

AWS GenAI TTM

(targeted transformation module)

Dagoberto Hajjar

dagoberto.hajjar@advanceconsulting.com.br

Alexandre Del Rey

alexandre@advanceconsulting.com.br



ADVANCE Consulting
2026

ADVANCE CONSULTING

Empresa de consultoria selecionada pela AWS para ajudar parceiros nos EUA, Canadá, América Latina, UK, Espanha, África do Sul e Israel

Os programas da AWS incluem:

- PTP (Partner Transformation Program)
- TTM (Targeted Transformation Module)



Projetos concluídos com a AWS nos últimos 3 anos

+30 países

+350 projetos



Principais clientes - serviços de consultoria



Consultoria estratégica GenAI no Brasil

Automatoes.io, Ci&T, Cloudster, Darede, DNX (Vibe), ELO Group, eMaster, Extreme Digital Solutions (EDS), FNC IT, Indra Sistemas, Infomach, Jumplabel, Logicalis, Mytech, Nextios, Nuage IT, Nublify, OST, Stefanini, Techne



Consultoria estratégica GenAI fora do Brasil

Health Espresso (Canada), Paralucent (Canada), Entel (Chile), Orion Global (Chile), AZLogica (Colombia), Bext Technology (Colombia), Nuvu (Colombia), SOAINT (Colombia), Trade (TradeSystems) (Ecuador), Malam Systems (Israel), Ness AT (Israel), Morris & Opazo (Peru), BJSS (UK), Digital Space (UK), CBTS (USA), Cognosante (USA), Element84 (USA), ERPA (USA), InfusionPoints (USA), Kyndryl (USA), Livanta (USA), PCG (Public Consulting Group) (USA), Rackspace (USA), Sierra Cedar (USA), TTEC Digital (USA), World Wide Technology (WWT) (USA)

O programa GenAI TTM

ADVANCE



GenAI e Agentes de IA TTM

O GenAI TTM foi desenvolvido em resposta ao impacto significativo que a **IA Generativa e Agentes de IA** estão tendo na forma como as organizações constroem, operam e crescem

Muitos executivos globais expressam o sentimento de não querer ficar para trás nesta nova onda de tecnologia, semelhante ao que sentiram em relação à automação e à digitalização

No entanto, muitas vezes não têm a certeza **de como abordar a IA Generativa e Agentes de IA estrategicamente, criando valor comercial e ganhos para as suas empresas**

Esta oferta visa preencher essa lacuna, ajudando os parceiros a acelerar a adoção da IA Generativa para obter uma vantagem competitiva e explorar o imenso potencial econômico

Valor adicionado para o parceiro AWS

O GenAI TTM oferece valor substancial aos parceiros da AWS por meio de:

- **Acelerar a adoção e obter vantagem competitiva** : ajuda os parceiros a adotar rapidamente a IA Generativa, diferenciando suas práticas e garantindo uma vantagem competitiva no mercado
- **Impulsionando a lucratividade e o crescimento da receita** : ao focar em custo, preço, valor, retorno sobre o investimento, modelos de negócios e opções de preços, o módulo impacta diretamente a capacidade do parceiro de monetizar as soluções GenAI e aumentar sua receita recorrente anual prevista (ARR)
- **Fornecimento de planos estratégicos acionáveis**: os parceiros criarão um plano de ação personalizado para executar as prioridades identificadas, o que inclui a definição de resultados comerciais, recursos necessários, métricas de sucesso e diferenciação de mercado para seus projetos GenAI
- **Fortalecendo a liderança de pensamento**: o programa capacita os parceiros a se tornarem consultores ou líderes de pensamento confiáveis da GenAI para seus clientes, aprofundando sua compreensão e aplicação estratégica da GenAI
- **Simplificando a inovação**: acelera o processo de inovação, desde as ideias iniciais até PoCs bem-sucedidos e soluções prontas para produção

O que esperar do módulo

O GenAI TTM é um compromisso consultivo individual que ajuda os parceiros a acelerar a adoção de IA generativa para obter vantagem competitiva por meio de:

- Identificar e priorizar **casos de uso de Gen AI e Agentes de IA** com base na estratégia vertical e de crescimento do parceiro
- Definir treinamentos e recursos para expandir o conhecimento da tecnologia Gen AI e Agentes de IA
- Elaborar uma análise de lacunas técnicas e caminhos de aprendizagem para desenvolver capacidades técnicas
- **Discutir sobre custo, preço, proposta de valor e retorno sobre o investimento do projeto**
- Definir o **modelo de negócios e o caso de negócios** para projetos GenAI e Agentes de IA
- Definir a **estratégia e as ações de Go-To-Market** das soluções GenAI e Agentes de IA

O GenAI TTM é um **módulo de consultoria voltado para negócios e não uma sessão técnica**. Recomendamos a participação de **executivos e stakeholders** que **entendam a estratégia de negócio e o mercado** da sua empresa, para que possamos discutir como aplicar o GenAI aos seus clientes.

Jornada com IA generativa e Agentes de IA na AWS

A ADVANCE oferece 2 opções de GenAI TTM

01

Selecione o caso de uso certo

02

Capacite suas equipes através de uma variedade de oportunidades de treinamento

"Ideation"
GenAI ou Agentes de AI

Para empresas dispostas a iniciar a jornada de GenAI e encontrar os melhores **casos de uso** para construir pilotos, protótipos e PoC (Provas de conceito)

03

Comece a trabalhar nos seus principais casos de uso

04

Mova para produção

05

Meça resultados, capture as melhores práticas, aprimore e escale

GTM
GenAI ou Agentes de AI

Para empresas dispostas a colocar seus pilotos, protótipos e PoC (Proof of Concepts) em produção com melhores **custos** e **VALOR** para o cliente

Caminhos de aceleração em GenAI e IA Agética

O ADVANCE acelera o crescimento da sua empresa na área de especialização desejada

Dimensão	IA Clássica e IA Generativa (GenAI)	IA Agêntica (Sistemas Agênticos)
Ação	Identifica Padrões, Produz conteúdo (texto, imagens, código, insights)	Atua no ambiente digital (executa fluxos de trabalho e decisões)
Comportamento	Reativa - responde a prompts e instruções, automatiza e adapta processos	Proativa - toma iniciativa com base em objetivos
Tipo de Tarefa	Geralmente de passo único Orientada a processo/etapa	Multi-etapa, complexa e adaptável, Orientada a objetivos
Intervenção Humana	Intervenção humana contínua (human-in-the-loop)	Intervenção humana mínima (human-on-the-exception)
Ferramentas (AWS)	Amazon Bedrock (LLMs), Amazon SageMaker, ML Services (Recognition, Textract, Comprehend,...)	Amazon Bedrock Agents, Bedrock AgentCore, AWS Lambda, N8N, MCP & external tools

O programa Ideation

ADVANCE



AWS Ideation Journey

Objetivo: Definir 8 casos de uso e priorizar 1 projeto de PoC (Prova de Conceito)

Antes dos Workshops

Prewrite - o parceiro preencherá um formulário para que possamos entender melhor suas capacidades

Entrevistas iniciais - entrevistaremos os executivos para entender melhor sua empresa, objetivos, estratégias, superpoderes e verticais em que se concentram

O conteúdo do workshop será ajustado para atender às necessidades exclusivas do parceiro da AWS, após a entrevista inicial

Workshop 1 Sessão de 3 horas

As discussões executivas incluem:

- Introdução sobre o palestrante e os participantes
- Visão geral básica da IA generativa da AWS
- Ferramentas de IA da AWS fáceis de usar para criar uma solução
- Discussão sobre os melhores casos de uso para o mercado-alvo do parceiro

Workshop 2 Sessão de 3 horas

As discussões executivas incluem:

- Aplicar uma **MATRIZ DE PRIORIDADE** para identificar os melhores casos de uso com base na facilidade de vender ao cliente, facilidade de aprimorar a implementação, facilidade de replicar, valor estratégico para parceiro e cliente
- Capacidades e recursos para desenvolver o PoC ou protótipo
- Plano de ação para executar a estratégia desenhada

AWS GenAI Ideation Journey

Objetivo: Definir 8 casos de uso e priorizar 1 projeto de PoC (Prova de Conceito)

Followup meeting Reunião de 1 hora

Revisão do plano de ações, incluindo:

- Atividades planejadas x realizadas
- Ações não tomadas, com as razões e formas de recuperação
- Quais obstáculos são encontrados e como removê-los para ter sucesso na execução do plano
- O que pode ser feito de forma diferente e melhor (boas práticas que podem ajudar na execução das atividades do plano)

Program Graduation Meeting Reunião de 1 hora

Coletar resultados e evidências do programa, incluindo:

- Lista total de casos de uso gerados
- Matriz de prioridades
- Plano PoC
- Registro da PoC ou solução no APN
- Resultados da PoC
- Aderência da PoC ao Setor Público de AWS
- Principais conquistas do programa
- Planos de monetização futuros (se houverem)
- Plano de marketing futuro (se houverem)
- Depoimento sobre a experiência

O programa Go-To-Market (GTM)

ADVANCE



AWS GTM Journey

Objetivo: Definir preço e proposta de valor para 1 solução GenAI para escalar no mercado

Antes dos Workshops

Pework - o parceiro preencherá um formulário para que possamos entender melhor suas capacidades

Entrevistas iniciais - entrevistaremos os executivos para entender melhor sua empresa, objetivos, estratégias, superpoderes e verticais em que se concentram

O conteúdo do workshop será ajustado para atender às necessidades exclusivas do parceiro da AWS, após a entrevista inicial

Workshop 1 Sessão de 3 horas

As discussões executivas incluem: Últimas atualizações sobre GenAI e abordagens estratégicas

- Principais atualizações sobre GenAI e LLMs
- As 4 abordagens para trabalhar com GenAI (*)
- Técnicas GenAI e como impulsionar suas ofertas

Custo, Preço e Valor

- O Parâmetro Custo: eficiência e inovação
- Preço e modelo de negócios
- Valor: O fluxo de valor da GenAI
- Matriz de requisitos de negócios versus valor de negócios
- Caso de negócios da GenAI com retorno sobre o investimento

Workshop 2 Sessão de 3 horas

As discussões executivas incluem: Ida ao mercado

- Estratégias e propostas de mercado
- Embalagem (IA + Nuvem + Poder de Processamento + AddIns)

Opções de preços

- A estratégia de entrada no mercado
- Plano de ação para executar a estratégia projetada

AWS GenAI GTM Journey

Objetivo: Definir preço e proposta de valor para 1 solução GenAI para escalar no mercado

Followup meeting Reunião de 1 hora

Revisão do plano de ações, incluindo:

- Atividades planejadas x realizadas
- Ações não tomadas, com as razões e formas de recuperação
- Quais obstáculos são encontrados e como removê-los para ter sucesso na execução do plano
- O que pode ser feito de forma diferente e melhor (boas práticas que podem ajudar na execução das atividades do plano)

Program Graduation Meeting Reunião de 1 hora

Coletar resultados e evidências do programa, incluindo:

- Solução de GenAI definida
- Proposta de valor da solução
- Registro da solução no APN
- Plano de ida a mercado
- Aderência da PoC ao Setor Público de AWS
- Principais conquistas do programa
- Planos de monetização futuros (se houverem)
- Plano de marketing futuro (se houverem)
- Depoimento sobre a experiência

Plano de transformação

- **Plano de transformação de 60 dias**
 - História da empresa
 - Motivações dadas nas entrevistas para o plano
 - Lista de casos de uso gerados
 - Matriz de Prioridades / Proposta de Valor
 - Plano PoC / Plano GTM
 - Estratégias e ações para aumentar os resultados
- **Plano de ação**
 - Responsável ou Patrocinador
 - Atividade
 - Data de começo e fim
 - Evolução



[illegible]

Resultados do projeto

O envolvimento culmina em resultados concretos e acionáveis, projetados para orientar a jornada GenAI do parceiro:

- **Plano estratégico e de ação personalizado:** este é o principal produto final, descrevendo as etapas a serem executadas em iniciativas GenAI identificadas e priorizadas
- **Plano de Projeto Definido:** Para testes, protótipos ou PoCs, incluindo resultados comerciais claros para o cliente, produtos e serviços específicos da AWS a serem usados, definição de escopo, recursos necessários, disponibilidade de dados e capacidades técnicas, objetivos, critérios de avaliação e métricas de sucesso, desafios e riscos potenciais identificados, um diferencial claro a ser comunicado ao mercado, Receita Recorrente Anual (ARR) prevista para o parceiro
- **Plano de entrada no mercado:** um documento abrangente detalhando estratégias e ações para reduzir custos, definir os pacotes e preços corretos, comunicar a proposta de valor e definir o plano de negócios do cliente com retorno sobre o investimento
- **Ferramentas e estruturas:** os parceiros utilizarão e obterão insights de ferramentas como planilhas para estimativa de valor, Value Proposition Canvas e avaliações para diferentes abordagens GenAI
- **Relatório de acompanhamento:** um plano de ação é usado em reuniões de acompanhamento para monitorar o progresso, abordar obstáculos e identificar as melhores práticas

Medindo sucesso e impacto:

O sucesso pode ser medido pela taxa de conclusão e eficácia das ações descritas no plano. As reuniões de acompanhamento são projetadas especificamente para monitorar "Ações planejadas x realizadas" e abordar obstáculos, indicando que o progresso da execução é uma métrica fundamental

Algumas ferramentas utilizadas durante os workshops

ADVANCE



Ferramentas para os workshops de Ideation

GenAI TTM (Targeted Transformation Module) pre-work form

The GenAI TTM (Targeted Transformation Module) is design to help your company with:

• Foundational overview of AWS Generative AI

• Identification and Prioritization of Gen AI use cases

• Capabilities and resources you need to materialize the use cases

• Build an action plan

The document is required as pre-work for the TTM, so that we can better understand your company objectives and capabilities

Company name

Filled in by (person)

Filled in by (date)

Brief description about your company

1) What is done?

2) Main products and services?

The market that you serve

1) Number of customers

2) Customer segments you serve (for example, healthcare, education, government, utilities, telecom, etc.)

Your company's strengths

What are your company's strengths? What makes your company special? What customers love about your company? Some examples:

• Number of professionals trained and certified which means we can do it better

• Number of success stories which means better service quality

• Operational efficiency which means better margin

What are your 3 bets?

1)

2)

3)

Primary Development Gap - How would you better describe your situation (Choose only one with a "X")?

☐ Technical: Mastery of utilizing tools, products, and services provided by AWS to create more robust and high-performing solutions

☐ Commercial: The ability to identify viable ideas and use cases that attract customers to new products and services

☐ Both technical and commercial aspects

Your current knowledge about GenAI

The GenAI TTM is designed for beginning and conduct in early stage of knowledge of GenAI.

How would you describe your current knowledge about GenAI?

• "Nothing you or your team has obtained"

• Certifications you hold

• GenAI projects you have done

1)

2)

3)

AI Technology Maturity Level Assessment - How would you better describe yourself (Choose only one with a "X")?

☐ AI Novice: Absence of Artificial Intelligence (AI) initiatives, with only one or two pilot tests underway

☐ Proficient in AI, a skill with limited exposure in General AI - Engagement in projects or products utilizing AI/Machine Learning (ML), supported by a Machine Learning Development Operations (MLOps) framework

☐ Knowledgeable in GenAI, though not specialized - Involvement in projects or products featuring General AI (GenAI), Foundation Models (FM), or Large Language Models (LLM), indicating familiarity with GenAI concepts, yet not at an expert level

☐ GenAI Experts - Implementation of a Large Language Model Development Operations (LLMDevOps) framework, complemented by diverse strategies such as Retrieval-Augmented Generation (RAG), Fine-tuning, and Embedding techniques

Pre-work

Page 1

smartsheet

AWS Generative AI Maturity Index

To be completed by the Partner participating in the Generative AI Targeted Transformation Module. Please use the guidance provided to answer the questions.

Partner Name *

Please Provide your Name: *

Please provide your email address: *

Prior Experience and Expertise on AI/ML

Does the partner currently hold AWS AI/ML competency? If not are there any plans to attain the competency in specific timeframe, please add the details. *

☐ Yes

☐ No

Does the partner currently hold AWS Data Analytics competency? If not are there any plans to attain the competency, please add the details. *

☐ Yes

☐ No

Have the partner's employees completed any AWS-specific GenAI training or workshop programs to enhance their skills and knowledge? *

☐ Yes

☐ No

How many partner's employee holds the AWS Certified Machine Learning - Specialty Certification? *

☐ None

☐ 1-5

☐ 5+

How many AWS AI/ML services does the partner has expertise in (e.g., Amazon

Generative AI business use cases		Education	State & Local	Healthcare	WWPS vertical/regions		DoD	NatSec	Non Profit
Generation	Learning content	Quizzes, flash cards, virtual tutor		Patient education			Warfighter onboarding		Member onboarding
	Rich media generation	Courses, concept illustration	Law enforcement investigation (human sketches)	Synthetic imagery for training			Synthetic imagery for training	Law enforcement investigation	Concept illustration
	Marketing, personalized outreach content	Student recruiting		Proactive health check		Benefits entitlement	Enrollment		Donations, membership
Transformation	Document & Rich media Summarization	Research, Literature Survey, Libraries	Justice document discovery	Research, Literature Survey	Policies, laws documentation	Policies	Technical documentation		Public broadcasters, faith
	Conversational support to citizens, students, members								
	Assistance to unpaired citizens (Media transcription)								
	Content simplification	Learning personalization (level)	Processes, policies vulgarization	Diag, prescription vulgarization	Processes, policies vulgarization	Processes, policies vulgarization			
Search	Personalization for Benefits, Entitlements, prescriptions	Scholarships							
	Inclusion and Diversity normalization								
	Procurement assistance		Legal verification, policies, contracts		Legal verification, policies, contracts	Legal verification, policies, contracts	Contracts, RFX automation	Contracts, RFX automation	
	Benefits, Entitlements, Claims Identification		History, Fraud, waste, abuse detection	History, Fraud detection	Fraud detection	History, Fraud, waste detection			
	Personalized recommendations	Courses, lectures, libraries	Benefits		Benefits	Benefits			Media (public broadcasters, faith)

Ideias de casos de uso do GenAI

Para nos ajudar a identificar os melhores PoCs e projetos para seus clientes

Formulário de pré-trabalho e Índice de Maturidade GenAI

Para nos ajudar a entender sua empresa e adaptar os workshops às suas necessidades e maturidade

Ferramentas para os workshops de Ideation

	Peso	Solução 1	Solução2	Solução 3	Solução 4	Solução 5
Fácil de vender ao cliente						
•Já temos um cliente em mente para este caso de uso						
•O cliente tem um desafio que o ML pode resolver						
•O cliente tem urgência						
•Nossa solução tem benefícios comerciais claros						
•Temos um bom discurso de vendas						
•Não vemos uma concorrência forte						
•Temos "pontos fortes" (diferenciais) que correspondem a este caso de uso						
Fácil de implementar						
•Temos as competências e ferramentas						
•O cliente tem todos os dados necessários						
Fácil de replicar						
•Temos outros clientes com demanda semelhante						
•O piloto é tecnicamente replicável						
	1	3,67	3,33	2,50	2,92	3,00
Valor estratégico para nossa empresa	1	5	3			3
Receita potencial	2	3	2			3
		3,67	2,58	0,63	0,73	3,00

Matriz de Prioridades

Para nos ajudar a priorizar o melhor PoC para sua empresa e Go To Market

Project plan - use case 1	
Describe the use case	
Business outcome for customer	
AWS products and services used	
Establish scope for test, prototype or POC	
Define required resources, data availability and technical capabilities	
Establish clear objectives, evaluation criteria, and success metrics for the test, prototype or POC	
Outline potential challenges and risks	
Differential that will be communicated to market	
Predicted ARR for you	
Predicted ARR for AWS	
Where will the funding come from?	

Plano PoC e lista de verificação PoC

Para garantir que você cubra todos os aspectos importantes do seu PoC

Action	Activity for new GenAI solution
New GenAI Solution Conception	
	Define solution vision and objectives
	Document the problem statement
	Share new solution concept with internal experts and validate the idea
	Write a brief description
	Define value proposition and capabilities
	Perform a feasibility study to assess technical viability
	Perform market research for similar products in targeted market
	Document security considerations
	List risks and mitigation strategies
	Run feasibility tests
	Review test results (project approval)
	Update positioning (problem, description, value proposition, capabilities)
Define POC (Proof of Concept)	
	Define the objectives
	Define preliminary architecture diagram
	Determine internal and external efforts and resources for POC
	Identify funding sources
	Develop scope for POC
Build POC	
	Create a project plan outlining tasks, timelines and resources
	Establish project governance structure and roles
	Develop and test POC
Market Testing	
	Write the elevator pitch
	Create a demo script to highlight key features
	Collect data to support value propositions
	Create incentives for customers to commit early
	Identify potential customers
	Create product sheet
	Conduct demos for market testing
	Collect feedback

Ferramentas para os workshops do GTM

Planilha para ajudar os parceiros :

- Definir requisitos de negócios e fluxo de valor
- Identificar fluxo de valor e justificativa
- Estimar valor

The 3 STEPs for Business Value Flow identification

- 1 Which are the most importante value flows?**
0/1 – Non-existent or Not relevant, 2 – Relevant, 3 – Very relevant
- 2 What are the reasoning behind these value flows?**
How the requirements can produce impact in bottom line
- 3 What is a first estimative for the impact?**
Generate a estimative in a month or anual base in terms of saving or revenues

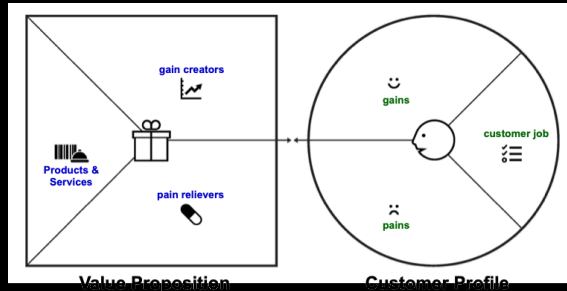
Please note that there is a 100% certainty that your estimate is incorrect. At this stage, we are not concerned with the accuracy of the estimate but rather with its order of magnitude.

Business Value Flows	Quality	Speed	Productivity	Experience	Direct Additional Revenues	Cost Reduction
Business Requirements	<i>Additional Incomes (by price rising, reduced waste, save of hour / material, ...)</i>	<i>Additional Cash Flow, Additional Market Share,...</i>	<i>Bigger output with same resources, Same output with lesser resources</i>	<i>Increased Long Term Value, Reduced churn,...</i>	<i>New sources of revenue (products, functionalities,...)</i>	<i>Reduced hours, reduced # employees,...</i>
Automatically generate summaries of past legal cases.	Reduce errors in case summaries by 15%, improving the quality of legal decisions and avoiding potential litigation risks worth \$50,000 annually.	Decrease the time required to find and summarize legal precedents from 4 hours to 30 minutes per case, saving 3.5 hours per case. For a team handling 200 cases annually, this saves 700 hours/year.		Deliver case summaries to clients 3 days faster, improving satisfaction and retention rates by 10%.	Introduce a "quick legal summary" product at \$500 per summary, generating \$50,000/year for 100 summaries sold.	
Provide Citations for Similar Legal Cases	Enhance citation accuracy by 20%, reducing legal errors and potential costs of misinterpretation by \$25,000 annually.	Reduce the time required to find citations from 2 hours to 15 minutes per case. For a team handling 300 cases annually, this saves 525 hours/year (300 cases × 1.75 hours saved per case).				Decrease consultant usage by 30%, saving \$40,000 annually in outsourced research fees.
Automate Compliance Document Drafting			Reduce document drafting time from 6 hours to 1 hour per document. For 500 compliance documents annually, this saves 2,500 hours/year (500 × 5 hours saved per document), allowing the team to manage additional tasks without extra resources.			Cut external consultant usage by 40%, saving \$60,000 annually on drafting fees.

Ferramentas para os workshops do GenAI GTM

Proposta de VALOR Canvas

Para ajudar o parceiro a definir a
Proposta de Valor para cada solução



Business Value Creation
Go2Market Strategy Plan

Company name
Filled in by (person)
Filled in by (date)

1. Your company
Impact phrases

Company, products and services

Credentials and differentials

Benefits (VALUE) for the customer

2. Your customer
What pains and challenges?

1)
2)
3)

3. Your customer
What technology or business model?

1)
2)
3)

4. Packaged services
List the packaged services

5. Business Value Creation for Packaged Services #1

Name

Description with products and services

Customer jobs

Customer gains

Customer pains

Your company's gain creators

Your company's pain relievers

Business Model

Pricing Choice

Your Go-To-Market Strategy

Your Sales Strategy

8. Action plan

Main campaigns or actions planned	Sponsor or responsible	Deadline	IS
January			
February			
March			
April			
May			
June			
July			
August			
September			
October			
November			
December			

Business Value Creation

Post work

Page 5

Formulário de proposta de VALOR

Para ajudar o parceiro a definir a
Estratégia de Proposta de Valor e Ações para
cada solução

Ferramentas para os workshops do GenAI GTM

Avaliação das 4 Abordagens

The 4 Approaches

Focuses on enhancing customer interactions by offering intuitive AI-powered interfaces. This approach involves identifying the most suitable foundation models (FMs) for user needs, applying robust guardrails to ensure compliance with corporate policies, and managing costs effectively. It prioritizes safeguarding sensitive information and delivering seamless user experiences through GenAI solutions.

The Solution

Specializes in tailoring foundation models to specific use cases and cultural contexts. By fine-tuning models with domain-specific data, this approach improves learning outcomes and enables the extraction of cultural nuances, local language variations, and corporate values. It excels in delivering personalized solutions for specialized fields or industries.

The Fine Tuner

The 4 Approaches

The Solution Interface Provider

- UX design to enhance customer interactions.
- Identify and select suitable foundation models (FMs).
- Implement AI guardrails for compliance.
- Ensure data privacy and remove sensitive information.
- Optimize costs for GenAI solutions.
- Seamlessly integrate GenAI into customer systems.

The Content Orchestrator

- Build and manage context-aware knowledge bases.
- Orchestrate multiple datasets for cohesive outputs.
- Design and refine effective prompts.
- Develop memory-driven AI agents for workflows.
- Handle complex data interrelations.
- Enhance FM for improved content relevance.

The Fine Tuner

- Fine-tune models with domain-specific data.
- Apply cultural and regional nuances.
- Design training strategies for unique use cases.
- Maintain accuracy in specialized models.
- Adapt FM to local languages and slangs.
- Align models with organizational goals.

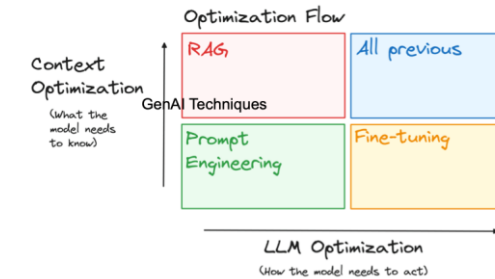
The FM Developer

- Build custom foundation models from scratch.
- Securely manage proprietary datasets.
- Implement strict data privacy controls.
- Create secure interactions with knowledge bases.
- Leverage unique dataset characteristics.
- Apply advanced ML techniques for innovative models.

Aims to streamline orchestrating. This approach ensures continuity and dynamic agent is on delivering data orchestration.

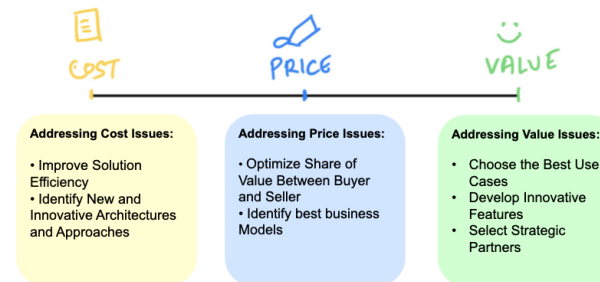
Discussão sobre técnicas para impulsionar sua oferta

GenAI Techniques to boost your offering



Discussão sobre Custos x Preço x VALOR

Cost x Price x Value



Ferramentas para os workshops do GenAI GTM

Discussões sobre Parâmetros de Custo

The Cost Parameter

Minimize operational expenses while maintaining efficiency.

Examples of AWS Bedrock approaches to increase efficiency

- (1) Use *Provisioned Throughput* to optimize resource allocation.
- (2) Use Bedrock's *on-demand model access* to eliminate upfront infrastructure costs.
- (3) Leverage *Batch Inference* for cost-effective large-scale processing.
- (4) Reduce maintenance costs by utilizing AWS's managed infrastructure.



The Cost Parameter: Comparing Outputs / Performance

Amazon Bedrock > Chat / Text playground

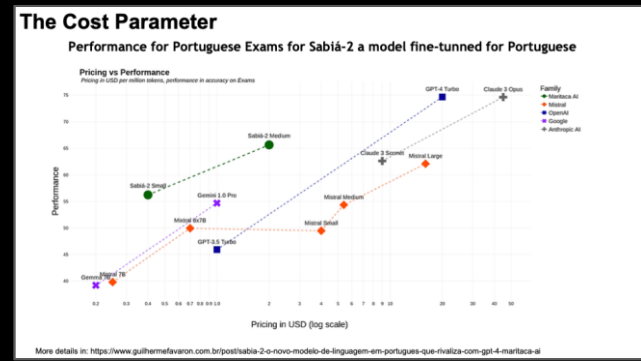
Mode: Chat

Configurations: A121 Jurassic-2 Ultra v1, Command v14.7, Llama 3.2 1B In...

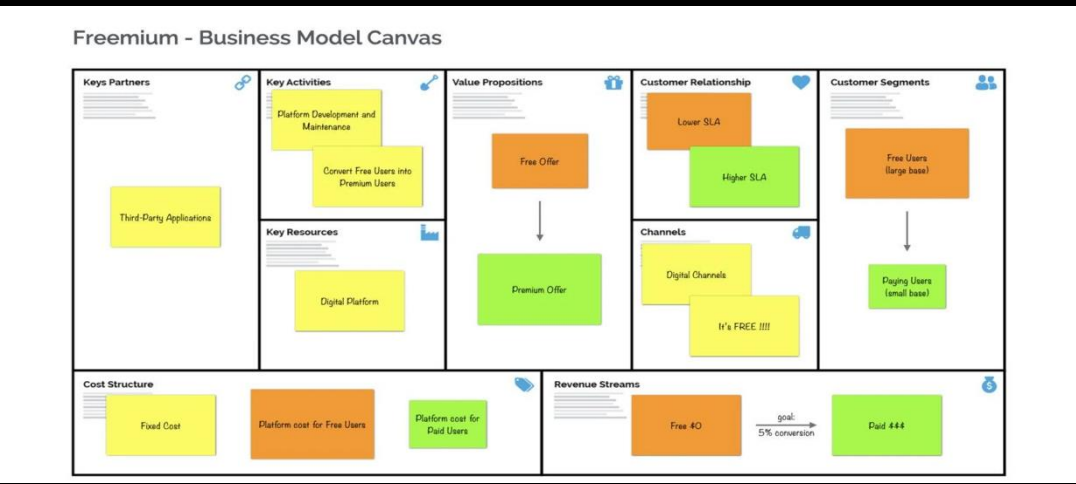
PROMPT: What are the main topics of the field of knowledge Mathematics?

Mathematics is a broad field with many different topics, but here are some of the main ones:

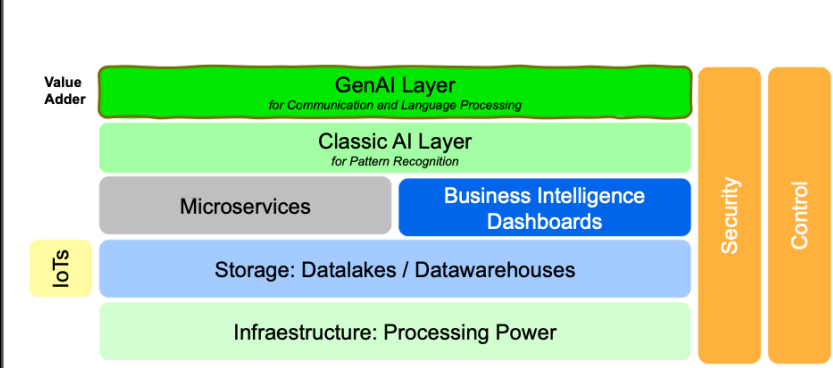
1. Algebra: The study of mathematical operations and relations, including the study of equations, functions, and abstract structures.
2. Geometry: The study of shapes, sizes, and relative positions of figures and solids.
3. Calculus: The study of rates of change and accumulation of quantities, including limits, derivatives, integrals, and infinite series.
4. Number Theory: The study of numbers, their properties, and their relationships.
5. Probability and Statistics: The study of randomness, chance, and the analysis of data to make predictions.
6. Combinatorics: The study of counting and arranging objects, including permutations, combinations, and graph theory.
7. Set Theory: The study of sets, their properties, and their relationships.
8. Logic: The study of reasoning and proof, including the study of logic and formal languages.
9. Mathematical Physics: The study of mathematical structures that are applied to physics, including quantum mechanics and relativity.
10. Mathematical Biology: The study of mathematical models of biological systems, including population dynamics and epidemiology.
11. Mathematical Finance: The study of mathematical models of financial systems, including risk management and option pricing.
12. Mathematical Engineering: The study of mathematical models of engineering systems, including structural analysis and fluid dynamics.
13. Mathematical Computer Science: The study of mathematical models of computer systems, including algorithms and complexity theory.
14. Mathematical Cryptography: The study of mathematical models of secure communication, including encryption and decryption.
15. Mathematical Game Theory: The study of mathematical models of strategic interactions, including game theory and mechanism design.



Discussões sobre Modelo de Negócios e Estratégias de Entrada no Mercado



The AI Package – Business Model



O que dizem alguns parceiros AWS



Alguns depoimentos de parceiros AWS

"O Workshop AWS GenAI TTM foi um **divisor de águas** para a área de prática de Serviços Humanos da PCG. Isso nos ajudou a alinhar nosso entendimento das tecnologias de IA disponíveis e facilitou discussões produtivas. Conseguimos **listar cerca de dez casos de uso**, focar em dois e até identificar um para o qual queremos criar uma prova de conceito. O workshop nos forneceu material suficiente para escrever especificações para o POC e nos ajudou a elaborar um business case inicial. Além disso, ter uma pessoa não técnica para validar nosso entendimento do problema foi inestimável. Recomendamos este workshop para qualquer equipe que queira aprofundar seu conhecimento em IA e impulsionar a inovação."

Rupam Chokshi - Lider de Produtos - Public Consulting Group (USA)

"O programa nos ajudou muito a ver maneiras de entregar possibilidades ao cliente. Hoje **temos muitos clientes que querem usar GenAI mas não sabem onde aplicar**, e foi muito bom entender melhor como ajudá-los. O programa também nos encorajou a pensar em criar uma oferta replicável, algo que possamos escalar de forma simples, como um SaaS."

André Chagas - CTO - MyTech (Brasil)

"Acredito que o programa foi muito útil para identificar a oportunidade número um e entender as ferramentas de GenAI e seu impacto potencial nos negócios. E então foi realmente útil conectar como isso afeta ou pode se integrar com nosso produto e simplesmente levar isso ao mercado para que as organizações realmente tenham uma abordagem vencedora com AWS e Health Espresso. **Acho que seus serviços de consultoria foram muito bons em ajudar a orientar o brainstorming da sessão de transformação do produto**, identificando como isso se conecta aos negócios e como pode realmente ser lançado e comercializado."

Rick Menassa - Fundador e CEO - Health Espresso (Canadá)

"Acho que foi **instigante** e criou o tempo, o espaço e a estrutura para que a conversa fluísse bem, com um processo de alto nível, sem ter que ir muito fundo, e com a inteligência para realmente ter que fazer isso. Essa foi a melhor coisa que pudemos obter. Então, acho que no geral, **o resultado final foi realmente valioso**. E acho que estamos genuinamente empolgados para tentar fazer algo que nos coloque na vanguarda como um dos primeiros a fazer isso no Reino Unido, que é como queremos que a Digital Space seja conhecida."

Jon Portlock - Diretor de Cloud - Digital Space (Reino Unido)

Alguns depoimentos de parceiros AWS

"**Fiquei surpreso com a forma como você me levou a pensar em ideias**, a fazer uma avaliação, a filtrar o que é bom e o que não é, com uma espécie de pontuação. Houve aprendizados que vão além da GenAI... Superaram muito minhas expectativas."

Jonatas Mattes - Diretor de Cloud Business - EDS (Brasil)

"Acho que **o maior ganho não foi necessariamente técnico, mas entender mais sobre Design de Produto**, com um pensamento mais aguçado. Então, o ponto interessante aqui é que podemos usar esse conhecimento em toda a DNX. Esse ganho não foi necessariamente muito percebido fora da equipe de GenAI, mas certamente esse pensamento mais aguçado do Solution Design da GenAI para o produto foi um ganho muito grande para nós."

Emanuel Estumano - CEO - DNX Brasil

"O programa ajudou muito a apresentar possíveis caminhos para entender a tecnologia GenAI e **começar a construir PoCs**, motivando a geração de ideias e insights para novos produtos e serviços. Como sugestão, seria importante adicionar mais atividades práticas. No geral, parabenizamos a iniciativa do programa e o pontapé inicial para gerar alguns PoCs no segmento."

Fabio Lucinari - CEO - Nublify (Brasil)

"O programa GenAI TTM foi fundamental para construir a estratégia de **abordagem para a nova equipe de IA**."

Roger Rodrigues - CEO - e-master (Brasil)

"I think this was a great workshop or exercise for us. He simply brought together different thoughts, leaders and experts from WWT. And I think we had some pretty collaborative conversations, with some input from Alexandre and AWS, and I think that helped us prioritize a GenAI solution for our solution roadmap this year. So, I think it was great for us."

Hollie Anderson - Gerente de Alianças Estratégicas, Public Sector Cloud - World Wide Technology (WWT - USA)

"**Quero destacar como o programa nos ajudou a construir uma base sólida**. Ele nos permitiu ver os passos necessários para alcançar nossos objetivos, que não havíamos alcançado completamente antes. Foi uma ótima experiência trabalhar com vocês e estamos empolgados para continuar construindo sobre o que aprendemos."

Al Lopez - Gerente de Alianças - Infusion Points (USA)

Consultores

ADVANCE



Alexandre Del Rey

Alexandre é **consultor** e **professor** com grande experiência em ajudar empresas de tecnologia na jornada de crescimento e evolução

Como professor conta com atuação na **StartSe** e na **USP** e **FIA** Business School

É palestrante internacional, pesquisador, autor, empreendedor serial, e mobilizador social. Alexandre é apaixonado pelos temas de Tecnologia, Estratégia, Inteligência Competitiva, Inovação e Influência, e fundador da Associação Internacional de Inteligência Artificial

Alexandre é **cofundador da I2AI (Associação Internacional de Inteligência Artificial)**, onde foi CEO e hoje atua como membro do conselho

Conta com experiência em multinacionais como **Siemens, Eaton e Voith**, com vivência em países e culturas tão diversas como Estados Unidos, Alemanha e China

Tem atuado com a ADVANCE Consulting na aplicação do programa **AWS PTP** (Partner Transformation Program) e **AWS GenAI mundialmente**

Formado em Engenharia Mecânica pela UNICAMP, Doutor em Gestão de Inovação, com mestrado em Inteligência Competitiva pela USP, tem especialização em Finanças pela Michigan State University, pós graduado em Administração, Gestão do Conhecimento e Negociação pela FGV



Dagoberto Hajjar

Mais de 40 anos de experiência nas áreas de negócios e TI

Entre 1980 e 90, trabalhou no **Citibank** em diversas funções de tecnologia e de negócios. Foi um dos primeiros funcionários, no Brasil, a serem premiados por "Excelência em Serviços"

Em 90 foi convidado pelo **ABN-Amro** para o desafio de implementar um sistema de automação de agências baseado em tecnologia client-server, então, completamente inovador para a época

Trabalhou, durante 10 anos, na **Microsoft** contando com grandes realizações e muito sucesso exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Recebeu, do próprio Bill Gates, o prêmio de melhor funcionário da Microsoft - sendo a primeira vez que este prêmio fora concedido para um "não-americano"

Em **2002** fundou a **ADVANCE** que conta, hoje, com mais de **2.500 clientes**, mais de **500 projetos de consultoria**, mais de **20.000 profissionais treinados**, mais de **50 pesquisas** realizadas no mercado Brasileiro, **6 livros publicados**, **8 ebooks** e participação como palestrante em mais de **150 palestras**

Formado em Matemática e Física Nuclear pela USP



Gustavo Annarumma

Executivo com mais de 30 anos de experiência em **Vendas, Serviços e Operações** em empresas globais de tecnologia como **IBM, Microsoft, SAP, Siebel Systems, Claro/Embratel**, e outras

Desenvolveu carreira internacional **liderando equipes multifuncionais** na **América Latina** e nos **EUA**, sendo responsável por **contratos estratégicos** e **P&Ls** superiores a **US\$ 200 milhões**, com forte foco em crescimento sustentável, **transformação digital** e **adoção de tecnologias emergentes**, como **Cloud, Analytics, Inteligência Artificial** e **ERP/CRM**.

Na **Claro/Embratel**, atuou como **Diretor de Vendas de Soluções Digitais**, liderando uma equipe de +50 profissionais e impulsionando o crescimento de dois dígitos em receitas. Na **Microsoft**, liderou iniciativas de **adoção de Office 365 e Analytics**, combinando habilitação técnica com gestão de mudança. Durante sua trajetória na **IBM**, ocupou posições de liderança em **Cloud, Serviços de Suporte, Soluções Financeiras e Outsourcing Estratégico**, sempre com resultados expressivos em crescimento de receita e expansão de portfólio.

Como **Diretor de Alianças Estratégicas** na **BAAN**, estruturou modelos inovadores de canais e joint-ventures. Atuou como **Gerente de Serviços a Clientes** na **SAP** e liderou times técnicos na **América Latina**.

É formado em **Engenharia Eletrônica** e **Mestrado em Engenharia** pela **PUC-RJ**, com **MBA Executivo Internacional** pela **USP/FIA**.



Jorge Moukarzel

Jorge conta com mais de 30 anos de experiência como executivo e consultor nas áreas de **Gestão de Marketing, Planejamento Estratégico, Estruturação de Processos de Vendas, Gestão de e-Business e Gestão de TI**

Teve sua carreira executiva, reconhecida e premiada, em empresas de tecnologia e telecomunicações, incluindo **Itautec, Equitel e Siemens**, no Brasil e no exterior

Em **2010** foi convidado a ser sócio da **ADVANCE** onde coordena toda a área de consultoria, contando com mais de **500 empresas atendidas** com projetos em Planejamento Estratégico, Estruturação de Vendas, Estruturação de Canais e Planejamento de Marketing e Vendas, incluindo **Advantech, Algar, AWS, AX4B, Benner, Betha Sistemas, Boa Vista Serviços, Consinco, DIMEP, FWC, GE Healthcare, Google, IBM, IUGU, Panasonic, ProPay, Salesforce, SAP, Sebrae, Semantix, Siagri, SkyOne, Softex, Tecnoset, uMov.Me, WDG/IBM** entre outras

Graduado em Engenharia Eletrônica pelo **Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA)**, com pós-graduação em Administração Mercadológica pela **Fundação Getúlio Vargas** e MBA em Gestão Integrada de Negócios e Tecnologia pela **ESPM/ITA**



Investimentos do parceiro e da AWS

ADVANCE



Investimentos

Investimentos da AWS

O programa tem um valor de USD 18.000,00 e será integralmente subsidiado pela AWS

Investimentos do parceiro AWS

O parceiro deverá fazer os investimentos:

- Preenchimento do PREWORK
- Envolvimento do time executivo para as decisões
- Tempo dos profissionais para participarem dos workshops e reuniões de acompanhamento
- Execução do plano de ações definido entre as empresas



ADVANCE Your Sales

www.advanceconsulting.com.br

advance@advanceconsulting.com.br

+55 11 99003-2554