de marcação para oportunidades	Foi adicionada documentação para marcar a AWS partição em busca de oportunidades.	11 de dezembro de 2025
Lançamento do recurso de dimensionamento de ofertas	Atualizado criando uma documentação de oportunid	8 de dezembro de 2025

ades com a etapa de dimensionamento do negócio.

[Lançamento do console do AWS Partner Central](#)

Documentação atualizada para o lançamento do novo console do AWS Partner Central com recursos aprimorados de descoberta de parceiros, gerenciamento de conexões e colaboração de oportunidades.

30 de novembro de 2025

[Lançamento de recursos de oportunidades com vários parceiros](#)

Informações adicionadas para compartilhar e aceitar oportunidades com vários parceiros. Informações adicionadas sobre como se conectar com outros parceiros.

4 de dezembro de 2024

[Lançamento de recursos da colaboração com o Slack](#)

Instruções adicionadas aos canais de colaboração do Slack.

1.º de novembro de 2024

[Primeiro lançamento](#)

Primeira versão do Guia de vendas da Central de Parceiros da AWS.

2 de novembro de 2023

As traduções são geradas por tradução automática. Em caso de conflito entre o conteúdo da tradução e da versão original em inglês, a versão em inglês prevalecerá.