

Under NDA for AWS Partner

Partner Marketing Partner Prospecting Dayのご紹介

Japan Partner Marketing
Scalable Program

Partner Prospecting Day

Partner Prospecting Day(s) とは?

- APN Partner の営業の方に集中的にお客様に電話頂き、案件を発掘するプログラム
- AWSが四半期に1度開催する「Prospecting Day」を体験頂く

Prospecting Day 実施のメリット

- 1日（もしくは数日）で集中して電話を実施することで、案件を集中して発掘することができる。
- 当日にAWSからのサポートを得ることで円滑にフォローアップを進めていきます
- 事前の営業トレーニングと1日のコールを通じて、AWSと自社のソリューションについての知識と価値を習得することができ、今後の活動に役立つことができる。
- Prospecting Day に、“楽しむ” 要素を盛り込むことで、一体感を生み出す。
- アワードを導入することで、社内のAWS Champion を発掘することができる。（営業の方をハイライトするアワードとして設計）

Prospecting Day 成功の秘訣

- AWS Partner のエグゼクティブとの事前の合意（コミットメント）
- 訴求するオファーリングの準備・Prospecting Day前にアカウントにメール配信などオファーなどの実施
- 電話するコールリストの整備（既存ユーザーのクロスセル・アップセル＋新規のリスト）
- フォローアップアクションの明確化



Partner Prospecting Day のプロセス

①計画

プランの策定

- ・ 訴求する対象ソリューション/パッケージの選定
- ・ 訴求する対象とデータベースの確認（XXX件）
- ・ 電話をする対象者の選定（XX人）
- ・ ゴールの設定（Call数、案件発掘数、案件金額数）ACE登録

②実施の合意

APN パートナーの営業チームリーダー/エグゼクティブと 実施の合意

③事前準備

しっかりとした事前準備

- ・ 対象ソリューション・パッケージの事前勉強会の実施/当日の社内チートシートの準備（必要であれば）
- ・ パッケージのリーフレットや顧客向け説明資料の準備
- ・ 評価方法についての確認（Call数、案件発掘数、案件金額数）ACE登録
- ・ 参加者モチベーションアップの為に参加賞と表彰についての確認（表彰状も含む）
- ・ 興味を持った方へのNEXT ACTIONの準備（事例を送る・イベントの案内・アポイントなど）

④実施

Prospecting Dayの実施

- ・ オンサイト（リモート）サポート/Joint Call のサポート
- ・ 当日の質疑応答
- ・ 結果発表・表彰

Partner Prospecting Day

Partner Prospecting Day Program

- 実施に関わる関連費用は、AWS Marketing 側で全額負担します。（参加賞・アワードなどの用意）
- 事前準備にAWS Marketing も入らせて頂き、フォローアップフローなどの構築をサポートします。
- Call 後のフォローアップ活動でウェビナーを行う際は、AWS が提供するWebinar プログラムでサポートします。



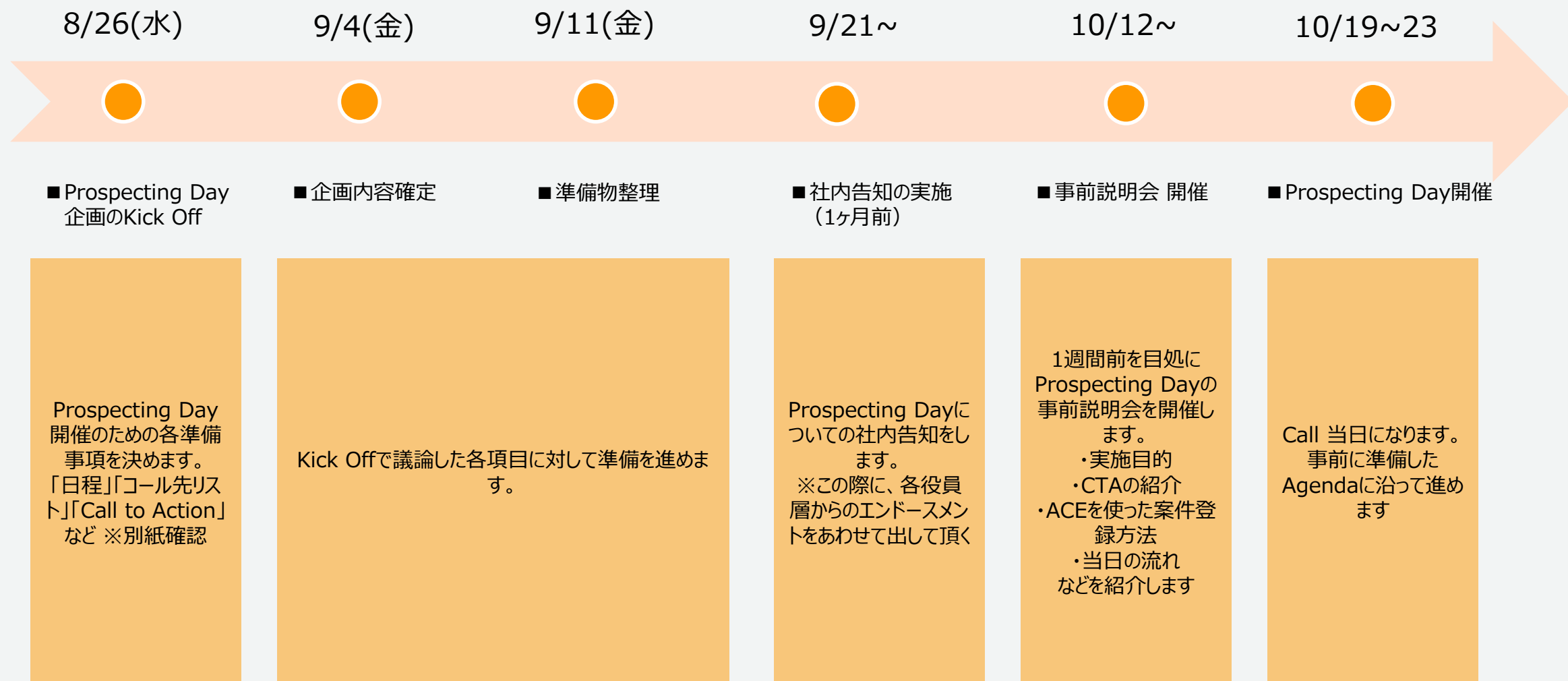
※参加者特典のTシャツ サンプル

アカウントマネージメント体制強化のキッカケに

- アウトバウンドを体験することで、積極的にアカウントへのコミュニケーションを行い、能動的に提案出来る体制づくりへ
- すぐにProspectが捻出されなくとも、継続的な顧客エンゲージの機会になる
- 営業の方をハイライトし、モチベートする

タイムライン例

※約1ヶ月半



準備事項

必要項目	説明	内容	備考
実施日と参加人数の確定	担当者〇名 + マネージャー〇名 + 技術フォローアップ〇名		
訴求するサービス	〇〇のAWS事例のご紹介(〇〇様、〇〇様、ほか)		
コール対象 & コールリスト	500件（新規顧客）		
当日のゴール設定	<ul style="list-style-type: none">目標CALL数：xxx件アポ獲得数：〇〇件<ul style="list-style-type: none">※AWSに興味があるかないか案件獲得数：10件(当日から1か月) <p>▽案件登録には下記情報が必要</p> <ul style="list-style-type: none">お客様名/業種/国/郵便番号/お客様ウェブサイトプロジェクト名&概要(会話した内容と、想定で良いので例えばEC2等の新規利用が見込める、等のAWSサービス名を記載いただくのがポイント)AWSの支援が必要か→Yes/NoAWSの月間レベニュー(想定でOK)Launch予定日(想定でOK)		
CTA(Call to Action)	県内のAWS事例のご紹介(マキヤ様、浜松市倉庫様、ほか)し、AWSマイグレーションのアプローチを実施する。 フォローアップセミナーとして、4月21日のAWSマイグレーション&事例講演ウェビナーを予定。		
当日のAgenda	次頁		
事前の説明会の調整	案件情報はExcelに記入し、あとでAPN Centralにて入力		
ノベルティとアワード	参加者に統一感を出すためのノベルティ提供、Awardの用意		
実施後の振り返り会の実施	実施結果、参加者からのFeedback、今後のために振り返りを実施		

当日のアジェンダ

時間	内容
10:00～10:20	開幕式（〇〇から一言／AWSから流れの説明／写真撮影）
10:30～12:00	午前の部：Call
12:00～13:00	休憩
13:00～13:20	ナレッジ共有タイム／AWSへのQA
13:30～15:00	午後の部①：Call
15:00～15:20	ナレッジ共有タイム／AWSへのQA
15:30～16:30	午後の部②：Call
16:30～17:00	<ul style="list-style-type: none">・集計タイム・表彰式・Feedback・〇〇/AWS締め

Thank You!