

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 consultoría
seleccionada por AWS para ayudar a
socios en Estados Unidos, Canadá,
América Latina, Reino Unido,
España, Sudáfrica e Israel**

**Los programas de AWS
incluyen:**

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



Proyectos completados con AWS en los últimos 3 años

+30 países

+350 proyectos



Principales clientes - consultorías



Consultoría de estrategia de GenAI en 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



Consultoría de estrategia de GenAI fuera de 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),

El programa AWS GenAI

ADVANCE



GenAI y Agentic AI TTM

El GenAI TTM fue desarrollado en respuesta al impacto significativo que la **IA Generativa** y la **IA Agéntica** están teniendo en la forma en que las organizaciones construyen, operan y crecen

Muchos ejecutivos globales expresan el sentimiento de no querer quedarse atrás en esta nueva ola de tecnología, similar a como se sintieron con la automatización y la digitalización

Sin embargo, a menudo no están seguros de cómo abordar estratégicamente la **IA Generativa** y la **IA Agéntica para crear valor comercial y ganancias para sus empresas**

Esta oferta tiene como objetivo cerrar esa brecha, ayudando a los socios a acelerar su adopción de IA Generativa y IA Agéntica para obtener una ventaja competitiva y aprovechar el inmenso potencial económico

Valor agregado para el Socio de AWS

El GenAI TTM entrega valor sustancial a los Socios de AWS a través de

- **Acelerar la adopción y obtener ventaja competitiva:** ayuda a los socios a adoptar rápidamente la IA Generativa, diferenciando su práctica y asegurando una ventaja competitiva en el mercado
- **Impulsar la rentabilidad y el crecimiento de ingresos:** al enfocarse en costo, precio, valor, retorno de inversión, modelos de negocio y opciones de precios, el módulo impacta directamente la capacidad del socio para monetizar soluciones de IA Generativa y aumentar sus ingresos anuales recurrentes proyectados (ARR)
- **Proporcionar planes estratégicos accionables:** los socios construirán un plan de acción personalizado para ejecutar las prioridades identificadas, que incluye definir resultados comerciales, recursos requeridos, métricas de éxito y diferenciación de mercado para sus proyectos de IA Generativa
- **Empoderar el liderazgo de pensamiento:** el programa empodera a los socios para convertirse en asesores confiables de IA Generativa o líderes de pensamiento para sus clientes, profundizando su comprensión y aplicación estratégica de la IA Generativa
- **Optimizar la innovación:** acelera el proceso de innovación desde las ideas iniciales hasta PoCs exitosos y soluciones listas para producción

Qué esperar del módulo

El GenAI TTM es una consultoría personalizada uno a uno que ayuda a los socios a acelerar la adopción de inteligencia artificial generativa para obtener ventaja competitiva a través de:

- Identificar y priorizar **casos de uso de IA Generativa e IA Agéntica** basados en el vertical y la estrategia de crecimiento del socio
- Definir capacitación y recursos para expandir el conocimiento de la tecnología de IA Generativa e IA Agéntica
- Desarrollar un análisis interno de brechas técnicas y rutas de aprendizaje para construir capacidades
- **Discutir costo, precios, propuesta de valor y retorno de inversión**
- Definir el **modelo de negocio y caso comercial** para proyectos de IA Generativa e IA Agéntica
- Definir la **estrategia y acciones de Go-To-Market** para soluciones de IA Generativa e IA Agéntica

El GenAI TTM es un módulo de consultoría **orientado a negocios** y **no una sesión técnica**. Recomendamos la participación de **ejecutivos** y **stakeholders** que **comprendan la estrategia comercial** y el **mercado** de su empresa, para que podamos discutir cómo aplicar la IA Generativa a sus clientes.

Jornada con IA Generativa e IA Agéntica en AWS

ADVANCE ofrece 2 opciones de TTM

01

Seleccionar
el caso de
uso correcto

02

Empoderar a sus
equipos a través de
una variedad de
oportunidades de
capacitación

**"Ideation"
para GenAI o Agentic AI**

Para empresas dispuestas a comenzar la
jornada de IA Generativa y encontrar los
mejores casos de uso para construir pilotos,
prototipos y PoC (Prueba de Conceptos)

03

Comenzar con
sus principales
casos de uso

04

Pasar a
producción

05

Medir resultados,
capturar mejores
prácticas, iterar

**GTM
para GenAI o Agentic AI**

Para empresas dispuestas a llevar sus pilotos,
prototipos y PoC (Prueba de Conceptos) a
producción con mejores costos y VALOR
para el cliente

Rutas de aceleración en IA Generativa e IA Agéntica

ADVANCE acelera su empresa en el área objetivo de especialización

Dimensión	IA Clásica & AI Generativa (GenAI)	IA Agéntica (Sistemas Agénticos)
Acción	Identificar Patrones, Produce contenido (texto, imágenes, código, insights)	Actúa en el entorno digital (ejecuta flujos de trabajo y decisiones)
Comportamiento	Reactiva - responde a prompts e instrucciones, automatiza y adapta procesos	Proactiva - toma iniciativa basada en objetivos
Tipo de Tarea	Típicamente de un solo paso Orientada a procesos/pasos	Multi-paso, compleja y adaptativa Orientada a objetivos
Intervención Humana	Continua intervención humana en el proceso	Mínima intervención humana
Herramientas	Amazon Bedrock (LLMs), Amazon SageMaker, ML Services (Recognition, Textract, Comprehend,..)	Amazon Bedrock Agents, Bedrock AgentCore, AWS Lambda, N8N, MCP & external tools

El programa Ideation

ADVANCE



Jornada de Ideation de AWS

Objetivo: Definir 8 casos de uso y priorizar 1 proyecto de PoC (Prueba de Concepto)

Antes de los Workshops

PREWORK - El socio completará un formulario para que podamos entender mejor sus necesidades

Entrevistas iniciales - entrevistaremos al socio para entender mejor su empresa, objetivos, estrategias, fortalezas y los verticales en los que se enfocan

El contenido de los workshops será personalizado individualmente después de la entrevista inicial

Workshop 1 Sesión de 3 horas

Las discusiones ejecutivas incluyen:

- Introducción sobre el expositor y asistentes
- Resumen de conceptos básicos de AWS para IA Generativa o IA Agéntica
- Herramientas de IA de AWS fáciles de usar para construir una solución
- Discusión de los mejores casos de uso para el mercado objetivo del socio

Workshop 2 Sesión de 3 horas

Sesión de 3 horas Las discusiones ejecutivas incluyen:

- Aplicar una **MATRIZ DE PRIORIDAD** para identificar los mejores casos de uso basados en facilidad de venta al cliente, facilidad de mejora en implementación, facilidad de replicación, valor estratégico para el socio y el cliente
- Capacidades y recursos para desarrollar el PoC o prototipo
- Plan de acción para ejecutar la estrategia diseñada

Jornada de Ideation de AWS

Objetivo: Definir 8 casos de uso y priorizar 1 proyecto de PoC (Prueba de Concepto)

Reunión de Seguimiento Sesión de 1 hora

Revisión del plan de acción, incluyendo:

- Actividades planificadas vs. completadas
- Acciones no tomadas, junto con las razones y métodos de recuperación
- Qué obstáculos se encuentran y cómo pueden ser removidos para ejecutar exitosamente el plan
- Qué se puede hacer de manera diferente y mejor (mejores prácticas que pueden ayudar en la ejecución de las actividades del plan)

Reunión de Graduación del Programa Sesión de 1 hora

Recopilar resultados y evidencia del programa, incluyendo:

- Lista total de casos de uso generados
- Matriz de prioridad
- Plan de PoC
- Registro del PoC o solución en el APN
- Resultados del PoC
- Adherencia al PoC del Sector Público de AWS
- Logros clave del programa
- Planes futuros de monetización (si los hay)
- Plan futuro de marketing (si lo hay)
- Testimonio sobre la experiencia

El programa Go-To-Market (GTM)

ADVANCE



Jornada GTM de AWS

Objetivo: Definir precio y propuesta de valor para 1 solución de IA Generativa o IA Agéntica para escalar en el mercado

Antes de los Workshops

PREWORK - El socio completará un formulario para que podamos entender mejor sus necesidades

Entrevistas iniciales - entrevistaremos al socio para entender mejor su empresa, objetivos, estrategias, fortalezas y los verticales en los que se enfocan

El contenido de los workshops será personalizado individualmente después de la entrevista inicial

Workshop 1 Sesión de 3 horas

Las discusiones ejecutivas incluyen:
Últimas actualizaciones sobre IA Generativa o IA Agéntica

- Actualizaciones clave
- Los 4 enfoques para trabajar con IA Generativa o IA Agéntica
- Cómo potenciar sus ofertas

Costo, Precio y Valor

- El parámetro de costo: eficiencia e innovación
- Precio y modelo de negocio
- El flujo de valor
- Matriz de requerimientos de negocio vs. valor de negocio
- Redacción del caso de negocio con retorno de inversión

Workshop 2 Sesión de 3 horas

Las discusiones ejecutivas incluyen:

Go to market

- Estrategias y propuestas de mercado
- Empaquetado (IA + Nube + Poder de Procesamiento + Complementos)

Opciones de precios

- La estrategia de salida al mercado
- Plan de acción para ejecutar la estrategia proyectada

Jornada GTM de AWS

Objetivo: Definir precio y propuesta de valor para 1 solución de IA Generativa o IA Agéntica para escalar en el mercado

Reunión de Seguimiento Sesión de 1 hora

Revisar el plan de acción, incluyendo:

- Actividades planificadas vs. completadas
- Acciones no tomadas, junto con las razones y métodos de recuperación
- Qué obstáculos se encuentran y cómo pueden ser removidos para ejecutar exitosamente el plan
- Qué se puede hacer de manera diferente y mejor (mejores prácticas que pueden ayudar en la ejecución de las actividades del plan)

Reunión de Graduación del Programa Sesión de 1 hora

Recopilar resultados y evidencia del programa, incluyendo:

- Lista total de casos de uso generados
- Matriz de prioridad
- Plan de PoC
- Registro del PoC o solución en el APN
- Resultados del PoC
- Adherencia al PoC del Sector Público de AWS
- Logros clave del programa
- Planes futuros de monetización (si los hay)
- Plan futuro de marketing (si lo hay)
- Testimonio sobre la experiencia

Plan de transformación

- **Plan de Transformación de 60 Días**
 - Historia de la empresa
 - Impulsores dados en las entrevistas para el plan
 - Lista de casos de uso generados
 - Matriz de Prioridad / Propuesta de Valor
 - Plan de PoC / Plan de GTM
 - Estrategias y acciones para aumentar resultados
- **Plan de acción**
 - Responsable o Patrocinador
 - Actividad
 - Fecha límite
 - Evolución



[illegible]

Resultados del proyecto

El compromiso culmina en resultados concretos y accionables diseñados para guiar el recorrido de IA Generativa del socio:

- **Plan Estratégico y de Acción Personalizado:** Este es el entregable principal, que describe los pasos para ejecutar las iniciativas de IA Generativa identificadas y priorizadas
- **Plan de Proyecto Definido:** Para pruebas, prototipos o PoCs, incluyendo resultados de negocio claros para el cliente, productos y servicios específicos de AWS a utilizar, definición del alcance, recursos requeridos, disponibilidad de datos y capacidades técnicas, objetivos, criterios de evaluación y métricas de éxito, desafíos y riesgos potenciales identificados, un diferencial claro para comunicar al mercado, Ingresos Anuales Recurrentes (ARR) predichos para el socio
- **Plan de Go To Market:** Un documento integral que detalla la estrategia y acciones para reducir costos, establecer los paquetes y precios correctos, comunicar la propuesta de valor y definir el plan de negocio del cliente con retorno de inversión
- **Herramientas y Marcos de Trabajo:** Los socios utilizarán y obtendrán insights de herramientas como hojas de cálculo para estimación de valor, Canvas de Propuesta de Valor, y evaluaciones para diferentes enfoques de IA Generativa
- **Informe de Seguimiento:** Se utiliza un plan de acción en las reuniones de seguimiento para rastrear el progreso, abordar obstáculos e identificar mejores prácticas

Midiendo el éxito y el impacto:

El éxito puede medirse por la tasa de finalización y efectividad de las acciones descritas en el plan. Las reuniones de seguimiento están específicamente diseñadas para rastrear "Acciones planificadas vs. ejecutadas" y abordar obstáculos, indicando que el progreso de ejecución es una métrica clave

Algunas herramientas utilizadas durante los workshops

ADVANCE



Herramientas para los 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

This 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, not
- 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 - Awareness 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, loan 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	
Search	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, NGOs)

Ideas de casos de uso de IA Generativa

Para ayudarnos a identificar los mejores PoCs y diseños para sus clientes

Formulario Pre-Work and Índice de Madurez GenAI

Para ayudarnos a entender su negocio y adaptar los talleres a sus necesidades y madurez

Herramientas para los workshops de Ideation

	Peso	Solução 1	Solução2	Solução 3	Solução 4	Solução 5
Fácil de vender ao cliente	3	4	3	3	2	2
•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 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	1	4	4	2	3,5	4
•Temos as competências e ferramentas						
•O cliente tem todos os dados necessários						
Fácil de replicar	2	3	3,5	2	4	4
•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 Prioridad

Para ayudarnos a priorizar el mejor PoC para su negocio y 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?	

Plan de PoC y Lista de Verificación de PoC

Para asegurar que cubra todos los aspectos importantes de su 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

Herramientas para los workshops de GenAI GTM

Hoja de trabajo para ayudar a los socios:

- Definir requisitos de negocio y flujo de valor
- Identificar flujo de valor y justificación
- 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

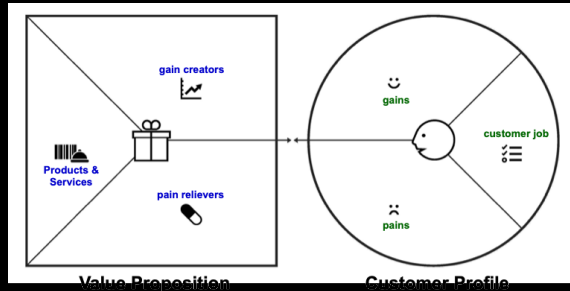
Please note that there is a 100% certainty that your estimate is incorrect. At this stage, we are not concerned with the accuracy of the estimate but rather with its order of magnitude.

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.

Herramientas para los workshops de GenAI GTM

Canvas de Propuesta de VALOR

Para ayudar al socio a definir la Propuesta de Valor para cada solución



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	ID
January			
February			
March			
April			
May			
June			
July			
August			
September			
October			
November			
December			

Business Value Creation

Post work

Page 5

Formulario de Propuesta de VALOR

Para ayudar al socio a definir la Propuesta de Valor y Estrategia de Acciones para cada solución

Herramientas para los workshops de GenAI GTM

Evaluación de los 4 Enfoques

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.

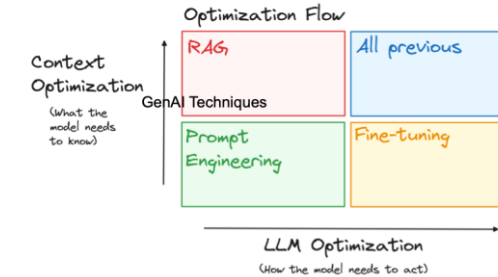
The FM Developer

- 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.

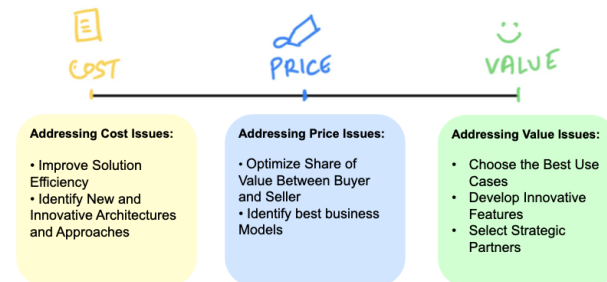
Discusión de técnicas para potenciar su oferta

GenAI Techniques to boost your offering



Discusión sobre Costos x Precio x VALOR

Cost x Price x Value



Discusiones sobre Modelo de Negocio y Estrategias de Entrada al Mercado

Control

Testimonios de algunos socios de AWS



Testimonios de algunos socios de AWS

"El Taller de AWS GenAI TTM fue un **cambio radical** para el área de práctica de Servicios Humanos de PCG. Esto nos ayudó a alinear nuestra comprensión de las tecnologías de IA disponibles y facilitó discusiones productivas. Pudimos listar **alrededor de diez casos de uso**, reducir a dos para enfocarnos, e incluso identificar uno para el cual queremos crear una prueba de concepto. El taller nos proporcionó suficiente material para escribir especificaciones para el POC y nos ayudó a elaborar un caso de negocio inicial. Además, tener a una persona no técnica para validar nuestra comprensión del problema fue invaluable. Recomendamos este taller a cualquier equipo que quiera profundizar su conocimiento de IA e impulsar la innovación."

Rupam Chokshi - Líder de Producto - Public Consulting Group (USA)

"El programa nos ayudó mucho a ver formas de entregar posibilidades al cliente. Hoy **tenemos muchos clientes que quieren usar IA Generativa pero no saben dónde aplicarla**, y fue realmente bueno entender mejor cómo ayudarlos. El programa también nos animó a pensar en crear una oferta replicable, algo que podamos escalar de manera simple, como un SaaS."

André Chagas - CTO - MyTech (Brazil)

"Creo que el programa fue muy útil para identificar la oportunidad número uno y entender las herramientas de IA Generativa y su impacto potencial en el negocio. Y luego fue realmente útil conectar cómo eso afecta o puede integrarse con nuestro producto y simplemente llevarlo al mercado para que las organizaciones realmente tengan un enfoque ganador con AWS y Health Espresso. **Creo que sus servicios de consultoría fueron realmente buenos para ayudar a guiar la lluvia de ideas de la sesión de transformación del producto**, identificando cómo se conecta con el negocio y cómo realmente puede ser lanzado y comercializado."

Rick Menassa – Fundador y CEO of Health Espresso (Canada)

"Creo que fue **estimulante** y creó el tiempo, el espacio y la estructura para que la conversación fluyera bien, con un proceso de alto nivel, sin tener que profundizar demasiado, y con la inteligencia para realmente tener que hacerlo. Eso fue lo mejor que pudimos obtener. Entonces, creo que en general, **el resultado final fue realmente valioso**. Y creo que estamos genuinamente emocionados de tratar de hacer algo que nos ponga a la vanguardia como uno de los primeros en hacerlo en el Reino Unido, que es como queremos que Digital Space sea conocido."

Jon Portlock - Director de Nube - Digital Space (United Kingdom)

Testimonios de algunos socios de AWS

"**Me sorprendió cómo me llevaste a pensar en ideas**, a hacer una evaluación, a filtrar qué es bueno y qué no, con una especie de puntaje. Hubo aprendizajes que van más allá de la IA Generativa... Superaron ampliamente mis expectativas."

Jonatas Mattes - Director de Negocio en la Nube - EDS (Brazil)

"Creo que la **mayor ganancia no fue necesariamente técnica, sino entender más sobre Diseño de Producto**, con un pensamiento más agudo. Entonces, el punto interesante aquí es que podemos usar este conocimiento en toda DNX. Esta ganancia no fue necesariamente muy notada fuera del equipo de IA Generativa, pero ciertamente este pensamiento más agudo del Diseño de Solución de IA Generativa hacia el producto fue una ganancia muy grande para nosotros."

Emanuel Estumano - CEO - DNX Brazil

"El programa ayudó mucho a presentar posibles caminos para entender la tecnología de IA Generativa y **comenzar a construir POCs**, motivando la generación de ideas e insights para nuevos productos y servicios. Como sugerencia, sería importante agregar más actividades prácticas. En general, felicitamos la iniciativa del programa y el impulso inicial para generar algunos POCs en el segmento."

Fabio Lucinari - CEO - Nublify (Brazil)

"El programa GenAI TTM fue fundamental para construir la **estrategia de enfoque para el nuevo equipo de IA.**"

Roger Rodrigues - CEO - e-master (Brazil)

"Creo que este fue un gran taller o ejercicio para nosotros. Simplemente reunió diferentes pensamientos, líderes y expertos de WWT. Y creo que tuvimos algunas conversaciones bastante colaborativas, con algunos aportes de Alexandre y AWS, y creo que eso nos ayudó a priorizar una solución de IA Generativa para nuestro roadmap de soluciones este año. Así que creo que fue excelente para nosotros."

Hollie Anderson - Gerente de Alianzas Estratégicas, Sector Público en la Nube - World Wide Technology (WWT - EE.UU.)

"**Quiero destacar cómo el programa nos ha ayudado a construir una base sólida.** Nos permitió ver los pasos necesarios para lograr nuestros objetivos, lo cual no habíamos logrado completamente antes. Ha sido una gran experiencia trabajar contigo y estamos emocionados de continuar construyendo sobre lo que hemos aprendido."

Al Lopez - Gerente de Alianzas - Infusion Points (EE.UU.)

**Consultores de
ADVANCE**

ADVANCE



Alexandre Del Rey

Alexandre es **consultor** y **profesor** con gran experiencia en ayudar a empresas de tecnología en el recorrido de crecimiento y evolución.

Como profesor cuenta con actuación en **StartSe** y en **USP** y **FIA** Business School.

Es conferencista internacional, investigador, autor, emprendedor serial, y movilizador social. Alexandre es apasionado por los temas de Tecnología, Estrategia, Inteligencia Competitiva, Innovación e Influencia, y fundador de la Asociación Internacional de Inteligencia Artificial.

Alexandre es **cofundador de I2AI (Asociación Internacional de Inteligencia Artificial)**, donde fue CEO y hoy actúa como miembro del consejo.

Cuenta con experiencia en multinacionales como **Siemens, Eaton y Voith**, con vivencia en países y culturas tan diversas como Estados Unidos, Alemania y China.

Ha actuado con ADVANCE Consulting en la aplicación del programa **AWS PTP** (Partner Transformation Program) y **AWS GenAI mundialmente**.

Graduado en Ingeniería Mecánica por UNICAMP, Doctor en Gestión de Innovación, con maestría en Inteligencia Competitiva por USP, tiene especialización en Finanzas por Michigan State University, posgrado en Administración, Gestión del Conocimiento y Negociación por FGV.



Dagoberto Hajjar

Más de 40 años de experiencia en las áreas de negocios y TI

Entre 1980 y 90, trabajó en **Citibank** en diversas funciones de tecnología y de negocios. Fue uno de los primeros funcionarios, en Brasil, en ser premiados por "Excelencia en Servicios".

En 90 fue invitado por **ABN-Amro** para el desafío de implementar un sistema de automatización de agencias basado en tecnología cliente-servidor, entonces, completamente innovador para la época.

Trabajó, durante 10 años, en **Microsoft** contando con grandes realizaciones y mucho éxito ejerciendo, entre otros, las actividades de Director de Internet, Director de Marketing, y Director de Estrategia. Recibió, del propio Bill Gates, el premio de mejor funcionario de Microsoft - siendo la primera vez que este premio fuera concedido para un "no-americano".

En **2002** fundó **ADVANCE** que cuenta, hoy, con más de **2.500 clientes**, más de **500 proyectos de consultoría**, más de **20.000 profesionales entrenados**, más de **50 investigaciones** realizadas en el mercado brasileño, **6 libros publicados**, **8 ebooks** y participación como conferencista en más de **150 conferencias**.

Graduado en Matemáticas y Física Nuclear por USP.



Gustavo Annarumma

Ejecutivo con más de 30 años de experiencia en **Ventas, Servicios y Operaciones** en empresas globales de tecnología como **IBM, Microsoft, SAP, Siebel Systems, Claro/Embratel**, y otras.

Desarrolló carrera **internacional liderando equipos multifuncionales** en América Latina y en **EE.UU.**, siendo responsable por **contratos estratégicos** y P&Ls superiores a **US\$ 200 millones**, con fuerte enfoque en crecimiento sostenible, **transformación digital y adopción de tecnologías emergentes**, como Cloud, Analytics, Inteligencia Artificial y ERP/CRM.

En **Claro/Embratel**, actuó como **Director de Ventas de Soluciones Digitales**, liderando un equipo de +50 profesionales e impulsando el crecimiento de dos dígitos en ingresos. En **Microsoft**, lideró iniciativas de **adopción de Office 365 y Analytics**, combinando habilitación técnica con gestión de cambio. Durante su trayectoria en **IBM**, ocupó posiciones de liderazgo en **Cloud, Servicios de Soporte, Soluciones Financieras y Outsourcing Estratégico**, siempre con resultados expresivos en crecimiento de ingresos y expansión de portafolio.

Como **Director de Alianzas Estratégicas** en **BAAN**, estructuró modelos innovadores de canales y joint-ventures. Actuó como **Gerente de Servicios a Clientes** en **SAP** y lideró equipos técnicos en **América Latina**.

Es graduado en **Ingeniería Electrónica y Maestría en Ingeniería** por PUC-RJ, con **MBA Ejecutivo Internacional** por USP/FIA.



Jorge Moukarzel

Jorge cuenta con más de 30 años de experiencia como ejecutivo y consultor en las áreas de **Gestión de Marketing, Planificación Estratégica, Estructuración de Procesos de Ventas, Gestión de e-Business y Gestión de TI.**

Tuvo su carrera ejecutiva, reconocida y premiada, en empresas de tecnología y telecomunicaciones, incluyendo **Itautec, Equitel y Siemens**, en Brasil y en el exterior.

En **2010** fue invitado a ser socio de **ADVANCE** donde coordina toda el área de consultoría, contando con más de **500 empresas atendidas** con proyectos en Planificación Estratégica, Estructuración de Ventas, Estructuración de Canales y Planificación de Marketing y Ventas, incluyendo **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 otras.

Graduado en Ingeniería Electrónica por el **Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA)**, con posgrado en Administración Mercadológica por la **Fundación Getúlio Vargas** y MBA en Gestión Integrada de Negocios y Tecnología por **ESPM/ITA**.



Inversiones de Socios y AWS

ADVANCE



Inversiones

AWS

El programa tiene un valor de USD 18,000.00 y será completamente subsidiado por AWS

Socio

El socio será responsable de realizar las inversiones:

- Completar el formulario de trabajo previo (Prewrite)
- Involucrar al C-Level (equipo ejecutivo) en los talleres
- Asignación de tiempo para que los profesionales participen en talleres y reuniones de seguimiento
- Ejecución del plan de acción definido



ADVANCE Your Sales

www.advanceconsulting.com.br

advance@advanceconsulting.com.br

+55 11 99003-2554