



Guía de ventas

Central de socios de AWS



Central de socios de AWS: Guía de ventas

Copyright © 2025 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Las marcas comerciales y la imagen comercial de Amazon no se pueden utilizar en relación con ningún producto o servicio que no sea de Amazon, de ninguna manera que pueda causar confusión entre los clientes y que menosprecie o desacredite a Amazon. Todas las demás marcas registradas que no son propiedad de Amazon son propiedad de sus respectivos propietarios, que pueden o no estar afiliados, conectados o patrocinados por Amazon.

Table of Contents

¿Qué es ACE Pipeline Manager?	1
Introducción	2
Términos y condiciones de ACE	2
Permisos	3
Apto para el programa de fidelización de clientes de APN	3
Leads	4
Acceder a clientes potenciales	4
Estado del cliente potencial	4
Aceptar una pista	5
Actualizar un cliente potencial	5
Convertir un cliente potencial en una oportunidad	6
Exportación de la vista de clientes potenciales actual	6
Transferir la propiedad del cliente potencial	7
Oportunidades	8
AWS etapas de venta	8
Funciones de contacto	9
Creando una nueva oportunidad	11
Oportunidades de clonación	12
AWS proceso de revisión de oportunidades	13
Aceptando oportunidades	13
Actualización de los próximos pasos y la fase de la oportunidad	14
Transferir la propiedad de la oportunidad	15
AWS visibilidad en el escenario	16
Contactos de oportunidad	16
Crear un canal de colaboración	18
Compartir oportunidades con múltiples socios	19
Conexiones con socios	20
Encontrar socios y conectarse con ellos	20
Administración de conexiones	21
Vistas de lista y selector de columnas	23
Vistas de lista	23
Vistas de listas de clientes potenciales	23
Vistas de la lista de oportunidades	25
Selector de columnas	28

Acciones masivas 29

 Transfiera la propiedad del cliente potencial y la oportunidad 36

Búsqueda 39

Historial de documentos 40

..... xli

¿Qué es ACE Pipeline Manager?

[El Pipeline Manager del Programa de fidelización de clientes de APN \(ACE\) es un beneficio exclusivo al participar AWS Partner en el Programa de fidelización de clientes de APN.](#) ACE Pipeline Manager ofrece un AWS Partner servicio completo de gestión de su cartera de AWS clientes, lo que permite colaborar de forma conjunta en esos contratos. AWS Esta guía explica cómo utilizar el ACE Pipeline Manager y le proporciona las habilidades necesarias para impulsar una exitosa fidelización de clientes. AWS

Introducción

En esta sección se describe lo que debe hacer antes de usar ACE Pipeline Manager y sus características principales, a las que se puede acceder desde el menú Vender de la Central de socios de AWS.

Temas

- [Términos y condiciones de ACE](#)
- [Permisos](#)
- [Apto para el programa de fidelización de clientes de APN](#)

Términos y condiciones de ACE

Antes de participar en el programa ACE, el líder de la alianza de su organización debe iniciar sesión en la Central de socios de AWS y aceptar los términos y condiciones de ACE.

Para aceptar los términos y condiciones de ACE

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el puesto de líder de la alianza.
2. Elija Vender en la barra de menú superior.
3. Lee los términos y condiciones y selecciona Aceptar.

Note

Tras aceptar los términos y condiciones, solo el líder de la alianza podrá acceder a ACE Pipeline Manager. El líder de la alianza puede asignar permisos a ACE Pipeline Manager a otros usuarios de AWS Partner Central. Para obtener más información, consulte [Permisos](#)

Para consultar los términos y condiciones de ACE

1. En AWS Partner Central, en la sección AWS Partner Ruta, elija View Scorecard.
2. Elija detalles adicionales.
3. Elija la fecha de aceptación de los términos del programa ACE.

Permisos

El ACE Pipeline Manager se basa en permisos. Tras la aceptación de los términos y condiciones de ACE, solo el líder de la alianza tendrá acceso al ACE Pipeline Manager y tendrá que habilitar los permisos para otros usuarios de AWS Partner Central.

El líder de la alianza o un usuario del equipo de la alianza pueden asignar permisos de usuario o administrador de ACE. Una vez asignados, los permisos pueden tardar hasta una hora en activarse por completo.

El rol de usuario de ACE se puede asignar a un número ilimitado de usuarios y permite a los usuarios ver y gestionar las oportunidades presentadas por ellos mismos, así como los clientes potenciales y las oportunidades de las que son propietarios.

El rol de administrador de ACE se puede asignar a un máximo de 20 usuarios y permite a los usuarios ver y gestionar las oportunidades presentadas por cualquier usuario asociado y acceder a todos los clientes potenciales y oportunidades que comparta AWS.

Los usuarios disponibles son personas de su empresa con una cuenta activa de AWS Partner Central. Para permitir que los nuevos usuarios creen una cuenta de AWS Partner Central, pídales que [se registren en APN](#).

Para asignar funciones de usuario o administrador de ACE

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de la alianza o equipo de la alianza.
2. Elija Mi empresa, Administración de usuarios.
3. Elija Administrar usuarios de ACE Pipeline Manager.
4. Elija un usuario de la lista de usuarios disponibles.
5. Elija Convertir en usuario de ACE o Crear administrador de ACE.
6. En el cuadro de diálogo Actualizar el rol de usuario, pulse Aceptar.

Apto para el programa de fidelización de clientes de APN

Para conocer los requisitos para AWS Partner poder recibir clientes potenciales y oportunidades, consulte la sección de Interacciones con los clientes de [APN](#).

Leads

En la pestaña Clientes potenciales de ACE Pipeline Manager, puede aceptar y actualizar los clientes potenciales y convertirlos en oportunidades.

Temas

- [Acceder a clientes potenciales](#)
- [Estado del cliente potencial](#)
- [Aceptar una pista](#)
- [Actualizar un cliente potencial](#)
- [Convertir un cliente potencial en una oportunidad](#)
- [Exportación de la vista de clientes potenciales actual](#)
- [Transferir la propiedad del cliente potencial](#)

Acceder a clientes potenciales

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En la barra de menú superior, seleccione Sell, Leads Management. En la página ACE Pipeline Manager, en la pestaña de clientes potenciales, puede aceptar y gestionar las actualizaciones sobre las contrataciones de clientes potenciales compartidas por ellas, así AWS como convertirlas en oportunidades.

Note

Solo los clientes potenciales de Alliance pueden ver AWS Partner los leads de Solutions Finder. Los usuarios que desempeñan las funciones de líder de la alianza, equipo de la alianza y gerente de ACE reciben mensajes automatizados cuando se genera un cliente potencial a través de su lista de AWS Partner Solutions Finder.

Estado del cliente potencial

Los clientes potenciales pueden tener el siguiente estado:

Estado del cliente potencial	Descripción
Open (Pendiente)	El socio ha aceptado el cliente potencial, pero no se ha establecido contacto con el cliente.
Investigación	El socio está revisando el prospecto para comprender las necesidades del cliente y su caso de uso.
Calificado	El equipo de cuentas asociadas que prospect/end customer to discuss viability, understand requirements, etc. Prospect/end interactuó con el cliente estuvo de acuerdo en que la oportunidad es real, interesante y que puede resolver una necesidad técnica o empresarial.
¿Descalificado	La ventaja no puede estar vinculada a una oportunidad.

Aceptar una pista

AWS Partner Los s tienen la opción de aceptar o rechazar las contrataciones de clientes potenciales entrantes. Debe aceptar un cliente potencial entrante antes de poder ver todos los detalles del cliente potencial, incluida la información de contacto.

1. En la pestaña Prospectos, en Todas las interacciones con los clientes, selecciona Prospectos pendientes de aceptación.
2. Elija la fila del cliente potencial que desee aceptar.
3. En la columna Acción, selecciona Aceptar.

Actualizar un cliente potencial

1. En la pestaña Prospectos, selecciona la fila del prospecto que desees actualizar.
2. En la columna Acción, elija Actualizar.
3. En la página de detalles de clientes potenciales, selecciona Editar.
4. Edita los detalles del cliente potencial y selecciona Guardar.

Convertir un cliente potencial en una oportunidad

En la pestaña Clientes potenciales, puede convertir los clientes potenciales calificados en oportunidades para recibir AWS validación y apoyo.

1. En la pestaña Clientes potenciales, seleccione la fila del cliente potencial calificado que desee convertir.
2. En la columna Acción, elija Actualizar.
3. En la página de detalles de clientes potenciales, selecciona Convertir.
4. En el cuadro de diálogo de confirmación, pulse Aceptar.
5. Complete los cinco pasos del formulario de creación de oportunidades.
6. En la página Revisar y crear, selecciona Guardar y enviar.
7. Selecciona Volver al panel de oportunidades. En la pestaña Oportunidades, se muestra la nueva oportunidad con el estado Presentada.

Exportación de la vista de clientes potenciales actual

Puede exportar la vista de clientes potenciales actual como un archivo CSV. En la pestaña Prospectos, selecciona Acciones masivas, Exportar vista de prospectos actuales.

Note

Para ver toda la información de clientes potenciales disponible, asegúrese de que se acepten todos los clientes potenciales. Para obtener más información, consulta [Aceptar una pista](#).

Transferir la propiedad del cliente potencial

Los usuarios socios pueden transferir la propiedad de los clientes potenciales de ACE Pipeline Manager a otro usuario activo de su organización asociada que cumpla los siguientes criterios:

- El usuario debe tener permisos para acceder a ACE Pipeline Manager. Para obtener más información, consulta [Permisos](#).
 - El usuario debe tener el rol de líder de la alianza, equipo de la alianza, administrador de ACE o usuario de ACE.
1. En la pestaña Prospectos, elige el prospecto que deseas transferir.
 2. Selecciona Acciones masivas, Transfiere clientes potenciales.
 3. Introduce el nombre del usuario al que deseas realizar la transferencia.
 4. Seleccione Save.

Note

Para transferir clientes potenciales de forma masiva, consulta [Acciones masivas](#)

Oportunidades

Las oportunidades se pueden añadir de forma individual o mediante importación [masiva](#). Nos AWS Partner animamos a presentar las oportunidades al principio del ciclo de ventas, una vez que se haya completado la fase de descubrimiento, una vez que la oportunidad se encuentre en una fase Qualified igual o superior.

Note

Solo el líder de la alianza, el equipo de la alianza y el gerente de ACE tienen una visión completa de las oportunidades. Las personas a las que se les conceda acceso al ACE Pipeline Manager pueden ver las oportunidades que presenten.

Temas

- [AWS etapas de venta](#)
- [Funciones de contacto](#)
- [Creando una nueva oportunidad](#)
- [Oportunidades de clonación](#)
- [AWS proceso de revisión de oportunidades](#)
- [Aceptando oportunidades](#)
- [Actualización de los próximos pasos y la fase de la oportunidad](#)
- [Transferir la propiedad de la oportunidad](#)
- [AWS visibilidad en el escenario](#)
- [Contactos de oportunidad](#)
- [Crear un canal de colaboración en Slack](#)
- [Compartir oportunidades con varios AWS Partner](#)

AWS etapas de venta

Stage	Descripción
Prospecto	Se ha identificado una oportunidad para el cliente.

Stage	Descripción
Calificado	Ha aprovechado la oportunidad para hablar con el cliente sobre su viabilidad y comprender los requisitos. El cliente está de acuerdo en que la oportunidad es real, interesante y puede ayudar a satisfacer sus necesidades comerciales y técnicas clave.
Validación técnica	El cliente valida técnicamente la solución mediante una combinación de presentaciones, sesiones de diseño de la arquitectura con el administrador del sistema (SA) AWS Partner y otras proof-of-concept actividades.
Validación empresarial	Las partes interesadas de la empresa han comunicado su acuerdo sobre la viabilidad financiera de la solución.
Comprometidos	El cliente ha aceptado la solución y se compromete a avanzar con la tecnología, la arquitectura y la economía.
Lanzado	La facturación de la solución ha comenzado.
Se ha cerrado, perdido	El cliente final seleccionó otro proveedor de servicios en la nube o no está preparado para seguir adelante con la solución.

Funciones de contacto

En la siguiente tabla se muestran los nombres y las funciones de los contactos de una oportunidad.

Nombre del contacto	Rol
AWS Representante de ventas	El contacto principal de AWS ventas en relación con una oportunidad.
AWS Partner contacto de ventas	El contacto principal de su organización para una oportunidad. AWS El departamento de

Nombre del contacto	Rol
	ventas puede ponerse en contacto con este contacto en relación con la oportunidad.
AWS gerente de cuentas	El administrador de AWS cuentas del cliente en caso de oportunidad.
Gerente de desarrollo de socios (PDM)	El AWS contacto principal para AWS Partner s. Los gerentes de desarrollo de socios (PDMs) nos ayudan AWS Partner en su AWS Partner viaje y son el recurso clave.
Gerente mundial de desarrollo de socios del sector público (WWPS PDM)	El AWS contacto principal para AWS Partner es trabajar en una oportunidad en el sector público. Los gerentes de desarrollo de socios del sector público (WWPS PDMs) de todo el mundo nos ayudan AWS Partner en su AWS Partner camino hacia las competencias del sector público.
AWS Partner Success Manager (PSM)	AWS Los Partner Success Managers (PSM) conectan a los equipos AWS de ventas directamente con s. AWS Partner Son expertos en AWS Partner soluciones y ayudan a impulsar AWS Partner go-to-market las estrategias.
AWS Gerente de éxito de proveedores de software independientes (ISM)	AWS Los gerentes de éxito de los proveedor es de software independientes (ISMs) ayudan a vender conjuntamente con AWS. Ayudan con la revisión de la cartera de ventas, la habilitación de ventas, la generación y la gestión de clientes potenciales.

Creando una nueva oportunidad

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Sell, Opportunity Management.
3. En la página Oportunidades, elija Crear.
4. Introduzca los detalles del cliente y pulse Siguiente.
 - Todos los campos son obligatorios excepto el campo DUNS del cliente. La información, como el sitio web y el código postal del cliente, es necesaria para alinear la oportunidad con las partes interesadas internas.
 - Si opta por Government for Industry Vertical, asegúrese de seleccionar una opción de información clasificada de seguridad nacional.
5. Introduzca los detalles del proyecto y seleccione Siguiente.
 - Selecciona Vender en colaboración con AWS si deseas asistencia AWS de ventas. Si seleccionas la venta conjunta con AWS, asegúrate de elegir entre las opciones de AWS venta conjunta uno o varios socios que necesiten necesidades específicas.
 - Para el tipo de oportunidad, si hay contratos vigentes entre el cliente final y el socio con la posibilidad de generar ingresos incrementales, elige Expansión. Elija Flat Renewal si no existe la posibilidad de aumentar los ingresos. Si seleccionas la expansión o la renovación fija, puedes introducir un identificador de oportunidad para padres opcional.
 - AWS Los socios de formación (ATPs) deben introducir Training for Use Case e introducir AWS los ingresos procedentes de los kits de AWS formación para obtener los ingresos recurrentes AWS mensuales estimados.
 - Introduzca una fecha futura para la fecha de cierre prevista. No envíe oportunidades con el estado Lanzado o Cerrado, Ganado.
 - Si selecciona Sí: proviene de una actividad de marketing, asegúrese de seleccionar Sí o No para los fondos de desarrollo de marketing.
6. Introduzca los detalles opcionales que desee y pulse Siguiente. >
7. Introduzca los datos de contacto del cliente opcionales y seleccione Siguiente. Para obtener más información, consulta [Funciones de contacto](#).
8. Revisa los detalles de la oportunidad y selecciona Guardar y enviar.

Oportunidades de clonación

Puede empezar a crear una nueva oportunidad clonando cualquier oportunidad existente que no esté en estado de borrador.

1. En la página Oportunidades, elija el identificador de oportunidad de la oportunidad que desee clonar.
2. En la página de detalles de la oportunidad, elija Clonar.
3. Edite la información según sea necesario para crear la nueva oportunidad.
4. Revise los detalles de la oportunidad y elija Guardar y enviar.

Note

Si recibe un mensaje de error al introducir datos, puede editar y volver a enviar la oportunidad.

AWS proceso de revisión de oportunidades

AWS lleva a cabo una revisión inicial de las oportunidades presentadas y es posible que necesite información adicional por parte de AWS Partner ellas, de acuerdo con los términos y condiciones de ACE. Si se requiere información adicional para una revisión secundaria, los usuarios con las funciones de líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE y usuario de ACE reciben notificaciones por correo electrónico. En ACE Pipeline Manager, las acciones obligatorias aparecen en la columna Estado para las oportunidades que requieren más información.

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Sell, Opportunity Management.
3. En la sección Oportunidades, elija Filtrar.
4. En la página Filtrar, elija Acción requerida.
5. Seleccione Aplicar.
6. Elija la fila de la Action required oportunidad que desee actualizar.
7. Elija el ID de la oportunidad.
8. En la página de detalles de la oportunidad, revise las observaciones del equipo de validación de ACE incluidas en la notificación del motivo de la revisión de APN.
9. Elija Edit (Edición de).
10. Realice los cambios necesarios y pulse Guardar.
11. Seleccione Enviar.

Aceptando oportunidades

Los candidatos AWS Partner a ACE pueden recibir recomendaciones de AWS oportunidades. Estas oportunidades se generan AWS cuando se obtuvo el consentimiento para permitir y ayudar con AWS Partner la solución o carga de trabajo propuesta. El líder de la Alianza puede acceder a todas las oportunidades compartidas.

Note

Debe aceptar una oportunidad en un plazo de cinco días hábiles o desaparecerá de su vista en ACE Pipeline Manager. Para ver los detalles de la oportunidad antes de aceptarla, en la página Oportunidades, elija el ID de la oportunidad.

Antes de aceptar una oportunidad, solo tiene acceso a los siguientes campos:

- Campos de la empresa del cliente: usuario final (nombre de la empresa), sitio web del usuario final, país, código postal, sector industrial.
- Campos de oportunidad: tipo de oportunidad, caso de uso, fecha de creación, título del proyecto del socio, problema empresarial del cliente, siguiente paso, modelo de entrega, ingresos recurrentes mensuales, fecha de cierre prevista, fuente de clientes potenciales, propiedad de la oportunidad.
- AWS campos de contacto: nombre y correo electrónico del representante de AWS ventas, propietario de la AWS cuenta, representante de Partner Success Manager/ISV Success Manager, Partner Development Manager/Partner Development y WWPS PDM.

Para aceptar una oportunidad

1. En la página Oportunidades, en Todas las oportunidades, elija Oportunidades pendientes de aceptación.
2. Seleccione la casilla de verificación de la oportunidad que desee aceptar.
3. Elija Aceptar.

Actualización de los próximos pasos y la fase de la oportunidad

Recomendamos actualizar las oportunidades con la visibilidad de AWS ventas y cambiar los siguientes pasos en cada etapa. AWS Partner

Para añadir los siguientes pasos

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de `Approved`.
2. Elija el ID de oportunidad.
3. En la página de detalles de la oportunidad, en Próximos pasos, elija Agregar el siguiente paso.
4. En la página Próximos pasos, introduzca un comentario de 255 caracteres como máximo.
5. Seleccione Save.

Para actualizar la etapa de oportunidad

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de `Approved`.
2. Elija el ID de oportunidad.
3. En la página de detalles de la oportunidad, elija una etapa de la lista desplegable Cambiar etapa.

Transferir la propiedad de la oportunidad

Los usuarios socios pueden transferir la propiedad de las oportunidades en ACE Pipeline Manager a otro usuario activo de su organización asociada que cumpla los siguientes criterios:

- El usuario debe tener permisos para acceder a ACE Pipeline Manager. Para obtener más información, consulta [Permisos](#).
- El usuario debe tener el rol de líder de la alianza, equipo de la alianza, administrador de ACE o usuario de ACE.

1. En la página Oportunidades, elija la oportunidad que desee transferir.
2. Selecciona Acciones masivas, Transfiere oportunidades.
3. Introduce el nombre del usuario al que desees realizar la transferencia.
4. Seleccione Transferir.

Note

Para transferir oportunidades de forma masiva, consulte [Acciones masivas](#).

AWS visibilidad en el escenario

Cuando una oportunidad haya alcanzado su fase terminal (estado Launched o Closed/Lost), AWS Partner debe completar lo siguiente:

1. Actualice la fecha de cierre de la oportunidad.
2. Introduzca un identificador AWS de cuenta, si corresponde.
3. Actualice la fase de oportunidad.

Si el AWS vendedor actualiza una oportunidad a una fase terminal de su programa de CRM (gestión de relaciones con los clientes), aparecerán tres campos nuevos para esa oportunidad en ACE Pipeline Manager:

- AWS Stage
- AWS Fecha de cierre
- AWS Motivo de cierre o pérdida

Para ver los campos AWS Etapa, Fecha de AWS cierre y Motivo de cierre o pérdida AWS

1. En la página Oportunidades, haga clic en el identificador de oportunidad de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de Approved.
2. Seleccione la pestaña Detalles adicionales.

Las modificaciones realizadas hasta la fecha de AWS cierre en la pestaña de detalles adicionales no afectan a la fecha de cierre prevista en la pestaña de detalles del proyecto. Las modificaciones de la AWS fase en la pestaña de detalles adicionales no afectan a la fase en la sección de descripción general de la página de detalles de la oportunidad.

Contactos de oportunidad

Puede ver los AWS contactos de cualquier oportunidad validada en ACE Pipeline Manager.

Para ver los contactos de oportunidades

1. En la página Oportunidades, elija la fila de la oportunidad validada que desee actualizar. Las oportunidades validadas tienen un estado de Approved.

2. Elija Actualizar o el nombre de la empresa del cliente.
3. Seleccione la pestaña Contactos.

Crear un canal de colaboración en Slack

AWS Los socios pueden solicitar la colaboración en determinadas oportunidades estratégicas y de gran valor que requieran el apoyo de AWS venta conjunta. La oportunidad apta debe estar en la fase calificada o superior. Una vez aprobado, el socio recibirá una notificación por correo electrónico con una invitación para unirse al canal de Slack designado.

Para enviar una solicitud de colaboración:

1. Inicie sesión en AWS Partner Central.
2. Elija Sell en la barra de navegación superior y, a continuación, elija Opportunity Management.
3. En Oportunidades, elija el ID de oportunidad para ver los detalles.
4. En la página de detalles de la oportunidad, seleccione la pestaña Canales de colaboración.
5. Selecciona Solicitar un canal de Slack.
6. Selecciona los usuarios que deseas añadir al canal y, a continuación, selecciona Añadir al canal.

Una vez que hayas enviado la solicitud, podrás ver el estado y los detalles del canal, incluidos los contactos de los socios invitados y el estado de sus invitaciones.

Cuando se envía una solicitud de colaboración, se notifica al administrador de la AWS cuenta de la oportunidad. A continuación, el administrador de cuentas crea el canal de Slack y añade los contactos seleccionados y otros miembros relevantes del equipo de oportunidades. Una vez creado el canal, se envía una invitación por correo electrónico a todos los invitados.

Para aceptar la invitación:

1. En la invitación por correo electrónico, selecciona Comenzar. Slack se abrirá en tu navegador.
2. Selecciona la organización asociada a tu invitación. El correo electrónico que utilice para Slack debe coincidir con el utilizado para su cuenta de Partner Central.
3. Elige el espacio de trabajo de Slack que quieres usar para unirte al canal.
4. Elige Unirse al canal.

Excluirse de un canal y abandonarlo:

- Los socios pueden optar por no recibir futuras invitaciones de Slack seleccionando Excluir todas las invitaciones del primer mensaje anclado en el canal.

- Para salir de un canal, elige el nombre del canal en el encabezado de la conversación para ver la información del canal. A continuación, selecciona Salir del canal en las opciones del canal. Como alternativa, puedes elegir Salir del canal desde el primer mensaje anclado.

Compartir oportunidades con varios AWS Partner

AWS Los socios pueden compartir oportunidades y colaborar en ellas con otros AWS Partner.

Note

Debe tener una conexión de socio activa para compartir una oportunidad. Para obtener más información, consulte [Conexiones con socios](#).

Para compartir una oportunidad con otro socio:

1. Inicie sesión en AWS Partner Central.
2. En la barra de navegación superior, elija Sell y, a continuación, Opportunity Management.
3. En Oportunidades, selecciona el identificador de oportunidad y elige Compartir con socios. Como alternativa, también puedes elegir Compartir con socios en la página de detalles de la oportunidad.
4. Introduzca los detalles para compartirlos con los socios colaboradores y, a continuación, añada los socios con los que desee compartir la oportunidad. Puede añadir nueve socios a la invitación.
5. Elige Compartir oportunidad.

Para aceptar una invitación a colaborar en una oportunidad:

1. En la barra de navegación de Sell, selecciona Oportunidades con varios socios y, a continuación, selecciona Invitaciones.
2. Elija el ID de invitación para ver la página de detalles.
3. En la página de detalles de la invitación, selecciona Aceptar la invitación o Rechazar la invitación.

Conexiones con socios

Puede encontrar otras personas AWS Partner con las que conectarse y colaborar accediendo a Partner Connections. Una vez que te hayas conectado con otros socios, podrás gestionar tus conexiones desde la misma página. Se requiere una conexión existente para poder colaborar juntos en una oportunidad con varios socios.

Note

Solo AWS Partner las personas que hayan vinculado su cuenta de AWS Partner Central a su AWS Marketplace cuenta pueden usar las conexiones de socios. Puede utilizar cualquiera de ellas Cuenta de AWS para completar el proceso de vinculación. Para obtener más información, consulte Cómo [vincular las cuentas de AWS Partner Central con las cuentas de AWS Marketplace vendedor](#).

Para acceder a las conexiones con socios:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En la barra de navegación superior, seleccione Partner Connections.

Puedes usar Buscar y conectar para descubrir otras AWS Partner conexiones y enviar solicitudes de conexión. Use Administrar conexiones de socios para responder a las invitaciones de conexión y administrar sus conexiones activas.

Temas

- [Búsqueda de socios y conexión con ellos](#)
- [Administración de conexiones](#)

Búsqueda de socios y conexión con ellos

Desde Buscar y conectar, puede buscar socios con los que conectarse mediante el buscador de socios o las conexiones recomendadas por la IA. Utilice los criterios de búsqueda que se proporcionan en el buscador de socios para afinar su búsqueda y encontrar socios que coincidan. Las conexiones recomendadas por la IA le ofrecen sugerencias basadas en su perfil y en las oportunidades disponibles.

Para enviar una solicitud de conexión:

1. Cuando hayas encontrado un socio con quien conectarte, selecciona el menú de opciones en su tarjeta de información.
2. Selecciona Enviar solicitud de conexión.
3. En el modal Enviar solicitud de conexión, introduce tu introducción en Mensaje al socio y selecciona Enviar solicitud de conexión.

The screenshot shows a partner profile card for 'nMea3'. At the top right, there is a menu icon (three vertical dots) with a callout '1' and an arrow pointing to it. Below this menu, there are two buttons: 'View profile' with an external link icon, and 'Send connection request' with a callout '2'.

Description
CompanyX provides consulting services related to cloud computing, IT automation, DevOps, web scalability, training and monitoring.

Industry	Solution type
Software & Internet	Consulting Services
AWS competencies	Partner program
-	-
Partner path	Connection status
SI	Open to connection

Conexiones de socios: envíe una solicitud de conexión

Administración de conexiones

Desde Administrar conexiones de socios, puede administrar las conexiones de socios existentes, así como las solicitudes de conexión entrantes y salientes.

Para responder a una solicitud de conexión:

Puede responder a cualquier solicitud de conexión con el estado de solicitud como pendiente de respuesta.

1. En Solicitudes de conexión, selecciona una conexión. Como alternativa, puede elegir el ID de conexión para ver los detalles y responder.
2. Selecciona Aceptar o Rechazar.

Las solicitudes de conexión pueden tener los siguientes estados:

- Respuesta pendiente: esperando una respuesta del destinatario.
- Cancelada: el remitente canceló la solicitud.
- Rechazada: el destinatario rechazó la solicitud.

Para finalizar una conexión:

Si ya no quieres estar conectado con un socio, puedes finalizar la conexión.

1. Selecciona el socio con el que ya no quieres estar conectado. Como alternativa, también puedes elegir el socio para ver los detalles.
2. Selecciona Finalizar conexión.

Sus conexiones pueden tener los siguientes estados:

- Conectado: esta conexión está activa y puede compartir oportunidades con este socio.
- No conectado: esta conexión ha finalizado y ya no puedes compartir oportunidades con este socio. Cualquiera de los socios puede finalizar una conexión.

Vistas de lista y selector de columnas

Utilice las vistas de lista y los selectores de columnas de las pestañas Prospectos y Oportunidades para personalizar las presentaciones.

Temas

- [Vistas de lista](#)
- [Selector de columnas](#)

Vistas de lista

De forma predeterminada, todas las interacciones con los clientes se muestran para los clientes potenciales y Todas las oportunidades se muestran para las oportunidades. Seleccione el selector de vistas de lista Todas las interacciones con los clientes o Todas las oportunidades para elegir otras vistas de lista predefinidas. Además de las vistas de lista predefinidas, puede crear vistas de lista personalizadas para clientes potenciales y oportunidades que incluyan los filtros que elija.

Vistas de listas de clientes potenciales

Etiqueta	Descripción
Clientes potenciales pendientes de aceptación	Los clientes potenciales compartidos por AWS esa entidad no han sido aceptados ni rechazados.
Clientes potenciales abiertos	Clientes potenciales en estado Abierto que se han aceptado.
Clientes potenciales calificados	Clientes potenciales con el estado Calificado.
Clientes potenciales descalificados	Lidera en estado descalificado.
Lidera en la investigación	Lidera en la investigación sobre el estado.
Prospectos marcados	Clientes potenciales que has marcado para su seguimiento.
Partner Solution Finder lidera	Clientes potenciales generados a partir de su lista del directorio de AWS Partner Solutions Finder.

Etiqueta	Descripción
Prospectos con campañas	Los clientes potenciales generados a partir de actividades de AWS marketing (por ejemplo, seminarios web sobre servicios).
Compartido por AWS en los últimos 7 días	Cientes potenciales compartidos por AWS en los últimos 7 días.
Compartido por AWS este trimestre	Cientes potenciales compartidos por AWS este trimestre.
La fecha de la última actualización proporcionada supera las 2 semanas	Cientes potenciales que no se han editado ni actualizado en las dos semanas anteriores.

Vistas de la lista de oportunidades

Etiqueta	Descripción
Todas las interacciones con los clientes	Todas las oportunidades que has presentado y entre las que has compartido. AWS
Diseña oportunidades	Todas las oportunidades que ha creado, pero que no ha completado ni enviado.
Oportunidades en revisión	Todas las oportunidades que has presentado están siendo revisadas por AWS.
Oportunidades abiertas validadas	Todas las oportunidades que has presentado y que han sido validadas AWS se encuentran en fase de venta abierta (no se han lanzado ni se han cerrado o perdido).
Oportunidades comprometidas	Todas las oportunidades que has creado o AWS que has compartido están en fase de compromiso.
¿Cerraré este mes	Todas las oportunidades que ha creado y cuya fecha de cierre es este mes.
Oportunidades lanzadas	Todas las oportunidades que has creado o en las AWS que has compartido están en fase de lanzamiento.
Oportunidades pendientes de aceptación	Las oportunidades AWS que comparten están pendientes de aceptación o rechazo.
Oportunidades recomendadas por el socio	Todas las oportunidades que presentó fueron validadas por AWS.
AWS Oportunidades preferidas	Oportunidades aceptadas compartidas por AWS.
Oportunidades señaladas	Todas las oportunidades que has marcado para su seguimiento.
Compartido por AWS en los últimos 7 días	Oportunidades compartidas AWS en los últimos 7 días.

Etiqueta	Descripción
Compartidas por AWS este trimestre	Oportunidades compartidas AWS en el AWS trimestre actual (enero-marzo, abril-junio, julio-septiembre, octubre-diciembre).
La fecha de la última actualización proporcionada supera las 2 semanas	Todas las oportunidades que no hayan sido editadas ni actualizadas en las 2 semanas anteriores.
Enviado AWS en los últimos 7 días	Todas las oportunidades presentadas AWS en los últimos 7 días.
Presentadas para AWS este trimestre	Todas las oportunidades presentadas para AWS este trimestre.

Crear una vista de lista personalizada

1. En las pestañas Prospectos u Oportunidades de ACE Pipeline Manager, seleccione el selector de vistas de lista.
2. Seleccione Crear nueva vista.
3. En la página Crear nueva vista, introduzca un nombre de vista.
4. Para añadir un filtro, elija un campo, complete los parámetros del filtro y elija Añadir filtro. AWS Partner s puede añadir varios filtros.
5. Seleccione Save.

Para editar una vista de lista de clientes potenciales personalizada

1. En la pestaña Prospectos u Oportunidades, elija la vista de lista que desee editar.
2. Elija el nombre de la vista de lista.
3. Seleccione Editar vista.
4. Edite el nombre de la vista y los filtros según sea necesario.
5. Seleccione Save.

Para eliminar una vista de lista de clientes potenciales personalizada

1. En la pestaña Prospectos u Oportunidades, elija la vista de lista que desee editar.
2. Elija el nombre de la vista de lista.
3. Seleccione Eliminar vista.

Para editar una vista de lista de oportunidades personalizada

1. En la pestaña Prospectos u Oportunidades, elija la vista de lista que desee editar.
2. A la izquierda del icono de configuración, selecciona el icono Editar vista.
3. Edite el nombre de la vista y los filtros según sea necesario.
4. Seleccione Save.

Para eliminar una vista de lista de oportunidades personalizada

1. En la pestaña Prospectos u Oportunidades, elija la vista de lista que desee eliminar.

2. En ACE Pipeline Manager, elija el icono de la tabla.
3. Seleccione Eliminar vista.

Selector de columnas

Seleccione el icono con forma de engranaje del selector de columnas en las pestañas Prospectos u Oportunidades para seleccionar las columnas que desee que aparezcan en la lista.

Acciones masivas

1. Para subir oportunidades de forma masiva, selecciona la lista desplegable de Acciones masivas y selecciona Importar oportunidades. Se les pide a los socios una descripción general de los pasos clave involucrados.
2. Elija Start import (Comenzar importación). Los usuarios deben completar los siguientes pasos para descargar y preparar el archivo CSV para la importación antes de cargar los archivos:
 - Descarga siempre la plantilla de Excel más reciente: se mostrará la fecha en la que se actualizó la plantilla por última vez para mayor transparencia para el usuario. Nota: es responsabilidad del usuario asegurarse de que se utilice la última versión de la plantilla para la carga.
 - Nuevos cambios: consulta la nueva sección «Productos y ofertas» para obtener información sobre cómo adjuntar productos y ofertas a las oportunidades. Descarga la hoja dinámica para comprobar los códigos de producto y las ofertas de APN y añadirlos IDs a la plantilla de Excel masiva.
 - Prepare el archivo de Excel para importarlo: complete toda la información en los campos obligatorios resaltados en amarillo. Hay cuadros guiados que aparecen al hacer clic en la celda. Le ayudan durante todo el proceso para insertar la información correcta. Algunas de las celdas tienen listas desplegadas donde puede revisar y elegir los campos obligatorios.
 - Se requieren columnas adicionales si selecciona determinadas opciones: las columnas adicionales se resaltan en el archivo de Excel y se muestran en la tabla.
3. Elija Siguiente.
4. Cuando la plantilla de Excel esté lista, selecciona Seleccionar archivo, selecciona el .csv archivo guardado y, a continuación, selecciona Cargar. Si recibe un mensaje de error al resolver algún campo que falta, consulte las tablas adjuntas de esta sección.
5. Seleccione Importar para continuar y espere a que aparezca el mensaje de confirmación. Si recibes un mensaje de error, consulta la sección Errores en la carga masiva.
6. Seleccione Listo y cierre la importación masiva para volver a ACE Pipeline Manager.

Campos

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Nombre del cliente o de la empresa	El nombre puede tener un máximo de 80 caracteres.
Sector vertical (valor de la lista de selección)	Nombre de la empresa del cliente: - Elija una industria vertical de la lista de selección. Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto. - Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores que contiene el mapeo. - Industria Otra (obligatorio si la vertical industrial es Otra) (columna C). - Este campo es obligatorio si la opción Industria vertical está seleccionada como Otra. 255 caracteres como máximo. - El gobierno exige lo siguiente: ¿Pertenece la oportunidad NatSec? (columna D)
País (valor de la lista de selección)	Campos condicionales obligatorios: - Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. - Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto. - Estado/provincia (valor de la lista de selección) (columna F). - Cuando el país se establece en Estados Unidos, se requiere el estado/provincia (columna F).
Código postal	- El campo es específico del código postal de facturación del cliente final. 20 caracteres como máximo. - Si el código postal comienza por cero, cambie el formato de la celda a texto.

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
	Atención al formato según cada país. Consulte la pestaña de valores y siga el formato del código postal del país seleccionado. Si su país no tiene un código postal, déjelo en blanco.
Sitio web del cliente	- Debe ser un dominio válido. - No se permiten páginas de redes sociales. 255 caracteres como máximo. - Si el dominio termina en .co, añada una barra diagonal (/) al final (p. ej., www.domain.co/).
Necesidad principal de los socios por parte de AWS	- Campo condicional obligatorio. - Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. - Si selecciona Venta conjunta, entonces las actividades de venta son obligatorias (columna W).
Título del proyecto del socio	El título del proyecto puede tener un máximo de 60 caracteres.
Problema empresarial del cliente	Describa el punto débil o el problema empresarial del cliente. La descripción debe tener un mínimo de 20 caracteres.
Solución ofrecida	Describa la solución en 255 caracteres como máximo. Introduzca el identificador de oferta de la solución. Si no tiene un identificador de oferta, introduzca Otro. Si introduce Otra, se requiere la opción Otra solución ofrecida (columna M).
Se ofrece otra solución	Describa la solución en 255 caracteres como máximo.
Caso de uso (valor de la lista de selección)	- Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. - Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.
Ingresos recurrentes mensuales estimados de AWS	Utilice únicamente números y no utilice ningún formato especial. Recuerde contar los ingresos en dólares y utilizar la notación decimal estadounidense (0,000.00).

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Fecha de cierre prevista	- La fecha futura debe estar en mm/dd/yyyy formato. Actualice el formato de las columnas antes y después de guardar el archivo.csv. - Al formatear la columna, no utilices asteriscos en el formato de fecha, ya que responderán a los cambios en función de la ubicación y el sistema operativo del usuario. Descarga una plantilla nueva, transfiere solo sus datos y aplica formato a la columna con la fecha de lanzamiento prevista siguiendo los pasos de la siguiente sección.
Tipo de oportunidad	- Seleccione de la lista de valores válidos únicamente para especificar si el proyecto es un nuevo negocio neto, una renovación o una expansión. - Si la oportunidad es una renovación o expansión, puede añadir el identificador de oportunidad principal en la columna Y
Modelo de entrega (valor de lista de selección)	- Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. - Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.
¿La oportunidad proviene de la actividad de marketing? (obligatorio)	- Elija Sí o No. Si selecciona Sí, el siguiente campo es obligatorio: ¿Se utilizaron fondos para el desarrollo de marketing? (obligatorio si la actividad de marketing es una oportunidad? está establecido en Sí) (columna U). - Si selecciona Sí, los siguientes campos también son opcionales: - Campaña de marketing de AWS (columna AK). - Canal de actividades de marketing (columna AL). - Caso de uso de la actividad de marketing (columna AM). - Debe asignarse a una selección válida. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo.

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Actividades de ventas	Describe las actividades de venta del cliente. Esto es obligatorio si el socio Primary Need de AWS (columna I) está establecido en Venta conjunta.
Seguimiento competitivo (columna AI)	Si el seguimiento de la competencia está establecido en Otros, se requiere la opción Otros competidores (columna AJ).

Note

Los campos obligatorios secundarios (resaltados en negro) son obligatorios:

1. Si Sector vertical está establecido en Otro, la vertical debe especificarse en la columna C.
2. Si Industry Vertical está configurada como Gobierno, se solicita el siguiente campo: ¿Pertenece la oportunidad NatSec? (columna D).
3. Si la opción País está configurada como Estados Unidos, se requiere el estado o la provincia (columna F).
4. Si la solución ofrecida está configurada en Otra, se requiere Otra solución ofrecida (columna M).
5. Si selecciona Sí en Is Opportunity from Marketing Activity, ¿se utilizaron fondos para el desarrollo de marketing? es obligatorio (columna U).
6. Si Partner Primary Need From AWS está configurado como Venta conjunta, especifique las actividades de ventas en (columna W).
7. Si el seguimiento de la competencia está establecido en Otro, debe especificarlo en la columna AJ.
8. Si la plantilla de Excel contiene una pestaña de valores, puede utilizarla para completar las columnas adicionales.

Campos opcionales

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Productos de AWS (columna X)	Añada el código del producto de AWS desde el archivo de Excel en el paso 1. Si tiene varios IDs, sepárelos con un punto y coma (;).
Teléfono del cliente	Solo se permiten números.
Correo electrónico del cliente	Debe ser una dirección de correo electrónico válida.
ID de la cuenta de AWS	Debe ser un número de 12 dígitos. Si el identificador comienza por cero, cambie el formato de la celda como texto.
Comentarios adicionales	255 caracteres como máximo.
Estado/provincia (valor de la lista de selección)	- Campo condicional obligatorio. - El estado es un campo obligatorio cuando el país está configurado como Estados Unidos. - Si copia datos de otro archivo, péguelos como texto.
Dirección y ciudad	255 caracteres alfanuméricos como máximo (cada uno).
Seguimiento competitivo (valor de lista de selección)	- Campos condicionales obligatorios. - Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo. - Si selecciona Otros competidores (columna AI), se requiere la columna AJ (255 caracteres como máximo).
Se financia el desarrollo de marketing (valor incluido en la lista de selección)	Debe asignarse a un caso de uso válido. Consulte la hoja de valores para ver el mapeo.
Contacto de ventas principal, nombre, apellidos y cargo	El contacto al que se hace referencia en este campo se incluye en las notificaciones por correo electrónico relacionadas con la oportunidad.

Nombre del campo (obligatorio)	Descripción
Teléfono de contacto principal	Solo se admiten números.
Correo electrónico de contacto principal	Debe ser una dirección de correo electrónico válida.
Identificador único de Partner CRM	Asegúrese de que el valor sea único para cada oportunidad o deje este campo en blanco para que otros usuarios puedan guardar y enviar los registros.

Oportunidades de exportación

La funcionalidad de exportación masiva permite al usuario exportar hasta 1500 oportunidades a un archivo.csv. Las referencias de oportunidades de AWS que no se hayan aceptado no aparecerán en la exportación. Para generar un archivo con sus oportunidades, seleccione Exportar oportunidades en la lista desplegable de importaciones masivas.

Note

Exportará todas las oportunidades filtradas en la vista actualmente seleccionada.

Actualice las oportunidades

La función de actualización masiva puede exportar las oportunidades validadas de forma masiva. Esta función está diseñada para ser escalable y proporcionar visibilidad de cada participación.

1. En la lista desplegable de acciones masivas, selecciona Actualizar oportunidades.
2. Prepare las oportunidades que desee actualizar y descargar. Use filtros para reducir el alcance.
3. Elija Siguiente.
4. Elija Descargar el archivo XLS preparado para generar y descargar sus oportunidades de AWS. Tenga en cuenta que hay un límite de 1500 oportunidades que se pueden descargar.
5. Abra el archivo en Excel, realice los cambios necesarios y guárdelo en formato.csv.
6. Selecciona Cargar archivo, selecciona el archivo.csv que has guardado y, a continuación, selecciona Actualizar. Una ventana emergente confirma el estado del proceso.

7. Confirme que ha preparado el .csv y que está listo para cargarlo y, a continuación, seleccione Siguiente.
8. Elige el archivo que has preparado y, a continuación, selecciona Cargar archivo CSV.
9. Se le redirigirá al ACE Pipeline Manager.
10. Cuando se complete la actualización masiva, recibirá una notificación.

 Note

Para revisar tu historial de actualizaciones masivas y obtener información detallada, selecciona Ir a actualizaciones masivas.

Transfiera la propiedad del cliente potencial y la oportunidad

 Note

Se envía una notificación confirmando la transferencia tanto a los usuarios socios que se transfieren como a los que reciben la vista de lista.

Para obtener más información, consulte Vistas de lista y Creación de vistas de lista personalizadas.

1. Navegue hasta la vista que desee transferir (por ejemplo, elija la pestaña Oportunidades si desea transferir una vista de lista personalizada para las oportunidades y elija la pestaña Prospectos si desea transferir una vista de lista personalizada para los Prospectos).
2. Seleccione la flecha hacia abajo para ver las opciones de edición, transferencia y eliminación. Si no estás en la vista personalizada, selecciona la flecha hacia abajo y desplázate hasta la vista que desees. Para mostrar más opciones, selecciona los puntos verticales situados a la derecha de la vista deseada.
3. Elija una de las dos opciones para transferir la vista.
4. Introduzca su nombre o apellidos para localizar al usuario asociado al que desea recibir la vista de lista.

 Note

Al buscar solo pegando un correo electrónico, es posible que no se identifique al usuario correcto. Solo puede transferir clientes potenciales y oportunidades a personas a las que se les haya otorgado el acceso de usuario de ACE Pipeline Manager.

5. Elija el contacto del usuario asociado que desee confirmar y, a continuación, seleccione Guardar.
6. Cuando aparezca una ventana emergente que confirme que la transferencia se ha completado, selecciona Listo.
7. Se te redirigirá a la vista principal de ACE Pipeline Manager, donde podrás descargar un archivo.csv con las transferencias correctas y las no exitosas.

Para elegir una lista de oportunidades de transferencia desde Pipeline Manager

Los usuarios pueden seleccionar hasta 100 clientes potenciales u oportunidades en su ACE Pipeline Manager y transferirlos a otro usuario activo de su organización asociada (líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE). Los usuarios pueden transferir clientes potenciales u oportunidades sin crear una vista personalizada. Los líderes de Alliance conservan el acceso a todas las oportunidades incluso después de transferir una vista.

 Note

Se envía una notificación que confirma la transferencia a los usuarios socios que transfieren y reciben las oportunidades o clientes potenciales.

Solo se pueden transferir las oportunidades con los siguientes atributos:

Etapas: prospectiva, cualificada, validación técnica, validación empresarial, confirmación (no lanzada o cerrada o perdida)

Estado: Oportunidades originadas por socios: borrador, acción requerida, aprobadas Oportunidades recomendadas por AWS: aceptadas para ver, aprobadas únicamente

Se pueden transferir clientes potenciales con los siguientes atributos:

Acción: actualizar

Para transferir clientes potenciales u oportunidades

1. Selecciona Transferencia masiva en la lista desplegable de acciones masivas.
2. Se muestra el número de registros que se están transfiriendo.

Note

Si no selecciona una oportunidad, se transferirán todas las oportunidades de la vista de lista. Asegúrese de que el número coincida con el número de oportunidades elegidas para no transferir involuntariamente un gran número de oportunidades.

3. Busque el usuario al que desee transferir las oportunidades y elija Transferir. El socio debe introducir el nombre de un usuario activo de la organización asociada a la que desee transferir las oportunidades. Puede desempeñar cualquiera de las siguientes funciones: líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE o usuario de ACE.
4. Se le redirigirá al ACE Pipeline Manager y recibirá una notificación con el resultado de la transferencia. Las oportunidades que no se hayan transferido permanecerán a nombre del propietario original.
5. Pulse cualquiera de los botones para descargar los registros de transferencias de oportunidades.
6. El registro de errores proporciona el identificador de la oportunidad y el motivo de la transferencia fallida.

Búsqueda

Utilice la barra de búsqueda de las pestañas Prospectos y Oportunidades para buscar registros en la vista de lista actual. Para buscar en todos los registros, asegúrese de elegir una vista de lista que incluya todos los registros antes de realizar la búsqueda. Para obtener más información sobre las vistas de lista, consulte [Vistas de lista](#).

Historial de documentos de la guía de ventas de AWS Partner Central

En la siguiente tabla se describen las versiones de la documentación de AWS Partner Central.

Cambio	Descripción	Fecha
Publicación de funciones de oportunidades con varios socios	Se agregó información para compartir y aceptar oportunidades con varios socios. Se agregó información sobre cómo conectarse con otros socios.	4 de diciembre de 2024
Versión destacada de la colaboración de Slack	Se han añadido instrucciones para los canales de colaboración de Slack.	1 de noviembre de 2024
Primera versión	Primera versión de la guía de ventas de AWS Partner Central.	2 de noviembre de 2023

Las traducciones son generadas a través de traducción automática. En caso de conflicto entre la traducción y la version original de inglés, prevalecerá la version en inglés.