



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
Gestione dei lead	2
Stato del lead	2
Aggiornamento di un lead	2
Convertire un lead in un'opportunità	3
Ricezione di lead condivisi da AWS	3
Accettare un lead	3
Importazione di lead	4
Modello CSV	4
Processo di importazione	8
Risoluzione degli errori di importazione	9
Record non riusciti (CSV)	11
Limits	12
Potenziamento dei lead	12
Nozioni di base	12
Arricchimento dei lead	12
Batch di lead arricchiti	13
Comprendere i risultati dell'arricchimento	13
Gestione delle opportunità	14
AWS fasi di vendita	14
Co-sell finanziamento	15
Co-sell movimento	15
Opportunità: punteggio di qualità	15
Migliora l'igiene delle opportunità	16
Creare un'opportunità	16
Crea un'opportunità	17
Opportunità di clonazione	23
Agenti per la gestione delle opportunità	23
Prerequisiti	23
Creazione di opportunità	24
Riepilogo delle opportunità	25
Informazioni sulla pipeline	25
Profilo del cliente	25
Le vendite giocano alla generazione	26

Consigli sulla soluzione	27
Raccomandazioni sulla fase successiva	27
Progressione delle opportunità	28
Consigli di finanziamento	28
Considerazioni importanti	29
Risorse correlate	29
AWS processo di revisione delle opportunità	29
Accettazione delle opportunità	30
Aggiornamento delle fasi successive e della fase di opportunità	31
AWS visibilità sul palco	32
Contatti relativi all'opportunità	32
Creazione di un canale di collaborazione	33
Cerca e filtra le opportunità	34
Assegnazione di tag AWS partizione per le opportunità	34
Azioni in blocco	35
Opportunità di importazione	35
Opportunità di esportazione	41
Aggiorna le opportunità	42
Scoperta e gestione delle connessioni con i partner	43
Nozioni di base	43
Scoperta dei partner	43
Ricerca di partner	43
Collegamenti con i partner	45
Invio di richieste di connessione	45
Visualizzazione e gestione delle connessioni	45
Gestione delle connessioni	46
Requisiti di collaborazione	47
Modifica delle preferenze di connessione	47
Best practice	47
Cronologia dei documenti	49
.....	li

Nozioni di base

AWS Partner Central consente ai AWS partner di coinvolgere con successo i clienti AWS utilizzando il [AWS Partner Customer Engagements Program](#), indipendentemente dal fatto che il coinvolgimento provenga dai AWS partner tramite l'invio tramite Opportunities, Leads o generato da AWS.

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.

Questa sezione descrive cosa devi fare prima di utilizzare le funzionalità Opportunities e 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](#).

Gestione dei lead

La pagina Leads in AWS Partner Central ti consente di gestire il ciclo di vita dei lead: accetta lead condivisi da AWS, importa i tuoi lead, arricchisci i lead con AWS approfondimenti, riporta gli aggiornamenti e converti i lead in opportunità. La pagina Leads ha tre schede:

- Lead: dove puoi arricchire i batch di lead, gestire i lead e convertire i lead in opportunità
- Inviti ai lead: in cui puoi accettare o rifiutare i lead condivisi con te da AWS
- Batch di lead arricchiti: in cui puoi esaminare i batch di lead arricchiti e i risultati dell'arricchimento

Stato del lead

I lead possono avere lo stato seguente:

Stato del lead	Descrizione
Non qualificato	Lo stato predefinito per un nuovo lead. Il partner non ha ancora valutato se il lead possa essere collegato a un'opportunità realizzabile.
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.
Squalificati	Il lead non può essere legato a un'opportunità.
Other (Altro)	La qualifica del protagonista non rientra negli stati standard.

Aggiornamento di un lead

1. Passa a qualsiasi lead utilizzando la casella di controllo o selezionando il 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 scegli 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](#).

Ricezione di lead condivisi da AWS

Gli inviti ai lead AWS vengono visualizzati nella scheda Inviti per lead, dove puoi accettarli o rifiutarli entro un periodo di 5 giorni lavorativi. Devi accettare un invito lead prima che tutti i dettagli del lead, comprese le informazioni di contatto, siano resi visibili. I lead rifiutati vengono rimossi automaticamente dalla scheda Inviti per lead.

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. Dalla scheda Inviti per lead, seleziona uno o più lead utilizzando le caselle di controllo, quindi scegli Accetta invito. In alternativa, seleziona un invito per lead e scegli Accetta invito nell'angolo in alto a destra.
2. Viene visualizzata una finestra di dialogo di conferma. Conferma l'accettazione.
3. Apparirà un banner che informa dell'avvenuta accettazione.

Una volta accettato, i dettagli completi del lead, comprese le informazioni di contatto, diventano visibili. I lead accettati vengono visualizzati nella scheda Lead, dove possono essere arricchiti con AWS approfondimenti, modificati e convertiti in opportunità.

Importazione di lead

La funzionalità Import lead in AWS Partner Central ti consente di creare più lead originati dai partner contemporaneamente. Carica un file CSV per importare i lead. Ogni riga valida del file crea un lead tramite il programma APN Customer Engagements (ACE). Puoi importare fino a 100 lead per file.

Dopo l'importazione, puoi arricchire i tuoi lead con segnali di AWS coinvolgimento, tra cui azioni e AWS approfondimenti consigliati come il punteggio di coinvolgimento di Marketplace. Usa queste informazioni per dare priorità alla divulgazione e identificare i lead che hanno maggiori probabilità di convertirsi in opportunità.

Modello CSV

Per assicurarti che i dati siano formattati correttamente, scarica il modello CSV dalla pagina Importa lead. Il modello contiene 17 colonne. Usa le intestazioni di colonna esatte mostrate di seguito: il sistema le usa per mappare i dati ai campi principali.

Campi obbligatori

I seguenti campi sono obbligatori. Le righe prive di uno di questi campi non vengono convalidate e vengono visualizzate nel file CSV dei record con errori.

Colonna	Formato	Description	Esempio
Company Name	Max 120 caratteri	Denominazione legale dell'azienda del cliente. Questo valore viene utilizzato anche per	Acme Corp

Colonna	Formato	Description	Esempio
		generare il titolo visualizzato del lead in AWS Partner Central.	
Country	Valore predefinito	Two-letter codice del paese della sede del cliente, in formato ISO 3166-1 alpha-2. Il codice deve corrispondere a uno dei valori accettati. Scarica il modello per l'elenco completo. Valori comuni:US,GB,DEIN,JP,AU,CA,FR,SG,BR.	US
Contact Business Title	Massimo 80 caratteri	Job o ruolo del contatto principal e presso l'azienda cliente. Questo campo è sempre obbligatorio: le righe senza un titolo commerciale falliscono e restituiscono un MISSING_CONTACT errore.	CTO, VP of Engineering
Contact First Name	Massimo 80 caratteri	Nome del contatto principale. Nome, cognome ed e-mail sono tutti obbligatori per ogni contatto.	Jane
Contact Last Name	Massimo 80 caratteri	Cognome del contatto principale.	Doe
Contact Email	Formato e-mail valido, massimo 80 caratteri	Indirizzo email aziendale del contatto. Obbligatorio e deve essere un formato e-mail valido (ad esempio,user@domain.com). Un valore non valido genera un INVALID_EMAIL errore.	jane.doe@acme.com

Campi facoltativi

I seguenti campi forniscono un contesto aggiuntivo per i lead. Lasciali vuoti se le informazioni non sono disponibili.

Colonna	Formato	Description	Esempio
Row Id	Numero intero positivo	Un identificatore univoco per ogni riga. Utilizzato per la deduplicazione all'interno del file: se due righe condividono la stessa rigaRow Id, la seconda riga viene saltata con un errore. DUPLICATE_ROW Non inviato a AWS	1, 2, 3
Street Address	Max 255 caratteri	Indirizzo completo della sede o della sede principale del cliente.	123 Main Street
City	Max 255 caratteri	Città operativa del cliente.	Seattle
State Or Region	Testo libero	Stato, provincia o regione all'interno del paese.	WA
Postal Code	Massimo 20 caratteri	CAP o codice postale.	98101
Industry	Valore predefinito	Settore verticale in cui opera il cliente. Se fornito, deve corrispondere esattamente a uno dei valori accettati. Lascia vuoto se non sei sicuro: un valore non riconosciuto genera un errore. INVALID_ENUM_VALUE Valori accettati: Aerospace Agricoltura ,Automotive ,Computers and Electronics ,Consumer	Software and Internet

Colonna	Formato	Description	Esempio
		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 Entertain ment ,Mining,,Non- Profit Organizat ion ,Other,Professio nal Services ,Real Estate and Construct ion ,Retail,Software and InternetTelecommu nications ,Transport ation and Logistics .Travel Wholesale and Distribution	
Website Url	4—255 caratteri, formato URL	URL del sito web aziendale del cliente. Deve contenere da 4 a 255 caratteri e utilizzar e un formato URL valido (ad esempio,https://acme.com). Un valore troppo corto o insignifi cante URL-formatted causa un errore nella riga.	https://acme.com

Colonna	Formato	Description	Esempio
DUNS	Stringa numerica a 9 cifre	Il D-U-N-S numero del cliente, un identificativo aziendale univoco rilasciato da Dun & Bradstreet. Utilizzato per l'arricchimento e la deduplicazione firmografica.	123456789
Contact Phone	E.164 formato, fino a 15 cifre	Numero di telefono del contatto principale. Deve seguire il formato E.164 internazionale: un + cartello seguito dal prefisso internazionale e dal numero senza spazi o trattini. Un numero di telefono formattato o in modo errato causa un errore <code>API_ERROR</code> durante la creazione del lead.	+12065551234
Use Case	Testo libero, massimo 255 caratteri	Una descrizione in testo libero del caso d' AWS uso o del carico di lavoro a cui si riferisce il lead. Questo valore non viene convalidato rispetto a un elenco fisso di valori.	Migration and Transfer
Business Problem	20—2000 caratteri	Una descrizione della sfida o del punto dolente dell'attività principale e del cliente. Questo aiuta a AWS comprendere il contesto del lead. Se fornito, deve contenere tra 20 e 2000 caratteri.	Legacy infrastructure modernization

Processo di importazione

Per importare lead, vai alla scheda Leads in AWS Partner Central e scegli Importa lead. L'importazione avviene attraverso i seguenti passaggi:

1. **Seleziona il tuo file:** scegli un file CSV (solo in formato.csv). Il file deve contenere da 1 a 100 righe di dati sui lead. Se il formato del file non è valido o supera il limite di righe, il pulsante **Importa lead** rimane disabilitato.
2. **Mappatura delle colonne:** il sistema verifica che siano presenti tutte le intestazioni di colonna richieste nel modello. Se mancano le colonne obbligatorie, viene visualizzato un errore con il pulsante **Scarica modello** in modo da poter iniziare con il formato corretto.
3. **Convalida:** in ogni riga vengono controllati i campi obbligatori, la formattazione dei dati, i valori enum validi e il rilevamento dei duplicati. Le righe che non superano la convalida vengono raccolte in un file di record non riuscito scaricabile. Se tutte le righe falliscono, verrai reindirizzato alla pagina **Leads** con una notifica di errore.
4. **Creazione di lead:** vengono inviate righe valide per creare lead. Verrai indirizzato alla pagina **Leads** con uno dei tre risultati seguenti:
 - **Operazione riuscita:** tutte le righe sono state create correttamente.
 - **Successo parziale:** alcune righe sono state create, ma altre non sono riuscite. Viene fornito il collegamento **Download dei record non riusciti**.
 - **Errore:** tutte le righe non sono riuscite. Viene fornito il collegamento **Download dei record non riusciti**.

Risoluzione degli errori di importazione

Se le righe non funzionano durante l'importazione, puoi scaricare un file CSV con i record non riusciti che contiene tutte le colonne originali più una **Error Message** colonna **Error Code** and. Utilizza il codice di errore per identificare e risolvere il problema, quindi carica nuovamente solo le righe non riuscite.

Codice di errore	Causa	Risoluzione
MALFORMED_ROW	La riga è completamente vuota o contiene solo spazi bianchi.	Rimuovi la riga vuota o compila almeno i campi obbligatori.
MISSING_COMPANY	Il Company Name campo è vuoto.	Aggiungi un nome di società valido.

Codice di errore	Causa	Risoluzione
MISSING_COUNTRY	Il Country campo è vuoto.	Aggiungere un codice paese ISO 3166-1 alpha-2 valido (ad esempio,,US). DE JP
MISSING_CONTACT	Uno dei campi di contatto obbligatori è vuoto:Contact Business Title,, Contact First Name o. Contact Last Name Contact Email	Fornisci il titolo dell'attività, il nome, il cognome e l'email per il contatto.
INVALID_EMAIL	Il Contact Email valore è presente ma non è un formato e-mail valido.	Utilizza un indirizzo e-mail valido (ad esempio,jane.doe@acme.com).
INVALID_ENUM_VALUE	Il Country valore Industry or non corrisponde a un valore accettato.	Per Industry (opzionale): usa un valore supportato dal modello CSV o lascia il campo vuoto. Per Country (obbligatorio): sostituirlo con un codice alfa-2 ISO 3166-1 valido contenuto nel modello (ad esempio,,). US DE JP
DUPLICATE_ROW	Il Row Id valore è già apparso in una riga precedente dello stesso file.	Assicurati che ogni riga sia univoca Row Id o rimuovi le righe duplicate.
API_ERROR	La riga ha superato la convalida ma la richiesta di creazione del lead non è riuscita (limitazione, errore del server o errore di rete).	Attendi qualche minuto e reimporta solo le righe non riuscite. Se il problema persiste, contatta l'assistenza di AWS Partner Central.

Record non riusciti (CSV)

Quando un'importazione fallisce parzialmente o totalmente, AWS Partner Central genera un file CSV dei record non riusciti che puoi scaricare dal link [Scarica i record falliti](#) nella pagina Leads. Questo file contiene ogni riga che non è stata importata correttamente, insieme al motivo dell'errore.

Formato del file

Il file CSV dei record non riusciti contiene tutte le 17 colonne originali del modello con i dati conservati esattamente come caricati, più due colonne aggiuntive aggiunte alla fine: `Error Code` e `Error Message`. Le righe vengono visualizzate nello stesso ordine del file originale.

Errori di convalida

Le righe che hanno esito negativo durante la fase di convalida (prima del tentativo di creazione del lead) includono codici di errore come `MISSING_CONTACT`, `MISSING_COMPANY`, o `INVALID_EMAIL`. Ad esempio, se si caricano righe senza un `Contact Business Title`, ogni riga viene visualizzata nel file dei record con errore impostato su `MISSING_CONTACT` e `Error Code` `Error Message` impostato su `Contact business title is required`.

errori API

Le righe che superano la convalida ma hanno esito negativo durante la creazione del lead vengono visualizzate con l'opzione `Error Code` impostata su `API_ERROR`. `Error Message` contiene il motivo specifico restituito dal servizio. Ad esempio, un numero di telefono che non segue il E.164 formato (+seguito dal prefisso internazionale e dal numero) produce un messaggio di errore che descrive il vincolo di formato. Esamina il messaggio di errore, correggi i dati nel file dei record non riusciti e carica nuovamente solo le righe con errore.

Re-importing righe non riuscite

Per correggere e reimportare le righe con errori, scarica il file CSV dei record con errori, correggi i valori contrassegnati nelle `Error Message` colonne `Error Code` e, rimuovi queste due colonne e carica il file corretto. Non è necessario reimportare le righe che hanno avuto successo nel caricamento originale.

Limits

Limite	Valore
Numero massimo di righe per file CSV	100
Formato del file	Solo CSV (.csv)
Numero minimo di righe per file	1

Potenziamento dei lead

L'arricchimento dei lead è una funzionalità di AWS Partner Central che migliora i lead con AWS i dati. Invia i tuoi lead per ricevere segnali di AWS propensione e verificare l'idoneità dell'account a determinati AWS programmi, vantaggi di finanziamento e promozioni di vendita.

Nozioni di base

L'arricchimento dei lead è disponibile nella pagina Leads in AWS Partner Central o tramite l'API di vendita AWS Partner Central.

Arricchimento dei lead

I tuoi lead vengono visualizzati in un'unica visualizzazione nella scheda Lead.

1. Vai alla scheda Leads. Filtra e ordina i lead per stato, fonte, settore o stato di arricchimento.
2. Seleziona i lead da arricchire selezionando le relative caselle di controllo oppure scegli Seleziona tutto, quindi scegli Arricchisci i lead.
3. Inserisci un nome descrittivo per il batch per aiutarti a identificarlo in un secondo momento, quindi scegli Arricchisci i lead.
4. Nella scheda Enriched lead batch, esamina i risultati dell'arricchimento per il tuo batch.

Batch di lead arricchiti

La scheda Batch di lead arricchiti mostra i lead arricchiti. La tabella principale fornisce visibilità sullo stato dei batch, sulla quantità di lead e sui lead per i quali i dati di arricchimento non erano disponibili. Scegli un batch di lead per visualizzare i risultati o esporta l'elenco completo dei lead in formato CSV o PDF.

Per visualizzare i dettagli dei singoli lead, scegli l'ID lead per aprire il lead con i relativi dettagli aggiuntivi.

Comprendere i risultati dell'arricchimento

I lead arricchiti includono una valutazione della disponibilità e AWS approfondimenti per aiutarti a stabilire le priorità e ad agire in base a ciascun lead.

Valutazione della preparazione

Ogni lead arricchito riceve un'azione consigliata con un livello di confidenza (alto, medio o basso) che riflette la forza dei segnali sottostanti:

- Contact Ready: dai la priorità alle vendite immediate.
- Nurture Lead — Segnali di interesse precoci. Segui le campagne di promozione del marketing.
- Potenziale limitato: bassa propensione. Ridurre le priorità.

AWS informazioni dettagliate

I lead arricchiti includono le seguenti informazioni:

- AWS Punteggio di coinvolgimento del Marketplace: una stima della probabilità che l'account ottenga una soluzione tramite AWS Marketplace. I punteggi alti, medi e bassi aiutano a dare priorità agli account per il coinvolgimento nel Marketplace.
- AWS Punteggio della soluzione Marketplace: prevede la probabilità di un account di acquistare una soluzione specifica per categoria.
- Idoneità dell'account: verifica l'idoneità di un account per determinati programmi, finanziamenti agevolati e Sales Motion.
- Dati firmografici: numero di dipendenti, area geografica e area geografica.

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.

A ogni opportunità viene assegnata una mozione di co-vendita e un punteggio di Opportunity Quality, che insieme determinano il livello di coinvolgimento nella trattativa. AWS Per informazioni dettagliate, vedi [Co-sell finanziamento](#).

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.

Fase	Descrizione
Lost chiuso	Il cliente finale ha scelto un altro provider di servizi cloud o non è pronto a passare alla soluzione.

Co-sell fidanzamento

A ogni opportunità viene assegnata una mozione di co-vendita e un punteggio Opportunity Quality. Insieme determinano il modo in cui si AWS impegna nell'accordo e cosa fa l'agente di AWS Partner Central per aiutarlo.

Co-sell movimento

Una mozione di co-vendita viene assegnata a ogni opportunità e determina chi la guida:

- **AWS Field-engaged**— La tua opportunità è pronta per la vendita congiunta e abbinata a un team di AWS vendita per la collaborazione diretta. L'agente assume un ruolo di supporto, preparando la ricerca, monitorando le azioni e mantenendo i registri aggiornati.
- **Agent-engaged**— L'agente qualifica e arricchisce l'opportunità direttamente con te e fornisce approfondimenti e raccomandazioni per rafforzare la presentazione.
- **Partner-led**— Gestisci e gestisci l'opportunità con il supporto degli agenti, che include iniziative di vendita, approfondimenti sui clienti e risorse.

Opportunità: punteggio di qualità

Ogni opportunità riceve un punteggio di qualità dell'opportunità da 0 a 100, visualizzato [score] / 100 insieme a un indicatore che indica se il punteggio è aumentato, diminuito o è rimasto invariato dall'ultimo aggiornamento. Il punteggio viene aggiornato continuamente man mano che tu e l'agente migliorate l'opportunità.

Un punteggio di Opportunity Quality più elevato può aumentare la probabilità che un AWS venditore esterno interagisca con la tua opportunità, ma non garantisce il coinvolgimento.

L'agente di AWS Partner Central conosce la tua opportunità e ti comunica la proposta di vendita congiunta, il punteggio e il trend di Opportunity Quality e i consigli per rafforzare la proposta.

Migliora l'igiene delle opportunità

Mantieni la tua opportunità completa e aggiornata in AWS modo da accelerare il coinvolgimento delle attività di co-selling. Arricchisci questi campi manualmente o con l'agente:

- Titolo: assegna un nome al cliente, al carico di lavoro e al modello di consegna in modo che l'accordo sia facile da identificare.
- Problema aziendale del cliente: descrivi la situazione specifica di questo cliente, cosa lo spinge ad agire ora e il risultato che si aspetta. Evita descrizioni generiche che potrebbero essere applicate a qualsiasi cliente.
- Fase: mantieni la fase accurata e sposta l'opportunità su Launched o Closed Lost non appena l'affare si chiude.
- Passaggi successivi: includi un'azione specifica con un risultato finale, un proprietario designato e una data concreta e aggiornala ogni volta che l'accordo viene spostato.
- Entrate ricorrenti mensili stimate: basate la stima sul AWS Pricing [Calculator](#) anziché su un'ipotesi.
- Settore e caso d'uso: seleziona valori accurati anziché lasciarli come Altro.
- AWS servizi: elenca i AWS servizi che il cliente sta adottando, nel campo della descrizione e dei prodotti, non i servizi su cui viene utilizzato il tuo prodotto.
- Soluzione per i partner: etichetta la AWS soluzione registrata in modo che l'accordo sia collegato a un'offerta convalidata.

L'agente può aiutarti a rafforzare ognuna di queste. Per informazioni dettagliate, vedi [Agenti per la gestione delle opportunità](#).

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 e lasciamo che l'agente ci aiuti a qualificare e rafforzare l'opportunità man mano che la trattativa procede.

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 anche creare opportunità attraverso una breve conversazione con l'agente AWS Partner Central. Descrivi l'accordo o carica un documento giustificativo e l'agente estrae i campi, arricchisce i dettagli del cliente e crea l'opportunità dopo l'approvazione. Per i dettagli, consulta [Agenti per la gestione delle opportunità](#).

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. I partner che effettuano transazioni in base al valore totale del contratto (TCV) possono inviare il TCV e la durata del contratto, mentre il dimensionamento delle trattative converte entrambi in un MRR previsto.

Crea un'opportunità

1. Vai a Sell, Opportunities nella barra di navigazione a sinistra.
2. Scegli Crea opportunità, quindi seleziona una delle seguenti opzioni dal menu a discesa:
 - Crea utilizzando la procedura guidata: continua con il modulo in più passaggi descritto nei passaggi seguenti.
 - Crea utilizzando un agente: crea l'opportunità attraverso una breve conversazione con l'agente di AWS Partner Central. Descrivi l'accordo o carica un documento di supporto, esamina i campi estratti dall'agente e approva l'invio. Per i dettagli, consulta [Agenti per la gestione delle 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 con gli 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.

- Per quanto riguarda il problema aziendale del cliente, descrivi il problema specifico del cliente, cosa lo spinge ad agire subito e il risultato che si aspetta. Evita descrizioni generiche che potrebbero applicarsi a qualsiasi cliente.
- Seleziona lo Use Case e il Settore Verticale più accurati anziché lasciarli come Altro, in modo da AWS poter indirizzare correttamente l'opportunità.
- 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 disponibili.
- Per Tipo di opportunità, se esistono contratti esistenti tra il cliente finale e il partner che potrebbero generare entrate incrementali, 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 di 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:

- **Previsione MRR da TCV:** inserisci il valore totale del contratto (TCV) e la durata del contratto in mesi e il dimensionamento dell'offerta converte entrambi in un MRR previsto. Questo metodo è utile ai partner che valutano le offerte relative al TCV, ad esempio contratti SaaS pluriennali o licenze software.
- **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 di Forecast MRR da TCV

Quando si seleziona Forecast MRR da TCV, si invia il valore totale del contratto dell'accordo e il modello restituisce un MRR previsto.

1. Inserisci il TCV e la durata del contratto:

- Inserisci il valore totale del contratto in USD o EUR. Il valore deve essere maggiore di zero.
- Inserisci la durata del contratto in mesi. L'intervallo supportato è compreso tra 1 e 144 mesi.

- Entrambi i campi sono obbligatori. Il sistema restituisce un errore di convalida se ne invii uno senza l'altro.
2. Esamina l'MRR previsto:
 - Il modello converte il TCV e la durata del contratto in un MRR previsto entro 10 secondi e compila il campo MRR.
 - L'MRR previsto è di sola lettura con questo metodo. Per inserire il tuo MRR personalizzato, imposta il metodo di calcolo su Inserimento manuale con AI Insights o Pricing Calculator URL. Il cambio di metodo cancella i valori del TCV e della durata del contratto.
 - L'MRR previsto riporta l'esclusione di responsabilità: «L'MRR previsto è una stima solo a fini di pianificazione e non rappresenta le entrate effettive, il pensionamento delle quote o alcun impegno finanziario».
 3. Modifica la tua stima:
 - Per aggiornare l'MRR previsto, modifica il valore del TCV o la durata del contratto. Il modello ricalcola e aggiorna il campo MRR.
 - Forecast MRR di TCV e Pricing Calculator URL si escludono a vicenda sulla stessa opportunità. Per cambiare, modifica il metodo di calcolo.

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 man 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.

Una volta inviata l'opportunità, vengono assegnati automaticamente un punteggio di Opportunity Quality e una mozione di co-vendita. Per informazioni dettagliate, vedi [Co-sell fidanzamento](#).

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.
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 che possiate vedere quali soluzioni si adattano senza incrociare manualmente il vostro 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 confrontandoli con le 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 AWS Partner Central 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.
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 il punteggio di qualità dell'opportunità, i consigli e le azioni AWS consigliate e utilizza l'agente per accelerare i miglioramenti. Per informazioni dettagliate, vedi [Agenti per la gestione delle opportunità](#).
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 AWS Partner Central Opportunity, seleziona l'opportunità che desideri accettare, quindi fai clic su Accept Invitation. Potrai accettare più opportunità.
4. Una volta accettata un'opportunità, 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).

Includi un'azione specifica con un risultato finale, un proprietario designato e una data concreta e aggiornala ogni volta che l'accordo viene spostato. Il passaggio successivo viene utilizzato per calcolare il punteggio di Opportunity Quality.

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 oClosed/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.

Le opportunità in una fase terminale (LaunchedoClosed/Lost) non mostrano un punteggio di Opportunity Quality o una mozione di co-vendita. Questo è il motivo per cui alcune opportunità aperte vengono segnate e altre no.

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 AWS Partner Central Opportunity.

L'aggiunta di un contatto con il cliente rafforza l'opportunità e aiuta a migliorare il punteggio di Opportunity Quality.

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 AWS Partner Central 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)	Nome dell'azienda cliente: • 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.

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
	Il governo richiede quanto segue: L'opportunità appartiene a NatSec? (colonna D)
Paese (valore della lista di selezione)	Campi condizionali obbligatori: - 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	- 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 postale del paese selezionato. Se il tuo paese non ha un codice postale, lascialo vuoto.
Sito web del cliente	- 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	- 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).

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
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)	• 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.
Ricavi ricorrenti mensili stimati da AWS	Usa solo numeri e nessuna formattazione speciale. Ricorda di contare i ricavi in dollari e di utilizzare la notazione decimale statunitense (0,000,00).
Data di chiusura prevista	• 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	• 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

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Modello di consegna (valore della lista di prelievo)	• 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)	• 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: • 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	Descrive le attività di vendita del cliente. Questo è necessario se Partner Primary Need di AWS (colonna I) è impostato su Co-Sell.
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 hai 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)	• 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).

Nome del campo (opzionale)	Descrizione
Monitoraggio della concorrenza (valore della lista di selezione)	• 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.
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 AWS Partner Central 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 Lead Enrichment	Documentazione aggiunta per arricchire i lead con AWS approfondimenti. Per ulteriori informazioni, consulta Arricchimento dei lead .	16 giugno 2026
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 condividere e accettare opportunità con più partner. Informazioni aggiunte sulla connessione con altri partner.

4 dicembre 2024

[Versione 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.