



Guia do construtor

Central de Parceiros da AWS



Central de Parceiros da AWS: Guia do construtor

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

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

Table of Contents

O que é uma solução?	1
Orientação para criar soluções na Central de Parceiros da AWS	2
Determinando quais soluções criar	2
Descrevendo sua (s) solução (ões)	2
Entendendo soluções e produtos	3
Requisito de associação de produtos para a criação de sua solução	3
Criar uma solução	4
Gerenciando sua solução	7
Anexe soluções às oportunidades de engajamento AWS Partner do cliente (ACE)	7
Como vincular uma solução a uma oportunidade	7
Solicite uma revisão técnica básica para suas soluções	8
Publique sua solução no AWS Partner Solution Finder (PSF)	9
Publique uma solução de vários produtos no Marketplace AWS	10
Remover uma solução do AWS Partner Solution Finder	10
Histórico do documento	11
.....	xii

O que é uma solução?

Note

A partir de dezembro de 2025, ao migrar para a nova Central de parceiros da AWS no AWS console, você acessará novos recursos de gerenciamento de soluções. Esse novo recurso usa o fluxo de trabalho de soluções do AWS Marketplace, permitindo que você crie soluções que combinam produtos do seu portfólio com ofertas de outros parceiros. Para obter instruções detalhadas, consulte [Publicar uma solução de vários produtos no AWS Marketplace](#).

Uma solução representa o que você oferece ao mercado: a oferta completa que você fornece aos clientes. Uma solução é uma coleção de um ou mais produtos que aborda um problema específico do cliente e define como os parceiros entram no mercado. Isso pode incluir elementos que agregam valor adicional além do produto principal, como garantias de disponibilidade, métodos de entrega convenientes, suporte técnico ou compromissos de qualidade de serviço. Para parceiros de software, as soluções geralmente representam seus produtos de software e como eles são entregues aos clientes. Para os parceiros de serviços, as soluções representam as práticas, os recursos e os serviços especializados que eles trazem ao mercado.

Embora uma solução represente sua go-to-market oferta completa, você pode transacionar e implantar um produto por meio do AWS Marketplace ou vendê-lo e implantá-lo diretamente fora do AWS Marketplace. Associamos soluções aos produtos do AWS Marketplace para oferecer aos clientes uma visão abrangente de suas ofertas. Essa conexão permite que os clientes entendam não apenas a proposta de valor de sua solução, mas também o que eles podem comprar e o modelo de entrega por trás dela.

Orientação para criar soluções na Central de Parceiros da AWS

Determinando quais soluções criar

Qualquer oportunidade que você compartilha ou que é compartilhada com você por meio do ACE exige que uma solução criada na Central de Parceiros da AWS seja vinculada. Recomendamos que você priorize o que está vendendo ativamente. AWS Considerando o investimento em tempo e recursos para validar suas soluções, trabalhe com sua equipe e o gerente de desenvolvimento de parceiros (se disponível) para determinar quais soluções devem ser validadas por meio de um AWS FTR ou de uma especialização. AWS As soluções não precisam ser validadas para serem vinculadas a uma oportunidade.

Descrevendo sua (s) solução (ões)

Ao criar uma solução na Central de Parceiros da AWS, descreva suas soluções da mesma forma que você as descreveria para seus clientes. Considere:

- Como você os comercializa em seu site
- Como suas equipes de vendas os posicionam para os clientes
- Quais problemas ou necessidades do cliente a solução resolve
- O perfil do cliente
- Os resultados que você pode oferecer aos clientes
- Como descrever claramente seu produto e suas AWS capacidades

Tip

Os parceiros tendem a ter mais sucesso quando demonstram em que são especializados e se alinham a casos de uso específicos, setores e assim por diante.

Entendendo soluções e produtos

Requisito de associação de produtos para a criação de sua solução

Para ajudá-lo a representar efetivamente suas ofertas na Central de Parceiros da AWS, é importante entender como definimos soluções e produtos e por que pedimos que você os associe.

As soluções representam sua go-to-market estratégia completa — a proposta de valor completa que você apresenta aos clientes, incluindo seu software, serviços, modelo de suporte e quaisquer recursos ou conhecimentos especializados que você forneça. Pense na sua solução como a resposta abrangente para um problema do cliente ou uma necessidade comercial.

Os produtos são os itens específicos que os clientes podem transacionar no AWS Marketplace. Podem ser aplicativos de software, serviços ou ofertas de consultoria tangíveis que tenham preços, mecanismos de entrega e condições de compra definidos.

A distinção é importante porque os parceiros oferecem valor que vai além do que pode ser capturado em uma única listagem do Marketplace. Por exemplo, você pode oferecer uma plataforma de software empresarial como sua solução, mas essa plataforma pode incluir vários produtos compráveis: o aplicativo principal, módulos complementares, pacotes de serviços profissionais e ofertas de serviços gerenciados. Cada um deles seria um produto separado no Marketplace, mas juntos eles compõem sua solução completa.

Ao criar uma solução na Central de Parceiros da AWS, agora você deve associá-la aos produtos ou serviços que compõem sua oferta. Esse requisito tem dois propósitos. Primeiro, ele oferece aos clientes uma visão completa do que eles realmente podem comprar e de como sua solução ganha vida em seu ambiente. Em segundo lugar, ele AWS permite apoiar melhor seus negócios, entendendo os componentes transacionáveis de sua go-to-market estratégia.

Criar uma solução

A primeira etapa para obter visibilidade e engajamento com AWS clientes e equipes de vendas é criar suas soluções na Central de Parceiros da AWS.

Ao criar uma solução, forneça o máximo de detalhes possível para melhorar sua capacidade de descoberta no diretório interno de AWS parceiros e no localizador público de soluções de AWS parceiros. Sua listagem nesses diretórios pode ajudar a gerar leads e oportunidades de AWS clientes provenientes de vendedores qualificados AWS . Leads e oportunidades aparecem para você no AWS Customer Engagement (ACE) Pipeline Manager na Central de Parceiros da AWS.

Como criar uma solução

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#) e escolha Criar, Solução.
2. Escolha Criar solução.
3. Preencha o nome da solução para uso interno. O título da solução externa é igual ao nome da solução, mas você pode alterá-lo para um título diferente. Preencha os seguintes campos obrigatórios: Título da solução e escolha Continuar a criação da solução.
 - a. Insira uma descrição que dê ao cliente ou vendedor uma ideia geral e concisa dos recursos e vantagens de sua solução. A descrição está limitada a 1.000 caracteres. Um link Mostrar mais é exibido para descrições de soluções listadas publicamente com mais de 188 caracteres.
 - b. Insira uma proposta de valor que transmita os resultados comerciais que os clientes podem esperar da adoção dessa solução. Evite afirmações que não possam ser comprovadas com dados, como “o melhor” e “número um”. Descrições com mais de 1.000 caracteres têm um link Mostrar mais na página do anúncio no catálogo. A proposta de valor é limitada a 5.000 caracteres.
4. Carregar logotipo: carregue o logotipo da sua empresa ou o logotipo específico desta solução. O logotipo será exibido no AWS Marketplace se você estiver criando uma solução de vários produtos e publicando no AWS Marketplace.
5. Conte-nos o que você vende — adicione as informações do produto à sua solução. Você tem três opções:
 - a. Se essa solução tiver produtos relevantes listados no AWS Marketplace, insira as informações do produto selecionando o tipo de produto relevante do Marketplace no menu

suspensão. Você só vê listagens de produtos pertencentes à AWS conta que você usou para entrar na Central de Parceiros da AWS. Você só vê os produtos associados à AWS conta que você usa para entrar na Central de Parceiros da AWS.

- b. Se o produto dessa solução estiver listado no AWS Marketplace, mas em uma conta diferente, você poderá escolher Disponível no AWS Marketplace de propriedade de outra pessoa e inserir o ID do produto.
- c. Se essa solução não tiver produtos relevantes listados no AWS Marketplace, selecione Não, o produto não está listado no AWS Marketplace. Em seguida, escolha o tipo de produto e insira as seguintes informações obrigatórias: Nome do produto, descrição simples do produto e URL do produto válido.

Parceiro ISV

Normalmente, seus produtos são produtos de software, e as informações do produto provavelmente são idênticas às da sua solução, se seu produto for a solução.

Parceiro de serviços

Se você não tiver uma listagem do AWS Marketplace para sua solução, poderá escolher o tipo de produto que melhor se adequa aos seus serviços: produto de consultoria, serviço profissional, serviço gerenciado, serviços de revenda de valor agregado ou serviços de treinamento.

A descrição do produto pode ser igual aos detalhes da solução se a solução for o produto em si.

6. Insira os detalhes da integração: forneça uma visão geral de 2 a 3 frases de todos os detalhes de integração específicos do (s) produto (s) nesta solução.
7. Selecione o caso de uso: escolha casos de uso relevantes para sua solução. Você pode pesquisar casos de uso apropriados inserindo palavras-chave na barra de pesquisa e selecionando as opções mais relevantes nos resultados da pesquisa. Observe que essa etapa é opcional se você não pretende publicar sua solução no AWS Marketplace.
8. Analise e envie sua solução:
 - a. Clique em Salvar a qualquer momento para manter sua solução no status de “rascunho” para edição posterior.
 - b. Clique em Enviar quando estiver pronto para ativar sua solução. A solução será definida como “limitada”, o que significa que está ativa, mas ainda não está visível no AWS Marketplace.

9. Solução criada: você vê um banner que mostra que sua solução foi criada com sucesso e o status da solução foi alterado para limitado. Uma solução limitada significa que você pode anexar essa solução a uma oportunidade ou solicitar um FTR.

Gerenciando sua solução

No AWS Partner Central, você pode gerenciar sua oferta publicando-a em sua listagem do AWS Partner Solution Finder, solicitando uma AWS Foundational Technical Review (FTR) e vinculando ofertas de produtos de software a uma listagem do Marketplace. AWS

Tópicos

- [Anexe soluções às oportunidades de engajamento AWS Partner do cliente \(ACE\)](#)
- [Solicite uma revisão técnica básica para suas soluções](#)
- [Publique sua solução no AWS Partner Solution Finder \(PSF\)](#)
- [Publique uma solução de vários produtos no Marketplace AWS](#)
- [Remover uma solução do AWS Partner Solution Finder](#)

Anexe soluções às oportunidades de engajamento AWS Partner do cliente (ACE)

Ao enviar oportunidades por meio da ACE, isso fortalece a jornada de venda conjunta ao fornecer aos AWS vendedores uma visão de onde você está interagindo com clientes mútuos por meio da visibilidade do pipeline.

Você precisa adicionar uma solução a qualquer oportunidade. Você não poderá utilizar a opção “Outro” dentro da oportunidade. Em vez disso, você deve primeiro criar uma solução na Central de Parceiros da AWS. Dentro da oportunidade, no campo “solução oferecida”, você verá uma lista de até 10 de suas soluções ativas e também poderá anexar várias soluções a uma oportunidade (se tiver mais de 10 soluções ativas, poderá pesquisar soluções adicionais usando o ID da solução ou o nome da sua solução).

Como vincular uma solução a uma oportunidade

Ao criar uma nova oportunidade:

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. Escolha Vender, Gerenciamento de oportunidades.
3. Escolha Criar.

4. Preencha os campos principais na seção Detalhes do cliente e Detalhes do projeto.
5. Na seção Detalhes do projeto, desça até o campo Solução oferecida e clique no campo.
6. Escolha as soluções relevantes na lista suspensa.
 - Observação: até 10 soluções são exibidas no menu suspenso. Para ver outra solução, pesquise pelo ID da solução (por exemplo, soln-abcdefghijklm) ou pelo nome da sua solução. O ID da solução está disponível em sua solução na Central de Parceiros da AWS.
 - Nota: Somente a solução no status “Limitada” ou “Pública” será mostrada na lista suspensa.
7. Preencha todos os campos restantes.
8. Selecione Salvar e enviar.

Ao adicionar a uma oportunidade compartilhada com você por AWS:

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. Escolha Venda, Oportunidade.
3. Na lista de oportunidades, selecione a oferta que você deseja editar na coluna ID da oportunidade.
4. Selecione Detalhes do projeto.
5. Selecione Editar.
6. Role para baixo até o campo da solução oferecida e clique no campo.
7. Escolha a oferta relevante na lista suspensa.
 - Observação: até 10 soluções são exibidas no menu suspenso. Para ver outra solução, pesquise pelo ID da solução (por exemplo, soln-abcdefghijklm) ou pelo nome da sua solução. O ID da solução está disponível em sua solução na Central de Parceiros da AWS.
 - Nota: Somente a solução no status “Limitada” ou “Pública” será mostrada na lista suspensa.
8. Selecione Salvar.

Solicite uma [revisão técnica básica](#) para suas soluções

Você pode obter um FTR para validar cada uma das soluções ativas enviadas dos seguintes tipos: produtos de software, serviços gerenciados, de consultoria ou profissionais. Um FTR ajuda você a identificar e mitigar quaisquer riscos técnicos para sua solução.

Para solicitar um FTR

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. Baixe e revise o Guia AWS básico de revisão técnica para soluções de [software ou soluções de serviços e a lista de verificação FTR para seu tipo de solução](#).
3. Na barra de navegação, selecione Construir e, em seguida, Soluções.
4. Clique na solução que você gostaria de validar.
5. Navegue até a guia Validação e selecione Solicitar validação.
6. Preencha a lista de verificação de autoavaliação e carregue esse arquivo, seu (s) diagrama (s) de arquitetura e qualquer outra documentação necessária ou complementar que seja relevante para a solução e estudos de caso que demonstrem o sucesso específico do cliente na solução. Observação: há um tamanho máximo de arquivo de 3 MB por upload de documento.
7. Selecione Solicitar revisão técnica básica.

Publique sua solução no AWS Partner Solution Finder (PSF)

Sua solução é publicada automaticamente no AWS Solution Finder depois que os seguintes pré-requisitos forem atendidos:

Tipo de solução	Pré-requisitos
Produto de software, Serviço gerenciado, Serviço de consultoria, Serviços profissionais	A solução deve atender a um dos seguintes pré-requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • A solução é validada por uma AWS Foundation Technical Review (FTR). Consulte a AWS Foundational Technical Review (FTR). • A solução está associada a um pedido de designação confirmado.
Produto de hardware, produto de comunicação, serviço de revenda de valor agregado, AWS serviço de treinamento, serviço de distribuição	A solução deve atender aos dois pré-requisitos a seguir: <ul style="list-style-type: none"> • A solução está associada a um pedido de designação confirmado.

Tipo de solução	Pré-requisitos
	<ul style="list-style-type: none">• A solução é aprovada pela equipe da AWS Partner Network.

Publique uma solução de vários produtos no Marketplace AWS

Consulte [Publicar uma solução de vários produtos no AWS Marketplace](#) para obter detalhes.

Remover uma solução do AWS Partner Solution Finder

Para remover uma solução da sua lista do AWS Partner Solution Finder, marque-a como restrita no AWS Partner Central. No AWS Partner Central, você pode fazer isso na página de detalhes da solução.

Para remover uma solução do AWS Partner Solution Finder

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. Na barra de navegação, selecione Criar e depois soluções.
3. Selecione a solução que você gostaria de remover e navegue até a página de detalhes da solução.
4. Clique em Atualizar visibilidade na seção superior direita.
5. Defina o status da solução como Restrito.

A solução com status Restrito não poderá ser encontrada no Partner Solution Finder, no AWS Marketplace e na oportunidade ACE.

Histórico de documentos do AWS Partner Central Builder Guide

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

Alteração	Descrição	Data
Guia do construtor atualizado	Foram adicionadas novas orientações para a criação de soluções na Central de Parceiros da AWS. Estrutura de conteúdo aprimorada sobre criação e gerenciamento de soluções.	30 de novembro de 2025
Segundo lançamento	Segunda versão do Guia do AWS Partner Central Builder.	25 de junho de 2024
Primeiro lançamento	Primeira versão do Guia do AWS Partner Central Builder.	2 de novembro de 2023

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