

Red de socios de AWS

PROGRAMA APN CUSTOMER ENGAGEMENTS (ACE)

Jorge Moukarzel

Jorge cuenta con más de 30 años de experiencia como ejecutivo y consultor en las áreas de **Gestión de Marketing, Planificación Estratégica, Estructuración de Procesos de Ventas, Gestión de e-Business y Gestión de TI**

Tuvo su carrera ejecutiva, reconocida y premiada, en empresas de tecnología y telecomunicaciones, incluyendo **Itautec, Equitel y Siemens**, en Brasil y en el exterior

En **2010** fue invitado para ser socio de la **ADVANCE** donde coordina toda el área de consultoría, contando con más de **500 empresas atendidas** con proyectos en Planificación Estratégica, Estructuración de Ventas, Estructuración de Canales y Planificación de Marketing y Ventas, incluyendo **Advantech, Algar, AWS, Benner, Betha, Boa Vista Serviços, Consinco, DIMEP, GE Healthcare, Google, IBM, IUGU, Linx, Microsoft, Panasonic, ProPay, Salesforce, SAP, Sebrae, Siagri, SkyOne, Softex, Tecnoset y WDG/IBM** entre otras



Graduado en Ingeniería Electrónica por el **Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA)**, con postgrado en Administración Mercadológica por la **Fundação Getúlio Vargas** y MBA en Gestión Integrada de Negocios y Tecnología por la **ESPM/ITA**

Silvino Lins

Silvino hace más de 25 años dirige, desarrolla y estudia modelos de Go-to-Market con enfoque en la **evolución continua de las áreas de ventas y marketing multicanal (físicos y digitales)**. Como ejecutivo, asesor y conferencista, ha elaborado la **planificación estratégica** y el **diseño de procesos de ventas y marketing con enfoque en crecimiento acelerado** y liderado las iniciativas de **transformación digital de ventas** y el **reposicionamiento** de diversas empresas

Con una carrera ejecutiva ampliamente reconocida, ha actuado como director de organizaciones de ventas, preventa, marketing y canales en organizaciones tales como **HP - Brasil** y **LATAM (16 años)**, en las que fue galardonado como “CRN-Campeões do Canal” por más de 10 años seguidos, **Progress Software (5 años)** y en proyectos de empresas tales como **Lenovo** y **Fundação Ezute**



Grado de Ingeniería Electrónica con énfasis en Computación Digital y Microprocesadores de **FAAP/FEI** y máster profesional en Marketing/MBA de **FEA USP - Universidad de São Paulo**. En los últimos años ha hecho diversas actualizaciones y especializaciones, entre las cuales “Marketing in a Digital World” (UoI - **University of Illinois**), “Digital Transformation Strategy” (UB - **University of Boston**) y “Leading Change in Times of Disruption: u.lab” (**MITx - Massachusetts Institute of Technology**)

ADVANCE Consulting

Con más de **2.500** clientes, **500** proyectos de consultoría y **20.000** profesionales capacitados, ADVANCE es una empresa de consultoría y capacitación en **SALES**

Estamos orgullosos de servir desde grandes empresas hasta start-ups, incluyendo:



Agenda

¿Qué es el programa ACE?

Dinámicas de ACE

¿Cómo puedo comenzar?

Productividad de ACE - Roles y permisos

Demostración: Cómo configurar los permisos en Centro de socios

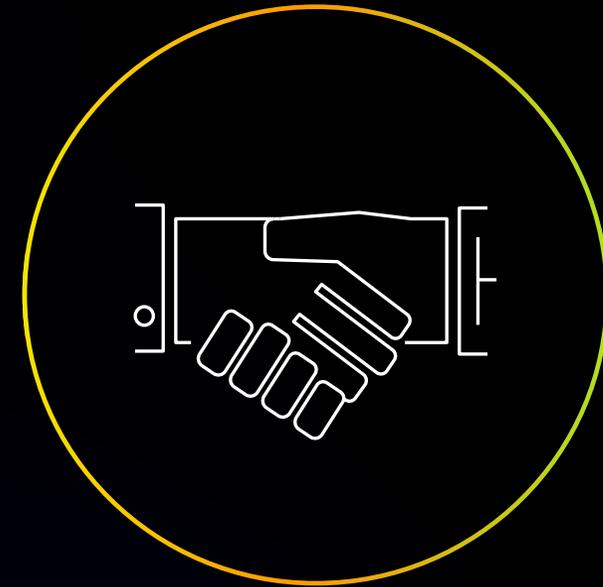
Prácticas recomendadas para la presentación de oportunidades

Demostración: Cómo enviar una oportunidad y realizar acciones a granel

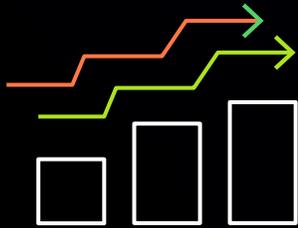
Prácticas recomendadas para la administración de oportunidades

Haga crecer su negocio con ACE

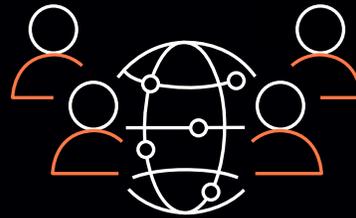
Colabore con **AWS** para profundizar con los clientes y aumentar sus ingresos



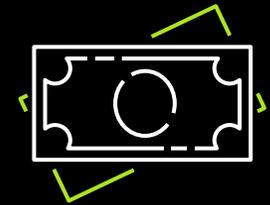
¿Por qué debería participar en el programa ACE?



**Aumentar los
ingresos**



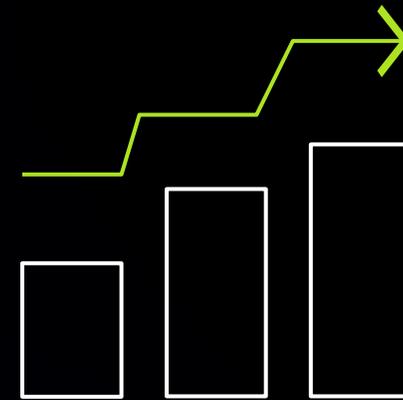
**Enriquecer las
relaciones con
los clientes**



**Ganar
incentivos
financieros**

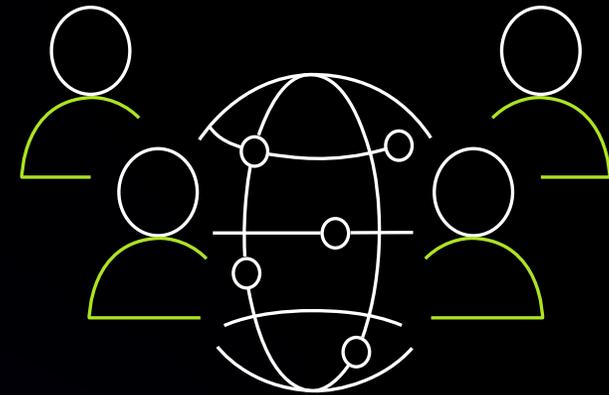
Aumentar los ingresos

Descubra nuevas oportunidades de venta,
impulse más ingresos,
acelere los tratos y
gane clientes a la vez



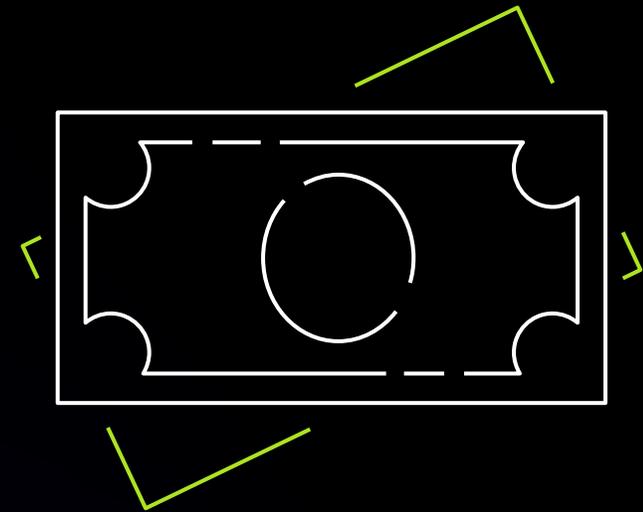
Enriquecer las relaciones con los clientes

Trabaje junto con AWS para proporcionar las mejores soluciones para los clientes, comparta datos sobre las victorias comprobadas y gane tratos



Ganar incentivos financieros

Desbloquee el acceso para obtener financiación, descuentos, créditos en capacitación a medida que participa más y comparte oportunidades con AWS



Dinámicas de ACE

Dinámicas de ACE



ACE admite **tres dinámicas de ventas**: Referencias de oportunidades de los socios, Referencias de oportunidades de AWS y Referencias de clientes potenciales de AWS.



Oportunidades derivadas por el socio



La oportunidades originadas por el socio de ACE son oportunidades originadas de parte del socio y dirigidas por el socio. Primero, obtendrán la validación del equipo de Validación de ACE del sector público, y luego se compartirá con el correspondiente vendedor de AWS para una colaboración.

Oportunidades derivadas por AWS



Las oportunidades originadas de AWS para ACE son oportunidades generadas y calificadas por un vendedor de AWS. El cliente ha aceptado participar con un socio de AWS para ayudar con la solución o con la carga de trabajo.

Recomendaciones de clientes potenciales de AWS



Las recomendaciones de clientes potenciales de AWS son clientes potenciales de entrada que se generan a través de una o más actividades de marketing de AWS y se aceptan para participar con un socio de AWS a fin de ayudar con sus necesidades de AWS.

¿Cómo puedo comenzar?

Acepte los Términos y Condiciones de ACE

REQUISITOS PARA LA PARTICIPACIÓN EN ACE

1. El socio debe ser un miembro registrado de APN (es decir, un socio de AWS)
2. El socio debe aceptar los Términos y Condiciones de ACE

Los socios pueden acceder a los Términos y condiciones de ACE en Centro de socios, en “Mis clientes”

The screenshot displays the AWS Partner Central interface. The navigation bar includes links for Home, Content, Training, Webcast, Marketing, Programs, Knowledge, End User Information, Funding, My Customers (highlighted), and Device Listings. The 'QUICK LINKS' sidebar lists options like View Partner Scorecard, View My APN Account, and View My Profile. The main content area features an 'APN NOTICE' regarding maintenance on September 19, 2021, and an 'APN UPDATES' section about online proctoring for AWS Certification exams. Below this is a 'WELCOME TO APN PARTNER CENTRAL' message and a 'PARTNER OVERVIEW' table with columns for Company Name, Membership, Partner Type, Partner Tier, and Partner Path.

Sea elegible para ACE

Los socios elegibles para ACE pueden recibir Oportunidades y Clientes potenciales de AWS.

Todos los socios deben:

- Acepte los Términos y Condiciones de ACE
- Tener una lista de Partner Solutions Finder (PSF) activa

Requisitos adicionales para los siguientes grupos de socios:

Seleccione los socios consultores

Miembros de ruta de socios

- 10 oportunidades validadas de AWS*
- Designación del programa de APN
- 10 oportunidades validadas de AWS*
- Miembros de ruta de socios

**12 meses consecutivos*

Configuración de permisos en Centro de socios

4 roles en Centro de socios pueden ayudarle a administrar su canalización de ACE:

1. Líder de Alliance: **contacto principal para la relación con AWS**
2. Miembro del equipo de Alliance: casi todas las mismas capacidades que el líder de Alliance
3. Administrador de ACE: **operaciones, líderes de ventas, líderes de marketing**
4. Usuario de ACE: vendedores

[Video corto](#) para configurar el rol de Miembro del equipo de Alliance

[Video corto](#) para configurar el rol de Administrador de ACE

Productividad de ACE - Roles y permisos

Roles

- **Existen cuatro roles en ACE**

- **Líder de Alliance**
- **Miembro del equipo de Alliance**
- **Administrador de ACE**
- **Usuario de ACE**

Planee cómo administrará las oportunidades y a quién le asignarán qué roles

Roles del centro de socios de APN

Líder de Alliance

Contacto principal para la relación con AWS

Miembro del equipo de Alliance

Casi todos los mismos permisos que el líder de Alliance

- **Reduce la dependencia del líder de Alliance**
- **Elimina la necesidad de compartir la credencial**
- **Para quienes necesitan todas las características de Alliance - (Solo para ACE, use el administrador de ACE)**

Líder de Alliance

- **Asignar el rol del equipo de Alliance**
- **Actualizar el usuario del líder de Alliance**
- **Desactivar usuarios**
- **Acepte los términos y condiciones de ACE**

Miembros del equipo de Alliance

- **Tarjeta de resultados de socios**
- **Detalles de la cuenta**
- **Anuncio en Partner Solutions Finder**
- **Envío de las aplicaciones del programa**
- **Canalización de ACE**

Roles de ACE

Administrador de ACE

Solo requisitos de ACE



Persona responsable de administrar las oportunidades y los clientes potenciales compartidos, pero que no necesita acceso de nivel del administrador.

Generalmente: operaciones, líderes de ventas, líderes de marketing

Usuario de ACE

Generalmente: vendedores



- **Enviar oportunidades**
 - **Ver/editar TODAS las oportunidades y clientes potenciales en la canalización de ACE**
 - **Aceptar/rechazar TODAS las oportunidades y clientes potenciales compartidos**
 - **Transferir propiedad entre usuarios**
 - **Realizar acciones a granel**
-
- **Editar, actualizar y transferir las oportunidades que posee**

Demostración: Cómo configurar los permisos en Centro de socios

¿Quién puede ayudar?

Nombre del contacto	Rol
Administrador de cuentas de AWS	Encontrar y administrar oportunidades, haciendo participar a los socios cuando se requiere. Relación directa de AWS con los clientes: alineado a clientes/industrias
Administrador de desarrollo de socios	Respalda socios para lanzar oportunidades: alineadas con un socio/conjunto de socios.
Administrador de éxito de socios de AWS	Actualmente solo en el Reino Unido, pero se implementa en 2022. Asignado a un socio único, para impulsar soluciones y modelo GTM. Centrado en el compromiso de ventas.
Administrador de éxito de AWS ISV	Rol similar a PSM, pero centrado en SISV dentro de la ruta de software.

Prácticas recomendadas para la presentación de oportunidades

¿Qué es una oportunidad ACE validada?

Nuevo negocio de
AWS en la red



AWS no buscará la oportunidad, es un nuevo caso de uso/carga de trabajo de un cliente nuevo o existente e impulsa el uso progresivo de AWS.

Borrar la descripción
del proyecto



Requisitos comerciales y puntos deficientes del cliente final claramente definidos, como también cómo el socio de AWS está proponiendo resolver.

Originado por
el socio



El socio de AWS se ha realizado, originado y está avanzando

Demostración: Cómo enviar una oportunidad y realizar acciones a granel

Cómo escribir una descripción del proyecto clara

Preguntas de orientación

- ❖ ¿Cuál es el problema o el punto deficiente del cliente que está tratando de resolver?
- ❖ ¿Cuál es el objetivo del proyecto y la solución propuesta que planea utilizar?
- ❖ ¿Qué actividades de preventa se han realizado con el cliente final? *(por ej., validación del SA del socio, análisis de TCO, dimensionamiento arquitectónico, lista de materiales, sin actividad de preventa todavía, otros)* O ¿cuál es la etapa actual de la venta?
- ❖ ¿Esta oportunidad resultará en un consumo progresivo de AWS? Si es así, comparta los **detalles** *(por ejemplo, servicios de AWS para que se usen en esta solución, si tiene esta información en esta etapa de su interacción con el cliente).*
- ❖ ¿Cuáles son los siguientes pasos con el cliente?

Ejemplos: Cómo escribir una “Descripción de proyecto” clara

Migración en las instalaciones de software a AWS - Solución alojada.

Resumen claro

El cliente actualmente tiene sus aplicaciones de Sistema de administración de aprendizaje alojadas en el centro de datos (DC) local. El cliente busca migrar de DC a la nube de AWS dentro de los próximos 2 meses.

Aplicación de negocio

Requisito

Nuestra solución para la administración de tráfico y seguridad: AWSome Traffic Network Service (TNS) puede ayudar a identificar problemas de seguridad clave de manera preventiva. Nuestro TNS usa EC2, S3, Route53, Amazon Inspector como servicios principales que aumentará el consumo con la migración de clientes.

Plazo

Solución de socios

Servicios de AWS

Hemos compartido la declaración de trabajo, y esta oportunidad se encuentra en estado de venta ‘Calificado’. Nos gustaría trabajar con un vendedor de AWS para conectarse y aprovechar AWS Marketplace para este cliente. Nuestra siguiente charla con el cliente será en dos semanas.

Estado y progreso

Se necesita ayuda

Próximos pasos

Nota: Mínimo = 50 caracteres. Por encima de 122 palabras, 625 caracteres

Ejemplos: ¿Cómo escribir una “Descripción de proyecto” clara?

Provisión de SaaS multiinquilino basada en AWS

El cliente B debe escanear las configuraciones erróneas de su infraestructura de nube para minimizar el riesgo de seguridad.

Nuestra solución basada en AWS, AWSome Security, puede ayudar al cliente a identificar vulnerabilidades clave de seguridad en las prácticas recomendadas de su nube. AWSome Security se venderá directamente al cliente como SaaS multiinquilino.

Nuestra AWSome Security usa S3, EC2, AWS Shield, y AWS Guard Duty, de manera que la victoria del nuevo cliente resultará en un nuevo uso de AWS en la red. Venderemos nuestra solución basada en AWS directamente al cliente. Hemos compartido la declaración de trabajo, y se encuentra en el estado de venta ‘Calificado’. Nuestro próximo seguimiento con el cliente es en una semana y necesitaremos a alguien de AWS que esté presente para representar la Historia de AWS.

Resumen claro

Requisito

Solución de socios

Servicios de AWS

Estado y progreso

Próximos pasos

Se necesita ayuda

Necesidad primaria del socio

A continuación, se encuentran las descripciones de las opciones del campo “Partner Primary Need from AWS” (Necesidad primaria del Socio de AWS), un campo requerido por AWS:

Validación arquitectónica | Confirmación de AWS de que la arquitectura de la solución propuesta por el Socio de AWS está alineada con las prácticas recomendadas de AWS y presenta riesgos arquitectónicos mínimos

Presentación comercial | Solicitar la participación del vendedor de AWS en una presentación conjunta para el cliente

Información competitiva | Acceso a los recursos competitivos y soporte para la solución propuesta por el Socio de AWS

Asistencia con los precios | Conexión con el vendedor para situaciones de soporte en las que un Socio de AWS puede estar recibiendo un descuento inicial en un servicio (por ej., ofertas de EDP)

Consulta técnica | Conexión con AWS SA para abordar las preguntas de los Socios de AWS sobre la solución propuesta

Costo total de la evaluación de propiedad | Conexión con AWS SA para abordar las preguntas de los Socios de AWS sobre la solución propuesta

Para visibilidad: no se requiere asistencia | No se necesita asistencia y se envía solo con fines de seguimiento

Soporte de tratos | Compromiso con los equipos de venta sobre cómo ayudarlo con el trato

Otro | La asistencia requerida no se describe en este momento

Modelo de entrega

A continuación, se muestran descripciones de las opciones del campo “Delivery Model” (Modelo de entrega), en las que se pueden elegir varias opciones:

SaaS o PaaS | Su solución basada en AWS implementada como SaaS o PaaS en su entorno de AWS

BYOL o AMI | Su solución basada en AWS implementada como BYOL o AMI en el entorno de AWS del cliente final

Servicios administrados | Administración del negocio de AWS del cliente final (por ejemplo, consultoría, diseño, implementación, soporte de facturación, optimización de costos, soporte técnico)

Servicios profesionales | Colección de ofertas para ayudar a los clientes finales de la empresa a lograr resultados comerciales específicos relacionados con la adopción de la nube empresarial (por ejemplo, asesoramiento, planificación de la transformación)

Reventa | Conexión con AWS SA para abordar las preguntas de los Socios de AWS sobre la solución propuesta

Otro | Modelo de entrega no descrito actualmente

Oportunidades: aptas frente a no apta

Revisión de Well-Architected (WAR)

Las oportunidades de WAR son **adecuadas** para envíos ACE.

Nota: Las oportunidades enviadas para un compromiso de WAR solo representan el compromiso de WAR.

Optimización de costos

Las oportunidades de optimización de costos son **adecuadas** para su envío en el Administrador de canalización de ACE.

Servicios administrados

Envíos adecuados de ACE **solo si** hay nuevas cargas de trabajo de AWS en la red como parte del Servicio administrado. Se requiere una descripción clara del consumo progresivo de AWS.

Las oportunidades de servicio administrado para renovación o cambio de turno NO son adecuadas para su envío en ACE.

Aumentos de personal

Las oportunidades de aumento del personal **NO son adecuadas** para su envío en el Administrador de canalización de ACE.

Asesoramiento/Caso empresarial

Las oportunidades de asesoramiento son **adecuadas** para envíos de ACE, solo si hay una **carga de trabajo de AWS nueva en la red** específica (por ejemplo, migración de la aplicación) resultante de las actividades que se describen en la oportunidad. Se requiere una descripción clara del consumo progresivo de AWS.

Programa de descuento empresarial (EDP)/Renovación de instancia reservada (RI)/Savings Plan

Las renovaciones de EDP o RI o Savings Plan son **adecuadas** para envíos ACE. Se requiere una descripción clara del consumo de AWS.

AWS Marketplace

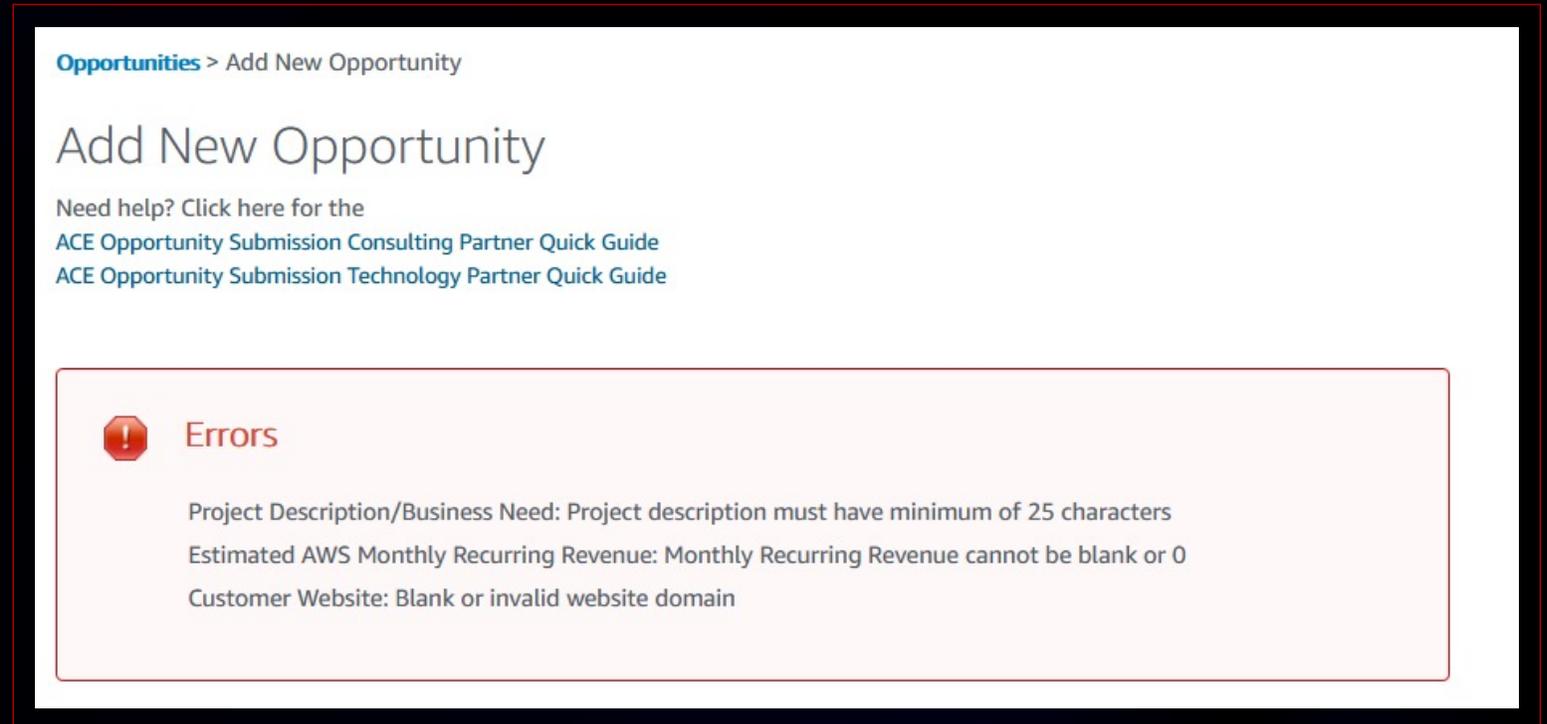
Las oportunidades de oferta privada de AWS Marketplace son **adecuadas** para su envío al Administrador de canalización de ACE siempre que se envíe antes de la compra.

Desarrollo de software y aplicaciones personalizadas

El desarrollo de software y aplicaciones personalizadas **se acepta** siempre que muestren una nueva carga de trabajo en la red progresiva y que sea el punto deficiente principal que intenta solucionar.

Notificaciones de error durante el envío

1. MRR esperado de AWS USD 0
2. Fecha de cierre en el pasado
3. Envió una oportunidad duplicada dentro de los 120 días
4. Descripción del proyecto mínimo de 25 caracteres
5. El correo electrónico o el sitio web están en blanco o en un formato incorrecto
6. El socio que envía también es un cliente final
7. El código postal no coincide con el país del cliente
8. Si el país del cliente es EE. UU., el estado se debe completar



The screenshot shows a web interface for adding a new opportunity. At the top, it says 'Opportunities > Add New Opportunity'. Below that is the title 'Add New Opportunity' and a link for help: 'Need help? Click here for the ACE Opportunity Submission Consulting Partner Quick Guide' and 'ACE Opportunity Submission Technology Partner Quick Guide'. A red-bordered box contains an error notification with a red exclamation mark icon and the heading 'Errors'. The errors listed are: 'Project Description/Business Need: Project description must have minimum of 25 characters', 'Estimated AWS Monthly Recurring Revenue: Monthly Recurring Revenue cannot be blank or 0', and 'Customer Website: Blank or invalid website domain'.

¿Qué significa cada estado?

ACE Pipeline Manager

The ACE Pipeline Manager is available for you to manage

Editar Leads Opportunidades

All Customer Engagements ▾
50 of 1,958 opportunities

<input type="checkbox"/> Actualizar	STATUS	STAGE
<input type="checkbox"/> Actualizar	Reject Accept To View	Borrador
<input type="checkbox"/>	Submitted	Enviado
<input type="checkbox"/>	Submitted	En revisión
<input type="checkbox"/> Edit	Draft	Se requiere acción
<input type="checkbox"/> Edit	Draft	Aprobado
<input type="checkbox"/> Edit	Draft	Rechazado
<input type="checkbox"/>	Rejected	Prospect
<input type="checkbox"/>	Rejected	Prospect

ESTADO	DEFINICIÓN	EDITADO POR SOCIO
Borrador	No enviado para validación	O
Enviado	Enviado para validación, aún no en revisión por los validadores	X
En revisión	Investigado por validadores	X
Se requiere acción	Se necesita información adicional	O
Aprobado	Validado; el socio puede editar campos seleccionados	O
Rechazado	Descalificado	X

¿Qué significa cada motivo de revisión?

Hay información limitada para determinar si el envío reúne los criterios para la validación.
Solicitud para que se proporcione información adicional:

MOTIVO DE REVISIÓN	EXPLICACIÓN	ACCIÓN DEL SOCIO
Aclarar solución	<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuál es el problema o el punto débil del cliente que está tratando de resolver?• ¿Qué actividad preventiva se implementó con el cliente final?• ¿Cuál es la solución propuesta que intenta usar (no son necesarios los servicios de AWS, pero ayudan)?	Actualizar la descripción para que incluya la información necesaria
Aclarar ingresos	<ul style="list-style-type: none">• ¿Esta oportunidad resultará en un aumento de ingreso de AWS o consumo de los nuevos servicios de AWS en la red?	Actualizar descripción o MRR
Aclarar otros	<ul style="list-style-type: none">• El validador proporcionará la información específica necesaria para validar.	Actualizar descripción, MRR, Fecha de cierre según sea necesario

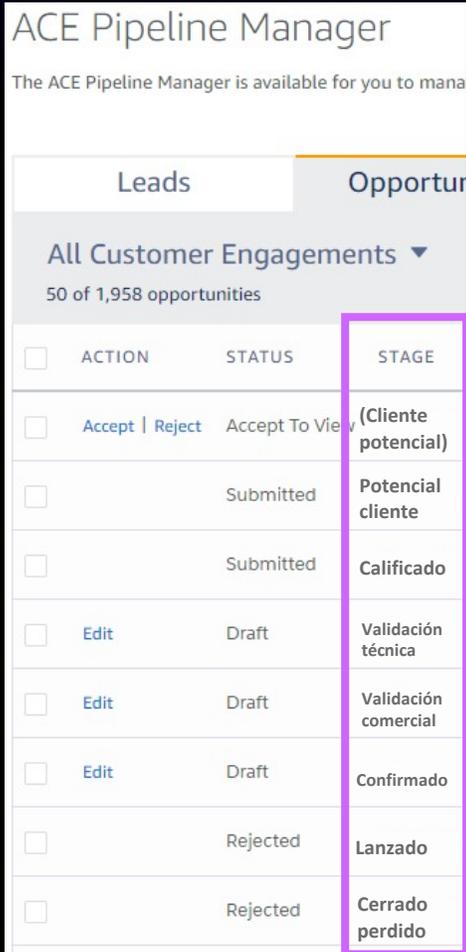
Prácticas recomendadas para la administración de oportunidades

Actualizar oportunidades

Para tener visibilidad y soporte de ventas, es obligatorio actualizar el avance de las oportunidades:

- Se recomienda hacer actualizaciones cada dos semanas para hacer un seguimiento de la progresión del ciclo de ventas
- Cuando los socios actualizan el campo “Siguiete paso”, los siguientes roles reciben una notificación por correo electrónico: Administrador de desarrollo de socios (PDM), Administrador de ventas de socio (PSM) y Vendedor de AWS asignado a la oportunidad
- Las actualizaciones de prioridad deberían ser: Etapa, Fecha de cierre objetivo, Ingreso recurrente mensual (MRR) de AWS previsto y Próximo paso

¿Qué significa cada etapa?



ACE Pipeline Manager

The ACE Pipeline Manager is available for you to manage

Leads Opportun

All Customer Engagements ▾

50 of 1,958 opportunities

<input type="checkbox"/>	ACTION	STATUS	STAGE
<input type="checkbox"/>	Accept Reject	Accept To View	(Cliente potencial)
<input type="checkbox"/>		Submitted	Potencial cliente
<input type="checkbox"/>		Submitted	Calificado
<input type="checkbox"/>	Edit	Draft	Validación técnica
<input type="checkbox"/>	Edit	Draft	Validación comercial
<input type="checkbox"/>	Edit	Draft	Confirmado
<input type="checkbox"/>		Rejected	Lanzado
<input type="checkbox"/>		Rejected	Cerrado perdido

ETAPA

DEFINICIÓN

Cliente potencial

Aún no se ha programado la reunión con el cliente final.

Nota: Se debe fomentar que el cliente potencial esté en etapa “Calificado” antes del envío en ACE.

Potencial cliente

Se ha identificado una oportunidad La oportunidad puede ser activa (es decir, provenir directamente del cliente final a través de un cliente potencial, etc.) o latente (es decir, su equipo de cuentas cree que existe en función de la investigación, planes de cuenta, jugadas de ventas, etc.).

Nota: Se debe fomentar la oportunidad “Potencial cliente” a “Calificado” antes del envío en ACE.

Calificado

El equipo del socio ha interactuado con el cliente final para analizar la viabilidad, comprender los requisitos, etc. El cliente final ha aceptado que la oportunidad es real, de interés y que puede resolver necesidades comerciales/técnicas clave.

Validación técnica

Se ha definido y comprendido el plan de implementación.

Validación comercial

Se hayan propuesto los precios y se hayan acordado los pasos para el cierre.

Confirmado

Se ha confirmado la fecha de lanzamiento y se han comprendido los obstáculos finales.

Lanzado

La carga de trabajo se completó y la facturación comenzó en AWS.

Cerrado perdido

Se ha perdido la oportunidad y no hay pasos para seguir adelante.

ACE le ayuda a participar aún más con AWS



Ejemplo de llamada a la acción a personalizar

- 1. Aceptar** los términos y condiciones de AC
- 2. Compartir** oportunidades a través del Administrador de canalización de ACE
- 3. Participar** y cooperar con las Ventas de AWS

¡Gracias!