

07.Venda conjunta com a AWS

terça-feira, 22 de agosto de 2023

15:43

Resultados da aprendizagem



1. Descrever o que é a venda conjunta com a AWS.
2. Identificar as funções da AWS que oferecem suporte a um movimento de venda conjunta.
3. Identificar as etapas e as práticas recomendadas no processo de venda conjunta.
4. Reconhecer os benefícios de financiamento de oportunidade disponíveis aos AWS Partners.

O que é a venda conjunta?

A venda conjunta com a AWS é uma dinâmica de vendas em que a AWS e AWS Partners trabalham em conjunto em uma oportunidade do cliente.



A AWS apresenta o novo negócio ao parceiro.

O parceiro solicita o apoio da AWS em uma oportunidade.



Venda conjunta não significa que a AWS e o AWS Partner estão vendendo serviços ou soluções em nome de outra parte.

Por que vender em conjunto com a AWS?



Ajudar a aumentar a receita



Melhorar os relacionamentos com clientes



Ganhar benefícios

O programa de Envolvimento de Clientes (ACE) da APN são parceiros

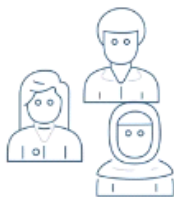
A ACE ajuda a interagir melhor com a AWS.



Princípios de envolvimento do AWS Partner



Segurança



Obsessão pelo cliente

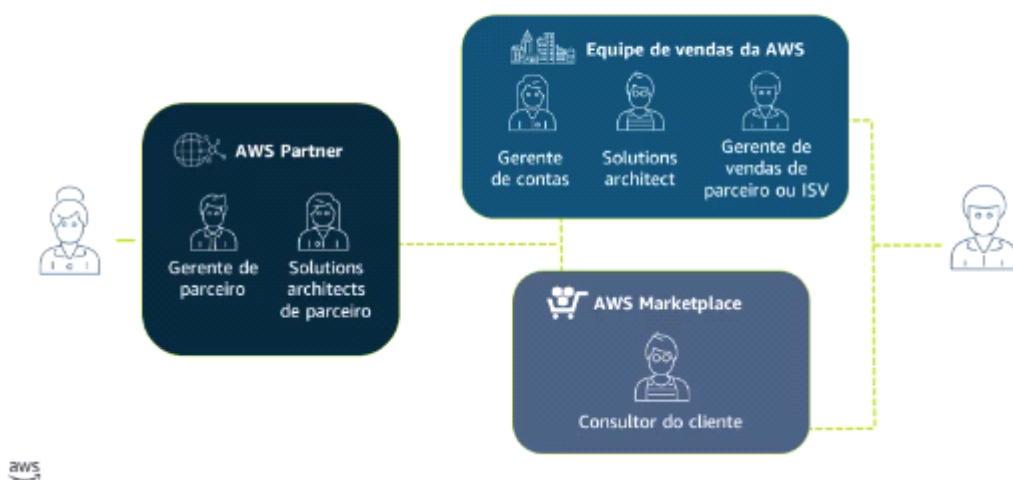


Obsessão pelo parceiro



Somente as informações

Equipes da AWS



- Gerentes de AWS Partner - Também conhecidos como gerentes de desenvolvimento de parceiro
- Gerentes de vendas de parceiros ou ISV - Também chamados de gerentes de sucesso
- Gerentes de contas - São responsáveis pela relação com os clientes finais, tem diversas funções como executivo de contas, representante interno de

vendas, ou gerente geral de contas.

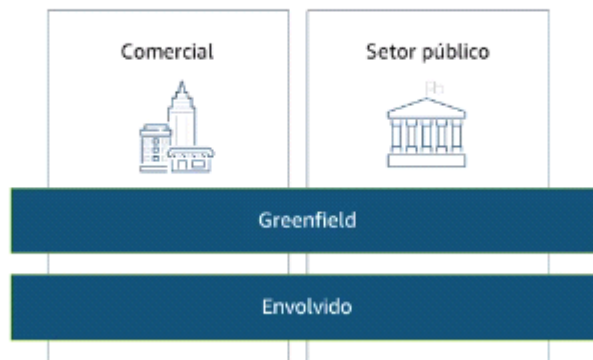
- Solution Architect - Prestam orientação técnica para o cliente adotar a AWS, são os que conhecem o ambiente do cliente
- Consultor do cliente - AWS Marketplace é um mecanismo confiável para os clientes descubram as soluções dos nossos parceiros.

Recursos do AWS Marketplace



O AWS marketplace funciona como um tipo de catálogo digital

Segmentação de clientes



Divisão da equipe de vendas(Comercial ou Setor público) as contas dos clientes AWS são divididas em 2 formas greenfield ou envolvido (engajado) - vai de acordo com o avanço para adoção da nuvem AWS

DNBS - são organizações centralizadas que criam aplicativos em nuvem, embora possam ter também alguma dívida técnica, seja legada ou por meio de aquisições, normalmente os DNBs tem migrações pequenas ou médias

Segmentos comerciais



Negócios nativos
digitais



Enterprise



Provedor independente
de software



Startup



Pequenas e
médias empresas

Segmentos do setor público



Governo



Educação



Organizações sem
fins lucrativos



Saúde

Conquiste confiança com a AWS



Articule e promova seu valor exclusivo!

AWS Partners devem **definir, validar e promover** suas capacidades individuais.

Práticas Recomendadas

- Como ponto de partida o cliente



Soluções comprovadas
do AWS Partner



Conhecimento em
segmento ou setor



Referências dos clientes,
vitórias, estudos de caso



Relacionamentos com
clientes no território

Assumir responsabilidade pela oportunidade

- Criar a oportunidade por meio do ACE.
- Comunicar-se com frequência.
- Pedir ajuda.



Quando enviar uma oportunidade à AWS



Pronto

- Consentimento do cliente
- O parceiro originou e liderou
- Status ativo e data de fechamento planejada
- Negócio novo para a AWS
- Descrição clara do projeto



Não está pronto

- Status iniciado (ganho) ou fechado
- Prospect, lead ou solicitação de apresentação de contas
- Sem detalhes
- Oportunidade duplicada

O que pedir às equipes da AWS



Peça:

- Comentários sobre o alinhamento com o cliente
- Recomendação de aquisições
- Financiamento de oportunidade
- Design de solução técnica



NÃO peça:

- Informações confidenciais
- Listas de contas
- Apresentações frias

Programas de financiamento AWS Partner

Programas de financiamento para AWS Partners



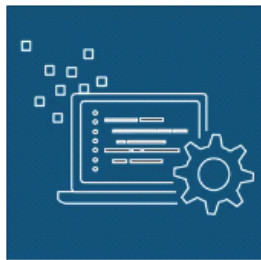
- Para clientes que querem testar cargas de trabalho na AWS antes de se comprometer (POC) - Para clientes novos (Mostra os serviços uteis) - Para clientes antigos mostram otimização de soluções atuais.
- Para clientes que precisam de suportes existe o Migration Acceleration Program (MAP) - Util para clientes que querem modernizar ou migrar para AWS, é um programa que apoia os AWS Partners

Financiamento para parceiros do Migration Acceleration Program



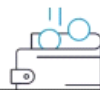
- Para clientes que querem migrar para uma SaaS existe o Programa de migração de carga de trabalho ISV

Financiamento do Programa de Migração da Carga de Trabalho do ISV



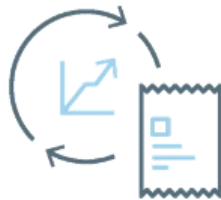
Suporte para que AWS Software Partners promovam migrações dos clientes para suas ofertas de nuvem.

Oferece orientação técnica prescritiva e automação para o processo de migração, além de financiamento para reduzir o custo.

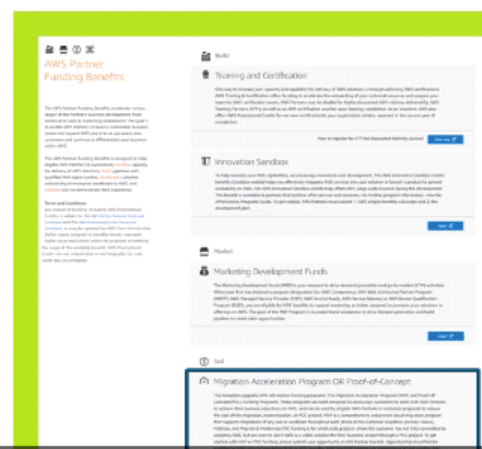


Qualificação do parceiro: AWS Partner com estágio Validated ou superior no caminho de parceiros de software

Portal de Financiamento de AWS Partners

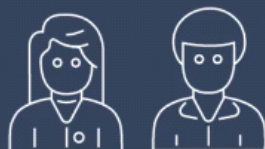


Uma ferramenta de autoatendimento transparente e segura para que AWS Partners solicitem e gerenciem todos os seus benefícios de financiamento



Próximas etapas para os benefícios de financiamento da AWS

Discuta com as equipes do AWS Partner e de vendas da AWS **antes** de apresentar ao cliente.



Saiba mais

Migration Ambassador Foundations



Funding Benefits Guide

