

透過 AWS 贊助計畫讓您的業務蒸蒸日上

AWS 贊助計畫可幫助 AWS 合作夥伴、客戶和品牌發展其 AWS 業務。我們的計畫透過線上或線下的形式提供有影響力的贊助權益，以幫助您實現各種業務目標。我們的計畫每年可幫助您接觸到超過一百萬名的 AWS 客戶和潛在客戶。AWS 贊助計畫可為您的品牌帶來正面的形象、在建立目標客戶的品牌意識、透過向消費者介紹產品和解決方案來推動銷售、提高媒體曝光量以增加品牌信譽、提供可取得潛在客戶的交流機會。AWS 贊助計畫是高效益行銷的關鍵因素。

對合作夥伴的價值



AWS 贊助計畫團隊 – 為您提供的貢獻

AWS 贊助計畫團隊致力於建立和提供有影響力的贊助機會。我們的團隊與贊助商並肩合作，不僅在全球、區域和市場層面提供客製化且廣泛的機會，更持續創造與改善合作機會，讓您可以第一時間掌握客戶需求。

觸及您的目標客戶

AWS 贊助計畫團隊可幫助合作夥伴觸及到各行業的理想客戶，包括開發人員、IT 專業人士、IT 領導者和商業決策者。我們會根據區域和技術領域的劃分來客製化贊助權益，以增加對目標客戶的觸及率。

加入 AWS 贊助計畫可帶來的好處



核心贊助計畫組合



嶄露頭角的機會

- 由合作夥伴主導的分組會議



出席者參與

- 與客戶及潛在客戶的獨家一對一面談



贊助商出席

- 附上公司標誌的合作夥伴展位



知名度與推廣

- 在整個活動進行品牌宣傳，並活動開始前取得媒體名單



陌生開發

- 取得已報名出席者的聯絡資訊



贊助計畫的促成

- 取得參展商資源中心 (ERC) 及執行中計畫的支援



贊助計畫的邊際效益

- 可加強合作夥伴品牌效益的行銷推廣機會

AWS 贊助計畫 – 成功案例

參與 AWS 贊助計畫的贊助商的整體滿意度高達 92%。我們可以為加入 AWS 的贊助商帶來各層面的影響力，並讓 AWS Consulting Partner 能有機會與不同規模的客戶有密切的交流，包括決策者、具有品牌知名度和銷售機會的新創企業、技術合作夥伴以及推出新產品與功能的品牌。我們還可以為每一個商業目標提供贊助解決方案。



「AWS 合作夥伴是我們核心策略的一部分，他們以獨特的解決方案和服務支援我們所有垂直整合市場、區域性和使用案例的客戶。我們可以一起發展共同業務並帶來成功。」

Doug Yeum, AWS WW Channel & Alliances 主管



「只要加入 AWS，成為策略合作夥伴，我們就可以共同在市場上合作。我們不僅贊助了多個項目計畫，今年更贊助了全球超過 17 個高峰會。這些高峰會是我們今年活動策略的核心之一，而到目前為止都進展的十分順利。」

-Andreas Wiese, MongoDB 雲端發展部主管

AWS 客戶概況



開發人員

軟體開發人員 | 軟體開發系統架構師

挑戰

- › 專案需求的意外變化
- › 糾正錯誤
- › 計畫外的工作

動機

- › 解決問題
- › 工作/生活的平衡
- › 運用新技術

優先順序

- › 解決程式碼及創意問題
- › 專注於技術評估及 TCO (整體擁有成本)



IT 專業人員

IT 管理員 (非軟體設備/支援)

挑戰

- › 傳統系統
- › 抗拒變革
- › 缺乏技術熟練度

動機

- › 解決問題
- › 補強
- › 獲得經驗/認可會增加責任感

優先順序

- › 評估 TCO 及新技術解決方案的績效
- › 管理並執行每日的 IT 操作



IT 領導者

IT 經理 | IT 總監 | IT 主管

挑戰

- › 過時技術
- › 財務限制
- › 跨部門溝通
- › 資深管理層認可

動機

- › 解決問題 團隊合作
- › 透過 IT 系統打造競爭優勢

優先順序

- › 對技術發展有「全面的了解」
- › 為公司提供 IT 解決方案



業務決策者

執行長 | 行銷長 | 營運長 | 副總裁 | 業務線總監

挑戰

- › 人才保留
- › 抗拒變革
- › 員工士氣及績效
- › 過多的會議

動機

- › 解決問題
- › 為公司策略提出貢獻
- › 做出良好決策
- › 運作良好的組織

優先順序

- › 尋求解決方案，幫助其他部門提升效益
- › 擁有技術採購的決策權

隨時掌握 AWS 的所有贊助機會

訂閱「[全球贊助計畫最新資訊](#)」或前往 [AWS 全球贊助計畫網站](#)



 **SPONSORSHIP**