



competency

Competencia en venta minorista de AWS

Lista de verificación para la validación de socios consultores

Diciembre de 2019
Versión 1.0



Este documento se proporciona únicamente con fines informativos y no debe considerarse oferta, compromiso contractual, promesa o garantía de AWS. Los beneficios aquí descritos se ofrecen a discreción exclusiva de AWS y pueden estar sujetos a cambios o cancelaciones sin previo aviso. Este documento no forma parte ni modifica ningún acuerdo entre AWS y sus clientes o socios de APN.

Índice

Introducción	3
Expectativas de las partes	3
Requisitos previos del programa de competencia en venta minorista de AWS	4
Lista de verificación para validación de socios consultores especializados en venta minorista en AWS.....	6
1.0 Información general sobre el ejercicio de actividades vinculado con la venta minorista.....	6
2.0 Requisitos de los casos prácticos	7

Introducción

El objetivo del programa de competencias de AWS es identificar a los socios de la red de socios de AWS (“socios de APN”) que demuestren un dominio técnico y el logro comprobado de resultados satisfactorios por parte de los clientes en ámbitos de soluciones especializadas. La lista de verificación de validación para socios con competencias (“Lista de verificación”) está destinada a los socios de APN que estén interesados en obtener una competencia de AWS. La lista de verificación incluye los criterios necesarios para lograr la designación según el programa de competencias de AWS. Los socios de APN se someten a una auditoría de sus capacidades al momento de solicitar la competencia específica. Para realizar la auditoría, AWS recurre a compañías externas y a expertos internos. AWS se reserva el derecho de modificar este documento en cualquier momento.

Expectativas de las partes

Los socios de APN deben revisar este documento detalladamente antes de enviar una solicitud de inscripción al programa de competencias de AWS, aun cuando se cumplan todos los requisitos previos. Si las secciones de este documento no son claras y requieren una explicación más detallada, comuníquese en primera instancia con su representante de desarrollo para socios (“PDR”) o su director de desarrollo para socios (“PDM”) de AWS. El PDR o PDM se comunicará con la oficina del programa si fuera necesario.

Cuando estén listos para presentar una solicitud para el programa, los socios de APN deben completar la columna Autoevaluación del socio de la lista de verificación incluida más adelante en este documento.

Para presentar su solicitud:

1. Inicie sesión en la Central de socios de APN (<https://partnercentral.awspartner.com/>) como director de Alliance.
2. Seleccione “View My APN Account” (Ver mi cuenta de APN) en el sector izquierdo de la página
3. Desplácese hasta la sección “Program Details” (Detalles del programa).
4. Seleccione la opción “Update” (Actualizar) ubicada junto a la competencia de AWS para la cual desea enviar una solicitud.
5. Complete la solicitud para el programa y haga clic en “Submit” (Enviar).
6. Envíe la autoevaluación completada al email competency-checklist@amazon.com.
- 7.

Si tiene alguna pregunta sobre las instrucciones anteriores, comuníquese con su PDR o PDM.

AWS revisará e intentará disipar sus dudas dentro de los cinco días hábiles para comenzar la programación de la auditoría o para solicitar información adicional.

Con el fin de prepararse para la validación, los socios de APN deben leer la lista de verificación para validación, completar la autoevaluación con esta lista y reunir y organizar evidencia objetiva para compartir con el auditor el día que se realice la validación.

AWS recomienda que los socios de APN cuenten con personas que puedan hablar detalladamente sobre los requisitos durante la auditoría. La práctica recomendada es que el socio de APN ponga a disposición el personal que se detalla a continuación para la auditoría: uno o más arquitectos o ingenieros certificados en AWS que tengan un nivel de conocimiento técnico alto, un gerente de operaciones responsable de las operaciones y los elementos de soporte y un ejecutivo de desarrollo comercial para dirigir la presentación general.

Requisitos previos del programa de competencia en venta minorista de AWS

Los socios que obtuvieron la competencia en venta minorista de AWS lograron resultados positivos en la creación de soluciones destinadas a la cadena de valor del sector de venta minorista. Los socios con competencia en venta minorista de AWS crean soluciones innovadoras basadas en la nube en áreas empresariales clave, como interacción con los clientes, comercialización y planificación corporativas, cadena de suministro y distribución, almacén físico, digital y virtual, ciencia de datos de venta minorista avanzada y aplicaciones empresariales para venta minorista clave.

Las competencias de AWS para mercados verticales están diseñadas para socios de APN con ejercicio de actividades y soluciones específicas para un determinado sector que se basan en AWS. Son socios de APN especializados con amplios conocimientos y experiencia enfocados en un segmento del mercado específico. Los socios de APN que hayan creado soluciones focalizadas para desafíos concretos de una industria y cuenten con un ejercicio de actividades de consultoría que ofrezca conocimientos únicos del ámbito de un sector están mejor posicionados para obtener competencias de AWS en mercados verticales.

El administrador del programa de competencias de AWS validará los siguientes elementos. La información faltante o incompleta debe completarse antes de programar la revisión de validación.

1.0 Requisitos del programa de APN		Cumple S/N
1.1 Directrices del programa	El socio de APN debe leer las definiciones y las directrices del programa de competencias de AWS antes de enviar una solicitud de inscripción al programa de competencia en venta minorista de AWS. Haga clic aquí para leer las directrices del programa de competencias de AWS	
1.2 Nivel de socio consultor	El socio debe ser un socio consultor de APN de nivel avanzado o preferente para poder solicitar su inscripción al programa de competencia en venta minorista.	
2.0 Casos prácticos de clientes de AWS		Cumple S/N
2.1 Casos prácticos de clientes específicos del sector de venta minorista	<p>El socio de APN debe presentar 4 casos prácticos de clientes únicos específicos de proyectos destinados al sector de venta minorista completados en AWS en una de las áreas empresariales clave mencionadas con anterioridad. 2 de los 4 casos prácticos deben ser de acceso público.</p> <p>Los casos prácticos de clientes deben ser de proyectos que estén en producción y no de aquellos que se encuentren en una etapa de prueba piloto, desarrollo o prueba de concepto. Los casos prácticos de clientes deben resolver desafíos de la línea de negocios del sector de venta minorista (de acuerdo con las definiciones de AWS) y no un problema de TI genérico de un cliente de esta industria. Se debe proveer la siguiente información para cada uno de los 4 casos prácticos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre del cliente ▪ Dirección del sitio web del cliente ▪ Informe o definición del problema enfrentado por el cliente ▪ Su propuesta para resolver el problema en cuestión ▪ Cómo se utilizaron los servicios de AWS como parte de la solución ▪ Cómo se utilizaron los conocimientos del ámbito de la venta minorista del socio de APN como parte de la solución ▪ Aplicaciones o soluciones de terceros utilizadas ▪ El proyecto debe haberse completado durante los 18 meses anteriores ▪ Conclusiones y resultados 	

	<p>Al menos 2 casos prácticos deben incluir necesidades vinculadas con requisitos de conformidad descritos por el cliente.</p> <p>Los casos prácticos de clientes se utilizan para validar su experiencia en soluciones para la venta minorista en general, y en AWS en particular. Los casos prácticos de clientes deberán destacar una propuesta de valor única y el logro de resultados de una solución del socio de APN que se ejecute en AWS. Se requerirá esta información como parte del proceso de inscripción al programa en la central de socios.</p>	
<p>2.2 Casos prácticos de acceso público</p>	<p>2.2.1 Al menos 2 de los 4 casos prácticos de AWS deben ser públicos. La evidencia debe estar en formato de caso práctico disponible públicamente, documento técnico o publicación de blog.</p> <p><i>Nota: Para conocer las prácticas recomendadas acerca de cómo redactar un caso práctico público aceptado haga clic aquí.</i></p> <p>2.2.2 Los casos prácticos públicos deben ser fáciles de encontrar en el sitio web del socio de APN. Por ejemplo, se debe poder llegar con un enlace hasta el caso práctico desde la página de inicio del socio de APN.</p>	
<p>2.3 Categoría de entrega</p>	<p>Cada caso práctico debe clasificarse en función de una de las siguientes categorías de entrega:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> MSP (proveedor de servicios administrados): el socio de APN tiene acceso ininterrumpido al entorno de AWS del cliente y es responsable de las actividades operativas en curso. <input type="checkbox"/> Con base en un proyecto: el socio de APN creó y entregó una solución empresarial para venta minorista cuya administración y operación están a cargo del cliente. La categoría incluye migraciones de cargas de trabajo en las que el socio de APN haya transferido la titularidad plena de la cuenta de AWS al cliente para operaciones y tareas de mantenimiento continuas. 	
<p>2.4 Requisitos para el proveedor de servicios administrados</p>	<p>Si alguno de los casos prácticos enviados pertenece a la categoría de entrega MSP, el socio de APN debe ser miembro del programa de proveedores de servicios administrados (MSP) de AWS.</p>	
<p>3.0 Ejercicio de actividades y enfoque en venta minorista en AWS</p>		<p>Cumple S/N</p>
<p>3.1 Micrositio de ejercicio de actividades del socio de APN</p>	<p>Los clientes de AWS buscan experiencia en el desarrollo y la entrega de soluciones de venta minorista en AWS. Por lo tanto, la presencia del socio de APN en Internet, incluido un diseño de página web específico para su ejercicio de actividades relacionado con la venta minorista en AWS, permite a los clientes informarse acerca de la experiencia y las capacidades del socio de APN vinculadas con el sector.</p> <p>El socio de APN debe tener un micrositio que describa su ejercicio de actividades especializado en venta minorista en AWS, soluciones de AWS y casos de uso de la competencia de AWS, soluciones tecnológicas, enlaces a casos prácticos generales o de clientes de AWS y cualquier otra información relevante que respalde la experiencia del socio de APN relacionada con la venta minorista y que destaque el uso de los servicios de AWS.</p> <p>Debe poder accederse al micrositio del ejercicio de actividades relacionado con el sector de venta minorista desde la página de inicio del socio de APN. La página de inicio no se acepta como una página de ejercicio de actividades, a menos que el socio de APN sea una empresa dedicada a la consultoría en venta minorista y la página de inicio refleje que el socio está especializado en este sector.</p>	

	<p>Nota: Para acceder a la práctica recomendada sobre cómo crear una página de inicio del socio de APN aceptada, haga clic aquí.</p>	
3.2 Liderazgo sólido en venta minorista	<p>Los socios con competencia en venta minorista de AWS son reconocidos por tener amplios conocimientos especializados en venta minorista, incluido el desarrollo de soluciones innovadoras basadas en los servicios de AWS.</p> <p>Específicamente, los socios de APN deben proporcionar evidencia de su capacidad para comunicarse con sus clientes y ofrecerles explicaciones sobre los procesos, los casos prácticos específicos de los sectores y los antipatrones.</p> <p>El socio de APN debe tener material disponible públicamente (por ejemplo, publicaciones en blogs, artículos de prensa, videos, etc.) que demuestren la especialización y la experiencia del socio de APN en la venta minorista. Se deben proporcionar enlaces a ejemplos de materiales publicados en los últimos 12 meses, ejemplos de talleres o cursos para clientes y la descripción de casos prácticos para mercados verticales que se hayan ofrecido.</p>	
4.0 Autoevaluación del socio de APN		Cumple S/N
4.1 Autoevaluación con la lista de verificación para validación del programa de socios con competencias de AWS	<p>El socio de APN debe realizar una autoevaluación del cumplimiento de los requisitos de la lista de verificación para validación de los socios consultores especializados en venta minorista de AWS.</p> <ul style="list-style-type: none"> El socio de APN debe completar todas las secciones de la lista de verificación. La autoevaluación completada se debe enviar por email a competency-checklist@amazon.com con el siguiente texto estándar en el asunto: “[Nombre del socio de APN], Autoevaluación para socio consultor con competencia en venta minorista completada”. Se recomienda que el socio de APN solicite a su arquitecto de soluciones interno o director de desarrollo para socios (PDM) de AWS la revisión de la autoevaluación completada antes de enviarla a AWS. El objetivo es asegurar que el equipo de AWS del socio de APN se comprometa y se esfuerce para realizar recomendaciones antes de la auditoría y para ayudar a garantizar una experiencia de auditoría positiva. 	

Lista de verificación para validación de socios consultores especializados en venta minorista en AWS

A modo de preparación para el proceso de validación, los socios de APN deben conocer los elementos descritos en la lista de verificación y suministrar la evidencia objetiva necesaria para cada elemento en los detalles incluidos con cada caso práctico. Si bien los socios de APN no están limitados a los 4 casos prácticos como parte del proceso de requisitos, deben estar preparados para describir la manera en la que los casos prácticos seleccionados cumplen los criterios mínimos aceptables de un caso práctico de venta minorista en AWS durante la validación técnica.

El programa de competencias de AWS cuenta con la guía del [Marco de Buena Arquitectura de AWS](#).

1.0 Información general sobre el ejercicio de actividades vinculado con la venta minorista		Cumple S/N
1.1 Presentación para el cliente	<p>El socio de APN cuenta con una presentación general sobre la compañía que prepara el camino para entablar una conversación con el cliente acerca de su ejercicio de actividades relacionado con venta minorista en AWS y para presentar las capacidades de demostración del socio de APN.</p> <p>La presentación incluye información acerca del ejercicio de actividades vinculado con la venta minorista en AWS del socio de APN, incluidos aspectos diferenciales específicos de AWS.</p>	

	<p>Por ejemplo, un rasgo único del ejercicio de actividades relacionado con la venta minorista del socio que pueda lograrse solo mediante el uso de AWS.</p> <p>La presentación general incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La historia de la compañía ▪ La ubicación geográfica de las oficinas ▪ El número de empleados ▪ El perfil del cliente, incluida la cantidad de clientes y sus tamaños, además del sector al que pertenecen ▪ Información general del ejercicio de actividades relacionado con la venta minorista en AWS <p>El formato de la evidencia debe ser una presentación a cargo de un ejecutivo de desarrollo empresarial y debe realizarse al comienzo de la sesión de validación. La presentación debe tener una duración máxima de 15 minutos.</p>	
<p>1.2 Actualización de conocimientos en AWS</p>	<p>El socio de APN puede describir cómo se mantiene actualizado sobre las versiones de los servicios de AWS relacionados con su ejercicio de actividades relacionado con el sector de venta minorista en AWS.</p> <p>El formato de la evidencia debe ser una descripción oral de los materiales de capacitación utilizados por el socio de APN para mantenerse actualizado en relación con los servicios y las características de AWS, así como también de los programas de formación técnica que ofrecen a los empleados para que se mantengan actualizados, incluida una revisión regular del Marco de Buena Arquitectura.</p>	
<p>2.0 Requisitos de los casos prácticos</p>		<p>Cumple S/N</p>
<p>2.1 Caso de uso</p>	<p>Todos los casos prácticos enviados deben abordar problemas específicos de la línea de negocios de la venta minorista. Como la administración de las interacciones con los clientes, la comercialización y planificación corporativas, la cadena de suministro y la administración de la distribución o los análisis, soluciones de almacén físico, digital o virtual, ciencia de datos de venta minorista avanzada y aplicaciones empresariales para venta minorista clave.</p>	
<p>2.2 Automatización de implementaciones</p>	<p>El socio de APN usa un método automatizado de implementación de código y componentes de infraestructura dentro del entorno. No se deben utilizar sesiones de Interactive Secure Shell (SSH) ni protocolo de escritorio remoto (RDP) para implementar actualizaciones en la infraestructura de AWS, y todos los aprovisionamientos y las modificaciones de recursos de AWS deben realizarse mediante mecanismos de programación, como AWS CloudFormation o Terraform.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser una descripción de los mecanismos de implementación automatizados tanto para la infraestructura como para los componentes de la aplicación para todos los casos prácticos basados en proyectos.</i></p>	
<p>2.3 Definición de requisitos de disponibilidad</p>	<p>El socio de APN debe definir un objetivo de tiempo de recuperación (RTO) y un objetivo de punto de recuperación (RPO) en el caso de que ocurra la pérdida de una sola zona de disponibilidad.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser una descripción del RTO y RPO de cada componente de la solución para todos los casos prácticos basados en proyectos.</i></p>	
<p>2.4 Resiliencia y pruebas de las zonas de disponibilidad de AWS</p>	<p>El socio de APN diseña soluciones que resisten la pérdida de una zona de disponibilidad. Los mecanismos utilizados para administrar la conmutación por error deben cumplir los requisitos de RTO y RPO definidos en el apartado 2.2.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser un diagrama de arquitectura y una descripción de los mecanismos de conmutación por error y las pruebas utilizadas para validar dichos mecanismos para todos los casos prácticos basados en proyectos.</i></p>	

<p>2.5 Planificación y pruebas de recuperación de desastres</p>	<p>El socio de APN tiene experiencia en la planificación de recuperación de desastres para las soluciones que crean en el caso de que ocurra un corte regional de AWS prolongado. El socio de APN puede describir el proceso de recuperación de desastres, los objetivos de tiempo de recuperación y punto de recuperación (RTO/RPO) y las pruebas realizadas para validar el plan.</p> <p><i>La evidencia debe incluir los siguientes elementos para al menos uno de los casos prácticos enviados:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Una descripción del RTO/RPO en el caso de que ocurra un corte regional en AWS • Un diagrama de arquitectura y la descripción correspondiente tanto de la replicación de datos continua como de los procesos de recuperación • Una descripción de la prueba de recuperación de desastres ejecutada antes de concretar el acuerdo • Prueba de que la documentación para ejecutar el plan de recuperación de desastres se haya provisto al cliente como parte de los componentes del acuerdo 	
<p>2.6 Runbooks</p>	<p>El socio de APN suministra al cliente runbooks u otra documentación que describe actividades operativas de rutina y directrices para la resolución de problemas.</p> <p><i>El formato de la evidencia deben ser runbooks de ejemplo representativos de aquellos que normalmente se proveen a los clientes y pruebas de que dichos documentos se incluyeron en los componentes del acuerdo para todos los casos prácticos basados en proyectos.</i></p>	
<p>2.7 Monitorización de rendimiento y estado</p>	<p>El socio de APN implementa herramientas y mecanismos para monitorizar el rendimiento y el estado operativo de la solución.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser una descripción de las herramientas utilizadas para monitorizar el rendimiento y el estado y un diagrama de arquitectura que describa de qué manera se recopilaban los datos de rendimiento y estado para todos los casos prácticos basados en proyectos.</i></p>	
<p>2.8 Uso de cuenta raíz de AWS</p>	<p>El socio de APN no utiliza la cuenta raíz para actividades que no sean la creación y configuración iniciales de una cuenta. Si el socio es responsable de aprovisionar cuentas nuevas, las credenciales raíz deben proveerse al cliente con instrucciones de cambiar dichas credenciales una vez recibidas. El socio también debe destruir cualquier copia de las credenciales de cuenta raíz utilizadas durante el proceso de inicialización de la cuenta.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser una descripción de los componentes principales de AWS Identity and Access Management (IAM) utilizados por el socio para interactuar con las cuentas de AWS del cliente para todos los casos prácticos basados en proyectos. Si el socio de APN creó cualquier cuenta en representación del cliente, también se debe suministrar una descripción del proceso utilizado para inicializar los componentes principales de IAM y para transferir la titularidad de las credenciales de la cuenta raíz.</i></p>	
<p>2.9 Políticas de IAM</p>	<p>El socio de APN cuenta con un proceso definido para determinar los privilegios correctos que deben concederse a los componentes principales de IAM (para usuarios humanos y del sistema).</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser una descripción de los procesos utilizados para crear y revisar políticas de IAM.</i></p>	
<p>2.10 Control del acceso a buckets de Amazon Simple Storage (S3)</p>	<p>El socio de APN garantiza la existencia de controles correctos para supervisar el acceso a cualquier bucket de Amazon S3 que se haya creado durante el transcurso de la interacción y para restringir el acceso mediante principios de privilegio mínimo. Debe tener un sistema de monitorización o alerta en funcionamiento para detectar si los buckets de Amazon S3 se vuelven públicos.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser una descripción de los requisitos de acceso para cada bucket de Amazon S3 y los mecanismos de control de acceso, monitorización y alerta utilizados para hacer cumplir la política obligatoria.</i></p>	

2.11 Cifrado de datos	<p>Los datos que el cliente clasifique como confidenciales deben cifrarse en reposo y en tránsito.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser una descripción de los mecanismos de cifrado de datos utilizados para todos los datos clasificados como confidenciales para todos los casos prácticos enviados.</i></p>	
2.12 Segmentación de red según el estándar PCI-DSS	<p>Para las implementaciones de E-Commerce en las que existen datos de titulares de tarjetas, el socio de APN utiliza arquitecturas de red con aislamiento de cargas de trabajo, con firewalls, que procesan o almacenan datos de titulares de tarjetas de otras cargas de trabajo del cliente.</p> <p><i>El formato de la evidencia debe ser un diagrama de arquitectura que muestre los diferentes constructos de la red, como Amazon Virtual Private Cloud (VPC), subredes, grupos de seguridad, etc. para cada caso práctico de E-Commerce enviado.</i></p>	
2.13 PCI-DSS: examen de vulnerabilidad es y pruebas de penetración	<p>Para las implementaciones de E-Commerce, el socio de APN implementó un método para realizar exámenes de vulnerabilidades trimestrales y pruebas de penetración.</p> <p>El formato de la evidencia debe ser una descripción de la implementación para cada caso práctico de E-Commerce enviado.</p>	

Recursos de AWS

Título	Descripción
Cómo crear un micrositio de competencia en AWS	<p>Se incluyen instrucciones acerca de cómo crear un ejercicio de actividades de consultoría o una página de soluciones tecnológicas que cumpla los requisitos para empresas del programa de competencias de AWS.</p>
Cómo crear un caso práctico de cliente público	<p>Se incluyen instrucciones acerca de cómo crear un caso práctico de cliente público que cumpla los requisitos para empresas del programa de competencias de AWS.</p>
Cómo crear un diagrama de arquitectura	<p>Se incluyen instrucciones acerca de cómo crear un diagrama de arquitectura de AWS que cumpla los requisitos técnicos del programa de competencias de AWS.</p>
Lista de verificación de preparación para competencias de AWS	<p>Se incluyen directrices y ejemplos de prácticas recomendadas del material de apoyo del programa de competencias de AWS.</p>

AWS se reserva el derecho a realizar cambios en el programa de competencias de AWS en cualquier momento y tiene discreción absoluta para decidir si los socios de APN cumplen los requisitos de las competencias de AWS.