



Guida per costruttori

Centrale Partner AWS



Centrale Partner AWS: Guida per costruttori

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

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

Table of Contents

Cos'è una soluzione?	1
Linee guida per la creazione di soluzioni in AWS Partner Central	2
Determinare quali soluzioni creare	2
Descrivere le tue soluzioni	2
Comprensione delle soluzioni e dei prodotti	3
Requisito di associazione di prodotti per la creazione della soluzione	3
Creare una soluzione	4
Gestione della soluzione	7
Collega soluzioni alle opportunità di Customer Engagement (ACE AWS Partner)	7
Come collegare una soluzione a un'opportunità	7
Richiedi la revisione tecnica di base per le tue soluzioni	8
Pubblica la tua soluzione su AWS Partner Solution Finder (PSF)	9
Pubblica una soluzione multiprodotto su Marketplace AWS	10
Rimuovi una soluzione da AWS Partner Solution Finder	10
Cronologia dei documenti	11
.....	xii

Cos'è una soluzione?

Note

A partire da dicembre 2025, quando effettuerai la migrazione al nuovo AWS Partner Central nella AWS console, accederai a nuove funzionalità di gestione delle soluzioni. Questa nuova funzionalità utilizza il flusso di lavoro della soluzione AWS Marketplace, consentendoti di creare soluzioni che combinano i prodotti del tuo portafoglio con le offerte di altri partner. Per istruzioni dettagliate, consulta [Pubblicare una soluzione multiprodotto su AWS Marketplace](#).

Una soluzione rappresenta ciò con cui vai sul mercato: l'offerta completa che fornisci ai clienti. Una soluzione è una raccolta di uno o più prodotti che risolve un problema specifico del cliente e definisce il modo in cui i partner si rivolgono al mercato. Ciò può includere elementi che offrono valore aggiunto oltre al prodotto principale, come garanzie di disponibilità, metodi di consegna convenienti, supporto tecnico o impegni in materia di qualità del servizio. Per i partner software, le soluzioni in genere rappresentano i loro prodotti software e il modo in cui vengono forniti ai clienti. Per i partner di servizi, le soluzioni rappresentano le pratiche, le capacità e i servizi specializzati che immettono sul mercato.

Sebbene una soluzione rappresenti la tua go-to-market offerta completa, puoi effettuare transazioni e distribuire un prodotto tramite AWS Marketplace oppure puoi venderlo e distribuirlo direttamente al di fuori di Marketplace. AWS Associa soluzioni ai prodotti AWS Marketplace per fornire ai clienti una visione completa delle tue offerte. Questa connessione consente ai clienti di comprendere non solo la proposta di valore della soluzione, ma anche cosa possono acquistare e il modello di consegna alla base.

Linee guida per la creazione di soluzioni in AWS Partner Central

Determinare quali soluzioni creare

Qualsiasi opportunità condivisa o condivisa con te tramite ACE richiede il collegamento di una soluzione creata in AWS Partner Central. Ti consigliamo di dare priorità a ciò su cui vendi attivamente. AWS Considerato l'investimento di tempo e risorse per la convalida delle tue soluzioni, collabora con il tuo team e con il Partner Development Manager (se disponibile) per determinare quali soluzioni devono essere convalidate tramite FTR o Specializzazione. AWS AWS Le soluzioni non devono essere convalidate per essere collegate a un'opportunità.

Descrivere le tue soluzioni

Quando crei una soluzione in AWS Partner Central, descrivi le tue soluzioni nello stesso modo in cui le descriveresti ai tuoi clienti. Considera:

- Come li commercializzi sul tuo sito web
- In che modo i tuoi team di vendita li posizionano presso i clienti
- Quali problemi o esigenze dei clienti risolve la soluzione
- Il profilo del cliente
- I risultati che puoi offrire ai clienti
- Come descrivere in modo chiaro il prodotto e AWS le funzionalità

Tip

I partner tendono ad avere più successo quando dimostrano in cosa sono specializzati e si allineano a casi d'uso, settori e così via specifici.

Comprensione delle soluzioni e dei prodotti

Requisito di associazione di prodotti per la creazione della soluzione

Per aiutarti a rappresentare efficacemente le tue offerte in AWS Partner Central, è importante capire come definiamo soluzioni e prodotti e perché ti chiediamo di associarli.

Le soluzioni rappresentano la tua go-to-market strategia completa: la proposta di valore completa che presenti ai clienti, inclusi software, servizi, modello di supporto e qualsiasi capacità o esperienza specializzata che offri. Pensate alla vostra soluzione come alla risposta completa a un problema del cliente o a un'esigenza aziendale.

I prodotti sono articoli specifici che i clienti possono AWS acquistare su Marketplace. Possono trattarsi di applicazioni software, servizi o offerte di consulenza tangibili con prezzi, meccanismi di consegna e condizioni di acquisto definiti.

La distinzione è importante perché i partner offrono un valore che va oltre ciò che può essere acquisito in una singola inserzione sul Marketplace. Ad esempio, potresti offrire una piattaforma software aziendale come soluzione, ma tale piattaforma potrebbe includere più prodotti acquistabili: l'applicazione principale, i moduli aggiuntivi, i pacchetti di servizi professionali e le offerte di servizi gestiti. Ciascuno di questi prodotti sarebbe un prodotto separato in Marketplace, ma insieme costituiscono la soluzione completa.

Quando crei una soluzione in AWS Partner Central, ora devi associarla ai prodotti o ai servizi che compongono la tua offerta. Questo requisito serve a due scopi. Innanzitutto, offre ai clienti una visione completa di ciò che possono effettivamente acquistare e di come la soluzione prende vita nel loro ambiente. In secondo luogo, AWS consente di supportare meglio l'azienda comprendendo i componenti transabili della strategia. go-to-market

Creare una soluzione

Il primo passo per ottenere visibilità e coinvolgimento con AWS clienti e team di vendita è creare le tue soluzioni su AWS Partner Central.

Quando crei una soluzione, fornisci quanti più dettagli possibile per migliorare la visibilità nell'elenco interno dei AWS partner e nel Partner Solution Finder pubblico AWS . La tua inserzione in queste directory può aiutarti a generare lead e opportunità per i AWS clienti rivolgendoti a venditori qualificati. AWS I lead e le opportunità ti appaiono nel AWS Customer Engagement (ACE) Pipeline Manager in AWS Partner Central.

Per creare una soluzione

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#), scegli Build, Solution.
2. Scegli Create Solution.
3. Completa il nome della soluzione per uso interno. Il titolo della soluzione esterna è lo stesso del nome della soluzione, ma è possibile modificarlo con un titolo diverso. Completa i seguenti campi obbligatori: Titolo della soluzione, quindi scegli Continua la creazione della soluzione.
 - a. Inserisci una descrizione che fornisca al cliente o al venditore un'idea generale e concisa delle funzionalità e dei vantaggi della tua soluzione. La descrizione è limitata a 1.000 caratteri. Viene visualizzato un collegamento Mostra altro per le descrizioni delle soluzioni elencate pubblicamente più lunghe di 188 caratteri.
 - b. Inserite una proposta di valore che comunichi i risultati aziendali che i clienti possono aspettarsi dall'adozione di questa soluzione. Evita affermazioni che non possono essere dimostrate con i dati, come «il migliore» e «il numero uno». Le descrizioni che superano i 1.000 caratteri hanno un link Mostra di più nella pagina dell'inserzione del catalogo. La proposta di valore è limitata a 5.000 caratteri.
4. Carica logo: carica il logo della tua azienda o il logo specifico di questa soluzione. Il logo verrà visualizzato in AWS Marketplace se stai creando una soluzione multiprodotto e la pubblichi su AWS Marketplace.
5. Dicci cosa vendi: aggiungi le informazioni sul prodotto alla tua soluzione. Sono disponibili tre opzioni:
 - a. Se questa soluzione ha prodotti pertinenti elencati su AWS Marketplace, inserisci le informazioni sul prodotto selezionando il tipo di prodotto Marketplace pertinente dal menu

a discesa. Vengono visualizzati solo gli elenchi di prodotti di proprietà dell' AWS account utilizzato per accedere ad AWS Partner Central. Vengono visualizzati solo i prodotti associati all' AWS account che utilizzi per accedere ad AWS Partner Central.

- b. Se il tuo prodotto per questa soluzione è elencato su AWS Marketplace ma con un account diverso, puoi scegliere Disponibile sul AWS Marketplace di proprietà di qualcun altro e inserire l'ID del prodotto.
- c. Se questa soluzione non ha prodotti pertinenti elencati su AWS Marketplace, seleziona No, il prodotto non è elencato su AWS Marketplace. Quindi scegli il tipo di prodotto e inserisci le seguenti informazioni richieste: nome del prodotto, descrizione semplice del prodotto e URL del prodotto valido.

Partner ISV

Normalmente, i prodotti sono prodotti software e le informazioni sul prodotto sono probabilmente identiche alla soluzione in uso, se il prodotto è la soluzione.

Partner di servizi

Se non disponi di una scheda AWS Marketplace per la tua soluzione, puoi scegliere il tipo di prodotto più adatto ai tuoi servizi: prodotto di consulenza, servizio professionale, servizio gestito, servizi di rivendita a valore aggiunto o servizi di formazione.

La descrizione del prodotto può corrispondere ai dettagli della soluzione se la soluzione è il prodotto stesso.

6. Inserisci i dettagli di integrazione: fornisci una panoramica di 2-3 frasi di tutti i dettagli di integrazione specifici del prodotto o dei prodotti di questa soluzione.
7. Seleziona il caso d'uso: scegli i casi d'uso pertinenti per la tua soluzione. Puoi cercare i casi d'uso appropriati inserendo parole chiave nella barra di ricerca, quindi seleziona le opzioni più pertinenti dai risultati della ricerca. Tieni presente che questo passaggio è facoltativo se non intendi pubblicare la tua soluzione su AWS Marketplace.
8. Rivedi e invia la tua soluzione:
 - a. Fai clic su Salva in qualsiasi momento per mantenere la soluzione nello stato di «bozza» per modificarla in un secondo momento.
 - b. Fai clic su Invia quando sei pronto per attivare la soluzione. La soluzione verrà impostata sullo stato «limitato», il che significa che è attiva ma non ancora visibile su AWS Marketplace.

9. Soluzione creata: viene visualizzato un banner che mostra che la soluzione è stata creata correttamente e lo stato della soluzione è stato modificato in Limitato. Una soluzione limitata significa che è possibile collegare questa soluzione a un'opportunità o richiedere un FTR.

Gestione della soluzione

AWS Partner Central puoi gestire la tua offerta pubblicandola nella tua scheda AWS Partner Solution Finder, richiedendo una AWS Foundational Technical Review (FTR) e collegando le offerte di prodotti software a un elenco di Marketplace. AWS

Argomenti

- [Collega soluzioni alle opportunità di Customer Engagement \(ACE AWS Partner \)](#)
- [Richiedi la revisione tecnica di base per le tue soluzioni](#)
- [Pubblica la tua soluzione su AWS Partner Solution Finder \(PSF\)](#)
- [Pubblica una soluzione multiprodotto su Marketplace AWS](#)
- [Rimuovi una soluzione da AWS Partner Solution Finder](#)

Collega soluzioni alle opportunità di Customer Engagement (ACE AWS Partner)

Quando si presentano opportunità tramite ACE, si rafforza il percorso di co-vendita, permettendo ai AWS venditori di sapere in che modo interagisci con i clienti comuni grazie alla visibilità della pipeline.

Ti viene richiesto di aggiungere una soluzione a qualsiasi opportunità. Non potrai utilizzare l'opzione «Altro» nell'ambito dell'opportunità, ma devi prima creare una soluzione in AWS Partner Central. All'interno dell'opportunità, nel campo «soluzione offerta» vedrai un elenco di un massimo di 10 delle tue soluzioni attive e potrai anche allegare più soluzioni a un'opportunità (se hai più di 10 soluzioni attive, avrai la possibilità di cercare soluzioni aggiuntive utilizzando l'ID della soluzione o il nome della tua soluzione).

Come collegare una soluzione a un'opportunità

Quando si crea una nuova opportunità:

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Scegli Sell, Opportunity Management.
3. Seleziona Crea.
4. Completa i campi principali nella sezione Dettagli del cliente e Dettagli del progetto.

5. Nella sezione Dettagli del progetto, scorri verso il basso fino al campo Soluzione offerta e fai clic sul campo.
6. Scegli le soluzioni pertinenti dall'elenco a discesa.
 - Nota: nel menu a discesa vengono visualizzate fino a 10 soluzioni. Per visualizzare un'altra soluzione, cercate in base all'ID della soluzione (ad esempio soln-abcdefghijklm) o al nome della soluzione. L'ID della soluzione è disponibile all'interno della soluzione in AWS Partner Central.
 - Nota: nell'elenco a discesa verrà mostrata solo la soluzione con stato «Limitato» o «Pubblico».
7. Completa tutti i campi rimanenti.
8. Seleziona Salva e invia.

Quando si aggiunge un'opportunità condivisa da AWS:

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Scegli Sell, Opportunity.
3. Nell'elenco delle opportunità, seleziona l'offerta che desideri modificare nella colonna Opportunità Id.
4. Seleziona Dettagli del progetto.
5. Seleziona Edit (Modifica).
6. Scorri verso il basso fino al campo della soluzione offerta e fai clic sul campo.
7. Scegli l'offerta pertinente dall'elenco a discesa.
 - Nota: nel menu a discesa vengono visualizzate fino a 10 soluzioni, per visualizzare un'altra soluzione, cerca in base all'ID della soluzione (ad esempio soln-abcdefghijklm) o al nome della soluzione. L'ID della soluzione è disponibile all'interno della soluzione in AWS Partner Central.
 - Nota: nell'elenco a discesa verrà mostrata solo la soluzione con stato «Limitato» o «Pubblico».
8. Seleziona Salva.

Richiedi la [revisione tecnica di base](#) per le tue soluzioni

È possibile ottenere un FTR per convalidare ciascuna delle soluzioni attive inviate dei seguenti tipi: prodotti software, servizi gestiti, di consulenza o professionali. Un FTR ti aiuta a identificare e mitigare eventuali rischi tecnici per la tua soluzione.

Per richiedere un FTR

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Scarica e consulta la AWS Foundational Technical Review Guide per [le soluzioni software o le soluzioni di servizio](#) e la checklist FTR per il tuo tipo di soluzione.
3. Dalla barra di navigazione, seleziona Build, quindi Solutions.
4. Fai clic sulla soluzione che desideri far convalidare.
5. Vai alla scheda Convalida, seleziona Richiedi convalida.
6. Completa la checklist di autovalutazione e carica questo file, i diagrammi di architettura e qualsiasi altra documentazione necessaria o supplementare pertinente alla soluzione e i case study che dimostrino il successo del cliente specifico per la soluzione. Nota: la dimensione massima del file è di 3 MB per ogni documento caricato.
7. Seleziona Richiedi una revisione tecnica fondamentale.

Pubblica la tua soluzione su AWS Partner Solution Finder (PSF)

La soluzione viene pubblicata automaticamente nel AWS Solution Finder dopo che sono soddisfatti i seguenti prerequisiti:

Tipo di soluzione	Prerequisiti
Prodotto software, servizio gestito, servizio di consulenza, servizio professionale	<p>La soluzione deve soddisfare uno dei seguenti prerequisiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La soluzione è convalidata da un AWS Foundation Technical Review (FTR). Fare riferimento a AWS Foundational Technical Review (FTR). • La soluzione è associata a una domanda di designazione confermata.
Prodotto hardware, prodotto di comunicazione, servizio di rivendita a valore aggiunto, servizio di formazione, AWS servizio di distribuzione	<p>La soluzione deve soddisfare entrambi i seguenti prerequisiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La soluzione è associata a una domanda di designazione confermata.

Tipo di soluzione	Prerequisiti
	<ul style="list-style-type: none">• La soluzione è approvata dal team di AWS Partner Network.

Pubblica una soluzione multiprodotto su Marketplace AWS

Per ulteriori informazioni, consulta [Pubblica una soluzione multiprodotto su AWS Marketplace](#).

Rimuovi una soluzione da AWS Partner Solution Finder

Per rimuovere una soluzione dall'elenco di AWS Partner Solution Finder, contrassegnala come limitata in AWS Partner Central. In AWS Partner Central puoi farlo nella pagina dei dettagli della soluzione.

Per rimuovere una soluzione da AWS Partner Solution Finder

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Dalla barra di navigazione, seleziona Build, quindi solutions.
3. Seleziona la soluzione che desideri rimuovere e vai alla pagina dei dettagli della soluzione.
4. Fai clic su Aggiorna visibilità nella sezione in alto a destra.
5. Imposta lo stato della soluzione su Limitato.

La soluzione con stato Restricted non potrà essere individuata in Partner Solution Finder, AWS Marketplace e ACE Opportunity.

Cronologia dei documenti per la AWS Partner Central Builder Guide

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

Modifica	Descrizione	Data
Guida aggiornata per i costruttori	Sono state aggiunte nuove linee guida per la creazione di soluzioni in AWS Partner Central. Struttura dei contenuti migliorata sulla creazione e la gestione di soluzioni.	30 novembre 2025
Seconda versione	Seconda versione della AWS Partner Central Builder Guide.	25 giugno 2024
Prima versione	Prima versione della AWS Partner Central Builder Guide.	2 novembre 2023

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