



Guida alla vendita

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Guida alla vendita

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

I marchi e l'immagine commerciale di Amazon non possono essere utilizzati in relazione a prodotti o servizi che non siano di Amazon, in una qualsiasi modalità che possa causare confusione tra i clienti o in una qualsiasi modalità che denigri o discrediti Amazon. Tutti gli altri marchi non di proprietà di Amazon sono di proprietà delle rispettive aziende, che possono o meno essere associate, collegate o sponsorizzate da Amazon.

Table of Contents

Che cos'è ACE Pipeline Manager?	1
Nozioni di base	2
Termini e condizioni ACE	2
Autorizzazioni	3
Idoneità al programma APN Customer Engagements	3
Conduce	4
Accesso ai lead	4
Stato del lead	4
Accettare un lead	5
Aggiornamento di un lead	5
Convertire un lead in un'opportunità	6
Esportazione della visualizzazione corrente dei lead	6
Trasferimento della proprietà del lead	7
Opportunità	8
AWS fasi di vendita	8
Ruoli di contatto	9
Creare una nuova opportunità	10
Opportunità di clonazione	11
AWS processo di revisione delle opportunità	13
Accettazione delle opportunità	13
Aggiornamento delle fasi successive e della fase di opportunità	14
Trasferimento della proprietà dell'opportunità	15
AWS visibilità sul palco	16
Contatti relativi all'opportunità	16
Creazione di un canale di collaborazione	18
Condivisione di opportunità con più partner	19
Collegamenti con i partner	20
Trovare e entrare in contatto con i partner	20
Gestione delle connessioni	21
Visualizzazioni a elenco e selettore di colonne	23
Visualizzazioni a elenco	23
Visualizzazioni dell'elenco dei lead	23
Visualizzazioni dell'elenco delle opportunità	25
Selettore di colonne	28

Azioni in blocco 29

 Trasferisci la proprietà dei lead e delle opportunità 36

Cerca 39

Cronologia dei documenti 40

..... xli

Che cos'è ACE Pipeline Manager?

[L'APN Customer Engagements Program \(ACE\) Pipeline Manager è un vantaggio esclusivo per i partecipanti al programma APN Customer Engagements AWS Partner.](#) ACE Pipeline Manager offre una AWS Partner gestione completa della propria pipeline di AWS clienti, permettendo la collaborazione congiunta nell'ambito di tali impegni. AWS Questa guida spiega come utilizzare ACE Pipeline Manager e fornisce le competenze necessarie per favorire il successo del coinvolgimento dei clienti. AWS

Nozioni di base

Questa sezione descrive cosa devi fare prima di utilizzare ACE Pipeline Manager e le sue caratteristiche principali, accessibili dal menu Sell in AWS Partner Central.

Argomenti

- [Termini e condizioni ACE](#)
- [Autorizzazioni](#)
- [Idoneità al programma APN Customer Engagements](#)

Termini e condizioni ACE

Prima di partecipare al programma ACE, l'Alliance Lead della tua organizzazione deve accedere ad AWS Partner Central e accettare i termini e le condizioni di ACE.

Per accettare i termini e le condizioni di ACE

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo principale dell'alleanza.
2. Scegli Vendi nella barra dei menu in alto.
3. Leggi i termini e le condizioni e scegli Accetta.

Note

Dopo aver accettato i termini e le condizioni, solo il leader dell'alleanza può accedere ad ACE Pipeline Manager. Il responsabile dell'alleanza può assegnare le autorizzazioni ad ACE Pipeline Manager ad altri utenti di AWS Partner Central. Per ulteriori informazioni, consulta [Autorizzazioni](#)

Per consultare i termini e le condizioni di ACE

1. In AWS Partner Central, nella sezione AWS Partner Path, scegli View Scorecard.
2. Scegli Dettagli aggiuntivi.
3. Scegli la data di accettazione dei termini del programma ACE.

Autorizzazioni

ACE Pipeline Manager è basato sulle autorizzazioni. Una volta accettati i termini e le condizioni di ACE, solo il leader dell'alleanza avrà accesso ad ACE Pipeline Manager e dovrà abilitare le autorizzazioni per gli altri utenti di AWS Partner Central.

Il responsabile dell'alleanza o un utente del team dell'alleanza può assegnare le autorizzazioni utente ACE o ACE manager. L'attivazione completa delle autorizzazioni dopo l'assegnazione può richiedere fino a un'ora.

Il ruolo utente ACE può essere assegnato a un numero illimitato di utenti e fornisce agli utenti l'accesso per visualizzare e gestire le opportunità inviate da loro stessi e ai lead e alle opportunità di cui sono proprietari.

Il ruolo di responsabile ACE può essere assegnato a un massimo di 20 utenti e fornisce agli utenti l'accesso alla visualizzazione e alla gestione delle opportunità inviate da qualsiasi utente partner e l'accesso a tutti i lead e le opportunità condivise da AWS.

Gli utenti disponibili sono persone della tua azienda con un account AWS Partner Central attivo. Per consentire ai nuovi utenti di creare un account AWS Partner Central, indirizzali a [Sign up for APN](#).

Per assegnare ruoli di utente o responsabile ACE

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo di Alliance Lead o Alliance Team.
2. Scegli La mia azienda, Gestione utenti.
3. Scegli Gestisci gli utenti di ACE Pipeline Manager.
4. Scegliete un utente dall'elenco Utenti disponibili.
5. Scegli Make ACE user o Make ACE manager.
6. Nella finestra di dialogo Aggiorna ruolo utente, scegliete OK.

Idoneità al programma APN Customer Engagements

[Per i requisiti necessari per AWS Partner poter ricevere lead e opportunità, consulta APN Customer Engagements.](#)

Conduce

Nella scheda Leads di ACE Pipeline Manager, puoi accettare e aggiornare i lead e convertire i lead in opportunità.

Argomenti

- [Accesso ai lead](#)
- [Stato del lead](#)
- [Accettare un lead](#)
- [Aggiornamento di un lead](#)
- [Convertire un lead in un'opportunità](#)
- [Esportazione della visualizzazione corrente dei lead](#)
- [Trasferimento della proprietà del lead](#)

Accesso ai lead

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Dalla barra dei menu in alto, scegli Sell, Leads Management. Nella pagina ACE Pipeline Manager, nella scheda Leads puoi accettare, gestire e riportare gli aggiornamenti sulle interazioni con i lead condivise AWS e convertire le interazioni con i lead in opportunità.

Note

Solo i lead di Alliance possono visualizzare i lead di Solutions Finder. AWS Partner Gli utenti con i ruoli di responsabile dell'alleanza, team dell'alleanza e responsabile ACE ricevono messaggi automatici quando viene generato un lead tramite la loro lista di AWS Partner Solutions Finder.

Stato del lead

I lead possono avere lo stato seguente:

Stato del lead	Descrizione
Open (Apertura)	Il lead è stato accettato dal partner ma non è stato effettuato alcun contatto con il cliente.
Ricerca	Il lead viene esaminato dal partner per comprendere le esigenze del cliente e il caso d'uso.
Qualificato	Il team addetto all'account del partner che ha collaborato con il prospect/end customer to discuss viability, understand requirements, etc. Prospect/end cliente ha convenuto che l'opportunità è reale, interessante e può risolvere un'esigenza aziendale o tecnica.
Squalificato	Il lead non può essere legato a un'opportunità.

Accettare un lead

AWS Partner I lead hanno la possibilità di accettare o rifiutare gli incarichi di lead in arrivo. È necessario accettare un lead in arrivo prima di poter visualizzare tutti i dettagli del lead, comprese le informazioni di contatto.

1. Nella scheda Lead, per Tutte le interazioni con i clienti, seleziona Lead in attesa di accettazione.
2. Scegli la riga del lead che desideri accettare.
3. Nella colonna Azione, scegli Accetta.

Aggiornamento di un lead

1. Nella scheda Lead, seleziona la riga del lead che desideri aggiornare.
2. Nella colonna Azione, scegli Aggiorna.
3. Nella pagina dei dettagli dei lead, scegli Modifica.
4. Modifica i dettagli del lead e scegli Salva.

Convertire un lead in un'opportunità

Nella scheda Lead, puoi convertire i lead qualificati in opportunità per ricevere AWS convalida e supporto.

1. Nella scheda Lead, seleziona la riga del lead qualificato che desideri convertire.
2. Nella colonna Azione, scegli Aggiorna.
3. Nella pagina dei dettagli dei lead, scegli Converti.
4. Nella finestra di dialogo di conferma, scegli OK.
5. Completa i cinque passaggi del modulo Crea opportunità.
6. Nella pagina Rivedi e crea, scegli Salva e invia.
7. Scegli Torna a Opportunity Dashboard. Nella scheda Opportunità, la nuova opportunità viene visualizzata con lo stato Inviata.

Esportazione della visualizzazione corrente dei lead

È possibile esportare la visualizzazione corrente dei lead come file CSV. Nella scheda Lead, scegli Azioni in blocco, Esporta la visualizzazione dei lead correnti.

Note

Per visualizzare tutte le informazioni disponibili sui lead, assicurati che tutti i lead siano accettati. Per ulteriori informazioni, vedi [Accettare un lead](#).

Trasferimento della proprietà del lead

Gli utenti partner possono trasferire la proprietà dei lead in ACE Pipeline Manager a un altro utente attivo nella propria organizzazione partner che soddisfi i seguenti criteri:

- L'utente deve disporre delle autorizzazioni per ACE Pipeline Manager. Per ulteriori informazioni, vedi [Autorizzazioni](#).
- L'utente deve avere il ruolo di responsabile dell'alleanza, del team dell'alleanza, del responsabile ACE o del ruolo utente ACE.

1. Nella scheda Lead, scegli il lead che desideri trasferire.
2. Scegli Azioni in blocco, Trasferisci lead.
3. Inserisci il nome dell'utente a cui desideri effettuare il trasferimento.
4. Scegli Save (Salva).

Note

Per trasferire i lead in blocco, consulta [Azioni in blocco](#)

Opportunità

Le opportunità possono essere aggiunte singolarmente o tramite importazione in [blocco](#). Ci AWS Partner invitiamo a presentare le opportunità nelle prime fasi del ciclo di vendita, dopo il completamento della fase di scoperta, una volta che l'opportunità ha raggiunto uno stadio pari Qualified o superiore.

Note

Solo il leader dell'alleanza, il team dell'alleanza e il responsabile ACE hanno una visione completa delle opportunità. Le persone a cui è stato concesso l'accesso ad ACE Pipeline Manager possono visualizzare le opportunità che presentano.

Argomenti

- [AWS fasi di vendita](#)
- [Ruoli di contatto](#)
- [Creare una nuova opportunità](#)
- [Opportunità di clonazione](#)
- [AWS processo di revisione delle opportunità](#)
- [Accettazione delle opportunità](#)
- [Aggiornamento delle fasi successive e della fase di opportunità](#)
- [Trasferimento della proprietà dell'opportunità](#)
- [AWS visibilità sul palco](#)
- [Contatti relativi all'opportunità](#)
- [Creazione di un canale di collaborazione su Slack](#)
- [Condivisione di opportunità con più persone AWS Partner](#)

AWS fasi di vendita

Fase	Descrizione
Prospect	È stata identificata un'opportunità per i clienti.

Fase	Descrizione
Qualificato	Avete contattato il cliente per discuterne la fattibilità e comprenderne i requisiti. Il cliente ha convenuto che l'opportunità è reale, interessante e può essere utile per soddisfare le principali esigenze aziendali e tecniche.
Validazione tecnica	Il cliente convalida tecnicamente la soluzione utilizzando una combinazione di presentazioni, sessioni di progettazione dell'architettura con l'amministratore di sistema (SA) e AWS Partner altre attività. proof-of-concept
Convalida aziendale	Le parti interessate aziendali hanno comunicato il loro accordo sulla fattibilità finanziaria della soluzione.
Dedicato	Il cliente ha accettato la soluzione e si impegna a passare alla tecnologia, all'architettura e all'economia.
Lanciato	La fatturazione della soluzione è iniziata.
Lost chiuso	Il cliente finale ha scelto un altro provider di servizi cloud o non è pronto a passare alla soluzione.

Ruoli di contatto

La tabella seguente mostra i nomi e i ruoli dei contatti in un'opportunità.

Nome del contatto	Ruolo
AWS Rappresentante di vendita	Il contatto principale del AWS reparto vendite in merito a un'opportunità.
AWS Partner contatto di vendita	Il contatto principale della tua organizzazione per un'opportunità. AWS Le vendite potrebbero contattare questo contatto per quanto riguarda l'opportunità.

Nome del contatto	Ruolo
AWS responsabile dell'account	L' AWS account manager del cliente su un'opportunità.
Partner Development Manager (PDM)	Il AWS contatto principale per AWS Partner s. I Partner Development Manager (PDMs) AWS Partner ci aiutano AWS Partner nel loro percorso e fungono da risorsa chiave.
Responsabile mondiale dello sviluppo dei partner del settore pubblico (WWPS PDM)	Il AWS contatto principale per AWS Partner chi lavora a un'opportunità nel settore pubblico. I Worldwide Public Sector Partner Development Manager (WWPS PDMs) ci aiutano AWS Partner nel loro AWS Partner percorso verso le competenze del settore pubblico.
AWS Partner Success Manager (PSM)	AWS I Partner Success Manager (PSM) collegano i team AWS di vendita direttamente a AWS Partner s. Sono esperti di AWS Partner soluzioni e aiutano a guidare AWS Partner go-to-market le strategie.
AWS Independent Software Vendor Success Manager (ISM)	AWS Independent Software Vendor Success Managers (ISMs) collaborano con. AWS Forniscono assistenza nelle revisioni della pipeline di vendita, nell'abilitazione delle vendite, nella generazione di lead e nella gestione dei lead.

Creare una nuova opportunità

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Scegli Sell, Opportunity Management.
3. Nella pagina Opportunità, scegli Crea.
4. Inserisci i dettagli del cliente e scegli Avanti.

- Tutti i campi sono obbligatori tranne Customer DUNS. Informazioni come il sito web e il codice postale del cliente sono necessarie per allineare l'opportunità agli stakeholder interni.
 - Se accedi a Government for Industry Vertical, assicurati di selezionare un'opzione Informazioni classificate sulla sicurezza nazionale.
5. Inserisci i dettagli del progetto e scegli Avanti.
- Seleziona Co-Sell with AWS se desideri ricevere assistenza AWS alle vendite. Se selezioni Co-Sell with AWS, assicurati di scegliere una o più esigenze specifiche del partner tra le opzioni AWS di co-sell.
 - Per Tipo di opportunità, se esistono contratti esistenti tra il cliente finale e il partner che potrebbero generare entrate incremental, scegli Espansione. Scegli Flat Renewal se non esiste un potenziale di fatturato incrementale. Se selezioni Espansione o Rinnovo fisso, puoi inserire un ID opzionale per l'opportunità genitoriale.
 - AWS I partner di formazione (ATPs) devono inserire il caso Training for Use Case e inserire AWS le entrate derivanti dai kit di AWS formazione per le entrate ricorrenti AWS mensili stimate.
 - Inserisci una data futura per la data di chiusura dell'obiettivo. Non inviare opportunità con lo stato Lanciato o Chiuso e vinto.
 - Se selezioni Sì: proveniente da attività di marketing, assicurati di selezionare Sì o No per i fondi per lo sviluppo del marketing.
6. Inserisci i dettagli opzionali desiderati e scegli Avanti. >
7. Inserisci i dati di contatto opzionali del cliente e scegli Avanti. Per ulteriori informazioni, vedi [Ruoli di contatto](#).
8. Controlla i dettagli dell'opportunità e scegli Salva e invia.

Opportunità di clonazione

È possibile iniziare a creare una nuova opportunità clonando qualsiasi opportunità esistente che non sia in stato di bozza.

1. Nella pagina Opportunità, scegli l'ID dell'opportunità che desideri clonare.
2. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli Clona.
3. Modifica le informazioni necessarie per creare la nuova opportunità.
4. Controlla i dettagli dell'opportunità e scegli Salva e invia.

 Note

Se ricevi un messaggio di errore relativo all'immissione dei dati, puoi modificare e inviare nuovamente l'opportunità.

AWS processo di revisione delle opportunità

AWS effettua una revisione iniziale delle opportunità presentate e può richiedere ulteriori informazioni AWS Partner, in base ai Termini e condizioni di ACE. Se sono necessarie informazioni aggiuntive per una revisione secondaria, gli utenti con i ruoli di responsabile dell'alleanza, team dell'alleanza, responsabile ACE e utente ACE ricevono notifiche e-mail. In ACE Pipeline Manager, nella colonna Stato viene visualizzata l'opzione Azione richiesta per le opportunità che richiedono ulteriori informazioni.

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Scegli Sell, Opportunity Management.
3. Nella sezione Opportunità, scegli Filtro.
4. Nella pagina Filtro, scegli Azione richiesta.
5. Scegli Applica.
6. Scegli la riga dell'Action required opportunità che desideri aggiornare.
7. Scegli l'ID dell'opportunità.
8. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, esamina le osservazioni del team di convalida ACE nella notifica APN Review Reason.
9. Scegli Modifica.
10. Apporta le modifiche richieste e scegli Salva.
11. Scegli Invia.

Accettazione delle opportunità

AWS Partner Gli idonei all'ACE possono ricevere segnalazioni di AWS opportunità. Queste opportunità sono generate dal momento AWS in cui è stato acquisito il consenso per consentire e AWS Partner fornire assistenza con la soluzione o il carico di lavoro proposti. L'Alliance Lead può accedere a tutte le opportunità condivise.

Note

Devi accettare un'opportunità entro cinque giorni lavorativi o verrà rimossa dalla tua visualizzazione in ACE Pipeline Manager. Per visualizzare i dettagli dell'opportunità prima di accettarla, nella pagina Opportunità, scegli l'ID dell'opportunità.

Prima di accettare un'opportunità, hai accesso solo ai seguenti campi:

- Campi relativi all'azienda cliente: Utente finale (nome dell'azienda), Sito Web dell'utente finale, Paese, Codice postale, Settore verticale.
- Campi relativi all'opportunità: tipo di opportunità, caso d'uso, data di creazione, titolo del progetto partner, problema aziendale del cliente, fase successiva, modello di consegna, entrate ricorrenti mensili, data di chiusura prevista, origine del lead, proprietà dell'opportunità.
- AWS campi di contatto: nome ed e-mail del rappresentante di AWS vendita, del proprietario dell'AWS account, del rappresentante Partner Success Manager/ISV Success Manager, Partner Development Manager/Partner Development, WWPS PDM.

Accettare un'opportunità

1. Nella pagina Opportunità, per Tutte le opportunità, scegli Opportunità in attesa di accettazione.
2. Seleziona la casella di controllo dell'opportunità che desideri accettare.
3. Scegliere Accept (Accetta).

Aggiornamento delle fasi successive e della fase di opportunità

Ti consigliamo di aggiornare AWS Partner le opportunità con la visibilità AWS delle vendite con i passaggi successivi in ogni fase di modifica.

Per aggiungere i passaggi successivi

1. Nella pagina Opportunità, scegli la riga dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno stato di. Approved
2. Scegli Opportunity ID.
3. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, in Passaggi successivi, scegli Aggiungi passaggio successivo.
4. Nella pagina Passaggi successivi, inserisci un commento composto da un massimo di 255 caratteri.
5. Scegli Save (Salva).

Per aggiornare la fase di opportunità

1. Nella pagina Opportunità, scegli la riga dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno stato di. **Approved**
2. Scegli Opportunity ID.
3. Nella pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli una fase dall'elenco a discesa **Cambia fase**.

Trasferimento della proprietà dell'opportunità

Gli utenti partner possono trasferire la proprietà delle opportunità in ACE Pipeline Manager a un altro utente attivo nella propria organizzazione partner che soddisfi i seguenti criteri:

- L'utente deve disporre delle autorizzazioni per ACE Pipeline Manager. Per ulteriori informazioni, vedi [Autorizzazioni](#).
- L'utente deve avere il ruolo Alliance Lead, Alliance Team, ACE Manager o ACE User.

1. Nella pagina Opportunità, scegli l'opportunità che desideri trasferire.
2. Scegli Azioni in blocco, Opportunità di trasferimento.
3. Inserisci il nome dell'utente a cui desideri effettuare il trasferimento.
4. Scegli Trasferisci.

Note

Per trasferire opportunità in blocco, consulta. [Azioni in blocco](#)

AWS visibilità sul palco

Quando un'opportunità ha raggiunto la fase terminale (stato Launched o Closed/Lost), AWS Partner deve completare quanto segue:

1. Aggiorna la data di chiusura dell'opportunità.
2. Inserisci un ID AWS account, se applicabile.
3. Aggiorna la fase dell'opportunità.

Se il AWS venditore aggiorna un'opportunità a una fase terminale del suo programma CRM (gestione delle relazioni con i clienti), in ACE Pipeline Manager verranno visualizzati tre nuovi campi per l'opportunità:

- AWS Fase
- AWS Data di chiusura
- AWS Motivo chiuso/smarrito

Per visualizzare i campi AWS Fase, Data di AWS chiusura e Motivo AWS chiuso/smarrito

1. Nella pagina Opportunità, fai clic sull'ID dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno status di. Approved
2. Scegli la scheda Dettagli aggiuntivi.

Le modifiche alla data di AWS chiusura nella scheda Dettagli aggiuntivi non influiscono sulla data di chiusura prevista nella scheda Dettagli del progetto. Le modifiche apportate a AWS Stage nella scheda Dettagli aggiuntivi non influiscono su Stage nella sezione Panoramica della pagina dei dettagli dell'opportunità.

Contatti relativi all'opportunità

È possibile visualizzare i AWS contatti per qualsiasi opportunità convalidata in ACE Pipeline Manager.

Per visualizzare i contatti relativi alle opportunità

1. Nella pagina Opportunità, scegli la riga dell'opportunità convalidata che desideri aggiornare. Le opportunità convalidate hanno uno stato di `Approved`
2. Scegli **Aggiorna** o il nome dell'azienda del cliente.
3. Scegli la scheda **Contatti**.

Creazione di un canale di collaborazione su Slack

AWS I partner possono richiedere la collaborazione su opportunità strategiche selezionate e di alto valore che richiedono il supporto di AWS co-vendita. L'opportunità idonea deve trovarsi nella fase Qualificata o superiore. Una volta approvata, il partner riceverà una notifica via email con un invito a partecipare al canale Slack designato.

Per inviare una richiesta di collaborazione:

1. Accedi ad AWS Partner Central.
2. Scegli Sell dalla barra di navigazione in alto, quindi scegli Opportunity Management.
3. Da Opportunità, scegli l'ID opportunità per visualizzare i dettagli.
4. Dalla pagina dei dettagli dell'opportunità, scegli la scheda Canali di collaborazione.
5. Scegli Richiedi un canale Slack.
6. Seleziona gli utenti da aggiungere al canale, quindi scegli Aggiungi al canale.

Dopo aver inviato la richiesta, puoi visualizzare lo stato e i dettagli del canale, inclusi i contatti dei partner invitati e lo stato dell'invito.

Quando viene inviata una richiesta di collaborazione, l'AWS account manager dell'opportunità viene avvisato. L'account manager crea quindi il canale Slack, aggiungendo i contatti selezionati e altri membri del team di opportunità pertinenti. Una volta creato il canale, viene inviato un invito via e-mail a tutte le parti invitate.

Per accettare l'invito:

1. Dall'e-mail di invito, scegli Inizia. Slack si aprirà nel tuo browser.
2. Seleziona l'organizzazione associata al tuo invito. L'email che usi per Slack deve corrispondere a quella utilizzata per il tuo account Partner Central.
3. Scegli l'area di lavoro Slack che desideri utilizzare per unirti al canale.
4. Scegli Unisciti al canale.

Disattivazione e abbandono di un canale:

- I partner possono disattivare i futuri inviti Slack selezionando Disattiva tutti gli inviti dal primo messaggio aggiunto nel canale.

- Per abbandonare un canale, scegli il nome del canale nell'intestazione della conversazione per visualizzare le informazioni sul canale. Quindi, scegli Abbandona il canale dalle opzioni del canale. In alternativa, puoi scegliere Lascia il canale dal primo messaggio aggiunto.

Condivisione di opportunità con più persone AWS Partner

AWS I partner possono condividere e collaborare sulle opportunità con altri AWS Partner.

Note

È necessario disporre di una connessione partner attiva per condividere un'opportunità. Per ulteriori informazioni, consulta [Collegamenti con i partner](#).

Per condividere un'opportunità con un altro partner:

1. Accedi ad AWS Partner Central.
2. Dalla barra di navigazione in alto, scegli Vendi, quindi scegli Opportunity Management.
3. Da Opportunità, seleziona l'ID opportunità e scegli Condividi con i partner. In alternativa, puoi anche scegliere Condividi con i partner dalla pagina dei dettagli dell'opportunità.
4. Inserisci i dettagli da condividere con i partner che collaborano, quindi aggiungi i partner con cui desideri condividere l'opportunità. Puoi aggiungere nove partner all'invito.
5. Scegli Condividi opportunità.

Per accettare un invito a collaborare su un'opportunità:

1. Dalla navigazione Vendi, scegli Opportunità con più partner, quindi scegli Inviti.
2. Scegli l'ID dell'invito per visualizzare la pagina dei dettagli.
3. Dalla pagina dei dettagli dell'invito, scegli Accetta l'invito o Rifiuta l'invito.

Collegamenti con i partner

Puoi scoprire altri AWS Partner utenti con cui connetterti e collaborare accedendo alla sezione Connessioni partner. Dopo esserti connesso con altri partner, puoi gestire le tue connessioni dalla stessa pagina. È necessaria una connessione esistente per collaborare insieme a un'opportunità con più partner.

Note

Solo AWS Partner chi ha collegato il proprio account AWS Partner Central al proprio Marketplace AWS account può utilizzare le connessioni Partner. Puoi usarne uno qualsiasi Account AWS per completare il processo di collegamento. Per ulteriori informazioni, consulta [Collegamento degli account AWS Partner Central agli account Marketplace AWS venditore](#).

Per accedere alle connessioni dei partner:

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Dalla barra di navigazione in alto, scegli Connessioni partner.

Puoi usare Trova e connettiti per scoprire altri AWS Partner utenti e inviare richieste di connessione. Usa Gestisci le connessioni dei partner per rispondere agli inviti di connessione e gestire le connessioni attive.

Argomenti

- [Trovare e entrare in contatto con i partner](#)
- [Gestione delle connessioni](#)

Trovare e entrare in contatto con i partner

Da Trova e connetti, puoi cercare partner con cui connetterti utilizzando il Partner finder o le connessioni consigliate dall'intelligenza artificiale. Utilizza i criteri di ricerca forniti in Partner finder per affinare la ricerca e trovare partner allineati. Le connessioni consigliate dall'intelligenza artificiale ti forniscono suggerimenti in base al tuo profilo e alle opportunità aperte.

Per inviare una richiesta di connessione:

1. Quando hai trovato un partner con cui connetterti, scegli il menu delle opzioni nella sua scheda informativa.
2. Scegli Invia richiesta di connessione.
3. Nella modalità Invia richiesta di connessione, inserisci la tua presentazione in Messaggio al partner e scegli Invia richiesta di connessione.

The screenshot shows the AWS Partner Central interface for a partner named nMea3. The partner's name is at the top left. To the right, there is a menu icon (three dots) with a callout box containing two options: 'View profile' and 'Send connection request'. The 'Send connection request' option is highlighted with a red circle and the number 2. Below the partner name, there is a 'Description' section with the text: 'CompanyX provides consulting services related to cloud computing, IT automation, DevOps, web scalability, training and monitoring.' Below the description, there are four sections: 'Industry' (Software & Internet), 'Solution type' (Consulting Services), 'AWS competencies' (empty), and 'Partner program' (empty). At the bottom, there are two sections: 'Partner path' (SI) and 'Connection status' (Open to connection).

nMea3

View profile

Send connection request

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

Connessioni con i partner: invia una richiesta di connessione

Gestione delle connessioni

Da Gestisci le connessioni dei partner, puoi gestire le connessioni partner esistenti e le richieste di connessione in entrata e in uscita.

Per rispondere a una richiesta di connessione:

È possibile rispondere a qualsiasi richiesta di connessione con lo stato Richiesta impostato su Risposta in sospeso.

1. In Richieste di connessione, seleziona una connessione. In alternativa, puoi scegliere l'ID di connessione per visualizzare i dettagli e rispondere.
2. Scegli Accetta o Rifiuta.

Le richieste di connessione possono avere i seguenti stati:

- Risposta in sospeso: in attesa di una risposta dal destinatario.
- Annullata: il mittente ha annullato la richiesta.
- Rifiutata: il destinatario ha rifiutato la richiesta.

Per terminare una connessione:

Se non desideri più essere connesso a un partner, puoi terminare la connessione.

1. Seleziona il partner con cui non desideri più essere connesso. In alternativa, puoi anche scegliere il partner per visualizzare i dettagli.
2. Scegli Termina connessione.

Le tue connessioni possono avere i seguenti stati:

- Connesso: questa connessione è attiva e puoi condividere opportunità con questo partner.
- Non connesso: questa connessione è terminata e non è più possibile condividere opportunità con questo partner. Entrambi i partner possono terminare una connessione.

Visualizzazioni a elenco e selettore di colonne

Utilizza le visualizzazioni a elenco e i selettori di colonne nelle schede Leads e Opportunities per personalizzare le visualizzazioni.

Argomenti

- [Visualizzazioni a elenco](#)
- [Selettore di colonne](#)

Visualizzazioni a elenco

Per impostazione predefinita, vengono visualizzati Tutti i contatti con i clienti e Tutte le opportunità vengono visualizzati per le opportunità. Scegli il selettore All Customer Engagements o All Opportunities per scegliere altre visualizzazioni di elenco preimpostate. Oltre alle visualizzazioni a elenco preimpostate, puoi creare visualizzazioni elenco personalizzate per lead e opportunità che includono filtri a tua scelta.

Visualizzazioni dell'elenco dei lead

Etichetta	Descrizione
Lead in attesa di accettazione	I lead condivisi da AWS chi ha condiviso non sono stati accettati o rifiutati.
Lead aperti	Lead con stato Aperto che sono stati accettati.
Lead qualificati	Leader nello status Qualificato.
Lead squalificati	Partecipa allo stato Squalificato.
Leader nella ricerca	Dirige Status Research.
Lead segnalati	Lead che hai segnalato per un follow-up.
Partner Solution Finder è responsabile	Lead generati dal tuo elenco di AWS Partner Solutions Finder Directory.

Etichetta	Descrizione
Lead con campagne	Lead generati dalle attività AWS di marketing (ad esempio, webinar di servizio).
Condiviso da AWS negli ultimi 7 giorni	Lead condivisi da AWS negli ultimi 7 giorni.
Condiviso da AWS questo trimestre	Lead condivisi entro AWS questo trimestre.
La data dell'ultimo aggiornamento fornito supera le 2 settimane	Lead che non sono stati modificati e aggiornati nelle due settimane precedenti.

Visualizzazioni dell'elenco delle opportunità

Etichetta	Descrizione
Tutte le interazioni con i clienti	Tutte le opportunità che hai inviato e da cui sono state condivise. AWS
Bozze di opportunità	Tutte le opportunità che hai creato, però, non sono state completate e inviate.
Opportunità in esame	Tutte le opportunità che hai inviato e che sono state esaminate da AWS.
Opportunità aperte convalidate	Tutte le opportunità che hai inviato e che sono state convalidate entro AWS sono in una fase di vendita aperta (non lanciata o chiusa).
Opportunità impegnate	Tutte le opportunità che hai creato o con cui sei stato condiviso AWS sono in fase Impegnata.
Chiusura questo mese	Tutte le opportunità che hai creato che hanno una data di scadenza questo mese.
Opportunità lanciate	Tutte le opportunità che hai creato o con cui sei stato condiviso AWS sono in fase Launched.
Opportunità in attesa di accettazione	Le opportunità condivise sono AWS in attesa di accettazione o rifiuto.
Opportunità segnalate dai partner	Tutte le opportunità che hai inviato e che sono state convalidate da AWS.
AWS opportunità segnalate	Opportunità accettate condivise da AWS.
Opportunità segnalate	Tutte le opportunità che hai segnalato per un follow-up.
Condiviso da AWS negli ultimi 7 giorni	Opportunità condivise da AWS negli ultimi 7 giorni.

Etichetta	Descrizione
Condiviso entro AWS questo trimestre	Opportunità condivise AWS nel AWS trimestre esistente (gennaio-marzo, aprile-giugno, luglio-settembre, ottobre-dicembre).
La data dell'ultimo aggiornamento fornito supera le 2 settimane	Tutte le opportunità prive di modifiche e aggiornamenti nelle 2 settimane precedenti.
Inviato AWS negli ultimi 7 giorni	Tutte le opportunità presentate AWS negli ultimi 7 giorni.
Inviato a AWS questo trimestre	Tutte le opportunità presentate in AWS questo trimestre.

Creazione di una visualizzazione elenco personalizzata

1. Nelle schede Leads o Opportunities di ACE Pipeline Manager, scegli il selettore di visualizzazione ad elenco.
2. Scegli Crea nuova visualizzazione.
3. Nella pagina Crea nuova visualizzazione, inserisci un nome di visualizzazione.
4. Per aggiungere un filtro, scegli un campo, completa i parametri del filtro e scegli Aggiungi filtro. AWS Partner s può aggiungere più filtri.
5. Scegli Save (Salva).

Per modificare una visualizzazione personalizzata dell'elenco dei lead

1. Nella scheda Lead o Opportunità, scegli la visualizzazione a elenco che desideri modificare.
2. Scegli il nome della visualizzazione dell'elenco.
3. Scegli Modifica visualizzazione.
4. Se necessario, modificate il nome e i filtri della vista.
5. Scegli Save (Salva).

Per eliminare una visualizzazione personalizzata dell'elenco dei lead

1. Nella scheda Lead o Opportunità, scegli la visualizzazione a elenco che desideri modificare.
2. Scegli il nome della visualizzazione dell'elenco.
3. Scegli Elimina visualizzazione.

Per modificare una visualizzazione personalizzata dell'elenco delle opportunità

1. Nella scheda Lead o Opportunità, scegli la visualizzazione a elenco che desideri modificare.
2. A sinistra dell'icona delle impostazioni, scegli l'icona Modifica visualizzazione.
3. Se necessario, modificate il nome e i filtri della vista.
4. Scegli Save (Salva).

Per eliminare una visualizzazione personalizzata dell'elenco di opportunità

1. Nella scheda Lead o Opportunità, scegli la visualizzazione a elenco che desideri eliminare.

2. In ACE Pipeline Manager, scegli l'icona della tabella.
3. Scegliete Elimina visualizzazione.

Selettore di colonne

Scegli l'icona a forma di ingranaggio Column Picker nelle schede Lead o Opportunità per selezionare le colonne che desideri visualizzare nell'elenco.

Azioni in blocco

1. Per caricare opportunità in blocco, scegli l'elenco a discesa per le azioni in blocco e seleziona **Importa opportunità**. Ai partner viene fornita una panoramica dei passaggi chiave coinvolti.
2. Scegli **Start import** (Avvia importazione). Gli utenti devono completare i seguenti passaggi di download e preparazione del file CSV per l'importazione prima di caricare i file:
 - Scarica sempre il modello Excel più recente: la data dell'ultimo aggiornamento del modello verrà visualizzata per garantire la massima trasparenza agli utenti. Nota: è responsabilità dell'utente assicurarsi che per il caricamento venga utilizzata la versione più recente del modello.
 - Nuove modifiche: consulta la nuova sezione «Prodotti e offerte» per indicazioni su come allegare prodotti e offerte alle opportunità. Scarica il foglio dinamico per controllare i codici di prodotto e le offerte APN IDs da aggiungere al modello excel collettivo.
 - Prepara il file Excel per l'importazione: compila tutte le informazioni nei campi obbligatori evidenziati in giallo. Ci sono delle caselle guidate che appaiono facendo clic sulla cella. Ti supportano durante tutto il processo per inserire le informazioni corrette. Alcune celle dispongono di elenchi a discesa in cui è possibile esaminare e scegliere i campi obbligatori.
 - Se si selezionano determinate opzioni, sono necessarie colonne aggiuntive: Le colonne aggiuntive vengono evidenziate nel file Excel ed elencate nella tabella.
3. Scegli **Next** (Successivo).
4. Quando il modello Excel è pronto, scegli **Seleziona file**, seleziona il `.csv` file salvato, quindi scegli **Carica**. Se ricevi un messaggio di errore durante la risoluzione dei campi mancanti, consulta le tabelle allegate in questa sezione.
5. Scegli **Importa** per continuare, quindi attendi il messaggio di conferma. Se ricevi un messaggio di errore, consulta la sezione **Errori nel caricamento collettivo**.
6. Scegliete **Fine** e chiudete l'importazione in blocco per tornare a ACE Pipeline Manager.

Campi

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Nome cliente/azienda	Il nome può contenere al massimo 80 caratteri.
Settore verticale (valore della lista di selezione)	Nome dell'azienda cliente:

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
	• Scegli un settore verticale dall'elenco di selezione. Se copi dati da un altro file, incollali come testo. • Deve essere mappato a una selezione valida. Fare riferimento alla scheda Valori contenente la mappatura. • Settore Altro (obbligatorio se il settore verticale è Altro) (colonna C). • Campo obbligatorio quando è selezionato Industry Vertical è Altro. • Massimo 255 caratteri. • Il governo richiede quanto segue: L'opportunità appartiene a NatSec? (colonna D)
Paese (valore della lista di selezione)	Campi condizionali obbligatori: • Deve essere mappato a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se copi dati da un altro file, incollali come testo. • Stato/provincia (valore della lista di selezione) (colonna F). • Quando il Paese è impostato su Stati Uniti d'America, è obbligatorio lo stato/provincia (colonna F).
Codice postale	• Il campo è specifico del codice postale di fatturazione del cliente finale. • Massimo 20 caratteri. • Se il codice postale inizia con zero, riformatta la cella come testo. • Attenzione alla formattazione in base a ciascun paese. Fai riferimento alla scheda dei valori e segui il formato del codice postale del paese selezionato. Se il tuo paese non ha un codice postale, lascialo vuoto.

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Sito web del cliente	• Deve essere un dominio valido. • Non sono ammesse pagine di social media. • Massimo 255 caratteri. • Se il dominio termina con .co, aggiungi una barra (/) alla fine (ad esempio, www.domain.co/).
Le esigenze primarie dei partner secondo AWS	• Campo condizionale obbligatorio. • Deve corrispondere a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se si seleziona Co-Sell, sono obbligatorie le attività di vendita (colonna W).
Titolo del progetto partner	• Il titolo del progetto può contenere al massimo 60 caratteri.
Problema aziendale con il cliente	• Descrivi il punto debole o il problema aziendale del cliente. La descrizione deve contenere almeno 20 caratteri.
Soluzione offerta	• Descrivi la soluzione in un massimo di 255 caratteri. Inserisci l'ID dell'offerta per la soluzione. Se non disponi di un ID dell'offerta, inserisci Altro. Se inserisci Altro, è richiesta l'opzione Altra soluzione offerta (colonna M).
Altra soluzione offerta	• Descrivi la soluzione in un massimo di 255 caratteri.
Caso d'uso (valore della lista di selezione)	• Deve corrispondere a un caso d'uso valido. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se copi dati da un altro file, incollali come testo.
Entrate ricorrenti mensili stimate di AWS	• Usa solo numeri e nessuna formattazione speciale. Ricorda di contare i ricavi in dollari e di utilizzare la notazione decimale statunitense (0,000,00).

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Data di chiusura prevista	• La data futura deve essere in mm/dd/yyyy formato. Aggiorna la formattazione delle colonne prima e dopo il salvataggio del file.csv. • Durante la formattazione della colonna, non utilizzare asterischi nel formato della data perché risponderà alle modifiche in base alla posizione e al sistema operativo dell'utente. Scarica un nuovo modello, trasferisci solo i relativi dati e formatta la colonna della data di lancio della destinazione seguendo i passaggi indicati nella sezione successiva.
Tipo di opportunità	• Seleziona dall'elenco di valori validi solo per specificare se il progetto riguarda una nuova attività netta, un rinnovo o un'espansione. • Se l'opportunità è un rinnovo o un'espansione, puoi aggiungere l'ID dell'opportunità principale nella colonna Y
Modello di consegna (valore della lista di prelievo)	• Deve essere mappato a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. • Se copi dati da un altro file, incollali come testo.
L'opportunità deriva dall'attività di marketing? (richiesto)	• Scegli Sì o No. Se scegli Sì, il seguente campo è obbligatorio: Sono stati utilizzati fondi per lo sviluppo del marketing? (obbligatorio se L'opportunità deriva da un'attività di marketing? è impostato su Sì) (Colonna U). • Se scegli Sì, anche i seguenti campi sono facoltativi: • Campagna di marketing AWS (colonna AK). • Canale di attività di marketing (colonna AL). • Caso d'uso dell'attività di marketing (colonna AM). • Deve corrispondere a una selezione valida. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori.
Attività di vendita	Descrive le attività di vendita del cliente. Questo è necessario se Partner Primary Need di AWS (colonna I) è impostato su Co-Sell.

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Monitoraggio della concorrenza (colonna AI)	Se il monitoraggio della concorrenza è impostato su Altro, è necessario l'opzione Altri concorrenti (colonna AJ).

Note

I campi obbligatori secondari (evidenziati in nero) sono obbligatori:

1. Se Industry Vertical è impostato su Altro, la verticale deve essere specificata nella colonna C.
2. Se Industry Vertical è impostato su Government, viene richiesto il seguente campo:
L'opportunità appartiene a NatSec? (colonna D).
3. Se Paese è impostato su Stati Uniti d'America, è obbligatorio Stato/provincia (colonna F).
4. Se Soluzione offerta è impostata su Altro, è necessario Altra soluzione offerta (colonna M).
5. Se hai scelto Sì per Opportunità derivante dall'attività di marketing, sono stati utilizzati i fondi per lo sviluppo del marketing? è obbligatorio (colonna U).
6. Se Partner Primary Need From AWS è impostato su Co-Sell, specifica le attività di vendita in (colonna W).
7. Se Competitive Tracking è impostato su Altro, devi specificarlo nella colonna AJ.
8. Se il modello Excel contiene una scheda Valori, è possibile utilizzarla per completare le colonne aggiuntive.

Campi facoltativi

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Prodotti AWS (colonna X)	• Aggiungi il codice del prodotto AWS dal file Excel nel passaggio 1. Se ne hai più di uno IDs, separali con un punto e virgola (;).
Telefono del cliente	• Sono consentiti solo numeri.

Nome del campo (obbligatorio)	Descrizione
Email del cliente	Deve essere un indirizzo email valido.
ID account AWS	Deve essere un numero di 12 cifre. Se l'ID inizia con zero, riformatta la cella come testo.
Commenti aggiuntivi	Massimo 255 caratteri.
Stato/provincia (valore della lista di selezione)	- Campo condizionale obbligatorio. - Lo stato è un campo obbligatorio quando il paese è impostato su Stati Uniti d'America. - Se copi dati da un altro file, incollali come testo.
Indirizzo e città	Massimo 255 caratteri alfanumerici (ciascuno).
Monitoraggio della concorrenza (valore della lista di selezione)	- Campi condizionali obbligatori. - Deve corrispondere a un caso d'uso valido. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori. - Se è selezionata la voce Altri concorrenti (colonna AI), è richiesta la colonna AJ (massimo 255 caratteri).
Finanziato per lo sviluppo del marketing (valore della lista di selezione)	Deve corrispondere a un caso d'uso valido. Per la mappatura, fare riferimento alla scheda Valori.
Contatto di vendita principale, nome, cognome e titolo	Il contatto a cui si fa riferimento in questo campo è incluso nelle notifiche e-mail relative alle opportunità.
Telefono di contatto principale	Sono consentiti solo numeri.
Email di contatto principale	Deve essere un indirizzo email valido.
Identificatore univoco Partner CRM	Assicurati che il valore sia unico per ogni opportunità o lascia vuoto questo campo in modo che altri utenti possano salvare e inviare i record.

Opportunità di esportazione

La funzionalità Bulk Export consente a un utente di esportare fino a 1.500 opportunità in un file.csv. I referral di AWS Opportunity che non sono stati accettati non verranno visualizzati nell'esportazione. Per generare un file con le tue opportunità, scegli Export Opportunities dall'elenco a discesa per l'importazione in blocco.

Note

Esporterai tutte le opportunità filtrate nella visualizzazione attualmente selezionata.

Aggiorna le opportunità

La funzione di aggiornamento in blocco può esportare opportunità convalidate in blocco. Questa funzionalità è progettata per essere scalabile e fornire visibilità di ogni intervento.

1. Dall'elenco a discesa delle azioni collettive, scegli Aggiorna opportunità.
2. Prepara le opportunità che desideri aggiornare e scaricare. Usa i filtri per restringere l'ambito.
3. Scegli Next (Successivo).
4. Scegli Scarica il file XLS preparato per generare e scaricare le tue opportunità AWS. Tieni presente che esiste un limite di 1.500 opportunità che possono essere scaricate.
5. Apri il file in Excel, apporta le modifiche necessarie e salva il file in formato.csv.
6. Scegli Carica file, scegli il file.csv salvato, quindi scegli Aggiorna. Una finestra popup conferma lo stato del processo.
7. Conferma di aver preparato il file.csv e di essere pronto per caricarlo, quindi scegli Avanti.
8. Scegli il file che hai preparato, quindi scegli Carica file CSV.
9. Verrai reindirizzato a ACE Pipeline Manager.
10. Al termine dell'aggiornamento collettivo, riceverai una notifica.

Note

Per rivedere la cronologia degli aggiornamenti in blocco e ottenere informazioni dettagliate, scegli Vai agli aggiornamenti in blocco.

Trasferisci la proprietà dei lead e delle opportunità

Note

Una notifica di conferma del trasferimento viene inviata sia agli utenti partner che trasferiscono che a quelli che ricevono la visualizzazione dell'elenco.

Per ulteriori informazioni, consulta [Visualizzazioni elenco](#) e [Creazione di visualizzazioni elenco personalizzate](#).

1. Passa alla visualizzazione che desideri trasferire (ad esempio, scegli la scheda **Opportunità** se desideri trasferire una visualizzazione elenco personalizzata per **Opportunità** e scegli la scheda **Lead** se desideri trasferire una visualizzazione elenco personalizzata per i **lead**).
2. Scegli la freccia rivolta verso il basso per visualizzare le opzioni di modifica, trasferimento ed eliminazione. Se non sei nella visualizzazione personalizzata, scegli la freccia rivolta verso il basso e scorri fino alla visualizzazione desiderata. Per visualizzare altre opzioni, scegliete i punti verticali a destra della vista desiderata.
3. Scegliete una delle due opzioni per trasferire la vista.
4. Inserisci il nome o il cognome per individuare l'utente partner a cui intendi ricevere la visualizzazione dell'elenco.

Note

La ricerca mediante la sola incolla di un messaggio di posta elettronica potrebbe non identificare l'utente corretto. È possibile trasferire lead e opportunità solo a persone a cui è stato concesso l'accesso utente di ACE Pipeline Manager.

5. Scegli il contatto utente partner per confermare, quindi scegli **Salva**.
6. Quando ricevi un popup che conferma il completamento del trasferimento, scegli **Fine**.
7. Verrai reindirizzato alla visualizzazione principale di ACE Pipeline Manager dove potrai scaricare un .csv dei trasferimenti riusciti e dei trasferimenti non riusciti.

Per scegliere un elenco di opportunità da trasferire da Pipeline Manager

Gli utenti possono selezionare fino a 100 lead o opportunità all'interno del proprio ACE Pipeline Manager e trasferirli a un altro utente attivo all'interno dell'organizzazione partner (responsabile

dell'alleanza, team dell'alleanza, responsabile ACE, utente ACE). Gli utenti possono trasferire lead o opportunità senza creare una visualizzazione personalizzata. Alliance Leads mantiene l'accesso a tutte le opportunità anche dopo il trasferimento di una visualizzazione.

Note

Una notifica che conferma il trasferimento viene inviata sia agli utenti partner che trasferiscono che a quelli che ricevono le opportunità o i lead.

È possibile trasferire solo le opportunità con i seguenti attributi:

Fase: potenziale cliente, qualificato, convalida tecnica, convalida aziendale, impegno (non avviato o chiuso/perso)

Stato: Opportunità create dal partner: bozza, azione richiesta, approvata Opportunità segnalate da AWS: solo accettate per visualizzarle, approvate

È possibile trasferire lead con i seguenti attributi:

Azione: aggiornamento

Per trasferire lead o opportunità

1. Scegli Trasferimento in blocco dall'elenco a discesa Azioni in blocco.
2. Viene visualizzato il numero di record trasferiti.

Note

Se non si sceglie un'opportunità, tutte le opportunità nella visualizzazione a elenco vengono trasferite. Assicurati che il numero corrisponda al numero di opportunità scelte in modo da non trasferire involontariamente un gran numero di opportunità.

3. Cerca l'utente a cui desideri trasferire le opportunità e scegli Trasferisci. Il partner deve inserire il nome di un utente attivo all'interno dell'organizzazione partner in cui desidera trasferire le opportunità. Puoi ricoprire uno dei seguenti ruoli: responsabile dell'alleanza, team dell'alleanza, responsabile ACE o utente ACE.
4. Verrai reindirizzato a ACE Pipeline Manager e riceverai una notifica con il risultato del trasferimento. Tutte le opportunità che non sono state trasferite rimangono a nome del proprietario originale.
5. Scegli uno dei pulsanti per scaricare i registri di trasferimento delle opportunità.
6. Il log degli errori fornisce l'ID dell'opportunità e il motivo del trasferimento non riuscito.

Cerca

Utilizza la barra di ricerca nelle schede Leads e Opportunities per trovare i record nella visualizzazione a elenco corrente. Per cercare tutti i record, assicurati di scegliere una visualizzazione a elenco che includa tutti i record prima di effettuare la ricerca. Per ulteriori informazioni sulle visualizzazioni a elenco, fare riferimento a [Visualizzazioni a elenco](#).

Cronologia dei documenti per la AWS Partner Central Sales Guide

La tabella seguente descrive le versioni della documentazione per AWS Partner Central Documentation.

Modifica	Descrizione	Data
<u>Rilascio di funzionalità di opportunità con più partner</u>	Informazioni aggiunte per condividere e accettare opportunità con più partner. Informazioni aggiunte sulla connessione con altri partner.	4 dicembre 2024
<u>Rilascio della funzionalità di collaborazione su Slack</u>	Istruzioni aggiunte per i canali di collaborazione Slack.	1 novembre 2024
<u>Prima versione</u>	Prima versione della AWS Partner Central Sales Guide.	2 novembre 2023

Le traduzioni sono generate tramite traduzione automatica. In caso di conflitto tra il contenuto di una traduzione e la versione originale in Inglese, quest'ultima prevarrà.