



Guía de ventas

Centro de socios de AWS



Centro de socios de AWS: Guía de ventas

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

Las marcas comerciales y la imagen comercial de Amazon no se pueden utilizar en relación con ningún producto o servicio que no sea de Amazon, de ninguna manera que pueda causar confusión entre los clientes y que menosprecie o desacredite a Amazon. Todas las demás marcas registradas que no son propiedad de Amazon son propiedad de sus respectivos propietarios, que pueden o no estar afiliados, conectados o patrocinados por Amazon.

Table of Contents

Introducción	1
Recibir clientes potenciales compartidos por AWS	2
Estado del cliente potencial	2
Aceptar una pista	3
Actualización de un lead	3
Convertir un lead en una oportunidad	3
Gestión de oportunidades	5
AWS etapas de venta	5
Creando una oportunidad	6
Cree una oportunidad	6
Oportunidades de clonación	11
Utilizar agentes para obtener información sobre las oportunidades	11
Requisitos previos	11
Resumen de oportunidades	12
Información sobre la canalización	13
Perfil del cliente	13
Generación de estrategias de venta	14
Recomendación de solución	14
Recomendaciones sobre el siguiente paso	15
Progresión de oportunidades	15
Recomendaciones de financiación	16
Consideraciones importantes	16
Recursos relacionados	16
AWS proceso de revisión de oportunidades	17
Aceptando oportunidades	17
Actualización de los próximos pasos y la fase de oportunidad	18
AWS visibilidad en el escenario	19
Contactos de oportunidad	20
Crear un canal de colaboración	20
Busca y filtra oportunidades	21
Etiquetar la AWS partición para ver las oportunidades	22
Acciones masivas	23
Oportunidades de importación	23
Oportunidades de exportación	29

Actualice las oportunidades	30
Descubrimiento y gestión de las conexiones con los socios	31
Introducción	31
Descubrimiento de socios	31
Búsqueda de socios	31
Conexiones con socios	32
Envío de solicitudes de conexión	33
Visualización y administración de las conexiones	33
Administración de conexiones	33
Requisitos de colaboración	35
Edición de las preferencias de conexión	35
Prácticas recomendadas	35
Historial de revisión	37
.....	xxxix

Introducción

El [programa de fidelización de AWS Partner clientes](#) proporciona el marco necesario para que los AWS socios logren fidelizar satisfactoriamente con sus clientes AWS, ya sea que se originen a través de los AWS socios a través de ACE Opportunities, ACE Leads o generadas por ellos. AWS

En esta sección se describe lo que debe hacer antes de utilizar las funciones ACE Opportunities and Leads, a las que se puede acceder desde el menú Vender de la Central de socios de AWS. Para conocer los requisitos que deben cumplir los AWS socios para recibir clientes potenciales y oportunidades, consulte la sección Contratos con los [AWS Partner clientes](#).

Durante el registro en la Central de socios de AWS, la persona que completó los procesos de registro reconoció y aceptó los [términos y condiciones del Programa de fidelización de clientes de APN](#).

Note

Para crear, ver, editar o gestionar clientes potenciales y oportunidades, se deben asignar a un usuario los permisos adecuados en AWS IAM. Para obtener más información, consulte [Acceder a Partner Central](#).

Recibir clientes potenciales compartidos por AWS

La página de clientes potenciales le permite aceptar, gestionar e informar sobre las actualizaciones sobre las interacciones con clientes potenciales compartidas por ellos AWS y convertirlas en oportunidades. La página de clientes potenciales tiene dos pestañas:

- Clientes potenciales: donde puede gestionar y convertir los clientes potenciales aceptados
- Invitaciones para clientes potenciales: en las que puede aceptar o rechazar los clientes potenciales que se hayan compartido con usted

AWS Los socios tienen la opción de aceptar o rechazar las invitaciones entrantes para clientes potenciales. Deberá aceptar cualquier nuevo cliente potencial que se le presente antes de poder ver todos los detalles del cliente potencial, incluida la información de contacto. Los clientes potenciales rechazados se eliminarán automáticamente de la pestaña Invitaciones para clientes potenciales.

Para la gestión de clientes potenciales, los socios pueden revisar, aceptar o rechazar los clientes potenciales compartidos AWS en un plazo de 5 días hábiles. Los clientes potenciales avanzan a través de estados definidos e incluyen información esencial, como los detalles de la empresa, los casos de uso y las descripciones de los proyectos. Una vez calificados, los clientes potenciales se pueden convertir en oportunidades plenas para un mayor desarrollo.

Estado del cliente potencial

Los clientes potenciales pueden tener el siguiente estado:

Estado del cliente potencial	Descripción
Open (Pendiente)	El socio ha aceptado el cliente potencial, pero no se ha establecido contacto con el cliente.
Investigación	El socio está revisando el prospecto para comprender las necesidades del cliente y su caso de uso.
Calificado	El equipo de cuentas del socio conversó con el prospect/end cliente para analizar la viabilidad, comprender los requisitos, etc. El Prospect/end cliente estuvo de acuerdo en

Estado del cliente potencial	Descripción
	que la oportunidad es real, interesante y que podría resolver una necesidad técnica o empresarial.
¿Descalificado	La ventaja no puede estar vinculada a una oportunidad.

Aceptar una pista

AWS Los socios tienen la opción de aceptar o rechazar las contrataciones de clientes potenciales entrantes. Debe aceptar un cliente potencial entrante antes de poder ver todos los detalles del cliente potencial, incluida la información de contacto.

1. En la pestaña Invitaciones para clientes potenciales, haga clic en uno o varios clientes potenciales utilizando la casilla de verificación y seleccione Aceptar la invitación o también puede hacer clic en cualquier invitación para clientes potenciales y seleccionar Aceptar invitación en la esquina superior derecha.
2. Una vez que hayas hecho clic en ella, aparecerá una ventana emergente para confirmar la aceptación.
3. Aparecerá un banner informando de la aceptación exitosa.

Actualización de un lead

1. Navega hasta cualquier cliente potencial usando la casilla de verificación o haciendo clic en él.
2. Seleccione Editar.
3. Realiza las actualizaciones pertinentes y selecciona Guardar. También puedes añadir interacciones al cliente potencial para registrar el contacto entre un socio y el cliente potencial y así poder hacer un seguimiento de la interacción con los clientes potenciales a través de diferentes canales y puntos de contacto.

Convertir un lead en una oportunidad

Una vez que un cliente potencial alcanza la fase calificada, los socios pueden convertirlo en una oportunidad, manteniendo la conexión histórica entre el cliente potencial y la oportunidad resultante.

Convertir un lead en una oportunidad

1. Navegue hasta el cliente potencial deseado y haga clic en crear borrador de oportunidad.
2. Elija Crear borrador de oportunidad, que generará automáticamente una nueva oportunidad con la información relevante del cliente potencial previamente rellenada.
3. Elija Ver borrador de oportunidad.
4. Agregue cualquier información adicional sobre la oportunidad que sea necesaria.
5. Seleccione Enviar para enviarla a la validación.

Note

Para transferir clientes potenciales de forma masiva, consulta la sección [Acciones masivas](#).

Gestión de oportunidades

Los socios pueden crear y compartir oportunidades con AWS ellas o recibir oportunidades compartidas por la AWS venta conjunta. En los siguientes temas se describe cómo gestionar las oportunidades de forma conjunta a lo AWS largo del ciclo de vida de las ventas.

AWS etapas de venta

Los socios pueden compartir y recibir oportunidades con las que colaborar AWS. Estas oportunidades avanzan a lo largo de varias etapas del ciclo de ventas, que representan una fase específica del proceso de ventas e indican qué tan cerca está el cierre de una operación. Las oportunidades pasan por las siguientes etapas:

Stage	Descripción
Prospectiva	Se ha identificado una oportunidad para el cliente.
Calificado	Ha abordado con el cliente la oportunidad de analizar su viabilidad y comprender los requisitos. El cliente está de acuerdo en que la oportunidad es real, interesante y puede ayudar a satisfacer sus necesidades comerciales y técnicas clave.
Validación técnica	El cliente valida técnicamente la solución mediante una combinación de presentaciones, sesiones de diseño de la arquitectura con el administrador del sistema (SA) AWS Partner y otras proof-of-concept actividades.
Validación empresarial	Las partes interesadas de la empresa han comunicado su acuerdo sobre la viabilidad financiera de la solución.
Comprometidos	El cliente ha aceptado la solución y se compromete a avanzar con la tecnología, la arquitectura y la economía.
Lanzado	La facturación de la solución ha comenzado.

Stage	Descripción
Cerrado, perdido	El cliente final seleccionó otro proveedor de servicios en la nube o no está preparado para seguir adelante con la solución.

Creando una oportunidad

Las oportunidades se pueden añadir de forma individual, mediante [importación masiva](#) o gestionarse mediante una [integración de CRM](#). Alentamos a AWS los socios a que presenten las oportunidades al principio del ciclo de ventas, una vez que se haya completado la fase de descubrimiento, una vez que la oportunidad se encuentre en una fase Qualified igual o superior.

Las oportunidades pueden clasificarse como que requieren AWS apoyo o los socios pueden optar por gestionarlas de forma independiente. Las oportunidades progresan a través de etapas definidas, desde Prospect hasta Launched/Closed atributos de datos, como las estimaciones de ingresos, los detalles de los clientes y el caso de uso del cliente.

Los socios pueden compartir las oportunidades con AWS los vendedores, que se distribuyen mediante un proceso de validación interno. Una vez que se presenta una oportunidad, se la valida para garantizar que cumple con AWS los criterios de tamaño de la oferta, alineación de las soluciones y nivel de fidelización de los clientes.

Los socios ahora pueden utilizar el tamaño de las transacciones para crear oportunidades y recibir previsiones de ingresos recurrentes mensuales (MRR) impulsadas por la IA y recomendaciones de AWS productos basadas en los detalles de la oportunidad. Los socios también pueden importar la calculadora de AWS precios URLs para completar automáticamente las selecciones de servicios y recibir información mejorada, incluidos los indicadores de elegibilidad del Migration Acceleration Program (MAP) y las recomendaciones de optimización.

Cree una oportunidad

1. Ve a Vender, Oportunidades en la barra de navegación de la izquierda.
2. Selecciona Crear oportunidad.
3. Introduce los detalles del cliente y selecciona Siguiente.

- Todos los campos son obligatorios excepto el campo DUNS del cliente. La información, como el sitio web y el código postal del cliente, es necesaria para alinear la oportunidad con las partes interesadas internas.
 - Si opta por Government for Industry Vertical, asegúrese de seleccionar una opción de información clasificada de seguridad nacional.
4. Introduzca los detalles del proyecto y seleccione Siguiente.
- Selecciona Vender en colaboración con AWS si deseas asistencia AWS de ventas. Si seleccionas la venta conjunta con AWS, asegúrate de elegir entre las opciones de AWS venta conjunta uno o varios socios que necesiten necesidades específicas.
 - Para el tipo de oportunidad, si hay contratos vigentes entre el cliente final y el socio con la posibilidad de generar ingresos incrementales, elige Expansión. Elija Flat Renewal si no existe la posibilidad de aumentar los ingresos. Si seleccionas la expansión o la renovación fija, puedes introducir un identificador de oportunidad para padres opcional.
 - AWS En el siguiente paso, los socios de formación (ATPs) deberían introducir Training for Use Case e introducir AWS los ingresos procedentes de los kits de AWS formación para calcular los ingresos recurrentes AWS mensuales estimados, como parte del tamaño de la oferta.
 - Introduzca una fecha futura para la fecha de cierre prevista. No envíe oportunidades con el estado Lanzado o Cerrado, Ganado.
 - Si selecciona Sí: proviene de una actividad de marketing, asegúrese de seleccionar Sí o No para los fondos de desarrollo de marketing.

5. Introduzca los detalles del programa de APN y seleccione Siguiente.

Seleccione el programa de APN relacionado con esta oportunidad. Es posible que algunos programas de APN requieran detalles adicionales y la adición de datos de contacto.

Si selecciona Migration Acceleration Program, puede proporcionar detalles adicionales sobre su proyecto de migración.

- Seleccione la carga de trabajo de migración que planea migrar.
- Seleccione la fuente de migración como la plataforma o el entorno en el que reside actualmente su carga de trabajo.
- Seleccione la fase de migración como la etapa actual del proceso de migración: evaluar, movilizar, migrar, modernizar y gestionar.

- Seleccione los servicios gestionados ofrecidos al cliente como Sí si piensa ayudar al cliente a gestionar las cargas de trabajo ofreciéndoles servicios gestionados una vez finalizado el proyecto. Seleccione No si no tiene previsto ofrecer servicios gestionados al cliente una vez finalizado el proyecto.
 - Introduzca los detalles de migración de su proyecto de migración, incluidos: las especificaciones del entorno actual, los factores empresariales que impulsan la migración, los resultados esperados y los principales desafíos o requisitos, etc.
6. Configure el tamaño de la operación y seleccione Siguiente.


El tamaño de las ofertas proporciona información basada en la inteligencia artificial para ayudarlo a estimar el valor de la oportunidad e identificar los productos relevantes. AWS Puede elegir entre dos métodos de cálculo según sus preferencias y la información disponible.

Elija su método de cálculo del MRR:

- Entrada manual con información de IA: consulte las estimaciones de MRR pronosticadas por la IA y las recomendaciones de AWS productos en función de los detalles de su oportunidad y, a continuación, introduzca su propia estimación de MRR. Este método te permite revisar las previsiones de la IA y, al mismo tiempo, mantener el control sobre la estimación final.
- URL de la calculadora de precios: importe la URL de una calculadora de AWS precios para completar automáticamente las selecciones de MRR y productos. Este método proporciona información mejorada, que incluye indicadores de aptitud para el MAP, recomendaciones de optimización y análisis de posibles ahorros de costos.

Uso de la entrada manual con información de IA

Al seleccionar la entrada manual con información de IA, el sistema analiza los detalles de la oportunidad para ofrecerte recomendaciones.

 Note

La MRR pronosticada por la IA y las recomendaciones de productos están disponibles para oportunidades en las etapas de prospección, cualificación, validación técnica y validación empresarial. Estas funciones no están disponibles para las oportunidades que se encuentren en las etapas de compromiso, lanzamiento o cierre (perdido).

1. MRR pronosticado por IA:

- Proporcionamos una estimación del ingreso periódico mensual medio (MRR) en función de sus AWS oportunidades anteriores y los detalles de las oportunidades actuales, incluido el campo de problemas comerciales del cliente.
- Revise el MRR previsto por la IA utilizando su criterio y conocimiento de la oportunidad para evaluar su precisión de forma independiente. Actualice la estimación a medida que vaya recopilando más información sobre la oferta y avanzando en el ciclo de ventas.

2. AWS recomendaciones de productos:

AWS Los productos con un distintivo morado están recomendados por la IA en función de los detalles del problema comercial y la oportunidad de su cliente. Analizamos los requisitos técnicos de los clientes y los casos de uso típicos.

Revise estas sugerencias y personalice la selección de productos para que se adapte a las necesidades específicas de los clientes.

Para afinar tu selección:

- Busque y añada AWS productos adicionales para asociarlos a su oportunidad.
- Desmarca los productos en la tabla de AWS productos.
- Elimina productos de la lista de AWS productos seleccionados.

Uso de la URL de la calculadora de precios

Cuando seleccionas la URL de la calculadora de precios, puedes importar las estimaciones directamente desde la calculadora de AWS precios.

1. Importa la URL de tu calculadora de precios:

- Copia la URL para compartir de la estimación de tu calculadora de AWS precios.
- Pegue la URL en el campo URL estimada.
- Seleccione Calcular MRR para importar la estimación.
- El MRR total se rellena automáticamente en función del cálculo importado.

2. Revisa los productos importados por URL:

- Todos los productos de la estimación de tu calculadora de precios se incluyen automáticamente en tu oferta.
 - La tabla de productos muestra información detallada de cada producto importado, incluido el importe del MRR, el gasto optimizado, los posibles ahorros y las recomendaciones.
 - Revise los cálculos de ahorro potencial para cuantificar las oportunidades de optimización de costos.
 - Revise las recomendaciones de optimización para comprender cómo mejorar la rentabilidad. Las recomendaciones aparecen en la columna de recomendaciones con instrucciones específicas, como «Use Reserved Instances or Savings Plans».
 - Revise los indicadores de elegibilidad del MAP para identificar los productos que califican para recibir financiación del Migration Acceleration Program. Los productos aptos muestran el estado «Apto» en la columna aptos para el MAP.
 - Las opciones de modernización muestran el estado «Apto» en la columna Modernización.
3. Modifique su estimación:
 - Para modificar los productos o los precios después de importarlos, debes actualizar la URL estimada de la calculadora de precios y volver a importarlos.
 7. Introduce los detalles opcionales que desees y selecciona Siguiente.
 8. Introduzca los datos de contacto del cliente opcionales y pulse Siguiente. Para obtener más información, consulta [Contactos de oportunidad](#).
 9. Revisa los detalles de la oportunidad y selecciona Enviar.

Los socios pueden añadir hasta dos (2) contactos asociados en una oportunidad determinada. Estos contactos designados son los principales puntos de comunicación con AWS los vendedores y reciben todas las notificaciones pertinentes sobre el progreso de la oportunidad. Esto incluye alertas automáticas sobre cambios de estado, solicitudes de información adicional y actualizaciones de validación.

Una vez que AWS acepte la oportunidad, los socios pueden colaborar con AWS los vendedores asignados, acceder a los recursos de soporte para acuerdos y recibir orientación sobre la validación técnica y la asistencia en materia de precios. Consulte más detalles en la [Aceptando oportunidades](#) sección.

Los socios pueden utilizar las funciones de búsqueda y filtrado en lenguaje natural para ordenar y encontrar fácilmente oportunidades específicas en las pestañas Oportunidades e invitaciones a oportunidades.

Note

Consulte la guía de IAM para obtener ayuda con Access.

Oportunidades de clonación

Puede empezar a crear una nueva oportunidad clonando cualquier oportunidad existente que no esté en estado de borrador.

1. En la página Oportunidades, elija el identificador de oportunidad de la oportunidad que desee clonar.
2. En la página de detalles de la oportunidad, elija Clonar.
3. Edite la información según sea necesario para crear la nueva oportunidad.
4. Revise los detalles de la oportunidad y elija Guardar y enviar.

Note

Si recibe un mensaje de error al introducir datos, puede editar y volver a enviar la oportunidad.

Utilizar agentes para obtener información sobre las oportunidades

AWS Partner Central utiliza capacidades impulsadas por la IA para proporcionar información sobre sus oportunidades, incluida la inteligencia de canalización, los perfiles de los clientes, las estrategias de ventas personalizadas, las recomendaciones de soluciones, las recomendaciones sobre los próximos pasos y la progresión automática de las oportunidades.

Requisitos previos

- Su cuenta se ha migrado a AWS Partner Central en la consola AWS de administración.

- Su usuario o rol de IAM tiene los permisos necesarios:
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `partnercentral:UpdateOpportunity`
 - `partnercentral:SubmitOpportunity`
 - `partnercentral:AssignOpportunity`
 - `partnercentral:AssociateOpportunity`
 - `partnercentral:DisassociateOpportunity`
 - `partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask`
 - `partnercentral:UseSession`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`
 - `aws-marketplace:SearchAgreements`
 - `aws-marketplace:ListEntities`
- Tiene al menos una oportunidad activa.

Important

La IA genera información sobre las oportunidades con fines informativos para ayudar a guiar sus actividades de ventas. Los conocimientos no garantizan la precisión ni la integridad. Los socios deben verificar todos los conocimientos generados por la IA antes de utilizarlos en las interacciones con los clientes.

Resumen de oportunidades

Al abrir la página de detalles de una oportunidad, el agente genera automáticamente un resumen en la parte superior de la página. El resumen sintetiza los detalles clave del registro de oportunidades, como el nombre de la empresa, el sector, la fase de la oportunidad, el AWS gasto mensual previsto, la fecha de cierre prevista y el tipo de contratación. Esto proporciona una at-a-glance vista de la oferta sin necesidad de escanear los campos individuales del formulario.

Información sobre la canalización

El agente analiza las oportunidades abiertas y descubre qué es lo que necesita atención, como la AWS fase, los próximos plazos y las ofertas estancadas. En lugar de revisar manualmente cada oportunidad, puedes acceder a una vista priorizada y procesable de tu cartera de clientes.

Para acceder a la información sobre la canalización

1. En la consola de AWS Partner Central, elija Oportunidades en el menú de navegación de la izquierda para abrir la página con la lista de oportunidades.
2. Elija Preguntar sobre la cartera de ventas en la parte superior de la página del anuncio.
3. Se abre un panel de conversación en el que puedes hacer preguntas sobre tu cartera en un lenguaje natural.

Puedes preguntarle al agente sobre temas como las oportunidades que requieren atención, el estado de la cartera de clientes en cada fase, las previsiones de fechas de cierre, los patrones de oportunidades perdidas y el ritmo general de las transacciones.

Perfil del cliente

En la página de detalles de cada oportunidad, el agente genera un perfil de empresa para el cliente asociado utilizando datos disponibles públicamente de fuentes de terceros.

El perfil incluye:

Element	Description (Descripción)
Clasificación industrial	La industria y subindustria principales del cliente.
Modelo de negocio	B2B, B2C o híbrido.
Presencia geográfica	Ubicaciones de las oficinas y cobertura regional.
Tamaño de la empresa y orientación al mercado	Escala de operaciones y segmentos de mercado objetivo.
Desarrollos recientes	Actualizaciones o anuncios comerciales notables.

Selecciona Mostrar más para ver los detalles ampliados del perfil. Todo el contenido del perfil lleva la etiqueta «Generado con datos disponibles públicamente e información de AWS inteligencia artificial».

Note

Los perfiles de los clientes se generan a partir de información disponible públicamente y es posible que no reflejen la evolución empresarial más reciente. Los socios deben verificar los detalles de forma independiente antes de utilizarlos en las interacciones con los clientes.

Generación de estrategias de venta

El agente sintetiza todo lo que sabe sobre la cuenta y genera una estrategia de ventas personalizada bajo demanda. Recibirá una estrategia de ventas personalizada diseñada para la oportunidad específica basada en los datos disponibles y las AWS mejores prácticas.

Para generar una estrategia de ventas

1. En la página de detalles de la oportunidad, localice el panel Opportunity Insights.
2. Selecciona Generar estrategia de ventas.
3. El agente elabora una estrategia de ventas que combina los detalles de la oportunidad, el contexto industrial del cliente y las recomendaciones de AWS soluciones pertinentes.

Recomendación de solución

El agente compara las soluciones registradas con los requisitos de cada oportunidad, para que pueda ver qué soluciones son adecuadas sin necesidad de hacer referencias cruzadas manuales de su cartera.

En la página de detalles de la oportunidad, el panel Opportunity Insights muestra una sección de búsqueda de soluciones. Para cada solución recomendada, el agente muestra:

Element	Description (Descripción)
Nombre de la solución	El nombre de la solución coincidente de su cuenta de socio.
Description (Descripción)	Un resumen de las capacidades de la solución.

Para ver las recomendaciones de soluciones

1. En la página de detalles de la oportunidad, busque el panel Opportunity Insights.
2. Consulte la sección Solution Match para ver las soluciones recomendadas.

También puede elegir Preguntar acerca de esta oportunidad y hacer preguntas como «¿Cuál de nuestras soluciones se adapta mejor a esta oportunidad?» o «¿Nuestra solución de migración ya está incluida en esta oferta?»

Recomendaciones sobre el siguiente paso

El agente no solo te muestra en qué fase se encuentra una operación, sino que te recomienda el siguiente paso en función de tus datos de oportunidades y de las AWS mejores prácticas para avanzar en la fase de venta conjunta, de forma que siempre sepas cuál es la mejor acción siguiente.

Para obtener recomendaciones sobre los siguientes pasos

1. En la página de detalles de la oportunidad, selecciona Preguntar acerca de esta oportunidad.
2. Selecciona Dame recomendaciones sobre los próximos pasos o escribe una solicitud similar.
3. El agente compara los datos de tu oportunidad con los criterios de progresión por AWS etapas e identifica la información que aún se necesita para llevar adelante la operación.

Progresión de oportunidades

Cuando esté preparado para adelantar una oportunidad, el agente puede ayudarlo a actualizarla y llevarla a la siguiente fase.

Para avanzar en una oportunidad

1. En la página de detalles de la oportunidad, selecciona Preguntar acerca de esta oportunidad.
2. Selecciona Ayúdame a aprovechar esta oportunidad o escribe una solicitud similar.
3. El agente acepta documentos de respaldo, como transcripciones de reuniones, notas de llamadas o resúmenes por correo electrónico. Cargue el documento correspondiente cuando se le solicite.
4. El agente extrae los detalles del documento, los asigna a los campos de oportunidad correspondientes y evalúa si la oportunidad cumple con todos los requisitos para la siguiente etapa.

5. Si se cumplen todos los criterios, el agente actualiza los campos de oportunidad y pasa a la siguiente etapa.
6. Si persisten las brechas, el agente muestra un desglose de los requisitos satisfechos y los no satisfechos, con una guía sobre lo que aún queda por cumplir.

Recomendaciones de financiación

El agente evalúa los programas de financiación de venta conjunta disponibles en función de su oportunidad en tiempo real y selecciona las opciones correctas en función de los detalles de la oportunidad y los criterios de aptitud del programa.

En el widget de recomendaciones de financiación de la página de detalles de la oportunidad, puedes ver los programas recomendados, obtener los importes de financiación estimados y crear solicitudes de financiación.

Para obtener más información, consulta [Cómo utilizar agentes para las recomendaciones y solicitudes de financiación](#).

Consideraciones importantes

Consideración	Details
Alcance de los datos	El agente solo tiene en cuenta las oportunidades que haya enviado a ACE desde su cuenta de socio. No accede a los datos de otros socios o cuentas.
Perfiles de clientes	Se genera a partir de datos disponibles públicamente a través de una API de terceros. No proviene de sistemas asociados AWS ni de sistemas asociados.
Permisos	Las funciones están restringidas por los permisos de IAM. Los usuarios sin los permisos necesarios reciben un mensaje de acceso denegado.

Recursos relacionados

- [Gestión de oportunidades](#)
- [Utilizar agentes para recomendaciones y solicitudes de financiación](#)

AWS proceso de revisión de oportunidades

AWS lleva a cabo una revisión inicial de las oportunidades presentadas y puede requerir información adicional del AWS socio, de acuerdo con los [términos y condiciones de ACE](#). Si se requiere información adicional para una revisión secundaria, los usuarios que lideren la alianza o sean los contactos de la oportunidad recibirán notificaciones por correo electrónico. En la página Oportunidades, aparece la opción Acción requerida en la columna Estado para las oportunidades que requieren más información.

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Vender, Oportunidad.
3. En la sección Oportunidades, selecciona Filtrar.
4. En la página Filtrar, elija Acción requerida.
5. Seleccione Aplicar.
6. Elija la fila de la Action required oportunidad que desee actualizar.
7. Elija el ID de la oportunidad.
8. En la página de detalles de la oportunidad, revise las observaciones del equipo de validación de ACE incluidas en la notificación del motivo de la revisión de APN.
9. Elija Edit (Edición de).
10. Realice los cambios necesarios y pulse Guardar.
11. Seleccione Enviar.

Aceptando oportunidades

Los AWS socios elegibles para [ACE \(los términos y condiciones de ACE definen la elegibilidad para ACE\)](#) pueden recibir recomendaciones de AWS oportunidades. Estas oportunidades se generan AWS cuando se obtiene el consentimiento para que un AWS socio pueda ayudarlo con la solución o la carga de trabajo propuesta.

Cuando AWS identifica una oportunidad para un cliente que se ajusta a las capacidades, soluciones o experiencia de un socio, este puede compartirla directamente a través de la Central de socios de AWS. Estas oportunidades AWS recomendadas aparecen en la pestaña Invitaciones a oportunidades, donde los socios disponen de 5 días hábiles para aceptarlas o rechazarlas. Una vez aceptada, la oportunidad pasa a la pestaña Oportunidades, donde los socios pueden gestionar todas las oportunidades activas.

Note

Debe aceptar una oportunidad en un plazo de cinco días laborables o desaparecerá de su vista en la pestaña Invitaciones a oportunidades. Para ver los detalles de la oportunidad antes de aceptarla, en la página Oportunidades, elige el ID de la oportunidad.

Antes de aceptar una oportunidad, solo tiene acceso a los siguientes campos:

- Campos de la empresa del cliente: usuario final (nombre de la empresa), sitio web del usuario final, país, código postal, sector industrial.
- Campos de oportunidad: tipo de oportunidad, caso de uso, fecha de creación, título del proyecto del socio, problema empresarial del cliente, siguiente paso, modelo de entrega, ingresos recurrentes mensuales, fecha de cierre prevista, fuente de clientes potenciales, propiedad de la oportunidad.
- AWS campos de contacto: nombre y correo electrónico del representante de AWS ventas, propietario de la AWS cuenta, gerente de Manager/ISV éxito de socios, representante de Manager/ Partner desarrollo de socios, WWPS PDM.

Para aceptar una oportunidad

1. Desde la pestaña Invitaciones a oportunidades para ver las oportunidades pendientes de aceptación.
2. Haga clic en el identificador de la oportunidad para ver todos los detalles de la oportunidad visibles antes de su aceptación.
3. Para aceptar la oportunidad, en la página de oportunidades de ACE, seleccione la oportunidad que desee aceptar y, a continuación, haga clic en Aceptar la invitación. Podrá aceptar múltiples oportunidades.
4. Una vez que se haya aceptado una oportunidad, aparecerá una confirmación.

Actualización de los próximos pasos y la fase de oportunidad

Recomendamos que AWS los socios actualicen las oportunidades con la visibilidad de AWS ventas y que cambien los próximos pasos en cada etapa.

Para añadir los pasos siguientes

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de `Approved`.
2. Elija el ID de oportunidad.
3. En la página de detalles de la oportunidad, en Próximos pasos, elija Agregar el siguiente paso.
4. En la página Próximos pasos, introduzca un comentario de 255 caracteres como máximo.
5. Seleccione Save.

Para actualizar la etapa de oportunidad

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de `Approved`.
2. Elija el ID de oportunidad.
3. En la página de detalles de la oportunidad, elija una etapa de la lista desplegable Cambiar etapa.

AWS visibilidad en el escenario

Cuando una oportunidad haya llegado a su fase terminal (estado `Launched` o `Closed/Lost`), el AWS Socio debe completar lo siguiente:

1. Actualice la fecha de cierre de la oportunidad.
2. Introduzca un identificador AWS de cuenta, si corresponde.
3. Actualice la etapa de oportunidad.

Si el AWS vendedor actualiza una oportunidad a una fase terminal de su sistema de CRM (gestión de relaciones con los clientes), se rellenarán tres campos nuevos para la oportunidad:

- AWS Stage
- AWS Fecha de cierre
- AWS Motivo de cierre o pérdida

Para ver los campos AWS Etapa, Fecha de AWS cierre y Motivo de cierre o pérdida AWS

1. En la página Oportunidades, haga clic en el identificador de oportunidad de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de Approved.
2. Seleccione la pestaña Detalles adicionales.

Las modificaciones realizadas hasta la fecha de AWS cierre en la pestaña de detalles adicionales no afectan a la fecha de cierre prevista en la pestaña de detalles del proyecto. Las modificaciones de la AWS fase en la pestaña de detalles adicionales no afectan a la fase en la sección de descripción general de la página de detalles de la oportunidad.

Contactos de oportunidad

Puede ver los AWS contactos de cualquier oportunidad validada en la página de oportunidades de ACE.

Para ver los contactos de oportunidades

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de Approved.
2. Elija Actualizar o el nombre de la empresa del cliente.
3. Seleccione la pestaña Contactos.

Crear un canal de colaboración en Slack

AWS Los socios pueden solicitar la colaboración en determinadas oportunidades estratégicas y de gran valor que requieran el apoyo de AWS venta conjunta. La oportunidad apta debe estar en la fase calificada o superior. Una vez aprobado, el socio recibirá una notificación por correo electrónico con una invitación para unirse al canal de Slack designado.

Para enviar una solicitud de colaboración:

1. Inicie sesión en AWS Partner Central.
2. Elija Sell en la barra de navegación superior y, a continuación, elija Opportunity Management.
3. En Oportunidades, elija el ID de oportunidad para ver los detalles.
4. En la página de detalles de la oportunidad, seleccione la pestaña Canales de colaboración.

5. Selecciona Solicitar un canal de Slack.
6. Selecciona los usuarios que deseas añadir al canal y, a continuación, selecciona Añadir al canal.

Una vez que hayas enviado la solicitud, podrás ver el estado y los detalles del canal, incluidos los contactos de los socios invitados y el estado de sus invitaciones.

Cuando se envía una solicitud de colaboración, se notifica al administrador de la AWS cuenta de la oportunidad. A continuación, el administrador de cuentas crea el canal de Slack y añade los contactos seleccionados y otros miembros relevantes del equipo de oportunidades. Una vez creado el canal, se envía una invitación por correo electrónico a todos los invitados.

Para aceptar la invitación:

1. En la invitación por correo electrónico, selecciona Comenzar. Slack se abrirá en tu navegador.
2. Selecciona la organización asociada a tu invitación. El correo electrónico que utilice para Slack debe coincidir con el utilizado para su cuenta de AWS Partner Central.
3. Elija el espacio de trabajo de Slack que le gustaría usar para unirse al canal.
4. Elige Unirse al canal.

Excluirse de un canal y abandonarlo:

- Los socios pueden optar por no recibir futuras invitaciones de Slack seleccionando Excluir todas las invitaciones del primer mensaje anclado en el canal.
- Para salir de un canal, elige el nombre del canal en el encabezado de la conversación para ver la información del canal. A continuación, selecciona Salir del canal en las opciones del canal. Como alternativa, puedes elegir Salir del canal desde el primer mensaje anclado.

Busca y filtra oportunidades

Utilice la barra de búsqueda de las pestañas Prospectos y Oportunidades para buscar registros en la lista actual.

Utilice los selectores de columnas de las pestañas Prospectos y Oportunidades para personalizar las pantallas. Seleccione el icono con forma de engranaje del selector de columnas en las pestañas Prospectos u Oportunidades para seleccionar las columnas que desee que aparezcan en la lista.

Etiquetar la AWS partición para ver las oportunidades

Los socios ahora pueden especificar los detalles de la AWS partición al crear o gestionar las oportunidades en AWS Partner Central, en la consola.

Cree una nueva oportunidad

1. Navegue hasta Crear oportunidad.
2. En el segundo paso, agregue los detalles del proyecto, localice la sección de detalles de la AWS partición.
3. Seleccione la AWS partición en el menú desplegable.
4. Continúe con la creación de oportunidades.

Edite la oportunidad existente

1. Abra la oportunidad que desee actualizar.
2. Navegue hasta los detalles del proyecto.
3. Localice el campo de AWS partición.
4. Seleccione Editar y elija el valor de partición adecuado.
5. Guarde los cambios.

AWS actualizaciones

1. AWS las actualizaciones proporcionarán valores sugeridos en función de lo que sugiera su AWS contacto.
2. El sistema mostrará los valores sugeridos cuando la AWS entrada sea diferente a la suya.
3. Los socios simplemente pueden localizar el registro con la propiedad que se está AWS particionando, seleccionarlo y hacer clic en Aplicar.
4. El valor sugerido se guardará cuando se presente la oportunidad.

Acciones masivas

Oportunidades de importación

1. Para subir oportunidades de forma masiva, selecciona la lista desplegable de Acciones masivas y selecciona Importar oportunidades. Se les pide a los socios una descripción general de los pasos clave involucrados.
2. Elija Start import (Comenzar importación). Los usuarios deben completar los siguientes pasos para descargar y preparar el archivo CSV para la importación antes de cargar los archivos:
 - Descarga siempre la plantilla de Excel más reciente: se mostrará la fecha en la que se actualizó la plantilla por última vez para mayor transparencia para el usuario. Nota: es responsabilidad del usuario asegurarse de que se utilice la última versión de la plantilla para la carga.
 - Nuevos cambios: consulta la nueva sección «Productos y ofertas» para obtener información sobre cómo adjuntar productos y ofertas a las oportunidades. Descarga la hoja dinámica para comprobar los códigos de producto y las ofertas de APN y añadirlos IDs a la plantilla de Excel masiva.
 - Prepare el archivo de Excel para importarlo: complete toda la información en los campos obligatorios resaltados en amarillo. Hay cuadros guiados que aparecen al hacer clic en la celda. Le ayudan durante todo el proceso para insertar la información correcta. Algunas de las celdas tienen listas desplegables donde puede revisar y elegir los campos obligatorios.
 - Se requieren columnas adicionales si selecciona determinadas opciones: las columnas adicionales se resaltan en el archivo de Excel y se muestran en la tabla.
3. Elija Siguiente.
4. Cuando la plantilla de Excel esté lista, selecciona Seleccionar archivo, selecciona el archivo.csv guardado y, a continuación, selecciona Cargar. Si recibes un mensaje de error al resolver algún campo que falta, consulta las tablas adjuntas de esta sección.
5. Seleccione Importar para continuar y espere a que aparezca el mensaje de confirmación. Si recibes un mensaje de error, consulta la sección Errores en la carga masiva.
6. Seleccione Listo y cierre la importación masiva para volver a la página ACE Opportunity.

Campos de oportunidad

En la siguiente tabla se describen los campos obligatorios para crear oportunidades:

Fields

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Nombre del cliente/empresa	El nombre puede tener un máximo de 80 caracteres.
Sector vertical (valor de la lista de selección)	<p>Nombre de la empresa del cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elija una industria vertical de la lista de selección. Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto. • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores que contiene el mapeo. • Industria Otra (obligatorio si la vertical industrial es Otra) (columna C). • Este campo es obligatorio si la opción Industria vertical está seleccionada como Otra. • 255 caracteres como máximo. • El gobierno exige lo siguiente: ¿Pertenece la oportunidad NatSec? (columna D)
País (valor de la lista de selección)	<p>Campos condicionales obligatorios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto. • Estado/provincia (valor de la lista de selección) (columna F). • Si el país se establece en Estados Unidos, state/province (columna F) es obligatoria.
Código postal	<ul style="list-style-type: none"> • El campo es específico del código postal de facturación del cliente final. • 20 caracteres como máximo. • Si el código postal comienza por cero, cambie el formato de la celda a texto.

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al formato según cada país. Consulte la pestaña de valores y siga el formato del código postal del país seleccionado. Si su país no tiene un código postal, déjelo en blanco.
Sitio web del cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Debe ser un dominio válido. • No se permiten páginas de redes sociales. • 255 caracteres como máximo. • Si el dominio termina en .co, añada una barra diagonal (/) al final (p. ej., www.domain.co/).
Necesidad principal de los socios por parte de AWS	<ul style="list-style-type: none"> • Campo condicional obligatorio. • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si selecciona Venta conjunta, entonces las actividades de venta son obligatorias (columna W).
Título del proyecto del socio	El título del proyecto puede tener un máximo de 60 caracteres.
Problema empresarial del cliente	Describa el punto débil o el problema empresarial del cliente. La descripción debe tener un mínimo de 20 caracteres.
Solución ofrecida	Describa la solución en 255 caracteres como máximo. Introduzca el identificador de oferta de la solución. Si no tiene un identificador de oferta, introduzca Otro. Si introduce Otra, se requiere la opción Otra solución ofrecida (columna M).
Se ofrece otra solución	Describa la solución en 255 caracteres como máximo.
Caso de uso (valor de la lista de selección)	<ul style="list-style-type: none"> • Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Ingresos recurrentes mensuales estimados de AWS	Utilice únicamente números y no utilice ningún formato especial. Recuerde contar los ingresos en dólares y utilizar la notación decimal estadounidense (0,000.00).
Fecha de cierre prevista	<ul style="list-style-type: none"> • La fecha futura debe estar en mm/dd/yyyy formato. Actualice el formato de las columnas antes y después de guardar el archivo.csv. • Al formatear la columna, no utilices asteriscos en el formato de fecha, ya que responderán a los cambios en función de la ubicación y el sistema operativo del usuario. Descarga una plantilla nueva, transfiere solo sus datos y aplica formato a la columna con la fecha de lanzamiento prevista siguiendo los pasos de la siguiente sección.
Tipo de oportunidad	<ul style="list-style-type: none"> • Seleccione de la lista de valores válidos únicamente para especificar si el proyecto es un nuevo negocio neto, una renovación o una expansión. • Si la oportunidad es una renovación o expansión, puede añadir el identificador de oportunidad principal en la columna Y
Modelo de entrega (valor de lista de selección)	<ul style="list-style-type: none"> • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
¿La oportunidad proviene de la actividad de marketing? (obligatorio)	<ul style="list-style-type: none"> • Elija Sí o No. Si selecciona Sí, el siguiente campo es obligatorio: ¿Se utilizaron fondos para el desarrollo de marketing? (obligatorio si la actividad de marketing es una oportunidad? está establecido en Sí) (columna U). • Si selecciona Sí, los siguientes campos también son opcionales: <ul style="list-style-type: none"> • Campaña de marketing de AWS (columna AK). • Canal de actividades de marketing (columna AL). • Caso de uso de la actividad de marketing (columna AM). • Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo.
Actividades de ventas	Describe las actividades de venta del cliente. Esto es obligatorio si el socio Primary Need de AWS (columna I) está establecido en Venta conjunta.
Seguimiento de la competencia (columna AI)	Si el seguimiento de la competencia está establecido en Otros, se requiere la opción Otros competidores (columna AJ).

Campos secundarios obligatorios

Los campos secundarios obligatorios (resaltados en negro) son obligatorios:

1. Si Industry Vertical está establecido en Otro, la vertical debe especificarse en la columna C.
2. Si Industry Vertical está configurada como Gobierno, se solicita el siguiente campo: ¿Pertenece la oportunidad NatSec? (columna D).
3. Si el país está configurado como Estados Unidos, entonces State/province es obligatorio (columna F).
4. Si la solución ofrecida está configurada en Otra, se requiere Otra solución ofrecida (columna M).
5. Si selecciona Sí en Is Opportunity from Marketing Activity, ¿se utilizaron fondos para el desarrollo de marketing? es obligatorio (columna U).

6. Si Partner Primary Need From AWS está configurado como Venta conjunta, especifique las actividades de ventas en (columna W).
7. Si el seguimiento de la competencia está establecido en Otro, debe especificarlo en la columna AJ.
8. Si la plantilla de Excel contiene una pestaña de valores, puede utilizarla para completar las columnas adicionales.

Campos opcionales

En la siguiente tabla se describen los campos opcionales para crear oportunidades:

Campos opcionales

Nombre del campo (opcional)	Descripción
Productos de AWS (columna X)	Añada el código del producto de AWS desde el archivo de Excel en el paso 1. Si tiene varios IDs, sepárelos con punto y coma (;).
Teléfono del cliente	Solo se permiten números.
Correo electrónico del cliente	Debe ser una dirección de correo electrónico válida.
ID de la cuenta de AWS	Debe ser un número de 12 dígitos. Si el identificador comienza por cero, cambie el formato de la celda como texto.
Comentarios adicionales	255 caracteres como máximo.
Estado/provincia (valor de la lista de selección)	<ul style="list-style-type: none"> • Campo condicional obligatorio. • El estado es un campo obligatorio cuando el país está configurado como Estados Unidos. • Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.
Dirección y ciudad	255 caracteres alfanuméricos como máximo (cada uno).
Seguimiento competitivo (valor de lista de selección)	<ul style="list-style-type: none"> • Campos condicionales obligatorios.

Nombre del campo (opcional)	Descripción
	<ul style="list-style-type: none"> • Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. • Si se selecciona Otros competidores (columna AI), se requiere la columna AJ (255 caracteres como máximo).
Se financia el desarrollo de marketing (valor incluido en la lista de selección)	Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo.
Contacto de ventas principal, nombre, apellidos y cargo	El contacto al que se hace referencia en este campo se incluye en las notificaciones por correo electrónico relacionadas con la oportunidad.
Teléfono de contacto principal	Solo se admiten números.
Correo electrónico de contacto principal	Debe ser una dirección de correo electrónico válida.
Identificador único de Partner CRM	Asegúrese de que el valor sea único para cada oportunidad o deje este campo en blanco para que otros usuarios puedan guardar y enviar los registros.

Oportunidades de exportación

La funcionalidad de exportación masiva permite al usuario exportar hasta 1500 oportunidades a un archivo.csv. AWS Las oportunidades recomendadas que no se hayan aceptado no aparecerán en la exportación. Para generar un archivo con sus oportunidades, seleccione Exportar oportunidades en la lista desplegable de importación masiva.

Note

Exportará todas las oportunidades filtradas de las oportunidades actualmente seleccionadas hasta 2021.

Actualice las oportunidades

La función de actualización masiva puede exportar las oportunidades validadas de forma masiva. Esta función está diseñada para ser escalable y proporcionar visibilidad de cada participación.

1. En la lista desplegable de acciones masivas, selecciona Actualizar oportunidades.
2. Prepare las oportunidades que desee actualizar y descargar. Utilice filtros para reducir el alcance.
3. Elija Siguiente.
4. Elija Descargar el archivo XLS preparado para generar y descargar sus AWS oportunidades. Tenga en cuenta que hay un límite de 1500 oportunidades que se pueden descargar.
5. Abra el archivo en Excel, realice los cambios necesarios y guárdelo en formato.csv.
6. Selecciona Cargar archivo, selecciona el archivo.csv que has guardado y, a continuación, selecciona Actualizar. Una ventana emergente confirma el estado del proceso.
7. Confirme que ha preparado el .csv y que está listo para cargarlo y, a continuación, seleccione Siguiente.
8. Elige el archivo que has preparado y, a continuación, selecciona Cargar archivo CSV.
9. Será redirigido a la página de oportunidades de ACE.
10. Cuando se complete la actualización masiva, recibirá una notificación.

Note

Para revisar tu historial de actualizaciones masivas y obtener información detallada, selecciona Ir a actualizaciones masivas.

Descubrimiento y gestión de las conexiones con los socios

En esta sección se proporcionan instrucciones detalladas sobre las funciones Partner Discovery y Partner Connections de AWS Partner Central, que ayudan a los AWS socios a descubrir, conectarse y colaborar con otros AWS socios.

Introducción

Para acceder a estas funciones:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En el panel de navegación izquierdo, seleccione una de las siguientes opciones:
 - Partner Discovery si desea buscar nuevos socios, revisar los detalles de su perfil o enviarles solicitudes de conexión
 - Partner Connections para enviar invitaciones de conexión o gestionar las conexiones activas y las solicitudes de conexión

Partner Discovery

Desde Partner Discovery, puede encontrar o buscar otros socios para ver sus detalles o enviarles solicitudes de conexión.

Búsqueda de socios

Puede buscar socios utilizando varios criterios:

- Nombre del socio: busque por el nombre específico de una organización asociada
- Palabras clave en la descripción: busque socios en función de los términos relevantes en las descripciones de sus empresas
- Industria: filtre por sectores verticales específicos
- Ubicación: busque por país en el que hacen negocios
- Programa de socios: filtra por participación en el programa de AWS socios
- Tipo de socio: busque por clasificación de socios (socio consultor, ISV, revendedor, distribuidor)
- Especialización: busque socios con competencias o designaciones de servicio específicas

- Tipo de solución: filtre por los tipos de soluciones que ofrecen los socios
- Estado de la conexión: consulta los socios en función del estado actual de tu conexión con ellos

Uso de filtros de búsqueda

Puede usar uno o varios de estos filtros disponibles para buscar el socio correcto. La función de búsqueda le permite:

1. Combine varios filtros para obtener resultados más precisos
2. Refina tu búsqueda añadiendo o quitando criterios

Revisar los perfiles de los socios

Tras recibir los resultados que satisfagan sus criterios, puede:

- Haga clic en el nombre del socio para ver su perfil detallado, que incluye:
 - Descripción y descripción general de la empresa
 - Enfoque industrial y áreas de especialización
 - Participación en el programa de socios
 - Especializaciones
- Envía una solicitud de conexión directamente desde los resultados de la búsqueda

Prácticas recomendadas para Partner Discovery

Al buscar otros AWS socios y conectarse con ellos, tenga en cuenta lo siguiente:

- Utilice palabras clave específicas para limitar los resultados de la búsqueda
- Revise detenidamente los perfiles de los socios antes de enviar solicitudes de conexión
- Filtre por ubicación para preseleccionar a los socios en las regiones que desee
- Busque socios con las AWS competencias pertinentes

Conexiones con socios

Desde Partner Connections, puede gestionar las conexiones de sus socios actuales y las solicitudes de incoming/outgoing conexión activas.

Envío de solicitudes de conexión

Cuando encuentre el socio adecuado con el que desee conectarse a través de Partner Discovery:

Para enviar una solicitud de conexión:

1. Seleccione el socio en los resultados de la búsqueda.
2. Haga clic en el botón Enviar solicitud de conexión.
3. Complete el formulario de solicitud de conexión especificando:
 - Su nombre completo
 - Tu correo electrónico de contacto
 - Un mensaje personalizado para el destinatario en el que se explique por qué solicitas la conexión

Visualización y administración de las conexiones

Desde Partner Connections, puede:

- Ver todas las conexiones existentes: consulte las relaciones con sus socios activos
- Supervisa las solicitudes de conexión entrantes: revisa las solicitudes que has recibido de otros socios en la pestaña Solicitudes de conexión. El líder de la alianza del socio destinatario también recibirá un correo electrónico cuando reciba una solicitud de conexión.
- Supervise las solicitudes de conexión salientes: haga un seguimiento del estado de las solicitudes que ha enviado
- Toma medidas en relación con las solicitudes: acepta, rechaza o responde a las solicitudes de conexión desde la pestaña Solicitudes de conexión. El líder de la alianza del socio remitente recibirá un correo electrónico cuando un destinatario acepte o rechace su solicitud de conexión.

Administración de conexiones

Responder a las solicitudes de conexión

Para gestionar las solicitudes de conexión entrantes:

- Haga clic en la pestaña Partner Connections para ver todas las conexiones activas

- Seleccione la pestaña Solicitud de conexión para ver las solicitudes con un estado de respuesta pendiente
- Si desea aceptar una solicitud: seleccione esa solicitud, que establecerá una conexión y habilitará oportunidades de colaboración, y acepte la conexión
- Si quieres rechazar la solicitud, simplemente recházala

Estados de las solicitudes de conexión

Sus solicitudes de conexión pueden tener los siguientes estados:

- Respuesta pendiente: esperando a que el destinatario la acepte o rechace
- Cancelada: la solicitud se retiró antes de la respuesta
- Rechazada: el destinatario rechazó la solicitud

Finalización de las conexiones

Si decides terminar una conexión con tu pareja, puedes hacerlo en cualquier momento. Una vez que finalices la conexión, no podrás compartir nuevas oportunidades de colaboración con esa persona. Sin embargo, no te preocupes por las interacciones existentes: las oportunidades que se compartieron mientras tu conexión estaba activa se mantendrán sin cambios.

Para finalizar una conexión, sigue estos pasos:

1. Seleccione la conexión en la pestaña Partner Connections.
2. Haga clic en el botón Finalizar conexión.

Estados de conexión

Las relaciones de pareja mostrarán uno de los siguientes estados:

- Conectado: conexión activa establecida, la colaboración es posible
- No conectado: la conexión finalizó anteriormente o nunca existió, por lo que la colaboración no es posible

Requisitos de colaboración

Important

Se requiere una conexión existente para colaborar en las oportunidades de varios socios. Los socios deben mantener conexiones activas con:

- Comparta oportunidades
- Colabore en propuestas conjuntas
- Participe en compromisos con múltiples socios

Edición de las preferencias de conexión

- Los socios pueden gestionar sus preferencias de conexión. Si un socio no quiere que los detalles de su perfil se puedan ver en la página de descubrimiento de socios, puede cambiar la visibilidad de su perfil de socio a «Privado». Para obtener más información sobre cómo crear y actualizar tu perfil de socio, consulta [Administrar tus perfiles](#).
- Si los socios eligen ser visibles en la página de descubrimiento, pero no desean habilitar la recepción de solicitudes de conexión, pueden actualizar sus preferencias de solicitud de conexión. Los socios también pueden optar por excluir hasta 50 socios específicos del envío de solicitudes de colaboración.

Prácticas recomendadas

Para solicitudes de conexión

- Personalice sus mensajes de conexión
- Explique claramente los posibles beneficios de la colaboración
- Incluya casos de uso u oportunidades específicos
- Proporcione su información de contacto para el seguimiento

Para gestionar las conexiones

- Revise y mantenga periódicamente su red de socios

- Responda con prontitud a las solicitudes de conexión entrantes
- Mantenga su propio perfil de socio actualizado y completo
- Finalice las conexiones que ya no sean relevantes o activas

Historial de documentos de la guía de ventas de AWS Partner Central

En la siguiente tabla se describen las versiones de la documentación de AWS Partner Central.

Cambio	Descripción	Fecha
Característica: lanzamiento del programa de migración, oportunidades de aceleración y enriquecimiento de datos	Se agregó documentación para los programas de APN con detalles sobre la aceleración del programa de migración.	30 de enero de 2026
Lanzamiento de funciones de la AWS partición de etiquetado para aprovechar las oportunidades	Se agregó documentación para etiquetar la AWS partición en busca de oportunidades.	11 de diciembre de 2025
Versión destacada de Deal Sizing	Se actualizó la documentación de creación de una oportunidad con el paso de dimensionamiento de la oferta.	8 de diciembre de 2025
Lanzamiento de la consola AWS Partner Central	Documentación actualizada para el lanzamiento de la nueva consola de AWS Partner Central con funciones mejoradas de descubrimiento de socios, administración de conexiones y oportunidades de colaboración.	30 de noviembre de 2025
Lanzamiento destacado de las oportunidades para múltiples socios	Se agregó información para compartir y aceptar oportunidades con varios socios. Se agregó información sobre	4 de diciembre de 2024

cómo conectarse con otros socios.

[Versión destacada de la colaboración de Slack](#)

Se han añadido instrucciones para los canales de colaboración de Slack.

1 de noviembre de 2024

[Primera versión](#)

Primera versión de la guía de ventas de AWS Partner Central.

2 de noviembre de 2023

Las traducciones son generadas a través de traducción automática. En caso de conflicto entre la traducción y la versión original de inglés, prevalecerá la versión en inglés.