



Panduan Penjualan

Pusat Mitra AWS



Pusat Mitra AWS: Panduan Penjualan

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

Merek dagang dan tampilan dagang Amazon tidak boleh digunakan sehubungan dengan produk atau layanan apa pun yang bukan milik Amazon, dengan cara apa pun yang dapat menyebabkan kebingungan di antara pelanggan, atau dengan cara apa pun yang merendahkan atau mendiskreditkan Amazon. Semua merek dagang lain yang tidak dimiliki oleh Amazon merupakan hak milik masing-masing pemiliknya, yang mungkin atau tidak terafiliasi, terkait dengan, atau disponsori oleh Amazon.

Table of Contents

Apa itu Manajer Pipeline ACE?	1
Memulai	2
Syarat dan ketentuan ACE	2
Izin	3
Kelayakan Program Keterlibatan Pelanggan APN	3
Memimpin	4
Mengakses prospek	4
Status memimpin	4
Menerima petunjuk	5
Memperbarui prospek	5
Mengubah prospek menjadi peluang	6
Mengekspor tampilan prospek saat ini	6
Mentransfer kepemilikan timbal	7
Peluang	8
AWS tahapan penjualan	8
Peran kontak	9
Menciptakan peluang baru	10
Peluang kloning	11
AWS proses peninjauan peluang	13
Menerima peluang	13
Memperbarui langkah selanjutnya dan tahap peluang	14
Mentransfer kepemilikan peluang	15
AWS visibilitas panggung	16
Kontak peluang	16
Membuat saluran kolaborasi	18
Berbagi peluang dengan banyak mitra	19
Koneksi mitra	20
Menemukan dan terhubung dengan mitra	20
Mengelola koneksi	21
Tampilan daftar dan pemilih kolom	23
Tampilan daftar	23
Tampilan daftar utama	23
Tampilan daftar peluang	25
Pemetik kolom	28

Tindakan massal 29

Transfer prospek dan kepemilikan peluang 36

Pencarian 39

Riwayat dokumen 40

..... xli

Apa itu Manajer Pipeline ACE?

Manajer Pipeline Program Keterlibatan Pelanggan APN (ACE) merupakan keuntungan eksklusif bagi peserta AWS Partner Program Keterlibatan Pelanggan [APN](#). ACE Pipeline Manager menyediakan AWS Partner manajemen layanan lengkap dari saluran AWS pelanggan mereka, memungkinkan kolaborasi bersama dengan AWS keterlibatan tersebut. Panduan ini membahas cara menggunakan ACE Pipeline Manager dan membekali Anda dengan keterampilan yang diperlukan untuk mendorong keterlibatan pelanggan yang sukses. AWS

Memulai

Bagian ini menjelaskan apa yang harus Anda lakukan sebelum menggunakan ACE Pipeline Manager, dan fitur utamanya, yang dapat diakses dari menu Jual di AWS Partner Central.

Topik

- [Syarat dan ketentuan ACE](#)
- [Izin](#)
- [Kelayakan Program Keterlibatan Pelanggan APN](#)

Syarat dan ketentuan ACE

Sebelum berpartisipasi dalam program ACE, Pemimpin Aliansi di organisasi Anda harus masuk ke AWS Partner Central dan menerima syarat dan ketentuan ACE.

Untuk menerima syarat dan ketentuan ACE

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan peran utama aliansi.
2. Pilih Jual di bilah menu atas.
3. Baca syarat dan ketentuan dan pilih Terima.

Note

Setelah menerima syarat dan ketentuan, hanya pemimpin aliansi yang dapat mengakses ACE Pipeline Manager. Pemimpin aliansi dapat menetapkan izin ke ACE Pipeline Manager ke pengguna AWS Partner Central lainnya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Izin](#)

Untuk merujuk pada syarat dan ketentuan ACE

1. Di AWS Partner Central, di bagian AWS Partner Path, pilih View Scorecard.
2. Pilih Detail Tambahan.
3. Pilih Tanggal Penerimaan Ketentuan Program ACE.

Izin

Manajer Pipeline ACE berbasis izin. Setelah menerima syarat dan ketentuan ACE, hanya pemimpin aliansi yang akan memiliki akses ke ACE Pipeline Manager dan perlu mengaktifkan izin untuk pengguna AWS Partner Central lainnya.

Pemimpin aliansi atau pengguna tim aliansi dapat menetapkan izin pengguna ACE atau manajer ACE. Diperlukan waktu hingga satu jam agar izin diaktifkan sepenuhnya setelah ditetapkan.

Peran pengguna ACE dapat ditetapkan ke jumlah pengguna yang tidak terbatas, dan memberikan pengguna akses untuk melihat dan mengelola peluang yang dikirimkan sendiri, dan untuk prospek dan peluang di mana mereka adalah pemiliknya.

Peran manajer ACE dapat ditetapkan hingga 20 pengguna, dan memberi pengguna akses untuk melihat dan mengelola peluang yang dikirimkan oleh pengguna Mitra mana pun dan akses ke semua prospek dan peluang yang dibagikan oleh AWS.

Pengguna yang tersedia adalah individu di perusahaan Anda dengan akun AWS Partner Central yang aktif. Untuk memungkinkan pengguna baru membuat akun AWS Partner Central, arahkan mereka ke [Daftar APN](#).

Untuk memberikan peran pengguna ACE atau manajer ACE

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan peran Alliance Lead atau Alliance Team.
2. Pilih Perusahaan Saya, Manajemen Pengguna.
3. Pilih Kelola Pengguna Manajer Pipeline ACE.
4. Pilih pengguna dari daftar Pengguna yang tersedia.
5. Pilih Make ACE user atau Make ACE manager.
6. Pada kotak dialog Perbarui Peran Pengguna, pilih OK.

Kelayakan Program Keterlibatan Pelanggan APN

Untuk persyaratan untuk AWS Partner dapat menerima prospek dan peluang, lihat [Keterlibatan Pelanggan APN](#).

Memimpin

Pada tab Leads dari ACE Pipeline Manager, Anda dapat menerima dan memperbarui prospek dan mengonversi prospek menjadi peluang.

Topik

- [Mengakses prospek](#)
- [Status memimpin](#)
- [Menerima petunjuk](#)
- [Memperbarui prospek](#)
- [Mengubah prospek menjadi peluang](#)
- [Mengekspor tampilan prospek saat ini](#)
- [Mentransfer kepemilikan timbal](#)

Mengakses prospek

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Dari bilah menu atas, pilih Sell, Leads Management. Pada halaman ACE Pipeline Manager, tab Leads adalah tempat Anda menerima, mengelola, dan melaporkan kembali pembaruan tentang keterlibatan prospek yang dibagikan oleh AWS dan mengonversi keterlibatan prospek menjadi peluang.

Note

Hanya lead Alliance yang dapat melihat prospek AWS Partner Solutions Finder. Pengguna dengan pemimpin aliansi, tim aliansi, dan peran manajer ACE menerima pesan otomatis saat prospek dihasilkan melalui daftar Pencari AWS Partner Solusi mereka.

Status memimpin

Lead dapat memiliki status berikut:

Status memimpin	Deskripsi
Buka	Prospek diterima oleh mitra tetapi tidak ada kontak pelanggan yang dilakukan.
Penelitian	Prospek sedang ditinjau oleh mitra untuk memahami kebutuhan pelanggan, kasus penggunaan.
Memenuhi syarat	Tim akun mitra yang terlibat dengan prospect/end customer to discuss viability, understand requirements, etc. Prospect/end pelanggan setuju bahwa peluang itu nyata, menarik, dan dapat menyelesaikan kebutuhan bisnis atau teknis.
Didiskualifikasi	Lead tidak dapat dikaitkan dengan peluang.

Menerima petunjuk

AWS Partner s memiliki opsi untuk menerima atau menolak keterlibatan prospek yang masuk. Anda harus menerima prospek masuk sebelum Anda dapat melihat semua detail prospek termasuk informasi kontak.

1. Pada tab Leads, untuk Semua Keterlibatan Pelanggan, pilih Leads Pending Acceptance.
2. Pilih baris lead yang ingin Anda terima.
3. Di kolom Action, pilih Accept.

Memperbarui prospek

1. Pada tab Leads, pilih baris prospek yang ingin Anda perbarui.
2. Di kolom Tindakan, pilih Perbarui.
3. Pada halaman detail Leads, pilih Edit.
4. Edit detail prospek dan pilih Simpan.

Mengubah prospek menjadi peluang

Pada tab Leads, Anda dapat mengonversi prospek yang memenuhi syarat menjadi peluang untuk menerima AWS validasi dan dukungan.

1. Pada tab Leads, pilih baris prospek yang memenuhi syarat yang ingin Anda konversi.
2. Di kolom Tindakan, pilih Perbarui.
3. Pada halaman detail Leads, pilih Convert.
4. Pada dialog konfirmasi, pilih OK.
5. Lengkapi lima langkah formulir Buat peluang.
6. Pada halaman Review dan create, pilih Save & Submit.
7. Pilih Kembali ke Dasbor Peluang. Pada tab Peluang, peluang baru ditampilkan dengan status Diserahkan.

Mengekspor tampilan prospek saat ini

Anda dapat mengekspor tampilan prospek saat ini sebagai file CSV. Pada tab Leads, pilih Tindakan Massal, Ekspor tampilan prospek saat ini.

Note

Untuk melihat semua informasi prospek yang tersedia, pastikan bahwa semua prospek diterima. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Menerima petunjuk](#).

Mentransfer kepemilikan timbal

Pengguna mitra dapat mentransfer kepemilikan prospek di ACE Pipeline Manager ke pengguna aktif lain di organisasi mitra mereka yang memenuhi kriteria berikut:

- Pengguna harus memiliki izin untuk ACE Pipeline Manager. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [izin](#).
- Pengguna harus memiliki pemimpin aliansi, tim aliansi, manajer ACE, atau peran pengguna ACE.

1. Pada tab Leads, pilih lead yang ingin Anda transfer.
2. Pilih tindakan Massal, Transfer lead.
3. Masukkan nama pengguna yang ingin Anda transfer.
4. Pilih Simpan.

Note

Untuk mentransfer lead dalam jumlah besar, lihat [Tindakan massal](#)

Peluang

Peluang dapat ditambahkan secara individual atau dengan [impor massal](#). Kami mendorong AWS Partner s untuk mengirimkan peluang di awal siklus penjualan setelah fase penemuan selesai, setelah peluang berada pada tahap Qualified atau lebih tinggi.

Note

Hanya pemimpin aliansi, tim aliansi, dan manajer ACE yang memiliki pandangan lengkap tentang peluang. Individu yang diberikan akses ke ACE Pipeline Manager dapat melihat peluang yang mereka kirimkan.

Topik

- [AWS tahapan penjualan](#)
- [Peran kontak](#)
- [Menciptakan peluang baru](#)
- [Peluang kloning](#)
- [AWS proses peninjauan peluang](#)
- [Menerima peluang](#)
- [Memperbarui langkah selanjutnya dan tahap peluang](#)
- [Mentransfer kepemilikan peluang](#)
- [AWS visibilitas panggung](#)
- [Kontak peluang](#)
- [Membuat saluran kolaborasi di Slack](#)
- [Berbagi peluang dengan beberapa AWS Partner s](#)

AWS tahapan penjualan

Panggung	Deskripsi
Prospek	Peluang pelanggan telah diidentifikasi.

Panggung	Deskripsi
Memenuhi syarat	Anda telah terlibat dengan pelanggan pada kesempatan untuk mendiskusikan kelayakannya dan memahami persyaratannya. Pelanggan telah sepakat bahwa peluang itu nyata, menarik, dan dapat membantu dengan kebutuhan bisnis dan teknis utama.
Validasi teknis	Pelanggan secara teknis memvalidasi solusi menggunakan kombinasi presentasi, sesi desain arsitektur dengan administrator sistem (SA) dan AWS Partner dan kegiatan lainnya. proof-of-concept
Validasi bisnis	Para pemangku kepentingan bisnis telah mengomunikasikan kesepakatan mereka tentang kelayakan finansial dari solusi tersebut.
Berkomitmen	Pelanggan telah menyetujui solusi dan berkomitmen untuk bergerak dengan teknologi, arsitektur, dan ekonomi.
Diluncurkan	Penagihan untuk solusi telah dimulai.
Ditutup hilang	Pelanggan akhir memilih penyedia cloud lain atau tidak siap untuk bergerak maju dengan solusi.

Peran kontak

Tabel berikut menunjukkan nama dan peran kontak dalam suatu peluang.

Nama kontak	Peran
AWS Perwakilan penjualan	Kontak utama dari AWS Penjualan pada suatu peluang.
AWS Partner kontak penjualan	Kontak utama dari organisasi Anda untuk mendapatkan kesempatan. AWS Penjualan

Nama kontak	Peran
	dapat terhubung dengan kontak ini mengenai peluang.
AWS manajer akun	Manajer AWS akun untuk pelanggan pada kesempatan.
Manajer Pengembangan Mitra (PDM)	AWS Kontak utama untuk AWS Partner s. Manajer Pengembangan Mitra (PDMs) membantu AWS Partner melalui AWS Partner perjalanan mereka dan berfungsi sebagai sumber daya utama.
Manajer Pengembangan Mitra Sektor Publik Seluruh Dunia (WWPS PDM)	AWS Kontak utama untuk AWS Partner bekerja pada peluang sektor publik. Manajer Pengembangan Mitra Sektor Publik Seluruh Dunia (WWPS PDMs) membantu AWS Partner melalui AWS Partner perjalanan mereka untuk kompetensi sektor publik.
AWS Manajer Sukses Mitra (PSM)	AWS Partner Success Manager (PSM) menghubungkan tim AWS Penjualan langsung ke AWS Partner s. Mereka ahli dalam AWS Partner solusi dan membantu mendorong AWS Partner go-to-market strategi.
AWS Manajer Sukses Vendor Perangkat Lunak Independen (ISM)	AWS Manajer Sukses Vendor Perangkat Lunak Independen (ISMs) membantu menjual bersama AWS. Mereka membantu dengan tinjauan saluran penjualan, pemberdayaan penjualan, pembuatan prospek, dan manajemen prospek.

Menciptakan peluang baru

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).

2. Pilih Jual, Manajemen Peluang.
3. Pada halaman Peluang, pilih Buat.
4. Masukkan detail pelanggan dan pilih Berikutnya.
 - Semua bidang diperlukan kecuali untuk DUNS Pelanggan. Informasi seperti situs web pelanggan dan kode pos diperlukan untuk menyelaraskan peluang dengan pemangku kepentingan internal.
 - Jika Anda memasuki Government for Industry Vertical, pastikan Anda memilih opsi Informasi Keamanan Nasional Rahasia.
5. Masukkan detail proyek dan pilih Berikutnya.
 - Pilih Co-Sell dengan AWS jika Anda menginginkan dukungan AWS Penjualan. Jika Anda memilih Co-Sell with AWS, pastikan Anda memilih satu atau lebih kebutuhan spesifik Mitra dari AWS opsi Co-Sell.
 - Untuk Jenis Peluang, jika ada kontrak yang ada antara pelanggan akhir dan mitra dengan potensi pendapatan tambahan, pilih Ekspansi. Pilih Flat Renewal jika tidak ada potensi pendapatan tambahan. Jika Anda memilih Ekspansi atau Pembaruan Datar, Anda dapat memasukkan ID peluang induk opsional.
 - AWS Mitra Pelatihan (ATPs) harus mengikuti Pelatihan untuk Kasus Penggunaan, dan memasukkan AWS pendapatan dari kit AWS pelatihan untuk Perkiraan Pendapatan Berulang AWS Bulanan.
 - Masukkan tanggal future untuk Target Close Date. Jangan kirimkan peluang dengan status Launched atau Closed Won.
 - Jika Anda memilih Ya: Bersumber dari aktivitas pemasaran, pastikan Anda memilih Ya atau Tidak untuk dana pengembangan Pemasaran.
6. Masukkan detail opsional sesuai keinginan dan pilih Berikutnya. >
7. Masukkan detail kontak pelanggan opsional dan pilih Berikutnya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Peran kontak](#).
8. Tinjau detail peluang dan pilih Simpan & Kirim.

Peluang kloning

Anda dapat mulai membuat peluang baru dengan mengkloning peluang yang ada yang tidak dalam status draf.

1. Pada halaman Peluang, pilih ID Peluang dari peluang yang ingin Anda kloning.
2. Pada halaman detail peluang, pilih Clone.
3. Edit informasi seperlunya untuk menciptakan peluang baru.
4. Tinjau detail peluang dan pilih Simpan & Kirim.

 Note

Jika Anda menerima pesan kesalahan entri data, Anda dapat mengedit dan mengirimkan kembali kesempatan tersebut.

AWS proses peninjauan peluang

AWS melakukan tinjauan awal terhadap peluang yang diajukan, dan mungkin memerlukan informasi tambahan dari AWS Partner, sesuai dengan Syarat dan Ketentuan ACE. Jika informasi tambahan diperlukan untuk tinjauan sekunder, pengguna dengan pemimpin aliansi, tim aliansi, manajer ACE, dan peran pengguna ACE menerima pemberitahuan email. Di ACE Pipeline Manager, Tindakan yang diperlukan ditampilkan di kolom Status untuk peluang yang memerlukan informasi lebih lanjut.

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Pilih Jual, Manajemen Peluang.
3. Di bagian Peluang, pilih Filter.
4. Pada halaman Filter, pilih Tindakan yang diperlukan.
5. Pilih Terapkan.
6. Pilih baris Action required peluang yang ingin Anda perbarui.
7. Pilih ID Peluang.
8. Pada halaman detail peluang, tinjau komentar dari tim Validasi ACE di pemberitahuan Alasan Tinjauan APN.
9. Pilih Edit.
10. Buat perubahan yang diperlukan dan pilih Simpan.
11. Pilih Kirim.

Menerima peluang

ACE yang memenuhi syarat AWS Partner dapat menerima Referensi AWS Peluang. Peluang ini dihasilkan oleh AWS di mana persetujuan diambil untuk memungkinkan AWS Partner untuk membantu solusi atau beban kerja yang diusulkan mereka. Pemimpin Aliansi dapat mengakses semua peluang bersama.

Note

Anda harus menerima kesempatan dalam waktu lima hari kerja atau akan dihapus dari pandangan Anda di ACE Pipeline Manager. Untuk melihat detail peluang sebelum menerima, pada halaman Peluang, pilih ID Peluang.

Sebelum Anda menerima kesempatan, Anda hanya memiliki akses ke bidang-bidang berikut:

- Bidang perusahaan pelanggan - Pengguna Akhir (Nama Perusahaan), Situs Web Pengguna Akhir, Negara, Kode Pos, Vertikal Industri.
- Bidang Peluang - Jenis Peluang, Kasus Penggunaan, Tanggal Dibuat, Judul Proyek Mitra, Masalah Bisnis Pelanggan, Langkah Berikutnya, Model Pengiriman, Pendapatan Berulang Bulanan, Tanggal Penutupan Target, Sumber Utama, Kepemilikan Peluang.
- AWS bidang kontak — Nama dan email Perwakilan AWS Penjualan, Pemilik AWS Akun, Perwakilan Manager/ISV Success Manager, Partner Development Manager/Partner Pengembangan Sukses Mitra, PDM WWPS.

Untuk menerima kesempatan

1. Pada halaman Peluang, untuk Semua Peluang, pilih Peluang Menunggu Penerimaan.
2. Pilih kotak centang peluang yang ingin Anda terima.
3. Pilih Terima.

Memperbarui langkah selanjutnya dan tahap peluang

Sebaiknya AWS Partner perbarui peluang dengan visibilitas AWS Penjualan dengan langkah selanjutnya pada setiap perubahan tahap.

Untuk menambahkan langkah selanjutnya

1. Pada halaman Peluang, pilih baris peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih ID Peluang.
3. Pada halaman detail peluang, di bawah Langkah Berikutnya, pilih Tambahkan langkah berikutnya.
4. Pada halaman Langkah Berikutnya, masukkan komentar hingga 255 karakter.
5. Pilih Simpan.

Untuk memperbarui tahap peluang

1. Pada halaman Peluang, pilih baris peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih ID Peluang.
3. Pada halaman detail peluang, pilih tahap dari daftar dropdown Change Stage.

Mentransfer kepemilikan peluang

Pengguna mitra dapat mentransfer kepemilikan peluang di ACE Pipeline Manager ke pengguna aktif lain di organisasi mitra mereka yang memenuhi kriteria berikut:

- Pengguna harus memiliki izin untuk ACE Pipeline Manager. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Izin](#).
- Pengguna harus memiliki peran Alliance Lead, Alliance Team, ACE Manager, atau ACE User.

1. Pada halaman Peluang, pilih peluang yang ingin Anda transfer.
2. Pilih tindakan Massal, Peluang Transfer.
3. Masukkan nama pengguna yang ingin Anda transfer.
4. Pilih Transfer.

Note

Untuk mentransfer peluang dalam jumlah besar, lihat [Tindakan massal](#).

AWS visibilitas panggung

Ketika suatu peluang telah mencapai tahap terminalnya (status Launched atau Closed/Lost), AWS Partner harus menyelesaikan yang berikut:

1. Perbarui tanggal penutupan peluang.
2. Masukkan ID AWS akun jika berlaku.
3. Perbarui tahap peluang.

Jika AWS penjual memperbarui peluang ke tahap terminal dalam program CRM (manajemen hubungan pelanggan) mereka, tiga bidang baru akan muncul untuk peluang di ACE Pipeline Manager:

- AWS Panggung
- AWS Tanggal Tutup
- AWS Alasan Tertutup/Hilang

Untuk melihat bidang AWS Panggung, Tanggal AWS Tutup, Alasan AWS Tertutup/Hilang

1. Pada halaman Peluang, klik ID peluang dari peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih tab Detail Tambahan.

Pengeditan untuk AWS Menutup Tanggal pada tab Detail tambahan tidak memengaruhi Tanggal Tutup Target pada tab Detail proyek. Pengeditan ke AWS Panggung pada tab Detail tambahan tidak memengaruhi Tahap di bagian Ikhtisar pada halaman detail peluang.

Kontak peluang

Anda dapat melihat AWS kontak untuk setiap peluang yang divalidasi di ACE Pipeline Manager.

Untuk melihat kontak peluang

1. Pada halaman Peluang, pilih baris peluang tervalidasi yang ingin Anda perbarui. Peluang yang divalidasi memiliki status. Approved
2. Pilih Perbarui atau Nama Perusahaan Pelanggan.

3. Pilih tab Kontak.

Membuat saluran kolaborasi di Slack

AWS Mitra dapat meminta kolaborasi pada peluang strategis dan bernilai tinggi tertentu yang memerlukan dukungan AWS co-sell. Peluang yang memenuhi syarat harus pada tahap Qualified atau lebih tinggi. Setelah disetujui, mitra akan menerima pemberitahuan email dengan undangan untuk bergabung dengan saluran Slack yang ditunjuk.

Untuk mengajukan permintaan kolaborasi:

1. Masuk ke AWS Partner Central.
2. Pilih Jual dari navigasi atas, lalu pilih Opportunity Management.
3. Dari Peluang, pilih ID Peluang untuk melihat detailnya.
4. Dari halaman detail peluang, pilih tab Saluran kolaborasi.
5. Pilih Minta saluran Slack.
6. Pilih pengguna untuk ditambahkan ke saluran, lalu pilih Tambahkan ke saluran.

Setelah Anda mengirimkan permintaan, Anda dapat melihat status dan detail saluran, termasuk kontak mitra yang diundang dan status undangan mereka.

Ketika permintaan kolaborasi diajukan, manajer AWS akun untuk kesempatan tersebut diberitahu. Manajer akun kemudian membuat saluran Slack, menambahkan kontak yang dipilih dan anggota tim peluang lain yang relevan. Setelah saluran dibuat, undangan email dikirim ke semua pihak yang diundang.

Untuk menerima undangan:

1. Dari undangan email, pilih Memulai. Slack akan terbuka di browser Anda.
2. Pilih organisasi yang terkait dengan undangan Anda. Email yang Anda gunakan untuk Slack harus sesuai dengan yang digunakan untuk akun Partner Central Anda.
3. Pilih ruang kerja Slack yang ingin Anda gunakan untuk bergabung dengan saluran.
4. Pilih Bergabung dengan saluran.

Memilih keluar dan meninggalkan saluran:

- Partner dapat memilih keluar dari undangan Slack future dengan memilih Opt-out dari semua undangan dari pesan pertama yang disematkan di channel.

- Untuk meninggalkan saluran, pilih nama saluran di header percakapan untuk melihat informasi saluran. Kemudian, pilih Tinggalkan saluran dari opsi saluran. Atau, Anda dapat memilih Tinggalkan saluran dari pesan pertama yang disematkan.

Berbagi peluang dengan beberapa AWS Partner s

AWS Mitra dapat berbagi dan berkolaborasi pada peluang dengan AWS Partner s lainnya.

Note

Anda harus memiliki koneksi Mitra aktif untuk berbagi kesempatan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Koneksi mitra](#).

Untuk berbagi kesempatan dengan mitra lain:

1. Masuk ke AWS Partner Central.
2. Dari navigasi atas, pilih Jual, lalu pilih Manajemen Peluang.
3. Dari Peluang, pilih ID Peluang dan pilih Bagikan dengan mitra. Atau, Anda juga dapat memilih Bagikan dengan mitra dari halaman detail peluang.
4. Masukkan detail untuk dibagikan dengan mitra yang berkolaborasi, lalu tambahkan mitra yang ingin Anda bagikan peluang. Anda dapat menambahkan sembilan mitra ke undangan.
5. Pilih Berbagi kesempatan.

Untuk menerima undangan untuk berkolaborasi dalam suatu kesempatan:

1. Dari navigasi Jual, pilih peluang Multi-mitra, lalu pilih Undangan.
2. Pilih ID Undangan untuk melihat halaman detail.
3. Dari halaman detail undangan, pilih Terima undangan atau Tolak undangan.

Koneksi mitra

Anda dapat menemukan AWS Partner s lain untuk terhubung dan berkolaborasi dengan pergi ke koneksi Mitra. Setelah Anda terhubung dengan mitra lain, Anda dapat mengelola koneksi Anda dari halaman yang sama. Koneksi yang ada diperlukan untuk berkolaborasi dalam peluang multi-mitra bersama.

Note

Hanya AWS Partner yang telah menautkan akun AWS Partner Central dengan AWS Marketplace akun mereka yang dapat menggunakan koneksi Partner. Anda dapat menggunakan apa saja Akun AWS untuk menyelesaikan proses penautan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menautkan akun AWS Partner Central dengan akun AWS Marketplace penjual](#).

Untuk mengakses koneksi mitra:

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Dari navigasi atas, pilih Koneksi mitra.

Anda dapat menggunakan Temukan dan sambungkan untuk menemukan AWS Partner s lain dan mengirim permintaan koneksi. Gunakan Kelola koneksi mitra untuk menanggapi undangan koneksi dan mengelola koneksi aktif Anda.

Topik

- [Menemukan dan terhubung dengan mitra](#)
- [Mengelola koneksi](#)

Menemukan dan terhubung dengan mitra

Dari Cari dan sambungkan, Anda dapat mencari mitra untuk terhubung menggunakan pencari Mitra atau koneksi yang direkomendasikan AI. Gunakan kriteria pencarian yang disediakan di Pencari mitra untuk menyempurnakan pencarian Anda dan menemukan mitra yang menyelaraskan. Koneksi yang direkomendasikan AI memberi Anda saran berdasarkan profil dan peluang terbuka Anda.

Untuk mengirim permintaan koneksi:

1. Ketika Anda telah menemukan mitra untuk terhubung, pilih menu opsi di kartu info mereka.
2. Pilih Kirim permintaan koneksi.
3. Dalam modal Kirim permintaan koneksi, masukkan pengantar Anda di Pesan ke mitra, dan pilih Kirim permintaan koneksi.

The screenshot shows a partner profile 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

Koneksi mitra - Kirim permintaan koneksi

Mengelola koneksi

Dari Kelola koneksi mitra, Anda dapat mengelola koneksi mitra yang ada serta permintaan koneksi masuk dan keluar.

Untuk menanggapi permintaan koneksi:

Anda dapat menanggapi permintaan koneksi apa pun dengan status Permintaan sebagai respons Tertunda.

1. Dari permintaan Koneksi, pilih koneksi. Atau, Anda dapat memilih Connection ID untuk melihat detail dan merespons.
2. Pilih Terima atau Tolak.

Permintaan koneksi dapat memiliki status berikut:

- Respons yang tertunda — Menunggu tanggapan dari penerima.
- Dibatalkan—Pengirim membatalkan permintaan.
- Ditolak—Penerima menolak permintaan tersebut.

Untuk mengakhiri koneksi:

Jika Anda tidak lagi ingin terhubung dengan pasangan, Anda dapat mengakhiri koneksi.

1. Pilih mitra yang tidak lagi ingin Anda hubungkan. Atau, Anda juga dapat memilih mitra untuk melihat detail.
2. Pilih Akhiri koneksi.

Koneksi Anda dapat memiliki status berikut:

- Terhubung—Koneksi ini aktif, dan Anda dapat berbagi peluang dengan mitra ini.
- Tidak terhubung—Koneksi ini telah berakhir, dan Anda tidak dapat lagi berbagi peluang dengan mitra ini. Salah satu pasangan dapat mengakhiri koneksi.

Tampilan daftar dan pilih kolom

Gunakan tampilan daftar dan pilih kolom pada tab Leads dan Opportunities untuk menyesuaikan tampilan.

Topik

- [Tampilan daftar](#)
- [Pemetik kolom](#)

Tampilan daftar

Secara default, Semua Keterlibatan Pelanggan ditampilkan untuk prospek dan Semua Peluang ditampilkan untuk peluang. Pilih pemilih tampilan daftar Semua Keterlibatan Pelanggan atau Semua Peluang untuk memilih tampilan daftar prasetel lainnya. Selain tampilan daftar prasetel, Anda dapat membuat tampilan daftar khusus untuk prospek dan peluang yang menyertakan pilihan filter Anda.

Tampilan daftar utama

Label	Deskripsi
Memimpin penerimaan tertunda	Prospek AWS yang dibagikan oleh yang belum diterima atau ditolak.
Membuka prospek	Prospek dalam status Terbuka yang telah diterima.
Prospek yang memenuhi syarat	Memimpin dalam status Memenuhi Syarat.
Prospek yang didiskualifikasi	Memimpin dalam status Didiskualifikasi.
Memimpin dalam penelitian	Memimpin dalam penelitian status.
Prospek yang ditandai	Memimpin Anda ditandai untuk tindak lanjut.
Penemu Solusi Mitra memimpin	Prospek yang dihasilkan dari Daftar Direktori Pencari AWS Partner Solusi Anda.

Label	Deskripsi
Memimpin dengan kampanye	Prospek yang dihasilkan dari Kegiatan AWS Pemasaran (misalnya, webinar layanan).
Dibagikan oleh AWS dalam 7 hari terakhir	Prospek dibagikan AWS dalam 7 hari terakhir.
Dibagikan oleh Kuartal AWS ini	Prospek dibagikan oleh kuartal AWS ini.
Tanggal pembaruan terakhir yang diberikan melebihi 2 minggu	Prospek yang belum diedit dan diperbarui dalam dua minggu sebelumnya.

Tampilan daftar peluang

Label	Deskripsi
Semua keterlibatan pelanggan	Semua peluang yang telah Anda kirimkan dan telah dibagikan oleh AWS.
Peluang draf	Semua peluang yang Anda buat, tetapi, belum selesai dan kirimkan.
Peluang dalam tinjauan	Semua peluang yang Anda kirimkan sedang ditinjau oleh AWS.
Peluang terbuka yang divalidasi	Semua peluang yang telah Anda kirimkan, telah divalidasi oleh AWS berada dalam tahap penjualan terbuka (tidak Diluncurkan atau Ditutup Hilang).
Peluang yang berkomitmen	Semua peluang yang telah Anda buat atau dibagikan oleh AWS yang berada di tahap Berkomitmen.
Penutupan bulan ini	Semua peluang yang Anda buat yang memiliki tanggal tutup bulan ini.
Peluang yang diluncurkan	Semua peluang yang telah Anda buat atau dibagikan oleh AWS yang sedang dalam tahap Diluncurkan.
Peluang menunggu penerimaan	Peluang AWS yang dibagikan oleh itu menunggu penerimaan atau penolakan.
Peluang yang dirujuk mitra	Semua peluang yang Anda kirimkan yang divalidasi oleh AWS.
AWS peluang yang dirujuk	Peluang yang diterima dibagikan oleh AWS.
Peluang yang ditandai	Semua peluang yang Anda tandai untuk ditindaklanjuti.
Dibagikan oleh AWS dalam 7 hari terakhir	Peluang yang dibagikan AWS dalam 7 hari terakhir.

Label	Deskripsi
Dibagikan oleh kuartal AWS ini	Peluang dibagi oleh AWS pada AWS kuartal yang ada (Januari—Maret, April—Juni, Juli-September, Oktober—Desember).
Tanggal pembaruan terakhir yang diberikan melebihi 2 minggu	Semua peluang yang tidak memiliki pengeditan dan pembaruan dalam 2 minggu sebelumnya.
Dikirim ke AWS dalam 7 hari terakhir	Semua peluang dikirimkan ke AWS dalam 7 hari terakhir.
Dikirim ke kuartal AWS ini	Semua peluang diserahkan ke kuartal AWS ini.

Membuat tampilan daftar kustom

1. Pada tab Leads atau Opportunities dari ACE Pipeline Manager, pilih pemilih tampilan daftar.
2. Pilih Buat tampilan baru.
3. Pada halaman Buat tampilan baru, masukkan Nama Tampilan.
4. Untuk menambahkan filter, pilih Bidang, lengkapi parameter filter, dan pilih Tambahkan filter. AWS Partner s dapat menambahkan beberapa filter.
5. Pilih Simpan.

Untuk mengedit tampilan daftar prospek kustom

1. Pada tab Leads atau Opportunities, pilih tampilan daftar yang ingin Anda edit.
2. Pilih nama tampilan daftar.
3. Pilih Edit Tampilan.
4. Edit nama tampilan dan filter seperlunya.
5. Pilih Simpan.

Untuk menghapus tampilan daftar prospek kustom

1. Pada tab Leads atau Opportunities, pilih tampilan daftar yang ingin Anda edit.
2. Pilih nama tampilan daftar.
3. Pilih Hapus Tampilan.

Untuk mengedit tampilan daftar peluang khusus

1. Pada tab Leads atau Opportunities, pilih tampilan daftar yang ingin Anda edit.
2. Di sebelah kiri ikon pengaturan, pilih ikon Edit tampilan.
3. Edit nama tampilan dan filter seperlunya.
4. Pilih Simpan.

Untuk menghapus tampilan daftar peluang khusus

1. Pada tab Leads atau Opportunities, pilih tampilan daftar yang ingin Anda hapus.
2. Pada ACE Pipeline Manager, pilih ikon tabel.

3. Pilih Hapus Tampilan.

Pemetik kolom

Pilih ikon roda gigi Pemilih Kolom pada tab Leads atau Opportunities untuk memilih kolom yang ingin ditampilkan dalam daftar.

Tindakan massal

1. Untuk mengunggah peluang secara massal, pilih daftar drop-down untuk Tindakan Massal dan pilih Impor Peluang. Mitra diminta dengan ikhtisar langkah-langkah kunci yang terlibat.
2. Pilih Mulai Impor. Pengguna harus menyelesaikan Download dan Siapkan file CSV berikut untuk langkah-langkah impor sebelum mengunggah file:
 - Selalu unduh template Excel terbaru: Tanggal di mana template terakhir diperbarui akan ditampilkan untuk transparansi pengguna. Catatan: adalah tanggung jawab pengguna untuk memastikan versi template terbaru digunakan untuk mengunggah.
 - Perubahan baru: Periksa bagian baru “Produk dan Penawaran” untuk panduan tentang cara melampirkan produk dan penawaran pada peluang. Unduh lembar dinamis untuk memeriksa Kode Produk APN dan Penawaran IDs untuk ditambahkan pada template excel massal.
 - Siapkan file Excel untuk diimpor: Isi semua informasi di bidang wajib yang disorot dengan warna kuning. Ada kotak yang dipandu yang muncul dengan mengklik sel. Mereka mendukung Anda melalui proses untuk memasukkan informasi yang benar. Beberapa sel memiliki daftar drop-down tempat Anda dapat meninjau dan memilih bidang yang diperlukan.
 - Kolom tambahan diperlukan jika Anda memilih opsi tertentu: Kolom tambahan disorot dalam file Excel dan tercantum dalam tabel.
3. Pilih Berikutnya.
4. Saat template Excel Anda siap, pilih Pilih File, pilih .csv file yang disimpan, lalu pilih Unggah. Jika Anda menerima pesan kesalahan saat menyelesaikan bidang yang hilang, lihat tabel yang menyertainya di bagian ini.
5. Pilih Impor untuk melanjutkan, lalu tunggu pesan konfirmasi. Jika Anda menerima pesan kesalahan, tinjau bagian Kesalahan dalam unggahan massal.
6. Pilih Selesai, dan tutup impor massal untuk kembali ke ACE Pipeline Manager.

Bidang

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Nama pelanggan/perusahaan	• Nama bisa maksimal 80 karakter.
Vertikal industri (nilai daftar pilih)	Nama perusahaan pelanggan:

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
	• Pilih vertikal industri dari daftar pilihan. Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks. • Perlu dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat Lembar nilai yang berisi pemetaan. • Industri Lainnya (diperlukan jika industri vertikal adalah Lainnya) (kolom C). • Bidang yang diperlukan saat Industri Vertikal dipilih adalah Lainnya. • Maksimal 255 karakter. • Pemerintah membutuhkan yang berikut: Apakah kesempatan itu milik NatSec? (kolom D)
Negara (nilai daftar pilih)	Bidang kondisional yang diperlukan: • Perlu dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. • Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks. • Negara bagian/provinsi (nilai daftar pilih) (kolom F). • Ketika negara diatur ke Amerika Serikat, negara bagian/provinsi (kolom F) diperlukan.
Kode Pos	• Bidang khusus untuk kode pos penagihan pelanggan akhir. • Maksimal 20 karakter. • Jika kode pos dimulai dengan nol, format ulang sel menjadi teks. • Perhatikan pada pemformatan menurut masing-masing negara. Lihat tab nilai dan ikuti format kode pos negara yang dipilih. Jika negara Anda tidak memiliki kode pos, biarkan kosong.

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Situs web pelanggan	• Harus domain yang valid. • Tidak ada halaman media sosial yang diizinkan. • Maksimal 255 karakter. • Jika domain berakhir dengan.co, tambahkan garis miring (/) ke akhir (mis., www.domain.co/).
Kebutuhan utama mitra dari AWS	• Diperlukan bidang kondisional. • Harus dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. • Jika Anda memilih Co-Sell, maka Aktivitas Penjualan diperlukan (kolom W).
Judul proyek mitra	• Judul proyek bisa maksimal 60 karakter.
Masalah bisnis pelanggan	• Jelaskan titik sakit pelanggan atau masalah bisnis. Deskripsi harus minimal 20 karakter.
Solusi yang ditawarkan	• Jelaskan solusinya dalam 255 karakter maksimum. Masukkan ID Penawaran untuk solusinya. Jika Anda tidak memiliki ID Penawaran, masukkan Lainnya. Jika Anda memasukkan Lainnya, maka Solusi Lain yang Ditawarkan diperlukan (Kolom M).
Solusi Lain yang Ditawarkan	• Jelaskan solusinya dalam 255 karakter maksimum.
Kasus penggunaan (nilai daftar pilih)	• Harus dipetakan ke kasus penggunaan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. • Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks.
Perkiraan pendapatan berulang bulanan AWS	• Gunakan hanya angka dan tidak ada format khusus. Ingatlah untuk menghitung pendapatan dalam dolar dan menggunakan notasi desimal AS (0,000,00).

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Target tanggal penutupan	- Tanggal mendatang harus dalam mm/dd/yyyyformat. Perbarui pemformatan kolom sebelum dan sesudah menyimpan file.csv. - Saat memformat kolom, jangan gunakan tanda bintang dalam format tanggal karena akan merespons perubahan berdasarkan lokasi dan sistem operasi pengguna. Unduh templat baru, transfer hanya datanya, dan format kolom tanggal peluncuran target menggunakan langkah-langkah di bagian berikutnya.
Jenis peluang	- Pilih dari daftar nilai yang valid hanya untuk menentukan apakah proyek tersebut adalah bisnis baru bersih, pembaruan atau ekspansi. - Jika peluangnya adalah perpanjangan atau ekspansi, Anda dapat menambahkan ID Peluang Induk di Kolom Y
Model pengiriman (nilai daftar pilih)	- Perlu dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. - Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks.
Apakah peluang dari aktivitas pemasaran? (Diperlukan)	- Pilih Ya atau Tidak. Jika Anda memilih Ya, bidang berikut ini wajib: Apakah dana pengembangan pemasaran digunakan ? (diperlukan jika Apakah peluang dari aktivitas pemasaran? diatur ke Ya) (Kolom U). - Jika Anda memilih Ya, bidang berikut juga opsional: - Kampanye Pemasaran AWS (Kolom AK). - Saluran Aktivitas Pemasaran (Kolom AL). - Kasus Penggunaan Aktivitas Pemasaran (Kolom AM). - Harus dipetakan ke pilihan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan.
Kegiatan penjualan	Menjelaskan aktivitas penjualan pelanggan. Ini diperlukan jika Kebutuhan Utama Mitra dari AWS (kolom I) disetel ke Co-Sell.
Pelacakan kompetitif (kolom AI)	Jika Pelacakan Kompetitif diatur ke Lainnya, maka Pesaing Lain (kolom AJ) diperlukan.

Note

Bidang Diperlukan Sekunder (disorot hitam) diperlukan:

1. Jika Industri Vertikal diatur ke Lainnya, vertikal harus ditentukan dalam kolom C.
2. Jika Industri Vertikal diatur ke Pemerintah, bidang berikut diminta: Apakah peluang itu milik NatSec? (kolom D).
3. Jika Negara diatur ke Amerika Serikat, maka Negara Bagian/Provinsi diperlukan (kolom F).
4. Jika Solusi yang ditawarkan disetel ke Lainnya, maka Solusi Lain yang Ditawarkan diperlukan (Kolom M).
5. Jika Anda Memilih Ya untuk Apakah Peluang dari Aktivitas Pemasaran, Apakah Dana Pengembangan Pemasaran Digunakan? diperlukan (kolom U).
6. Jika Kebutuhan Utama Mitra Dari AWS disetel ke Co-Sell, tentukan Aktivitas Penjualan di (kolom W).
7. Jika Pelacakan Kompetitif diatur ke Lainnya, maka Anda harus menentukannya di kolom AJ.
8. Jika template Excel berisi tab Nilai, Anda dapat menggunakannya untuk melengkapi kolom tambahan.

Bidang opsional

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Produk AWS (kolom X)	• Tambahkan kode produk AWS dari file Excel di langkah 1. Jika Anda memiliki beberapa IDs, pisahkan masing-masing dengan titik koma (;).
Telepon pelanggan	• Hanya angka yang diizinkan.
Email pelanggan	• Harus alamat email yang valid.
ID akun AWS	• Harus berupa angka 12 digit. Jika ID dimulai dengan nol, format ulang sel sebagai teks.
Komentar tambahan	• Maksimal 255 karakter.

Nama bidang (wajib)	Deskripsi
Negara bagian/provinsi (nilai daftar pilih)	- Diperlukan bidang kondisional. - Negara bagian adalah bidang wajib ketika negara diatur ke Amerika Serikat. - Jika Anda menyalin data dari file lain, tempelkan sebagai teks.
Alamat jalan dan kota	255 karakter alfanumerik maksimum (masing-masing).
Pelacakan kompetitif (nilai daftar pilih)	- Bidang kondisional yang diperlukan. - Harus dipetakan ke kasus penggunaan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan. - Jika Pesaing Lain (kolom AI) dipilih, kolom AJ diperlukan (maksimum 255 karakter).
Pengembangan pemasaran didanai (nilai daftar pilih)	Harus dipetakan ke kasus penggunaan yang valid. Lihat lembar Nilai untuk pemetaan.
Kontak penjualan utama, nama depan, nama belakang, dan judul	Kontak yang direferensikan di bidang ini termasuk dalam pemberitahuan email terkait peluang.
Telepon kontak utama	Hanya angka yang diizinkan.
Email kontak utama	Harus alamat email yang valid.
Pengidentifikasi unik CRM mitra	Pastikan nilainya unik untuk setiap kesempatan atau biarkan bidang ini kosong sehingga pengguna lain dapat menyimpan dan mengirimkan catatan.

Peluang ekspor

Fungsionalitas Ekspor Massal memungkinkan pengguna untuk mengekspor hingga 1.500 peluang ke dalam file.csv. Referensi AWS Opportunity yang belum diterima tidak akan muncul di ekspor. Untuk menghasilkan file dengan peluang Anda, pilih Peluang Ekspor dari daftar dropdown impor massal.

 Note

Anda akan mengekspor semua peluang yang difilter dalam tampilan yang saat ini dipilih.

Perbarui peluang

Fungsi pembaruan massal dapat mengekspor peluang yang divalidasi secara massal. Fitur ini dirancang agar dapat diskalakan dan memberikan visibilitas setiap keterlibatan.

1. Dari daftar drop-down bulk-action, pilih Update Opportunities.
2. Siapkan peluang yang ingin Anda perbarui dan unduh. Gunakan filter untuk mempersempit ruang lingkup.
3. Pilih Berikutnya.
4. Pilih Unduh file XLS yang Disiapkan untuk menghasilkan dan mengunduh peluang AWS Anda. Akui bahwa ada batas 1.500 peluang yang dapat diunduh.
5. Buka file di Excel, buat perubahan yang diperlukan, dan simpan file sebagai .csv.
6. Pilih Unggah File, pilih file.csv yang disimpan, lalu pilih Perbarui. Jendela popup mengonfirmasi status proses.
7. Konfirmasikan bahwa Anda telah menyiapkan .csv dan siap untuk mengunggahnya, lalu pilih Berikutnya.
8. Pilih file yang Anda siapkan, lalu pilih Unggah File CSV.
9. Anda akan dialihkan ke ACE Pipeline Manager.
10. Ketika pembaruan massal selesai, Anda akan menerima pemberitahuan.

 Note

Untuk meninjau riwayat pembaruan massal Anda dan mendapatkan informasi terperinci, pilih Buka Pembaruan Massal.

Transfer prospek dan kepemilikan peluang

Note

Pemberitahuan yang mengonfirmasi transfer dikirim ke Pengguna Mitra yang mentransfer dan menerima tampilan daftar.

Untuk informasi selengkapnya, lihat Tampilan Daftar dan Membuat Tampilan Daftar Kustom.

1. Arahkan ke tampilan yang ingin Anda transfer (misalnya, Pilih tab Peluang jika Anda ingin mentransfer tampilan daftar khusus untuk Peluang dan pilih tab Leads jika Anda ingin mentransfer tampilan daftar kustom untuk Leads).
2. Pilih panah bawah untuk menampilkan opsi untuk mengedit, mentransfer, dan menghapus. Jika Anda tidak berada dalam tampilan kustom Anda, pilih panah bawah, dan gulir ke tampilan yang Anda inginkan. Untuk menampilkan opsi lebih lanjut, pilih titik vertikal di sebelah kanan tampilan yang diinginkan.
3. Pilih salah satu opsi untuk mentransfer tampilan.
4. Masukkan nama depan atau belakang untuk menemukan pengguna mitra yang ingin Anda terima tampilan daftar.

Note

Pencarian dengan hanya menempelkan email mungkin tidak mengidentifikasi pengguna yang benar. Anda hanya dapat mentransfer prospek dan peluang kepada individu yang telah diberikan akses Pengguna ACE Pipeline Manager.

5. Pilih kontak pengguna mitra untuk mengonfirmasi, lalu pilih Simpan.
6. Saat Anda menerima popup yang mengonfirmasi transfer Anda selesai, pilih Selesai.
7. Anda akan diarahkan ke tampilan utama ACE Pipeline Manager di mana Anda dapat mendownload.csv transfer yang berhasil dan transfer yang gagal.

Untuk memilih daftar peluang untuk ditransfer dari Pipeline Manager

Pengguna dapat memilih hingga 100 prospek atau peluang dalam ACE Pipeline Manager mereka dan mentransfernya ke pengguna aktif lain dalam organisasi mitra mereka (pemimpin aliansi, tim

aliansi, manajer ACE, pengguna ACE). Pengguna dapat mentransfer prospek atau peluang tanpa membuat tampilan khusus. Alliance Leads mempertahankan akses ke semua peluang bahkan setelah tampilan ditransfer.

 Note

Pemberitahuan yang mengonfirmasi transfer dikirim ke kedua pengguna mitra yang mentransfer dan menerima peluang atau prospek.

Hanya peluang dengan atribut berikut yang dapat ditransfer:

Tahap: Prospek, Berkualitas, Validasi Teknis, Validasi Bisnis, Berkomitmen (Tidak Diluncurkan atau Ditutup/Hilang)

Status: Peluang Asal Mitra: Draf, Diperlukan Tindakan, Peluang yang Dirujuk AWS yang Disetujui: Terima untuk Melihat, Hanya Disetujui

Prospek dengan atribut berikut dapat ditransfer:

Tindakan: Perbarui

Untuk mentransfer prospek atau peluang

1. Pilih Transfer Massal dari daftar dropdown Tindakan Massal.
2. Jumlah catatan yang ditransfer ditampilkan.

Note

Jika Anda tidak memilih peluang, semua peluang dalam tampilan daftar ditransfer. Pastikan nomor tersebut sesuai dengan jumlah peluang yang dipilih sehingga Anda tidak secara tidak sengaja mentransfer sejumlah besar peluang.

3. Cari pengguna yang ingin Anda transfer peluang, dan pilih Transfer. Mitra harus memasukkan nama pengguna aktif dalam organisasi mitra mereka di mana mereka ingin mentransfer peluang. Anda dapat berada di salah satu peran berikut: pemimpin aliansi, tim aliansi, manajer ACE, atau pengguna ACE.
4. Anda dialihkan ke ACE Pipeline Manager dan menerima pemberitahuan dengan hasil transfer. Setiap peluang yang tidak ditransfer tetap dalam nama pemilik aslinya.
5. Pilih salah satu tombol untuk mengunduh log transfer peluang.
6. Log kesalahan memberikan ID peluang dan alasan transfer gagal.

Pencarian

Gunakan bilah pencarian pada tab Leads dan Opportunities untuk menemukan catatan dalam tampilan daftar saat ini. Untuk mencari semua catatan, pastikan Anda memilih tampilan daftar yang mencakup semua catatan sebelum mencari. Untuk informasi selengkapnya tentang tampilan daftar, lihat [Tampilan daftar](#).

Riwayat dokumen untuk Panduan Penjualan Pusat Mitra AWS

Tabel berikut menjelaskan rilis dokumentasi untuk AWS Partner Central Documentation.

Perubahan	Deskripsi	Tanggal
Pelepasan fitur peluang multi-mitra	Informasi ditambahkan untuk berbagi dan menerima peluang dengan banyak mitra. Informasi ditambahkan tentang menghubungkan dengan mitra lain.	Desember 4, 2024
Rilis fitur kolaborasi Slack	Instruksi ditambahkan untuk saluran kolaborasi slack.	November 1, 2024
Rilis pertama	Rilis pertama dari AWS Partner Central Sales Guide.	November 2, 2023

Terjemahan disediakan oleh mesin penerjemah. Jika konten terjemahan yang diberikan bertentangan dengan versi bahasa Inggris aslinya, utamakan versi bahasa Inggris.