Guia rápido para envio de oportunidades do ACE | v202202

PASSO A PASSO PARA ENVIO DE OPORTUNIDADES:

Formulário simplificado (visualização padrão) vs. Formulário completo (mais informações)

- Core fields only
- All fields

OPPORTUNITY DETAILS

Nome da empresa do cliente final

* Account Name (Customer Company Name)

* Industry Vertical

Setor do cliente final. Se Educação ou Governo, o código RFx e Veículo de contrato serão obrigatórios

--None--

País onde o cliente final está localizado

* Country

--None--

* Postal Code

CEP onde o cliente final está localizado

Site do cliente final

* Customer Website

ADDITIONAL DETAILS

Nome da oportunidade

* Partner Project Title

* Project Description

Qual é o desafio de negócio ou necessidade do cliente; Como irá resolver o problema do cliente e/ou as necessidades comerciais? Qual é o objetivo do projeto e o serviço(s) AWS que você planeja usar?

Please provide the following details:
1. What is the end customer looking to do on AWS? What is the role of you, the APN Partner in this project?
2. What are the software applications and tools used to support the solution?
3. Specific department or subsidiary of the end customer you, the APN Partner is working with?
Minimum 50 character description required

Campaign Name

Nome da campanha

--None--

Solicitação de Suporte AWS

* Partner Primary Need from AWS (If other, please describe your needs)

--None--

Caso de uso de oportunidade

* Use Case

--None--

Valor adicional mensal esperado em serviços AWS (após 3 meses do lançamento)

* Estimated AWS Monthly Recurring Revenue

USD

Data prevista em que o consumo de serviços AWS começará a ocorrer

* Target Close Date

mm/dd/yyyy [4/13/2022]

Need help estimating monthly recurring AWS services consumption? Click here for the AWS Pricing Calculator to help you create a cost estimate for your opportunity. Once complete, please include link to the AWS Pricing Calculator estimate in 'Additional Comments'.

Modelo de entrega da oportunidade

* Delivery Model

Available: SaaS or PaaS, BYOL or AMI, Managed Services

Chosen

Considerações, notas, comentários

Additional Comments

Detalhes de contato do tomador de decisão no cliente (mediante consentimento do cliente)

CUSTOMER CONTACT DETAILS Add

PARTNER SALES CONTACT DETAILS Add

Detalhes de contato do representante de vendas em sua organização

© 2022 Amazon Web Services, Inc. ou suas afiliadas. Todos os direitos reservados

Guia rápido para envio de oportunidades do ACE | v202202

VISÃO GERAL

Introdução

O programa APN Customer Engagements *(ACE)* fornece a estrutura que permite aos parceiros da AWS conduzirem interações com os clientes recebendo leads e oportunidades e enviando oportunidades para a AWS.

A importância do envio de oportunidades

Quando você envia oportunidades, isso permite que os vendedores da AWS vejam em que áreas você está interagindo com nossos clientes por meio da visibilidade do pipeline e, mais importante, em que pontos você atende às necessidades dos clientes com base nas oportunidades que você está ganhando. Essa visibilidade cria confiança nos vendedores da AWS em relação às suas competências e práticas. Ao se tornar elegível no programa ACE para receber oportunidades, este histórico será considerado. Além disso, após a validação da oportunidade enviada, o parceiro fica elegível para ter acesso a fundings, ferramentas e apoio para aceleração das oportunidades.

ACE Pipeline Manager

O ACE Pipeline Manager é onde você cria e gerencia oportunidades. Para enviar uma oportunidade, você precisa acessar o APN Partner Central e o ACE Pipeline Manager *(Menu "My Customers" na APN Partner Central)*:

- Primeiro, crie uma conta no APN Partner Central acessando a página de autorregistro do APN Partner Central *(link)* e utilize o e-mail com o domínio da sua empresa.
- Segundo, você precisa ter acesso ao ACE Pipeline Manager. O Alliance Lead da sua organização pode dar este acesso a cada usuário de sua organização *(O Alliance Lead efetua login no APN Partner Central > Clica em "View My APN Account" à esquerda > Clique em "Manage ACE Pipeline Manager Users" na seção "Manage ACE Pipeline Manager Users", clique em "Grant Access" ao lado da conta do usuário)*.

Critérios de validação de oportunidade

Todas as oportunidades enviadas através do ACE Pipeline Manager devem ser de novos negócios com a AWS e que foram cuidadosamente analisadas pela sua empresa para definir claramente as necessidades do cliente final, os pontos problemáticos e como sua empresa se propõe a resolver. Antes de enviar uma oportunidade, você é responsável por obter o consentimento do cliente para compartilhar as informações dele com a AWS. Os critérios de validação de uma oportunidade na AWS seguem os seguintes critérios: *(consulte a subseção "Descrição do projeto" para obter as perguntas para direcionar as respostas)*:

Novo caso de uso/worload AWS

A oportunidade reflete um novo caso de uso/workload AWS ou rearquitetura de um cliente novo ou existente.

Descrição de Projeto

Mapeamento das necessidades do cliente e como o parceiro se propõe a resolver.

Gerado pelo Parceiro

O parceiro prospectou e está atuando na oportunidade

Formulário de Envio de Oportunidades

© 2022 Amazon Web Services, Inc. ou suas afiliadas. Todos os direitos reservados

Guia rápido para envio de oportunidades do ACE | v202202

O formulário de envio de oportunidades ajuda a fornecer informações estratégicas de uma oportunidade. Veja a seguir os 12 campos obrigatórios e as descrições de cada campo. Ao clicar na opção "All Fields", na parte superior do formulário, você poderá compartilhar informações adicionais sobre a oportunidade *(por exemplo, oportunidade do AWS Marketplace, Fundos de Aceleração, Acesso a ferramentas, etc.)*

Account Name (Customer Company Name) | Nome da empresa do cliente final
Este campo ajuda você a conectar-se ao vendedor da AWS (AM, ISR etc.) que atende o cliente final na AWS e poderá fornecer suporte para a oportunidade.

Industry Vertical | Setor do cliente final
Este campo ajuda a mostrar sua experiência em um setor específico e a obter recursos mais relevantes da AWS.
Observação: quando a vertical de mercado "Education" (Educação) ou "Government" (Governo) for selecionada, os campos adicionais de número de "RFx/Public Tender Solicitation" (RFx/Concorrência pública) e "Contract Vehicle" (Veículo de contrato) são obrigatórios. Se você não tiver essas informações, o usuário poderá inserir "Unknown" (Desconhecido).

Country | País onde o cliente final está localizado
Semelhante a "Account Name (Customer Company Name)", esse campo ajuda você a se conectar com o vendedor correto da AWS.
Observação: se você estiver trabalhando com um cliente global/regional com vários escritórios em diferentes países, insira o nome do país em que os tomadores de decisão do projeto estão localizados.

Postal Code | CEP onde o cliente final está localizado
Semelhante a "Account Name (Customer Company Name)", esse campo ajuda você a se conectar com o vendedor correto da AWS.

Customer Website | Site do cliente final
Semelhante a "Account Name (Customer Company Name)", esse campo ajuda você a se conectar com o vendedor correto da AWS.
Não inclua sites de redes sociais do cliente, sites de consulta de cadastro ou que não estão acessíveis.

Partner Project Title | Nome da oportunidade
Este campo ajuda você a gerenciar oportunidades rapidamente.

Project Description | Descrição da oportunidade
Este campo ajuda a compartilhar sua atuação e aumentar a visibilidade dos seus serviços e soluções baseados na AWS. Responda as perguntas abaixo como referência para a descrição de projeto.

- Descrição de qual é o desafio de negócio ou necessidade do cliente;
- Como irá resolver o problema do cliente e/ou as necessidades comerciais?
- Solução proposta pelo Parceiro; os novos serviços da AWS que serão utilizados e o consumo adicional.

Partner Primary Need from AWS | Solicitação de Suporte da AWS
Este campo ajuda a obter suporte relevante da AWS na busca do envolvimento bem-sucedido do cliente.
Observação: Consulte a descrição das opções de suporte

Use Case | Caso de uso de oportunidade
Este campo mostrar sua experiência em casos de uso específicos e a obter recursos mais relevantes da AWS. Os parceiros de treinamento da AWS (APN Training Partner) devem selecionar o caso de uso "Training" (Treinamento) ao enviar oportunidades.

Expected Monthly AWS Revenue | Consumo mensal adicional esperado dos serviços AWS após 3 meses de início do faturamento. Incluir apenas o valor em Dólares, sem impostos ou taxas de serviço. Atenção para formação do valor (Ex.: US$1,000.00).
Este campo informa o vendedor da AWS sobre cosnumo mensal esperado da AWS.
Observação: para SaaS multi-tenant baseado na AWS, você pode inserir US$1.
Observação: para parceiros de treinamento da AWS (ATP), a receita da AWS proveniente será de kits de AWS Training e ser inserida como MRR.

Target Close Date | Data prevista em que o consumo dos serviços da AWS irá iniciar
Este campo informa o vendedor da AWS sobre quando a oportunidade será ganha e se iniciará o consumo dos serviços AWS.
Observação: a "Target Close Date" não deve ser uma data passada.
Observação: a APN Partner Central é compatível com três idiomas (inglês, japonês e chinês). Se a "Data de fechamento prevista" inserida for uma data futura, mas você receber um erro que diz "Target Close Date should be a future date", troque o idioma do usuário parceiro para um dos idiomas compatíveis e atualize a configuração de idioma. No APN Partner Central, acesse View My Profile > Edit > escolha um dos idiomas compatíveis > Submit.

© 2022 Amazon Web Services, Inc. ou suas afiliadas. Todos os direitos reservados

Guia rápido para envio de oportunidades do ACE | v202202

Descrição do Projeto

Veja abaixo as perguntas para orientar no preenchimento da “Descrição do projeto”.

- Qual é o desafio de negócio ou necessidade do cliente?
- Qual é o problema que você está tentando resolver?
- Qual é o objetivo do projeto e o serviço(s) AWS que você planeja usar?
- Essa oportunidade vai resultar em consumo adicional de AWS? Se sim, por favor, descrever com detalhes”?

Estágio de vendas

Abaixo estão as descrições dos estágios de vendas:

Qualified | A equipe de vendas interagiu com o cliente potencial para discutir a viabilidade, entender os requisitos etc. O cliente confirmou a oportunidade e tem interesse em receber apoio para suas necessidades de negócio e/ou técnicas.

Technical Validation | O cliente e o parceiro chegam ao entendimento da arquitetura, implementação e processo de solução. O projeto de solução técnica é finalizado e acordado com o cliente.

Business Validation | Houve uma proposta comercial e que as etapas para o fechamento do negócio foram acordadas.

Committed | A data de início do consumo dos serviços AWS é confirmada e os obstáculos finais são compreendidos.

Launched | O serviço está em uso e o faturamento foi iniciado na AWS.
Observação: oportunidades que o consumo já se iniciou não devem ser enviadas.

Closed Lost | A oportunidade foi perdida e não há mais etapas para avançar.

Necessidade de Suporte da AWS

Abaixo estão as descrições das opções do campo "Partner Primary Need from AWS":

Architectural Validation | Confirmação da AWS de que a arquitetura da solução proposta pelo parceiro da AWS está alinhada às práticas recomendadas da AWS e apresenta riscos mínimos

Business Presentation | Solicita a participação do vendedor da AWS em uma apresentação conjunta para o cliente

Competitive Information | Acesso aos recursos competitivos da AWS e suporte à solução proposta pelo parceiro da AWS

Deal Support | Solicita o apoio do vendedor da AWS para desenvolver a oportunidade (por exemplo, reunião com o cliente, posicionamento estratégico)

Pricing Assistance | Contato com o vendedor da AWS para obter apoio em situações em que um parceiro da AWS pode receber um desconto antecipado em um serviço (por exemplo, negociações do EDP)

Technical Consultation | Contato com um Arquiteto de Soluções da AWS para responder perguntas sobre a solução proposta pelo parceiro da AWS

Total Cost of Ownership Evaluation | Assistência para cotação as diferentes custos de execução da solução proposta na AWS versus on-premises ou ambiente de hospedagem tradicional

For Visibility – No Assistance Needed | Nenhuma assistência é necessária e enviada apenas para visibilidade

Other | Assistência necessária não descrita no momento

Delivery Model (Modelo de entrega)

© 2022 Amazon Web Services, Inc. ou suas afiliadas. Todos os direitos reservados

Veja a seguir as descrições das opções do campo “Modelo de entrega”, que permite múltiplas escolhas:

SaaS ou PaaS | A solução baseada na AWS é implantada como SaaS ou PaaS no ambiente da AWS

BYOL ou AMI | A solução baseada na AWS é implantada como BYOL ou AMI no ambiente AWS do cliente final

Managed Services | O gerenciamento dos negócios do cliente final com a AWS (por exemplo, consultoria, design, implementação, suporte ao faturamento, otimização de custos, suporte técnico)

Professional Services | A coleção de ofertas que ajudam os clientes finais a alcançar resultados de negócios específicos relativos à adoção da nuvem por parte da empresa (por exemplo, assessoria, planejamento da transformação)

Resell | O gerenciamento das contas e faturamento da AWS para seus clientes

Other | Um modelo de entrega que não tenha sido descrito acima

Status do Envio da Oportunidade

O status é maneira de identificar o status do envio e da validação. Veja a seguir as descrições:

Draft | Não foi enviado para validação. É editável.

Submitted | Foi enviado para validação mas ainda não foi analisado pelo validador da AWS. Não é editável.

In Review | Está sendo analisado pelo validador da AWS. Não é editável.

Action Required | O parceiro precisa fornecer os informações adicionais diretamente no ACE Pipeline Manager, salvar as informações e enviar. É editável.

Approved | A oportunidade foi validada e convertida e está no pipeline do vendedor da AWS. Pode ser atualizada pelo parceiro.

Rejected | Desqualificada. Não é editável.

Motivos para Desqualificação

Veja a seguir as descrições de motivos para a desqualificação:

Incomplete | Não há informações suficientes para determinar se atende aos critérios de validação e nenhuma informação adicional foi fornecida quando solicitado.

Duplicate | Sua colaboração com a AWS neste projeto já foi registrada em uma oportunidade da AWS ou em um envio anterior. O registro é desqualificado para evitar duplicação.

Forecast Conflict | No momento, já existe uma oportunidade da AWS e uma discussão com o cliente em um estágio de venda avançado.

Invalid | O envio não atende aos critérios de validação, incluindo, entre outros, os seguintes cenários: 1) Oportunidade já ganha (por exemplo, a Data de fechamento no passado); 2) O workload é interno; 3) Não há receita incremental para a AWS 4) Há informações obrigatórias inválidas (por exemplo, CEP/código postal ou descrição do projeto ausente, site inválido ou incorreto); 5) Atividade de venda que ainda não amadureceu suficientemente no ciclo de vendas; e 6) Ampliação de equipe de Professional Services.

Envio em Massa (Bulk Import)

Este recurso de envio em massa ajudará você a maximizar sua eficiência quando tiver várias oportunidades para envioitérios de validação de oportunidade. Esse recurso permite enviar oportunidades de até 250 um único envio. É uma prática recomendada garantir que as informações estejam corretas antes de usar esse recurso, pois não será possível realizar edições enquanto ele não for analisado. Mais importante, se você estiver começando a usar o ACE Pipeline Manager, é uma prática recomendada começar a enviar algumas oportunidades primeiro para ter uma ideia das principais informações necessárias e de como trabalhar com os validadores da AWS e o sistema. As instruções passo a passo podem ser encontradas na seguinte página da web: Link.

© 2022 Amazon Web Services, Inc. ou suas afiliadas. Todos os direitos reservados

Guia rápido para envio de oportunidades do ACE | v202202

Oportunidades Válidas

Veja a seguir os tipos comuns de oportunidades que são enviadas no ACE Pipeline Manager mas não atendem aos critérios de validação de oportunidade *(isto é, não geram diretamente receitas novas da AWS)* e se cada um deles é adequado para o envio.

Well-Architected Review (WAR) | As oportunidades do tipo WAR podem ser enviadas mesmo sem receita adicional.

Otimização de custos | As oportunidades de otimização de custos pode ser enviadas mesmo sem receita adicional.

Avaliação de Otimização e Licenciamento (OLA) | As oportunidades OLA podem ser enviadas.

AWS Professional Services (ProServ) Engagement | As oportunidades com participação do AWS ProServe só podem ser enviadas quando houver workloads novos da AWS como parte do projeto.
Observação: o envolvimento do AWS ProServ refere-se à interação com a equipe do AWS ProServ. Isso não significa fornecer seus próprios serviços profissionais para o cliente final. Caso você esteja oferecendo seus próprios serviços profissionais, ainda assim, o tipo de oportunidade será adequado somente se houver workloads da AWS como parte desses serviços profissionais.

Managed Services | As oportunidades de serviços gerenciados só podem ser enviadas se houver workloads novos da AWS como parte do serviço. As oportunidades de renovação serviços gerenciados ou de transferência de gestão não devem ser enviadas. É obrigatório incluir uma descrição clara do consumo adicional de serviços AWS.

Assessoria/caso de negócios | As oportunidades de assessoria só serão adequadas para o envio se houver um novo workload específico da AWS (por exemplo, migração de aplicação) como resultado das atividades descritas na oportunidade. É obrigatório incluir uma descrição clara do consumo incremental da AWS.

Advisory / Business Case | As oportunidades de aumento de equipe não devem ser enviadas.

Enterprise Discount Program (EDP) / Reserved Instances (RI) / Savings Plans e renovações | As oportunidade do EDP, de RI ou de Savings Plans e suas renovações podem ser enviadas. É obrigatório incluir uma descrição clara do consumo da AWS.

AWS Marketplace | As oportunidades de ofertas privadas do AWS Marketplace podem ser enviadas.

Renovação do contrato de ISV | As renovações de contratos atuais de provedores independentes de software (ISV) só podem ser enviadas se houver consumo incremental de serviços AWS (por exemplo, em caso de upsell). É obrigatório incluir uma descrição clara do consumo incremental da AWS. As renovações de ofertas privadas do AWS Marketplace também podem ser enviadas.

© 2022 Amazon Web Services, Inc. ou suas afiliadas. Todos os direitos reservados