



Guia de vendas

Central de Parceiros da AWS



Central de Parceiros da AWS: Guia de vendas

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

Começar	1
Recebendo leads compartilhados por AWS	2
Status do lead	2
Aceitando um lead	3
Atualizando um lead	3
Convertendo um lead em uma oportunidade	3
Gerenciando oportunidades	5
AWS estágios de vendas	5
Criando uma oportunidade	6
Crie uma oportunidade	6
Oportunidades de clonagem	11
Usando agentes para obter informações sobre oportunidades	11
Pré-requisitos	11
Resumo da oportunidade	12
Informações sobre o pipeline	12
Perfil do cliente	13
Geração de jogos de vendas	14
Recomendação de solução	14
Recomendações da próxima etapa	15
Progressão de oportunidades	15
Recomendações de financiamento	15
Considerações importantes	16
Recursos relacionados	16
AWS processo de análise de oportunidades	16
Aceitando oportunidades	17
Atualizando as próximas etapas e o estágio da oportunidade	18
AWS visibilidade do palco	19
Contatos de oportunidades	19
Criação de um canal de colaboração	20
Pesquisar e filtrar oportunidades	21
Marcando AWS partições para oportunidades	21
Ações em massa	22
Oportunidades de importação	22
Oportunidades de exportação	28

Oportunidades de atualização	29
Descobrir e gerenciando conexões de parceiros	30
Introdução	30
Parceiro Discovery	30
Encontrando parceiros	30
Conexões de parceiros	32
Enviando solicitações de conexão	32
Visualizando e gerenciando conexões	32
Como gerenciar conexões	33
Requisitos de colaboração	34
Editando preferências de conexão	34
Práticas recomendadas	34
Histórico do documento	36
.....	xxxviii

Começar

O [Programa de Engajamento do AWS Partner Cliente](#) fornece a estrutura para permitir que os AWS parceiros promovam engajamentos bem-sucedidos com os clientes AWS, independentemente de o engajamento ser proveniente de AWS parceiros por meio de envio por meio do ACE Opportunities, ACE Leads ou gerado por. AWS

Esta seção descreve o que você deve fazer antes de usar os recursos ACE Opportunities and Leads, acessíveis no menu Sell na Central de parceiros da AWS. Para saber os requisitos para que AWS os parceiros possam receber leads e oportunidades, consulte [Engajamentos com AWS Partner clientes](#).

Durante o registro na Central de Parceiros da AWS, o indivíduo que concluiu os processos de registro reconheceu e concordou com os [termos e condições do Programa de Engajamento do Cliente da APN](#).

Note

Para criar, visualizar, editar ou gerenciar leads e oportunidades, um usuário deve receber as permissões apropriadas no AWS IAM. Para obter mais informações, consulte [Acessando o Partner Central](#).

Recebendo leads compartilhados por AWS

A página Leads permite que você aceite, gerencie e reporte atualizações sobre engajamentos de leads compartilhados AWS e converta esses engajamentos de leads em oportunidades. A página de leads tem duas guias:

- Leads — onde você pode gerenciar e converter leads aceitos
- Convites para leads — onde você pode aceitar ou rejeitar leads compartilhados com você

AWS Os parceiros têm a opção de aceitar ou rejeitar os convites de leads recebidos. Qualquer novo lead que aparecer para você precisará ser aceito antes que todos os detalhes do lead, incluindo as informações de contato, fiquem visíveis. Os leads rejeitados serão automaticamente removidos da guia Convites para leads.

Para o gerenciamento de leads, os parceiros podem revisar, aceitar ou rejeitar leads compartilhados AWS em uma janela de 5 dias úteis. Conduz o progresso por meio de status definidos e inclui informações essenciais, como detalhes da empresa, casos de uso e descrições de projetos. Uma vez qualificados, os leads podem ser convertidos em oportunidades completas para um maior desenvolvimento.

Status do lead

Os leads podem ter o seguinte status:

Status do lead	Descrição
Aberto	O lead foi aceito pelo parceiro, mas nenhum contato com o cliente foi feito.
Pesquisa	O lead está sendo analisado pelo parceiro para entender as necessidades e o caso de uso do cliente.
Qualificado	A equipe de contas do parceiro entrou em contato com o prospect/end cliente para discutir a viabilidade, entender os requisitos, etc. O Prospect/end cliente concordou que a oportunidade é real, interessante e pode resolver uma necessidade comercial ou técnica.

Status do lead	Descrição
Desqualificado	O lead não pode estar vinculado a uma oportunidade.

Aceitando um lead

AWS Os parceiros têm a opção de aceitar ou rejeitar novos contratos de leads. Você deve aceitar o recebimento de um lead antes de poder ver todos os detalhes do lead, incluindo as informações de contato.

1. Na guia Convites para leads, clique em um ou vários leads usando a caixa de seleção e selecione aceitar convite ou Você também pode clicar em qualquer convite de lead e selecionar Aceitar convite no canto superior direito.
2. Depois de clicar, você verá um pop-up para confirmar a aceitação.
3. Um banner aparecerá informando sobre a aceitação bem-sucedida.

Atualizando um lead

1. Navegue até qualquer lead usando a caixa de seleção ou clicando no lead.
2. Selecione Editar.
3. Faça atualizações relevantes e selecione Salvar. Você também pode adicionar interações ao lead para registrar o contato entre um parceiro e o cliente em potencial para ajudar a monitorar o engajamento com leads em diferentes canais e pontos de contato.


Convertendo um lead em uma oportunidade

Quando um lead atinge o estágio qualificado, os parceiros podem convertê-lo em uma oportunidade, mantendo a conexão histórica entre o lead e a oportunidade resultante.

Para converter um lead em uma oportunidade

1. Navegue até o lead desejado e clique em criar rascunho de oportunidade.
2. Escolha Criar rascunho de oportunidade, que gera automaticamente uma nova oportunidade com as informações relevantes do lead pré-preenchidas.
3. Escolha Exibir rascunho de oportunidade.

4. Adicione qualquer informação adicional necessária sobre a oportunidade.
5. Escolha Enviar para enviar para validação.

 Note

Para transferir leads em massa, consulte [Ações em massa](#).

Gerenciando oportunidades

Os parceiros podem criar e compartilhar oportunidades com AWS, ou receber oportunidades compartilhadas por, AWS para venda conjunta. Os tópicos abaixo descrevem como gerenciar oportunidades em conjunto durante todo o ciclo de AWS vida de vendas.

AWS estágios de vendas

Os parceiros podem compartilhar e receber oportunidades de colaboração AWS. Essas oportunidades progridem em vários estágios do ciclo de vendas, o que representa uma fase específica no processo de vendas e indica o quão perto um negócio está do fechamento. As oportunidades passam pelos seguintes estágios:

Estágio	Descrição
Prospecto	A oportunidade do cliente foi identificada.
Qualificado	Você conversou com o cliente sobre a oportunidade de discutir sua viabilidade e entender os requisitos. O cliente concordou que a oportunidade é real, interessante e pode ajudar nas principais necessidades comerciais e técnicas.
Validação técnica	O cliente valida tecnicamente a solução usando uma combinação de apresentações, sessões de projeto de arquitetura com o administrador do sistema (SA) AWS Partner e outras atividades. proof-of-concept
Validação de negócios	As partes interessadas da empresa comunicaram seu acordo sobre a viabilidade financeira da solução.
Comprometido	O cliente concordou com a solução e se compromete a adotar a tecnologia, a arquitetura e a economia.
Lançado	A cobrança da solução começou.
Perdido fechado	O cliente final selecionou outro provedor de nuvem ou não está pronto para avançar com a solução.

Criando uma oportunidade

As oportunidades podem ser adicionadas individualmente, por [importação em massa](#) ou gerenciadas por meio de uma [integração de CRM](#). Incentivamos AWS os parceiros a enviarem oportunidades no início do ciclo de vendas, após a conclusão da fase de descoberta, quando a oportunidade estiver em um estágio Qualified igual ou superior.

As oportunidades podem ser classificadas como necessitando de AWS suporte ou os parceiros podem optar por gerenciar suas oportunidades de forma independente. As oportunidades progridem por estágios definidos, do Prospect ao Prospect Launched/Closed e incluem atributos de dados, como estimativas de receita, detalhes do cliente e caso de uso do cliente.

Os parceiros podem compartilhar oportunidades com AWS os vendedores, que são encaminhados por meio de um processo interno de validação. Depois que uma oportunidade é enviada, ela passa pela validação para garantir que atenda aos AWS critérios de tamanho do negócio, alinhamento da solução e status de engajamento do cliente.

Agora, os parceiros podem usar o dimensionamento de negócios ao criar oportunidades para receber previsões de receita recorrente mensal (MRR) com base em inteligência artificial e recomendações de AWS produtos com base nos detalhes da oportunidade. Os parceiros também podem importar URLs a Calculadora de AWS Preços para preencher automaticamente as seleções de serviços e receber informações aprimoradas, incluindo indicadores de elegibilidade e recomendações de otimização do Migration Acceleration Program (MAP).

Crie uma oportunidade

1. Navegue até Vender, Oportunidades na navegação à esquerda.
2. Escolha Criar oportunidade.
3. Insira os detalhes do cliente e escolha Avançar.
 - Todos os campos são obrigatórios, exceto o DUNS do cliente. Informações como o site do cliente e o CEP são necessárias para alinhar a oportunidade às partes interessadas internas.
 - Se você inserir Government for Industry Vertical, certifique-se de selecionar a opção Informações de Segurança Nacional Classificadas.
4. Insira os detalhes do projeto e escolha Avançar.

- Selecione Co-Vender com AWS se quiser suporte AWS de vendas. Se você selecionar Co-Vender com AWS, certifique-se de escolher uma ou mais necessidades específicas do parceiro para opções de AWS venda conjunta.
 - Em Tipo de oportunidade, se houver contratos existentes entre o cliente final e o parceiro com potencial de receita incremental, escolha Expansão. Escolha Renovação fixa se não houver potencial para receita incremental. Se você selecionar Expansão ou Renovação fixa, poderá inserir um ID de oportunidade opcional para país.
 - AWS Os parceiros de treinamento (ATPs) devem inserir o Training for Use Case e inserir a AWS receita dos kits de AWS treinamento para a Receita AWS mensal recorrente estimada na próxima etapa, como parte do dimensionamento do negócio.
 - Insira uma data futura para Target Close Date. Não envie oportunidades com o status Lançado ou Fechado Ganhado.
 - Se você selecionar Sim: proveniente da atividade de marketing, certifique-se de selecionar Sim ou Não para fundos de desenvolvimento de marketing.
5. Insira os detalhes do programa APN e escolha Avançar.

Selecione o programa da APN relacionado a essa oportunidade. Alguns programas da APN podem exigir detalhes adicionais e adicionar detalhes de contato.

Se você selecionar Migration Acceleration Program, poderá fornecer detalhes adicionais sobre seu projeto de migração.

- Selecione a carga de trabalho de migração que você planeja migrar.
 - Selecione a fonte de migração como a plataforma ou o ambiente em que sua carga de trabalho reside atualmente.
 - Selecione a fase de migração como seu estágio atual na jornada de migração: avaliar, mobilizar, migrar, modernizar e gerenciar.
 - Selecione Serviços gerenciados oferecidos ao cliente como Sim, se você planeja ajudar o cliente a gerenciar cargas de trabalho oferecendo serviços gerenciados após a entrega do projeto. Selecione Não, se você não planeja oferecer serviços gerenciados ao cliente após a entrega do projeto.
 - Insira detalhes de migração sobre seu projeto de migração, incluindo: especificações atuais do ambiente, fatores de negócios para a migração, resultados esperados e principais desafios ou requisitos, etc.
6. Configure o tamanho do negócio e escolha Avançar.


O dimensionamento de negócios fornece insights baseados em IA para ajudá-lo a estimar o valor da oportunidade e identificar produtos relevantes. AWS Você pode escolher entre dois métodos de cálculo com base na sua preferência e nas informações disponíveis.

Escolha seu método de cálculo de MRR:

- Entrada manual com insights de IA — Visualize estimativas de MRR previstas por IA e recomendações de AWS produtos com base nos detalhes da sua oportunidade e, em seguida, insira sua própria estimativa de MRR. Esse método permite que você revise as previsões de IA enquanto mantém o controle sobre a estimativa final.
- URL da calculadora de preços — Importe uma URL da calculadora de AWS preços para preencher automaticamente o MRR e as seleções de produtos. Esse método fornece insights aprimorados, incluindo indicadores de elegibilidade do MAP, recomendações de otimização e análise de possíveis economias de custos.

Usando a entrada manual com insights de IA

Quando você seleciona Entrada manual com insights de IA, o sistema analisa os detalhes da sua oportunidade para fornecer recomendações.

 Note

O MRR previsto pela IA e as recomendações de produtos estão disponíveis para oportunidades nos estágios de prospecção, qualificação, validação técnica e validação comercial. Esses recursos não estão disponíveis para oportunidades nos estágios Comprometido, Lançado ou Fechado e Perdido.

1. MRR previsto por IA:

- Fornecemos uma estimativa da receita recorrente mensal média (MRR) com base em suas AWS oportunidades passadas e nos detalhes da oportunidade atual, incluindo o campo Problema comercial do cliente.
- Analise o MRR previsto pela IA usando seu julgamento e conhecimento da oportunidade de avaliar sua precisão de forma independente. Atualize a estimativa à medida que você coleta mais informações sobre o negócio e o progresso no ciclo de vendas.

2. AWS recomendações de produtos:

AWS produtos com um selo roxo são recomendados pela IA com base no problema comercial do cliente e nos detalhes da oportunidade. Analisamos os requisitos técnicos e os casos de uso típicos do seu cliente.

Analise essas sugestões e personalize a seleção de produtos para atender às necessidades específicas do seu cliente.

Para refinar sua seleção:

- Pesquise e adicione outros AWS produtos para associar à sua oportunidade.
- Desmarque os produtos na tabela de AWS produtos.
- Remova produtos da lista de AWS produtos selecionados.

Usando o URL da calculadora de preços

Ao selecionar o URL da Calculadora de Preços, você pode importar estimativas diretamente da Calculadora de AWS Preços.

1. Importe o URL da sua calculadora de preços:

- Copie o URL de compartilhamento da estimativa da sua calculadora de AWS preços.
- Cole o URL no campo URL estimado.
- Escolha Calcular MRR para importar a estimativa.
- O MRR total é preenchido automaticamente com base no cálculo importado.

2. Analise os produtos importados com URL:

- Todos os produtos da estimativa da Calculadora de Preços são incluídos automaticamente em sua oportunidade.
- A tabela de produtos exibe informações detalhadas de cada produto importado, incluindo valor de MRR, gastos otimizados, economias potenciais e recomendações.
- Analise os cálculos de possíveis economias para quantificar as oportunidades de otimização de custos.

- Analise as recomendações de otimização para entender como melhorar a eficiência de custos. As recomendações aparecem na coluna Recomendação com orientações específicas, como “Use Reserved Instances or Savings Plans”.
 - Analise os indicadores de elegibilidade do MAP para identificar os produtos que se qualificam para o financiamento do Migration Acceleration Program. Os produtos elegíveis exibem o status “Elegível” na coluna elegível do MAP.
 - As opções de modernização exibem o status “Elegível” na coluna Modernização.
3. Modifique sua estimativa:
 - Para modificar produtos ou preços após a importação, você deve atualizar o URL de estimativa da Calculadora de Preços e reimportar.
 7. Insira os detalhes opcionais conforme desejado e escolha Avançar.
 8. Insira os detalhes opcionais de contato do cliente e escolha Avançar. Para obter mais informações, consulte [Contatos de oportunidades](#).
 9. Analise os detalhes da oportunidade e escolha Enviar.

Os parceiros podem adicionar até dois (2) contatos de parceiros em uma determinada oportunidade. Esses contatos designados servem como pontos principais de comunicação com AWS os vendedores e recebem todas as notificações relevantes sobre o progresso da oportunidade. Isso inclui alertas automatizados para mudanças de status, solicitações de informações adicionais e atualizações de validação.

Depois que a oportunidade for aceita pela AWS, os parceiros podem colaborar com AWS os vendedores designados, acessar recursos de suporte ao negócio e receber orientação sobre validação técnica e assistência de preços. Veja mais detalhes na [Aceitando oportunidades](#) seção.

Os parceiros podem utilizar os recursos de pesquisa e filtro em linguagem natural para classificar e encontrar facilmente oportunidades específicas nas guias Oportunidades e Convites de Oportunidades.

Note

Consulte o guia do IAM para obter ajuda com o Access.

Oportunidades de clonagem

Você pode começar a criar uma nova oportunidade clonando qualquer oportunidade existente que não esteja no status de rascunho.

1. Na página Oportunidades, escolha o ID da oportunidade que você deseja clonar.
2. Na página de detalhes da oportunidade, escolha Clonar.
3. Edite as informações conforme necessário para criar a nova oportunidade.
4. Analise os detalhes da oportunidade e escolha Salvar e Enviar.

Note

Se você receber uma mensagem de erro de entrada de dados, poderá editar e reenviar a oportunidade.

Usando agentes para obter informações sobre oportunidades

O AWS Partner Central usa recursos baseados em IA para fornecer insights sobre suas oportunidades, incluindo inteligência de pipeline, perfis de clientes, estratégias de vendas personalizadas, recomendações de soluções, recomendações de próximas etapas e progressão automatizada de oportunidades.

Pré-requisitos

- Sua conta migrou para o AWS Partner Central no console AWS de gerenciamento.
- Seu usuário ou função do IAM tem as permissões necessárias:
 - `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`
- Você tem pelo menos uma oportunidade ativa.

Important

Os insights de oportunidades são gerados pela IA para fins informativos para ajudar a orientar suas atividades de vendas. Os insights não garantem precisão ou integridade. Os parceiros devem verificar todos os insights gerados pela IA antes de usá-los em interações com clientes.

Resumo da oportunidade

Quando você abre uma página de detalhes da oportunidade, o agente gera automaticamente um resumo na parte superior da página. O resumo sintetiza os principais detalhes do registro da oportunidade, incluindo nome da empresa, setor, estágio da oportunidade, AWS gasto mensal esperado, data de fechamento prevista e tipo de engajamento. Isso fornece uma at-a-glance visão do negócio sem digitalizar campos individuais do formulário.

Informações sobre o pipeline

O agente analisa suas oportunidades abertas e revela o que precisa de atenção, incluindo AWS estágio, prazos futuros e negócios paralisados. Em vez de analisar manualmente cada oportunidade, você pode acessar uma visão priorizada e acionável do seu funil.

Para acessar os insights do pipeline

1. No console do AWS Partner Central, escolha Oportunidades no painel de navegação à esquerda para abrir a página de listagem de oportunidades.
2. Escolha Perguntar sobre o funil de vendas na parte superior da página do anúncio.
3. Um painel de conversação é aberto, onde você pode fazer perguntas sobre seu funil em linguagem natural.

Você pode perguntar ao agente sobre tópicos como quais oportunidades precisam de atenção, integridade do pipeline em todos os estágios, previsões de datas de fechamento, padrões de oportunidades perdidas e velocidade geral do negócio.

Perfil do cliente

Em cada página de detalhes da oportunidade, o agente gera um perfil da empresa para o cliente associado usando dados publicamente disponíveis de fontes terceirizadas.

O perfil inclui:

Elemento	Description
Classificação da indústria	O setor primário e o subsetor do cliente.
Modelo de negócios	B2B, B2C ou híbrido.
Presença geográfica	Locais de escritórios e cobertura regional.
Tamanho da empresa e foco no mercado	Escala de operações e segmentos de mercado-alvo.
Desenvolvimentos recentes	Atualizações ou anúncios comerciais notáveis.

Escolha **Mostrar mais** para ver os detalhes estendidos do perfil. Todo o conteúdo do perfil é rotulado como “Gerado com dados publicamente disponíveis e insights de AWS IA”.

Note

Os perfis dos clientes são gerados usando informações publicamente disponíveis e podem não refletir os desenvolvimentos comerciais mais atuais. Os parceiros devem verificar os detalhes de forma independente antes de usá-los em interações com clientes.

Geração de jogos de vendas

O agente sintetiza tudo o que se sabe sobre a conta e gera uma estratégia de vendas personalizada sob demanda. Você recebe uma estratégia de vendas personalizada criada para a oportunidade específica com base nos dados disponíveis e nas AWS melhores práticas.

Para gerar uma jogada de vendas

1. Na página de detalhes da oportunidade, localize o painel Informações da oportunidade.
2. Escolha Gerar jogo de vendas.
3. O agente produz uma estratégia de vendas combinando os detalhes da oportunidade, o contexto do setor do cliente e as recomendações de AWS soluções relevantes.

Recomendação de solução

O agente combina suas soluções registradas com os requisitos de cada oportunidade, para que você possa ver quais soluções se encaixam sem cruzar manualmente seu portfólio.

Na página de detalhes da oportunidade, o painel Opportunity Insights exibe uma seção Solution Match. Para cada solução recomendada, o agente mostra:

Elemento	Description
Nome da solução	O nome da solução correspondente da sua conta de parceiro.
Description	Um resumo dos recursos da solução.

Para ver as recomendações de soluções

1. Na página de detalhes da oportunidade, localize o painel Informações da oportunidade.
2. Consulte a seção Solution Match para ver as soluções recomendadas.

Você também pode escolher Perguntar sobre esta oportunidade e fazer perguntas como “Quais das nossas soluções melhor se adequam a essa oportunidade?” ou “Nossa solução de migração já está vinculada a esse acordo?”

Recomendações da próxima etapa

O agente não mostra apenas em que estágio está o negócio, ele recomenda sua próxima etapa com base nos dados de oportunidades e nas AWS melhores práticas para a progressão do estágio de venda conjunta, para que você sempre saiba qual é a próxima melhor ação.

Para obter as recomendações da próxima etapa

1. Na página de detalhes da oportunidade, escolha Perguntar sobre esta oportunidade.
2. Escolha Dê-me recomendações da próxima etapa ou digite uma solicitação semelhante.
3. O agente compara os dados de sua oportunidade com os critérios de progressão de AWS estágio e identifica quais informações ainda são necessárias para avançar com o negócio.

Progressão de oportunidades

Quando você estiver pronto para promover uma oportunidade, o agente poderá ajudar a atualizar a oportunidade e avançar para a próxima etapa.

Para progredir em uma oportunidade

1. Na página de detalhes da oportunidade, escolha Perguntar sobre esta oportunidade.
2. Escolha Ajude-me a progredir nesta oportunidade ou digite uma solicitação semelhante.
3. O agente aceita documentos de apoio, como transcrições de reuniões, notas de chamadas ou resumos por e-mail. Carregue o documento relevante quando solicitado.
4. O agente extrai detalhes do documento, mapeia-os para os campos de oportunidade apropriados e avalia se a oportunidade atende a todos os requisitos para a próxima etapa.
5. Se todos os critérios forem atendidos, o agente atualizará os campos de oportunidade e os avançará para a próxima etapa.
6. Se as lacunas persistirem, o agente retornará um detalhamento dos requisitos satisfeitos versus insatisfeitos com orientação sobre o que ainda é necessário.

Recomendações de financiamento

O agente avalia os programas de financiamento de venda conjunta disponíveis em relação à sua oportunidade em tempo real e apresenta as opções certas com base nos detalhes da oportunidade e nos critérios de elegibilidade do programa.

No widget Recomendação de financiamento na página de detalhes da oportunidade, você pode ver os programas recomendados, obter valores estimados de financiamento e criar solicitações de fundos.

Para obter mais informações, consulte [Uso de agentes para recomendações de financiamento e solicitações de fundos](#).

Considerações importantes

Consideração	Detalhes
Escopo de dados	O agente considera somente as oportunidades que você enviou à ACE a partir da sua conta de parceiro. Ele não acessa dados de outros parceiros ou contas.
Perfis de clientes	Gerado a partir de dados disponíveis publicamente por meio de uma API de terceiros. Não é proveniente de sistemas de parceiros AWS ou sistemas.
Permissões	Os recursos são controlados pelas permissões do IAM. Usuários sem as permissões necessárias recebem uma mensagem de acesso negado.

Recursos relacionados

- [Gerenciando oportunidades](#)
- [Usando agentes para recomendações de financiamento e solicitações de fundos](#)

AWS processo de análise de oportunidades

AWS realiza uma análise inicial das oportunidades enviadas e pode exigir informações adicionais do AWS Parceiro, de acordo com os [Termos e Condições da ACE](#). Se forem necessárias informações adicionais para uma análise secundária, os usuários com o líder da aliança ou contatos da oportunidade receberão notificações por e-mail. Na página Oportunidades, a Ação necessária é exibida na coluna Status para oportunidades que exigem mais informações.

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#).
2. Escolha Venda, Oportunidade.

3. Na seção Oportunidades, escolha Filtrar.
4. Na página Filtro, escolha Ação necessária.
5. Escolha Aplicar.
6. Escolha a linha da Action required oportunidade que você deseja atualizar.
7. Escolha a ID da oportunidade.
8. Na página de detalhes da oportunidade, analise as observações da equipe de validação do ACE na notificação do motivo da revisão da APN.
9. Escolha Editar.
10. Faça as alterações necessárias e escolha Salvar.
11. Selecione Enviar.

Aceitando oportunidades

Os AWS parceiros elegíveis para a [ACE \(os Termos e Condições da ACE definem a elegibilidade da ACE\)](#) podem receber indicações AWS de oportunidades. Essas oportunidades são geradas AWS quando o consentimento foi obtido para permitir que um AWS parceiro ajudasse com a solução ou carga de trabalho proposta.

Quando AWS identifica uma oportunidade de cliente que se alinha aos recursos, às soluções ou à experiência de um parceiro, ele pode compartilhá-la diretamente por meio da Central de Parceiros da AWS. Essas oportunidades AWS indicadas aparecem na guia Convites de oportunidade, na qual os parceiros têm 5 dias úteis para aceitá-las ou rejeitá-las. Depois de aceita, a oportunidade passa para a guia Oportunidades, onde os parceiros podem gerenciar todas as oportunidades ativas.

Note

Você deve aceitar uma oportunidade dentro de cinco dias úteis ou ela será removida da sua visualização na guia Convites de oportunidades. Para ver os detalhes da oportunidade antes de aceitá-la, na página Oportunidades, escolha a ID da oportunidade.

Antes de aceitar uma oportunidade, você só tem acesso aos seguintes campos:

- Campos da empresa do cliente — Usuário final (nome da empresa), site do usuário final, país, código postal, setor vertical.

- Campos de oportunidade — Tipo de oportunidade, caso de uso, data de criação, título do projeto do parceiro, problema comercial do cliente, próxima etapa, modelo de entrega, receita mensal recorrente, data prevista de fechamento, fonte do lead, propriedade da oportunidade.
- AWS campos de contato — Nome e e-mail do representante de AWS vendas, proprietário da AWS conta, gerente de Manager/ISV sucesso do parceiro, representante de Manager/Partner desenvolvimento de parceiros, WWPS PDM.

Para aceitar uma oportunidade

1. Na guia Convites de oportunidades para ver as oportunidades pendentes de aceitação.
2. Clique na ID da oportunidade para ver todos os detalhes da oportunidade visíveis antes da aceitação.
3. Para aceitar a oportunidade na Página de Oportunidades ACE, selecione a oportunidade que você deseja aceitar e clique em Aceitar convite. Você poderá aceitar várias oportunidades.
4. Depois que uma oportunidade for aceita, uma confirmação será exibida.

Atualizando as próximas etapas e o estágio da oportunidade

Recomendamos que AWS os parceiros atualizem as oportunidades com visibilidade AWS de vendas com as próximas etapas em cada mudança de estágio.

Para adicionar as próximas etapas

1. Na página Oportunidades, escolha a linha da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de. Approved
2. Escolha ID da oportunidade.
3. Na página de detalhes da oportunidade, em Próximas etapas, escolha Adicionar próxima etapa.
4. Na página Próximas etapas, insira um comentário de até 255 caracteres.
5. Escolha Salvar.

Para atualizar o estágio da oportunidade

1. Na página Oportunidades, escolha a linha da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de. Approved
2. Escolha ID da oportunidade.

3. Na página de detalhes da oportunidade, escolha um estágio na lista suspensa Estágio de mudança.

AWS visibilidade do palco

Quando uma oportunidade atinge seu estágio terminal (status Launched ou Closed/Lost), o AWS Parceiro deve concluir o seguinte:

1. Atualize a data de fechamento da oportunidade.
2. Insira um ID AWS da conta, se aplicável.
3. Atualize o estágio da oportunidade.

Se o AWS vendedor atualizar uma oportunidade para um estágio terminal em seu sistema de CRM (gerenciamento de relacionamento com o cliente), três novos campos serão preenchidos para a oportunidade:

- AWS Estágio
- AWS Data de encerramento
- AWS Motivo fechado/perdido

Para visualizar os campos AWS Estágio, Data de AWS fechamento, Motivo de AWS fechamento/perda

1. Na página Oportunidades, clique no ID da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de. Approved
2. Escolha a guia Detalhes adicionais.

As edições na data de AWS fechamento na guia Detalhes adicionais não afetam a data de fechamento alvo na guia Detalhes do projeto. As edições no AWS Stage na guia Detalhes adicionais não afetam o Stage na seção Visão geral na página de detalhes da oportunidade.

Contatos de oportunidades

Você pode ver os AWS contatos de qualquer oportunidade validada na Página de Oportunidades ACE.

Para ver os contatos da oportunidade

1. Na página Oportunidades, escolha a linha da oportunidade validada que você deseja atualizar. As oportunidades validadas têm um status de `Approved`.
2. Escolha Atualizar ou o nome da empresa do cliente.
3. Escolha a guia Contatos.

Criação de um canal de colaboração no Slack

AWS Os parceiros podem solicitar colaboração em oportunidades estratégicas selecionadas de alto valor que exijam suporte de AWS venda conjunta. A oportunidade elegível deve estar na fase qualificada ou superior. Depois de aprovado, o parceiro receberá uma notificação por e-mail com um convite para entrar no canal designado do Slack.

Para enviar uma solicitação de colaboração:

1. Faça login na Central de parceiros da AWS.
2. Escolha Vender na barra de navegação superior e, em seguida, escolha Gerenciamento de oportunidades.
3. Em Oportunidades, escolha a ID da oportunidade para ver os detalhes.
4. Na página de detalhes da oportunidade, escolha a guia Canais de colaboração.
5. Escolha Solicitar um canal do Slack.
6. Selecione usuários para adicionar ao canal e escolha Adicionar ao canal.

Depois de enviar a solicitação, você pode ver o status e os detalhes do canal, incluindo contatos de parceiros convidados e o status do convite.

Quando uma solicitação de colaboração é enviada, o gerente da AWS conta da oportunidade é notificado. Em seguida, o gerente da conta cria o canal do Slack, adicionando os contatos selecionados e outros membros relevantes da equipe de oportunidades. Depois que o canal é criado, um convite por e-mail é enviado para todas as partes convidadas.

Para aceitar o convite:

1. No convite por e-mail, escolha Começar. O Slack abrirá no seu navegador.

2. Selecione a organização associada ao seu convite. O e-mail que você usa para o Slack deve corresponder ao usado na sua conta do AWS Partner Central.
3. Escolha o espaço de trabalho do Slack que você gostaria de usar para entrar no canal.
4. Escolha Entrar no canal.

Desativar e sair de um canal:

- Os parceiros podem optar por não receber futuros convites do Slack selecionando Desativar todos os convites da primeira mensagem fixada no canal.
- Para sair de um canal, escolha o nome do canal no cabeçalho da conversa para ver as informações do canal. Em seguida, escolha Sair do canal nas opções do canal. Como alternativa, você pode escolher Sair do canal na primeira mensagem fixada.

Pesquisar e filtrar oportunidades

Use a barra de pesquisa nas guias Leads e Oportunidades para encontrar registros na lista atual.

Use seletores de coluna nas guias Leads e Oportunidades para personalizar as exibições. Escolha o ícone de engrenagem do Seletor de Colunas nas guias Leads ou Oportunidades para selecionar as colunas que você deseja exibir na lista.

Marcando AWS partições para oportunidades

Agora, os parceiros podem especificar detalhes da AWS partição ao criar ou gerenciar oportunidades no AWS Partner Central no console.

Crie uma nova oportunidade

1. Navegue até Criar oportunidade.
2. Na segunda etapa Adicionar detalhes do projeto, localize a seção de detalhes da AWS partição.
3. Selecione a AWS partição no menu suspenso.
4. Continue com a criação de oportunidades.

Editar oportunidade existente

1. Abra a oportunidade que você deseja atualizar.

2. Navegue até os detalhes do projeto.
3. Localize o campo de AWS partição.
4. Selecione Editar e escolha o valor de partição apropriado.
5. Salve as alterações.

AWS atualizações

1. AWS as atualizações fornecerão valores sugeridos com base no que seu AWS contato sugere.
2. O sistema mostrará os valores sugeridos quando a AWS entrada for diferente da sua entrada.
3. Os parceiros podem simplesmente localizar o registro com a propriedade sendo AWS particionada, selecionar e clicar em Aplicar.
4. O valor sugerido será salvo na oportunidade.

Ações em massa

Oportunidades de importação

1. Para fazer upload de oportunidades em massa, escolha a lista suspensa para Ações em massa e selecione Importar oportunidades. Os parceiros recebem uma visão geral das principais etapas envolvidas.
2. Escolha Iniciar importação. Os usuários devem concluir as seguintes etapas de download e preparação do arquivo CSV para importação antes de fazer o upload dos arquivos:
 - Sempre baixe o modelo mais recente do Excel: a data em que o modelo foi atualizado pela última vez será exibida para transparência do usuário. Observação: é responsabilidade do usuário garantir que a versão mais recente do modelo esteja sendo usada para upload.
 - Novas mudanças: consulte a nova seção “Produtos e ofertas” para obter orientação sobre como associar produtos e ofertas às oportunidades. Faça o download da planilha dinâmica para verificar os códigos de produto e IDs a oferta da APN para adicionar ao modelo de Excel em massa.
 - Prepare o arquivo Excel a ser importado: preencha todas as informações nos campos obrigatórios destacados em amarelo. Existem caixas guiadas que aparecem ao clicar na célula. Eles apoiam você durante o processo para inserir as informações corretas. Algumas células têm listas suspensas nas quais você pode revisar e escolher os campos obrigatórios.

- Colunas adicionais são necessárias se você selecionar determinadas opções: Colunas adicionais são destacadas no arquivo do Excel e listadas na tabela.
3. Escolha Próximo.
 4. Quando o modelo do Excel estiver pronto, escolha Selecionar arquivo, selecione o arquivo.csv salvo e escolha Carregar. Se você receber uma mensagem de erro ao resolver qualquer campo ausente, consulte as tabelas anexas nesta seção.
 5. Escolha Importar para continuar e aguarde a mensagem de confirmação. Se você receber uma mensagem de erro, consulte a seção Erros no upload em massa.
 6. Escolha Concluído e feche a importação em massa para retornar à página ACE Opportunity.

Campos de oportunidade

A tabela a seguir descreve os campos obrigatórios para criar oportunidades:

Campos

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
Nome do cliente/empresa	O nome pode ter no máximo 80 caracteres.
Setor vertical (valor da lista de opções)	<p>Nome da empresa do cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escolha um setor vertical na lista de opções. Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto. • Precisa mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores contendo mapeamento. • Setor Outro (obrigatório se a vertical do setor for Outro) (coluna C). • O campo obrigatório quando a opção Setor Vertical é selecionada é Outro. • Máximo de 255 caracteres. • O governo exige o seguinte: A oportunidade pertence a NatSec? (coluna D)
País (valor da lista de seleção)	Campos condicionais obrigatórios:

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
	<ul style="list-style-type: none"> • Precisa mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto. • Estado/província (valor da lista de opções) (coluna F). • Quando o país está definido como Estados Unidos da América state/province , (coluna F) é obrigatória.
CEP	<ul style="list-style-type: none"> • O campo é específico para o código postal de cobrança do cliente final. • Máximo de 20 caracteres. • Se o código postal começar com zero, reformate a célula como texto. • Atenção à formatação de acordo com cada país. Consulte a guia de valores e siga o formato do código postal do país selecionado. Se seu país não tiver um código postal, deixe-o em branco.
Site do cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Deve ser um domínio válido. • Nenhuma página de mídia social é permitida. • Máximo de 255 caracteres. • Se o domínio terminar em .co, adicione uma barra (/) ao final (por exemplo, www.domain.co/).
Necessidade primária de parceiros da AWS	<ul style="list-style-type: none"> • Campo condicional obrigatório. • É necessário mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se você selecionar Venda conjunta, as Atividades de vendas serão obrigatórias (coluna W).
Título do projeto do parceiro	O título do projeto pode ter no máximo 60 caracteres.
Problema comercial do cliente	Descreva o ponto problemático ou o problema comercial do cliente. A descrição deve ter no mínimo 20 caracteres.

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
Solução oferecida	Descreva a solução em no máximo 255 caracteres. Insira o ID da oferta para a solução. Se você não tiver um ID de oferta, insira Outro. Se você inserir Outro, então Outra Solução Oferecida será obrigatória (Coluna M).
Outra solução oferecida	Descreva a solução em no máximo 255 caracteres.
Caso de uso (valor da lista de opções)	<ul style="list-style-type: none"> • É necessário mapear para um caso de uso válido. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto.
Receita mensal recorrente estimada da AWS	Use somente números e nenhuma formatação especial. Lembre-se de contar as receitas em dólares e usar a notação decimal dos EUA (0,000,00).
Data de fechamento prevista	<ul style="list-style-type: none"> • A data futura deve estar no mm/dd/yyyy formato. Atualize a formatação da coluna antes e depois de salvar o arquivo.csv. • Ao formatar a coluna, não use asteriscos no formato de data, pois eles responderão às alterações com base na localização e no sistema operacional do usuário. Baixe um novo modelo, transfira somente seus dados e formate a coluna de data de lançamento alvo usando as etapas na próxima seção.
Tipo de oportunidade	<ul style="list-style-type: none"> • Selecione na lista de valores válidos somente para especificar se o projeto é um novo negócio líquido, renovação ou expansão. • Se a oportunidade for uma renovação ou expansão, você poderá adicionar o ID da oportunidade principal na coluna Y
Modelo de entrega (valor da lista de seleção)	<ul style="list-style-type: none"> • Precisa mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento. • Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto.

Nome do campo (obrigatório)	Descrição
A oportunidade vem da atividade de marketing? (obrigatório)	<ul style="list-style-type: none"> • Escolha Sim ou Não. Se você escolher Sim, o campo a seguir será obrigatório: Os fundos de desenvolvimento de marketing foram usados? (obrigatório se a oportunidade for proveniente de uma atividade de marketing? está definido como Sim) (Coluna U). • Se você escolher Sim, os seguintes campos também serão opcionais: <ul style="list-style-type: none"> • Campanha de marketing da AWS (coluna AK). • Canal de atividades de marketing (coluna AL). • Caso de uso da atividade de marketing (coluna AM). • É necessário mapear para uma seleção válida. Consulte a planilha de valores para mapeamento.
Atividades de vendas	Descreve as atividades de vendas do cliente. Isso é necessário se a necessidade primária do parceiro da AWS (coluna I) estiver definida como Co-Sell.
Rastreamento competitivo (coluna AI)	Se o Rastreamento Competitivo estiver definido como Outros, então Outros Concorrentes (coluna AJ) será obrigatório.

Campos obrigatórios secundários

Os campos obrigatórios secundários (destacados em preto) são obrigatórios:

1. Se a vertical da indústria estiver definida como Outra, a vertical deverá ser especificada na coluna C.
2. Se o setor vertical estiver definido como Governo, o seguinte campo será solicitado: A oportunidade pertence a NatSec? (coluna D).
3. Se País estiver definido como Estados Unidos da América, State/province será obrigatório (coluna F).
4. Se a Solução oferecida estiver definida como Outra, então Outra Solução Oferecida será necessária (Coluna M).

5. Se você escolher Sim para Is Opportunity from Marketing Activity, os fundos de desenvolvimento de marketing foram usados? é obrigatório (coluna U).
6. Se a necessidade primária do parceiro da AWS estiver definida como Venda conjunta, especifique Atividades de vendas na (coluna W).
7. Se o Rastreamento competitivo estiver definido como Outro, você deverá especificá-lo na coluna AJ.
8. Se o modelo do Excel contiver uma guia Valores, você poderá usá-la para preencher as colunas adicionais.

Campos opcionais

A tabela a seguir descreve os campos opcionais para criar oportunidades:

Campos opcionais

Nome do campo (opcional)	Descrição
Produtos da AWS (coluna X)	Adicione o código do produto da AWS do arquivo Excel na etapa 1. Se você tiver vários IDs, separe cada um com ponto e vírgula (;).
Telefone do cliente	Somente números são permitidos.
E-mail do cliente	Deve ser um endereço de e-mail válido.
ID da conta da AWS	Deve ser um número de 12 dígitos. Se o ID começar com zero, reformate a célula como texto.
Comentários adicionais	Máximo de 255 caracteres.
Estado/província (valor da lista de seleção)	<ul style="list-style-type: none"> • Campo condicional obrigatório. • Estado é um campo obrigatório quando o país está definido como Estados Unidos da América. • Se você copiar dados de outro arquivo, cole-os como texto.
Endereço da rua e cidade	Máximo de 255 caracteres alfanuméricos (cada).
Rastreamento competitivo (valor da lista de opções)	<ul style="list-style-type: none"> • Campos condicionais obrigatórios.

Nome do campo (opcional)	Descrição
	<ul style="list-style-type: none"> É necessário mapear para um caso de uso válido. Consulte a planilha de valores para mapeamento. Se Outros competidores (coluna AI) for selecionada, a coluna AJ será obrigatória (máximo de 255 caracteres).
Desenvolvimento de marketing financiado (valor da lista de seleção)	É necessário mapear para um caso de uso válido. Consulte a planilha de valores para mapeamento.
Contato de vendas principal, nome, sobrenome e cargo	O contato referenciado nesse campo está incluído nas notificações por e-mail relacionadas à oportunidade.
Telefone de contato principal	Somente números são permitidos.
E-mail de contato principal	Deve ser um endereço de e-mail válido.
Identificador exclusivo do Partner CRM	Certifique-se de que o valor seja exclusivo para cada oportunidade ou deixe esse campo em branco para que outros usuários possam salvar e enviar registros.

Oportunidades de exportação

A funcionalidade de exportação em massa permite que um usuário exporte até 1.500 oportunidades em um arquivo.csv. AWS As referências de oportunidades que não foram aceitas não aparecerão na exportação. Para gerar um arquivo com suas oportunidades, escolha Exportar oportunidades na lista suspensa de importação em massa.

Note

Você exportará todas as oportunidades filtradas nas oportunidades atualmente selecionadas até 2021.

Oportunidades de atualização

A função de atualização em massa pode exportar oportunidades validadas em massa. Esse recurso foi projetado para ser escalável e fornecer visibilidade de cada engajamento.

1. Na lista suspensa de ações em massa, escolha Atualizar oportunidades.
2. Prepare as oportunidades que você deseja atualizar e baixar. Use filtros para restringir o escopo.
3. Escolha Próximo.
4. Escolha Baixar arquivo XLS preparado para gerar e baixar suas AWS oportunidades. Reconheça que há um limite de 1.500 oportunidades que podem ser baixadas.
5. Abra o arquivo no Excel, faça as alterações necessárias e salve o arquivo como.csv.
6. Escolha Carregar arquivo, escolha o arquivo.csv salvo e escolha Atualizar. Uma janela pop-up confirma o status do processo.
7. Confirme se você preparou o arquivo.csv e está pronto para carregá-lo e, em seguida, escolha Avançar.
8. Escolha o arquivo que você preparou e escolha Carregar arquivo CSV.
9. Você será redirecionado para a página de oportunidades da ACE.
10. Quando a atualização em massa for concluída, você receberá uma notificação.

Note

Para revisar seu histórico de atualizações em massa e obter informações detalhadas, escolha Ir para atualizações em massa.

Descobrendo e gerenciando conexões de parceiros

Esta seção fornece instruções detalhadas sobre os recursos Partner Discovery e Partner Connections na Central de Parceiros da AWS, ajudando AWS os parceiros a descobrir, se conectar e colaborar com outros AWS parceiros.

Introdução

Para acessar esses recursos:

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. No painel de navegação esquerdo, selecione:
 - Partner Discovery se você quiser pesquisar novos parceiros, revisar seus detalhes de perfil ou enviar solicitações de conexão
 - Conexões de parceiro para enviar convites de conexão ou gerenciar conexões ativas e solicitações de conexão

Parceiro Discovery

No Partner Discovery, você pode encontrar ou pesquisar outros parceiros para ver seus detalhes ou enviar solicitações de conexão.

Encontrando parceiros

Você pode pesquisar parceiros usando vários critérios:

- Nome do parceiro - Pesquise pelo nome específico de uma organização parceira
- Palavras-chave na descrição - Encontre parceiros com base em termos relevantes nas descrições de suas empresas
- Setor - Filtrar por setores específicos do setor
- Localização - Pesquise por país em que eles fazem negócios
- Programa de parceiros - Filtrar por participação AWS no programa de parceiros
- Tipo de parceiro - Pesquise por classificação de parceiro (parceiro consultor, ISV, revendedor, distribuidor)

- Especialização - Encontre parceiros com competências específicas ou designações de serviço
- Tipo de solução - Filtre pelos tipos de soluções que os parceiros oferecem
- Status da conexão - Visualize os parceiros com base no status atual da sua conexão com eles

Usando filtros de pesquisa

Você pode usar um ou vários desses filtros disponíveis para procurar o parceiro correto. A funcionalidade de pesquisa permite que você:

1. Combine vários filtros para obter resultados mais precisos
2. Refine sua pesquisa adicionando ou removendo critérios

Analisando perfis de parceiros

Depois de receber resultados que satisfaçam seus critérios, você pode:

- Clique no nome do parceiro para ver seu perfil detalhado, que inclui:
 - Descrição e visão geral da empresa
 - Foco no setor e áreas de especialização
 - Participação no programa de parceiros
 - Especializações
- Envie uma solicitação de conexão diretamente dos resultados da pesquisa

Melhores práticas para o Partner Discovery

Ao pesquisar e se conectar com outros AWS parceiros, considere o seguinte:

- Use palavras-chave específicas para restringir seus resultados de pesquisa
- Analise cuidadosamente os perfis dos parceiros antes de enviar solicitações de conexão
- Filtre por localização para selecionar parceiros nas regiões desejadas
- Procure parceiros com AWS competências relevantes

Conexões de parceiros

Em Partner Connections, você pode gerenciar suas conexões de parceiros existentes e solicitações de incoming/outgoing conexão ativas.

Enviando solicitações de conexão

Quando você encontra o parceiro certo com o qual deseja se conectar por meio do Partner Discovery:

Para enviar uma solicitação de conexão:

1. Selecione o parceiro nos resultados da pesquisa.
2. Clique no botão Enviar solicitação de conexão.
3. Preencha o formulário de solicitação de conexão especificando:
 - Seu nome completo
 - Seu e-mail de contato
 - Uma mensagem personalizada para o destinatário explicando por que você está solicitando a conexão

Visualizando e gerenciando conexões

No Partner Connections, você pode:

- Veja todas as conexões existentes - Veja seus relacionamentos ativos com parceiros
- Monitore as solicitações de conexão recebidas - revise as solicitações que você recebeu de outros parceiros na guia Solicitações de conexão. O líder da aliança do parceiro destinatário também receberá um e-mail quando você receber uma solicitação de conexão.
- Monitore solicitações de conexão de saída - Acompanhe o status das solicitações que você enviou
- Execute ações em relação às solicitações: aceite, rejeite ou responda às solicitações de conexão na guia Solicitações de conexão. O líder da aliança do parceiro remetente receberá um e-mail quando sua solicitação de conexão for aceita ou rejeitada por um destinatário.

Como gerenciar conexões

Respondendo às solicitações de conexão

Para gerenciar as solicitações de conexão recebidas:

- Clique na guia Conexões de parceiros para ver todas as conexões ativas
- Selecione a guia Solicitação de conexão para visualizar solicitações com status de resposta pendente
- Se você quiser aceitar uma solicitação - Selecione essa solicitação, que estabelecerá uma conexão e possibilitará oportunidades de colaboração, e aceite a conexão
- Se você quiser rejeitar a solicitação, basta recusá-la

Status da solicitação de conexão

Suas solicitações de conexão podem ter os seguintes status:

- Resposta pendente - Esperando que o destinatário aceite ou rejeite
- Cancelado - A solicitação foi retirada antes da resposta
- Rejeitado - A solicitação foi recusada pelo destinatário

Encerrando conexões

Se você decidir encerrar uma conexão com seu parceiro, poderá fazê-lo a qualquer momento. Depois de encerrar a conexão, você não poderá compartilhar nenhuma nova oportunidade colaborativa com eles. No entanto, não se preocupe com os compromissos existentes. Todas as oportunidades que foram compartilhadas enquanto sua conexão estava ativa continuarão sem alterações.

Para finalizar uma conexão:

1. Selecione a conexão na guia Conexões de parceiros.
2. Clique no botão Encerrar conexão.

Status da conexão

Seus relacionamentos com parceiros mostrarão um desses status:

- Conectado - Conexão ativa estabelecida, a colaboração é possível
- Não conectado - A conexão foi encerrada anteriormente ou nunca existiu, a colaboração não é possível

Requisitos de colaboração

Important

É necessária uma conexão existente para colaborar em oportunidades com vários parceiros. Os parceiros devem manter conexões ativas com:

- Compartilhe oportunidades
- Colabore em propostas conjuntas
- Participe de contratos com vários parceiros

Editando preferências de conexão

- Os parceiros podem gerenciar suas preferências de conexão. Se um parceiro não quiser que os detalhes do perfil possam ser descobertos na página de descoberta de parceiros, ele poderá alterar a visibilidade do perfil do parceiro para “Privado”. Para obter mais informações sobre como criar e atualizar seu perfil de parceiro, consulte Gerenciando seus perfis.
- Se os parceiros optarem por ser detectáveis na página de descoberta, mas não quiserem ativar o recebimento de solicitações de conexão, eles poderão atualizar suas preferências de solicitação de conexão. Os parceiros também podem optar por excluir até 50 parceiros específicos do envio de solicitações de colaboração.

Práticas recomendadas

Para solicitações de conexão

- Personalize suas mensagens de conexão
- Explique claramente os possíveis benefícios da colaboração
- Inclua casos de uso ou oportunidades específicos
- Forneça suas informações de contato para acompanhamento

Para gerenciar conexões

- Revise e mantenha regularmente sua rede de parceiros
- Responda prontamente às solicitações de conexão recebidas
- Mantenha seu próprio perfil de parceiro atualizado e abrangente
- Conexões finais que não são mais relevantes ou ativas

Histórico de documentos do Guia de vendas da Central de Parceiros da AWS

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

Alteração	Descrição	Data
Lançamento de recurso do Programa de Migração: oportunidades de aceleração, enriquecimento de dados	Documentação adicionada para programas da APN com detalhes de aceleração do programa de migração.	30 de janeiro de 2026
Lançamento do recurso de AWS partição de marcação para oportunidades	Foi adicionada documentação para marcar a AWS partição em busca de oportunidades.	11 de dezembro de 2025
Lançamento do recurso de dimensionamento de ofertas	Atualizado criando uma documentação de oportunidades com a etapa de dimensionamento do negócio.	8 de dezembro de 2025
Lançamento do console do AWS Partner Central	Documentação atualizada para o lançamento do novo console do AWS Partner Central com recursos aprimorados de descoberta de parceiros, gerenciamento de conexões e colaboração de oportunidades.	30 de novembro de 2025
Lançamento de recursos de oportunidades com vários parceiros	Informações adicionadas para compartilhar e aceitar oportunidades com vários parceiros. Informações	4 de dezembro de 2024

adicionadas sobre como se conectar com outros parceiros.

[Lançamento de recursos da colaboração com o Slack](#)

Instruções adicionadas aos canais de colaboração do Slack.

1.º de novembro de 2024

[Primeiro lançamento](#)

Primeira versão do Guia de vendas da Central de Parceiros da AWS.

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.