



Overzichtsgids partnercampagne

Cloud. AI. Groei. Geen partner reist alleen.

Overzicht

De AWS Services Roadtrip is een direct inzetbare, partnergerichte campagne die AWS-partners helpt nieuwe klantgesprekken te starten, kansen voor cloud- en AI-services te ontdekken en bedrijfsgroei te versnellen.

De kit is opgezet als een complete campagne-in-één-pakket en bevat professioneel ontwikkelde marketing-, sales-, workshop- en eventmaterialen die weinig aanpassing vereisen. Zo kunnen partners klanten in elke fase van hun cloudbreis consistent en effectief benaderen.

Of klanten nu cloudmigratie overwegen, applicaties moderniseren, beveiliging verbeteren, bestaande omgevingen optimaliseren of generatieve AI verkennen: de AWS Services Roadtrip biedt een gestructureerd raamwerk om bedrijfsprioriteiten te ontdekken en de meest kansrijke vervolgstappen te bepalen.

Campagnedoelstellingen

De campagne is ontwikkeld om partners te helpen:

- Gekwalificeerde klantgesprekken te genereren
 - AWS-services eerder in het aankoopproces van de klant te positioneren
 - Kansen te ontdekken voor cloudmodernisering, migratie, data, AI en managed services
 - Aansprekende klantworkshops en evenementen te verzorgen
 - Klantbesluitvorming te versnellen met gestructureerde discovery
 - Langetermijnroadmaps voor klanten te bouwen die AWS-adoptie en terugkerende service-inkomsten verhogen
-



De klantreis

Elke organisatie bevindt zich in een andere fase van cloudadoptie. In plaats van technologie als uitgangspunt te nemen, stimuleert de AWS Services Roadtrip gesprekken vanuit de bedrijfsbehoefte, zodat partners eerst de prioriteiten van de klant begrijpen voordat zij AWS-oplossingen aanbevelen.

De campagne ondersteunt gesprekken over belangrijke gebieden, waaronder:

- Bedrijfsresultaten en strategie
- Beveiliging, governance en compliance
- Cloudinfrastructuur en modernisering
- Gereedheid voor data en analytics
- AI-gereedheid en zakelijke use cases
- Operationele optimalisatie en managed services

Deze aanpak stelt partners in staat AWS-services af te stemmen op meetbare klantresultaten en praktische vervolgstappen te bepalen.

Campagnematerialen

De Partner Activation Kit bevat een complete set marketing-, discovery-, workshop- en eventmaterialen ter ondersteuning van de volledige klantbetrokkenheidscyclus.

AWS Growth Discovery-gids

Een gestructureerde gesprekshandleiding die partners helpt te beoordelen waar klanten zich in hun cloudreis bevinden en kansen te ontdekken op het gebied van cloud, modernisering, data, AI, beveiliging en managed services.

De gids bevat:

- Discoveryvragen gericht op bedrijfsbehoeften
 - Beoordeling van klantvolwassenheid
 - Potentiële kansen voor AWS-services
 - Aanbevolen vervolgstappen
-



Direct inzetbare marketingmaterialen

Start een complete awarenesscampagne met professioneel ontworpen marketingmateriaal dat snel samen met uw organisatie kan worden gebrand.

Inbegrepen materialen:

- HTML-campagne-e-mail
- LinkedIn-socialmediaberichten
- Banners voor de partnerwebsite
- Campagneboodschappen en calls-to-action

Deze materialen helpen partners workshops, discoverysessies en klantactiviteiten met minimale voorbereiding te promoten.

PowerPoint-presentatiesjabloon

Een professioneel ontworpen presentatie die het AWS Services Roadtrip-raamwerk introduceert en klanten door hun cloud- en AI-reis begeleidt.

Partners kunnen de presentatie eenvoudig aanpassen met hun eigen huisstijl, klantvoorbeelden en serviceaanbod.

Geplande workshoptoolkit

Verzorg een consistente en aansprekende klantworkshop met een uitgebreide toolkit voor de facilitator.

De workshoptoolkit bevat:

- Workshoppresentatie
- Sprekersnotities
- Workshopagenda
- Tekst voor de registratiepagina
- Outlook-agenda-uitnodiging





- Sjablonen voor klantuitnodigingen
- Herinnerings- en follow-up-e-mails
- Bedankmail
- Klantfeedbackenquête
- Workshophand-outs en werkbladen voor actieplanning

De toolkit is ontworpen om het verzorgen van workshops te vereenvoudigen, interactieve klantgesprekken te stimuleren en vervolgekansen te identificeren.

Geplande event- en roadtripmaterialen

Breid de campagne uit voorbij digitale marketing met een memorabele roadshowervaring die het AWS Services Roadtrip-thema versterkt.

De eventtoolkit bevat:

- Creatieve concepten voor AWS on the Road
- Ideeën voor branding van de camper
- Artwork voor roll-upbanners
- Evenementbewegwijzering
- Uitnodigingen in roadtriphema
- Uitnodigingen als bagagelabel
- Brandingmaterialen voor klantevenementen

Deze materialen stellen partners in staat aansprekende fysieke of regionale evenementen te organiseren die bekendheid creëren en diepere klantbetrokkenheid ondersteunen.

Hoe partners de campagne kunnen gebruiken

De AWS Services Roadtrip is flexibel en herhaalbaar opgezet.

Een typische campagne bestaat uit vijf eenvoudige stappen:

1. Creëer bekendheid met de direct inzetbare marketingmaterialen
2. Nodig klanten uit voor workshops of discoverysessie



3. Gebruik de AWS Growth Discovery-gids om klantprioriteiten en volwassenheid te beoordelen.
 4. Identificeer kansen voor cloud, modernisering, beveiliging, data, AI en managed services.
 5. Ontwikkel een klantroadmap en zet gekwalificeerde kansen om in AWS-trajecten.
-

Succes meten

Partners kunnen de campagneprestaties meten aan de hand van indicatoren zoals:

Marketing

- Campagnebereik en betrokkenheid
- E-mailopens en doorklikratio's
- Betrokkenheid op sociale media
- Workshopregistraties

Sales

- Afgeronde discoverygesprekken
- Uitgevoerde klantbeoordelingen
- Gekwalificeerde kansen gecreëerd
- Gegeneerde pipeline

Business

- Migratie- en moderniseringsprojecten
 - AI-trajecten
 - Kansen voor managed services
 - Groei in AWS-verbruik
 - Terugkerende service-inkomsten
-



Aan de slag

De AWS Services Roadtrip starten is eenvoudig:

- Voorzie de campagnematerialen van uw bedrijfslogo als co-branding.
- Werk contactgegevens en registratielinks bij.
- Promoot de campagne via e-mail, sociale media en uw website.
- Verzorg workshops met de meegeleverde toolkit.
- Voer discoverygesprekken met de AWS Growth Discovery-gids.
- Bouw klantroadmaps en zet kansen om in AWS-servicetrajecten.

De AWS Services Roadtrip biedt alles wat nodig is om consistente klantgesprekken te voeren, nieuwe servicekansen te ontdekken en klanten te helpen hun cloud- en AI-reis te doorlopen - terwijl u uw AWS-praktijk laat groeien via migratie, modernisering, optimalisatie, managed services en innovatie.

Cloud. AI. Groei. Geen partner reist alleen.

