



Leitfaden für den Verkauf

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Leitfaden für den Verkauf

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

Die Handelsmarken und Handelsaufmachung von Amazon dürfen nicht in einer Weise in Verbindung mit nicht von Amazon stammenden Produkten oder Services verwendet werden, durch die Kunden irregeführt werden könnten oder Amazon in schlechtem Licht dargestellt oder diskreditiert werden könnte. Alle anderen Handelsmarken, die nicht Eigentum von Amazon sind, gehören den jeweiligen Besitzern, die möglicherweise zu Amazon gehören oder nicht, mit Amazon verbunden sind oder von Amazon gesponsert werden.

Table of Contents

Erste Schritte	1
Empfangen von Leads geteilt von AWS	2
Status des Leads	2
Einen Lead annehmen	3
Einen Lead aktualisieren	3
Einen Lead in eine Verkaufschance umwandeln	3
Chancen managen	5
AWS Vertriebsphasen	5
Schaffung einer Geschäftschance	6
Schaffen Sie eine Geschäftschance	6
Möglichkeiten zum Klonen	11
AWS Prozess zur Überprüfung der Verkaufschance	12
Gelegenheiten annehmen	12
Aktualisierung der nächsten Schritte und der Opportunity-Phase	13
AWS Sichtbarkeit der Phase	14
Kontakte zur Verkaufschance	15
Einen Kanal für die Zusammenarbeit erstellen	15
Suchen und filtern Sie nach Möglichkeiten	16
AWS Partition für Opportunities kennzeichnen	17
Massen-Aktionen	18
Möglichkeiten importieren	18
Möglichkeiten exportieren	24
Opportunities aktualisieren	25
Partnerverbindungen entdecken und verwalten	26
Erste Schritte	26
Entdeckung durch Partner	26
Partner finden	26
Verbindungen zu Partnern	28
Verbindungsanfragen senden	28
Verbindungen anzeigen und verwalten	28
Verwalten von Verbindungen	29
Anforderungen an die Zusammenarbeit	30
Verbindungseinstellungen bearbeiten	30
Best Practices	30

Dokumentverlauf	32
.....	xxxiv

Erste Schritte

Das [Programm zur AWS Partner Kundenbindung](#) bietet den Rahmen, der es AWS Partnern ermöglicht, erfolgreiche Kundenbeziehungen voranzutreiben AWS, unabhängig davon, ob das Engagement von AWS Partnern durch Einreichung über die ACE Opportunities, ACE Leads oder generiert von stammt. AWS

In diesem Abschnitt wird beschrieben, was Sie tun müssen, bevor Sie die Funktionen ACE Opportunities and Leads nutzen können, auf die Sie über das Menü Verkaufen in AWS Partner Central zugreifen können. Informationen zu den Anforderungen, die AWS Partner erfüllen müssen, um Leads und Opportunities zu erhalten, finden Sie unter [AWS Partner Kundenbindung](#).

Bei der Registrierung für AWS Partner Central hat die Person, die die Registrierungsprozesse abgeschlossen hat, die [Allgemeinen Geschäftsbedingungen des APN-Kundenbindungsprogramms bestätigt und ihnen](#) zugestimmt.

Note

Um Leads und Opportunities zu erstellen, anzuzeigen, zu bearbeiten oder zu verwalten, müssen einem Benutzer die entsprechenden Berechtigungen in AWS IAM zugewiesen werden. Weitere Informationen finden Sie unter [Zugreifen auf Partner Central](#).

Empfangen von Leads geteilt von AWS

Auf der Seite „Leads“ können Sie Updates zu Lead-Interaktionen annehmen, verwalten und zurückmelden AWS und diese Lead-Engagements in Geschäftschancen umwandeln. Die Seite „Leads“ hat zwei Tabs:

- Leads — hier können Sie akzeptierte Leads verwalten und konvertieren
- Lead-Einladungen — hier können Sie mit Ihnen geteilte Leads annehmen oder ablehnen

AWS Partner haben die Möglichkeit, eingehende Lead-Einladungen entweder anzunehmen oder abzulehnen. Jeder neue Lead, der Ihnen angezeigt wird, muss akzeptiert werden, bevor die gesamten Lead-Details, einschließlich der Kontaktinformationen, sichtbar gemacht werden. Abgelehnte Leads werden automatisch aus dem Tab Lead-Einladungen entfernt.

Beim Lead-Management können Partner Leads, von denen sie geteilt wurden, AWS innerhalb eines Zeitfensters von 5 Werktagen überprüfen, annehmen oder ablehnen. Führt den Fortschritt anhand definierter Status durch und enthält wichtige Informationen wie Unternehmensdetails, Anwendungsfälle und Projektbeschreibungen. Sobald sie qualifiziert sind, können Leads in umfassende Weiterentwicklungsmöglichkeiten umgewandelt werden.

Status des Leads

Leads können den folgenden Status haben:

Lead-Status	Beschreibung
Öffnen	Der Lead wurde vom Partner akzeptiert, es wurde jedoch kein Kundenkontakt aufgenommen.
Recherche	Das Lead wird vom Partner überprüft, um die Kundenbedürfnisse und den Anwendungsfall zu verstehen.
Qualifiziert	Das prospect/end Kundenbetreuungsteam des Partners wurde mit dem Kunden beauftragt, um die Machbarkeit zu besprechen, die Anforderungen zu verstehen usw. Der Prospect/end Kunde war sich einig, dass es sich um ein

Lead-Status	Beschreibung
	echtes, interessantes Angebot handelt und möglicherweise eine geschäftliche oder technische Anforderung lösen kann.
Disqualifiziert	Blei kann nicht an eine Gelegenheit gebunden werden.

Einen Lead annehmen

AWS Partner haben die Möglichkeit, eingehende Lead-Engagements entweder anzunehmen oder abzulehnen. Sie müssen einen eingehenden Lead akzeptieren, bevor Sie alle Lead-Details einschließlich der Kontaktinformationen einsehen können.

1. Klicken Sie auf der Registerkarte Lead-Einladungen mit dem Kontrollkästchen auf einen oder mehrere Leads und wählen Sie Einladung annehmen aus. Sie können auch auf eine beliebige Lead-Einladung klicken und oben rechts Einladung annehmen auswählen.
2. Sobald Sie darauf geklickt haben, erscheint ein Popup-Fenster zur Bestätigung der Annahme.
3. Es erscheint ein Banner, das über die erfolgreiche Annahme informiert.

Einen Lead aktualisieren

1. Navigieren Sie mithilfe der Checkbox zu einem beliebigen Lead oder klicken Sie auf den Lead.
2. Wählen Sie Bearbeiten aus.
3. Nehmen Sie die entsprechenden Aktualisierungen vor und wählen Sie Speichern aus. Sie können dem Lead auch Interaktionen hinzufügen, um den Kontakt zwischen einem Partner und dem potenziellen Kunden aufzuzeichnen und so die Interaktion mit Leads über verschiedene Kanäle und Kontaktpunkte hinweg nachzuverfolgen.

Einen Lead in eine Verkaufschance umwandeln

Sobald ein Lead die Qualifizierungsphase erreicht hat, können Partner ihn in eine Opportunity umwandeln und dabei die historische Verbindung zwischen dem Lead und der daraus resultierenden Opportunity aufrechterhalten.

Um einen Lead in eine Verkaufschance umzuwandeln

1. Navigieren Sie zum gewünschten Lead und klicken Sie auf Opportunity-Entwurf erstellen.
2. Wählen Sie „Opportunity-Entwurf erstellen“. Dadurch wird automatisch eine neue Verkaufschance generiert, bei der die relevanten Lead-Informationen vorab ausgefüllt sind.
3. Wählen Sie „Opportunity-Entwurf anzeigen“.
4. Fügen Sie alle weiteren erforderlichen Informationen zur Verkaufschance hinzu.
5. Wählen Sie „Senden“, um das Dokument zur Bestätigung einzureichen.

Note

Informationen zur massenweisen Übertragung von Leads finden Sie unter [Sammelaktionen](#).

Chancen managen

Partner können Möglichkeiten AWS für Co-Selling schaffen und mit AWS ihnen teilen oder Gelegenheiten erhalten, die sie gemeinsam nutzen. In den folgenden Themen wird beschrieben, wie Sie Geschäftschancen während des gesamten AWS Vertriebszyklus gemeinsam verwalten können.

AWS Vertriebsphasen

Partner können Möglichkeiten zur Zusammenarbeit teilen und erhalten AWS. Diese Opportunities durchlaufen verschiedene Phasen des Verkaufszyklus. Dieser stellt eine bestimmte Phase im Verkaufsprozess dar und gibt an, wie nah ein Geschäft am Abschluss ist. Opportunities durchlaufen die folgenden Phasen:

Stage	Beschreibung
Prospekt	Eine Kundenchance wurde identifiziert.
Qualifiziert	Sie haben mit dem Kunden die Gelegenheit genutzt, die Rentabilität zu besprechen und die Anforderungen zu verstehen. Der Kunde hat zugestimmt, dass es sich um ein reales und interessantes Angebot handelt, das bei wichtigen geschäftlichen und technischen Anforderungen hilfreich sein kann.
Technische Validierung	Der Kunde validiert die Lösung technisch anhand einer Kombination aus Präsentationen, Architekturentwurfssitzungen mit dem Systemadministrator (SA) AWS Partner und anderen proof-of-concept Aktivitäten.
Validierung des Geschäftsbetriebs	Die Interessengruppen aus der Wirtschaft haben ihre Zustimmung zur finanziellen Tragfähigkeit der Lösung zum Ausdruck gebracht.
Engagiert	Der Kunde hat der Lösung zugestimmt und verpflichtet sich, mit Technologie, Architektur und Wirtschaftlichkeit weiterzumachen.

Stage	Beschreibung
Gestartet	Die Abrechnung der Lösung hat begonnen.
Geschlossen, verloren	Der Endkunde hat sich für einen anderen Cloud-Anbieter entschieden oder ist nicht bereit, mit der Lösung fortzufahren.

Schaffung einer Geschäftschance

Opportunities können einzeln, per [Massenimport](#) hinzugefügt oder über eine [CRM-Integration](#) verwaltet werden. Wir empfehlen AWS unseren Partnern, zu Beginn des Verkaufszyklus, nach Abschluss der Entdeckungsphase, Opportunities einzureichen, sobald die Opportunity ein Stadium von `Qualified` oder höher erreicht hat.

Opportunities können als AWS unterstützungsbedürftig eingestuft werden, oder Partner können sich dafür entscheiden, ihre Opportunities eigenständig zu verwalten. Opportunities durchlaufen vom potenziellen Kunden bis hin zum potenziellen Kunden definierte Phasen `Launched/Closed` und beinhalten Datenattribute wie Umsatzschätzungen, Kundendetails und Kundenanwendungsfälle.

Partner können Verkaufschancen mit AWS Verkäufern teilen, die dann einem internen Validierungsprozess unterzogen werden. Sobald eine Verkaufschance eingereicht wurde, wird sie validiert, um sicherzustellen, dass sie die AWS Kriterien für den Umfang des Geschäfts, die Ausrichtung der Lösung und den Status der Kundenbindung erfüllt.

Partner können jetzt bei der Erstellung von Geschäftschancen die Größe von Deals nutzen, um KI-gestützte Prognosen für monatlich wiederkehrende Umsätze (MRR) und AWS Produktempfehlungen auf der Grundlage von Opportunity-Details zu erhalten. Partner können auch AWS Pricing Calculator importieren URLs , um Serviceauswahlen automatisch auszufüllen und erweiterte Einblicke zu erhalten, darunter Zulassungsindikatoren und Optimierungsempfehlungen für das Migration Acceleration Program (MAP).

Schaffen Sie eine Geschäftschance

1. Navigieren Sie in der linken Navigationsleiste zu Verkäufen, Opportunities.
2. Wählen Sie Opportunity erstellen aus.
3. Geben Sie die Kundendaten ein und wählen Sie Weiter.

- Alle Felder außer Kunden-DUNS sind Pflichtfelder. Informationen wie die Kundenwebsite und die Postleitzahl sind erforderlich, um das Angebot mit internen Stakeholdern in Einklang zu bringen.
 - Wenn Sie Government for Industry Vertical eingeben, stellen Sie sicher, dass Sie die Option Geheime nationale Sicherheitsinformationen auswählen.
4. Geben Sie die Projektdetails ein und wählen Sie Weiter.
- Wählen Sie Co-Selling with AWS, wenn Sie AWS Vertriebsunterstützung wünschen. Wenn Sie Co-Selling mit wählen, stellen Sie sicher AWS, dass Sie unter den Co-Selling-Optionen eine oder mehrere partnerspezifische Anforderungen auswählen. AWS
 - Wenn zwischen dem Endkunden und dem Partner bereits Verträge bestehen, die das Potenzial für zusätzliche Einnahmen bieten, wählen Sie Expansion als Opportunity-Typ aus. Wählen Sie Pauschalverlängerung, wenn kein Potenzial für zusätzliche Einnahmen besteht. Wenn Sie „Erweiterung“ oder „Pauschalverlängerung“ wählen, können Sie optional eine übergeordnete Opportunity-ID eingeben.
 - AWS Schulungspartner (ATPs) sollten im nächsten Schritt im Rahmen der Angebotsabschätzung „AWS Schulung für einen Anwendungsfall“ und im nächsten Schritt die AWS Einnahmen aus Schulungskits unter „AWS Voraussichtlicher monatlicher wiederkehrender Umsatz“ eingeben.
 - Geben Sie ein future Datum für das Zielabschlussdatum ein. Reichen Sie keine Opportunities mit dem Status „Gestartet“ oder „Geschlossen, gewonnen“ ein.
 - Wenn Sie Ja: Aus Marketingaktivitäten bezogen auswählen, stellen Sie sicher, dass Sie für Marketingentwicklungsfonds Ja oder Nein auswählen.
5. Geben Sie die APN-Programmdetails ein und klicken Sie auf Weiter.

Wählen Sie das APN-Programm aus, das sich auf diese Opportunity bezieht. Für einige APN-Programme sind möglicherweise zusätzliche Angaben und das Hinzufügen von Kontaktdaten erforderlich.

Wenn Sie das Migration Acceleration Program auswählen, können Sie zusätzliche Details zu Ihrem Migrationsprojekt angeben.

- Wählen Sie den Migrations-Workload aus, den Sie migrieren möchten.
- Wählen Sie als Migrationsquelle die Plattform oder Umgebung aus, in der sich Ihr Workload derzeit befindet.

- Wählen Sie die Migrationsphase als Ihre aktuelle Phase der Migration aus: Bewertung, Mobilisierung, Migration und Modernisierung sowie Verwaltung.
 - Wählen Sie Managed Services, die dem Kunden angeboten werden, als Ja aus, wenn Sie planen, dem Kunden bei der Verwaltung seiner Workloads zu helfen, indem Sie Managed Services anbieten, nachdem das Projekt abgeschlossen ist. Wählen Sie Nein aus, wenn Sie nicht beabsichtigen, dem Kunden nach Abschluss des Projekts verwaltete Services anzubieten.
 - Geben Sie Migrationsdetails zu Ihrem Migrationsprojekt ein, darunter: aktuelle Umgebungsspezifikationen, geschäftliche Gründe für die Migration, erwartete Ergebnisse und wichtige Herausforderungen oder Anforderungen usw.
6. Konfigurieren Sie den Umfang des Deals und wählen Sie Weiter.

Die Geschäftsgröße bietet KI-gestützte Einblicke, anhand derer Sie den Wert Ihrer Geschäftschance einschätzen und relevante AWS Produkte identifizieren können. Sie können je nach Ihren Vorlieben und verfügbaren Informationen zwischen zwei Berechnungsmethoden wählen.

Wählen Sie Ihre MRR-Berechnungsmethode:

- Manuelle Eingabe mit KI-Erkenntnissen — Sehen Sie sich anhand Ihrer Chancendetails die von KI prognostizierten MRR-Schätzungen und AWS Produktempfehlungen an und geben Sie dann Ihre eigene MRR-Schätzung ein. Mit dieser Methode können Sie KI-Prognosen überprüfen und gleichzeitig die Kontrolle über die endgültige Schätzung behalten.
- URL für den Preisrechner — Importieren Sie eine URL für den AWS Preisrechner, um die MRR und die Produktauswahl automatisch auszufüllen. Diese Methode bietet erweiterte Einblicke, einschließlich MAP-Eignungsindikatoren, Optimierungsempfehlungen und Analysen potenzieller Kosteneinsparungen.

Verwendung der manuellen Eingabe mit KI-Erkenntnissen

Wenn Sie Manuelle Eingabe mit KI-Erkenntnissen auswählen, analysiert das System Ihre Opportunity-Details, um Ihnen Empfehlungen zu geben.

 Note

Mit KI prognostizierte MRR- und Produktempfehlungen sind für Opportunities in den Phasen „Interessenten“, „Qualifiziert“, „Technische Validierung“ und „Unternehmensvalidierung“ verfügbar. Diese Funktionen sind nicht für Opportunities in den Phasen Committed, Launched oder Closed Lost verfügbar.

1. Von der KI prognostizierte MRR:

- Wir erstellen eine Schätzung des durchschnittlichen monatlichen wiederkehrenden Umsatzes (MRR) auf der Grundlage Ihrer vergangenen AWS Opportunities und aktueller Opportunity-Details, einschließlich des Felds „Kundengeschäft“.
- Prüfen Sie die per KI prognostizierte MRR anhand Ihres Urteilsvermögens und Ihrer Kenntnis der Gelegenheit, um deren Richtigkeit unabhängig beurteilen zu können. Aktualisieren Sie die Schätzung, während Sie weitere Informationen zur Verkaufschance und zu den Fortschritten des Vertriebszyklus erhalten.

2. AWS Produktempfehlungen:

AWS Produkte mit einem violetten Emblem werden auf der Grundlage des Geschäftsproblems und der Geschäftschance Ihres Kunden von KI empfohlen. Wir analysieren die technischen Anforderungen Ihres Kunden und typische Anwendungsfälle.

Prüfen Sie diese Vorschläge und passen Sie die Produktauswahl an die spezifischen Anforderungen Ihres Kunden an.

So verfeinern Sie Ihre Auswahl:

- Suchen Sie nach weiteren AWS Produkten und fügen Sie sie hinzu, um sie mit Ihrem Angebot zu verknüpfen.
- Deaktivieren Sie Produkte in der AWS Produkttabelle.
- Produkte aus der Liste Ausgewählte AWS Produkte entfernen.

Verwenden Sie die URL des Preisrechners

Wenn Sie die URL des Preisrechners auswählen, können Sie Schätzungen direkt aus dem AWS Preisrechner importieren.

1. Importieren Sie die URL Ihres Preisrechners:

- Kopieren Sie die URL zum Teilen aus Ihrer AWS Preiskalkulator-Schätzung.
- Fügen Sie die URL in das Feld Kostenvoranschlags-URL ein.
- Wählen Sie MRR berechnen, um die Schätzung zu importieren.
- Die Gesamt-MRR wird automatisch auf der Grundlage der importierten Berechnung aufgefüllt.

2. Überprüfen Sie die per URL importierten Produkte:

- Alle Produkte aus Ihrer Preiskalkulator-Schätzung sind automatisch in Ihrer Verkaufschance enthalten.
- Die Produkttabelle enthält detaillierte Informationen zu jedem importierten Produkt, darunter MRR-Betrag, optimierte Ausgaben, potenzielle Einsparungen und Empfehlungen.
- Überprüfen Sie die Berechnungen zu potenziellen Einsparungen, um Möglichkeiten zur Kostenoptimierung zu quantifizieren.
- Lesen Sie die Optimierungsempfehlungen, um zu erfahren, wie Sie die Kosteneffizienz verbessern können. Empfehlungen werden in der Empfehlungsspalte mit spezifischen Hinweisen wie „Reserved Instances oder Savings Plans verwenden“ angezeigt.
- Überprüfen Sie die MAP-Zulassungsindikatoren, um Produkte zu identifizieren, die für eine Finanzierung durch das Migration Acceleration Program in Frage kommen. In Frage kommende Produkte wird in der Spalte MAP-berechtigt der Status „Qualifiziert“ angezeigt.
- Für Modernisierungsoptionen wird in der Spalte Modernisierung der Status „Qualifiziert“ angezeigt.

3. Ändern Sie Ihre Schätzung:

- Um Produkte oder Preise nach dem Import zu ändern, müssen Sie die URL Ihrer Preiskalkulation aktualisieren und erneut importieren.

7. Geben Sie nach Bedarf optionale Details ein und klicken Sie auf Weiter.

8. Geben Sie optionale Kundenkontaktdaten ein und wählen Sie Weiter. Weitere Informationen finden Sie unter [Kontakte zur Verkaufschance](#).

9. Überprüfen Sie die Opportunity-Details und wählen Sie Senden aus.

Partner können zu einer bestimmten Opportunity bis zu zwei (2) Partnerkontakte hinzufügen. Diese designierten Ansprechpartner dienen als primäre Kommunikationspunkte mit AWS Verkäufern und erhalten alle relevanten Benachrichtigungen über den Verlauf der Verkaufschance. Dazu gehören automatische Benachrichtigungen bei Statusänderungen, Anfragen nach zusätzlichen Informationen und Validierungsaktualisierungen.

Sobald die Gelegenheit von AWS angenommen wurde, können Partner mit zugewiesenen AWS Verkäufern zusammenarbeiten, auf Ressourcen zur Angebotsunterstützung zugreifen und Unterstützung bei der technischen Validierung und Preisgestaltung erhalten. Weitere Einzelheiten finden Sie im [Gelegenheiten annehmen](#) Abschnitt.

Partner können die Such- und Filterfunktionen in natürlicher Sprache nutzen, um bestimmte Stellenangebote sowohl auf den Registerkarten „Opportunities“ als auch „Opportunity-Einladungen“ einfach zu sortieren und zu finden.

Note

Hilfe zu Access finden Sie im IAM-Leitfaden.

Möglichkeiten zum Klonen

Sie können mit der Erstellung einer neuen Opportunity beginnen, indem Sie alle vorhandenen Opportunities klonen, die sich nicht im Entwurfsstatus befinden.

1. Wählen Sie auf der Opportunity-Seite die Opportunity-ID der Opportunity aus, die Sie klonen möchten.
2. Wählen Sie auf der Opportunity-Detailseite die Option Clone aus.
3. Bearbeiten Sie die Informationen nach Bedarf, um die neue Opportunity zu erstellen.
4. Überprüfen Sie die Opportunity-Details und wählen Sie Speichern und Absenden aus.

Note

Wenn Sie eine Fehlermeldung bei der Dateneingabe erhalten, können Sie die Opportunity bearbeiten und erneut einreichen.

AWS Prozess zur Überprüfung der Verkaufschance

AWS führt gemäß den [Allgemeinen Geschäftsbedingungen von ACE eine erste Prüfung der eingereichten Opportunities durch und](#) benötigt möglicherweise zusätzliche Informationen vom AWS Partner. Wenn zusätzliche Informationen für eine zweite Prüfung erforderlich sind, erhalten Benutzer mit dem Lead- oder Opportunity-Ansprechpartner der Allianz E-Mail-Benachrichtigungen. Auf der Seite Opportunities wird für Opportunities, für die weitere Informationen erforderlich sind, in der Spalte Status der Eintrag Aktion erforderlich angezeigt.

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie Verkaufen, Opportunity.
3. Wählen Sie im Bereich Opportunities die Option Filter aus.
4. Wählen Sie auf der Seite Filter die Option Aktion erforderlich aus.
5. Wählen Sie Anwenden aus.
6. Wählen Sie die Zeile der Action required Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten.
7. Wählen Sie die Opportunity-ID.
8. Lesen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details die Anmerkungen des ACE-Validierungsteams in der Benachrichtigung zum Grund der APN-Überprüfung.
9. Wählen Sie Bearbeiten aus.
10. Nehmen Sie die erforderlichen Änderungen vor und wählen Sie Speichern.
11. Wählen Sie Absenden aus.

Gelegenheiten annehmen

AWS Partner, die für [ACE in Frage kommen \(die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von ACE definieren die ACE-Eignung\)](#), können AWS Opportunity-Empfehlungen erhalten. Diese Geschäftschancen ergeben sich dadurch AWS, wo die Zustimmung eingeholt wurde, damit ein AWS Partner bei der von ihm vorgeschlagenen Lösung oder seinem Arbeitsaufwand helfen kann.

Wenn eine Kundenchance AWS identifiziert wird, die mit den Fähigkeiten, Lösungen oder dem Fachwissen eines Partners übereinstimmt, kann dieser diese direkt über AWS Partner Central teilen. Diese AWS vermittelten Opportunities werden auf der Registerkarte „Opportunity-Einladungen“ angezeigt. Dort haben die Partner 5 Werkzeuge Zeit, sie entweder anzunehmen oder abzulehnen. Nach der Annahme wird die Opportunity in den Tab „Opportunities“ verschoben, auf dem Partner alle aktiven Opportunities verwalten können.

Note

Sie müssen eine Opportunity innerhalb von fünf Werktagen annehmen. Andernfalls wird sie aus Ihrer Ansicht auf dem Tab „Opportunity-Einladungen“ entfernt. Wählen Sie auf der Opportunity-Seite die Opportunity-ID aus, um die Opportunity-Details einzusehen, bevor Sie sie annehmen.

Bevor Sie eine Verkaufschance annehmen, haben Sie nur Zugriff auf die folgenden Felder:

- Felder für Kundenunternehmen — Endbenutzer (Firmenname), Website des Endbenutzers, Land, Postleitzahl, Branche.
- Opportunity-Felder — Opportunity-Typ, Anwendungsfall, Erstellungsdatum, Titel des Partnerprojekts, Kundenproblem, nächster Schritt, Liefermodell, monatlich wiederkehrender Umsatz, Zielabschlussdatum, Lead-Quelle, Opportunity-Inhaberschaft.
- AWS Kontaktfelder — Name und E-Mail-Adresse des AWS Vertriebsmitarbeiters, des AWS Account-Inhabers, des Partners Manager/ISV Success Manager, des Beauftragten für Manager/ Partner Partnerentwicklung, WWPS PDM.

Um eine Gelegenheit anzunehmen

1. Auf der Registerkarte „Opportunity-Einladungen“ können Sie sich die Opportunities anzeigen lassen, deren Annahme
2. Klicken Sie auf die Opportunity-ID, um alle Opportunity-Details zu sehen, die vor der Annahme sichtbar waren.
3. Um die Gelegenheit anzunehmen, wählen Sie auf der ACE-Opportunity-Seite die Opportunity aus, die Sie annehmen möchten, und klicken Sie dann auf Einladung annehmen. Sie können mehrere Gelegenheiten annehmen.
4. Sobald eine Gelegenheit angenommen wurde, wird eine Bestätigung angezeigt.

Aktualisierung der nächsten Schritte und der Opportunity-Phase

Wir empfehlen AWS unseren Partnern, Opportunities so zu aktualisieren, dass der AWS Vertrieb sichtbar ist, wobei sich die nächsten Schritte in jeder Phase ändern.

Um die nächsten Schritte hinzuzufügen

1. Wählen Sie auf der Seite Opportunities die Zeile mit der validierten Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie Opportunity-ID.
3. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details unter Nächste Schritte die Option Nächsten Schritt hinzufügen aus.
4. Geben Sie auf der Seite „Nächste Schritte“ einen Kommentar mit bis zu 255 Zeichen ein.
5. Wählen Sie Speichern.

Um die Opportunity-Phase zu aktualisieren

1. Wählen Sie auf der Seite „Opportunities“ die Zeile mit der validierten Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie Opportunity-ID.
3. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details eine Phase aus der Dropdownliste „Phase ändern“ aus.

AWS Sichtbarkeit der Phase

Wenn eine Opportunity ihr Endstadium erreicht hat (Status `Launched` oder `Closed/Lost`), muss der AWS Partner die folgenden Schritte ausführen:

1. Aktualisieren Sie das Abschlussdatum der Opportunity.
2. Geben Sie gegebenenfalls eine AWS Konto-ID ein.
3. Aktualisieren Sie die Opportunity-Phase.

Wenn der AWS Verkäufer eine Verkaufschance auf eine Endphase in seinem CRM-System (Customer Relationship Management) aktualisiert, werden drei neue Felder für die Verkaufschance angezeigt:

- AWS Stage
- AWS Datum des Abschlusses
- AWS Grund für Geschlossen/Verloren

Um die Felder AWS Phase, AWS Abschlussdatum und Grund für „AWS Geschlossen/Verloren“ anzuzeigen

1. Klicken Sie auf der Opportunity-Seite auf die Opportunity-ID der validierten Opportunity, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie die Registerkarte „Zusätzliche Details“.

Änderungen am AWS Abschlussdatum auf der Registerkarte Zusätzliche Details wirken sich nicht auf das Zielabschlussdatum auf der Registerkarte Projektdetails aus. Änderungen an AWS Phase auf der Registerkarte Zusätzliche Details wirken sich nicht auf Phase im Abschnitt „Übersicht“ auf der Opportunity-Detailseite aus.

Kontakte zur Verkaufschance

Sie können die AWS Kontakte für jede validierte Opportunity auf der ACE-Opportunity-Seite einsehen.

Um Opportunity-Kontakte einzusehen

1. Wählen Sie auf der Seite „Opportunities“ die Zeile mit der validierten Opportunity aus, die Sie aktualisieren möchten. Validierte Opportunities haben den Status `Approved`.
2. Wählen Sie „Aktualisieren“ oder „Firmenname des Kunden“.
3. Wählen Sie die Registerkarte Kontakte.

Einen Kanal für die Zusammenarbeit auf Slack erstellen

AWS Partner können die Zusammenarbeit bei ausgewählten strategischen, hochwertigen Geschäftschancen beantragen, für die AWS Co-Selling-Unterstützung erforderlich ist. Das in Frage kommende Angebot muss mindestens den Status „Qualifiziert“ erreicht haben. Nach der Genehmigung erhält der Partner eine E-Mail-Benachrichtigung mit einer Einladung, dem angegebenen Slack-Channel beizutreten.

Um eine Anfrage zur Zusammenarbeit einzureichen:

1. Melden Sie sich bei AWS Partner Central an.
2. Wählen Sie in der oberen Navigationsleiste „Verkaufen“ und anschließend „Opportunity Management“ aus.

3. Wählen Sie unter Opportunities die Opportunity-ID aus, um Details anzuzeigen.
4. Wählen Sie auf der Seite mit den Opportunity-Details den Tab Collaboration-Kanäle aus.
5. Wähle Slack-Channel anfragen aus.
6. Wähle Benutzer aus, die du dem Channel hinzufügen möchtest, und wähle dann Zum Channel hinzufügen aus.

Sobald du die Anfrage eingereicht hast, kannst du den Status und die Details des Kanals einsehen, einschließlich eingeladener Partnerkontakte und deren Einladungsstatus.

Wenn eine Anfrage zur Zusammenarbeit eingereicht wird, wird der AWS Account Manager für die Opportunity benachrichtigt. Der Account Manager erstellt dann den Slack-Channel und fügt die ausgewählten Kontakte und andere relevante Opportunity-Teammitglieder hinzu. Sobald der Kanal erstellt ist, wird eine E-Mail-Einladung an alle eingeladenen Parteien gesendet.

Um die Einladung anzunehmen:

1. Wählen Sie in der E-Mail-Einladung die Option Erste Schritte aus. Slack wird in deinem Browser geöffnet.
2. Wähle die Organisation aus, die mit deiner Einladung verknüpft ist. Die E-Mail-Adresse, die Sie für Slack verwenden, muss mit der E-Mail-Adresse übereinstimmen, die Sie für Ihr AWS Partner Central-Konto verwendet haben.
3. Wähle den Slack-Workspace aus, den du verwenden möchtest, um dem Channel beizutreten.
4. Wähle Kanal beitreten.

Einen Kanal abmelden und verlassen:

- Partner können sich von future Slack-Einladungen abmelden, indem sie in der ersten angehefteten Nachricht im Channel die Option Alle Einladungen abbestellen auswählen.
- Um einen Kanal zu verlassen, wähle den Kanalnamen im Konversationsheader aus, um Kanalinformationen zu sehen. Wähle dann in den Kanaloptionen die Option Kanal verlassen aus. Alternativ kannst du bei der ersten angehefteten Nachricht die Option Kanal verlassen auswählen.

Suchen und filtern Sie nach Möglichkeiten

Verwenden Sie die Suchleiste auf den Tabs Leads und Opportunities, um nach Datensätzen in der aktuellen Liste zu suchen.

Verwenden Sie die Spaltenauswahl auf den Registerkarten „Leads“ und „Opportunities“, um die Anzeige anzupassen. Wählen Sie auf den Tabs „Leads“ oder „Opportunities“ das Zahnradsymbol „Spaltenauswahl“, um die Spalten auszuwählen, die in der Liste angezeigt werden sollen.

AWS Partition für Opportunities kennzeichnen

Partner können jetzt AWS Partitionsdetails angeben, wenn sie Opportunities in AWS Partner Central in der Konsole erstellen oder verwalten.

Neue Geschäftschance erstellen

1. Navigieren Sie zu Opportunity erstellen.
2. Suchen Sie im zweiten Schritt Projektdetails hinzufügen nach dem Abschnitt AWS Partitionsdetails.
3. Wählen Sie die AWS Partition aus dem Drop-down-Menü aus.
4. Fahren Sie mit der Erstellung von Opportunities fort.

Bestehende Opportunity bearbeiten

1. Öffnen Sie die Opportunity, die Sie aktualisieren möchten.
2. Navigieren Sie zu den Projektdetails.
3. Suchen Sie das AWS Partitionsfeld.
4. Wählen Sie Bearbeiten und wählen Sie den entsprechenden Partitionswert aus.
5. Speichern Sie Ihre Änderungen.

AWS aktualisiert

1. AWS Bei Updates werden Werte vorgeschlagen, die auf den Vorschlägen Ihres AWS Kontakts basieren.
2. Das System zeigt vorgeschlagene Werte an, wenn sich die AWS Eingabe von Ihrer Eingabe unterscheidet.
3. Partner können einfach nach dem Datensatz suchen, bei dem Property die AWS Partition ist, ihn auswählen und auf Anwenden klicken.
4. Der vorgeschlagene Wert wird bei der Opportunity gespeichert.

Massen-Aktionen

Möglichkeiten importieren

1. Um Opportunities in großen Mengen hochzuladen, wählen Sie die Drop-down-Liste für Massenaktionen und wählen Sie Opportunities importieren aus. Die Partner erhalten einen Überblick über die wichtigsten Schritte.
2. Wählen Sie Import starten. Benutzer müssen vor dem Hochladen von Dateien die folgenden Schritte zum Herunterladen und Vorbereiten der CSV-Datei für den Import ausführen:
 - Laden Sie immer die neueste Excel-Vorlage herunter: Das Datum, an dem die Vorlage zuletzt aktualisiert wurde, wird aus Gründen der Benutzertransparenz angezeigt. Hinweis: Es liegt in der Verantwortung des Benutzers, sicherzustellen, dass die neueste Vorlagenversion für den Upload verwendet wird.
 - Neue Änderungen: Im neuen Abschnitt „Produkte und Angebote“ finden Sie Anleitungen dazu, wie Sie Produkte und Angebote zu Opportunities hinzufügen können. Laden Sie das dynamische Blatt herunter, um die APN-Produktcodes und das Angebot IDs zu überprüfen, die Sie der Excel-Massenvorlage hinzufügen möchten.
 - Bereiten Sie die Excel-Datei für den Import vor: Geben Sie alle Informationen in die gelb markierten Pflichtfelder ein. Wenn Sie auf die Zelle klicken, werden Felder mit Hilfslinien angezeigt. Sie unterstützen Sie bei dem Prozess, um die richtigen Informationen einzufügen. Einige Zellen verfügen über Dropdownlisten, in denen Sie die erforderlichen Felder überprüfen und auswählen können.
 - Zusätzliche Spalten sind erforderlich, wenn Sie bestimmte Optionen auswählen: Zusätzliche Spalten werden in der Excel-Datei hervorgehoben und in der Tabelle aufgeführt.
3. Wählen Sie Weiter aus.
4. Wenn Ihre Excel-Vorlage fertig ist, wählen Sie Datei auswählen, wählen Sie Ihre gespeicherte CSV-Datei aus und wählen Sie dann Hochladen aus. Wenn Sie beim Auflösen fehlender Felder eine Fehlermeldung erhalten, schlagen Sie in den zugehörigen Tabellen in diesem Abschnitt nach.
5. Wählen Sie Import, um fortzufahren, und warten Sie dann auf die Bestätigungsmeldung. Wenn Sie eine Fehlermeldung erhalten, lesen Sie den Abschnitt Fehler beim Bulk-Upload.
6. Wählen Sie Fertig und schließen Sie den Massenimport, um zur ACE Opportunity-Seite zurückzukehren.

Opportunity-Felder

In der folgenden Tabelle werden die erforderlichen Felder für die Erstellung von Opportunities beschrieben:

Felder

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
Name des Kunden/der Firma	Der Name darf maximal 80 Zeichen lang sein.
Vertikale Branche (Auswahllistenwert)	Firmenname des Kunden: <ul style="list-style-type: none"> • Wählen Sie eine Branche aus der Auswahlliste aus. Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein. • Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Weitere Informationen finden Sie im Werteblatt, das die Zuordnung enthält. • Branche Sonstige (erforderlich, wenn Branche als Vertikalwert Sonstige ausgewählt ist) (Spalte C). • Pflichtfeld, wenn für Branche Vertikal die Option Andere ausgewählt wurde. • Maximal 255 Zeichen. • Die Regierung verlangt Folgendes: Gehört die Gelegenheit dazu NatSec? (Spalte D)
Land (Wert in der Auswahlliste)	Erforderliche bedingte Felder: <ul style="list-style-type: none"> • Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. • Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein. • Bundesstaat/Provinz (Auswahllistenwert) (Spalte F). • Wenn das Land auf Vereinigte Staaten eingestellt ist, ist state/province (Spalte F) erforderlich.

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
Postleitzahl	<ul style="list-style-type: none"> • Das Feld ist spezifisch für die Rechnungs-Postleitzahl des Endkunden. • Maximal 20 Zeichen. • Wenn die Postleitzahl mit einer Null beginnt, formatieren Sie die Zelle neu, sodass sie als Text angezeigt wird. • Achten Sie auf die Formatierung je nach Land. Schauen Sie auf der Registerkarte „Werte“ nach und folgen Sie dem Postleitzahlformat des ausgewählten Landes. Wenn Ihr Land keine Postleitzahl hat, lassen Sie es leer.
Website des Kunden	<ul style="list-style-type: none"> • Muss eine gültige Domain sein. • Social-Media-Seiten sind nicht erlaubt. • Maximal 255 Zeichen. • Wenn die Domain auf .co endet, fügen Sie am Ende einen Schrägstrich (/) hinzu (z. B. www.domain.co/).
Primärer Bedarf für Partner an AWS	<ul style="list-style-type: none"> • Erforderliches bedingtes Feld. • Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. • Wenn Sie Co-Sell auswählen, sind Vertriebsaktivitäten erforderlich (Spalte W).
Titel des Partnerprojekts	Der Projekttitel kann maximal 60 Zeichen lang sein.
Geschäftliches Problem des Kunden	Beschreiben Sie das Problem oder das Geschäftsproblem des Kunden. Die Beschreibung muss mindestens 20 Zeichen lang sein.
Angebotene Lösung	Beschreiben Sie die Lösung mit maximal 255 Zeichen. Geben Sie die Angebots-ID für die Lösung ein. Wenn Sie keine Angebots-ID haben, geben Sie Andere ein. Wenn Sie „Andere“ eingeben, ist „Andere angebotene Lösung“ erforderlich (Spalte M).
Andere angebotene Lösung	Beschreiben Sie die Lösung mit maximal 255 Zeichen.

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
Anwendungsfall (Auswahl Istwert)	<ul style="list-style-type: none"> • Muss einem gültigen Anwendungsfall zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. • Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein.
Geschätzter monatlicher wiederkehrender AWS- Umsatz	Verwenden Sie nur Zahlen und keine spezielle Formatierung. Denken Sie daran, die Einnahmen in Dollar zu zählen und die US-Dezimalschreibweise (0.000,00) zu verwenden.
Ziel-Schlussstermin	<ul style="list-style-type: none"> • Das zukünftige Datum muss im mm/dd/yyyy Format angegeben werden. Aktualisieren Sie die Spaltenformatierung vor und nach dem Speichern der CSV-Datei. • Verwenden Sie beim Formatieren der Spalte keine Sternchen im Datumsformat, da es auf Änderungen reagiert, die auf dem Standort und dem Betriebssystem eines Benutzers basieren. Laden Sie eine neue Vorlage herunter, übertragen Sie nur deren Daten und formatieren Sie die Spalte mit dem geplanten Startdatum. Gehen Sie dabei wie im nächsten Abschnitt beschrieben vor.
Art der Gelegenheit	<ul style="list-style-type: none"> • Wählen Sie nur Werte aus der Liste der gültigen Werte aus, um anzugeben, ob es sich bei dem Projekt um ein Netto-Neugeschäft, eine Verlängerung oder eine Erweiterung handelt. • Wenn es sich bei der Verkaufschance um eine Verlängerung oder Erweiterung handelt, können Sie die ID der übergeordneten Verkaufschance in Spalte Y hinzufügen
Bereitstellungsmodell (Wert auf der Auswahlliste)	<ul style="list-style-type: none"> • Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. • Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein.

Feldname (erforderlich)	Beschreibung
Liegt eine Chance in Marketingaktivitäten? (erforderlich)	<ul style="list-style-type: none"> Wählen Sie Ja oder Nein. Wenn Sie Ja wählen, ist das folgende Feld ein Pflichtfeld: Wurden Mittel zur Marketingentwicklung verwendet? (erforderlich, wenn sich aus Marketingaktivitäten eine Geschäftschance ergibt? ist auf Ja gesetzt) (Spalte U). Wenn Sie Ja wählen, sind die folgenden Felder ebenfalls optional: <ul style="list-style-type: none"> AWS-Marketingkampagne (Spalte AK). Kanal für Marketingaktivitäten (Spalte AL). Anwendungsfall Marketingaktivitäten (Spalte AM). Muss einer gültigen Auswahl zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Werteblatt.
Vertriebsaktivitäten	Beschreibt die Vertriebsaktivitäten des Kunden. Dies ist erforderlich, wenn der Partner Primary Need from AWS (Spalte I) auf Co-Sell gesetzt ist.
Nachverfolgung von Wettbewerbern (Spalte KI)	Wenn „Wettbewerbsverfolgung“ auf „Andere“ gesetzt ist, ist „Andere Wettbewerber“ (Spalte AJ) erforderlich.

Sekundäre Pflichtfelder

Die sekundären Pflichtfelder (schwarz hervorgehoben) sind Pflichtfelder:

1. Wenn Branche Vertikal auf Andere gesetzt ist, muss die Vertikale in Spalte C angegeben werden.
2. Wenn „Branche Vertikal“ auf „Regierung“ gesetzt ist, wird das folgende Feld abgefragt: Gehört die Geschäftschance dazu NatSec? (Spalte D).
3. Wenn Land auf Vereinigte Staaten gesetzt ist, State/province ist dies erforderlich (Spalte F).
4. Wenn „Angebotene Lösung“ auf „Andere“ gesetzt ist, ist „Andere angebotene Lösung“ erforderlich (Spalte M).
5. Wenn Sie für „Ist Geschäftschance aus Marketingaktivität“ „Ja“ wählen, wurden dann Mittel für die Marketingentwicklung verwendet? ist erforderlich (Spalte U).

6. Wenn Partner Primary Need From AWS auf Co-Sell gesetzt ist, geben Sie Vertriebsaktivitäten in (Spalte W) an.
7. Wenn Competitive Tracking auf Sonstige gesetzt ist, müssen Sie dies in Spalte AJ angeben.
8. Wenn die Excel-Vorlage eine Registerkarte „Werte“ enthält, können Sie diese verwenden, um die zusätzlichen Spalten auszufüllen.

Optionale Felder

In der folgenden Tabelle werden die optionalen Felder zum Erstellen von Opportunities beschrieben:

Optionale Felder

Feldname (optional)	Beschreibung
AWS-Produkte (Spalte X)	Fügen Sie in Schritt 1 den AWS-Produktcode aus der Excel-Datei hinzu. Wenn Sie mehrere haben IDs, trennen Sie sie jeweils durch ein Semikolon (;).
Telefonnummer des Kunden	Es sind nur Zahlen erlaubt.
E-Mail des Kunden	Muss eine gültige E-Mail-Adresse sein.
AWS-Konto-ID	Muss eine 12-stellige Zahl sein. Wenn die ID mit Null beginnt, formatieren Sie die Zelle als Text neu.
Zusätzliche Kommentare	Maximal 255 Zeichen.
Bundesstaat/Provinz (Wert in der Auswahlliste)	<ul style="list-style-type: none"> • Erforderliches bedingtes Feld. • Bundesstaat ist ein Pflichtfeld, wenn das Land auf Vereinigte Staaten eingestellt ist. • Wenn Sie Daten aus einer anderen Datei kopieren, fügen Sie sie als Text ein.
Adresse und Stadt	Maximal 255 alphanumerische Zeichen (jeweils).

Feldname (optional)	Beschreibung
Verfolgung von Wettbewerbern (Wert der Auswahlliste)	<ul style="list-style-type: none"> Erforderliche bedingte Felder. Muss einem gültigen Anwendungsfall zugeordnet werden. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“. Wenn Andere Wettbewerber (Spalte AI) ausgewählt ist, ist die Spalte AJ erforderlich (maximal 255 Zeichen).
Finanzierung der Marketingentwicklung (Wert der Auswahlliste)	Muss einem gültigen Anwendungsfall zugeordnet sein. Informationen zur Zuordnung finden Sie im Blatt „Werte“.
Primärer Vertriebskontakt, Vorname, Nachname und Titel	Der in diesem Feld angegebene Kontakt ist in E-Mail-Benachrichtigungen im Zusammenhang mit Geschäftschancen enthalten.
Telefonnummer der primären Kontaktperson	Nur Zahlen sind erlaubt.
E-Mail-Adresse des primären Kontakts	Muss eine gültige E-Mail-Adresse sein.
Eindeutige CRM-ID für Partner	Stellen Sie sicher, dass der Wert für jede Opportunity eindeutig ist, oder lassen Sie dieses Feld leer, damit andere Benutzer Datensätze speichern und einreichen können.

Möglichkeiten exportieren

Die Massenexport-Funktion ermöglicht es einem Benutzer, bis zu 1.500 Opportunities in eine CSV-Datei zu exportieren. AWS Opportunity-Empfehlungen, die nicht akzeptiert wurden, werden im Export nicht angezeigt. Um eine Datei mit Ihren Opportunities zu generieren, wählen Sie in der Dropdownliste für den Massenimport die Option Opportunities exportieren aus.

Note

Sie exportieren alle gefilterten Opportunities in den aktuell ausgewählten Opportunities zurück bis 2021.

Opportunities aktualisieren

Mit der Bulk-Update-Funktion können validierte Opportunities in großen Mengen exportiert werden. Diese Funktion ist so konzipiert, dass sie skalierbar ist und einen Überblick über jedes Engagement bietet.

1. Wählen Sie in der Dropdownliste für Massenaktionen die Option Opportunities aktualisieren aus.
2. Bereiten Sie die Opportunities vor, die Sie aktualisieren und herunterladen möchten. Verwenden Sie Filter, um den Umfang einzugrenzen.
3. Wählen Sie Weiter aus.
4. Wählen Sie „Vorbereitete XLS-Datei herunterladen“, um Ihre AWS Opportunities zu generieren und herunterzuladen. Bestätigen Sie, dass es ein Limit von 1.500 Opportunities gibt, die heruntergeladen werden können.
5. Öffnen Sie die Datei in Excel, nehmen Sie die erforderlichen Änderungen vor und speichern Sie die Datei im CSV-Format.
6. Wählen Sie „Datei hochladen“, wählen Sie Ihre gespeicherte CSV-Datei und anschließend „Aktualisieren“. Ein Popup-Fenster bestätigt den Prozessstatus.
7. Bestätigen Sie, dass Sie die CSV-Datei vorbereitet haben und bereit sind, sie hochzuladen, und wählen Sie dann Weiter.
8. Wählen Sie die vorbereitete Datei aus und wählen Sie dann CSV-Datei hochladen aus.
9. Sie werden zur ACE Opportunity Page weitergeleitet.
10. Wenn das Bulk-Update abgeschlossen ist, erhalten Sie eine Benachrichtigung.

Note

Um den Verlauf Ihrer Bulk-Updates zu überprüfen und detaillierte Informationen zu erhalten, wählen Sie Gehe zu Bulk-Updates.

Partnerverbindungen entdecken und verwalten

Dieser Abschnitt enthält detaillierte Anweisungen für die Funktionen Partner Discovery und Partner Connections in AWS Partner Central und hilft AWS Partnern dabei, andere AWS Partner zu finden, Kontakte zu knüpfen und mit ihnen zusammenzuarbeiten.

Erste Schritte

So greifen Sie auf diese Funktionen zu:

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie im linken Navigationsbereich eine der folgenden Optionen aus:
 - Partner Discovery, wenn Sie nach neuen Partnern suchen, deren Profildetails überprüfen oder ihnen Verbindungsanfragen senden möchten
 - Partnerverbindungen, um Verbindungseinladungen zu versenden oder aktive Verbindungen und Verbindungsanfragen zu verwalten

Partnersuche

In Partner Discovery können Sie andere Partner finden oder nach ihnen suchen, um deren Details einzusehen oder ihnen Verbindungsanfragen zu senden.

Partner finden

Sie können anhand mehrerer Kriterien nach Partnern suchen:

- Partnername — Suchen Sie nach dem spezifischen Namen einer Partnerorganisation
- Stichwörter in der Beschreibung — Finden Sie Partner anhand relevanter Begriffe in ihren Unternehmensbeschreibungen
- Branche — Filtern Sie nach bestimmten Branchen
- Standort — Suchen Sie nach dem Land, in dem sie Geschäfte tätigen
- Partnerprogramm — Filtern Sie nach der Teilnahme am AWS Partnerprogramm
- Partnertyp — Suche nach Partnerklassifizierung (Beratungspartner, ISV, Wiederverkäufer, Vertriebspartner)

- Spezialisierung — Finden Sie Partner mit bestimmten Kompetenzen oder Dienstleistungsbezeichnungen
- Lösungstyp — Filtern Sie nach den Arten von Lösungen, die Partner anbieten
- Verbindungsstatus — Sehen Sie sich Partner auf der Grundlage Ihres aktuellen Verbindungsstatus mit ihnen an

Suchfilter verwenden

Sie können einen oder mehrere dieser verfügbaren Filter verwenden, um nach dem richtigen Partner zu suchen. Die Suchfunktion ermöglicht Ihnen:

1. Kombinieren Sie mehrere Filter für genauere Ergebnisse
2. Verfeinern Sie Ihre Suche, indem Sie Kriterien hinzufügen oder entfernen

Überprüfung der Partnerprofile

Nachdem Sie Ergebnisse erhalten haben, die Ihren Kriterien entsprechen, können Sie entweder:

- Klicken Sie auf den Namen des Partners, um dessen detailliertes Profil aufzurufen, das Folgendes beinhaltet:
 - Beschreibung und Überblick über das Unternehmen
 - Branchenschwerpunkte und Fachgebiete
 - Teilnahme am Partnerprogramm
 - Spezialisierungen
- Senden Sie eine Verbindungsanfrage direkt aus den Suchergebnissen

Bewährte Methoden für Partner Discovery

Beachten Sie bei der Suche nach anderen AWS Partnern und bei der Kontaktaufnahme mit ihnen Folgendes:

- Verwenden Sie bestimmte Stichwörter, um Ihre Suchergebnisse einzugrenzen
- Überprüfen Sie die Partnerprofile gründlich, bevor Sie Verbindungsanfragen senden
- Filtern Sie nach Standort, um Partner in den gewünschten Regionen in die engere Wahl zu ziehen
- Suchen Sie nach Partnern mit entsprechenden Kompetenzen AWS

Verbindungen zu Partnern

Über Partner Connections können Sie Ihre bestehenden Partnerverbindungen und aktiven incoming/outgoing Verbindungsanfragen verwalten.

Verbindungsanfragen senden

Wenn Sie den richtigen Partner gefunden haben, mit dem Sie sich über Partner Discovery verbinden möchten:

Um eine Verbindungsanfrage zu senden:

1. Wählen Sie den Partner aus Ihren Suchergebnissen aus.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche Verbindungsanfrage senden.
3. Füllen Sie das Verbindungsanforderungsformular aus, indem Sie Folgendes angeben:
 - Ihr vollständiger Name
 - Deine Kontakt-E-Mail
 - Eine personalisierte Nachricht an den Empfänger, in der erklärt wird, warum Sie die Verbindung anfordern

Verbindungen anzeigen und verwalten

Über Partner Connections können Sie:

- Alle bestehenden Verbindungen anzeigen — Sehen Sie sich Ihre aktiven Partnerbeziehungen an
- Überwachen Sie eingehende Verbindungsanfragen — Überprüfen Sie die Anfragen, die Sie von anderen Partnern erhalten haben, auf der Registerkarte Verbindungsanfragen. Der Alliance-Lead des Empfängerpartners erhält ebenfalls eine E-Mail, wenn Sie eine Verbindungsanfrage erhalten.
- Überwachen Sie ausgehende Verbindungsanfragen — Verfolgen Sie den Status der Anfragen, die Sie gesendet haben
- Ergreifen Sie Maßnahmen bei Anfragen — Nehmen Sie Verbindungsanfragen auf der Registerkarte Verbindungsanfragen an, lehnen Sie sie ab oder beantworten Sie sie. Der Alliance Lead des Absenderpartners erhält eine E-Mail, wenn Ihre Verbindungsanfrage von einem Empfänger akzeptiert oder abgelehnt wird.

Verwalten von Verbindungen

Beantwortung von Verbindungsanfragen

Um eingehende Verbindungsanfragen zu verwalten:

- Klicken Sie auf den Tab Partnerverbindungen, um alle aktiven Verbindungen zu sehen
- Wählen Sie die Registerkarte Verbindungsanfrage, um Anfragen mit dem Status „Ausstehende Antwort“ anzuzeigen
- Wenn Sie eine Anfrage annehmen möchten, wählen Sie diese Anfrage aus, wodurch eine Verbindung hergestellt und Möglichkeiten zur Zusammenarbeit eröffnet werden, und akzeptieren Sie die Verbindung
- Wenn Sie die Anfrage ablehnen möchten, lehnen Sie sie einfach ab

Status der Verbindungsanfrage

Ihre Verbindungsanfragen können den folgenden Status haben:

- Ausstehende Antwort — Es wird auf die Annahme oder Ablehnung durch den Empfänger gewartet
- Storniert — Die Anfrage wurde vor der Antwort zurückgezogen
- Abgelehnt — Die Anfrage wurde vom Empfänger abgelehnt

Verbindungen werden beendet

Wenn Sie sich entscheiden, eine Verbindung mit Ihrem Partner zu beenden, können Sie dies jederzeit tun. Sobald Sie die Verbindung beenden, können Sie keine neuen Kooperationsmöglichkeiten mehr mit ihnen teilen. Machen Sie sich jedoch keine Gedanken über bestehende Interaktionen — alle Gelegenheiten, die geteilt wurden, während Ihre Verbindung aktiv war, werden unverändert fortgeführt.

Um eine Verbindung zu beenden:

1. Wählen Sie die Verbindung auf der Registerkarte Partnerverbindungen aus.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche Verbindung beenden.

Verbindungsstatus

In Ihren Partnerbeziehungen wird einer der folgenden Status angezeigt:

- Verbunden — Aktive Verbindung hergestellt, Zusammenarbeit ist möglich
- Nicht verbunden — Die Verbindung wurde zuvor beendet oder bestand nie, eine Zusammenarbeit ist nicht möglich

Anforderungen an die Zusammenarbeit

Important

Für die Zusammenarbeit bei Geschäftschancen mit mehreren Partnern ist eine bestehende Verbindung erforderlich. Partner müssen aktive Verbindungen aufrechterhalten zu:

- Chancen teilen
- Arbeiten Sie an gemeinsamen Vorschlägen zusammen
- Nehmen Sie an Engagements mit mehreren Partnern teil

Verbindungseinstellungen bearbeiten

- Partner können ihre Verbindungseinstellungen verwalten. Wenn ein Partner nicht möchte, dass seine Profildetails auf der Partnersuchseite auffindbar sind, kann er die Sichtbarkeit seines Partnerprofils auf „Privat“ ändern. Weitere Informationen zur Erstellung und Aktualisierung Ihres Partnerprofils finden Sie unter Verwaltung Ihrer Profile.
- Wenn Partner sich dafür entscheiden, auf der Erkennungsseite auffindbar zu sein, aber den Empfang von Verbindungsanfragen nicht aktivieren möchten, können sie ihre Einstellungen für Verbindungsanfragen aktualisieren. Partner können sich auch dafür entscheiden, bis zu 50 bestimmte Partner vom Senden von Kooperationsanfragen auszuschließen.

Best Practices

Für Verbindungsanfragen

- Personalize Sie Ihre Verbindungsnachrichten

- Erläutern Sie klar und deutlich die potenziellen Vorteile der Zusammenarbeit
- Schließen Sie spezifische Anwendungsfälle oder Möglichkeiten ein
- Geben Sie Ihre Kontaktinformationen zur weiteren Bearbeitung an

Für die Verwaltung von Verbindungen

- Überprüfen und pflegen Sie Ihr Partnernetzwerk regelmäßig
- Reagieren Sie umgehend auf eingehende Verbindungsanfragen
- Halten Sie Ihr eigenes Partnerprofil auf dem neuesten Stand und umfassend
- Beenden Sie Verbindungen, die nicht mehr relevant oder aktiv sind

Dokumentenverlauf für den AWS Partner Central Sales Guide

In der folgenden Tabelle werden die Dokumentationsversionen für die AWS Partner Central-Dokumentation beschrieben.

Änderung	Beschreibung	Datum
<u>Die Einführung von Funktionen im Rahmen des Migrationssprogramms Acceleration bietet Möglichkeiten zur Datenanreicherung</u>	Es wurde eine Dokumentation für APN-Programme mit Einzelheiten zur Beschleunigung des Migrationssprogramms hinzugefügt.	30. Januar 2026
<u>Funktionseinführung der AWS Tagging-Partition für Opportunities</u>	Es wurde eine Dokumentation für das Taggen einer AWS Partition für Opportunities hinzugefügt.	11. Dezember 2025
<u>Veröffentlichung der Funktion „Deal Sizing“</u>	Die Erstellung einer Opportunity-Dokumentation mit dem Schritt „Geschäftsgröße“ wurde aktualisiert.	8. Dezember 2025
<u>Start der AWS Partner Central-Konsole</u>	Aktualisierte Dokumentation für die Einführung der neuen AWS Partner Central-Konsole mit erweiterten Funktionen zur Partnererkennung, Verbindungsverwaltung und Zusammenarbeit bei Geschäftschancen.	30. November 2025
<u>Veröffentlichung von Funktionen für mehrere Partner</u>	Informationen zum Teilen und Annehmen von Geschäftschancen mit mehreren Partnern wurden hinzugefügt. Informationen zur Kontaktau	4. Dezember 2024

fnahme mit anderen Partnern
hinzugefügt.

[Feature-Release der
Zusammenarbeit mit Slack](#)

Anweisungen für Slack-Kol
laborationskanäle hinzugefügt.

1. November 2024

[Erste Veröffentlichung](#)

Erste Version des AWS
Partner Central Sales Guide.

2. November 2022

Die vorliegende Übersetzung wurde maschinell erstellt. Im Falle eines Konflikts oder eines Widerspruchs zwischen dieser übersetzten Fassung und der englischen Fassung (einschließlich infolge von Verzögerungen bei der Übersetzung) ist die englische Fassung maßgeblich.