



competency

AWS Retail Competency

Elenco di controllo per la convalida
dei partner di consulenza

Dicembre 2019
Versione 1.0



Il presente documento è fornito solo a scopo informativo e non costituisce alcuna offerta, impegno contrattuale, promessa o garanzia da parte di AWS. Qualsiasi benefit descritto di seguito è a sola discrezione di AWS e può essere soggetto a modifiche o cessazione senza alcun preavviso. Il presente documento non è parte di, e non modifica, alcun contratto tra AWS e i suoi clienti e/o i partner APN.

Indice

Introduzione	3
Aspettative delle parti.....	3
Prerequisiti del programma AWS Retail Competency.....	4
Elenco di controllo per la convalida dei partner di consulenza AWS Retail.....	6
1.0 Panoramica della prassi nella vendita al dettaglio.....	6
2.0 Requisiti dei casi di studio	7

Introduzione

L'obiettivo del Programma AWS Competency è di riconoscere i partner dell'AWS Partner Network ("partner APN") che dimostrano di avere competenze tecniche e successo con i clienti in ambito di soluzioni specializzate. L'Elenco di controllo per la convalida dei partner tecnologici ("Elenco di controllo") è destinato ai partner APN interessati a inviare una richiesta di ammissione per un programma AWS Competency. In questo elenco sono contenuti i criteri necessari per ottenere la nomina al Programma AWS Competency. Richiedendo l'ammissione per una specifica competenza, i partner APN si sottopongono a un audit in merito alle proprie competenze. A tale scopo, AWS sfrutta la propria esperienza in-house e aziende terze per facilitare il processo di audit. AWS si riserva il diritto di apportare cambiamenti al presente documento in qualsiasi momento.

Aspettative delle parti

È necessario che i partner APN leggano attentamente il presente documento prima di inviare la richiesta di ammissione per accedere al programma AWS Competency, anche se tutti i prerequisiti sono stati soddisfatti. In primo luogo, se alcune parti del presente documento sono poco chiare e richiedono un'ulteriore spiegazione, contattare il proprio Partner Development Representative ("PDR") o il Partner Development Manager ("PDM") di AWS. Nel caso in cui fosse necessaria ulteriore assistenza, il tuo PDR/PDM contatterà l'ufficio programmi.

Una volta pronti a inviare la richiesta di ammissione al programma, i partner APN sono tenuti a completare la colonna di autovalutazione dell'Elenco di controllo presente in basso, in questo documento.

Per inviare la tua richiesta di ammissione:

1. Accedi all'APN Partner Central (<https://partnercentral.awspartner.com/>), come Responsabile Alliance
2. Seleziona "View My APN Account" (visualizza il mio account APN) dal lato sinistro della pagina
3. Passa alla sezione "Program Details" (dettagli del programma)
4. Seleziona "Update" (aggiorna) accanto all'AWS Competency per cui desideri richiedere l'ammissione
5. Compila la richiesta di ammissione al programma e fai clic su "Submit" (invia)
6. Invia l'autovalutazione completa all'indirizzo e-mail competency-checklist@amazon.com.
- 7.

Per eventuali domande relative alle istruzioni di cui sopra, contatta il tuo PDR/PDM.

AWS revisionerà e risponderà alla tua richiesta di ammissione entro cinque giorni lavorativi, al fine di fissare la data del tuo audit o per chiederti delle informazioni aggiuntive.

I partner APN sono tenuti a prepararsi per l'audit leggendo l'Elenco di controllo per la convalida, completando l'autovalutazione mediante l'ausilio dell'Elenco stesso e raccogliendo e organizzando prove obiettive da mostrare all'incaricato il giorno dell'audit.

AWS raccomanda ai partner APN di contare su professionisti in grado di argomentare nel dettaglio i requisiti durante l'audit. Come best practice, il partner APN deve rendere disponibile il seguente personale per l'audit: uno o più ingegneri/progettisti con profilo altamente tecnico certificati AWS; un responsabile delle attività operative e degli elementi di supporto; un dirigente dello sviluppo aziendale per la presentazione generale.

Prerequisiti del programma AWS Retail Competency

I partner AWS Retail Competency hanno dimostrato di aver realizzato con successo delle soluzioni che comprendano l'intera catena del valore del settore delle vendite al dettaglio. I partner AWS Retail Competency costruiscono soluzioni innovative e basate sul cloud in ambiti quali coinvolgimento dei clienti, merchandising e pianificazione aziendale, catena di approvvigionamento e distribuzione, punti vendita fisici, digitali e virtuali, data science avanzata per la vendita al dettaglio e applicazioni aziendali fondamentali per la vendita.

Le competenze AWS verticali sono pensate per i partner APN con soluzioni e pratiche specifiche per ciascun segmento su AWS. Si tratta di partner APN specializzati con vaste conoscenze e competenze, specializzate in un segmento di mercato specifico. I partner APN con soluzioni altamente mirate per risolvere sfide specifiche per ciascun settore e pratiche di consulenza che offrono conoscenze mirate per segmenti unici sono nella posizione migliore per ottenere le competenze AWS verticali.

I seguenti elementi saranno convalidati dall'AWS Competency Program Manager. Prima di pianificare l'analisi di convalida, è necessario assicurarsi di disporre di qualsiasi informazione mancante o incompleta.

1.0 Requisiti del programma APN		Soddisfatto Sì/No
1.1 Linee guida del programma	Il partner APN deve leggere attentamente le linee guida del programma AWS Competency e le definizioni prima di richiedere l'ammissione al programma AWS Retail Competency. Fare clic qui per consultare le linee guida del programma AWS Competency	
1.2. Livello del partner di consulenza	Il partner APN deve essere un partner APN di consulenza di livello Advanced o Premier prima di poter richiedere l'ammissione al programma Retail Competency.	
2.0 Casi di studio dei clienti AWS		Soddisfatto Sì/No
2.1 Casi di studio dei clienti specifici nell'ambito del programma Retail	<p>Il partner APN deve disporre di 4 casi di studio unici dei clienti che riguardino dei progetti specifici completati nel settore delle vendite negli ambiti fondamentali del business descritti in precedenza. 2 dei 4 casi di studio devono essere citati pubblicamente.</p> <p>I casi di studio dei clienti devono riguardare progetti che sono in fase di produzione, piuttosto che progetti pilota, di sviluppo o Proof of Concept. I casi di studio dei clienti devono poter risolvere le sfide relative alla linea di business nel campo delle vendite al dettaglio (come definite da AWS) piuttosto che risolvere una questione generale per un cliente del settore vendite. Ciascuno dei 4 casi di studio deve fornire le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nome del cliente ▪ Indirizzo del sito Web del cliente ▪ Dichiarazione/definizione del problema affrontato dal cliente ▪ Soluzione proposta per risolvere il problema affrontato dal cliente ▪ In che modo sono stati utilizzati i servizi AWS come parte della soluzione ▪ Come sono state applicate le conoscenze nel campo delle vendite al dettaglio come parte della soluzione da parte del partner APN ▪ Applicazioni o soluzioni di terzi utilizzate ▪ Il completamento del progetto deve essere avvenuto negli ultimi 18 mesi ▪ Esiti e risultati 	

	<p>Almeno 2 casi di studio devono incorporare i requisiti di conformità così come descritti dal cliente.</p> <p>I casi di studio dei clienti devono essere utilizzati per convalidare la propria esperienza nelle soluzioni per il settore delle vendite al dettaglio in genere e in AWS nello specifico. I casi di studio dei clienti devono sottolineare il valore unico della soluzione proposta ed eseguita su AWS e la validità della collaborazione tra il cliente e il partner APN. Queste informazioni saranno richieste come parte della procedura di ammissione al programma da Partner Central.</p>	
2.2 Casi di studio pubblicamente disponibili	<p>2.2.1 Almeno 2 dei 4 casi di studio unici sui clienti AWS devono essere pubblici; è necessario fornire delle prove sotto forma di casi di studio, white paper, post di blog disponibili a livello pubblico.</p> <p><i>Nota: per maggiori informazioni sulle best practice su come compilare un caso di studio pubblico valido, consulta questa pagina</i></p>	
	<p>2.2.2 I casi di studio pubblici devono essere facilmente scopribili sul sito Web dei partner APN, ossia deve essere possibile accedere e collegarsi al caso di studio dalla pagina Home del sito Web del partner APN.</p>	
2.3 Categoria di consegna	<p>Ciascun caso di studio deve essere classificato in una delle seguenti categorie di consegna:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Fornitore di servizi gestiti (Managed Service Provider, MSP): il partner APN ha accesso continuo all'ambiente AWS del cliente ed è responsabile per le relative attività operative. <input type="checkbox"/> Basato sul progetto: il partner APN ha realizzato e consegnato una soluzione aziendale per le vendite al dettaglio, la quale è gestita e operata dal cliente. Questa categoria include migrazioni di carichi di lavoro in cui il partner APN ha trasferito tutta la proprietà dell'account AWS al cliente per effettuare operazioni e manutenzioni continue. 	
2.4 Requisiti per il fornitore di servizi gestiti	<p>Se qualsiasi dei casi di studio inviati ricade nella categoria di consegna MSP, il partner APN deve essere un membro del programma AWS Managed Service Provider (MSP).</p>	
3.0 Prassi e obiettivi del programma AWS Retail Competency		Soddisfatto Sì/No
3.1 Microsito della prassi del partner APN	<p>I clienti AWS desiderano poter sfruttare l'esperienza nello sviluppo e nella fornitura di soluzioni nell'ambito delle vendite al dettaglio su AWS. Quindi, la presenza su Internet di un partner APN, incluso il layout della pagina Web specifico per la prassi nell'ambito delle vendite al dettaglio su AWS, aiuta a informare i clienti circa le capacità e l'esperienza del partner APN nell'ambito stesso.</p> <p>Il partner APN deve disporre di un microsito che descriva la propria prassi nell'ambito della vendita al dettaglio su AWS, le soluzioni AWS e i casi d'uso di AWS Competency, le soluzioni tecnologiche, i link ai casi di studio dei clienti AWS e qualsiasi altra informazione rilevante che supporti l'esperienza del partner APN in relazione alla vendita al dettaglio e che sottolinei l'utilizzo dei servizi AWS.</p> <p>Il microsito circa la prassi nel campo delle vendite al dettaglio deve essere accessibile dalla home page del partner APN. L'home page non è accettabile come pagina relativa alla prassi delle tecnologie, a meno che il partner APN sia un'azienda di consulenza dedicata alle vendite al dettaglio e l'home page rifletta la specializzazione del partner APN nell'ambito stesso.</p> <p><i>Nota: per le best practice su come realizzare una landing page sulla prassi del partner APN, consulta questa pagina</i></p>	

<p>3.2 Leadership considerata nelle vendite al dettaglio</p>	<p>I partner AWS Retail Competency sono specializzati nel campo delle vendite al dettaglio anche tramite lo sviluppo di soluzioni innovative che sfruttano i servizi AWS.</p> <p>In particolare, il partner APN deve fornire prove della propria abilità di comunicare e formare il cliente su processi, casi d'uso specifici verticali e anti-pattern.</p> <p>Il partner APN deve avere dei materiali rivolti al pubblico (es. post su blog, articoli, video, ecc.) che dimostrano la propria dedizione e competenza in merito alle vendite al dettaglio. I link devono essere forniti come esempi di materiali pubblicati negli ultimi 12 mesi, esempi di workshop/corsi di formazione per i clienti e descrizione dei casi d'uso verticali offerti.</p>	
<p>4.0 Autovalutazione dei partner APN</p>		<p>Soddisfatto Sì/No</p>
<p>4.1 Autovalutazione con elenco di controllo per la convalida AWS Competency Partner</p>	<p>Il partner APN deve eseguire un'autovalutazione della sua conformità ai requisiti seguendo l'elenco di controllo per la convalida dei partner di consulenza nell'ambito delle vendite al dettaglio su AWS.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Il partner APN deve completare tutte le sezioni dell'elenco di controllo. ▪ L'autovalutazione completa deve essere inviata via e-mail all'indirizzo competency-checklist@amazon.com, utilizzando la seguente convenzione per l'oggetto: "[Nome partner APN], Retail Competency Consulting Partner Completed Self-Assessment". ▪ Si raccomanda che il partner APN faccia revisionare l'autovalutazione completa al proprio Solutions Architect interno o Partner Development Manager (PDM) prima di inviarla ad AWS. Lo scopo di ciò è assicurare che il team AWS del partner APN si impegni a fornire eventuali raccomandazioni prima dell'audit, al fine di assicurare un'esperienza positiva. 	

Elenco di controllo per la convalida dei partner di consulenza AWS Retail

In preparazione per il processo di convalida, i partner APN devono acquisire familiarità con gli elementi elencati nel presente elenco di controllo e fornire le prove oggettive richieste per ciascun elemento nei dettagli inclusi con ciascun caso di studio. I partner APN non devono limitarsi a inviare i 4 casi di studio come parte dei prerequisiti per il processo di ammissione al programma ma dovrebbero essere preparati a descrivere come ciascun caso di studio selezionato risponda ai criteri minimi accettabili per un caso di studio sulle vendite al dettaglio su AWS utilizzato durante il processo di convalida tecnica.

Il programma AWS Competency si basa sul [Canone di architettura AWS](#).

<p>1.0 Panoramica della prassi nella vendita al dettaglio</p>		<p>Soddisfatto Sì/No</p>
<p>1.1 Presentazione del cliente</p>	<p>Il partner APN offre una presentazione panoramica dell'azienda che getti le basi per le conversazioni con i clienti circa le proprie capacità nell'ambito della prassi della vendita al dettaglio su AWS e ne dia dimostrazione.</p> <p>La presentazione contiene informazioni circa le capacità del partner APN nella prassi della vendita al dettaglio su AWS, inclusi differenziatori specifici in AWS (per esempio, ciò che è unico nella prassi del partner APN che può essere ottenuto solo sfruttando AWS).</p> <p>Le presentazioni panoramiche contengono:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La storia dell'azienda 	

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le sedi degli uffici ▪ Numero di dipendenti ▪ Il profilo del cliente, incluso numero e la dimensione dei clienti, e il settore ▪ Panoramica della prassi nella vendita al dettaglio su AWS <p>Il partner deve darne prova sotto forma di una presentazione condotta da un direttore dello sviluppo aziendale all'inizio della sessione di convalida e che dovrebbe avere una durata non superiore ai 15 minuti.</p>	
1.2 Mantenere l'esperienza AWS	<p>Il partner APN può descrivere come si mantiene aggiornato circa le ultime versioni dei servizi AWS relativi alla propria prassi nell'ambito delle vendite al dettaglio su AWS.</p> <p>Il partner deve darne prova tramite una descrizione verbale sui materiali utilizzati e sfruttati dal partner APN per rimanere aggiornato sui servizi e le funzionalità AWS, così come i programmi di formazione che forniscono ai propri dipendenti, incluse revisioni regolari del Canone di architettura AWS.</p>	
2.0 Requisiti dei casi di studio		Soddisfatto Sì/No
2.1 Caso d'uso	<p>Tutti i casi di studio inviati devono riguardare problemi specifici di una linea di business nell'ambito delle vendite al dettaglio. Sono inclusi: gestione del coinvolgimento dei clienti, merchandising e pianificazione aziendale, catena di approvvigionamento e gestione o analisi della distribuzione, soluzioni per negozi fisici/digitali/virtuali e vendite al dettaglio avanzate data science e applicazioni aziendali fondamentali nella vendita</p>	
2.2 Automazione della distribuzione	<p>Il partner APN utilizza un metodo automatico per distribuire il codice e i componenti dell'infrastruttura all'interno dell'ambiente. Le sessioni Interactive Secure Shell (SSH) o Remote Desktop Protocol (RDP) non devono essere utilizzate per distribuire aggiornamenti all'infrastruttura AWS e tutte le operazioni di allocazione e modifica delle risorse AWS devono essere effettuate attraverso meccanismi programmatici come AWS CloudFormation o Terraform.</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite una descrizione dei meccanismi di distribuzione automatici sia per l'infrastruttura che per i componenti applicativi per tutti i casi di studio basati su progetti.</i></p>	
2.3 Requisiti di disponibilità definiti	<p>Il partner APN deve definire l'obiettivo del tempo di ripristino (Recovery Time Objective, RTO) e l'obiettivo del punto di ripristino (Recovery Point Objective, RPO) in caso di perdita di una singola zona di disponibilità.</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite descrizione del RTO e RPO per ciascun componente della soluzione per tutti i casi di studio basati su progetti.</i></p>	
2.4 Resilienza e test delle zone di disponibilità AWS	<p>Il partner APN progetta soluzioni resilienti alla perdita di una singola zona di disponibilità (AZ). I meccanismi utilizzati per gestire il failover devono rispettare i requisiti di RTO e RPO definiti nella sezione 2.2.</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite un diagramma architetturale e una descrizione dei meccanismi di failover e dei test utilizzati per convalidare tali meccanismi per tutti i casi di studio basati su progetti.</i></p>	
2.5 Pianificazione e test del disaster recovery	<p>Il partner APN ha esperienza nella pianificazione del disaster recovery per le soluzioni costruite qualora si verifichi un'interruzione sostenuta in un'intera regione AWS. Il partner APN può descrivere il processo di disaster recovery (DR), il tempo per il ripristino e gli obiettivi del punto di ripristino (RTO/RPO) e i test effettuati per convalidare tale piano.</p> <p><i>Il partner deve darne prova includendo gli elementi riportati di seguito per almeno uno dei casi di studio inviati:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Una descrizione del RTO/RPO in caso di interruzione dei servizi in una regione AWS 	

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Un diagramma architetturale e descrizione associata dei processi di replica e ripristino continuativi dei dati</i> • <i>Una descrizione del test di DR eseguito prima del completamento del rapporto</i> • <i>Attestazione che la documentazione per l'esecuzione del piano di DR è stata fornita al cliente come parte del materiale da consegnare al termine del rapporto, come pattuito</i> 	
2.6 Regolamentazione	<p>Il partner APN fornisce regolamentazioni o altre documentazioni che descrivono le attività operative di runtime e la guida sulla risoluzione dei problemi.</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite regolamentazione di esempio rappresentativa di quelle generalmente fornite ai clienti e di attestazione che tali documenti siano stati effettivamente inclusi nel materiale pattuito da consegnare al termine del progetto, per tutti i casi di studio basati su progetto.</i></p>	
2.7 Monitoraggio delle prestazioni e dello stato	<p>Il partner APN implementa strumenti e meccanismi per monitorare le prestazioni e lo stato operativo della soluzione</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite una descrizione degli strumenti utilizzati per il monitoraggio delle prestazioni e dello stato e di un diagramma architetturale che descriva come siano stati raccolti i dati sulle prestazioni e sullo stato della soluzione per tutti i casi di studio basati su progetto.</i></p>	
2.8 Utilizzo dell'account root di AWS	<p>Il partner APN non utilizza l'account root per alcuna delle attività, esclusa la creazione e la configurazione iniziale dell'account stesso. Se il partner è responsabile per la fornitura di nuovi account, le credenziali per l'account root devono essere fornite dal cliente in concomitanza con delle istruzioni per modificare tali credenziali una volta ricevute. Il partner deve anche distruggere qualsiasi copia delle credenziali dell'account root utilizzate durante la configurazione dell'account stesso.</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite una descrizione dei principali AWS Identity and Access Management (IAM) utilizzati dal partner per interagire con gli account AWS del cliente per tutti i casi di studio basati su progetto. Se il partner APN ha creato degli account per conto del cliente, deve essere fornita anche una descrizione del processo utilizzato per configurare i principali IAM e trasferire la proprietà delle credenziali dell'account root.</i></p>	
2.9 Policy IAM	<p>Il partner APN dispone di un processo stabilito per determinare i privilegi corretti da garantire ai principali IAM (sia per gli utenti umani, sia per gli utenti automatici).</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite una descrizione dei processi utilizzati per creare e convalidare le policy IAM.</i></p>	
2.10 Controllo accessi ai bucket di Amazon Simple Storage (S3)	<p>Il partner APN assicura di aver predisposto i controlli adeguati per controllare l'accesso a qualsiasi bucket Amazon S3 creato durante il corso del rapporto con il cliente e di aver ristretto l'accesso seguendo il principio del privilegio minimo. Deve adottare un monitoraggio o degli avvisi per rilevare quando i bucket Amazon S3 vengono resi pubblici.</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite descrizione dei requisiti di accesso per ciascun bucket Amazon S3 e dei meccanismi per il controllo degli accessi, il monitoraggio e le procedure di notifica utilizzati per applicare le policy richieste.</i></p>	
2.11 Crittografia dei dati	<p>I dati classificati dal cliente come sensibili devono essere crittografati a riposo e in transito.</p> <p><i>Il partner deve darne prova tramite una descrizione dei meccanismi di crittografia dei dati utilizzati per tutti i dati classificati come sensibili per tutti i casi di studio inviati.</i></p>	
2.12 Segmentazione della rete PCI-DSS	<p>Per l'implementazione di soluzioni per l'e-commerce in cui vengono utilizzati i dati dei titolari di carte di credito, il partner APN utilizza architetture di rete con isolamento dei carichi di lavoro, con firewall, che elaborano e/o archiviano i dati del titolare della carta di credito da altri carichi di lavoro del cliente.</p>	

2.13 PCI-DSS – Scansioni di vulnerabilità e test di penetrazione	<p><i>Il partner deve darne prova tramite un diagramma architetturale che mostri i diversi livelli della struttura di rete, quali Amazon Virtual Private Cloud (VPC), sottoreti, gruppi di sicurezza, ecc, per ciascun caso di studio sull'e-commerce inviato.</i></p> <p>Per l'implementazione di soluzioni di e-commerce, il partner APN ha implementato uno strumento per eseguire trimestralmente scansioni di vulnerabilità e test di penetrazione.</p> <p>Il partner deve darne prova tramite una descrizione dell'implementazione per ciascun caso di studio sull'e-commerce inviato.</p>
---	--

Risorse AWS

Titolo	Descrizione
Come costruire un microsito per AWS Competency	Fornisce una guida su come costruire una o più pagine circa la prassi di consulenza o le soluzioni tecnologiche che rispondano ai requisiti di business dell'AWS Competency Program.
Come costruire un caso di studio su un cliente pubblico	Fornisce una guida su come costruire un caso di studio su un cliente pubblico che risponda ai requisiti di business dell'AWS Competency Program.
Come costruire un diagramma architetturale	Fornisce una guida su come costruire un diagramma architetturale AWS che risponda ai requisiti di business dell'AWS Competency Program.
Elenco di controllo per verificare la prontezza per AWS Competency	Fornisce una guida ed esempi sulle best practice sulle garanzie nell'ambito dell'AWS Competency Program.

AWS si riserva il diritto di modificare il programma AWS Competency in qualsiasi momento e a sua sola discrezione circa l'ammissione o meno di uno dei partner APN ad AWS Competency.