

Reseller Leitfaden für das APN Customer Engagements (ACE)-Programm



TD SYNnex hat diesen Leitfaden für Reseller erstellt, um den Zugang zum ACE-Programm für unsere Partner zu vereinfachen, damit sie von den Mehrwerten des Programmes profitieren.

Was ist das ACE-Programm und wie hilft es APN-Partnern, mit Kunden in Kontakt zu treten?

Das ACE-Programm ermöglicht TD SYNnex-Partnern eine sichere Zusammenarbeit, um erfolgreiche Projekte mit AWS voranzutreiben und die Kundenbeziehungen zu intensivieren.

Im Rahmen des ACE-Programms können Sie Ihre AWS-Pipeline verwalten. Wenn Sie mindestens 10 Opportunities hinzufügen, qualifizieren Sie sich für den Erhalt von AWS-generierten Leads und Opportunities über den ACE-Pipeline-Manager sowie für den Zugriff auf alle Vertriebs- und technischen Support-Ressourcen (z. B. AWS Compete-Ressourcen und AWS Cloud Economics-Ressourcen).

Die im Rahmen des ACE-Programms erworbenen Fähigkeiten können automatisch auf die Kompetenzvalidierung in Bereichen wie Security, DevOps und Gesundheitswesen angerechnet werden. Sie können potenziellen Kunden zeigen, dass Sie eine nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Bereitstellung von Dienstleistungen haben, die sie für ihre spezifische Branche und Anforderungen benötigen.

Von Partnern initiierte Opportunities, die über das APN ACE-Programm eingereicht, validiert und gelauncht werden, sind ab dem Folgemonat für einen Rabatt von 5 % berechtigt (gemäß den Richtlinien des Partner Originated Discounts - POD).

So können Sie sich für das ACE-Programm anmelden

Schritt 1 Anmeldung im AWS-Partnernetzwerk

Wenn Sie Ihr Unternehmen anmelden, registrieren Sie sich als „Alliance Lead“. Füllen Sie das Registrierungsformular für Partner aus. Geben Sie den Namen des Unternehmens, Ihre geschäftliche E-Mail-Adresse und weitere Unternehmensinformationen an. Rufen Sie AWS PartnerCentral auf und melden Sie sich an:

<https://partnercentral.awspartner.com/APNSelfRegister>

Register with AWS Partner Network

Step 1: Become a member (Join APN) - Tell us your business interests and register using your business email address.

Step 2: Company information (Tell us about your company) - Help us understand your company. Provide information about your company and the nature of your company's business.

Step 3: Register Company (Accept terms and conditions) - Register your company by accepting terms and conditions on behalf of your company.

Let's get started

Already have an APN Account? Sign in

Schritt 2 Lesen Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von ACE

Stimmen Sie den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von ACE zu, indem Sie sich bei AWS Partner Central anmelden und zur Registerkarte „My Customers“ (Meine Kunden) navigieren.

<https://partnercentral.awspartner.com/APNLogin>

Sign in to AWS Partner Network

Business Email

Password [Forgot your password?](#)

Sign in to AWS Partner Network

Don't have an account

Join AWS Partner Network

Questions? Visit APN Knowledge Base

© 2020 Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved. Amazon Web Services Home | APN Terms & Conditions

Wenn Sie einen Rückruf von einem Mitglied unseres AWS-Spezialistentteams wünschen, wenden Sie sich an awsgermany@tdsynnex.com



Schritt 3 Einreichen von ACE-Opportunities im ACE Pipeline Manager unter der Registerkarte „Meine Kunden“ in Partner Central

Nachdem Sie eine Opportunity identifiziert haben, bei der Sie AWS einbringen möchten, geben Sie diese in das Portal – ACE Pipeline Manager – ein.

Der ACE Pipeline Manager ist ein Tool für AWS-Partner, mit dem sie die Vorteile des ACE-Programms einfach nutzen können. Er bietet nicht nur eine Selbstbedienungsverwaltung, hinzu kommt eine optimierte und effiziente Möglichkeit, Kunden-Opportunities in wenigen einfachen Schritten an AWS zu übermitteln.

Wie definiert der AWS-Vertrieb die Phasen einer Opportunity?

- **Qualified** – Sie haben mit dem Kunden über die Opportunity gesprochen, die Machbarkeit erörtert, die Anforderungen verstanden und die Entscheidungsträger informiert. Der Kunde hat zugestimmt, dass die Opportunity tatsächlich besteht, von Interesse ist und wichtige geschäftliche/technische Anforderungen erfüllen kann.
- **Technical Validation** – die Lösung wird vom Kunden durch eine Kombination aus Präsentationen, Architekturforschungssitzungen mit SA/Partner oder Proof of Concept-Aktivitäten technisch validiert.
- **Business Validation** – die Stakeholder des Unternehmens haben sich über die finanzielle Tragfähigkeit der Lösung ausgetauscht und geeinigt.
- **Committed** – der Kunde hat der Lösung zugestimmt und ist bereit, in puncto Technologie, Architektur und Wirtschaftlichkeit, Fortschritte zu machen.
- **Launched** – die Fakturierung oder Nutzung der Lösung beginnt.
- **Closed Lost** – die Kunden-Opportunity kam nicht zustande.

Schritt 4 Klicken Sie auf die Registerkarte „My Customers“ (Meine Kunden), um mit dem Einreichen von Opportunities zu beginnen

aws partner network | Home | Content | Training | Webcast | Marketing | Programs | FAQ | Funding | **My Customers** | Device Listing

QUICK LINKS

- View My Profile
- View Partner Scorecard
- AWS Educate Job Board
- Invite New User to AWS Partner Central
- Partner Terms & Conditions
- Find AWS Partners

Welcome to the new AWS Partner Central experience. Look for further updates in Q1, 2022 with the moment to update your [Company Profile](#) with the products and services you offer to customers to ensure you are ready to win.

AWS PARTNER CENTRAL UPDATES

Explore new enablement resources with APN Navigate to help you achieve key business outcomes. APN Navigate helps you help your organization progress through AWS Partner Paths, establish a Public Sector practice, achieve a Public Sector Delivery/Service Ready, support your organization through build, market and sell activities with AWS Partner Solutions like Amazon Connect, VMware Cloud on AWS, and AWS Solutions Acceleration Plan (ASAP). Get Started!

WELCOME TO AWS PARTNER CENTRAL

Schritt 5 Klicken Sie auf „+ add“ (+ hinzufügen) oder folgen Sie diesem Link

Stellen Sie sicher, dass Sie die Kontaktdaten des Vertriebspartners hinzufügen, damit Tech Data bei Benachrichtigungen zur Opportunity involviert ist.

<https://partnercentral.awspartner.com/CreateOpportunity>



Schritt 6 Erstellen der Opportunity

Das Erstellen der Opportunity ist sehr leicht, füllen Sie hierzu einfach die verschiedenen Felder aus. Wenn es sich hierbei um eine Opportunity im öffentlichen Sektor handelt, geben Sie dies bitte in vertikalen Spalte an.

Insbesondere für Informationen zum Partnervertrieb, klicken Sie auf „Campaign Name“ (Kampagnenname) und wählen Sie „WWPS NewBe“.

Markieren Sie unten auf der Seite unter „Shared Opportunities“ die Option „YES“ (JA) und geben Sie „Techdata.com“ als zusätzlichen Partner an, da diese Informationen mit Tech Data geteilt werden. Diese Daten werden für das POD-Management benötigt. Klicken Sie dann auf „Save and Submit“ (Speichern und übermitteln).

Shared Opportunity

You can add another Partner to this opportunity who will have full visibility into the opportunity details.

Would you like to add another Partner to this opportunity?

Yes No

By clicking "Yes" you confirm you have customer consent to share opportunity details with the additional Partner

Schritt 7 Zugriff auf den ACE Pipeline Manager zur Freigabe und Überprüfung von Opportunity für den Vertrieb

Die neue Berechtigungsfunktion des ACE Pipeline Managers

ermöglicht es Ihnen, alle Opportunities und Leads im ACE Pipeline Manager anzuzeigen und zu bearbeiten. Darüber hinaus erhalten ACE Manager (ebenso wie Alliance Team-Benutzer) automatische E-Mail-Benachrichtigungen, wenn AWS eine Opportunity oder einen Lead bereitstellt. Das gilt auch für den Fall, wenn für eine von einem Partner eingereichte Opportunity weitere Informationen benötigt werden.



► Schritt 7 Fortgesetzt

	Leads	Opportunities	Import Manager	Shared Oppor	
All Customer Engagements ▾					
50 of 283 opportunities					
<input type="checkbox"/>	ACTION	STATUS	STAGE	OPPORTUNITY ID	CUSTOMER COMPANY NAME
<input type="checkbox"/>	Edit	Draft	Prospect	O1006628	[Redacted]
<input type="checkbox"/>		Submitted	Prospect	O1006059	[Redacted]
<input type="checkbox"/>	Accept Reject	Accept To View	Qualified	O1004607	[Redacted]

HINWEIS: Sie müssen Kunden-Opportunities während des gesamten Opportunity-Lebenszyklus im ACE Pipeline Manager regelmäßig aktualisieren, um die Anzahl der Lead-Einführungen zu erhöhen!

Vorteile?

- **Mehrere Benutzer** eines AWS-Partners können auf die Daten und Funktionen zugreifen, die sie in AWS Partner Central benötigen, ohne auf den Alliance Lead angewiesen zu sein.
- AWS-Partner können **Auslastungen verteilen**, die zuvor auf den Alliance Lead beschränkt waren. Zudem können Sie verschiedene Teams befähigen, Prozesse unabhängig zu verwalten.
- **Maximieren Sie die Transparenz** mit AWS-Verkäufen.

Schritt 8 Für AWS-Opportunities qualifizieren

Wenn Sie innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten mindestens 10 Opportunities einreichen, sind Sie berechtigt, AWS-Opportunities und Leads zu erhalten.

Schritt 9 AWS PartnerCast-Schulungsressourcen

AWS PartnerCast verfügt über zahlreiche Ressourcen. Es handelt sich dabei um eine Reihe kostenloser interaktiver Webinare sowie eine Bibliothek mit On-Demand-Schulungsressourcen, die AWS-Partnern bei ihren geschäftlichen Aktivitäten mit ACE-Best-Practices bis hin zu technischen Kursen und Rollen helfen:

<https://aws.amazon.com/partners/training/partnercast>

Je mehr Partnerabschlüsse Sie über das ACE-Programm tätigen, desto größer wird Ihr Kundenstamm und desto mehr profitiert jeder davon!

Wenn Sie einen Rückruf von einem Mitglied unseres AWS-Spezialistenteams wünschen, wenden Sie sich an awsgermany@tdsynnex.com