



Guida CRM

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Guida CRM

Copyright © 2025 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

I marchi e l'immagine commerciale di Amazon non possono essere utilizzati in relazione a prodotti o servizi che non siano di Amazon, in una qualsiasi modalità che possa causare confusione tra i clienti o in una qualsiasi modalità che denigri o discrediti Amazon. Tutti gli altri marchi non di proprietà di Amazon sono di proprietà delle rispettive aziende, che possono o meno essere associate, collegate o sponsorizzate da Amazon.

Table of Contents

Cos'è l'integrazione CRM?	1
Opzioni di integrazione	1
Prerequisiti per l'integrazione	4
Lavorare con referenze, lead e opportunità	7
Che cos'è un rinvio?	7
Che cos'è una segnalazione di opportunità AWS originata?	8
Che cos'è una segnalazione di opportunità creata da un partner?	8
Chiusura di un referral	9
Nozioni di base	9
Collegamento di AWS Partner Central e account Marketplace AWS	10
Creazione dell'utente IAM nel tuo Account Marketplace AWS venditore	11
Mantenere un'integrazione	13
Risoluzione dei problemi di integrazione	14
Configurazione dell'API Partner Central	16
Configurazione di credenziali denominate	16
Impostazioni di configurazione del sistema	17
Test della connessione	19
Cos'è il connettore AWS Partner CRM?	20
Panoramica del connettore CRM	20
Vantaggi del connettore	21
Utenti previsti	21
Panoramica dell'installazione e dell'utilizzo	21
caratteristiche disponibili	22
Funzionalità dell'API Partner Central	22
CRM con funzionalità di Amazon S3	23
Marketplace AWS features	24
Installazione del connettore	26
Installazione del connettore	26
Conferma dell'installazione	27
Disinstallazione del connettore	27
Comprensione dei limiti del governatore di Salesforce	27
Aggiornamento del connettore alla versione più recente	28
Aggiungere il pulsante Import Resale Authorization	28
Aggiungere il pulsante Importa offerta	29

Aggiungere il pulsante Import Agreement	30
Aggiungere i dettagli del registro di sincronizzazione alla pagina ACE Opportunity Record	30
Aggiungere valori di mappatura all'etichetta Closed Lost Reason	31
Configurazione delle notifiche in tempo reale	31
Configurazione di un'app connessa a Salesforce	32
Utilizzo AWS CloudFormation per configurare le notifiche	33
Mappatura degli oggetti ACE	44
Utilizzo della pagina ACE Mappings	45
Mappatura multioggetto	45
Mappatura con elenco di selezione	46
Mappatura degli oggetti ACE e Salesforce	47
Sincronizza registri e report	49
Configurazione del connettore CRM	54
Utilizzo della configurazione guidata	55
Configurazione del connettore per un'integrazione con l'API Partner Central	55
Configurazione del connettore per Marketplace AWS	60
Set di autorizzazioni del connettore Personas for CRM	66
Utilizzo del connettore CRM in Salesforce	74
Gestione delle opportunità ACE	74
Gestione delle opportunità in un'integrazione con l'API Partner Central	76
Gestione delle opportunità in un CRM con l'integrazione con Amazon S3	78
Gestione delle Marketplace AWS attività	80
Utilizzo di un CRM precedente con integrazione Amazon S3	91
Aggiornamento all'API Partner Central	92
Configurazione del connettore per un CRM con integrazione Amazon S3	96
Risorse per l'integrazione	105
Condivisione dei lead	108
Condivisione delle opportunità	110
Mappatura dei campi	113
Creazione di pianificazioni di sincronizzazione	115
Best practice	117
Quote	119
Cronologia delle versioni	120
FAQs	129
Utilizzo della guida	141
AWS Partner Domande frequenti sul connettore CRM	142

Domande generali	142
Problemi di configurazione	146
Problemi di mappatura	148
Problemi di sincronizzazione e convalida	151
Note di rilascio	153
Versione 3.8 (17 aprile 2025)	153
Versione 3.6 (18 marzo 2025)	154
Versione 3.5 (22 gennaio 2025)	155
Versione 3.1 (2 dicembre 2024)	155
Versione 3.0 (14 novembre 2024)	156
Versione 2.2 (24 aprile 2024)	157
Versione 2.1 (18 aprile 2024)	157
Versione 2.0 (29 novembre 2023)	158
Versione 1.7 (12 ottobre 2022)	159
Versione 1.6 (13 gennaio 2023)	160
Versione 1.5 (13 gennaio 2023)	161
Versione 1.4 (7 dicembre 2022)	162
Creazione di un'integrazione personalizzata con l'API Partner Central	164
Domande frequenti sull'integrazione	165
Glossario	166
.....	clxviii

Cos'è l'integrazione AWS Partner CRM?

L'integrazione della gestione delle relazioni con i clienti (CRM) collega il tuo sistema CRM con AWS Partner Central. A sua volta, ciò ti consente di scambiare incarichi di vendita con AWS Sales e con altri partner. AWS Se utilizzi Salesforce, puoi anche integrarlo Marketplace AWS come venditore e allegare offerte alle tue opportunità.

L'integrazione CRM offre diversi vantaggi:

- Gestione unificata di lead e opportunità: i lead e le opportunità vengono visualizzati nel sistema CRM, quindi i team di vendita non devono più mantenere dati identici su tutti i sistemi. Puoi scalare gli impegni di vendita e gestire lead e opportunità in un unico posto.
- Operazioni di coselling automatizzate: puoi utilizzare regole e convalide standardizzate. Ciò consente agli amministratori CRM di configurare notifiche, report e altre integrazioni. Gli amministratori possono anche creare flussi di lavoro per abbinare automaticamente le opportunità e controllare la qualità dei dati di vendita alla fonte.
- Flussi di lavoro di coselling semplificati: i team di vendita non necessitano della formazione di Partner Central per supervisionare le offerte di coselling.
- Integrazione con Marketplace AWS: gli utenti di Salesforce possono allegare offerte private e pubbliche alle opportunità di vendita.

I seguenti argomenti spiegano come selezionare e creare un'integrazione CRM.

Argomenti

- [Opzioni di integrazione](#)
- [Prerequisiti per l'integrazione](#)
- [Lavorare con referenze, lead e opportunità](#)
- [Nozioni di base](#)
- [Configurazione dell'API Partner Central](#)

Opzioni di integrazione

Puoi utilizzare le seguenti opzioni di integrazione:

- Il connettore AWS Partner CRM (solo Salesforce): una soluzione senza codice per l'integrazione di Salesforce con AWS Partner Central e Marketplace AWS. Per informazioni sull'integrazione del connettore, consulta più avanti in questa guida. [Cos'è il connettore AWS Partner CRM per Salesforce?](#)

Per scaricare il connettore, accedi a [AppExchangeSalesforce](#).

- Integrazione con terze parti: un'integrazione personalizzata offerta da fornitori di servizi di terze parti. Per informazioni su un'integrazione di terze parti, contatta il provider.
- Integrazione personalizzata: un'integrazione personalizzata che utilizza AWS Partner Central APIs.

Per ulteriori informazioni su questo tipo di integrazione, consulta il [AWS Partner Central API Reference](#).

 Note

- Questa guida presuppone che tu abbia le competenze tecniche necessarie per creare e mantenere un'integrazione personalizzata.
- Le integrazioni personalizzate non supportano la gestione dei lead.
- Il connettore CRM funziona solo con Salesforce. Le integrazioni personalizzate e di terze parti supportano un'ampia varietà di sistemi CRM, come Zoho e Microsoft Dynamics.

La tabella seguente fornisce ulteriori informazioni sulle opzioni di integrazione:

	AWS Partner Connettore CRM (solo Salesforce)	Integrazione con terze parti	Integrazione personali zzata
Descrizione	Un pacchetto AWS gestito, disponibile gratuitamente su Salesforce AppExchange	Integrazione standard con fornitori di terze parti	Un'integrazione personalizzata creata utilizzando AWS Partner Central APIs. Per ulteriori informazioni, consulta AWS Partner Central API Reference .

	AWS Partner Connettore CRM (solo Salesforce)	Integrazione con terze parti	Integrazione personali zzata
Risorse	Configurazione e manutenzione regolare da parte di un amministratore di Salesforce; attività di low-to-medium sviluppo in base al livello di automazione richiesto	Varia in base al provider. Può includere supporto diretto o supporto di compatibilità tra provider di cloud	3-12 settimane per lo sviluppo iniziale, inclusa la gestione del progetto, seguite da 2—3 settimane ogni trimestre per la manutenzione e gli aggiornamenti
Sono necessari set di abilità	Amministratore cloud, amministratore Salesforce e sviluppatore Salesforce	Amministratore cloud, amministratore CRM e project manager	Amministratore cloud, amministratore CRM e project manager
Maintenance (Manutenzione)	È richiesta una manutenzione regolare. Può essere gestito dall'amministratore con un supporto minimo da parte degli sviluppatori	Si affida al provider per i miglioramenti e la manutenzione. Fornisci l'amministrazione del CRM	Sono richiesti aggiornamenti regolari. Ogni aggiornamento può richiedere modifiche al codice o alla configurazione
Costo	Nessun costo di installazione del pacchetto di connettori, costi di configurazione e manutenzione dopo l'installazione.	Costi di abbonamento di terze parti	Costi di sviluppo e manutenzione
Personalizzazione	Limitato alle funzionalità del pacchetto	Potrebbe richiedere il supporto di terze parti	Altamente personalizzabile

	AWS Partner Connettore CRM (solo Salesforce)	Integrazione con terze parti	Integrazione personalizzata
Tempo di configurazione	Bassa	Bassa	Elevata
Support	Supporto limitato da AWS	Supporto di terze parti	AWS fornisce documentazione e supporto limitato
Funzionalità aggiuntive	Condivisione dei lead in uscita, condivisione delle opportunità in entrata e in uscita, pianificazione dei lavori, mappatura automatica dei campi	Possibili funzionalità di coselling multicloud, miglioramenti futuri da parte del provider, servizi di supporto e consulenza	Condivisione di lead in uscita altamente personalizzabile, condivisione di opportunità in entrata e in uscita

Prerequisiti per l'integrazione

I seguenti argomenti elencano i prerequisiti necessari per l'utilizzo del connettore AWS Partner CRM e per l'integrazione con l'API Partner Central. Per informazioni sui prerequisiti per un'integrazione di terze parti, contatta il tuo fornitore di integrazione.

Espandi ogni sezione per saperne di più.

Prerequisiti generali

Per utilizzare il connettore CRM o creare un'integrazione API Partner Central, è necessario disporre dei seguenti prerequisiti.

- Un AWS account. Per utilizzare l'API Partner Central, devi disporre di un AWS account o di un account Marketplace AWS venditore per il collegamento degli account. Per integrare il connettore CRM con Marketplace AWS, devi disporre di un account venditore.

Per creare un AWS account, vai su [Iscriviti a AWS](#). Per informazioni sulla creazione di un Account venditore, consulta la sezione [Registrazione come Marketplace AWS venditore](#) nella Guida al Marketplace AWS venditore.

- Un account AWS Partner Central. Per informazioni sulla creazione dell'account, consulta la sezione [Registrazione in AWS Partner Central nella AWS Partner Central](#) Getting Started Guide.
- Account collegati a Partner Central e Marketplace AWS venditore. Per informazioni sul collegamento degli account, consulta [Collegamento di AWS Partner Central e account Marketplace AWS](#) più avanti in questa guida.
- Un utente IAM nel tuo account Marketplace AWS venditore. L'utente abilita il connettore per autenticare Salesforce. AWS Per ulteriori informazioni, consulta più [Creazione dell'utente IAM nel tuo Account Marketplace AWS venditore](#) avanti in questa guida.
- [Autorizzazioni Amazon S3 per l' Marketplace AWS](#)utente IAM.

Ruoli utente richiesti per l'integrazione

La configurazione di un'integrazione richiede persone con i seguenti ruoli:

- Amministratore di Salesforce.
- Responsabile dell'alleanza partner: dispone dell'autorizzazione per avviare una nuova richiesta di integrazione tramite Partner Central. Il responsabile dell'alleanza partner supervisiona lo stato di avanzamento dell'integrazione e ne monitora lo stato dalla pagina di integrazione CRM in Partner Central.
- Program manager: ha il compito di guidare il processo di integrazione dal lato del partner. Questa persona è in grado di definire i processi essenziali e l'abilitazione necessaria dopo l'integrazione.
- Amministratore CRM partner: aiuta a mappare i campi tra il CRM del partner AWS e il CRM del partner. Se i partner scelgono un'integrazione tramite il connettore AWS Partner CRM, l'amministratore è fondamentale per la sua configurazione.
- Sviluppatori: per i partner che scelgono l'opzione personalizzata, gli sviluppatori creano e implementano l'integrazione personalizzata.
- Team IT e addetti alle operazioni cloud dei partner: configura le credenziali di autenticazione, come l'utente o il ruolo IAM. Ciò comporta la creazione di un AWS account e di un AWS utente per un accesso sicuro.

- AWS Partner responsabile dello sviluppo (PDM): il AWS contatto del partner. Tutte le comunicazioni con il AWS team vengono instradate tramite il PDM. Per ulteriori informazioni, consulta [Domande frequenti sull'integrazione](#) più avanti in questa guida.
- AWS Partner solutions architect (PSA): collabora a stretto contatto con il PDM per rispondere a qualsiasi domanda tecnica del partner.
- AWS Supporto per l'integrazione CRM: risolve i problemi di supporto tecnico sollevati dai partner tramite il Support Center di Partner Central.

Prerequisiti di configurazione

Dopo aver installato il connettore, lo configuri per funzionare con i seguenti tipi di integrazioni e servizi CRM:

- Un'integrazione API AWS Partner Central.
- Un CRM precedente con integrazione Amazon S3, ma solo se l'integrazione è stata creata prima del 2024.
- Marketplace AWS.

È necessario configurare il connettore per ogni tipo di integrazione. A loro volta, le configurazioni consentono a Salesforce di scambiare dati con l'integrazione corrispondente.

I seguenti argomenti elencano e descrivono i prerequisiti per ogni tipo di configurazione. Espandi ogni sezione per saperne di più.

Prerequisiti per le configurazioni API di Partner Central

Completa i prerequisiti generali elencati in [Prerequisiti per l'integrazione](#) precedenza in questa guida.

Prerequisiti per le configurazioni Marketplace AWS

Per utilizzare il connettore CRM con Marketplace AWS, è necessario disporre dei seguenti prerequisiti:

- I [prerequisiti generali](#) elencati in precedenza in questa sezione.
- Almeno un prodotto è elencato su Marketplace AWS Per informazioni sull'offerta dei prodotti, consulta [la sezione Preparazione del prodotto Marketplace AWS](#) nella Guida al Marketplace AWS venditore.

- Un bucket Amazon S3 per archiviare i contratti di licenza personalizzati con l'utente finale. Per ulteriori informazioni sulla creazione di un bucket, consulta [Creating a bucket](#) nella Amazon S3 User Guide.
- Un ruolo collegato al servizio per l'autorizzazione alla rivendita. I fornitori di software indipendenti e i partner di Marketplace AWS canale devono creare un ruolo collegato al servizio che fornisca le autorizzazioni di condivisione delle risorse a. AWSConsulta i [prerequisiti del CPPO](#) nel riferimento all'Marketplace AWS API e l'[utilizzo dei ruoli collegati ai servizi](#) per l'autorizzazione alla rivendita nella Guida al venditore. Marketplace AWSMarketplace AWS
- Amazon EventBridge per notifiche in tempo reale. Per informazioni sulla configurazione delle notifiche, consulta [Configurazione di notifiche in tempo reale per AWS Partner Central ed Marketplace AWS eventi](#) più avanti in questa sezione.

Lavorare con referenze, lead e opportunità

I seguenti argomenti descrivono in che modo i referral di vendita diventano lead e opportunità. Gli argomenti spiegano anche le differenze tra le opportunità generate dai partner AWS e quelle generate dai partner.

Note

Il processo di approvazione dei [referral generati dai partner presuppone l'utilizzo di Salesforce](#) e del connettore CRM.

Argomenti

- [Che cos'è un rinvio?](#)
- [Che cos'è una segnalazione di opportunità AWS originata?](#)
- [Che cos'è una segnalazione di opportunità creata da un partner?](#)
- [Chiusura di un referral](#)

Che cos'è un rinvio?

Il termine referral serve da descrittore generale per lead e opportunità. Un lead si riferisce a un contatto che esprime interesse per un AWS prodotto o una soluzione partner. Durante le fasi iniziali del processo di vendita, un rappresentante di vendita determina se la persona interessata ha il

potenziale per diventare AWS cliente. Questa fase di valutazione e convalida viene denominata qualificazione. Se un lead viene considerato qualificato e ha una maggiore probabilità di convertirsi in cliente, diventa un'opportunità.

Che cos'è una segnalazione di opportunità AWS originata?

AWS Sales crea una AWS segnalazione di opportunità originata condividendo la segnalazione con te. Il team AWS addetto alle vendite riceve consigli su come associare un partner a un'opportunità di AWS vendita sulla base di molteplici fattori, come la qualità delle informazioni contenute nell'elenco delle soluzioni, le opportunità passate, i progressi nel percorso di partnership e le performance passate.

Ricevi referenze con i dati di contatto del cliente (nome del contatto, titolo, email e telefono) mascherati. Tuttavia, la segnalazione contiene i dettagli di AWS contatto, tra cui il nome del cliente e il titolo del progetto, che puoi utilizzare per decidere se proseguire con la segnalazione. Per accettare o rifiutare la segnalazione, devi inviare un `Rejected` o `Accepted` valore per il campo `partnerAcceptanceStatus`. È necessario farlo prima della `acceptBy` data e dell'ora specificate nel payload. Se rifiuti un rinvio, devi fornire un `rejectionReason`.

Quando accetti o rifiuti un referral AWS originato da un referral, non aggiornare nessun altro valore nel referral. La sincronizzazione con il sistema CRM di ogni aggiornamento relativo a un referral AWS, da parte tua o da parte tua, può richiedere fino a un'ora. Quando accetti una segnalazione, AWS invia un nuovo payload con i dati di contatto del cliente non mascherati. Quindi cogli l'opportunità e fornisci aggiornamenti regolari a AWS.

Che cos'è una segnalazione di opportunità creata da un partner?

Si crea un'opportunità di segnalazione creata da un partner quando si condivide una segnalazione con Sales per il co-selling o la visibilità. AWS Per impostazione predefinita, tutte le segnalazioni di opportunità generate dai partner vengono sottoposte a un processo di convalida (revisione) e hanno lo stato `Inviato`. All'inizio della revisione, lo stato diventa `In revisione` e non è possibile aggiornare l'opportunità fino al completamento della convalida.

Se la convalida ha esito positivo, lo stato dell'opportunità cambia in `Approvato` ed è possibile eseguire l'aggiornamento all'opportunità. Se la convalida fallisce, lo stato diventa `Azione richiesta` e i commenti del validatore vengono visualizzati nel campo di Salesforce `apnReviewerComments`. Risolvi eventuali problemi e invia nuovamente il referral.

Dopo aver aggiornato e inviato nuovamente l'opportunità, questa torna allo stato `Inviata` e il processo di convalida ricomincia. Quando l'opportunità scade, lo stato di riferimento diventa `Approvato` e i

partner AWS possono condividere aggiornamenti regolari sull'opportunità. Il processo di convalida può richiedere fino a cinque giorni lavorativi.

[Per ulteriori informazioni sui campi dei lead e delle opportunità creati dai partner, consulta Leads-Fields e Opportunity-Fields su GitHub](#)

Note

AWS non supporta lo scenario «Partner Shares Lead with». AWS I partner che ricevono un lead tramite una fonte esterna in genere lo perseguono autonomamente. Dopo che il lead diventa un'opportunità approvata, i partner possono inviarlo AWS come segnalazione di opportunità creata dal partner.

Chiusura di un referral

Quando i partner chiudono i referral come Launched, devono allegare un AWS account associato al cliente. Per chiudere un referral come Closed Lost, i partner devono fornire un. closedLostReason Per una segnalazione relativa a una vendita su Marketplace AWS, i partner devono allegare un' Marketplace AWS offerta all'opportunità.

Per vedere lo stato di un'opportunità, i partner possono controllare il campo AWSStage in Salesforce.

Note

Il campo AWSStage è diverso dal campo stage. Il campo AWSStage visualizza lo stadio corrente di un riferimento come valore di sola lettura. Il stage campo mostra aggiornamenti regolari su un rinvio.

Nozioni di base

Note

Per completare i passaggi elencati in questa sezione, è necessario innanzitutto completare i [prerequisiti di integrazione](#).

I passaggi riportati nei seguenti argomenti spiegano come configurare un'integrazione CRM. Ogni serie di passaggi richiede autorizzazioni utente specifiche e negli argomenti sono elencate tali autorizzazioni. È necessario completare entrambi i set di passaggi.

Argomenti

- [Collegamento di AWS Partner Central e account Marketplace AWS](#)
- [Creazione dell'utente IAM nel tuo Account Marketplace AWS venditore](#)
- [Mantenere un'integrazione](#)
- [Risoluzione dei problemi di integrazione](#)

Collegamento di AWS Partner Central e account Marketplace AWS

I passaggi seguenti spiegano come collegare i tuoi account AWS Partner Central e Marketplace AWS venditore. È necessario disporre delle autorizzazioni principali di Salesforce Alliance per completare questi passaggi. È necessario collegare gli account prima di poter creare qualsiasi tipo di integrazione CRM.

Per collegare gli account

1. Esegui questa operazione:

- Accedi al tuo account AWS Partner Central come responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
- Accedi al tuo account Marketplace AWS venditore.

2. Nella home page di Partner Central, nell'angolo in alto a destra, scegli Collega account.

Viene visualizzata la finestra di dialogo dei prerequisiti per il collegamento dell'account.

3. Scegli Continua con il collegamento dell'account, quindi scegli Avvia il collegamento dell'account.

Verrai reindirizzato alla AWS Console e al tuo Marketplace AWS Account venditore.

4. Esegui questa operazione:

- a. Assicurati che sotto l'ID dell'AWS account compaia il valore corretto.
- b. Nella casella Nome commerciale legale, inserisci la ragione sociale della tua attività.
- c. Scegli Next (Successivo).

Questo ti riporta a Partner Central e alla pagina dei ruoli IAM standard.

5. Seleziona le seguenti caselle di controllo:

- Nel ruolo IAM di amministratore del cloud, scegli Assegna il PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### ruolo al responsabile dell'alleanza AWS Partner Central e a tutti gli utenti amministratori del cloud attivi.
- Sotto il ruolo IAM del team Alliance, scegli Assegna PartnerCentralRoleForAlliance-### ruolo a tutti gli utenti attivi del team dell'alleanza AWS Partner Central.
- Nel ruolo ACE IAM, scegli Assegna PartnerCentralRoleForAce-### ruolo ai manager e agli utenti ACE di AWS Partner Central. .

6. Scegli Avanti, quindi scegli Collega account.

I messaggi di successo vengono visualizzati al termine del processo di collegamento.

Creazione dell'utente IAM nel tuo Account Marketplace AWS venditore

I passaggi indicati nelle sezioni seguenti spiegano come creare l'utente IAM che consente a Salesforce di connettersi al tuo Account venditore. Marketplace AWS Crei l'utente, quindi assegna le autorizzazioni che consentono all'utente di connettersi a un bucket Amazon S3 e generare dati prefirmati. URLs

Crei l'utente nel tuo Account Marketplace AWS venditore e devi disporre delle autorizzazioni di AWS amministratore per completare questi passaggi.

Argomenti

- [Creazione dell'utente IAM](#)
- [Impostazione delle autorizzazioni Amazon S3 per l'utente IAM](#)

Creazione dell'utente IAM

Segui questi passaggi per creare l'utente IAM nel tuo Account Marketplace AWS venditore.

1. Nel Marketplace AWS portale, accedi al tuo Account venditore.
2. Nel riquadro di navigazione, scegli Utenti, quindi Crea utente.

3. Nella casella Nome utente, inserisci apn-ace- CompanyName- AccessUser -prod, CompanyNamedov'è il nome della tua azienda, quindi scegli Avanti.
4. Nella pagina Imposta autorizzazioni, scegli Allega direttamente le politiche, quindi scegli Avanti.

Viene visualizzata la sezione Criteri di autorizzazione.

5. Cercare **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**.

La politica viene visualizzata nei risultati della ricerca.

6. Seleziona la casella di controllo accanto alla politica, quindi scegli Avanti.

 Important

Non aggiungere altre politiche o autorizzazioni.

7. Nella pagina Rivedi e crea, scegli Crea utente.

Impostazione delle autorizzazioni Amazon S3 per l'utente IAM

L'utente IAM creato per una Marketplace AWS configurazione deve disporre delle autorizzazioni per interagire con Amazon S3. La policy di Amazon S3 mostrata di seguito concede all'utente IAM l'autorizzazione a visualizzare un bucket, elencarne il contenuto, caricare oggetti nel bucket e generare oggetti prefirmiti URLs per il bucket. Il connettore richiede queste autorizzazioni perché deve caricare un EULA personalizzato in un bucket Amazon S3 e generare un URL prefirmito da passare all'API Catalog. Marketplace AWS

La seguente politica utilizza il nome fittizio \$ {amzn-s3-demo-bucket}. Sostituiscila con il nome del tuo bucket, quindi allega la policy al tuo utente IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "S3ListBucket",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "s3:ListBucket"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}"
      ]
    }
  ]
}
```

```

    ],
    {
        "Sid": "AllowS3PutObject",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "s3:PutObject"
        ],
        "Resource": [
            "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}/"
        ]
    },
    {
        "Sid": "AllowCreatePresignedUrl",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "s3:PutObject",
            "s3:PutObjectAcl",
            "s3:GetObject",
            "s3:GetObjectAcl"
        ],
        "Resource": [
            "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}/"
        ]
    }
]
}

```

Mantenere un'integrazione

AWS Partner Le integrazioni CRM hanno i seguenti requisiti di manutenzione ordinaria:

- Monitoraggio AWS degli aggiornamenti: rimani aggiornato AWS sugli aggiornamenti dei processi e dei modelli di dati che possono influire sull'integrazione CRM.
- Adozione di nuove funzionalità: sfrutta le nuove funzionalità e i miglioramenti rilasciati da AWS per garantire che l'integrazione CRM rimanga contemporanea ed efficiente.

Cadenza di rilascio

AWS Partner Central non ha una cadenza di rilascio fissa, ma gli aggiornamenti vengono in genere distribuiti da due a quattro volte all'anno. Gli aggiornamenti forniscono nuove funzionalità,

aggiustamenti ai modelli di dati o alterazioni nei AWS processi che a loro volta richiedono modifiche all'integrazione CRM.

Aspettative per i partner

È necessario allocare risorse per la manutenzione e gli aggiornamenti regolari dell'integrazione CRM. Ti consigliamo di dedicare ogni trimestre da due a quattro settimane di tempo dedicato agli sviluppatori e alle operazioni di vendita per gli aggiornamenti e la manutenzione. L'investimento aiuta a garantire che l'integrazione funzioni correttamente e utilizzi le funzionalità più recenti fornite da AWS.

AWS di solito informa i Partner Alliance Leads sugli aggiornamenti e sulle tempistiche associate. Garantisci canali di comunicazione aperti per ricevere gli aggiornamenti in modo tempestivo.

Risoluzione dei problemi di integrazione

I seguenti argomenti spiegano come creare una richiesta di supporto e risolvere i comuni errori di onboarding e integrazione.

Argomenti

- [Sollevare casi di supporto](#)
- [Messaggi di errore di onboarding](#)

Sollevare casi di supporto

Se hai ancora difficoltà a integrare il tuo CRM con AWS, segui questi passaggi per segnalare una richiesta di assistenza.

1. Accedi a [AWS Partner Central](#) con le tue credenziali AWS Partner Network.
2. Nel [Support Center for Partner Central](#), scegli Apri nuovo caso e completa i seguenti campi:
 - Tipo di Support Case: AWS Partner Central.
 - Domanda relativa a: lead e opportunità di Partner Central Tools o ACE.
 - Get Specific: seleziona il tipo di caso di integrazione CRM più appropriato.
 - Oggetto: includi una breve descrizione della richiesta.
 - Descrizione: fornisce una descrizione dettagliata di problemi, domande, errori e passaggi per la risoluzione dei problemi.

- Allegati: sincronizza registri e schermate, ove applicabile.

Messaggi di errore di onboarding

La tabella seguente elenca e descrive alcuni messaggi di errore comuni e le relative risoluzioni.

Messaggio di errore	Condizione di errore	Fasi di risoluzione
Solo il contatto Alliance Lead può effettuare questa richiesta .	Quando una persona diversa da un Alliance Lead (idoneo ACE) tenta di: aggiornare lo stato della richiesta, accedere ai dettagli della richiesta, abbandonare la richiesta, creare una nuova richiesta.	Per gli utenti interni: verifica che l'account partner sia idoneo per ACE.
Impossibile contrassegnare l'implementazione come completa. Riprova.	Quando si tenta di contrassegnare una richiesta come implementazione completa ma si è verificato un errore durante l'aggiornamento.	Contatta il team di supporto.
Nessuna richiesta ricevuta.	Quando si tenta di abbandonare una richiesta e non ci sono richieste da abbandonare.	
La tua richiesta non può essere accettata in questo momento a causa di un errore interno. Ricontrolla dopo qualche tempo.	Si verifica quando si verificano errori interni durante l'abbandono di una richiesta o durante l'elaborazione della richiesta.	Contatta il team di supporto.
Fornisci i dettagli ARN per il bucket IAM User/Role to provisioning per...	Si verifica quando non si fornisce un ARN per l'utente IAM beta o di produzione.	I dettagli IAM non possono essere vuoti.
Richiesta duplicata: dettagli ARN del bucket già creati e	Si verifica quando viene creata un'altra richiesta per lo stesso	Abbandona la richiesta esistente.

Messaggio di errore	Condizione di errore	Fasi di risoluzione
forniti per questo utente/ruolo IAM.	partner con gli stessi dettagli IAM e la richiesta non viene abbandonata.	
Aggiorna i dettagli IAM ARN nella richiesta esistente.	Si verifica quando il sistema ha tentato di elaborare la richiesta e la richiesta non è riuscita a causa di un errore.	Aggiorna i dettagli dell'IAM ARN e invia nuovamente.
La tua richiesta non può essere accettata in questo momento a causa di un errore interno. Ricontrolla dopo qualche tempo.	Dopo che una richiesta è stata inviata e qualcosa durante l'elaborazione non è riuscito.	Contatta il team di supporto.

Configurazione dell'API Partner Central

I passaggi nelle sezioni seguenti spiegano come configurare l'API AWS Partner Central. È necessario utilizzare l'API per utilizzare la versione più recente del connettore AWS Partner CRM.

Argomenti

- [Configurazione di credenziali denominate](#)
- [Impostazioni di configurazione del sistema](#)
- [Test della connessione](#)

Configurazione di credenziali denominate

Il connettore AWS Partner CRM utilizza le credenziali dell'organizzazione Salesforce del partner per l'autenticazione con Partner Central.

Per configurare le credenziali

1. Accedi a Salesforce come amministratore di sistema.
2. In Credenziali nominative, scegli Nuovo in precedenza.

3. Nel modulo Nuove credenziali denominate, immettete i valori della tabella seguente.

Campo	Valore
Etichetta	AWS API Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Tipo di identità	Nominato Principal
Protocollo di autenticazione	AWS firma, versione 4
AWS ID chiave di accesso	Cloud-Ops fornisce l'ID durante i passaggi preliminari
AWS chiave di accesso segreta	Cloud-Ops fornisce la chiave di accesso durante i passaggi prerequisiti
Regione AWS	us-east-1
AWS service	vendita centralizzata di partner
Genera un'intestazione di autorizzazione	checked
Consenti l'unione di campi nell'intestazione HTTP	checked
Consenti l'unione di campi nel corpo HTTP	non controllato

4. Scegli Save (Salva).
5. Torna alla pagina di configurazione AWS guidata. Nella sezione Dettagli di autenticazione, scegli Rivedi e conferma le credenziali.

Impostazioni di configurazione del sistema

Si utilizzano le impostazioni personalizzate nel connettore AWS Partner CRM per gestire le impostazioni globali. La tabella seguente elenca e descrive le impostazioni.

Campo di impostazione personalizzato	Scopo
Nome	Il campo non viene utilizzato, ma poiché è obbligatorio, puoi impostarlo su qualsiasi valore.
Account predefinito	Un ID record a 18 cifre dell'account predefinito utilizzato quando le opportunità standard vengono utilizzate come oggetto di destinazione in Salesforce. Poiché AccountID è obbligatorio per le opportunità standard, il campo dell'account predefinito consente di collegare nuove opportunità in entrata AWS a un account predefinito. Può trattarsi di qualsiasi record dell'account dell'organizzazione e Salesforce a cui l'utente dell'integrazione ha accesso dalle impostazioni di condivisione.
Crea un nuovo account dall'account predefinito	Questa impostazione consente al connettore di creare un nuovo account basato sull'account predefinito fornito dal partner. Se selezionata, consente la creazione dinamica di account durante il processo di integrazione, garantendo che nuove opportunità o impegni possano essere associati ai record dell'account appropriati anche quando l'account esatto non esiste nel sistema di destinazione.
Opportunità predefinita	Questa opzione memorizza l'ID del record a 18 cifre di un'opportunità predefinita da utilizzare e come modello. Per i partner che utilizzano Standard Opportunity e oggetti personalizzati diversi da un'opportunità ACE, il record predefinito consente al connettore di clonare e creare nuove opportunità o impegni di AWS riferimento aggirando i potenziali problemi relativi ai campi obbligatori. Il connettore clona

Campo di impostazione personalizzato	Scopo
	questo record predefinito, aggiunge nuovi valori di campo dai dati in entrata e crea un nuovo record di opportunità. Questo metodo integra i dati con oggetti di opportunità personalizzati o requisiti di campo unici.
PC API Sandbox abilitato	Seleziona questa opzione per consentire ai partner di testare il connettore con l'API AWS Partner Central. Se selezionato, gli utenti possono creare opportunità di test che vengono inviate all'API AWS Sandbox.

Test della connessione

Dopo aver completato i primi due passaggi di configurazione, scegli Test di configurazione per APN AP I per verificare la connettività. Se la connessione riesce, riceverai un messaggio di conferma.

Cos'è il connettore AWS Partner CRM per Salesforce?

Gli argomenti di questa sezione spiegano come installare e utilizzare il connettore AWS Partner CRM, una soluzione senza codice per l'integrazione di Salesforce con AWS Partner Central e Marketplace AWS

Argomenti

- [Panoramica del connettore CRM](#)
- [caratteristiche disponibili](#)
- [Installazione del connettore](#)
- [Aggiornamento del connettore alla versione più recente](#)
- [Configurazione di notifiche in tempo reale per AWS Partner Central ed Marketplace AWS eventi](#)
- [Mappatura degli oggetti ACE](#)
- [Configurazione del connettore CRM](#)
- [Utilizzo del connettore CRM in Salesforce](#)
- [Utilizzo di un CRM precedente con integrazione Amazon S3](#)
- [Utilizzo della guida](#)
- [AWS Partner Domande frequenti sul connettore CRM](#)
- [Note di rilascio](#)

Panoramica del connettore CRM

Il connettore AWS Partner CRM ti consente di integrare la tua organizzazione Salesforce con AWS Partner Central e Marketplace AWS. L'integrazione consente di completare AWS Partner Central e Marketplace AWS le attività in Salesforce, come la sincronizzazione bidirezionale delle opportunità ACE e l'associazione delle offerte alle opportunità.

Il connettore CRM è disponibile gratuitamente e non richiede alcuna codifica.

I seguenti argomenti spiegano i concetti e i processi per l'utilizzo del connettore.

Argomenti

- [Vantaggi del connettore](#)

- [Utenti previsti](#)
- [Panoramica dell'installazione e dell'utilizzo](#)

Vantaggi del connettore

Il connettore AWS Partner CRM offre i seguenti vantaggi:

- Integrazione con AWS Partner Central: gestione semplificata delle opportunità. Puoi utilizzare Salesforce per inviare e ricevere opportunità da AWS Sales e da altri partner. Il connettore consente inoltre di inviare lead a. AWS

Note

I partner che ricevono lead da AWS continuano a utilizzare le proprie integrazioni Amazon S3. Per ulteriori informazioni, consulta:

- [Configurazione del connettore per un CRM con integrazione Amazon S3](#) più avanti in questa sezione.
 - [Utilizzo di un CRM precedente con integrazione Amazon S3](#) più avanti in questa guida.
- Marketplace AWS integrazione: utilizza Salesforce per gestire offerte private, autorizzazioni di rivendita e completare altre attività. Marketplace AWS

Utenti previsti

Il connettore CRM è destinato all'uso da parte dei seguenti gruppi:

- Partner che desiderano semplificare il processo di coselling.
- Fornitori di software indipendenti (ISVs) che vendono prodotti su. Marketplace AWS
- AWS Partner di consulenza che gestiscono gli impegni e le opportunità dei clienti.

Panoramica dell'installazione e dell'utilizzo

Il processo di installazione e utilizzo del connettore AWS Partner CRM segue questi passaggi generali:

1. Completa [Prerequisiti per l'integrazione](#).

2. Installa il connettore da AppExchange Salesforce. Per i passaggi di installazione [Installazione del connettore](#), fare riferimento a, più avanti in questa sezione.
3. Configura il connettore per lo scambio di dati con AWS Partner Central e Marketplace AWS le integrazioni precedenti di Amazon S3. Gli argomenti in basso [Configurazione del connettore CRM](#) spiegano come configurare il connettore per ogni tipo di integrazione.

caratteristiche disponibili

I seguenti argomenti descrivono le funzionalità fornite dal connettore AWS Partner CRM. Le funzionalità supportano il coinvolgimento dei clienti AWS Partner (APN), gestiscono opportunità e lead e integrano Salesforce con Marketplace AWS. È possibile abilitare qualsiasi combinazione di funzionalità in base alle esigenze aziendali e ai modelli di coinvolgimento. AWS

Argomenti

- [Funzionalità dell'API Partner Central](#)
- [CRM con funzionalità di Amazon S3](#)
- [Marketplace AWS features](#)

Funzionalità dell'API Partner Central

L'API AWS Partner Central offre le seguenti funzionalità:

- Una serie di pulsanti che i partner possono utilizzare per velocizzare le loro operazioni:
 - Condividi con AWS: crea e aggiorna un'opportunità.
 - Stato di approvazione: accetta o rifiuta le opportunità AWS segnalate.
 - Associa o dissocia: associa o dissocia un'opportunità dalle soluzioni, dai AWS prodotti e dalle Marketplace AWS offerte dei partner durante l'intero ciclo di vita dell'opportunità.
 - Assegna: riassegna un'opportunità a un altro utente nel tuo account Partner Central.
- Nel connettore, i partner possono utilizzare la scheda Offerta della soluzione per visualizzare un elenco di soluzioni disponibili.
- I partner possono utilizzare la scheda Marketplace AWS delle notifiche per visualizzare gli eventi generati da Amazon EventBridge. Gli eventi includono Opportunità creata, Opportunità aggiornata, Invito al finanziamento accettato e Invito al finanziamento rifiutato.

 Note

- Per iniziare a utilizzare l'API AWS Partner Central, consulta l'[AWS Partner Central API Reference](#).
- Per migrare da un CRM precedente con integrazione Amazon S3 all' AWS API Partner Central, consulta [Aggiornamento da un CRM con integrazione Amazon S3 all'API Partner Central](#) prima di procedere.

L'integrazione del connettore CRM con l'API AWS Partner Central effettua le seguenti operazioni:

- Consente la sincronizzazione bidirezionale quasi in tempo reale dei record di ACE Opportunity.
- Sostituisce l'integrazione CRM basata su Amazon S3. AWS supporta le integrazioni precedenti, ma ha smesso di accettare nuove integrazioni nel 2024.
- I partner che ricevono lead ACE AWS continuano a utilizzare le loro integrazioni basate su Amazon S3.

Dopo aver installato il connettore AWS Partner CRM, lo configuri per l'utilizzo con un'integrazione API AWS Partner Central. Per ulteriori informazioni sulla configurazione, consulta [Configurazione del connettore per un'integrazione con l'API Partner Central](#) più avanti in questa sezione.

Per informazioni sulla creazione di un'integrazione API AWS Partner Central personalizzata, consulta l'[AWS Partner Central API Reference](#).

CRM con funzionalità di Amazon S3

Il connettore CRM offre le seguenti funzionalità quando lo configuri per un CRM precedente con integrazione Amazon S3.

- AWS-opportunità create: in Salesforce, puoi scambiare opportunità di coselling con Sales. AWS Ricevi opportunità quando AWS Sales identifica un cliente che potrebbe trarre vantaggio dalla tua soluzione.
- Opportunità create dai partner: in Salesforce, puoi scambiare opportunità di coselling con altri partner. Puoi creare opportunità e collegarle a quelle pertinenti. Servizi AWS Questo può aiutare a semplificare gli sforzi di collaborazione.

- AWS segnalazioni di lead: in questo modo puoi ricevere lead da AWS cui potrebbero essere adatti alle tue offerte. Questi lead possono essere potenziali clienti che esprimono interesse per le tue soluzioni.
- Dashboard: una panoramica centralizzata in Salesforce delle tue attività di coselling. A seconda di come configuri il connettore, questo può includere opportunità e lead.

Per ulteriori informazioni sulla configurazione del connettore CRM, consulta [Configurazione del connettore CRM](#) più avanti in questa guida.

Marketplace AWS features

Account Marketplace AWS venditore multipli: in Salesforce, puoi gestire offerte private, autorizzazioni di rivendita e altre funzioni per i tuoi account venditore. Marketplace AWS

Tipi di Marketplace AWS prodotti supportati: il connettore supporta i seguenti tipi di prodotto:

- SaaS
- AMI
- Container

Dashboard: una panoramica consolidata in Salesforce delle tue offerte private.

Funzionalità di un fornitore di software indipendente (ISV)

Il connettore CRM offre le seguenti funzionalità per. ISVs

Caratteristiche generali

- In Salesforce, visualizza le tue schede di Marketplace AWS prodotti e gestisci i portafogli di prodotti e le attività di co-selling.
- In Salesforce, crea e gestisci offerte private per i prodotti elencati. Marketplace AWS Crea piani di pagamento flessibili per tutte le offerte private supportate. Per le offerte SaaS e contrattuali, crea accordi con date future.
- Accelera il processo di adozione del connettore importando offerte private.

Funzionalità di gestione delle offerte private

- Crea/pubblica: utilizza Salesforce per pubblicare offerte private.

- **Bozza:** salva le offerte private come bozze prima di pubblicarle.
- **Modifica:** modifica la data di scadenza di un'offerta privata.
- **Annulla:** rimuove le offerte private pubblicate.
- **Clona:** crea una copia di un'offerta privata come punto di partenza per una nuova offerta.

Funzionalità di gestione degli accordi

- **Visualizza:** accedi Marketplace AWS agli accordi in Salesforce.
- **Importa:** importa gli accordi dal Marketplace AWS connettore.

Funzionalità per le offerte basate su contratti

- **Offerte basate su contratto:** utilizza gli accordi per creare offerte mirate per i clienti. Questo aiuta a semplificare il processo di quotazione e acquisto.

Funzionalità di autorizzazione alla rivendita

- **Creazione/pubblicazione:** crea autorizzazioni di rivendita e consenti ai partner di Marketplace AWS canale di rivendere i tuoi prodotti.
- **Bozza:** salva le richieste di autorizzazione alla rivendita per la revisione prima di inviarle.
- **Disattiva:** utilizza il connettore per disattivare le autorizzazioni di rivendita che non ti servono più.
- **Clona:** clona le autorizzazioni di rivendita per velocizzare la creazione di una nuova autorizzazione di rivendita.

Caratteristiche di Channel Partner

Se ti sei registrato come Marketplace AWS Channel Partner, puoi utilizzare le autorizzazioni di rivendita condivise per semplificare il processo di rivendita dei prodotti ai tuoi partner di canale. Il connettore consente di effettuare le seguenti operazioni:

- **Visualizza** le autorizzazioni di rivendita condivise in Salesforce.
- **Utilizza** le stesse funzioni di gestione delle offerte private: creazione/pubblicazione, modifica, annullamento e clonazione.

Installazione del connettore

Le seguenti serie di passaggi spiegano come installare e disinstallare il connettore AWS Partner Customer Relationship Management (CRM).

Argomenti

- [Installazione del connettore](#)
- [Conferma dell'installazione](#)
- [Disinstallazione del connettore](#)
- [Comprensione dei limiti del governatore di Salesforce](#)

Installazione del connettore

I passaggi seguenti spiegano come installare il connettore CRM in un'organizzazione Salesforce. Segui questi passaggi per installare il connettore per la prima volta e per installare nuove versioni del connettore.

Note

Per completare questi passaggi, è necessario disporre di quanto segue:

- Un'edizione Enterprise, Professional o Unlimited di Salesforce.
- Accesso amministrativo alla tua organizzazione Salesforce.

Per installare una nuova versione

1. Vai a AWS Partner CRM Connector AppExchange e cerca.

- OPPURE -

Vai a <https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail? IYfListingId=A0N4V00000 0nUAD>.

2. Scegli Scaricalo ora.
3. Nella pagina Dove vuoi installare questo pacchetto, scegli Installa nella sandbox.
4. Nella pagina di conferma dei dettagli dell'installazione, seleziona la casella di controllo Ho letto i termini e le condizioni, quindi scegli Conferma e installa.
5. Accedi a Salesforce.

 Note

Assicurati di accedere al dominio corretto. Se necessario, scegli Usa dominio personalizzato e inserisci il nome di dominio corretto.

6. Scegli l'opzione Installa solo per amministratori, quindi scegli Installa.
7. Seleziona la casella di controllo Sì, concedi l'accesso a questi siti Web di terze parti, quindi scegli Continua.

Conferma dell'installazione

Per confermare l'installazione del pacchetto, scegli Home, App, Pacchetti, Pacchetti installati.

Se la nuova versione del connettore non compare nell'elenco dei pacchetti installati, segui i passaggi indicati [Utilizzo della guida](#) per contattare l'assistenza.

 Note

Dopo aver confermato l'installazione, completa i passaggi elencati in [Aggiornamento del connettore alla versione più recente](#) per installare le funzionalità più recenti.

Disinstallazione del connettore

Prima di disinstallare il connettore AWS Partner Customer Relationship Management (CRM), rimuovi tutti i set di autorizzazioni di [integrazione ACE e i set di autorizzazioni](#) di [Marketplace AWS integrazione](#) degli utenti.

Per disinstallare il connettore

1. In Salesforce, scegli Home, Apps, Packaging, Installed Packages.
2. Scegliere Uninstall (Disinstalla).

Comprensione dei limiti del governatore di Salesforce

Quando implementi AWS Partner CRM Connector, tieni presente i limiti del governatore di Salesforce, in particolare per quanto riguarda il consumo di query SOQL. Questi limiti possono

influire in modo significativo sulla logica aziendale personalizzata e sulle prestazioni complessive del sistema. Ti consigliamo di consultare la documentazione ufficiale di Salesforce sui limiti dei governatori e sulle migliori pratiche per l'ottimizzazione delle query. Per una guida dettagliata, consulta le seguenti risorse di Salesforce:

- [Panoramica di Salesforce Governor Limits](#) nella Apex Developer Guide
- [Le migliori pratiche per SQLS e SOSL](#)

Aggiornamento del connettore alla versione più recente

I seguenti argomenti spiegano come aggiornare il connettore AWS Partner CRM alla versione più recente. L'aggiornamento prevede l'aggiunta di pulsanti, la sincronizzazione dei dettagli del registro e la mappatura dei valori ai record delle opportunità.

Note

Per informazioni sull'aggiornamento di un'integrazione Amazon S3, consulta più avanti in questa [Aggiornamento da un CRM con integrazione Amazon S3 all'API Partner Central](#) guida.

Argomenti

- [Aggiungere il pulsante Import Resale Authorization](#)
- [Aggiungere il pulsante Importa offerta](#)
- [Aggiungere il pulsante Import Agreement](#)
- [Aggiungere i dettagli del registro di sincronizzazione alla pagina ACE Opportunity Record](#)
- [Aggiungere valori di mappatura all'etichetta Closed Lost Reason](#)

Aggiungere il pulsante Import Resale Authorization

I passaggi seguenti spiegano come aggiungere il pulsante Import Resale Authorization alla sezione Autorizzazione di rivendita di un'opportunità. Il pulsante consente di importare le autorizzazioni di rivendita da Marketplace AWS

Per aggiungere il pulsante

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Scegli Setup, Object Manager, quindi scegli Autorizzazione alla rivendita.
3. Nel riquadro di navigazione a sinistra, scegli List View Button Layout.
4. Scegli Modifica per aprire l'editor di visualizzazione elenco.
5. Nella sezione Pulsanti personalizzati, nella colonna Pulsanti disponibili, scegli Importa autorizzazione alla rivendita.
6. Fate clic sul pulsante freccia destra per aggiungere l'autorizzazione all'importazione e rivendita all'elenco dei pulsanti selezionati.
7. Scegli Save (Salva).

Dopo l'aggiornamento alla versione 2.2 o successiva, effettuate le seguenti operazioni:

- Per assicurarti che le informazioni sul prodotto siano aggiornate, aggiorna i prodotti nella scheda Aggiorna prodotti.
- Segui le procedure in questa sezione per completare la transizione alla versione 2.2.

Aggiungere il pulsante Importa offerta

I passaggi seguenti spiegano come aggiungere il pulsante Importa offerta.

Per aggiungere il pulsante

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Scegli Setup, Object Manager.
3. Scegli Offerta privata.
4. Nel riquadro di navigazione a sinistra, scegli Layout dei pulsanti di visualizzazione elenco, quindi scegli Modifica per aprire l'editor di visualizzazione elenco.
5. Nella sezione Pulsanti personalizzati, nella colonna Pulsanti disponibili, scegli Importa offerta.
6. Scegli il pulsante freccia destra per aggiungere l'offerta di importazione all'elenco dei pulsanti selezionati.
7. Scegli Save (Salva).

Aggiungere il pulsante Import Agreement

I passaggi seguenti spiegano come aggiungere il pulsante Importa accordo alla sezione Accordi di un record di opportunità.

Per aggiungere il pulsante

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema, scegli Setup, quindi Object Manager.
2. Scegli Accordo e nella sezione Dettagli scegli Modifica.
3. Scegli Consenti ricerca.
4. Scegli Save (Salva).
5. Nel riquadro di navigazione a sinistra, scegli List View Button Layout.
6. Nella sezione Pulsanti personalizzati, nella colonna Pulsanti disponibili, scegli Importa accordo, quindi scegli il pulsante freccia destra per aggiungere Importa accordo all'elenco dei pulsanti selezionati.
7. Scegli Save (Salva).

Aggiungere i dettagli del registro di sincronizzazione alla pagina ACE Opportunity Record

I passaggi seguenti spiegano come aggiungere i dettagli del registro di sincronizzazione a una pagina ACE Opportunity Record.

Per aggiungere i dettagli del registro

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Scegli Setup, Object Manager.
3. Scegliete ACE Opportunity.
4. Nel riquadro di navigazione a sinistra, scegli ACE Opportunity Layout.
5. Scegli Elenchi correlati.
6. Scegli e sposta i dettagli del registro di sincronizzazione nella sezione Elenchi correlati del layout di pagina.
7. Scegli Save (Salva).

8. Personalizza gli elenchi correlati per Sincronizza i dettagli del registro e aggiungi i campi Data di creazione, Messaggi di errore e Stato agli elenchi correlati. Per maggiori informazioni, consulta [Personalizza gli elenchi correlati](#) nella guida di Salesforce.
9. Scegli Save (Salva).

Note

La versione 2.2 del connettore CRM offre un percorso per AWS le opportunità ACE offerte. Per informazioni sulla visualizzazione di tale percorso, consulta [Enable Paths nella guida](#) di Salesforce.

Aggiungere valori di mappatura all'etichetta Closed Lost Reason

I passaggi seguenti spiegano come aggiungere valori di mappatura automatica dei campi all'etichetta Closed Lost Reason degli oggetti opportunità ACE.

Per aggiungere i valori di mappatura

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Scegli la scheda ACE Mappings.
3. Nella barra di navigazione, scegli Opportunità.
4. Nel selettore di oggetti, scegli ACE Opportunity.
5. Per l'etichetta Closed Lost Reason, scegliete Modifica valori.
6. Scegliete Auto Map.
7. Scegli Next (Successivo).
8. Scegli Save (Salva).

Configurazione di notifiche in tempo reale per AWS Partner Central ed Marketplace AWS eventi

I seguenti argomenti spiegano come configurare EventBridge le notifiche in tempo reale per AWS Partner Central e Marketplace AWS gli eventi. Puoi configurare le notifiche in Salesforce configurando un'app connessa oppure puoi utilizzare modelli. AWS CloudFormation

Argomenti

- [Configurazione di un'app connessa a Salesforce](#)
- [Utilizzo di uno AWS CloudFormation stack per configurare le notifiche](#)

Configurazione di un'app connessa a Salesforce

I passaggi seguenti spiegano come configurare un'app connessa in Salesforce. È necessario creare un'app connessa per utilizzare l' OAuth autenticazione per le connessioni di destinazione. Per ulteriori informazioni, fare riferimento a [Creazione manuale dei componenti di notifica](#), più avanti in questa guida.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Da Configurazione, nella casella Ricerca rapida, inserisci **apps**, quindi seleziona App Manager.
3. Nella pagina Lightning Experience App Manager, scegli Nuova app connessa, scegli Crea un'app connessa, quindi scegli Continua.

Viene visualizzata la pagina Nuova app connessa.

4. Esegui questa operazione:
 - a. Nella casella Nome app connessa, inserisci un nome per l'app.
 - b. Nella casella Email di contatto, inserisci il tuo indirizzo e-mail.
 - c. (Facoltativo) Completa i campi rimanenti come descritto in [Configurazione delle impostazioni di base delle app connesse](#), nella documentazione di Salesforce.
5. Seleziona la casella di controllo Abilita OAuth impostazioni, quindi procedi come segue:
 - a. Seleziona la casella di controllo Abilita per Device Flow. Puoi ignorare l'URL di callback risultante.
 - b. In OAuth Ambiti disponibili, seleziona Gestisci i dati utente tramite APIs e utilizza il pulsante Aggiungi per spostare l'ambito nell'elenco degli ambiti selezionati.
 - c. Seleziona le seguenti caselle di controllo:
 - Richiedi l'estensione Proof Key for Code Exchange (PKCE) per i flussi di autorizzazione supportati
 - Richiedi Secret for Web Server Flow
 - Richiedi segreto per Refresh Token Flow

- Abilita il flusso delle credenziali del client
- d. Nel messaggio che appare dopo aver selezionato Enable Client Credentials Flow, scegli OK.
 - e. Scorri fino in fondo alla pagina e scegli Save (Salva).
6. Scegli Continua, quindi scegli Gestisci i dettagli del consumatore.
- Viene visualizzata la pagina Verifica la tua identità e il sistema invia un codice di verifica al tuo indirizzo email di contatto.
7. Inserisci il codice di verifica nella casella Codice di verifica e scegli Verifica.
- Viene visualizzata la pagina dell'app connessa.
8. In Consumer Details, scegli i pulsanti Copia per la chiave consumer e il segreto del cliente.
 9. Da Configurazione, nella casella Ricerca rapida, inserisci App, seleziona Gestisci app connesse, quindi scegli l'app connessa che hai appena creato.
 10. Scegli Modifica politiche, quindi procedi come segue:
 - a. Dall'elenco Utenti consentiti, seleziona Tutti gli utenti possono autorizzarsi autonomamente.
 - b. Dall'elenco IP Relaxation, scegli Applica restrizioni IP.
 - c. Dall'elenco RunAs, selezionate l'utente di esecuzione, l'utente a cui assegnate il flusso di credenziali del client. Salesforce richiede all'utente di esecuzione di restituire i token di accesso per conto dell'utente.
 - d. Scegli Save (Salva).

Utilizzo di uno AWS CloudFormation stack per configurare le notifiche

Negli argomenti seguenti viene illustrato come utilizzare AWS CloudFormation i modelli per configurare EventBridge le notifiche in tempo reale. I passaggi si applicano solo alla versione 3.0 e successive del connettore AWS Partner CRM.

Per la versione 3.0 e successive del connettore AWS Partner CRM, puoi utilizzare un AWS CloudFormation modello per configurare i AWS componenti per Amazon EventBridge Integration oppure puoi creare i componenti manualmente. Per utilizzarli AWS CloudFormation, scarica i modelli da:

Argomenti

- [Individuazione dell'URL del dominio](#)

- [Usare lo stack AWS CloudFormation](#)
- [Creazione manuale dei componenti di notifica](#)
- [Regole di esempio](#)

Individuazione dell'URL del dominio

Il AWS CloudFormation modello utilizza l'URL del tuo dominio come uno dei parametri obbligatori.

Per trovare l'URL

1. Accedi a Salesforce.
2. Nella sezione Configurazione, nella casella Ricerca rapida, inserisci **my domain**
3. Nel riquadro di sinistra, in Impostazioni aziendali, scegli il link Il mio dominio.
4. Copia l'indirizzo nella casella URL del mio dominio corrente.

Note

È necessario utilizzare il prefisso `https://` quando si immette l'URL nel AWS CloudFormation modello.

Usare lo stack AWS CloudFormation

I passaggi descritti nei seguenti argomenti spiegano come creare e distribuire uno AWS CloudFormation stack che configura notifiche in tempo reale.

1. Scarica i seguenti modelli:

Note

Ogni modello viene distribuito separatamente e si seguono gli stessi passaggi per entrambi.

- Integrazione con l'API Partner Central: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_PCAPI.json

- [/CFT_.json Marketplace AWS https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com APIDestination AWSMP](https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestination/AWSMP)
2. Nella AWS Console, accedi al tuo Account Marketplace AWS venditore e assicurati che funzioni nella Virginia settentrionale. EventBridge opera solo in quella regione.
 3. Sempre nella console, cerca **cloudformation**, quindi apri la AWS CloudFormation console.
 4. Nella pagina Pila, scegli Crea pila.
 5. Seleziona i pulsanti di opzione Scegli un modello esistente e Carica un file modello.
 6. Seleziona Scegli file per aprire il modello scaricato, quindi scegli Avanti.
 7. Nella pagina Specificare i dettagli dello stack, inserisci quanto segue:
 - Nome dello stack: inserisci un nome per lo stack.
 - ID cliente: inserisci la chiave utente che hai annotato durante la creazione dell'app connessa.
 - Client Secret: inserisci il segreto del consumatore che hai annotato quando hai creato l'app connessa.
 - URL del dominio: utilizza il seguente formato: **https://*domain_URL***.

Al termine, scegli Apply (Applica).

8. Nella pagina Configura le opzioni dello stack, scorri fino alla fine, seleziona la casella di controllo Riconosco che AWS CloudFormation potrebbe creare risorse IAM, quindi scegli Avanti.
9. Scegli Invia.

Una volta implementati correttamente, i modelli creano le API Destination, Connection, Event Rules e Dead Letter Queue.

Creazione manuale dei componenti di notifica

I passaggi seguenti spiegano come creare manualmente i componenti per EventBridge le notifiche.

Argomenti

- [Crea una destinazione e una connessione EventBridge API Amazon](#)
- [Creazione di una EventBridge regola e connessione alla destinazione dell'API](#)
- [Creazione di eventi relativi ai set di modifiche](#)
- [Creazione di eventi relativi all'offerta rilasciata](#)
- [Creazione di eventi di opportunità](#)

- [Tipi di eventi](#)
- [Esempio di evento](#)

Crea una destinazione e una connessione EventBridge API Amazon

Per creare una destinazione API e una connessione in EventBridge, crea una destinazione API che utilizzi una nuova connessione. In questo caso, la destinazione dell'API è una chiamata API REST a Salesforce per ripubblicare un evento. La connessione contiene le informazioni di autenticazione per la chiamata API. La connessione accetta diversi metodi di autorizzazione.

Prerequisiti

Per utilizzare l' OAuth autorizzazione per la connessione di destinazione dell'API, crea un'app connessa in Salesforce. Per farlo, segui i passaggi in [Configurare un'app connessa per il flusso di credenziali del client OAuth 2.0](#), nella documentazione di Salesforce. Utilizzi la chiave consumer e il segreto dell'app connessa per la connessione di destinazione dell'API.

Per creare una destinazione API nella EventBridge console:

- Segui la procedura descritta in [Creare una destinazione API](#) nella Amazon EventBridge User Guide.
- Configura le configurazioni specifiche di Salesforce.

In Salesforce, nella pagina Il mio dominio, in Configurazione, annota il nome di dominio della tua organizzazione. Lo usi per configurare la destinazione e la connessione dell'API nella EventBridge console. I passaggi seguenti spiegano come.

Per creare la destinazione e la connessione

1. Apri la EventBridge console all'indirizzo e <https://console.aws.amazon.com/events/>, nel riquadro di navigazione a sinistra, scegli Destinazioni API.
2. Scorri verso il basso fino alla tabella delle destinazioni API e scegli Crea destinazione API.

Viene visualizzata la pagina Crea destinazione API.

3. Immetti le seguenti informazioni:
 - a. Un nome per la destinazione dell'API. È possibile utilizzare fino a 64 lettere maiuscole o minuscole, numeri, punti (.), trattini (-) o caratteri di sottolineatura (_).

Il nome deve essere univoco per l'account nella Regione corrente.

- b. (Facoltativo) Inserisci una descrizione della destinazione dell'API.
 - c. Per l'endpoint di destinazione dell'API, usa questo URL: **https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/data/v58.0/subjects/event-api-name**.
 - d. Per Metodo HTTP seleziona POST.
4. In Configurazione della connessione, seleziona Crea una nuova connessione, quindi procedi come segue:
- a. Inserisci un nome e una descrizione opzionale.
 - b. Per Tipo di destinazione, scegli Altro.
 - c. Scegli Credenziali OAuth client.
 - d. Per l'endpoint di autorizzazione, accetta l'endpoint precompilato.

- OPPURE -

se utilizzi un'organizzazione di produzione, sostituisci l'endpoint popolato con questo URL:

https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/oauth2/token

- e. Per Metodo HTTP seleziona POST.
 - f. Per Client ID, inserisci la chiave consumer dall'app connessa in Salesforce.
 - g. Per Client secret, inserisci il segreto del consumatore dall'app connessa in Salesforce.
 - h. Aggiungi i seguenti valori: OAuth
 - Parametro: campo corporeo
 - Chiave: grant_type
 - Valore: client_credentials
5. Scegli Create (Crea).

Note

Se la tua organizzazione Salesforce utilizza l'autenticazione a più fattori per l'accesso alle API, gli utenti devono completare una seconda sfida di autenticazione per accedere

a Salesforce. APIs Per ulteriori informazioni, consulta [Impostare i requisiti di accesso all'autenticazione a più fattori per l'accesso all'API nella documentazione](#) di Salesforce.

Dopo aver creato la destinazione dell'API, puoi creare una regola che utilizza la destinazione come destinazione.

Creazione di una EventBridge regola e connessione alla destinazione dell'API

EventBridge le regole instradano gli eventi dal bus degli eventi alla destinazione dell'API, il che comporta l'esecuzione di una chiamata REST per pubblicare un evento su Salesforce.

Per ulteriori informazioni sulle EventBridge regole, consulta la sezione [Creazione di EventBridge regole Amazon che reagiscono agli eventi](#) nella Amazon EventBridge User Guide.

Creazione di eventi relativi ai set di modifiche

I passaggi seguenti spiegano come creare eventi del set di modifiche.

1. In [Amazon EventBridge](#), scegli Regole.
2. Dall'elenco, seleziona il bus dell'evento desiderato.
3. Nella sezione Rules (Regole), scegli Create rule (Crea regola).
4. Inserisci un nome per la regola, quindi scegli Avanti.
5. In Schema di eventi, seleziona Modelli personalizzati (editor JSON) e inserisci il seguente filtro. Puoi utilizzare qualsiasi combinazione di tipi di dettaglio.

```
{
  "source": [
    "aws.marketplacecatalog"
  ],
  "detail-type": [
    "Change Set Succeeded",
    "Change Set Failed",
    "Change Set Cancelled"
  ]
}
```

Per ulteriori informazioni sulla corrispondenza dei modelli di eventi, consulta [Filtraggio dei contenuti nei modelli di EventBridge eventi di Amazon](#) nella AWS documentazione.

6. Scegli Next (Successivo).
7. In Seleziona obiettivi, in Target 1, seleziona la destinazione EventBridge dell'API.
8. Dall'elenco, seleziona la destinazione API che hai appena creato.
9. Espandere Additional settings (Impostazioni aggiuntive).
10. In Configura Target Input, seleziona Input Transformer e Configura Input Transformer. Ciò garantisce che vengano inviati solo i campi degli eventi Salesforce della sezione dei dettagli dell'evento originale.

Il percorso di input deve essere:

```
{
  "Name": "$.detail-type",
  "awsapn__Account_Number__c": "$.account",
  "awsapn__EntityId__c": "$.detail.ChangeSetId"
}
```

Il modello deve essere:

```
{
  "Name": Name,
  "awsapn__Account_Number__c": awsapn__Account_Number__c,
  "awsapn__EntityId__c": awsapn__EntityId__c
}
```

11. Scegli Avanti, quindi Avanti.
12. Controlla la regola, quindi scegli Crea regola.

Note

Per risolvere i problemi di una destinazione API, puoi utilizzare la console Amazon SQS per aggiungere una coda di lettere morte alla destinazione. La coda riceve i messaggi che non è stato possibile recapitare, più gli errori. Dalla console Amazon SQS, puoi controllare i messaggi in coda per individuare eventuali errori. Per ulteriori informazioni, consulta [Utilizzo delle code di lettere non recapitate per elaborare eventi non recapitati in EventBridge](#) e [Ricezione ed eliminazione di un messaggio in Amazon SQS nella Amazon SQS User Guide](#).

Creazione di eventi relativi all'offerta rilasciata

I passaggi seguenti spiegano come creare eventi Offer Released.

1. Nella EventBridge console [Amazon](#), scegli regole.
2. Seleziona il bus di eventi desiderato dall'elenco.
3. Nella sezione Rules (Regole), scegli Create rule (Crea regola).
4. Inserisci un nome per la regola, quindi scegli Avanti.
5. In Schema di eventi, seleziona Modelli personalizzati (editor JSON), quindi inserisci il seguente filtro:

```
{
  "source": [
    "aws.marketplacecatalog"
  ],
  "detail-type": [
    "Offer Released"
  ]
}
```

Per ulteriori informazioni sulla corrispondenza dei modelli di eventi, consulta [Filtraggio dei contenuti nei modelli di EventBridge eventi Amazon](#) nella Amazon EventBridge User Guide.

6. Scegli Next (Successivo).
7. In Seleziona obiettivi, in Target 1, seleziona la destinazione dell'EventBridge API, quindi apri l'elenco e seleziona la destinazione API che hai appena creato.
8. Espandere Additional settings (Impostazioni aggiuntive).
9. In Configure Target Input, seleziona Input Transformer e seleziona Configura Input Transformer. Questo passaggio impedisce l'invio a Salesforce dei campi degli eventi Amazon di primo livello. Viene inviata solo la parte contenente i campi degli eventi Salesforce della sezione dei dettagli dell'evento originale.

Utilizza il seguente percorso di input:

```
{
  "Name": "$.detail-type",
  "awsapn__Account_Number__c": "$.account",
  "awsapn__EntityId__c": "$.detail.offer.id",
  "awsapn__Manufacturer_Account_Id__c": "$.detail.manufacturer.accountId",
```

```

    "awsapn__Product_Id__c": "$.detail.product.id",
    "awsapn__Seller_Account_Id__c": "$.detail.sellerOfRecord.accountId"
  }

```

Usare il modello seguente:

```

{
  "Name": Name,
  "awsapn__Account_Number__c": awsapn__Account_Number__c,
  "awsapn__EntityId__c": awsapn__EntityId__c,
  "awsapn__Seller_Account_Id__c": awsapn__Seller_Account_Id__c,
  "awsapn__Manufacturer_Account_Id__c": awsapn__Manufacturer_Account_Id__c,
  "awsapn__Product_Id__c": awsapn__Product_Id__c
}

```

10. Scegli Avanti e poi Avanti.

11. Controlla la regola, quindi scegli Crea regola.

Note

Per facilitare la risoluzione dei problemi di esecuzione della destinazione dell'API, aggiungi una coda di lettere morte di Amazon SQS alla destinazione. La coda riceve i messaggi che non è stato possibile recapitare insieme agli errori. È quindi possibile interrogare i messaggi per visualizzare gli errori. Per ulteriori informazioni, consulta [Event Retry policy e utilizzo delle code dead-letter](#) e [Ricezione ed eliminazione di messaggi](#) (console) nella documentazione AWS.

Creazione di eventi di opportunità

Gli eventi di opportunità forniscono notifiche in tempo reale sui cambiamenti nello stato o nei dettagli delle opportunità.

È inoltre possibile creare e gestire EventBridge le regole in modo programmatico utilizzando [AWS SDKs](#).

Tipi di eventi

L'elenco seguente descrive i tipi di eventi generati quando i partner collaborano con le opportunità. I link rimandano alla documentazione dell'API per ogni evento.

- [Opportunità creata](#): — Attivata quando viene creata una nuova opportunità.
- [Opportunità aggiornata](#): attivata quando viene aggiornata un'opportunità.
- [Invito al coinvolgimento creato](#): attivato quando viene creata un'opportunità.
- [Invito al coinvolgimento accettato](#): viene attivato quando un partner accetta un invito al AWS coinvolgimento, confermando il proprio interesse a collaborare AWS all'opportunità.
- [Invito di finanziamento rifiutato](#): attivato quando un'opportunità viene rifiutata.

Esempio di evento

```
{
  "version": "1",
  "id": "\"d1example-0c9c-4655-15bf-c5exampleb08\"",
  "source": "aws.partnercentral-selling",
  "detail-type": "Opportunity Created",
  "time": "\"2023-10-28T13:31:05Z\"",
  "region": "\"us-east-1\"",
  "account": "\"123456789123\"",
  "detail": {
    "schemaVersion": "1",
    "catalog": "AWS",
    "opportunity": {
      "identifier": "\"01234567\"",
      "url": "Partner Central Opportunity Page URL"
    }
  }
}
```

Regole di esempio

La tabella seguente elenca alcuni esempi delle EventBridge regole che è possibile utilizzare con gli eventi elencati nella sezione precedente. Le regole instradano gli eventi dal bus degli eventi alla destinazione dell'API, il che comporta l'esecuzione di una chiamata REST per pubblicare un evento su Salesforce.

Tipo di evento	Esempio
Opportunità creata	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral-selling"],</pre>

Tipo di evento	Esempio
	<pre>"detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Opportunità aggiornata	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Invito di finanziamento creato	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Invito di finanziamento accettato	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>

Tipo di evento	Esempio
Invito di finanziamento rifiutato	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Tutti gli eventi	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>

Mappatura degli oggetti ACE

Il connettore CRM fornisce la pagina ACE Mappings. La pagina consente di mappare oggetti e campi tra l'organizzazione Salesforce e (APN). AWS Partner Network

Le sezioni seguenti spiegano come creare mappature di oggetti.

Argomenti

- [Utilizzo della pagina ACE Mappings](#)
- [Mappatura multioggetto](#)
- [Mappatura con elenco di selezione](#)
- [Mappatura degli oggetti ACE e Salesforce](#)
- [Sincronizza registri e report](#)

Utilizzo della pagina ACE Mappings

AWS Partner Central offre i seguenti modi per accedere alla pagina ACE Mappings:

- Dall'App Launcher, cerca e scegli il connettore AWS Partner CRM.
- Scegli la scheda ACE Mappings.

- OPPURE -

Scegli la scheda Configurazione guidata e, nella sezione Mappa lead e opportunità, scegli Avvia o Rivedi.

Nella pagina ACE Mappings, utilizza il riquadro di navigazione a sinistra per passare dalla mappatura delle opportunità a quella dei lead e viceversa. Usa il selettore di oggetti per scegliere l'oggetto di origine per mappare i lead e le opportunità APN. Il selettore di oggetti supporta la mappatura di opportunità standard, oggetti lead e oggetti personalizzati. Utilizza i filtri Mapping View e Type View per alternare tra campi mappati, campi non mappati, campi obbligatori e campi opzionali.

Nella pagina Mappature ACE, la colonna AWS Campi per l'oggetto indica i campi APN di destinazione corrispondenti. I campi Salesforce sono campi di origine dell'oggetto selezionato nell'organizzazione del partner. I campi Salesforce vengono filtrati per mostrare solo i tipi di dati applicabili disponibili nell'organizzazione da mappare al campo APN corrispondente. Ad esempio, un campo di testo in APN può essere mappato solo su un campo di testo (stringa) nell'organizzazione del partner.

I partner possono controllare gli aggiornamenti in entrata sui campi mappati se non vogliono che un campo venga aggiornato da APN. Per fare ciò, imposta l'interruttore Abilita aggiornamenti in entrata su False.

Per la one-to-one mappatura, seleziona il campo sorgente pertinente, quindi scegli Salva.

Mappatura multioggetto

La mappatura multioggetto consente ai partner di mappare AWS i campi su un oggetto di origine principale, come un'opportunità o un lead, e sugli oggetti Salesforce correlati alla fonte primaria.

Note

Quando utilizzi la mappatura multioggetto, ricorda quanto segue:

- Quando si utilizza l'Accountoggetto Salesforce for multi-object-mapping con un oggetto opportunità, è necessario configurare le [impostazioni personalizzate Default Account di ACE](#) per ricevere opportunità.
- Quando si riceve un'opportunità, se si esegue la mappatura su un oggetto diverso dall'Opportunityoggetto scelto, è necessario assicurarsi di collegare l'oggetto correlato al record dell'opportunità.

Ad esempio, quando si riceve un AWS riferimento per la prima volta, l'opportunità inserita non ha oggetti mappati correlati IDs a meno che non li configurate Default Account nelle impostazioni personalizzate ACE. Se configuri l'account predefinito, il referral ha l'opportunità o gli oggetti IDs dell'account scelti. Altrimenti, il valore del campo mappato non verrà inserito. In tal caso, è necessario modificare l'opportunità di aggiungere l'ID dell'oggetto correlato e scegliere Sincronizza con AWS. Quando AWS restituisce l'opportunità a Salesforce, il campo dell'oggetto mappato si aggiorna perché contiene un riferimento all'ID correlato dell'oggetto.

- Seleziona l'opzione Clone Default Account nelle impostazioni personalizzate. Ciò consente di AWS clonare l'account predefinito quando necessario, in particolare se si mappano i campi dell'account sull'oggetto principale.

Per mappare oggetti correlati

1. In Salesforce, vai alla scheda ACE Mappings e scegli un'opportunità o un lead.
2. Dal selettore Oggetto, scegli il tuo oggetto di origine.

Viene visualizzata la colonna Salesforce Fields e mostra il simbolo > alla fine di tutti i campi che contengono oggetti correlati.

3. Seleziona un simbolo > per espandere l'elenco degli oggetti correlati per quel campo.
4. Scegliete il campo che desiderate mappare al AWS campo.
5. Scegli Save (Salva).

Mappatura con elenco di selezione

La finestra di dialogo dell'elenco di selezione consente mappature limitate ed estese tra il campo dell'elenco di selezione del partner e l'APN. La pagina ACE Mappings dispone anche di una funzione

Auto Map se si utilizza l'oggetto opportunità ACE personalizzato fornito. Per ulteriori informazioni sull'oggetto, consultate [Utilizzando un oggetto Salesforce standard o un oggetto personalizzato](#) più avanti in questa guida.

Se viene trovata una corrispondenza esatta tra i valori dei campi del partner e l'APN, tali valori vengono mappati automaticamente. L'opzione per la mappatura estesa consente ai partner di mappare un singolo valore APN su più fonti, configurare mappature di destinazione aggiuntive e impostare mappature predefinite.

Mappatura limitata

1. Nella pagina Mappature ACE, selezionate un campo sorgente, quindi scegliete Map Values.

Viene visualizzata la finestra di dialogo di mappatura.

2. Per Passaggio 1: Valori APN primari, scegli Auto Map o il valore Salesforce per il gestore di pipeline ACE corrispondente, quindi scegli Salva.
3. Ripeti i passaggi 1 e 2 se necessario per mappare tutti i valori di ACE pipeline manager.
4. Per chiudere la finestra di dialogo di mappatura, scegliete Chiudi.

I partner ricevono un messaggio di conferma che le mappature dei valori sono state salvate.

Mappatura estesa

1. Se lo stesso valore sorgente è associato a più valori APN, procedi con la mappatura come descritto in precedenza.
2. Nella scheda Valori APN primari, scegli la stessa mappatura dei valori per più valori APN.
3. Se nell'organizzazione del partner esistono valori non mappati, la scheda Valore APN aggiuntivo consente di mappare valori aggiuntivi all'APN. Questo aiuta i partner a garantire che tutti i valori applicabili nella loro organizzazione siano mappati su valori APN appropriati.
4. Se un singolo valore nell'organizzazione del partner è mappato su più di un valore APN, utilizza la scheda Valori APN secondari per impostare il valore predefinito per le integrazioni in uscita.

Mappatura degli oggetti ACE e Salesforce

Le seguenti sezioni spiegano come mappare gli oggetti personalizzati ACE e Salesforce nelle mappe degli oggetti.

Utilizzo di un oggetto personalizzato di opportunità AWS ACE

La versione 2.0 e successive del connettore CRM includono un oggetto di opportunità personalizzato ACE. È possibile utilizzare l'oggetto per gestire le AWS opportunità in Salesforce.

Quando utilizzano l'oggetto personalizzato nella pagina ACE Mappings, i partner possono mappare automaticamente i campi ai AWS campi Salesforce. Inoltre, l'oggetto opportunità personalizzato è allineato al nuovo modello di dati ACE e dispone di convalide integrate nell'interfaccia utente che aiutano gli utenti a presentare nuove opportunità.

Per utilizzare un oggetto opportunità ACE personalizzato, completa i seguenti passaggi:

1. In Salesforce, vai alla pagina ACE Mappings e scegli Opportunità dal riquadro di navigazione a sinistra.
2. In Object Selector, scegli ACE Opportunity.
3. Per mappare i campi Salesforce ai AWS campi, scegli il pulsante Mappa automatica dell'oggetto ACE.

Utilizzando un oggetto Salesforce standard o un oggetto personalizzato

I partner possono utilizzare l'oggetto opportunità standard di Salesforce o il proprio oggetto opportunità personalizzato. Per evitare errori di sincronizzazione ACE, assicuratevi che l'oggetto opportunità personalizzato contenga tutti i campi obbligatori ACE pertinenti o i campi obbligatori condizionalmente. Il tipo di dati del AWS campo mappato deve essere lo stesso tipo di dati del campo Salesforce creato nell'oggetto personalizzato. Se il tipo di dati non corrisponde, il campo non verrà visualizzato nella schermata di mappatura ACE. Ad esempio, il campo di testo customerCompanyName può essere mappato solo su un campo di testo (stringa) nell'oggetto opportunità standard o personalizzato. Per i tipi di dati richiesti, fate riferimento ai campi di opportunità ACE.

Per utilizzare un oggetto Salesforce standard o un oggetto personalizzato, completa i seguenti passaggi:

1. Vai alla pagina ACE Mappings e scegli Opportunità dal riquadro di navigazione a sinistra.
2. In Object Selector, scegli il tuo oggetto.
3. Completa la mappatura selezionando i campi Salesforce richiesti rispetto ai AWS campi corrispondenti, quindi scegli Salva.

 Note

La funzione Auto Map è disponibile solo per gli oggetti personalizzati delle opportunità ACE.

Sincronizza registri e report

I seguenti argomenti spiegano come utilizzare i log e i report di sincronizzazione nell'app CRM Connector. AWS Partner Gli argomenti elencano anche i tipi di log e report e i dati in essi contenuti.

Argomenti

- [Registri di sincronizzazione](#)
- [Report](#)

Registri di sincronizzazione

Nell'app Connector, la scheda Sync Log mostra lo stato dei record di sincronizzazione per la sincronizzazione APN in entrata e in uscita. Utilizzi la scheda per verificare la corretta sincronizzazione e risolvere gli errori di sincronizzazione.

Utilizza le visualizzazioni a elenco incluse per passare dai registri di sincronizzazione in entrata a quelli di sincronizzazione in uscita.

- Orchestrazione in entrata: indica il lavoro che verifica i record in entrata disponibili da APN.
- Recupero dei record di orchestrazione in entrata: indica il processo che raccoglie ed elabora i record in entrata in sospeso da APN.
- Orchestrazione in uscita: indica il processo che invia le transazioni in uscita in sospeso dall'organizzazione ad APN.

La pagina dei record del registro di sincronizzazione mostra lo stato del processo di sincronizzazione, il numero di record nel payload, il numero di record elaborati correttamente e il numero di record con errore.

I relativi dettagli del registro di sincronizzazione mostrano i dettagli dei singoli record elaborati come parte del processo di sincronizzazione, oltre ai relativi stati individuali. Le tabelle seguenti illustrano ogni tipo di file di registro e i relativi contenuti.

Tipi di log

Scopo	Definizione
Recupero di file in uscita	Creato quando il processo in uscita viene eseguito in base alla frequenza e alla necessità di sincronizzare un nuovo set di record in sospeso con. AWS I log vengono creati solo quando i record devono corrispondere alle seguenti specifiche di filtro per la sincronizzazione in uscita: Updates for AWS è true ed è nullo oppure Last Sync Date Last Sync Date è precedente all'utente che ha pianificato i Last Modified Date processi Last Modified By di sincronizzazione.
Recupero di file in entrata	Creato in base alla pianificazione della sincronizzazione in entrata. Il registro elenca i callout da cui vengono verificate le transazioni in entrata in sospeso. AWS
Recupero dei record in entrata	Creato solo quando il job Inbound File Retrieval principale identifica le transazioni in entrata in sospeso da. AWS Il registro contiene i dettagli del file AWS che contiene i record di opportunità o lead.

Risultati del recupero dei file in uscita

Direction (Direzione)	Scopo	Stato	Definizione
Da AWS	Recupero di file in entrata	API Success	Una chiamata all'elenco al bucket è riuscita. La chiamata ha verificato la presenza di record in entrata in sospeso

Direction (Direzione)	Scopo	Stato	Definizione
			che devono essere elaborati.
Da AWS	Recupero di file in entrata	Error	La chiamata all'elenco non è riuscita, in genere a causa di credenziali non valide o di un problema di autorizzazione.

Risultati del recupero dei file in entrata

Direction (Direzione)	Scopo	Stato	Definizione
Da AWS	Recupero dei record in entrata	API success	È stata effettuata una get chiamata per recuperare e il file elencato dall'Inbound File Retrieval operazione, se uno o più file esistono e sono in attesa di elaborazione.
Da AWS	Recupero dei record in entrata	Partial	Il file è stato recuperato ma l'elaborazione non è riuscita per alcuni record. Esamina il registro di sincronizzazione per risolvere l'errore.
Da AWS	Recupero dei record in entrata	Error	L'elaborazione non è riuscita per tutti i

Direction (Direzione)	Scopo	Stato	Definizione
			record per uno dei seguenti motivi: • Un errore di connessione ha impedito il recupero del file. • Il file è stato recuperato ma nessuno dei record in esso contenuti può essere scritto sull'oggetto Salesforce, in genere a causa di un problema di convalida o autorizzazione.
Da AWS	Recupero dei record in entrata	API success	Se uno o più file sono presenti e sono in attesa di elaborazione, viene effettuata una get chiamata per recuperare il file elencato dall'operazione. Inbound File Retrieval

Direction (Direzione)	Scopo	Stato	Definizione
Da AWS	Recupero dei record in entrata	Partial	Il file è stato recuperato o ma l'elaborazione non è riuscita per alcuni record. Esamina il registro di sincronizzazione per risolvere l'errore.
Da AWS	Recupero dei record in entrata	Error	L'elaborazione non è riuscita per tutti i record per uno dei seguenti motivi: • Un errore di connessione ha impedito il recupero del file. • Il file è stato recuperato ma nessuno dei record in esso contenuti può essere scritto sull'oggetto Salesforce, molto probabilmente a causa di un problema di convalida o autorizzazione.
Da AWS	Recupero dei record in entrata	Processed	L'elaborazione è riuscita e i record sono stati inseriti nell'oggetto mappato.

Report

Il pacchetto AWS Partner CRM Connector include report che consentono di tenere traccia dello stato della sincronizzazione tra l'organizzazione e APN.

Per visualizzare i report per la sincronizzazione

1. Nell'app AWS Partner CRM Connector, scegli la scheda Rapporti.
2. Scegli Tutte le cartelle, quindi il connettore AWS Partner CRM.

I report disponibili includono quanto segue:

- Registri di sincronizzazione in entrata: registra gli errori di **Error: Inbound** sincronizzazione per giorno.
- Registri di sincronizzazione in entrata: **Success: Inbound** registra i successi di sincronizzazione per giorno.
- Registri di sincronizzazione in uscita: record di sincronizzazione degli errori per giorno **Error: Outbound**.
- Registri di sincronizzazione in uscita: **Success: Outbound** registra i successi di sincronizzazione per giorno.
- Riepilogo della sincronizzazione: riepilogo dei processi di sincronizzazione in entrata e in uscita per giorno.

Configurazione del connettore CRM

Note

Gli argomenti di questa sezione presuppongono che tu abbia completato i prerequisiti per un'integrazione con AWS Partner Central, un'integrazione con AWS Marketplace o entrambe. Per ulteriori informazioni, consulta [Prerequisiti per l'integrazione](#) le pagine [Nozioni di base](#) precedenti di questa guida.

Dopo aver installato il connettore, lo configuri per funzionare con i seguenti tipi di integrazioni e AWS servizi CRM:

- Un'integrazione con l'API AWS Partner Central
- Un CRM con integrazione Amazon S3, ma solo se l'integrazione è stata creata prima del 2024
- Marketplace AWS

Le configurazioni consentono di utilizzare Salesforce con Partner Central e. Marketplace AWS I seguenti argomenti spiegano come configurare il connettore CRM.

Argomenti

- [Utilizzo della configurazione guidata](#)
- [Configurazione del connettore per un'integrazione con l'API Partner Central](#)
- [Configurazione del connettore per Marketplace AWS](#)
- [Set di autorizzazioni del connettore Personas for CRM](#)

Utilizzo della configurazione guidata

Utilizzi sempre Salesforce per configurare il connettore CRM e inizi dalla scheda Configurazione guidata. I passaggi seguenti spiegano come avviare la scheda:

Per avviare la scheda

1. Accedi a Salesforce come amministratore di sistema.
2. Dall'App Launcher, cerca e seleziona il connettore AWS Partner CRM.
3. Scegli la scheda Configurazione AWS guidata.

Configurazione del connettore per un'integrazione con l'API Partner Central

Le seguenti sezioni spiegano come configurare il connettore CRM da utilizzare con AWS Partner Central. APIs

Per creare e gestire opportunità in Salesforce, configura il connettore CRM per l'utilizzo con un'integrazione API Partner Central.

 Note

La gestione dei lead richiede un CRM precedente con integrazione Amazon S3. Per ulteriori informazioni, consulta più [Configurazione del connettore per un CRM con integrazione Amazon S3](#) avanti in questa guida.

Argomenti

- [Inserimento dei dettagli di autenticazione della connessione](#)
- [Inserimento delle impostazioni di sistema](#)
- [Test della connessione](#)

Inserimento dei dettagli di autenticazione della connessione

I partner avviano il processo di integrazione inserendo i dettagli necessari per connettersi all'endpoint di vendita Partner Central. Segui ogni serie di passaggi nell'ordine elencato e completa ogni set prima di passare a quello successivo.

Per inserire i dettagli di autenticazione della connessione

1. In Salesforce, apri la scheda di configurazione AWS guidata. Per informazioni sull'apertura di quella scheda, consulta l'articolo [Utilizzo della configurazione guidata](#) precedente di questa guida.
2. Espandi Passaggio 1: dettagli di autenticazione della AWS connessione e scegli Avvia.
3. Nella pagina Credenziali denominate, scegli Nuovo in precedenza.
4. Nel modulo Nuove credenziali denominate, immettete i valori della tabella seguente.

Campo	Valore
Etichetta	AWS API Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api .aws
Tipo di identità	Nominato Principal

Campo	Valore
Protocollo di autenticazione	AWS firma, versione 4
AWS ID chiave di accesso	Cloud-Ops fornisce l'ID durante i passaggi preliminari
AWS chiave di accesso segreta	Cloud-Ops fornisce la chiave di accesso durante i passaggi prerequisiti
AWS Region	us-east-1
AWS service	vendita centralizzata di partner
Genera un'intestazione di autorizzazione	checked
Consenti l'unione di campi nell'intestazione HTTP	checked
Consenti l'unione di campi nel corpo HTTP	non controllato

- Scegli Save (Salva).
- Torna alla pagina di configurazione AWS guidata. Nella sezione Dettagli di autenticazione, scegli Rivedi e conferma le credenziali.

Inserimento delle impostazioni di sistema

I passaggi seguenti spiegano come inserire le impostazioni di configurazione del sistema corrette per l'integrazione.

- In Salesforce, apri la scheda di configurazione AWS guidata. Per informazioni sull'apertura di quella scheda, consulta l'articolo [Utilizzo della configurazione guidata](#) precedente di questa guida.
- Espandi Passaggio 2: Impostazioni di configurazione del sistema e scegli Avvia.
- Individua le impostazioni del connettore AWS Partner CRM e scegli Gestisci.
- Scegli Nuovo, quindi inserisci i valori dalla tabella seguente.

Campo di impostazione personalizzato	Scopo
Nome	Il campo non viene utilizzato, ma poiché è obbligatorio, puoi impostarlo su qualsiasi valore.
Account predefinito	Un ID record a 18 cifre dell'account predefinito utilizzato quando le opportunità standard vengono utilizzate come oggetto di destinazione in Salesforce. Poiché AccountID è obbligatorio per le opportunità standard, il campo dell'account predefinito consente alle nuove opportunità in entrata di avere un account predefinito collegato AWS ad esse. Può trattarsi di qualsiasi record dell'account dell'organizzazione Salesforce a cui l'utente dell'integrazione ha accesso dalle impostazioni di condivisione.
Crea un nuovo account dall'account predefinito	Questa impostazione consente al connettore di creare un nuovo account basato sull'account predefinito fornito dal partner. Se selezionata, consente la creazione dinamica di account durante il processo di integrazione, garantendo che nuove opportunità o impegni possano essere associati ai record dell'account appropriati anche quando l'account esatto non esiste nel sistema di destinazione.

Campo di impostazione personalizzato	Scopo
Opportunità predefinita	Questa opzione memorizza l'ID del record a 18 cifre di un'opportunità predefinita da utilizzare come modello. Per i partner che utilizzano Standard Opportunity e oggetti personalizzati diversi da un'opportunità ACE, il record predefinito consente al connettore e di clonare e creare nuove opportunità o impegni di AWS riferimento aggirando i potenziali problemi relativi ai campi obbligatori. Il connettore clona questo record predefinito, aggiunge nuovi valori di campo dai dati in entrata e crea un nuovo record di opportunità. Questo metodo integra i dati con oggetti di opportunità personalizzati o requisiti di campo unici.
PC API Sandbox abilitato	Seleziona questa opzione per consentire ai partner di testare il connettore con l'API AWS Partner Central. Se selezionata, gli utenti possono creare opportunità di test che vengono inviate all'API AWS Sandbox.

- Scegli Save (Salva).
- Torna alla pagina di configurazione AWS guidata. Nella sezione Dettagli di autenticazione, scegli Rivedi e conferma le credenziali.

Test della connessione

Prima di testare la connessione, assicurati di aver completato tutti i passaggi precedenti.

Per testare la connessione API AWS Partner Central

- Espandi Fase 4: Test della configurazione per l'integrazione dell'API Partner Central.
- Scegli Test (Esegui test).

Se la connessione riesce, riceverai un messaggio di conferma.

Configurazione del connettore per Marketplace AWS

Note

Gli argomenti di questa sezione presuppongono che tu abbia completato i prerequisiti per un'integrazione con AWS Partner Central, un'integrazione con AWS Marketplace o entrambe. Per ulteriori informazioni, consulta [Prerequisiti per l'integrazione](#) le pagine [Nozioni di base](#) precedenti di questa guida.

Puoi configurare il connettore CRM per connetterti a più account AWS venditore e integrare Salesforce con diverse funzioni. Marketplace AWS I seguenti argomenti spiegano come configurare il connettore per l'utilizzo con Marketplace AWS

Per ulteriori informazioni su Marketplace AWS, consulta [Cos'è Marketplace AWS?](#) nella Guida Marketplace AWS per l'utente. Per ulteriori informazioni sulle Marketplace AWS funzionalità supportate dal connettore CRM, fare riferimento a [the section called "Marketplace AWS features"](#).

Note

Utilizza la scheda di configurazione AWS guidata di Salesforce per completare le seguenti attività. Per informazioni sull'utilizzo di tale scheda, consulta l'articolo [Utilizzo della configurazione guidata](#) precedente di questa guida.

Argomenti

- [Registrazione di un account venditore AWS](#)
- [Inserimento delle impostazioni di configurazione del sistema](#)
- [Inserimento di impostazioni personalizzate](#)

Registrazione di un account venditore AWS

I passaggi seguenti spiegano come effettuare l'onboarding degli account AWS venditore nel connettore CRM.

1. In Salesforce, nella [scheda Configurazione guidata](#), espandi Passaggio 1: Configurazione dell'accesso al portale di Marketplace AWS gestione (AMMP) e scegli Avvia.
2. Nella pagina Credenziali denominate, scegli Nuovo in precedenza.
3. Nel modulo Nuove credenziali denominate, immettete i valori della tabella seguente.

 Note

Per *unique_account_prefix*, utilizza un descrittore per l' AWS account, ad esempio sellerA; sellerB. Ad esempio, **AWS_SELLER_CATALOGO_sellerA**. Utilizza sempre lo stesso prefisso per le credenziali denominate relative all'Account venditore. AWS

Campo	Valore
Etichetta	AWS CATALOGO DEL VENDITORE
Nome	AWS_SELLER_CATALOGO_ <i>unique_account_prefix</i>
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
Tipo di identità	Nominato Principal
Protocollo di autenticazione	AWS firma, versione 4
AWS ID chiave di accesso	L'ID della chiave di accesso dell'utente IAM
AWS chiave di accesso segreta	La chiave di accesso segreta dell'utente IAM
AWS Region	us-east-1
AWS service	aws-marketplace
Genera un'intestazione di autorizzazione	checked
Consenti l'unione di campi nell'intestazione HTTP	checked

Campo	Valore
Consenti l'unione di campi nel corpo HTTP	non controllato

- Scegli Save (Salva).
- Torna alla pagina di configurazione AWS guidata. Nella sezione Dettagli di autenticazione, scegli Rivedi e conferma le credenziali.

Ripeti i passaggi precedenti per ogni tipo di credenziali denominate elencate nella tabella seguente. Utilizzate i valori nella tabella seguente per sostituire i valori corrispondenti nel passaggio 3 precedente

Etichetta di credenziale denominata	Nome credenziale denominato	Endpoint API	AWS Region	AWS service
AWS VENDITORE Amazon S3	AWS_SELLER_S3_ <i>unique_account_prefix</i>	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	s3
AWS VENDITORE AWS STS	AWS_SELLER_STS_ <i>unique_account_prefix</i>	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS VENDITORE Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_ <i>unique_account_prefix</i>	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS CONTRATTO DI VENDITA	AWS_SELLER_ACCORDO_ <i>unique_account_prefix</i>	https://agreement-marketplace.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

Etichetta di credenziale denominata	Nome credenziale denominato	Endpoint API	AWS Region	AWS service
	<i>count_pre fix</i>	east-1.amazonaws.com/		

Ripeti i passaggi precedenti per ogni Account AWS venditore che desideri aggiungere all'integrazione. Marketplace AWS

Dopo aver effettuato l'onboarding delle credenziali nominate, vai alla scheda AWS Account nell'app AWS Partner CRM Connector e completa i passaggi nelle sezioni successive.

Inserimento delle impostazioni di configurazione del sistema

Dopo aver effettuato l'accesso a un Account AWS venditore, inserisci diverse impostazioni di sistema. Segui questi passaggi.

1. In Salesforce, nella [scheda Configurazione guidata](#), espandi Passaggio 2: Completa le impostazioni di configurazione del sistema e scegli Revisione.
2. Nella pagina Impostazioni personalizzate, individua le Impostazioni di Marketplace AWS integrazione e scegli Gestisci.
3. Scegli Modifica per aggiungere i valori predefiniti del livello di organizzazione, quindi inserisci i valori richiesti dalla tabella seguente.

Nome dell'impostazione	Valore predefinito	Descrizione
AWS Nome del ruolo URL predefinito	NULL	Il ruolo IAM nell'account venditore utilizzato per preassegnare l'URL di Amazon S3 per l'EULA personalizzato utilizzato con Marketplace AWS l'API del catalogo.
Aggiungi l'account venditore all'elenco degli acquirenti	FALSE	Abilita l'aggiunta dell'Account venditore all'elenco degli

Nome dell'impostazione	Valore predefinito	Descrizione
		acquirenti in modo da poter visualizzare l'offerta privata nel tuo account, in modo simile a come la vedrebbe un acquirente.
Nome della coda di Amazon Simple Queue Service	NULL	Coda Amazon SQS utilizzata per sottoscrivere l'argomento Amazon Simple Notification Service per il recupero delle notifiche sull'offerta privata.  Note Il connettore richiede che tutti gli AWS account onboardati utilizzino lo stesso nome di coda SQS.
Partecipi a qualche programma per i partner	FALSE	
Log_All_Outbound_Requests	FALSE	Abilita la registrazione delle chiamate API in uscita tramite il connettore.
Livello di registro	ERRORE	Indica il livello di registrazione per i registri delle richieste in uscita.
Conservazione delle notifiche		
Prefisso ARN dell'argomento SNS		

Nome dell'impostazione	Valore predefinito	Descrizione
Conservazione dei log di sincronizzazione	NULL	Configura il periodo di conservazione dei log di sincronizzazione in giorni. Consigliato per 10-90 giorni.

- Scegli Save (Salva).

Inserimento di impostazioni personalizzate

Dopo aver inserito le impostazioni di configurazione del sistema, inserisci le impostazioni per il bucket Amazon S3 utilizzato per caricare e archiviare dati personalizzati. EULAs

- In Salesforce, nella [scheda Configurazione guidata](#), torna alla pagina Impostazioni personalizzate, individua S3 Bucket Settings e scegli Gestisci.
- Scegli New (Nuovo).
- Immettete i valori per le seguenti impostazioni.

Nome dell'impostazione	Valore predefinito	Descrizione
Nome	N/D	Fornisci un prefisso di account univoco Il nome dell'impostazione Amazon S3. Questo nome deve essere uguale al nome dell'AWS account nella tabella degli AWS account.
Nome del bucket Amazon S3	N/D	Il nome del bucket Amazon S3 che memorizza l'EULA personalizzato.
Prefisso del bucket Amazon S3	N/D	Prefisso del bucket Amazon S3 che memorizza l'EULA personalizzato.

- Scegli Save (Salva).

5. Per ogni Account AWS venditore configurato, ripeti i passaggi 2-4 per aggiungere le impostazioni di Amazon S3.

Set di autorizzazioni del connettore Personas for CRM

Dopo aver installato e configurato il connettore AWS Partner CRM, assegna gli utenti Salesforce a una o più persone in un set di autorizzazioni, una raccolta di impostazioni e autorizzazioni che forniscono l'accesso a vari strumenti e funzioni. I seguenti argomenti elencano e descrivono i personaggi disponibili.

Per ulteriori informazioni sull'assegnazione degli utenti Salesforce ai set di autorizzazioni, consulta la sezione [Gestione delle assegnazioni dei set di autorizzazioni nella guida di Salesforce](#).

Argomenti

- [AWS Partner Network set di autorizzazioni](#)
- [Marketplace AWS set di autorizzazioni](#)
- [Schede e set di autorizzazioni dei connettori CRM](#)

AWS Partner Network set di autorizzazioni

Il connettore CRM supporta le seguenti AWS Partner Network persone principali:

Argomenti

- [Amministratore aziendale \(APN Business Administrator\)](#)
- [Utente di integrazione \(utente di integrazione APN\)](#)
- [Utente aziendale \(APN Business User\)](#)
- [Concessione delle autorizzazioni per visualizzare i report](#)
- [Attivazione degli utenti Flow](#)

Amministratore aziendale (APN Business Administrator)

- Assegna a un amministratore di sistema o a un amministratore aziendale per configurare la configurazione e la mappatura dei record.
- Fornisce accesso completo all'app di amministrazione Salesforce CRM AWS Partner Network .
- Può creare, visualizzare e modificare le mappature dei campi.

- Può visualizzare tutti i record dei dettagli del registro di sincronizzazione.
- Non consente all'utente di pianificare un'integrazione, ma solo di configurare le configurazioni.
- Non fornisce l'accesso alla configurazione di base di Salesforce.
- Alcune impostazioni di Salesforce richiedono un accesso aggiuntivo. In particolare, credenziali denominate e impostazioni personalizzate che AWS Partner devono fornire all'utente. Tuttavia, i partner possono associare questo set di autorizzazioni a un profilo di amministratore di sistema Salesforce e abilitare tutte le autorizzazioni necessarie per configurare l'applicazione. Per ulteriori informazioni sulle credenziali denominate, fare riferimento a [Impostare credenziali denominate](#)

Utente di integrazione (utente di integrazione APN)

- Assegna a un utente di sistema responsabile dell'elaborazione dell'integrazione.
- Per pianificare un'integrazione, un amministratore di sistema Salesforce accede come utente e richiama la pianificazione dell'integrazione del sistema.
- Consente agli amministratori di configurare le mappature e richiamare le pianificazioni di integrazione.
- L'integrazione potrebbe interrompersi se questa autorizzazione non è impostata per l'utente che esegue l'integrazione.
- Oltre a questo set di autorizzazioni, l'utente designato per elaborare l'integrazione deve avere accesso a livello di campo a tutti i campi mappati. In caso contrario, le mappature non riescono a sincronizzarsi come assegnato.
- I job in uscita sono progettati in modo da ignorare gli aggiornamenti effettuati nel contesto degli utenti che si occupano dell'integrazione per evitare che si verifichi una situazione di emergenza, con lo stesso record aggiornato durante l'integrazione in entrata che viene contrassegnato per l'integrazione in uscita.

Utente aziendale (APN Business User)

- Assegna agli utenti aziendali che potrebbero voler visualizzare i dettagli del registro di sincronizzazione relativi alle loro opportunità. Ciò consente all'utente finale di risolvere i problemi se i dati non vengono sincronizzati correttamente.
- Non fornisce visibilità ai record del registro di sincronizzazione e consente solo l'accesso all'oggetto e ai campi.

- Si consiglia di impostare i record di registro di sincronizzazione su privati, poiché contengono informazioni riservate sulle opportunità.
- Se configuri un modello privato, gli utenti aziendali APN possono accedere solo ai record se l'amministratore partner Salesforce configura la condivisione dei record con gli utenti.

Concessione delle autorizzazioni per visualizzare i report

Per consentire a un utente di visualizzare i report nella scheda Home del connettore AWS Partner CRM, un amministratore deve concedere le seguenti autorizzazioni:

- Creare e personalizzare i report
- Modifica i miei report
- Gestisci i report nelle cartelle pubbliche
- Esegui report
- Visualizza i report nelle cartelle pubbliche

Per ulteriori informazioni, consulta [Concedere agli utenti l'accesso a report e dashboard nella guida](#) di Salesforce.

Attivazione degli utenti Flow

L'attivazione degli utenti come utenti del flusso consente loro di eseguire flussi e utilizzare il pulsante Link all'offerta privata su un'opportunità ACE.

1. Assicurati che l'amministratore di sistema sia autorizzato ad assegnare un utente del flusso. Per ulteriori informazioni, consulta [Aggiungere le autorizzazioni di esecuzione dei flussi nella guida](#) di Salesforce.
2. Scegli Setup, Users.
3. Scegli un utente.
4. Scegli un utente Flow.

Marketplace AWS set di autorizzazioni

Il connettore CRM supporta le seguenti persone principali. AWS Partner I partner abilitano i personaggi fornendo all'utente Salesforce il set di autorizzazioni corrispondente incluso nell'applicazione.

Argomenti

- [AWS Amministratore del Marketplace](#)
- [AWS Utente del Marketplace](#)
- [AWS Utente Channel Partner](#)

AWS Amministratore del Marketplace

Assegna questa persona a un amministratore di sistema o aziendale per eseguire la configurazione e gestire le pianificazioni. Questa persona fornisce l'accesso completo all'integrazione di AWS Marketplace nel connettore Salesforce.

Questa persona può fare quanto segue:

- Leggi, scrivi e visualizza i record per tutti gli oggetti correlati all'integrazione AWS Marketplace.
- Visualizza tutti i record dei log di sincronizzazione di AWS Marketplace.
- Crea pianificazioni relative alle entità del AWS Marketplace.

Note

Alcune impostazioni di Salesforce richiedono un accesso aggiuntivo, in particolare credenziali denominate e impostazioni personalizzate che devono fornire AWS Partner agli utenti. Tuttavia, se i partner associano questo set di autorizzazioni a un profilo di amministratore di sistema Salesforce, tutte le autorizzazioni necessarie per configurare completamente l'applicazione dovrebbero funzionare.

AWS Utente del Marketplace

Assegna questa persona all'utente che crea e gestisce le offerte private e l'autorizzazione alla rivendita.

L'utente del AWS Marketplace può effettuare le seguenti operazioni:

- Sincronizza i prodotti, le offerte e le autorizzazioni di rivendita del AWS Marketplace.
- Modifica le date di scadenza, annulla e clona le offerte e le autorizzazioni di rivendita.
- Accedi alla dashboard del AWS Marketplace.

AWS Utente Channel Partner

L'utente AWS Channel Partner può fare quanto segue:

- Visualizza le autorizzazioni di rivendita condivise disponibili create dal venditore ISV (Independent Software Vendor).
- Visualizza e crea offerte private per i AWS Channel Partner sulla base di autorizzazioni di rivendita condivise.

Schede e set di autorizzazioni dei connettori CRM

Quando utilizzi l'app CRM Connector in Salesforce, viene visualizzata una serie di schede. Le schede visualizzate variano a seconda delle impostazioni di autorizzazione. La tabella seguente elenca le schede fornite dall'app Connector e i set di autorizzazioni consentiti per l'utilizzo di ciascuna scheda.

Scheda dell'app Connector	Set di autorizzazioni
AWS Configurazione guidata	Amministratore aziendale APN Utente di integrazione APN Utente aziendale APN? Marketplace AWS Amministratore
Report	Utente aziendale APN Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Mappature ACE	Amministratore aziendale APN Sei un utente aziendale APN?
Pianificazioni	Amministratore aziendale APN Utente di integrazione APN

Scheda dell'app Connector	Set di autorizzazioni
	Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV)
Registri di sincronizzazione ACE	Amministratore aziendale APN Utente di integrazione APN Utente aziendale APN
Leader ACE	Amministratore aziendale APN? -> Disponibile Sei un utente di integrazione APN? Utente aziendale APN
Opportunità ACE	Amministratore aziendale APN? -> Disponibile Sei un utente di integrazione APN? Utente aziendale APN
Offerte di soluzioni	Amministratore aziendale APN Utente aziendale APN
AWS Account	Marketplace AWS Amministratore Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Prodotti	Marketplace AWS Amministratore Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV)

Scheda dell'app Connector	Set di autorizzazioni
Offerte private	Marketplace AWS Amministratore? -> Disponibile Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Autorizzazioni di rivendita	Marketplace AWS Amministratore? -> Disponibile Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Autorizzazioni di rivendita condivise	Marketplace AWS Amministratore? -> Disponibile AWS Utente Channel Partner
Registri di sincronizzazione del Marketplace	Marketplace AWS Amministratore Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Accordi	Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner

Scheda dell'app Connector	Set di autorizzazioni
Marketplace AWS Notifiche	Amministratore aziendale APN Utente aziendale APN Marketplace AWS Amministratore Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Mappature dei campi	Amministratore aziendale APN? Sei un utente di integrazione APN?
Dimensioni dell'offerta	Marketplace AWS Amministratore? Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Pianificazioni di pagamento	Marketplace AWS Amministratore? Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV) AWS Utente Channel Partner
Dimensioni del prodotto	Marketplace AWS Amministratore? Marketplace AWS Utente (Marketplace AWS ISV)
Log	Amministratore aziendale APN Utente aziendale APN

Utilizzo del connettore CRM in Salesforce

I seguenti argomenti spiegano come utilizzare Salesforce e il connettore CRM per gestire il coinvolgimento dei clienti e come gestire Marketplace AWS attività come offerte private e autorizzazioni di rivendita. Gli argomenti presuppongono che tu abbia configurato il connettore per AWS Partner Central e Marketplace AWS.

Argomenti

- [Gestione delle opportunità ACE](#)
- [Gestione delle opportunità in un'integrazione con l'API Partner Central](#)
- [Gestione delle opportunità in un CRM con l'integrazione con Amazon S3](#)
- [Gestione delle Marketplace AWS attività](#)

Gestione delle opportunità ACE

I seguenti argomenti spiegano come utilizzare il connettore AWS Partner CRM per gestire le opportunità ACE.

Argomenti

- [Creazione di opportunità create dai partner](#)
- [Visualizzazione dei record delle opportunità](#)
- [Aggiornamento della fase di un'opportunità](#)
- [Clonazione di un'opportunità](#)

Creazione di opportunità create dai partner

I passaggi seguenti spiegano come creare un'opportunità creata dai partner.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come utente di vendita.
2. Scegli App Launcher, quindi cerca e scegli il connettore AWS Partner CRM.
3. Apri la scheda ACE Opportunities.
4. Scegli New (Nuovo).
5. Compila i campi. Assicurati di completare tutti i campi obbligatori.

6. Scegli Save (Salva).
7. Quando sei pronto, nella pagina di registrazione dell'opportunità, scegli Condividi con AWS a cui inviare l'opportunità AWS.

Visualizzazione dei record delle opportunità

I passaggi seguenti spiegano come visualizzare i record delle opportunità nell'app CRM Connector.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come utente di vendita.
2. Dall'App Launcher, cerca e scegli il connettore AWS Partner CRM.
3. Apri la scheda ACE Opportunities.
4. Visualizza un'opportunità selezionando il nome dell'opportunità ACE.

Aggiornamento della fase di un'opportunità

I passaggi seguenti spiegano come aggiornare la fase di un'opportunità.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come utente di vendita.
2. Scegli App Launcher, quindi cerca e seleziona il connettore AWS Partner CRM.
3. Nella scheda ACE Opportunities, apri il record delle opportunità.
4. Esegui una di queste operazioni:

Nel percorso della fase, scegli la fase richiesta.

- OPPURE -

Nel campo Fase, inserisci la fase richiesta.

- OPPURE -

Scegli Contrassegna la fase come completata.

5. Scegli Save (Salva).

Clonazione di un'opportunità

La clonazione consente di creare una nuova opportunità che contiene i dettagli di un'opportunità esistente. I passaggi seguenti spiegano come.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come utente di vendita.
2. Scegli App Launcher, quindi cerca e seleziona il connettore AWS Partner CRM.
3. Nella scheda ACE Opportunities, apri il record delle opportunità.
4. Scegli il pulsante Clona.
5. Rimuovi il valore dell'identificatore univoco di APN CRM e aggiorna gli altri campi come richiesto.
6. Scegli Save (Salva).

Gestione delle opportunità in un'integrazione con l'API Partner Central

I seguenti argomenti spiegano come completare le attività specifiche di un'integrazione API Partner Central.

Argomenti

- [Accettare o rifiutare un'opportunità AWS originata](#)
- [Assegnazione di un'opportunità a un altro utente](#)
- [Associare o dissociare un'opportunità](#)

Accettare o rifiutare un'opportunità AWS originata

I passaggi seguenti spiegano come accettare o rifiutare un'opportunità che proviene dalle vendite AWS.

1. Aprire il record dell'opportunità.
2. Scegli il pulsante Stato di approvazione.
3. Nel campo Stato di accettazione del partner. Scegli Accettato o Rifiutato.

Se scegli Rifiutato, apri l'elenco dei motivi del rifiuto e scegli un motivo.

4. Scegli Save (Salva).

Assegnazione di un'opportunità a un altro utente

I passaggi seguenti spiegano come assegnare un'opportunità a un altro utente nel proprio account Partner Central.

 Important

È possibile assegnare un'opportunità AWS originata solo dopo che è stata accettata.

1. Aprire il record dell'opportunità.
2. Scegli il pulsante Assegna.
3. Nella finestra di dialogo Assegna opportunità, completa tutti i campi.
4. Scegli Save (Salva).

Associare o dissociare un'opportunità

I passaggi seguenti spiegano come associare e dissociare un'opportunità dalle soluzioni, dai AWS prodotti o dalle offerte dei partner. Marketplace AWS È possibile associare e dissociare un'opportunità in qualsiasi momento durante il ciclo di vita dell'opportunità.

Associare un'opportunità

1. Aprire il record dell'opportunità.
2. Scegli il pulsante Associa o Dissocia.
3. Nella finestra di dialogo Associa o dissocia l'opportunità, scegli le soluzioni, i AWS prodotti, le Marketplace AWS offerte richieste o inserisci un valore in Altro
4. Scegli Save (Salva).

Per dissociare un'opportunità

1. Aprire il record dell'opportunità.
2. Scegli il pulsante Associa o Dissocia.
3. Scegli la X accanto alle soluzioni, ai AWS prodotti o alle Marketplace AWS offerte che desideri rimuovere.
4. Scegli Save (Salva).

Gestione delle opportunità in un CRM con l'integrazione con Amazon S3

I seguenti argomenti spiegano come utilizzare il connettore CRM con un CRM con integrazione Amazon S3.

Argomenti

- [Importazione di soluzioni in Salesforce](#)
- [Accettare o rifiutare le opportunità AWS generate](#)
- [Sincronizzazione dei dati relativi a opportunità e lead](#)
- [Collegamento delle offerte Marketplace AWS private alle opportunità ACE](#)
- [Visualizzazione dei record dei dettagli del registro di sincronizzazione per le opportunità ACE](#)

Importazione di soluzioni in Salesforce

Le soluzioni Partner sono prodotti software o pratiche di consulenza che AWS i partner creano e forniscono. Sono progettate per aiutare i clienti a risolvere sfide aziendali specifiche o a raggiungere obiettivi specifici utilizzando AWS i servizi. Per ulteriori informazioni, consulta la sezione [Creazione di una soluzione](#) nella AWS Partner Central Builder Guide.

I passaggi seguenti spiegano come importare le soluzioni Partner Central in Salesforce. È quindi possibile associare le soluzioni alle opportunità.

Per importare soluzioni

1. Accedi a Salesforce come utente di vendita.
2. Scegli App Launcher, quindi cerca e seleziona il connettore AWS Partner CRM.
3. Apri la scheda Solution Offering.
4. Scegli il pulsante Aggiorna soluzioni.
5. Scegli Procedi per confermare che desideri importare soluzioni da Partner Central.

Accettare o rifiutare le opportunità AWS generate

I passaggi seguenti spiegano come accettare o rifiutare le opportunità in un'integrazione APN Amazon S3.

1. Apri il record delle opportunità.

2. Apri l'elenco dello stato di accettazione dei partner e scegli Accettato o Rifiutato.

Se scegli Rifiutato, apri l'elenco dei motivi del rifiuto e scegli un motivo.

3. Scegli Save (Salva).

Sincronizzazione dei dati relativi a opportunità e lead

Per sincronizzare un'opportunità o un lead con APN, devi impostare il campo Sincronizza con Partner Central su True. I campi aggiuntivi per l'integrazione includono i campi Data ultima sincronizzazione APN e Idoneo alla sincronizzazione con APN. Le opportunità e i lead standard includono questi campi. Tuttavia, il set deve creare e mappare i campi per l'oggetto corrispondente se gli oggetti di origine sono impostati su personalizzati.

- Sincronizzazione con Partner Central: inclusa nell'app per opportunità e lead standard. Se scegli di mappare su oggetti personalizzati, devi creare e mappare questo campo come booleano.
- Data dell'ultima sincronizzazione con APN: indica l'ultima volta in cui il record è stato inviato correttamente ad APN o ricevuto da APN. Questo campo viene impostato automaticamente quando il record viene inviato correttamente all'APN o viene ricevuto un aggiornamento da APN.
- Idoneo alla sincronizzazione con APN: un campo di formula che determina se il record è destinato a essere inviato ad APN nel prossimo lavoro pianificato. Calcolato in base al fatto che il record sia stato modificato dall'ultima volta in cui è stata eseguita la pianificazione in uscita e sia stato aggiornato da un utente diverso dall'utente di integrazione designato per l'organizzazione del AWS partner.

Collegamento delle offerte Marketplace AWS private alle opportunità ACE

Puoi collegare le offerte private direttamente dalla pagina di registrazione delle opportunità ACE AWS fornite in Salesforce.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce.
2. Nell'App Launcher, scegli il connettore AWS Partner CRM.
3. Scegli la scheda ACE Opportunities.
4. Scegli un record di opportunità ACE.
5. Scegli Link Private Offer.
6. In Offer ID Look Up, scegli l'offerta privata.

7. Scegli Save (Salva).

Visualizzazione dei record dei dettagli del registro di sincronizzazione per le opportunità ACE

È possibile visualizzare i dettagli del registro di sincronizzazione per le opportunità ACE AWS fornite nella sezione Correlati del record delle opportunità ACE.

Note

Questi passaggi si applicano solo agli oggetti AWS di opportunità ACE forniti. Se esegui il mapping su oggetti standard o personalizzati nella tua organizzazione Salesforce, puoi visualizzare i dettagli del registro di sincronizzazione nella sezione ACE Sync Log.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce.
2. Nell'App Launcher, scegli il connettore AWS Partner CRM.
3. Nella sezione Opportunità ACE, scegli un record di opportunità ACE.
4. La sezione Correlati mostra i dettagli, tra cui nome di registro di sincronizzazione, stato, messaggio di errore e data di creazione.

Gestione delle Marketplace AWS attività

I seguenti argomenti spiegano come utilizzare il connettore CRM per gestire Marketplace AWS le attività dall'interno di Salesforce.

Argomenti

- [Sincronizzazione di Salesforce con i tuoi prodotti Marketplace AWS](#)
- [Gestione delle offerte private](#)
- [Gestione Marketplace AWS degli accordi](#)
- [Gestione delle autorizzazioni Marketplace AWS di rivendita](#)

Sincronizzazione di Salesforce con i tuoi prodotti Marketplace AWS

Prima di poter lavorare con Marketplace AWS i prodotti, devi prima sincronizzarli con Salesforce. La sincronizzazione garantisce di disporre dei dettagli più recenti del prodotto.

Per sincronizzare

1. Accedi a Salesforce come amministratore di sistema.
2. Scegli App Launcher, quindi cerca e seleziona il connettore AWS Partner CRM.
3. Scegli la scheda Prodotti, quindi scegli Aggiorna prodotti.
4. Per visualizzare la richiesta Vuoi estrarre l'elenco dei prodotti da Marketplace AWS, scegli Procedi.

Al termine del processo di sincronizzazione, puoi utilizzare l'app Connector per creare e gestire offerte private e autorizzazioni di rivendita. Le seguenti sezioni spiegano come.

Gestione delle offerte private

I seguenti argomenti spiegano come utilizzare Salesforce per creare e gestire offerte private per i tuoi Marketplace AWS prodotti. Gli argomenti includono la creazione, la modifica e il monitoraggio delle offerte private, la creazione di piani di pagamento flessibili, la creazione di accordi con date future e la gestione dell'intero ciclo di vita delle offerte private.

Argomenti

- [Accesso alle tue offerte private](#)
- [Creazione di offerte private](#)

Accesso alle tue offerte private

Per creare e gestire offerte Marketplace AWS private dall'interno di Salesforce, utilizzi la scheda delle offerte private nel connettore AWS Partner CRM. I passaggi seguenti spiegano come avviare la scheda.

1. Accedi all'organizzazione Salesforce come utente. Marketplace AWS
2. Dall'App Launcher, cerca e scegli il connettore AWS Partner CRM.
3. Scegli la scheda Offerte private.

Creazione di offerte private

I seguenti argomenti spiegano come creare offerte Marketplace AWS private dall'interno di Salesforce. Espandi ogni sezione per saperne di più.

Passaggi per creare offerte private

Note

Quando crei un'offerta privata, vengono visualizzati campi dinamici in base al prodotto scelto e alle selezioni effettuate durante il processo di creazione.

I passaggi seguenti spiegano come creare un'offerta privata. È necessario completare il [Campi obbligatori per le offerte private](#). Facoltativamente, puoi creare un piano di pagamento flessibile e un accordo con date future, a seconda del tipo di prodotto selezionato. Inoltre, puoi salvare l'offerta come bozza o pubblicarla sull'account acquirente.

1. Nella scheda Offerte private, scegli Nuovo.
2. Nella pagina Crea un'offerta, completa almeno quanto [Campi obbligatori per le offerte private](#) elencato nella sezione successiva.
3. Esegui alcune o tutte le seguenti operazioni:
 - Per creare un piano di pagamento flessibile
 1. Nella sezione Prodotti e acquirenti, seleziona Abilita unità fisse e consenti agli acquirenti di pagare questo prodotto a rate.
 2. Configura i pagamenti nella sezione Pianificazione dei pagamenti.
 - Per creare un accordo con data futura
 1. Nella sezione Durata del servizio, scegli Nuova offerta a partire da date future.
 2. Inserisci la data di inizio del servizio e la data di fine del servizio (se richiesto).
4. Scegli Crea offerta per pubblicare l'offerta per l'acquirente.

- OPPURE -

Scegli Salva come bozza per salvare l'offerta come bozza da completare in un secondo momento senza rilasciarla all'acquirente.

Campi obbligatori per le offerte private

Per creare un'offerta Marketplace AWS privata, è necessario completare i campi del seguente elenco, comprese le eventuali opzioni.

Prodotti e acquirenti

ISV — Self

Prodotti: scegli dall'elenco dei prodotti sincronizzati tramite il connettore.

Account acquirente: inserisci il tuo account di prova venditore per convalidare l'integrazione.

Dettagli dell'offerta

Nome dell'offerta: inserisci un nome personalizzato.

Descrizione dell'offerta: inserisci una descrizione personalizzata dell'offerta.

Durata del servizio o durata del contratto

Scegli Nuova offerta, quindi scegli un servizio prestato, ad esempio 12 mesi.

Dimensioni dell'offerta

Scegli il tipo di diritto che desideri offrire.

Aggiungi le tariffe dell'offerta o aggiorna le tariffe esistenti delle dimensioni scelte.

Per presentare un'offerta in cui una qualsiasi delle tariffe dimensionali sia fissata a 0 USD, scegli Voglio abilitare la tariffazione a zero dollari.

Contratto di licenza con l'utente finale (EULA)

Scegli Contratto standard Marketplace AWS o EULA personalizzato.

Se scegli l'EULA personalizzato, devi configurare un bucket Amazon S3 per archiviare l'EULA personalizzato quando effettui l'onboarding dell'Account venditore. AWS Per ulteriori informazioni, consulta [Creating your first Amazon S3 bucket nella Amazon Simple Storage Service User Guide](#).

Rinnovi

Per Questa offerta è intesa a rinnovare un abbonamento a pagamento esistente con un cliente esistente per lo stesso prodotto sottostante? , scegli Sì o No.

Informazioni sulla scadenza

Inserisci la data di scadenza dell'offerta. Per i prodotti in abbonamento, inserisci la data di fine dell'abbonamento.

Visualizzazione e aggiornamento dello stato dell'offerta

1. Apri la scheda Offerte private.
2. Dall'elenco delle offerte private, scegli il nome dell'offerta privata.
3. Scegli Aggiorna lo stato dell'offerta. Lo stato dell'offerta viene visualizzato nella parte inferiore della pagina. Valori disponibili: PREPARING, APPLICING, SUCCEEDED o FAILED.

Note

La modifica dello stato in SUCCEEDED può richiedere fino a due ore.

Modifica della data di scadenza di un'offerta

1. Apri la scheda Offerte private.
2. Dall'elenco delle offerte private, scegli il nome dell'offerta privata.
3. Scegli Modifica scadenza/validità.
4. Scegli la nuova data di scadenza dell'offerta.
5. Scegli Modifica scadenza/validità per salvare la selezione.

Modifica della data di scadenza di un'offerta privata

Dopo aver annullato un'offerta privata, nessun nuovo cliente potrà sottoscriverla. I clienti con abbonamenti esistenti rimarranno abbonati fino alla scadenza dei termini dell'offerta.

1. Apri la scheda Offerte private.
2. Dall'elenco delle offerte private, scegli il nome dell'offerta privata.
3. Scegli Annulla offerta, quindi scegli nuovamente Annulla offerta per confermare l'annullamento.

Copiare l'URL di un'offerta privata

1. Apri la scheda Offerte private.
2. Dall'elenco delle offerte private, scegli il nome dell'offerta privata.
3. Individua la sezione sullo stato dell'offerta nella parte inferiore della pagina.
4. Scegli Copia URL.

Clonazione di un'offerta privata

La clonazione di un'offerta privata crea una nuova offerta che contiene i dati dell'offerta clonata. Se abiliti l'impostazione Aggiungi account venditore all'elenco degli acquirenti del connettore, il connettore inserisce automaticamente il numero dell'account AWS venditore nell'elenco degli account acquirente. Questo aiuta il venditore a fare riferimento all'offerta privata dal punto di vista dell'acquirente.

1. Apri la scheda Offerte private.
2. Dall'elenco delle offerte private, scegli il nome dell'offerta privata.
3. Scegli Clone Offer.
4. Se necessario, modifica la sezione Dettagli dell'offerta clonata.
5. Se necessario, carica nuovamente l'EULA.
6. Scegli Crea offerta.

Utilizzo dell'utilità FPS per compilare i piani di pagamento

Quando crei un'offerta Marketplace AWS privata, utilizza l'utilità FPS per compilare i piani di pagamento con costi fissi e pari lacune di pagamento.

Per usare FPS

1. Nella scheda Pianificazione pagamenti, scegli Sì per generare un piano di pagamento con costi fissi e intervalli di pagamento uguali.
2. Scegli una frequenza di pagamento di 15, 30, 90 o 365 giorni.
3. Scegli le opzioni per il resto. Per aggiungere la parte restante del pagamento irregolare al primo pagamento, scegli Caricamento anticipato. Per aggiungere il resto all'ultimo pagamento, scegli Backend.
4. Per le Opzioni del calendario, per configurare la frequenza di pagamento in modo da includere i giorni del fine settimana, scegli Giorno di calendario. Per non includere i giorni del fine settimana, scegli Giorno lavorativo.
5. Inserisci l'importo del pagamento (somma di tutti i pagamenti), la data di inizio del pagamento (primo pagamento) e la data approssimativa di fine del pagamento.
6. Scegli Genera pianificazione.
7. Rivedi e modifica gli importi dei pagamenti e le date della fattura secondo necessità.

Gestione Marketplace AWS degli accordi

I seguenti argomenti spiegano come AWS i venditori e i partner di canale possono utilizzare il connettore CRM per accedere agli accordi e visualizzare i dettagli degli accordi.

Argomenti

-

Come best practice, aggiorna l'elenco degli accordi prima di intraprendere qualsiasi altra azione.

Per aggiornare gli accordi

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come utente. Marketplace AWS
2. Scegli App Launcher, quindi cerca e seleziona il connettore AWS Partner CRM.
3. Scegli la scheda Accordi.
4. Scegli Aggiorna accordo.
5. Nella finestra di dialogo Aggiorna accordi, scegli Procedi.

Il sistema sincronizza gli accordi per tutte le offerte private e li visualizza nella scheda Accordi.

Creazione di offerte basate su accordi

Marketplace AWS i venditori e i Channel Partner possono creare offerte basate su contratti, quindi utilizzarle per generare nuove offerte private basate sugli accordi esistenti. Le offerte basate su contratto sono soggette a determinate limitazioni. Per ulteriori informazioni, consulta la sezione [Modifica degli accordi Marketplace AWS nella Guida per l'Marketplace AWS utente](#).

Note

Come procedura ottimale, aggiorna i dati nella scheda Autorizzazione di rivendita condivisa prima di creare un'offerta basata su un contratto.

Per creare un'offerta basata su un contratto

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come utente. Marketplace AWS

2. Da App Launcher, cerca e scegli il connettore AWS Partner CRM.
3. Scegli la scheda Accordi.
4. Nell'elenco Accordi, scegli il nome dell'accordo.
5. Scegli Crea offerta basata su contratto.
6. Nel modulo Crea un'offerta, completa i campi obbligatori.
7. Scegli Crea offerta.

Gestione delle autorizzazioni Marketplace AWS di rivendita

In qualità di ISV, puoi autorizzare un AWS Channel Partner a rivendere i tuoi prodotti creando un'autorizzazione alla rivendita direttamente all'interno di Salesforce utilizzando il Partner CRM Connector. AWS Il connettore consente di specificare una tariffa fissa per dimensione del prodotto, che crea un prezzo all'ingrosso per il Channel Partner. AWS Il Channel Partner può quindi aumentare il prezzo all'ingrosso quando crea offerte private per gli acquirenti. Il connettore ti consente di gestire l'intero ciclo di vita delle autorizzazioni di rivendita, dalla creazione e modifica alla disattivazione e alla clonazione, in modo da poter gestire tutti gli aspetti delle relazioni con i partner di canale senza uscire da Salesforce.

Argomenti

- [Utilizzo della scheda Autorizzazione alla rivendita](#)
- [Creazione di un'autorizzazione alla Marketplace AWS rivendita](#)
- [Campi obbligatori per le autorizzazioni di rivendita](#)
- [Disattivazione di un'autorizzazione alla rivendita](#)
- [Clonazione delle autorizzazioni di rivendita](#)
- [Visualizzazione e aggiornamento dello stato dell'autorizzazione alla rivendita](#)

Utilizzo della scheda Autorizzazione alla rivendita

Si utilizza la scheda Autorizzazione alla rivendita nel connettore AWS Partner CRM per creare e gestire le autorizzazioni di rivendita.

Per avviare la scheda

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come utente. Marketplace AWS

2. Scegli App Launcher, quindi cerca e seleziona il connettore AWS Partner CRM.
3. Scegli la scheda Autorizzazione alla rivendita.

Creazione di un'autorizzazione alla Marketplace AWS rivendita

Note

Quando crei un'autorizzazione alla rivendita, verranno visualizzati campi dinamici in base al prodotto scelto e alle selezioni effettuate durante il processo di creazione.

I passaggi seguenti spiegano come creare un'autorizzazione alla Marketplace AWS rivendita. Hai la possibilità di creare un piano di pagamento flessibile e un accordo con date future in base al tipo di prodotto selezionato. Puoi creare un'autorizzazione alla rivendita e pubblicarla su un partner di canale oppure salvare un'autorizzazione come bozza senza rilasciarla.

1. Nella scheda Autorizzazioni di rivendita, scegli Nuovo.
2. Nella pagina Crea un'autorizzazione alla rivendita, completa i campi obbligatori.
3. (Facoltativo) Crea un piano di pagamento flessibile
 - a. Nella sezione Prodotti e acquirenti, seleziona Abilita unità fisse e consenti agli acquirenti di pagare questo prodotto a rate.
 - b. Configura i pagamenti nella sezione Pianificazione dei pagamenti.
4. Scegli Crea autorizzazioni di rivendita per pubblicare l'offerta al partner di canale.

- OPPURE -

Scegli Salva come bozza per completare l'offerta in un secondo momento senza comunicarla al partner di canale.

Campi obbligatori per le autorizzazioni di rivendita

È necessario completare i seguenti campi e tutte le opzioni elencate qui.

Prodotti e acquirenti

Prodotti: scegli dall'elenco dei prodotti disponibili sincronizzati tramite il connettore CRM.

Account degli acquirenti

Un elenco separato da virgole di account acquirente destinatari dell'offerta.

Dettagli di autorizzazione alla rivendita

Nome di autorizzazione alla rivendita: inserire un nome

Descrizione: inserisci una descrizione (visualizzabile dal AWS Channel Partner)

Account rivenditore: inserisci il numero di AWS account a 12 cifre del rivenditore.

Nome di autorizzazione alla rivendita

Inserire un nome.

Descrizione

Inserisci una descrizione (visualizzabile dal AWS Channel Partner).

Account rivenditore

Inserisci il numero di AWS account a 12 cifre del rivenditore.

Durata del contratto (se applicabile)

Standard

Durata personalizzata: quando scegli questa opzione, inserisci Durata del servizio personalizzata.

Prezzo del prodotto (se applicabile)

- Le scelte includono il modello di utilizzo o il modello di contratto.
- Per il modello Contract, puoi abilitare FPS nella sezione Acquirenti e prodotti.

Termini legali

- Scegli Contratto standard per AWS Marketplace o Contratto di licenza con l'utente finale personalizzato per l'acquirente.
- Facoltativamente, scegli Contratto di rivendita per AWS Marketplace o Contratto personalizzato per contratto di rivendita.
- Per l'EULA personalizzato (Acquirente) e il Contratto personalizzato (Rivenditore), assicurati di aver configurato il bucket Amazon Simple Storage Service per l'account venditore per archiviare l'EULA personalizzato.

Dimensioni del prodotto

Aggiungi o aggiorna le tariffe e le unità dell'offerta in base alle dimensioni scelte.

Scegli Desidero abilitare la tariffazione a zero dollari per creare un'autorizzazione alla rivendita in cui qualsiasi tariffa dimensionale sia impostata su 0 USD.

Durata dell'autorizzazione alla rivendita

Scegli il tipo di durata e fornisci i dettagli per la data di scadenza dell'autorizzazione alla rivendita, se necessario.

Rinnovi

Per Questa offerta è intesa a rinnovare un abbonamento a pagamento esistente con un cliente esistente per lo stesso prodotto sottostante? , scegli Sì o No e inserisci i dettagli richiesti.

Disattivazione di un'autorizzazione alla rivendita

1. Nella scheda Autorizzazioni di rivendita, scegli Nuovo
2. In Nome di autorizzazione alla rivendita, scegli il nome dell'autorizzazione che desideri disattivare.
3. Scegli Disattiva l'autorizzazione alla rivendita.
4. Scegli Aggiorna lo stato di autorizzazione alla rivendita.

Lo stato di autorizzazione cambia in Restricted quando la disattivazione ha esito positivo.

Clonazione delle autorizzazioni di rivendita

Si clona un'autorizzazione di rivendita quando è necessario modificare i dettagli di un'autorizzazione esistente. Ad esempio, si clona un'autorizzazione quando è necessario fornire un EULA diverso a un partner.

Per clonare un'autorizzazione di rivendita

1. Dalla scheda Autorizzazioni di rivendita, scegli Nuovo
2. Dall'elenco delle autorizzazioni di rivendita, scegli il nome dell'autorizzazione alla rivendita.
3. Scegli Clone Resale Authorization
4. Rivedi e modifica la sezione Dettagli di autorizzazione alla rivendita dell'autorizzazione clonata. Se utilizzi un EULA personalizzato o un contratto personalizzato (contratto di rivendita) nell'autorizzazione clonata, devi caricare nuovamente i termini legali.
5. Scegli Crea autorizzazione alla rivendita.

Visualizzazione e aggiornamento dello stato dell'autorizzazione alla rivendita

1. Nella scheda Autorizzazioni di rivendita, scegli Nuovo
2. Dall'elenco Autorizzazioni di rivendita, scegli il nome dell'autorizzazione alla rivendita.
3. Scegli Aggiorna lo stato dell'autorizzazione alla rivendita.
4. Scegli Procedi.
5. Ripeti i passaggi 5 e 6 fino a quando lo stato dell'autorizzazione alla rivendita non cambia in SUCCEEDED.

Attendi 30 secondi prima di scegliere nuovamente il pulsante Aggiorna stato di autorizzazione alla rivendita. Ciò garantisce che ogni richiesta di aggiornamento sia completamente elaborata e preserva l'integrità dei dati impedendo la potenziale duplicazione dei record.

Utilizzo di un CRM precedente con integrazione Amazon S3

Important

AWS Partner Central ha smesso di accettare nuove richieste per questo tipo di integrazione nel 2024. Questa sezione si applica solo ai partner che utilizzano Amazon S3.

Per iniziare con una nuova integrazione CRM personalizzata, consulta l'[AWS Partner Central API Reference](#).

Argomenti

- [Aggiornamento da un CRM con integrazione Amazon S3 all'API Partner Central](#)
- [Configurazione del connettore per un CRM con integrazione Amazon S3](#)
- [Risorse per l'integrazione](#)
- [Condivisione dei lead](#)
- [Condivisione delle opportunità](#)
- [Mappatura dei campi](#)
- [Creazione di pianificazioni di sincronizzazione](#)
- [Best practice](#)
- [Quote](#)

- [Cronologia delle versioni](#)
- [FAQs](#)

Aggiornamento da un CRM con integrazione Amazon S3 all'API Partner Central

Note

Gli argomenti di questa sezione presuppongono che tu abbia completato i prerequisiti per un'integrazione con AWS Partner Central, un'integrazione con AWS Marketplace o entrambe. Per ulteriori informazioni, consulta [Prerequisiti per l'integrazione](#) le pagine [Nozioni di base](#) precedenti di questa guida.

I passaggi nelle sezioni seguenti spiegano come eseguire l'aggiornamento da un CRM precedente con integrazione Amazon S3 all'API AWS Partner Central. L'aggiornamento elimina la necessità di diversi requisiti ACE, come la necessità di un utente di integrazione e la necessità di configurare pianificazioni di sincronizzazione.

Argomenti

- [Funzionalità di aggiornamento](#)
- [Impostare credenziali denominate](#)
- [Aggiungi il pulsante Stato di approvazione alla pagina Opportunity Lightning Record](#)
- [Aggiungi i pulsanti rimanenti](#)
- [Aggiorna la scheda Offerte di soluzioni](#)

Funzionalità di aggiornamento

L'aggiornamento offre le seguenti funzionalità:

- Non è più necessario un set di autorizzazioni utente di integrazione ACE in Salesforce.
- Non è più necessario creare una pianificazione per le opportunità ACE in Salesforce.
- L'API Partner Central fornisce anche una serie di pulsanti che abilitano le seguenti azioni nella pagina Opportunity Lightning Record:

- Stato di approvazione: accetta o rifiuta le opportunità AWS segnalate.

Note

Questo pulsante sostituisce l'elenco dello stato di accettazione dei partner. È necessario utilizzare il pulsante per accettare le opportunità AWS generate.

- Condividi con AWS: crea e aggiorna le opportunità.
- Associa o dissocia: associa o dissocia un'opportunità dalle soluzioni, dai AWS prodotti e dalle Marketplace AWS offerte dei partner durante l'intero ciclo di vita dell'opportunità.
- Assegna: riassegna un'opportunità a un altro utente nel tuo account Partner Central.

I pulsanti vengono aggiunti dopo aver impostato le credenziali denominate. I seguenti argomenti spiegano come completare queste attività.

Impostare credenziali denominate

Per eseguire l'upgrade all'API Partner Central, devi prima configurare credenziali denominate. Il connettore CRM utilizza le credenziali dell'organizzazione Salesforce per l'autenticazione con Partner Central.

Per configurare le credenziali

1. Accedi a Salesforce come amministratore di sistema.
2. In Credenziali nominative, scegli Nuovo in precedenza.
3. Nel modulo Nuove credenziali denominate, immettete i valori della tabella seguente.

Campo	Valore
Etichetta	AWS API Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Tipo di identità	Nominato Principal
Protocollo di autenticazione	AWS firma, versione 4

Campo	Valore
AWS ID chiave di accesso	Cloud-Ops fornisce l'ID durante i passaggi preliminari
AWS chiave di accesso segreta	Cloud-Ops fornisce la chiave di accesso durante i passaggi prerequisiti
Regione AWS	us-east-1
AWS service	vendita centralizzata di partner
Genera un'intestazione di autorizzazione	checked
Consenti l'unione di campi nell'intestazione HTTP	checked
Consenti l'unione di campi nel corpo HTTP	non controllato

- Scegli Save (Salva).
- Torna alla pagina di configurazione AWS guidata. Nella sezione Dettagli di autenticazione, scegli Rivedi e conferma le credenziali.

Aggiungi il pulsante Stato di approvazione alla pagina Opportunity Lightning Record

I passaggi seguenti spiegano come aggiungere il pulsante Stato di approvazione alla pagina Opportunity Lightning Record. Il pulsante ti consente di vedere lo stato delle tue opportunità durante il processo di approvazione.

Per aggiungere il pulsante

- Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
- Vai alla pagina Opportunity Lightning Record.
- Scegli il pannello evidenziato per aprire il pannello delle proprietà.
- Seleziona Aggiorna ora.
- Seleziona Migra azioni esistenti, quindi seleziona il layout di pagina da cui desideri aggiornare le azioni.

- OPPURE -

Inizia da zero e aggiungi le azioni manualmente.

6. Dall'elenco Azioni, scegli Stato di approvazione.
7. Scegli Save (Salva).

Note

- È sufficiente completare i passaggi 4 e 5 una sola volta.
- Il pulsante sullo stato di approvazione viene visualizzato solo nella pagina Opportunity Lightning Record per le opportunità AWS segnalate.

Aggiungi i pulsanti rimanenti

Puoi aggiungere alcuni o tutti i pulsanti elencati nei seguenti passaggi.

Per aggiungere i pulsanti

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Vai alla pagina Opportunity Lightning Record.
3. Scegli il pannello evidenziato per aprire il pannello delle proprietà.
4. Scegli Assegna da Azioni, quindi seleziona alcuni o tutti i seguenti elementi:
 - Condividi con AWS
 - Associarsi o dissociarsi
 - Assegna

Per ulteriori informazioni sulla funzione di ciascun pulsante, consulta la [Funzionalità di aggiornamento](#) sezione precedente di questa guida.

5. Scegli Save (Salva).

Aggiorna la scheda Offerte di soluzioni

I passaggi seguenti spiegano come aggiornare i dati nella scheda Offerte di soluzioni.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.

2. Vai alla scheda Offerte di soluzioni.
3. Seleziona Refresh Solutions.

Configurazione del connettore per un CRM con integrazione Amazon S3

Important

A partire dal 2024, AWS Partner Central ha reso questo tipo di integrazione non disponibile per i nuovi utenti.

Note

Gli argomenti di questa sezione presuppongono che tu abbia completato i prerequisiti per un'integrazione con AWS Partner Central, un'integrazione con AWS Marketplace o entrambe. Per ulteriori informazioni, consulta [Prerequisiti per l'integrazione](#) le pagine [Nozioni di base](#) precedenti di questa guida.

Il CRM obsoleto con integrazione Amazon S3 utilizza un bucket Amazon S3 per trasferire lead e opportunità. Consigliamo di utilizzare l'integrazione dell'API Partner Central, come illustrato nella sezione precedente, per creare e gestire opportunità. Tuttavia, puoi utilizzare questa configurazione se desideri utilizzare il connettore per gestire i lead in Salesforce.

Argomenti

- [Inserimento dei dettagli di autenticazione della connessione](#)
- [Inserimento delle impostazioni di configurazione del sistema](#)
- [Test della connessione](#)
- [Invio e ricezione di opportunità e lead](#)
- [Lista di controllo della produzione](#)
- [Aggiornamento del connettore AWS Partner CRM al nuovo modello di dati](#)
- [Test in sandbox con l'opportunità ACE personalizzata e gli oggetti principali ACE](#)
- [Collegamento delle offerte Marketplace AWS private alle opportunità ACE](#)

Inserimento dei dettagli di autenticazione della connessione

I partner iniziano il processo di integrazione inserendo i dettagli necessari per connettersi al proprio endpoint Amazon S3. Segui ogni serie di passaggi nell'ordine elencato e completa ogni set prima di passare a quello successivo.

Le seguenti attività vengono eseguite dalla scheda di configurazione AWS guidata. Per informazioni sull'uso della scheda, consulta la sezione [Utilizzo della configurazione guidata](#) precedente di questa guida.

Per inserire i dettagli di autenticazione

1. In Salesforce, apri la scheda di configurazione AWS guidata. Per informazioni sull'apertura di quella scheda, consulta l'articolo [Utilizzo della configurazione guidata](#) precedente di questa guida.
2. Espandi Passaggio 1: dettagli di autenticazione della AWS connessione e scegli Avvia.
3. Nella pagina Credenziali denominate, scegli Nuovo in precedenza.
4. Nel modulo Nuove credenziali denominate, immettete i valori della tabella seguente.

Campo	Valore
Etichetta	Connessione API APN
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
Tipo di identità	Nominato Principal
Protocollo di autenticazione	AWS firma versione 4
AWS ID chiave di accesso	Cloud-Ops fornisce l'ID durante i passaggi preliminari
AWS chiave di accesso segreta	Cloud-Ops fornisce la chiave di accesso durante i passaggi prerequisiti
AWS Region	us-west-2
AWS service	s3

Campo	Valore
Genera un'intestazione di autorizzazione	checked
Consenti l'unione di campi nell'intestazione HTTP	non controllato
Consenti l'unione di campi nel corpo HTTP	non controllato

1. Scegli Save (Salva).
2. Torna alla pagina di configurazione AWS guidata. Nella sezione Dettagli di autenticazione, scegli Rivedi e conferma le credenziali.
3. Tieni aperta la pagina Configurazione AWS guidata e procedi con i passaggi successivi.

Inserimento delle impostazioni di configurazione del sistema

I passaggi seguenti spiegano come inserire le impostazioni di configurazione del sistema corrette per l'integrazione.

1. Espandi Passaggio 2: Impostazioni di configurazione del sistema e scegli Avvia.
2. Individua le impostazioni del connettore AWS Partner CRM e scegli Gestisci.
3. Scegli Nuovo, quindi inserisci i valori richiesti dalla tabella seguente.

Campo di impostazione personalizzato	Scopo
Nome	Il campo non viene utilizzato, ma poiché è obbligatorio, puoi impostarlo su qualsiasi valore.
Nome bucket	Nome del bucket fornito per il partner. È diverso per gli ambienti beta e di produzione.
Account predefinito	Un ID record a 18 cifre dell'account predefinito utilizzato quando le opportunità standard vengono utilizzate come oggetto di destinazione in Salesforce. Poiché AccountID è

Campo di impostazione personalizzato	Scopo
	obbligatorio per le opportunità standard, il campo account predefinito consente di collegare nuove opportunità in entrata AWS a cui associare un account predefinito. Può trattarsi di qualsiasi record dell'account dell'organizzazione Salesforce a cui l'utente dell'integrazione ha accesso dalle impostazioni di condivisione.
Dimensione del batch in uscita	Numero di record inviati in un singolo payload dall'organizzazione Salesforce a. AWS Questo è comune sia per le opportunità che per i lead. Consigliamo un valore compreso tra 1 e 50. Ad esempio, se si imposta la dimensione del batch su 50, ogni payload di opportunità inviato dall'organizzazione AWS contiene 50 record di opportunità.
Numero di tentativi	In caso di errore, questo valore rappresenta il numero di volte in cui la transazione viene ritentata.
Riprova i giorni limite	Se un record continua a fallire, questo valore indica il numero di giorni trascorsi i quali non viene più tentato un nuovo tentativo.
ID partner	Identificatore partner univoco condiviso come parte dell'abilitazione.
Conservazione dei registri di sincronizzazione	Numero di giorni per conservare i registri di sincronizzazione.
Versione	Per il nuovo modello di dati, scegli la versione 2. Per il modello di dati precedente, scegli la versione 1.

Campo di impostazione personalizzato	Scopo
Crea un nuovo account dall'account predefinito	Consente al connettore di creare un nuovo account basato sull'account predefinito fornito dal partner. Quando si seleziona questa opzione, abilita la creazione dinamica di account durante il processo di integrazione, assicurando che nuove opportunità o impegni possano essere associati ai record dell'account appropriati anche quando l'account esatto non esiste nel sistema di destinazione.

- Scegli Save (Salva).
- Torna alla pagina Configurazione AWS guidata. Nella sezione Dettagli di autenticazione, scegli Rivedi e conferma le credenziali.

Test della connessione

Prima di testare la connessione, assicurati di completare i passaggi nelle sezioni precedenti.

Per verificare la connessione

- Espandi il passaggio 3: Verifica la configurazione per l'API APN.
- Scegli Test (Esegui test).

Se la connessione riesce, riceverai un messaggio di conferma.

Invio e ricezione di opportunità e lead

Puoi inviare e ricevere opportunità e lead sincronizzandoli con Partner Central. Per sincronizzare un'opportunità o un lead, è necessario impostare il campo Sincronizza con Partner Central su True. I campi chiave aggiuntivi per l'integrazione includono i campi Data ultima sincronizzazione APN e Idoneo per la sincronizzazione con APN.

Questi campi sono inclusi per opportunità e lead standard. Tuttavia, è necessario crearli e mapparli per qualsiasi oggetto sorgente personalizzato.

- Sincronizzazione con Partner Central: inclusa nell'app per opportunità e lead standard. Se un AWS Partner sceglie di mappare su oggetti personalizzati, deve essere creato un campo booleano personalizzato e mappato rispettivamente nelle mappature delle opportunità e dei lead.
- Data ultima sincronizzazione con APN: indica l'ultima volta in cui il record è stato inviato o ricevuto correttamente da APN. Questo campo viene impostato automaticamente quando il record viene inviato correttamente all'APN o viene ricevuto un aggiornamento da APN.
- Idoneo alla sincronizzazione con APN: un campo di formula che determina se il record è destinato a essere inviato ad APN nel prossimo lavoro pianificato. Calcolato in base al fatto che il record sia stato modificato dall'ultima volta in cui è stata eseguita la pianificazione in uscita e sia stato aggiornato da un utente diverso dall'utente di integrazione designato per l' AWS Partner organizzazione in questione.

Lista di controllo della produzione

Segui questi passaggi per completare l'installazione di produzione del connettore AWS Partner CRM.

1. Conferma di aver completato il [processo di onboarding](#) per l'integrazione CRM. Nella [fase 6](#) di questo processo, configuri l'ambiente di produzione ed esegui la migrazione dei dati in modo da poter gestire le opportunità e i lead attraverso l'integrazione.
2. Installa e configura il connettore CRM. Per ulteriori informazioni, vedi [Installazione del connettore](#).
3. Mappa le opportunità e guida gli oggetti scegliendo una delle seguenti opzioni di mappatura. Per riferimento, consulta questo elenco di [campi obbligatori](#) su GitHub.
 - Utilizza l'oggetto personalizzato di opportunità AWS ACE fornito con il connettore AWS Partner CRM per registrare le opportunità e condividerle con AWS. Utilizzando questa opzione, puoi mappare automaticamente AWS i campi ai campi Salesforce.
 - Utilizzate l'oggetto Salesforce standard e mappate i campi obbligatori. AWS
 - Utilizza un oggetto di opportunità personalizzato ACE. Per prima cosa crei un flusso di lavoro per compilare una tabella intermedia di oggetti di opportunità ACE e quindi mappare i campi Salesforce su. AWS
4. Per ulteriori dettagli e indicazioni sulle opzioni di mappatura, fare riferimento a [Mappatura degli oggetti ACE](#)
5. (Facoltativo) Imposta i piani di sincronizzazione in entrata e in uscita tra Network e Salesforce. AWS Partner Per i dettagli, fare riferimento a [Creazione di pianificazioni di sincronizzazione](#)

6. Per convalidare un'opportunità creata da un partner in fase di produzione, invia una richiesta di [assistenza](#) a Partner Central Operations (PCO) nel tuo account Partner Central. In questo processo, crei un'opportunità fittizia, la sincronizzi con AWS e chiedi all'agente dell' AWS assistenza di confermare di aver ricevuto l'opportunità. AWS Al termine del test, chiedi al tuo agente dell' AWS assistenza di rifiutare la richiesta di opportunità in modo da poterla eliminare dalla tua parte.
7. (Facoltativo) Esegui il backfill dei dati. Questo processo garantisce che sia i referral delle opportunità AWS originate che quelli provenienti dai partner possano essere identificati durante i futuri aggiornamenti. Per ulteriori informazioni, consulta la [Fase 6: Approvazione della produzione](#) nel processo di onboarding del CRM.
8. Attiva l'integrazione di produzione per consentire lo scambio di file tramite il bucket Amazon S3. Per i dettagli, consulta [Stage 7: Launch](#).

Aggiornamento del connettore AWS Partner CRM al nuovo modello di dati

Important

Testa e approva l'aggiornamento del nuovo modello di dati nella tua organizzazione Sandbox di Salesforce prima di aggiornare il tuo ambiente di produzione. [Per il nuovo modello di dati e le modifiche tra il vecchio e il nuovo modello, fai riferimento al seguente aws-samples/ on: partner-crm-integration-samples](#) GitHub

- FieldsAndStandardValuesOpportunità- -v14.3.xlsx DiffWithPrevVersion
- Opportunity-Fields.xlsx
- StandardValuesOpportunità_-_ .xlsx

Prerequisiti

- Utilizza le definizioni dei campi per le nuove linee guida del modello di dati dell'integrazione ACE CRM e migra tutte le opportunità aperte e i lead richiesti verso il nuovo modello di dati.
- Aggiungi o rimuovi colonne negli oggetti personalizzati o standard (oggetti utilizzati nella mappatura).
- Assicurati di utilizzare la versione 2.0 o successiva del connettore AWS Partner CRM.

Per eseguire l'aggiornamento al nuovo modello di dati

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Disattiva tutte le pianificazioni attive.
3. Scegli Configurazione, Impostazioni personalizzate, Impostazioni del connettore AWS Partner CRM, quindi aggiorna la versione alla 2.0 o successiva.

 Note

A partire dalla versione 2.0, il campo Versione è obbligatorio. Questo campo specifica la versione del payload utilizzata dai partner per interagire con l'integrazione CRM. Quando i partner passano alla versione 2.0, devono adottarne appieno le specifiche. Il ripristino alle versioni precedenti non è consentito.

4. Scegli la scheda ACE Mapping.
5. Crea, rivedi e aggiorna tutte le mappature e i dettagli dei campi richiesti. Per i test in modalità sandbox, utilizza l'opportunità ACE personalizzata e l'oggetto principale ACE per testare le nuove funzionalità del modello di dati. Per ulteriori informazioni, vedi [Test in sandbox con l'opportunità ACE personalizzata e gli oggetti principali ACE](#).
6. Attiva le pianificazioni per opportunità e lead.
7. Esamina i registri di sincronizzazione ACE per individuare eventuali errori di sincronizzazione e apporta eventuali correzioni.
8. Esamina le opportunità e i lead sincronizzati per garantire che la trasformazione dei dati sia accurata. In alternativa, esamina le opportunità e i lead di ACE per assicurarti che le nuove modifiche al modello di dati vengano acquisite con precisione.
9. Segui il processo di implementazione del prodotto per migrare le modifiche all'ambiente Salesforce di produzione.

 Note

Se hai bisogno di aiuto, consulta. [Utilizzo della guida](#)

Test in sandbox con l'opportunità ACE personalizzata e gli oggetti principali ACE

Note

Se sei già un utente del connettore CRM, fai riferimento a [Aggiornamento del connettore AWS Partner CRM al nuovo modello di dati](#)

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Scegli Configurazione, Impostazioni personalizzate, Impostazioni del connettore AWS Partner CRM e aggiorna la versione a 2.
3. Scegli la scheda ACE Mapping.
4. Per Opportunity, mappalo all'oggetto personalizzato dell'opportunità ACE.
5. Scegliete Auto Map (Mappa automatica) dell'oggetto ACE.

Note

Se desideri eseguire l'aggiornamento alla nuova versione del connettore CRM e desideri utilizzare l'opportunità ACE personalizzata e gli oggetti principali ACE del connettore per i test nella sandbox, ti consigliamo di eliminare manualmente tutti i record disponibili dal **Field Mappings** e **Field Mapping Details** gli oggetti dal database prima di utilizzare la funzione Mappa automatica degli oggetti ACE. È sufficiente eseguire questa operazione una sola volta.

6. Rivedi le mappature dei campi e i valori di mappatura dei campi per picklist e multipicklist.
7. Attiva le pianificazioni per opportunità e lead.
8. Esamina i registri di ACE Sync per individuare eventuali errori di sincronizzazione e apporta le correzioni necessarie.
9. Esamina le opportunità e i lead sincronizzati per garantire che la trasformazione dei dati sia accurata. In alternativa, esamina le opportunità e i lead di ACE per assicurarti che le nuove modifiche al modello di dati siano state acquisite con precisione.

Visualizzazione dei record dei dettagli del registro di sincronizzazione per le opportunità ACE

È possibile visualizzare i dettagli del registro di sincronizzazione per le opportunità ACE AWS fornite nella scheda Correlati del record delle opportunità ACE.

 Note

Questi passaggi si applicano solo agli oggetti AWS di opportunità ACE forniti. Se esegui il mapping su oggetti standard o personalizzati nella tua organizzazione Salesforce, puoi visualizzare i dettagli del registro di sincronizzazione nella scheda ACE Sync Log.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce.
2. Nell'App Launcher, scegli AWS Partner il connettore CRM.
3. Scegli la scheda ACE Opportunities.
4. Scegli un record di opportunità ACE.
5. Scegli la scheda Correlati per visualizzare i dettagli, tra cui nome del registro di sincronizzazione, stato, messaggio di errore e data di creazione.

Collegamento delle offerte Marketplace AWS private alle opportunità ACE

Puoi collegare le offerte private direttamente dalla pagina di registrazione delle opportunità ACE AWS fornite.

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce.
2. Nell'App Launcher, scegli il connettore CRM.AWS Partner
3. Scegli la scheda ACE Opportunities.
4. Scegli un record di opportunità ACE.
5. Scegli Link Private Offer.
6. In Offer ID Look Up, scegli l'offerta privata.
7. Scegli Save (Salva).

Risorse per l'integrazione

AWS fornisce le seguenti risorse per aiutarti a creare un'integrazione personalizzata.

Argomenti

- [Definizioni dei campi](#)
- [Valori standard](#)

- [Esempi di file in entrata](#)
- [Esempi di file in uscita](#)
- [Esempio di risultati elaborati](#)
- [Esempi di casi di test](#)
- [Frammenti di codice di esempio](#)

Definizioni dei campi

I collegamenti nelle sezioni seguenti elencano tutti i campi, spiegandone i tipi di dati, l'utilizzo ed eventuali vincoli o regole di formattazione applicabili. Servono da riferimento per garantire che quando i partner AWS scambiano dati, questi siano formattati e compresi correttamente.

I seguenti link ti portano a. GitHub

- [Opportunità](#)
- [Piombo](#)

Valori standard

Questi elenchi descrivono i valori e le enumerazioni standard per vari campi. Contribuiscono a mantenere la coerenza dei dati scambiati e garantiscono che entrambe le parti abbiano una comprensione comune dei valori utilizzati.

I seguenti collegamenti consentono di accedere a. GitHub

- [Opportunità](#)
- [Piombo](#)

Esempi di file in entrata

I seguenti file di esempio mostrano la struttura del payload JSON per un file inviato da un partner a. AWS

I seguenti collegamenti consentono di accedere a. GitHub

- [Opportunità](#)
- [Piombo](#)

Esempi di file in uscita

I seguenti file di esempio mostrano la struttura del payload JSON per un file inviato AWS a un partner.

I seguenti collegamenti consentono di accedere a. GitHub

- [Opportunità](#)
- [Piombo](#)

Esempio di risultati elaborati

I seguenti file mostrano un risultato tipico dopo l' AWS elaborazione di un payload inviato da un partner.

I seguenti collegamenti consentono di accedere a. GitHub

- [Opportunità](#)
- [Piombo](#)

Esempi di casi di test

I seguenti link ti portano a GitHub.

- [Opportunità](#)
- [Piombo](#)

Frammenti di codice di esempio

I seguenti collegamenti consentono di accedere a. GitHub

- [ace_read_s3.py](#)
- [APEX_sample_rest_ode.cls API_C](#)
- [S3_Authentication.cls](#)
- [Esempio_.cls AceOutboundBatch](#)
- [SFDC apex s3 sample.txt](#)
- [APEX_get_files_from_s3_ACE_PARTNER_TEST.cls](#)

- [s3_ace_partner_test.cls](#)

Condivisione dei lead

In che modo AWS condivide i lead

1. Esportazioni incrementali: Amazon Web Services (AWS) esporta nuovi lead (e aggiornamenti) a cui si fa riferimento AWS, su base oraria.
2. Creazione di file: AWS genera file lead che aderiscono a un formato specifico. Per le specifiche dettagliate dei file, fare riferimento a [the section called “Definizioni dei campi”](#)
3. Caricamento del file: i file principali vengono caricati nella lead-outbound cartella.

Consumo di lead da AWS

Per utilizzare in modo efficace i lead provenienti da AWS, crea un'integrazione personalizzata con le seguenti funzionalità.

1. Recupero dei file:
 - Scansiona regolarmente la lead-outbound cartella utilizzando un processo pianificato a un intervallo scelto.
 - Recupera i file principali per l'elaborazione.
2. Trasformazione e mappatura dei dati:
 - Dopo aver letto il contenuto di ogni file, trasformate e mappate i dati nei record principali del vostro sistema di gestione delle relazioni con i clienti (CRM).
 - Per indicazioni sulla mappatura dei campi, fare riferimento a [the section called “Mappatura dei campi”](#)
3. Identificazione del lead:
 - Identifica in modo univoco ogni lead utilizzando `partnerCrmLeadId` o `apnCrmUniqueIdentifier`.
 - Se `partnerCrmLeadId` è vuoto ed `apnCrmUniqueIdentifier` è presente, il lead è un nuovo referral di AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
 - Se sono presenti entrambi gli identificatori, il record viene considerato come un aggiornamento di ACE.
4. Ingestione di piombo:
 - Inserisci nuovi lead o aggiorna i lead esistenti nel sistema CRM.
5. Gestione dei file:

- Dopo aver elaborato correttamente ogni lead e i dati completi del file, elimina i file dalla cartella in uscita.
- Ogni file viene archiviato automaticamente nella cartella `lead-outbound-archive`.

Integrazione e riferimento al codice:

- Per leggere i file caricati nel bucket Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), puoi AWS Lambda utilizzare o leggere direttamente dal tuo sistema CRM.
- Utilizza i codici di esempio seguenti per l'API REST di Lambda e Salesforce per convalidare e aggiornare i record CRM.
 - Lambda per la convalida dei file: [ace_read_s3.py](#).
 - API REST di Salesforce: APEX_sample_REST_ [ode.cls.API_C](#)
- Se utilizzi un sistema CRM diverso da Salesforce, devi fornire un codice specifico per il tuo sistema per aggiornare i dati.

Condivisione degli aggiornamenti sui lead con AWS

1. Identifica i lead: individua i lead con aggiornamenti da condividere AWS.
2. Trasformazione dei dati: converti i dati nel AWS formato, come indicato in [the section called "Definizioni dei campi"](#).
3. Creazione di file:
 - Genera file lead in formato JSON.
 - Aggiungi un timestamp a ciascun file, assicurandoti che tutti i nomi dei file siano unici e seguano il formato: `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Autentica e carica:
 - Effettua l'autenticazione nel bucket ACE Amazon S3.
 - Carica il file nella cartella `lead-inbound` Tutti i file condivisi con AWS vengono archiviati automaticamente nella `lead-inbound-archive` cartella.
 - Quando carichi file su S3, assicurati di fornire l'accesso completo al proprietario del bucket.

```
aws s3 cp example.jpg s3://awsexamplebucket --acl bucket-owner-full-control
```

Guarda un esempio di risultato dell'esecuzione di questo comando in [«Results Sample file.json»](#).

5. Elaborazione dei file:

- Al ricevimento, elabora AWS automaticamente i file.
- I risultati dell'elaborazione vengono caricati `lead-inbound-processed-results` nella cartella del bucket Amazon S3. Ciò include lo stato dei successi e degli errori, nonché eventuali messaggi di errore per ogni lead.
- Questi risultati elaborati vengono inoltre archiviati nella cartella `lead-inbound-processed-results-archive`.
- Per ulteriori informazioni, fare riferimento a [the section called “Domande frequenti tecniche: lead e opportunità”](#)

6. Gestione delle risposte:

- È necessario sviluppare una logica per utilizzare queste risposte, esaminare i record errati, correggere eventuali errori e inviare nuovamente i dati ad ACE.
- Puoi trovare esempi di errori nelle sezioni Domande frequenti e Risoluzione dei problemi.
- Per caricare un file su Amazon S3 da CRM:
 - Fai riferimento alla versione della firma. AWS
 - Utilizza una richiesta HTTPS per caricare il file.
- Come riferimento, usa i seguenti file per caricare un file nel bucket Amazon S3:
 - [Per autenticare un bucket S3: S3_Authentication.cls](#)
 - [Per caricare file in un bucket S3: Sample_ .cls AceOutboundBatch](#)
- NOTA: i file non devono superare 1 MB di dimensione e i file duplicati non verranno elaborati.

Condivisione delle opportunità

Come AWS condivide le opportunità

1. Esportazioni incrementali: Amazon Web Services (AWS) esporta nuove opportunità (e aggiornamenti) a cui fa riferimento AWS, su base oraria.
2. Creazione di file: AWS genera file di opportunità che aderiscono a un formato specifico. Per le specifiche dettagliate dei file, consulta [Definizioni dei campi Opportunità](#).
3. Caricamento file: i file Opportunity vengono caricati nella `opportunity-outbound` cartella.

Opportunità di consumo provenienti da AWS

Per sfruttare efficacemente le opportunità offerte AWS, è necessario creare un'integrazione personalizzata con queste funzionalità.

1. Recupero dei file:

- Utilizza un processo pianificato per scansionare regolarmente la opportunity-outbound cartella, a un intervallo di tua scelta.
 - Recupera i file delle opportunità per l'elaborazione.
2. Trasformazione e mappatura dei dati:
- Dopo aver letto il contenuto di ogni file, trasforma e mappa i dati nei record delle opportunità nel vostro sistema di gestione delle relazioni con i clienti (CRM).
 - Per indicazioni sulla mappatura dei campi, fare riferimento a [the section called “Mappatura dei campi”](#)
3. Identificazione delle opportunità:
- Identifica in modo univoco ogni opportunità utilizzando `partnerCrmOpportunityId` o `apnCrmUniqueIdentifier`.
 - Se `partnerCrmOpportunityId` è vuoto ed `apnCrmUniqueIdentifier` è presente, l'opportunità è una nuova segnalazione da parte di AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
 - Se sono presenti entrambi gli identificatori, il record viene considerato come un aggiornamento di ACE.
4. Acquisizione di opportunità: acquisisci nuove opportunità o aggiorna le opportunità esistenti nel sistema CRM.
5. Gestione dei file:
- Dopo aver elaborato correttamente ogni opportunità e i dati completi del file, elimina i file dalla cartella in uscita.
 - Ogni file viene archiviato automaticamente nella cartella `opportunity-outbound-archive`.

Integrazione e riferimento al codice:

- Per leggere i file caricati nel bucket Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), puoi AWS Lambda utilizzare o leggere direttamente dal tuo sistema CRM.
- Utilizza i codici di esempio seguenti per l'API REST di Lambda e Salesforce per convalidare e aggiornare i record CRM.
 - Lambda per la convalida dei file: [ace_read_s3.py](#).
 - API REST di Salesforce: APEX_sample_REST_ [ode.cls](#). [API_C](#)
- Se utilizzi un sistema CRM diverso da Salesforce, devi fornire un codice specifico per il tuo sistema per aggiornare i dati.

Condivisione degli aggiornamenti sulle opportunità con AWS

1. Identifica le opportunità: individua le opportunità con aggiornamenti da condividere AWS.
2. Trasformazione dei dati: converti i dati nel AWS formato, come indicato in [the section called “Definizioni dei campi”](#).
3. Creazione di file:
 - Genera file di opportunità in formato JSON.
 - Aggiungi un timestamp a ciascun file, assicurandoti che tutti i nomi dei file siano unici e seguano il formato: `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Autentica e carica:
 - Effettua l'autenticazione nel bucket ACE Amazon S3.
 - Carica il file nella cartella `opportunity-inbound` Tutti i file condivisi con AWS vengono archiviati automaticamente nella `opportunity-inbound-archive` cartella.
 - Quando carichi file su S3, assicurati di fornire l'accesso completo al proprietario del bucket:

```
aws s3 cp example.jpg s3://awsexamplebucket --acl bucket-owner-full-control
```

Guarda un esempio di risultato dell'esecuzione di questo comando in [Opportunity Results Success](#) `Sample.json`.

5. Elaborazione dei file:
 - Al ricevimento, elabora AWS automaticamente i file.
 - I risultati dell'elaborazione vengono caricati `lead-inbound-processed-results` nella cartella del bucket Amazon S3. Ciò include lo stato dei successi e degli errori, nonché eventuali messaggi di errore per ogni opportunità.
 - Questi risultati elaborati vengono inoltre archiviati nella cartella `opportunity-inbound-processed-results-archive`.
 - Per ulteriori informazioni, fare riferimento a [the section called “Domande frequenti tecniche: lead e opportunità”](#)
6. Gestione delle risposte:
 - È necessario sviluppare una logica per utilizzare queste risposte, esaminare i record errati, correggere eventuali errori e inviare nuovamente i dati ad ACE.
 - Puoi trovare esempi di errori nelle sezioni Domande frequenti e Risoluzione dei problemi.
 - Per caricare un file su Amazon S3 da CRM:
 - Fai riferimento alla versione della firma. AWS
 - Utilizza una richiesta HTTPS per caricare il file.

- Come riferimento, usa i seguenti file per caricare un file nel bucket Amazon S3:
 - [Per autenticare un bucket S3: S3_Authentication.cls](#)
 - [Per caricare file in un bucket S3: Sample_ .cls AceOutboundBatch](#)
- NOTA: i file non devono superare 1 MB di dimensione e i file duplicati non verranno elaborati.

Mappatura dei campi

La mappatura dei campi è una fase essenziale del processo di integrazione in cui i partner allineano i campi del loro sistema di gestione delle relazioni con i clienti (CRM) con quelli definiti da Amazon Web Services (AWS). Ciò garantisce che entrambe le parti si scambino e comprendano i dati in modo accurato. Di seguito sono riportate le linee guida per facilitare questo processo.

Mappatura obbligatoria dei campi

- Associa ogni campo obbligatorio al campo corrispondente nel tuo sistema CRM. È essenziale per il successo dello scambio di dati assicurarsi che tutti i campi obbligatori siano mappati. Per ulteriori informazioni, fare riferimento a [the section called “Definizioni dei campi”](#)
 - [Opportunità](#)
 - [Piombo](#)

Gestione dei campi opzionali

- Comprendi il ruolo dei campi opzionali nel processo di integrazione. Decidi se vuoi mappare questi campi in base ai tuoi requisiti aziendali e sii consapevole delle possibili implicazioni derivanti dal lasciarli non mappati.

Mappatura dei valori

- Allinea ogni valore di campo nel tuo CRM al valore di elenco AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) richiesto, come specificato in [the section called “Definizioni dei campi”](#). Questo è importante per mantenere la coerenza e l'integrità dei dati.

Convalida del tipo e del formato dei dati

- Verifica che i tipi e i formati di dati dei campi del tuo sistema CRM siano allineati a quelli specificati nelle definizioni dei AWS campi. È essenziale mantenere la coerenza nei tipi e nei formati di dati per prevenire il danneggiamento dei dati e garantire un'integrazione perfetta.

Lunghezza e limiti del campo

- Notate le restrizioni sulla lunghezza dei campi e altre limitazioni. Assicurati che i dati del tuo sistema CRM rientrino nei campi corrispondenti AWS senza che vengano troncati o causino errori.

Convalida del tipo e del formato dei dati

- Verifica che i tipi e i formati dei dati di campo nel tuo sistema CRM siano conformi a quelli specificati in [the section called “Definizioni dei campi”](#). È fondamentale prevenire il danneggiamento dei dati e garantire una perfetta integrazione con coerenza nei tipi e nei formati di dati.

Revisione e aggiornamento periodici

- Rivedi e aggiorna regolarmente le mappature dei campi per adattarle alle modifiche del sistema o dei requisiti CRM. AWS Questo approccio proattivo garantisce l'accuratezza e l'efficienza dello scambio continuo dei dati.

Documentazione sulla mappatura dei campi

- Conserva una documentazione completa sulla mappatura dei campi. Questa pratica aiuta nella risoluzione dei problemi, negli aggiornamenti futuri e garantisce la chiarezza sul modo in cui i dati vengono trasferiti tra i sistemi.

Test e convalida

- Esegui test approfonditi sulle mappature sul campo per verificare che i dati vengano trasferiti e trasformati in modo accurato. Risolvi immediatamente eventuali discrepanze o problemi per garantire l'integrità dei dati.

Gestione delle sovrascritture indesiderate

- Per evitare che AWS i dati sovrascrivano campi CRM specifici, considera quanto segue:
 - Creazione di un campo CRM personalizzato per i dati che desideri proteggere.
 - Far esaminare questo campo personalizzato da un rappresentante di vendita.
 - Una volta approvato il campo personalizzato, aggiungilo al record di opportunità e alla pipeline.
- Ciò è particolarmente importante per campi come MRR orStage, soprattutto se indicano che un prodotto è stato lanciato.

Gestione delle dipendenze a valle

- Se nel sistema sono presenti dipendenze a valle che si basano sullo scambio di dati, considera quanto segue:
 - Creazione di nuovi campi nel CRM per contenere i dati. AWS
 - Riallineamento dei processi aziendali, se necessario, per garantire un'integrazione e un flusso di dati senza interruzioni.

Creazione di pianificazioni di sincronizzazione

Note

Gli argomenti di questa sezione presuppongono che tu abbia completato i prerequisiti per un'integrazione con AWS Partner Central, un'integrazione con AWS Marketplace o entrambe. Per ulteriori informazioni, consulta [Prerequisiti per l'integrazione](#) le pagine [Nozioni di base](#) precedenti di questa guida.

Puoi creare pianificazioni di sincronizzazione in entrata e in uscita tra Salesforce e AWS Partner Central. I passaggi nelle seguenti sezioni spiegano come.

Argomenti

- [Prerequisiti](#)
- [Creazione di una pianificazione](#)
- [Disattivazione di un lavoro pianificato](#)

- [Visualizzazione di tutte le pianificazioni](#)

Prerequisiti

Assicuratevi di completare quanto segue prima di creare una pianificazione di sincronizzazione:

- [Mappa](#) tutti i campi obbligatori su almeno un oggetto, un'opportunità o un lead.
- Crea un [utente di integrazione del sistema](#) in Salesforce.

Creazione di un utente per l'integrazione del sistema

Prima di poter creare una pianificazione di sincronizzazione, è necessario utilizzare Salesforce per creare un utente di integrazione di sistema con autorizzazioni di integrazione APN. Per creare pianificazioni di sincronizzazione, è necessario accedere a Salesforce come utente di integrazione del sistema. La creazione di una pianificazione senza le autorizzazioni utente per l'integrazione APN può interrompere l'integrazione APN.

Per creare un utente per l'integrazione del sistema

1. Accedi alla tua organizzazione Salesforce come amministratore di sistema.
2. Crea un utente nella tua organizzazione Salesforce. Assegna un profilo all'utente con accesso agli oggetti richiesti nella tua organizzazione Salesforce. Per ulteriori informazioni, consulta [Aggiungere un singolo utente](#).
3. Assegna all'utente il set di autorizzazioni APN Integration User. Per ulteriori informazioni, consulta [Assegnare il set di autorizzazioni](#) agli utenti.

Creazione di una pianificazione

Dopo aver completato i [prerequisiti](#), puoi creare pianificazioni di sincronizzazione tra Salesforce e APN.

Per creare una pianificazione di sincronizzazione con APN

1. Accedi a Salesforce come utente con autorizzazioni utente per l'integrazione del sistema.
2. Nella scheda Pianificazioni, scegli Nuovo.
3. Scegliete gli oggetti da programmare. Puoi impostare pianificazioni per lead e opportunità o per un singolo oggetto.

4. Scegli la frequenza del programma, da un minimo di cinque minuti a un massimo di una volta al giorno.
5. Seleziona Schedule (Pianifica).

Note

- Può essere attiva una sola pianificazione per oggetto alla volta. La creazione di una nuova pianificazione per lo stesso oggetto disattiva la pianificazione esistente.
- Per disabilitare l'integrazione in entrata durante la creazione di una pianificazione, scegli Disabilita integrazione in entrata, Pianifica.
- La creazione di una pianificazione senza le autorizzazioni utente per l'integrazione APN può interrompere l'integrazione APN.

Disattivazione di un lavoro pianificato

1. Nella pagina Pianificazione, scegli Disattiva tutti i lavori per disattivare tutte le pianificazioni attive.
2. Procedi attraverso la schermata di conferma per disattivare la pianificazione della sincronizzazione.

Visualizzazione di tutte le pianificazioni

Dalla scheda Pianificazioni, utilizza i filtri di visualizzazione dell'elenco per passare dalle pianificazioni di sincronizzazione attive, inattive e Tutte le pianificazioni di sincronizzazione.

Best practice

Utilizza queste best practice per ottimizzare lo sviluppo e la manutenzione dell'integrazione personalizzata.

Best practice generali

1. Mappa tutti i campi obbligatori perché sono i campi obbligatori del modulo di invio AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).

2. Connettiti con il tuo attuale utente di ACE Pipeline Manager per capire come si presenta il processo. Cattura tutti i processi/utilizzi sul campo unici, in modo da poterli integrare nella tua esperienza.
3. Prendi in considerazione la creazione di fasi di vendita separate per le fasi di vendita riportate da Amazon Web Services (AWS) (ad esempio: Stage, Data di chiusura prevista, AWS entrate mensili previste, Next Steps). Se abbiamo definizioni di fase diverse, potremmo sostituire le tue fasi di vendita. La creazione di fasi di vendita separate consente di gestire la pipeline in modo appropriato, ma allo stesso tempo di avere visibilità sulle previsioni. AWS
4. Per le opportunità segnalate dai partner, il team ACE deve approvarle/rifiutarle prima di accettare qualsiasi aggiornamento.
5. Per le opportunità AWS segnalate, il partner deve accettare o rifiutare le opportunità.

Protocolli di scambio di dati

1. Convenzioni di input: separa le voci dell'elenco a selezione multipla con punto e virgola e spazi di omissione.
2. Attenzione ai dettagli: i nomi e i valori dei campi fanno distinzione tra maiuscole e minuscole, quindi mantieni la precisione.
3. Procedure di eliminazione: esegui la rimozione dei campi trasmettendo il valore null per il campo selezionato.
4. Sincronizzazione: i processi di sincronizzazione funzionano su base oraria, causando potenziali ritardi nelle riflessioni dei dati. Gli aggiornamenti AWS possono richiedere fino a un'ora prima che si riflettano nella gestione delle relazioni con i AWS clienti (CRM). Evita di inviare più documenti all'ora.

Best practice specifiche per il settore

1. Modifiche in entrata: per proteggere l'integrità dei dati, disabilita le modifiche per campi come, e. stage closedDate closedLostReason Per tenere traccia AWS dei valori senza influire sui valori locali di Salesforce, utilizza questi campi di sola lettura:, e. awsStage awsCloseDate awsClosedLostReason
2. Mappatura e convalida dei clienti: garantisci l'accuratezza del sito Web dei clienti perché è fondamentale per la mappatura CRM. AWS Associa al nome del cliente per una mappatura ottimale degli account CRM.
3. Chiarezza della descrizione del progetto: fornisci una descrizione chiara che descriva in dettaglio le sfide dei clienti e gli allineamenti delle soluzioni. AWS lo usa per convalidare l'opportunità.

4. Fornitura: (Facoltativo) Quando si forniscono informazioni specifiche di contatto con il cliente finale, è possibile AWS rintracciare lead e campagne. Ciò porta a migliori verdeti di finanziamento.

Best practice aggiuntive

1. Rispetta le più recenti linee guida per la definizione dei campi di payload.
2. Mantieni la coerenza dei nomi dei bucket sandbox con il formato specificato.
3. Utilizza lo schema di denominazione consigliato per il bucket di produzione.
4. Dai priorità ai test dell'ambiente sandbox prima della distribuzione live.
5. Mantieni identificatori distinti per i record tra e i partner. AWS CRMs
6. Dopo l'elaborazione, elimina i file nella cartella Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) in uscita. Gli originali rimangono negli archivi.
7. Per evitare errori, imposta le convalide a livello di campo all'origine.

Quote

File in entrata su Amazon Web Services (AWS)

Operazione	Limite
Opportunità massime	500 per file
Dimensione massima dei file	1 MB
Frequenza di sincronizzazione	Quasi in tempo reale
Numero massimo di file inviati	10.000 per periodo di 24 ore

File in uscita da inviare al partner

Operazione	Limite
Dimensione massima dei file	5 MB
Frequenza di sincronizzazione	Orario

Cronologia delle versioni

Versione attuale dei campi: 14 (15 novembre 2023)

La tabella seguente descrive le modifiche importanti ai campi di integrazione personalizzati per lead e opportunità dopo il 2020. Per ricevere notifiche sui futuri aggiornamenti, iscriviti al feed RSS.

Modifica	Versione	Data
Aggiornamento delle quote Amazon S3	14	17/01/2024
Modifiche ai campi delle opportunità di integrazione: 1. Aggiorna la convalida per i seguenti campi: countrypostalCode ,partnerPrimaryNeedFromAws ,projectDescription ,campaignName ,useCase, version spmsId 2. Aggiungi un'area di testo per i seguenti campi: awsProducts ,otherSolutionOffered ,parentOppId ,solutionOffered ,primaryContactTitle ,recommendedNextBestActions , offers backwards CompatibilityChanges	14	15/11/2023

Modifica	Versione	Data
3. Aggiungi un nuovo campo numerico: customerDuns 4. Aggiungi nuovi campi di selezione e selezione multipla: opportunityType ,,,, salesActivities engagementScore rejectionReason cosellConversionReason 5. Campi obsoleti: awsFieldEngagement ,,,,contractVehicle ,partnerPrimaryNeedFromAwsOther ,isThisAPublicReference , isThisForMarketplace leadSource isNetNewBusinessForCompany publicReferenceTitle publicReferenceUrl rfxSolicitationNumber subUseCase		

Modifica	Versione	Data
Modifiche ai campi delle opportunità di integrazione: 1. Aggiorna la convalida per i seguenti campi: IsOppFrom Marketing Activity „marketing ActivityChannel „marketing ActivityUseCase , awsSFCampaignName isMarketingDevelopmentFunded 2. Aggiungi nuovi campi: apnReviewerComments „ acceptBy apnCrmLeadUniqueIdentifier 3. Aggiorna domande frequenti	13	29/03/2023

Modifica	Versione	Data
Modifiche ai campi delle opportunità di integrazione: 1. Aggiorna le descrizioni per i seguenti campi: <code>awsStage</code>, <code>awsCloseDate</code>, <code>awsClosedLostReason</code> 2. Convalida dell'aggiornamento: <code>isMarketingDevelopmentFunded</code> 3. Aggiungi nuovi campi: <code>procurementType</code>, <code>customerSoftwareValue</code>, <code>contractStartDate</code>, <code>contractEndDate</code>, <code>customerSoftwareValueCurrency</code>, <code>IsOppFromMarketingActivity</code>, <code>marketingActivityChannel</code>, <code>marketingActivityUseCase</code>, <code>awsSFCampaignName</code> Modifiche ai valori standard sulle opportunità: 1. Aggiorna i valori standard per allinearli alla produzione	12	09/01/2022

Modifica	Versione	Data
di Amazon Partner Network (APN): i. Rimuovi i seguenti valori dell'elenco di selezione da campaignName : APN Marketing Central, AWS Field Event, Integrated Partner Campaign, Partner Led Event, Partner Prospecting, WWPS Marketing, Windows RMP, Cloud VMware ii. Aggiungi i seguenti valori dell'elenco di selezione da campaignName : ATO (Authority to Operate), ISV Immersion Day SFID Program, Cloud on, Windows VMware AWS 2. Aggiungi nuovi campi di selezione:,,, IsOppFrom MarketingActivity marketingActivityChannel marketingActivityUseCase ProcurementType customerSoftwareValueCurrency		

Modifica	Versione	Data
Modifiche ai campi delle opportunità di integrazione: 1. Aggiungi nuovo campo: aWSClosedLostReason —type è testo e la lunghezza è 255 2. Fornisci un contesto sulle informazioni «in entrata» rispetto a quelle «in uscita» e «non obbligatorie» rispetto a quelle «facoltative» Modifiche ai valori standard nei campi delle opportunità: 1. Aggiorna i valori standard per i seguenti campi per allinearli alla produzione APN: i. Rinominare industry/vertical Oil & Gas in Energy—Oil & Gas; rinominare Power & Utilities in Energy—Power & Utilities ii. Aggiungere valori nazionali: Repubblica Democratica del Congo; Iran, Repubblica islamica di; aggiornare Bonaire, Sint Eustatius e Saba a Bonaire, Sint Eustatius e	11	21/03/2022

Modifica	Versione	Data
Saba; aggiornare Saint Martin (parte francese) a Saint Martin (parte francese)		

Modifica	Versione	Data
Modifiche ai campi delle opportunità di integrazione: 1. Aggiorna la convalida per i seguenti campi: <code>contractVehicle</code>, <code>isThisForMarketplace</code>, <code>isNetNewBusinessForCompany</code>, <code>deliveryModel</code>, <code>awsFieldEngagement</code>, <code>additionalComments</code> 2. Aggiungi nuovo campo: <code>rfxSolicitationNumber</code> —type è testo e la lunghezza è 255 3. Elimina campo: <code>partnerDeveloperManagerPhone</code> Modifiche ai valori standard sulle opportunità: 1. Aggiorna i valori standard per i seguenti campi per allinearli alla produzione APN: <i>UseCase</i> Formazione; Finanziari/Commerciali <i>Closedlostreason</i> 2. Rimuovi campi: <code>isThisForResell</code>, <code>isManagedServicesIncluded</code>	10	26/01/2022

Modifica	Versione	Data
Modifiche ai valori standard nei campi lead: 1. Rimuovi un altro valore per Industry Vertical Modifiche ai campi principali di integrazione: 1. Aggiorna la lunghezza del campo della città da 255 a 40 2. Aggiorna il nome del campo da Current Lead Stage a currentLeadStage 3. Aggiorna il nome del campo da Lead Source a leadSource 4. Aggiorna il nome del campo da Lead Age a leadAge 5. Aggiorna il nome del campo da Level of AWS Usage a levelofAWSUsage Modifiche ai campi delle opportunità di integrazione: 1. Aggiorna la lunghezza del customerCompanyName campo da 255 a 120 2. Aggiorna la lunghezza del customerPhone campo da vuoto a 40	9	16/09/2021

Modifica	Versione	Data
3. Aggiornamento expectedMonthlyAwsRevenue da valuta (16,2) a valuta (18,0)		
Aggiorna i codici motivo di Closed Lost	8	24/06/2021

FAQs

Usa queste domande e risposte comuni per aiutarti nell'integrazione personalizzata.

Argomenti

- [Domande frequenti generali](#)
- [Domande frequenti tecniche: campi](#)
- [Domande frequenti tecniche: Amazon S3](#)
- [Domande frequenti tecniche: lead e opportunità](#)
- [Domande frequenti tecniche: controllo delle versioni e compatibilità con le versioni precedenti](#)

Domande frequenti generali

Come funziona l'integrazione?

D: Posso accedere al bucket Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) usato per inviare e ricevere i file?

Sì. I partner possono accedere programmaticamente al bucket Amazon S3 utilizzando secret/access la chiave di (IAM) che ha accesso AWS Identity and Access Management al bucket. I partner non avranno accesso da console ai bucket Amazon S3 perché questi bucket si trovano nell'account di Amazon Web Services (AWS).

D: Di quali competenze ha bisogno lo sviluppatore del partner?

Lo sviluppatore del partner deve conoscere il proprio sistema di gestione delle relazioni con i clienti (CRM) e Amazon S3.

D: I file di codice di esempio includono codice completo o il partner deve scrivere il codice?

Il partner deve scrivere il codice in base ai file di codice di esempio forniti.

D: Se il partner sviluppa la propria soluzione in Python, Golang o in qualsiasi altro linguaggio, AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) fornisce un kit di sviluppo software (SDK) in quelle lingue per questa integrazione?

No.

D: Qual è il processo di sincronizzazione dal bucket Amazon S3 all'ACE interno?

Ogni ora viene eseguito un processo in batch per raccogliere i file e sincronizzare le informazioni. Qualsiasi aggiornamento registrato dal team di AWS vendita può richiedere fino a un'ora per essere inviato al bucket del partner. I partner possono ricevere immediatamente una notifica via e-mail sugli aggiornamenti, ma gli aggiornamenti AWS potrebbero comunque subire un ritardo di un'ora.

D: Qual è la frequenza con cui ACE carica i file relativi a lead e opportunità?

ACE invia i dati su lead e opportunità ogni ora.

D: Esiste un ambiente sandbox per ACE?

Sì. Disponiamo di un ambiente sandbox per ACE, ma non possiamo fornire l'accesso ai partner per motivi di sicurezza. Invia una richiesta di assistenza su Partner Central se desideri ricevere nuove opportunità o nuovi lead.

D: Come gestiamo gli identificatori nel CRM e nell'APN del partner?

Per offrire maggiore flessibilità ai nostri partner, utilizziamo due set di identificatori nel nostro sistema.

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: AWS gestisce questo identificatore. Inizia con le 0XXXXXX opportunità e LXXXXXX i lead.
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier/partnerCrmLeadId`: Il partner gestisce questo identificatore rispettivamente sulle opportunità e sui lead all'interno del proprio CRM. I partner devono aggiungere questo identificatore mentre acquisiscono nuove opportunità per tracciare gli aggiornamenti nel proprio CRM.

Quando un'opportunità viene inviata senza `apnCrmUniqueIdentifier` o `partnerCrmUniqueIdentifier`, la AWS considera una nuova opportunità e ne assegna una nuova. `apnCrmUniqueIdentifier`

Quando un'opportunità viene inviata con un `apnCrmUniqueIdentifier` o `partnerCrmUniqueIdentifier`, la AWS considera come un'azione di aggiornamento e aggiorna l'opportunità esistente con i dati del payload.

D: Come posso evitare la creazione di record duplicati in entrambi i sistemi?

Dal punto di vista del CRM per i partner, deve esserci un identificatore univoco per ogni record inviato ad ACE, che viene chiamato. `partnerCrmUniqueIdentifier` Allo stesso modo, ACE mantiene anche un identificatore univoco per ogni record, che viene chiamato. `apnCrmUniqueIdentifier` Quando i dati vengono inviati, sia ACE che il partner devono includere questi due campi, il che aiuta a identificare se il record è una nuova opportunità (se vuoto) o un'opportunità esistente (se compilato).

Domande frequenti tecniche: campi

D: L'integrazione supporta il formato CSV?

No. L'integrazione accetta solo formati di file JSON.

D: Quando devono essere eliminati i file dalle cartelle in uscita?

Elimina i file solo dopo averli elaborati correttamente.

D: Se elimino accidentalmente i file dalle cartelle in uscita, dove posso trovare i file originali?

I file sono disponibili nelle cartelle `opportunity-outbound-archive` and `lead-outbound-archive`.

D: Cosa devo fare per fornire assistenza durante lo sviluppo?

Per assistenza durante lo sviluppo, contatta l'assistenza AWS Partner Network (APN) su Partner Central.

D: Qual è la differenza tra **`opportunityOwnerName`** e **`opportunityOwnerEmail`**?

- `opportunityOwnerName`: il nome del proprietario dell'opportunità nell'organizzazione partner. Deve essere un utente Partner Central.
- `opportunityOwnerEmail`: l'indirizzo e-mail del proprietario dell'opportunità nell'organizzazione partner. Deve essere un utente Partner Central. Se non viene fornita, l'opportunità viene creata con Partner Central Alliance Lead come proprietario.

D: Qual è il fuso orario per tutti i campi relativi alla data

(**`targetCloseDate`**, **`lastModifiedDate`**, **`createdDate`**, **`eacceptBy`**)?

Il fuso orario per i campi data è l'ora media di Greenwich (GMT).

D: I file JSON in entrata hanno una versione?

No. Amazon Web Services (AWS) non supporta il controllo delle versioni dei file. APN Customer Engagement (ACE) elabora il file immediatamente dopo la ricezione, quindi lo elimina una volta completata l'elaborazione. Se riceviamo nuovamente lo stesso nome di file, viene rifiutato.

D: Quali campi del file JSON di Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) indicano la data di creazione e l'ultimo aggiornamento di un particolare lead e opportunità?

`createdDate` e `lastModifiedDate`.

D: Come si determina se un'opportunità è nuova o esistente?

Il campo `PartnerCrmUniqueIdentifier` è un identificatore univoco per ogni opportunità che richiediamo al partner. Questo identificatore deve essere definito nel CRM di origine del sistema del partner. Lo usiamo per determinare se esiste un'opportunità in AWS. Se esiste, aggiorniamo l'opportunità con le informazioni condivise. In caso contrario, creiamo una nuova opportunità.

Quando inviamo dati al partner, includiamo entrambi `PartnerCrmUniqueIdentifier` e `apnCrmUniqueIdentifier`. Se l'opportunità condivisa da AWS viene inviata per la prima volta, non vedrai alcun valore per `PartnerCrmUniqueIdentifier`. Questo ti aiuta a considerare l'opportunità come nuova offerta da ACE. Dopo averlo inserito nel tuo CRM, ci invii gli aggiornamenti con entrambi `PartnerCrmUniqueIdentifier` e `apnCrmUniqueIdentifier`.

D: È possibile avere più di un file JSON in uscita e di risultato in Amazon S3?

Sì. A volte possiamo generare più file nella cartella in uscita. Allo stesso modo, se invii file alla cartella in entrata, li elaboriamo e conserviamo i file dei risultati nella cartella dei risultati. È necessario etichettare o eliminare i file dei risultati dopo l'elaborazione.

D: Il file in uscita contiene più di un record?

Sì. Il file in uscita può contenere più record.

D: Se vengono inviate 20 opportunità in entrata in un unico file JSON di input nella sezione opportunità e una delle opportunità non è conforme allo standard APN, cosa succede?

Se il formato non è corretto, indipendentemente dal caso, l'intero file viene rifiutato. Se il formato è corretto ma non è possibile elaborare solo un'opportunità da parte nostra, il file dei risultati include

tutte le 20 opportunità e il relativo stato, oltre al messaggio di errore relativo all'opportunità non riuscita.

D: Quali sono gli attributi chiave da verificare se il file JSON è stato elaborato correttamente?

Questi sono gli attributi chiave che consentono di capire se il file JSON è stato elaborato correttamente.

```
{
  "inboundApiResults": [
    {
      "warnings": null, // no warnings
      "partnerCrmUniqueIdentifier": "XXXX", //uniqueId from Partner side
      "isSuccess": true, // file successfully processed
      "errors": null, //no errors reported
      "apnCrmUniqueIdentifier": "OXXXX" //uniqueId from AWS side
    }
  ]
}
```

D: Cosa succede se invio un codice JSON non valido?

Riceverai questa risposta di errore: "non [{input JSON}] è di tipoobject».

D: Quanti lead/opportunity record possono essere inclusi in un singolo file JSON in entrata?

Un massimo di 50 record possono essere contenuti in un unico file.

Domande frequenti tecniche: Amazon S3

D: Dove posso trovare la documentazione dell'API REST di Amazon Simple Storage Service (Amazon S3)?

Per ulteriori informazioni, consulta l'introduzione all'[API REST di Amazon S3](#).

D: Come posso ottenere i dettagli chiave di Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) per l'autenticazione per accedere al bucket Amazon S3?

AWS Partner Network (APN) condivide una policy che include il nome della chiave.

D: Come posso autenticare Amazon S3 da Salesforce.com (SFDC)?

Utilizza il file di codice di esempio [S3_Authentication.cls per autenticare](#) Amazon S3 da SFDC.

D: Come faccio a caricare il file dal kit di sviluppo software (SDK) su S3? AWS

Usa il seguente comando AWS CLI per caricare il file su S3.

```
aws s3 cp example.json s3://awsexamplebucket/opportunity- inbound/filename.json --acl  
bucket-owner-full-control
```

Il file di codice di esempio [Sample_AceOutboundBatch .cls](#) contiene il codice per caricare il file di dati da SFDC.

D: Chi possiede il bucket Amazon S3?

AWS possiede e gestisce il bucket Amazon S3. Hai accesso programmatico al tuo bucket Amazon S3 con AWS Identity and Access Management l'utente (IAM).

D: Esistono cartelle o bucket separati per la ricezione e l'invio di file?

C'è un bucket con diverse cartelle per ricevere e inviare i file. Consulta la guida per l'utente per ulteriori dettagli sulle cartelle.

D: Devo accedere al bucket Amazon S3 utilizzando o posso accedervi direttamente utilizzando AWS Lambda il sistema di gestione delle relazioni con i clienti (CRM)?

Puoi accedervi in entrambi i modi.

D: Il bucket Amazon S3 è protetto o crittografato?

Sì. Abilitiamo il meccanismo di crittografia predefinito offerto da Amazon S3.

D: È possibile abilitare Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) ad ascoltare il bucket Amazon S3, in modo da poter agire solo in base all'evento, anziché effettuare sondaggi periodici?

No. Attualmente, APN Customer Engagement (ACE) non supporta questa funzionalità.

D: A quali cartelle ho accesso e qual è lo scopo di ciascuna cartella?

Puoi trovare l'elenco delle cartelle Amazon S3 in [the section called “Prerequisiti per l'integrazione”](#)

Domande frequenti tecniche: lead e opportunità

Invia e ricevi lead e opportunità

D: Esiste una convenzione per la denominazione dei file?

Ogni nome di file deve essere unico. Consigliamo il nome del file `PartnerProvided FileName + {timestamp}.json`.

D: Qual è la struttura dei risultati?

I file di esempio dei risultati (operazione riuscita ed errore) possono essere scaricati dai seguenti percorsi:

- [Lead Results Success Sample.json](#)
- [Opportunità, risultati, successo, Sample.json](#)
- [Ottieni risultati con errori Sample.json](#)
- [Risultati delle opportunità con errori Sample.json](#)

D: Qual è la convenzione di denominazione dei risultati?

`PartnerProvidedFileName_result.json`

D: Cosa succede se invio un secondo file JSON con lo stesso nome?

Il file non verrà elaborato e il file verrà spostato nella cartella di archivio.

D: Qual è il limite di dimensione dei file in entrata?

Il limite di dimensione del file in entrata è di 1 MB.

D: Esiste un numero massimo di opportunità e lead che possono essere raggruppati in un unico file JSON?

Dato il limite di 1 MB, ti consigliamo di avere un'opportunità o un lead per file.

D: Ricevo un messaggio di errore di accesso negato, quindi non riesco a caricare i file. Cosa devo fare?

I partner ricevono un messaggio di accesso negato per due motivi.

1. Hai caricato il file nella outbound cartella anziché nella inbound cartella. Carica il file nella inbound cartella.
2. È necessario fornire una lista di controllo degli accessi (ACL). Utilizza il seguente comando CLI di Amazon Web Services (AWS) per caricare il file di dati:

```
aws s3 cp example.json s3://awsexamplebucket --acl bucket-owner-full-control
```

D: Cosa succede se vengono caricati file con estensioni come **.pdf.docx**, o qualcosa di diverso **.json**?

Rifiutiamo i file e generiamo un ***.error.json** file con i dettagli del motivo.

D: Cosa devo fare dopo aver ricevuto un messaggio di errore relativo a un problema di dati durante la produzione?

1. Se i dati devono essere corretti nel sistema CRM (Customer Relationship Management) del partner, dopo averli corretti, invia il file modificato ad Amazon Simple Storage Service (Amazon S3).
2. Se hai bisogno di chiarimenti sui dati, contatta il tuo Partner Development Manager (PDM).
3. Per qualsiasi altro tipo di supporto tecnico, invia una richiesta di assistenza AWS Partner Network (APN) nel portale APN.

D: Dove posso trovare i file dei risultati e per quanto tempo sono disponibili?

I file dei risultati si trovano nelle **opportunity-inbound-results** cartelle **lead-inbound-results** and. Sono disponibili finché non li elimini. È possibile eliminare i file dopo aver eseguito correttamente l'estrazione.

D: Se ho bisogno di trovare un file dei risultati dopo averlo eliminato, dove possiamo trovarlo?

Puoi trovare i file dei risultati nelle **opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD** cartelle **lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD** and.

D: Se si verifica un errore nell'elaborazione del file da parte di APN, come posso ricevere una notifica?

APN dispone di allarmi che creano automaticamente ticket Sev2 per tenere traccia degli errori di elaborazione. Li esaminiamo, risolviamo e li comunichiamo ai partner.

D: Quali campi possono essere aggiornati dopo il lancio dell'opportunità?

I seguenti campi possono essere aggiornati solo da Independent Software Vendor (ISV) Accelerate Partners:

- **isThisForMarketplace**
- **isNetNewBusinessForCompany**

- `deliveryModel`
- `awsFieldEngagement`
- `additionalComments`

D: Ho ricevuto un errore Record not editable. Cosa significa?

Quando invii un'opportunità presentata a un nuovo partner, questa viene sottoposta a un processo di convalida e il team APN Customer Engagement (ACE) deve approvarla o rifiutarla. Sebbene l'opportunità sia in fase di revisione e non sia stata ancora convalidata, non puoi aggiornare il record e ricevi questo errore.

D: Cosa succede se non c'è alcuna attività da parte mia (esempio: non sto elaborando il file o non sto inviando alcuna opportunità in entrata)?

Se non invii alcuna informazione o non stai elaborando i file che forniamo, al momento non disponiamo di un meccanismo per avvisarti. Ti invitiamo a monitorare il tuo sistema per assicurarti che le informazioni arrivino ad APN.

D: Dopo quanto tempo i risultati JSON saranno disponibili nella cartella dei risultati dopo l'invio di un'opportunità/lead in entrata? new/updated

L'elaborazione è quasi in tempo reale. Dovresti ricevere i file in meno di cinque minuti.

D: Se invio un CRM per opportunità in entrata che non è conforme alla format/length restrizione dello standard APN, come lo gestisce il sistema? Genera la segnalazione degli errori?

Se il file non è nel formato di definizione del campo, il file dei risultati di APN richiama il file.

D: Non ho un ID AWS account al momento del lancio. Cosa devo fare?

Secondo il processo ACE, Launched significa che il carico di lavoro è stato completato e la fatturazione è iniziata. Ciò richiede un ID AWS account. Per ulteriori informazioni, consulta il [programma ACE FAQs](#).

D: Dopo lo User Acceptance Testing (UAT), come devono essere gestiti i dati storici durante il passaggio alla produzione?

Per impostazione predefinita, quando vengono effettuati aggiornamenti in ACE, inviamo tali opportunità al bucket Amazon S3. Per i dati storici che non desideri elaborare, devi fornire loro valori fittizi, ad esempio X0001, X0002... X000N nell'estratto, per ciò che non desideri elaborare nel tuo sistema. `partnerCrmUniqueIdentifier` È necessario scrivere codice per

riconoscere questi identificatori ed elaborarli di conseguenza. Il resto delle opportunità fornisce il `partnerCrmUniqueIdentifier` valore corretto. Ciò garantisce il pieno controllo su cosa elaborare e cosa non elaborare nel sistema.

D: Il file in uscita contiene più di un record?

Sì. Il file in uscita può contenere più di un record.

D: Perché i dati inviano Accept alla visualizzazione di alcuni campi?

Per un'opportunità o un lead AWS segnalato, tutti i campi PII sono mascherati con l'etichetta Accept per essere visualizzati fino a quando l'opportunità o il lead non vengono accettati dall'utente. Una volta accettati, riceverai tutti i campi dati nel ciclo di sincronizzazione successivo.

D: Cosa devo fare quando una nuova opportunità o lead AWS segnalato viene sincronizzato per la prima volta?

Quando una nuova opportunità o lead viene sincronizzato per la prima volta, devi accettarlo o rifiutarlo per ottenere dati aggiuntivi (ad esempio: contatti con i clienti).

Creazione e aggiornamento di opportunità/lead

D: Come posso inserire nuove opportunità offerte dai partner (originate) in ACE attraverso l'integrazione?

Per creare nuove opportunità in ACE attraverso l'integrazione, è necessario inserire nella cartella le informazioni sulle opportunità richieste nel formato JSON definito. `opportunity-inbound` AWS elabora queste informazioni, crea una nuova opportunità in ACE e condivide i risultati di un'operazione di `successful/failed` creazione nella `opportunity-inbound-processed-results` cartella.

D: In che modo l'integrazione distingue tra l'invio di nuove opportunità e gli aggiornamenti?

Il campo `PartnerCrmUniqueIdentifier` relativo a ciascuna opportunità è un identificatore univoco obbligatorio. Questo identificatore deve essere definito nel CRM di origine del sistema. AWS lo utilizza per determinare se esiste già un'opportunità in ACE. Se è disponibile in ACE, utilizziamo le informazioni condivise per aggiornare l'opportunità, ma se non sono disponibili in ACE, utilizziamo le informazioni condivise per creare una nuova opportunità.

D: Se ho già implementato la funzionalità di aggiornamento tramite l'integrazione, cosa devo fare per utilizzare l'integrazione per presentare (creare) nuove opportunità?

È necessario apportare le seguenti modifiche all'integrazione esistente:

1. Inizia a inserire nuove opportunità di creazione nella cartella `opportunities-inbound`. Fornisci aggiornamenti nella stessa cartella.
2. Assicurati che i campi obbligatori richiesti per la creazione siano disponibili nell'`Opportunity JSON shared`.
3. Verifica che ogni nuova opportunità ne abbia un'unica `PartnerCrmUniqueIdentifier` che non esiste in ACE/Partner Central. Un'importante best practice per il go-live consiste nel mappare e aggiornare i dati esistenti in ACE per ciascuno del tuo CRM, `PartnerCrmUniqueIdentifier` in modo da non creare duplicati quando riceviamo gli aggiornamenti. Per assistenza, contatta ACE.

D: Nell'ambito del processo di attivazione, come posso aggiornare le opportunità esistenti in ACE con le mie? **`PartnerCrmUniqueIdentifier`**

Il team ACE ti fornisce un elenco di tutte le opportunità aperte per aiutarti a prepararti al lancio della produzione. È necessario mappare queste opportunità esistenti in ACE alle rispettive `PartnerCrmUniqueIdentifier` e restituire il file aggiornato ad ACE per l'integrazione nel CRM AWS di ACE.

Se scegli di sincronizzare solo un sottoinsieme delle AWS opportunità offerte, devi sviluppare una logica per aggirare AWS gli aggiornamenti per tutte le opportunità che non desideri elaborare. Questo approccio dovrebbe essere applicato anche alle opportunità future, dopo l'onboarding. È necessario fornire le opportunità associate che richiedono `partnerCrmUniqueIdentifier` un allineamento tra entrambe. CRMs Inoltre, devi indicare quali opportunità non aggiornerai (ad esempio: contrassegnare le opportunità chiuse perse o vinte) per escluderle dagli aggiornamenti. È importante che a tutte le opportunità aperte/attive che condividi e che accetti venga AWS assegnato un `partnerCrmUniqueIdentifier`

D: Posso aggiornare solo campi specifici nell'opportunità o nel lead?

Sì. Puoi fornire solo i campi che richiedono aggiornamenti, insieme agli identificatori necessari.

D: È possibile modificare il `ApnCrmUniqueIdentifier`?

No. Questo identificatore rimane costante AWS e identifica in modo univoco ogni opportunità.

D: Cosa succede se fornisco un identificatore errato? `partnerCrmUnique`

Se si fornisce un identificatore errato, viene creata una nuova opportunità. Garantisci l'accuratezza per evitare la duplicazione dei dati.

D: Posso aggiornare le opportunità AWS inviate?

Sì. Puoi aggiornare le opportunità AWS inviate utilizzando il codice `correttoPartnerCrmUniqueIdentifier`.

D: Entro quanto tempo posso aspettarmi i risultati delle opportunità presentate?

L'elaborazione è quasi in tempo reale e i risultati sono generalmente disponibili entro pochi minuti nella `opportunity-inbound-processed-results` cartella.

D: Cosa devo fare in caso di errori di elaborazione per le opportunità inviate?

Controlla i dettagli degli errori nei file dei risultati, risolvi i problemi e richiedi ulteriore assistenza al team di supporto ACE.

D: Posso eliminare un'opportunità tramite l'integrazione?

No. L'eliminazione diretta non è supportata. È possibile aggiornare un'opportunità in modo che rifletta lo stato Chiuso.

D: Cosa significa l'errore Record non modificabile?

Questo errore si verifica se si tenta di aggiornare un'opportunità in ACE Review. Queste opportunità non possono essere modificate fino alla convalida.

D: Cosa succede se non invio aggiornamenti o nuove opportunità?

Nessun nuovo dato viene ricevuto ed elaborato se non invii aggiornamenti o nuove opportunità tramite l'integrazione.

D: Per quanto tempo sono disponibili i file dei risultati?

I file dei risultati sono disponibili per un periodo di tempo ragionevole. È necessario recuperarli e gestirli tempestivamente.

Domande frequenti tecniche: controllo delle versioni e compatibilità con le versioni precedenti

D: Cos'è un payload nello scambio di dati di Amazon Web Services (AWS)?

Un payload è un dato strutturato formattato in JSON, inviato in entrata o in uscita da AWS. Ogni chiave in questa struttura JSON viene definita campo e ogni campo ha un valore associato.

D: Come viene determinata la versione del payload?

La versione del payload è specificata nel `version` campo del payload stesso. I payload che aderiscono alla definizione di campo `v13` sono considerati Payload versione 1.0, mentre quelli che seguono il formato definito nella definizione del campo `v14` o superiore sono denominati Payload Version 2.0.

D: Cosa significa compatibilità con le versioni precedenti in questo contesto e come viene gestita?

La compatibilità con le versioni precedenti garantisce che le opportunità esistenti non vengano meno quando vengono introdotti nuovi campi obbligatori nelle versioni più recenti del payload. AWS mantiene ciò assegnando automaticamente i valori predefiniti ai campi richiesti nella nuova versione. Potresti notare nell'interfaccia utente AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) dei valori che non hai fornito esplicitamente tramite l'integrazione Customer Relationship Management (CRM). I dettagli e le condizioni di ogni campo sono spiegati nella descrizione del campo o nei dettagli aggiuntivi sul campo.

D: La compatibilità con le versioni precedenti è una funzionalità permanente?

No La compatibilità con le versioni precedenti è limitata nel tempo, progettata per offrire la flessibilità necessaria per pianificare e implementare le modifiche imminenti. Smette di funzionare oltre una data limite specificata, che sarà annunciata più avanti nel corso dell'anno come parte di un lancio più ampio.

D: Cosa succede quando inizio a inviare payload con la versione 2.0?

Una volta inviato un payload con la versione 2.0, il sistema presuppone che tutte le modifiche necessarie siano state implementate e le convalide per la nuova versione del payload si applicano a tutte le modifiche successive. È essenziale non implementare le funzionalità parzialmente tra i payload della versione 1.0 e della versione 2.0.

D: Posso tornare alla versione 1.0 del payload dopo l'aggiornamento alla versione 2.0?

No. La transizione alla versione 2.0 del payload è un processo unidirezionale. Una volta effettuato l'aggiornamento alla versione 2.0, non è possibile tornare alla versione 1.0 del payload.

Utilizzo della guida

Per ricevere assistenza con un'integrazione CRM, invia una richiesta di supporto in AWS Partner Central.

Per inviare un caso

1. Accedi a [AWS Partner Central](#).
2. Dal menu in alto, scegli Support, Contact Support.
3. Nella pagina [AWS Partner Support](#), scegli Open New Case.
4. Nella pagina Open New Support Case, scegli CRM Integration.
5. Completa il modulo e scegli Invia.

AWS Partner Domande frequenti sul connettore CRM

Gli argomenti di questa sezione aiutano a rispondere alle domande frequenti sull'integrazione AWS Partner CRM e sull'utilizzo del connettore CRM.

Note

Le domande e le risposte in questa FAQ presuppongono che utilizzi Salesforce. [Per ulteriori informazioni sull'utilizzo di Salesforce, consulta la guida di Salesforce.](#)

Argomenti

- [Domande generali](#)
- [Problemi di configurazione](#)
- [Problemi di mappatura](#)
- [Problemi di sincronizzazione e convalida](#)

Domande generali

Espandi le seguenti sezioni per ulteriori informazioni sull'uso del connettore AWS Partner CRM.

Come posso iniziare a usare il connettore AWS Partner CRM?

Contattate il vostro partner development manager (PDM) o il vostro AWS punto di contatto. Il tuo PDM verificherà l'idoneità, ti aiuterà a configurare l'utente IAM necessario per l'autenticazione e invierà la richiesta internamente per configurare il bucket Amazon S3 necessario per lo scambio

di file. Dopo aver avuto accesso al bucket Amazon S3, puoi installare il connettore e configurare l'integrazione seguendo le istruzioni nella guida per l'utente.

Se disponi già di un'integrazione AWS Partner ACE, [installa il connettore da Salesforce AppExchange](#), quindi segui le istruzioni riportate in [Configurazione del connettore per un CRM con integrazione Amazon S3](#)

Perché passare alla versione 3?

La versione 3 fornisce aggiornamenti sulle opportunità in tempo reale ed elimina la necessità di pianificazioni. Fornisce inoltre una serie di pulsanti che consentono ai partner di accettare o rifiutare lead e opportunità, aggiornarli e inviarli a AWS. Per informazioni sull'installazione della versione 3, consulta la parte [caratteristiche disponibili](#) precedente di questa guida.

Qual è la versione più recente di Connector?

Versione 3.0.0. Puoi trovarla in Salesforce App Exchange.

Quanto costa configurare il connettore AWS Partner CRM?

Il connettore AWS Partner CRM è disponibile gratuitamente su Salesforce App Exchange. Fornisce le seguenti opzioni di integrazione:

- Un'integrazione basata su API Partner Central in cui le chiamate AWS di servizio sono gratuite.
- Un'integrazione basata su Amazon S3 in cui AWS ospita e sostiene i costi di un bucket Amazon S3.

 Note

Puoi utilizzare questa opzione solo se hai creato un CRM con integrazione Amazon S3 prima del 2024.

Amazon EventBridge è gratuito anche perché gli eventi provengono da un AWS servizio. Tuttavia, potresti incorrere in costi aggiuntivi sul tuo AWS account se inoltri gli eventi ad altri event bus dal listener di eventi principale per un'ulteriore elaborazione.

Per ulteriori informazioni sul connettore AWS Partner CRM, fare riferimento a [Panoramica del connettore CRM](#). Per ulteriori informazioni su EventBridge, consulta [What is Amazon EventBridge?](#) nella Amazon EventBridge User Guide.

Quali nuove funzionalità offre la versione 3?

Per un elenco delle funzionalità fornite dal connettore AWS Partner CRM, consulta la [Funzionalità dell'API Partner Central](#) sezione precedente di questa guida.

Posso accedere in modo programmatico al bucket Amazon S3 utilizzato per inviare e ricevere file?

Sì. [Utilizza le SecretAccessKey credenziali AccessKey e le credenziali dell'utente IAM contenute nella richiesta di onboarding di CRM Integration.](#)

Ricorda che i file non possono più essere trasferiti utilizzando il bucket Amazon S3 una volta trasferita l'integrazione all'approccio basato su API. Tuttavia, i lead vengono ancora condivisi utilizzando l'integrazione basata su bucket Amazon S3.

Non sono passato alla versione Salesforce Lightning. Posso ancora usare il connettore CRM? AWS Partner

Il connettore AWS Partner CRM è progettato per l'uso con la versione Salesforce Lightning, pertanto la versione 2 potrebbe non funzionare come previsto.

Posso usare il pacchetto direttamente sui miei sistemi di produzione?

Si consiglia di installare il pacchetto sui sistemi di produzione solo dopo un test approfondito in un ambiente sandbox.

Chi sono gli utenti previsti del connettore AWS Partner CRM?

AWS Partner Il connettore CRM è progettato per i seguenti utenti:

- Amministratori di Salesforce o amministratori di riferimento che configurano il connettore.
- Utenti delle operazioni di vendita che selezionano, accettano e aggiornano opportunità e lead.

Ho un'integrazione ACE. Posso passare al connettore?

Sì AWS Partner Le persone che dispongono di un'integrazione esistente con ACE possono passare al connettore. Poiché il connettore utilizza lo stesso bucket Amazon S3 nel back-end, completa i seguenti passaggi:

1. Disconnetti l'app o la soluzione personalizzata dal bucket Amazon S3.
2. Accedi all' AWS account per configurare l'integrazione. Ottieni o crea una chiave segreta e una chiave di accesso per l'utente IAM autorizzato ad accedere al bucket Amazon S3. Il nome utente deve seguire questo formato: `apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod` Per ulteriori

informazioni, consulta [Gestire le chiavi di accesso per gli utenti IAM](#) nella Guida per l'AWS Identity and Access Management utente.

 Note

Se non riesci a trovare l' AWS account, invia una [richiesta di assistenza](#).

3. Per configurare il connettore in modo che punti al bucket Amazon S3, scegli Setup, quindi Named Credentials, quindi Connessione API APN.
4. Invia una [richiesta di supporto](#) per eliminare gli oggetti esistenti nel bucket Amazon S3 prima di pianificare un processo nel connettore.

 Important

È necessario completare questo passaggio prima di completare l'integrazione e impostare una pianificazione di sincronizzazione.

5. Se l'oggetto di destinazione è diverso dall'oggetto esistente, esegui un backup dei dati per i lead e le opportunità esistenti. Per ulteriori informazioni, consulta la guida alla configurazione e al riempimento della produzione con CRM Integration.

 Note

Durante il passaggio all'integrazione, tutti gli aggiornamenti degli utenti vengono messi in coda nella Outbound cartella del bucket Amazon S3. Dopo che l'integrazione è attiva, i record di aggiornamento degli utenti vengono sincronizzati.

Il connettore AWS Partner CRM è sicuro da usare nella mia organizzazione Salesforce?

L'applicazione Salesforce è stata sottoposta a revisioni di sicurezza interne e di Salesforce. AWS Le scansioni di revisione della sicurezza di Salesforce includono le seguenti minacce:

- Salesforce Object Query Language (SOQL) e iniezione SQL
- Scripting tra siti
- Protocolli di autenticazione e controllo degli accessi non sicuri
- Violazioni relative alla condivisione dei record e altre vulnerabilità specifiche della piattaforma Salesforce

La revisione del codice utilizza Salesforce Code Analyzer per [ispezionare il codice Salesforce](#). Salesforce Code Analyzer utilizza più motori di analisi del codice, tra cui PMD e RetireJS. ESLint identifica una serie di potenziali problemi, dalla denominazione incoerente alle vulnerabilità di sicurezza.

Per ulteriori informazioni sul processo di revisione, consulta [AppExchange Security Review](#) nella documentazione di Salesforce.

Note

Le applicazioni dei partner non sono applicazioni di Salesforce.com, come definito nel Salesforce Main Services Agreement. [Per ulteriori informazioni, consulta gli accordi e i termini di Salesforce.](#)

Nonostante i requisiti di sicurezza stabiliti nel presente documento o qualsiasi eventuale revisione di sicurezza di un'applicazione partner, Salesforce non fornisce alcuna garanzia in merito alla qualità o alla sicurezza di alcuna applicazione partner e i clienti sono gli unici responsabili della valutazione della qualità, della sicurezza e della funzionalità delle applicazioni partner per determinarne l'adeguatezza e l'adeguatezza per l'installazione e l'uso da parte dei clienti.

Sebbene non possiamo condividere specificamente ciò che copre il nostro audit di sicurezza interno, è orientato ai AWS componenti nativi dell'architettura di integrazione, a cui si collega l'app Salesforce e copre una serie di diversi scenari di modellazione delle minacce come man-in-the-middle attacchi, denial-of-service mitigazioni distribuite e standard di crittografia. Per ulteriori informazioni, invia una richiesta di supporto.

Problemi di configurazione

Espandi le seguenti sezioni per informazioni sulla risoluzione dei problemi di configurazione con il connettore AWS Partner CRM.

Quali sono i prerequisiti per l'utilizzo del connettore AWS Partner CRM?

Per informazioni sui prerequisiti per l'utilizzo del connettore CRM, consulta la parte [Prerequisiti per l'integrazione](#) precedente di questa guida.

Come posso configurare le credenziali denominate per il pacchetto?

Segui questi passaggi elencati [Configurazione di credenziali denominate](#) più avanti in questa guida.

Quali sono le implicazioni del passaggio dalla versione 2 alla versione 3? Sono state apportate modifiche sostanziali?

Il passaggio dalla versione 2 alla versione 3 di AWS Partner CRM Connector non ha implicazioni immediate. Tutte le funzionalità sono retrocompatibili e funzionano senza interruzioni.

Per quanto riguarda la gestione delle opportunità, se si prevede di utilizzare le nuove funzionalità, potrebbe essere necessario modificare alcuni processi di vendita. È necessario valutare le seguenti modifiche e creare un piano di transizione.

- La versione 3 condivide le opportunità con AWS in tempo reale. Non è più necessario creare pianificazioni per l'invio di opportunità a AWS. I proprietari di opportunità su un'istanza Salesforce di un partner devono inviare manualmente i dati a AWS. Gli utenti di Salesforce necessitano di autorizzazioni per promuovere le opportunità. AWS
- Se prevedi di utilizzare la mappatura multioggetto, hai bisogno di un piano di transizione per ottenere e pubblicare dati da nuovi oggetti nella tua istanza Salesforce. In qualità di amministratore di Salesforce, dovresti essere consapevole delle conseguenze del passaggio dalla mappatura degli oggetti con tutti i campi mappati in un singolo oggetto rispetto ai campi di un oggetto diverso mappati a un singolo oggetto.

Per passare da una connessione Amazon S3 (asincrona) a una connessione basata su API (sincrona), sono previsti passaggi di configurazione aggiuntivi?

Sì. È necessario completare i seguenti elementi:

- Nei prerequisiti generali, [Collegamento di AWS Partner Central e account Marketplace AWS](#).
- Crea credenziali denominate per il nuovo Partner Central. APIs Per ulteriori informazioni, consulta l'articolo [Configurazione di credenziali denominate](#) precedente di questa guida.

Non siamo passati alla versione Salesforce Lightning. Possiamo ancora usare il CRM Connector? AWS Partner

No. Il connettore è progettato per l'uso con la versione Salesforce Lightning e l'app potrebbe non funzionare come previsto senza di essa.

Stiamo raggiungendo il limite di lavori programmati nel nostro ambiente Salesforce. Possiamo utilizzare pianificatori esterni con cui attivare la sincronizzazione? AWS

DA CONVALIDARE: AWS Partner CRM Connector è un pacchetto gestito. Puoi creare invocazioni pianificate personalizzate con app di terze parti sulle classi `InboundSyncScheduler` e `apex.OutboundSyncScheduler`. Nota: con la nuova integrazione basata su API, queste classi potrebbero non funzionare.

Problemi di mappatura

Espandi le seguenti sezioni se necessario per informazioni sulla risoluzione dei problemi di mappatura degli oggetti con il connettore CRM. AWS Partner

Come funziona la mappatura di più oggetti?

Nella versione 3, i partner possono selezionare i campi degli oggetti referenziati a un livello inferiore durante la mappatura. Ad esempio, se l'oggetto opportunità standard di Salesforce ha un riferimento interno che punta a un oggetto account e a un oggetto di AWS vendita personalizzato, è possibile selezionare l'opportunità standard come oggetto principale, quindi mappare i campi dall'account e dagli oggetti di vendita.

Posso selezionare più di un oggetto nella scheda di mappatura?

No. Al contrario, si mappano più campi da un oggetto selezionato.

In che modo il connettore tiene traccia degli oggetti che utilizza per gestire i dati?

La versione 3 utilizza il `APNCrmUniqueIdentifier` campo per fare riferimento a un singolo oggetto principale per la mappatura. Il campo contiene l'ID del AWS record. Dopo aver interrogato l'oggetto principale, i valori di tutti gli altri oggetti correlati vengono raggruppati o eliminati in base al collegamento di riferimento dell'oggetto principale.

Dove posso trovare il campo dei tipi per un campo particolare?

La versione 3 del connettore funziona sul modello di dati della versione 2. Per informazioni complete sul payload, consulta gli [esempi di integrazione con AWS Partner CRM](#) su GitHub

Il pacchetto gestito aiuta a configurare le regole di convalida sul mio oggetto Salesforce standard?

No. Il pacchetto viene fornito con l'oggetto di opportunità personalizzato ACE, che include i tipi di campo e le regole di convalida eseguite sul [payload ACE standard](#). Puoi copiare le regole e i campi

di convalida da un oggetto di opportunità personalizzato ACE nel tuo oggetto standard. **NEED TO VALIDATE** - Con la mappatura multioggetto, puoi provare ad aggiungere un riferimento a un oggetto opportunità ACE all'interno del tuo oggetto opportunità standard, quindi copiare i dati in quei campi utilizzando i trigger per avviare le convalide.

Perché non posso modificare la mappatura per il campo Sincronizza con? AWS

La AWS casella di controllo Sincronizza con determina se un lead o un'opportunità si sincronizza con l' AWS esecuzione del successivo processo pianificato. Il campo Sincronizza con Partner Central è incluso nell'app per opportunità e lead standard. Se l'oggetto di destinazione è un oggetto personalizzato, è necessario mappare il campo Sincronizza con a un AWS campo booleano personalizzato senza formula in ogni oggetto.

Come funziona il campo Has Updates for AWS ?

Il campo Contiene aggiornamenti per la AWS formula determina se un record viene inviato AWS Partner nel successivo processo pianificato. Has Updates for AWS è impostato su True quando sono vere le seguenti condizioni:

- La data dell'ultima modifica del record è successiva alla data dell'ultima sincronizzazione APN.
- L'ultimo utente modificato non è l'utente che ha pianificato i processi di integrazione.

Perché non riesco a mappare il campo APN CRM Unique Identifier richiesto? Il menu non è disponibile e ricevo il messaggio «Nessun campo valido da mappare»

È necessario utilizzare il tipo di dati Testo con una lunghezza di 18 caratteri per corrispondere alla lunghezza del campo API.

- Configurazione: Text (18) (ID esterno) (univoco senza distinzione tra maiuscole e minuscole)

A quali sono i punti di controllo dell'app Connector per la risoluzione dei problemi relativi al trasferimento di file in uscita da Salesforce? AWS Partner

L'app utilizza i seguenti checkpoint:

- La sincronizzazione con AWS deve essere selezionata per eseguire la sincronizzazione con AWS.
- Ha Aggiorna su AWS deve essere selezionato per eseguire la sincronizzazione con AWS.
- La persona utente per la creazione del processo di pianificazione deve essere diversa dalla persona utente utilizzata per creare e aggiornare lead o opportunità.

- Se i controlli precedenti sono veri ma il batch in uscita continua a non essere eseguito, controlla i log di AWS Partner sincronizzazione e aggiungi la colonna in uscita. IDs Verifica che il registro di sincronizzazione contenga l'ID dell'opportunità che desideri inviare. Se il log di sincronizzazione è bloccato nello stato di successo dell'API, elimina il record del registro di sincronizzazione e riprova.

Se il AWS fatturato mensile previsto non è un numero intero, ad esempio 1041.67 invece di 1041, la mancata corrispondenza nel tipo di dati causa un errore di elaborazione. Per risolvere questo problema, elimina il registro di sincronizzazione bloccato nello stato di successo dell'API e correggi i dati prima dell'esecuzione del processo successivo.

Posso configurare filtri e abbonamenti per sincronizzare lead e opportunità? Possiamo aggiungere filtri personalizzati nei campi dello stato o dello stage?

In Salesforce, puoi creare o aggiornare il campo formula per aggiungere la dipendenza dai campi status o stage per un valore specifico. Ad esempio, puoi impostare Has Updates for AWS su True. È possibile utilizzare il campo incluso nell'opportunità come riferimento. L'esempio seguente mostra come:

```
IF(
  OR(
    AND
      (
        OR(LastModifiedDate > awsapn_Last_APN_Sync_Date_c, LastModifiedDate =
awsapn_Last_APN_Sync_Date_c),
        awsapn_Sync_with_Partner_Central_c,
        NOT(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c))
      ),
    AND(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c), awsapn_Sync_with_Partner_Central_c)
  )
  , true , false
)
```

Devo mappare i campi obbligatori?

Sì. È necessario mappare tutti i campi obbligatori per pianificare un processo di integrazione in entrata o in uscita.

Posso mappare i campi di ricerca?

Ti consigliamo di esaminare i campi attualmente inseriti in Partner Central per determinare i campi più pertinenti (oltre ai campi obbligatori). Per un elenco dei campi disponibili e dei relativi scopi, consulta la Field Definition Guide inclusa nell'[ACE CRM Development Kit](#) su Partner Central.

Devo aggiornare il record con campi derivati o crearli durante il processo di mappatura?

La logica e le derivazioni complesse devono essere eseguite nell'organizzazione Salesforce in base alla propria logica aziendale, quindi compilare il campo mappato in base a tale logica.

Problemi di sincronizzazione e convalida

Espandi le seguenti sezioni, se necessario, per informazioni sulla risoluzione dei problemi di sincronizzazione e convalida con il connettore CRM. AWS Partner

Cosa causa l'errore STORAGE_LIMIT_EXCEEDED?

Questo problema si verifica quando si testa il connettore in un'organizzazione di sviluppo con spazio di archiviazione limitato. Per risolvere il problema, cancella i log di sincronizzazione dalla console eseguendo la seguente query:

```
Listawsapn_Sync_Log_c syncLogs = [SELECT Id FROM awsapn_Sync_Log_c WHERE  
Status IN ('API Success', 'Processed') LIMIT 4000]; delete syncLogs;
```

È inoltre possibile impostare il periodo di conservazione dei registri di sincronizzazione per eliminare automaticamente i record dei registri di sincronizzazione precedenti al periodo di conservazione. Per ulteriori informazioni sull'impostazione del periodo di conservazione, fare riferimento a

AWS i lead o le opportunità segnalati non sono conformi alla convalida imposta al mio oggetto personalizzato. Come posso risolvere questo problema?

Alcuni lead e opportunità AWS generate non sono conformi alle regole di convalida per ogni campo. Per consentire ai partner di accettare o rifiutare tali referenze, puoi correggere i dati prima di accettare un record. Per accettare o rifiutare un oggetto non conforme alle convalide dei dati, completa i seguenti passaggi:

1. Passa ai dettagli del registro di sincronizzazione del record con errore.
2. Scegli Modifica payload per accedere alla vista JSON.
3. Aggiorna i valori dei campi non conformi.
4. Scegliete Save Payload per impostare il record per la sincronizzazione per il lavoro successivo.

Se il record viene accettato, è necessario ripetere nuovamente i passaggi da 1 a 4 dopo aver ricevuto i campi rimanenti da AWS. Per le sincronizzazioni successive, vengono utilizzati i valori corretti. In alternativa, è possibile correggere i valori nel gestore di pipeline ACE su Partner Central.

Con che frequenza AWS carica lead e opportunità?

AWS carica lead e opportunità nel bucket Amazon S3 ogni ora. Di conseguenza, la sincronizzazione delle azioni che richiedono un aggiornamento dei dati tramite l'integrazione può richiedere fino a un'ora.

Perché ricevo un messaggio di `setFieldLength` avviso quando utilizzo la schermata di mappatura?

Il seguente avviso viene visualizzato quando un utente che esegue la mappatura degli oggetti non dispone dell'accesso in lettura ai campi obbligatori:

```
pe.setFieldLengthWarning()@ -  
/modules/awssapn/fieldMappingRow.js:1:7831  
set salesforceFields()@- /modules/awssapn/fieldMappingRow.js:1:5624
```

È necessario utilizzare un utente amministratore di sistema con autorizzazioni per i campi di origine e destinazione o un utente con il set di autorizzazioni di [integrazione APN](#).

Cosa significano i campi Stato e Scopo nel registro di sincronizzazione?

Per determinare lo stato e l'azione di ogni record del registro di sincronizzazione, consulta le tabelle in [the section called "Registri di sincronizzazione"](#).

Offrite servizi di controllo o archiviazione?

L'oggetto del registro di sincronizzazione tiene traccia di tutte le transazioni in entrata e in uscita. È inoltre possibile specificare un periodo di conservazione per i record di registro nella configurazione dell'app.

Perché ricevo un'eccezione di limitazione?

Partner Central APIs dispone di una [serie di quote](#) che garantiscono un uso corretto ed evitano l'uso improprio del servizio. Potresti vedere l'eccezione di limitazione quando la limitazione della velocità entra in vigore dopo aver raggiunto una quota. Le quote giornaliere vengono reimpostate in base a un ciclo continuo di 24 ore. Se le quote predefinite non soddisfano i tuoi requisiti, puoi utilizzare la pagina [Service Quotas](#) per richiedere un aumento della quota.

Non vedo il AWS pulsante Invia a nella mia opportunità standard

Il AWS pulsante Invia a viene visualizzato solo per il tipo di opportunità di referral Partner.

Note di rilascio

Questa sezione contiene la cronologia delle versioni del AWS Partner Customer Relationship Management (CRM) Connector per Salesforce.

Argomenti

- [Versione 3.8 \(17 aprile 2025\)](#)
- [Versione 3.6 \(18 marzo 2025\)](#)
- [Versione 3.5 \(22 gennaio 2025\)](#)
- [Versione 3.1 \(2 dicembre 2024\)](#)
- [Versione 3.0 \(14 novembre 2024\)](#)
- [Versione 2.2 \(24 aprile 2024\)](#)
- [Versione 2.1 \(18 aprile 2024\)](#)
- [Versione 2.0 \(29 novembre 2023\)](#)
- [Versione 1.7 \(12 ottobre 2022\)](#)
- [Versione 1.6 \(13 gennaio 2023\)](#)
- [Versione 1.5 \(13 gennaio 2023\)](#)
- [Versione 1.4 \(7 dicembre 2022\)](#)

Versione 3.8 (17 aprile 2025)

AWS La versione 3.8 di Partner CRM Connector contiene le seguenti funzionalità e miglioramenti.

Correzioni di bug

- È stato risolto un problema a causa del quale l'ID APN CRM non veniva aggiornato sull'opportunità dopo la sincronizzazione.
- È stato risolto un problema che si verificava durante il tentativo di aggiornare i prodotti del Marketplace in cui un venditore aveva più di 50 prodotti in elenco.
- È stato risolto un problema per cui i campi AWS Sales Rep e AWS Account Manager dell'oggetto ACE non visualizzavano il nome completo.

Versione 3.6 (18 marzo 2025)

AWS La versione 3.6 di Partner CRM Connector contiene le seguenti funzionalità e miglioramenti.

AWS Marketplace

- È stato aggiunto il supporto per 8 cifre decimali (aumentate da 3) nella pay-as-you-go determinazione dei prezzi dei prodotti Software as a Service (SaaS), in linea con gli standard di prezzo. Marketplace AWS

Correzioni di bug

- I partner possono ora creare opportunità direttamente in Partner Central. Queste opportunità si sincronizzano automaticamente con l'organizzazione Salesforce del partner tramite il connettore AWS Partner CRM. Ciò migliora il processo di referral e migliora le collaborazioni tra partner e AWS
- È stato risolto un problema a causa del quale la sincronizzazione di un'opportunità non riusciva NUMBER_VALUE e non poteva essere convertita in una stringa quando i campi del programma di riconoscimento delle entrate SaaS (SRRP) venivano aggiornati.
- È stato risolto un problema di condivisione dei dati per evitare che AWS i referral vengano elaborati erroneamente come opportunità partner durante la sincronizzazione APN.
- È stato risolto il problema che passava a nullo in un'opportunità approvata dopo l'aggiornamento di un ReviewStatus campo consentito.
- Implementata una nuova mappatura dei campi Next Step History per accogliere grandi volumi di dati e prevenire errori di sincronizzazione.
- Sono stati risolti i problemi relativi al flusso di attivazione delle opportunità ACE implementando la logica di aggiornamento corretta per il APN CRM Unique Identifier campo in un record di opportunità ACE.
- Istruzioni di configurazione guidate aggiornate e corrette per una migliore esperienza utente.

Note

Se si esegue l'aggiornamento alla versione 3.6, è necessario mappare il Next Step History campo nella scheda ACE Mappings.

Versione 3.5 (22 gennaio 2025)

AWS La versione 3.5 di Partner CRM Connector contiene le seguenti funzionalità e miglioramenti.

API AWS Partner Central

- Ora puoi abilitare il catalogo sandbox utilizzando la casella di controllo PC API Sandbox Enabled in Impostazioni personalizzate, Impostazioni del connettore AWS Partner CRM.
- Catalogo prodotti aggiornato.

AWS Marketplace

- Ora puoi importare i dettagli delle autorizzazioni di rivendita create al di fuori del connettore CRM.
- È stato aggiunto il supporto per visualizzare fino a 8 punti decimali, ove applicabile.

Correzioni di bug

- Problema risolto con una nuova installazione del connettore CRM versione 3.1, segnalazione degli errori di sincronizzazione con messaggio di errore. `Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c`
- È stato risolto il problema relativo alla duplicazione dei nomi di prodotto di AWS Marketplace che causava un errore di interruzione.
- È stato risolto il problema che impediva l'impostazione della scheda delle opportunità ACE come visualizzazione predefinita per i set di autorizzazioni ACE.

Versione 3.1 (2 dicembre 2024)

AWS La versione 3.1 di Partner CRM Connector contiene le seguenti funzionalità e miglioramenti.

Correzioni di bug

- È stato corretto l'URL di produzione per l'API AWS Partner Central.
- Sono stati risolti i problemi relativi alla modifica del payload di Engagement Invitation.

Versione 3.0 (14 novembre 2024)

AWS Partner CRM connector 3.0 contiene le seguenti funzionalità e miglioramenti:

Caratteristiche principali

Mappatura multioggetto

- I partner possono ora mappare i campi di più oggetti Salesforce, comprese le relazioni di ricerca e master-dettaglio, agli schemi di opportunità e lead APN.
- Interfaccia utente migliorata per la mappatura dei campi, incluse viste espandibili per i campi di ricerca.
- Supporta fino a due livelli di relazioni tra oggetti in un'unica mappatura.

Funzionalità di integrazione ACE CRM

AWS Supporto API Partner Central

- L'utente di integrazione ACE non è richiesto per le integrazioni AWS Partner Central
- I piani di sincronizzazione in entrata e in uscita tra Salesforce e AWS Partner Network (APN) non sono più necessari.
- Il connettore AWS Partner CRM gestisce gli errori sincroni.

AWS Supporto tramite API Partner Central per opportunità AWS originate (AO) e opportunità create dai partner

- I partner possono utilizzare il AWS pulsante Condividi con per creare e aggiornare opportunità.
- I partner possono utilizzare il pulsante Stato di approvazione per accettare o rifiutare le opportunità AWS segnalate.
- I partner possono utilizzare i pulsanti Associa o Dissocia per associare o dissociare le opportunità a soluzioni, AWS prodotti e offerte del AWS Marketplace dei partner durante l'intero ciclo di vita dell'opportunità.
- I partner possono utilizzare il pulsante Assegna per riassegnare le opportunità ad altri utenti nel proprio account Partner Central.
- I partner possono utilizzare la scheda Offerta della soluzione per visualizzare un elenco di soluzioni disponibili.

- I partner possono visualizzare gli eventi nella scheda AWS Marketplace Notification, ad esempio Opportunità creata, Opportunità aggiornata o Engagement Invitation Created.
- Sono stati aggiunti tre nuovi campi per le opportunità:
 - Opportunity Engagement Invitation ARN
 - Opportunity Type
 - Visibility

Correzioni di bug

- È stato risolto un problema per cui il connettore, dopo aver ricevuto i dati in entrata, sostituiva l'account associato alle opportunità con un account predefinito fornito nelle impostazioni personalizzate, causando conflitti interni di Salesforce ed errori di convalida
- È stato risolto un problema a causa del quale il connettore riscontrava errori nei log di sincronizzazione in entrata e in uscita a causa di un valore di campo non valido di. SalesActivity Finalized Deployment Needs
- È stato risolto un problema che si verificava durante il tentativo di aggiornare le autorizzazioni di rivendita condivise.

Versione 2.2 (24 aprile 2024)

AWS La versione 2.2 del connettore Partner CRM contiene le seguenti funzionalità e miglioramenti.

Caratteristiche principali

Miglioramenti alla funzionalità di autorizzazione alla rivendita esistente per supportare prodotti non legacy.

Versione 2.1 (18 aprile 2024)

AWS La versione 2.1 del connettore Partner CRM contiene le seguenti funzionalità e miglioramenti.

Caratteristiche principali

I partner di canale possono creare una pianificazione di sincronizzazione per le autorizzazioni di rivendita condivise.

Marketplace AWS integrazione per venditori ISV e Channel Partner

- Puoi modificare la durata di utilizzo delle offerte pubblicate per i prodotti idonei.
- Support per contratti con data futura (FDA) per offerte private.
- Puoi importare i dettagli delle offerte private create al di fuori del connettore CRM.
- Puoi salvare le offerte private e le autorizzazioni di rivendita come bozze.
- È possibile recuperare e visualizzare gli accordi per offerte private e offerte pubbliche.
- Puoi creare offerte basate su contratti su più account venditore per prodotti SaaS Contract e prodotti SaaS Contract con account di consumo.

Integrazione ACE CRM

- Modulo di registrazione Salesforce Lightning migliorato per gli oggetti di opportunità ACE AWS forniti.
- È possibile sincronizzare i record di dettaglio dei log per opportunità sugli oggetti di opportunità ACE AWS forniti.
- Puoi collegare le offerte private disponibili del AWS Marketplace a un'opportunità sull'oggetto opportunità ACE AWS fornito.

Versione 2.0 (29 novembre 2023)

Caratteristiche principali

- Applicazione modulare: un'unica AppExchange app SF per le funzionalità di integrazione di ACE CRM Integration e Marketplace Seller AWS

Integrazione con APN Customer Engagements (ACE)

- Support per un nuovo modello di dati (v14) con l'integrazione ACE CRM.
- Crea oggetti personalizzati per opportunità e lead ACE che contengono tutto ciò che è attributes/values definito dall'integrazione ACE CRM con nuove convalide dei modelli di dati sugli oggetti opportunità personalizzati.
- Funzionalità di mappatura automatica con un solo clic per nuovi oggetti personalizzati ACE per accelerare la mappatura con oggetti personalizzati installati per opportunità e lead.

- Correzione della mappatura degli attributi mancanti sulle opportunità.
- Risolto un problema relativo all'associazione AWS delle opportunità a un account se si utilizzava un'opportunità standard per la mappatura.

AWS Integrazione con Marketplace

- In qualità di venditore ISV:
 - Sincronizza i prodotti MP disponibili nell'organizzazione Salesforce.
 - Crea, visualizza e gestisci le offerte private ISV su prodotti SaaS, AML e container.
 - Annulla e modifica le offerte private.
 - Clona le offerte private per crearne di nuove.
 - Crea autorizzazioni di rivendita su prodotti SaaS, AML e container.
 - Annulla e modifica le autorizzazioni di rivendita.
 - Clona le autorizzazioni di rivendita.
 - Ricevi notifiche quando gli acquirenti si iscrivono a offerte private.
 - Visualizza la dashboard delle offerte private e delle autorizzazioni di rivendita condivise create tramite il connettore.
- In qualità di partner di AWS canale:
 - Sincronizza e visualizza le autorizzazioni di rivendita condivise create dal venditore ISV.
 - Crea e gestisci offerte private di AWS Channel Partner per prodotti SaaS, AML e container utilizzando autorizzazioni di rivendita condivise.

Versione 1.7 (12 ottobre 2022)

Log delle modifiche

Interfaccia utente

- Aggiungi il campo opzionale dei commenti di AWS Partner Network recensione alla schermata di mappatura.
- Sposta la sezione di aiuto nella pagina di configurazione guidata.

Correzioni di bug

- Risolve un problema per cui il payload errato veniva visualizzato nel record di origine synclog dettagliato in caso di errore parziale.
- Risolve un problema a causa del quale i partner avevano già aggiornato gli identificatori univoci del CRM del partner in ACE per correggerli automaticamente in base all'oggetto di destinazione nell'organizzazione.
- Risolvi un problema che impediva l'invio di aggiornamenti delle opportunità non ancora approvati dopo la richiesta di creazione iniziale a. AWS Partner Questo serve per evitare che vengano ricevute risposte agli errori di convalida AWS Partner dovute al mancato stato di approvazione dell'opportunità.

Problemi noti

Non applicabile.

Versione 1.6 (13 gennaio 2023)

Log delle modifiche

Interfaccia utente

- Aggiungi un componente per consentire ai partner di sollevare richieste di assistenza tramite AWS Partner Central. È disponibile nella pagina Configurazione guidata dell'app.
- Gli amministratori possono correggere i dati ricevuti nel payload in entrata per correggere i valori errati dell'elenco di selezione in modo che possano essere elaborati.

Sincronizza la pulizia dei registri

I vecchi record del registro di sincronizzazione vengono eliminati automaticamente in base all'impostazione personalizzata dell'applicazione Sync Log Retention. Questa funzionalità consente ai partner di configurare per quanto tempo desiderano conservare i record dei log di sincronizzazione in entrata e in uscita.

Correzioni di bug

- Aggiorna il messaggio di convalida quando nel payload in entrata è presente un valore di elenco di selezione non mappato per indicare il valore errato.

- Aggiorna il filtro dei lavori in uscita per utilizzare il numero di tentativi configurati e i giorni di nuovi tentativi nell'impostazione personalizzata dell'applicazione per riprovare automaticamente la transazione una volta corretti i dati, fino al superamento del numero di tentativi.

Problemi noti

Non applicabile.

Versione 1.5 (13 gennaio 2023)

Log delle modifiche

Interfaccia utente

- Aggiorna le etichette sulla modalità di pianificazione.
- Aggiorna i messaggi di errore di convalida nella schermata di pianificazione per fornire maggiore contesto agli utenti sugli errori di pianificazione.
- Aggiorna il titolo dell'applicazione in tutti i riferimenti con "AWS Partner connettore CRM».
- Opportunità/pagina principale
 - Aggiorna l'etichetta del campo Idoneo alla sincronizzazione con APN su Ha aggiornamenti per AWS
 - Aggiorna l'etichetta del campo Sincronizza con Partner Central a Sincronizza con AWS.
- Pagina di configurazione guidata
 - Aggiorna l'etichetta del campo Inserisci i dettagli di autenticazione per configurare la AWS connessione APN.
 - Aggiorna l'etichetta del campo SPMS in Partner ID.
 - Aggiorna i campi APN della mappa in AWS campi Salesforce.
- Pagina di mappatura
 - Aggiorna i campi di ACE pipeline manager in campi AWS
 - Aggiorna i campi Abilita aggiornamenti APN per abilitare i campi Abilita aggiornamenti in entrata.
- Pagina Sincronizza i registri
 - Sostituisci i riferimenti a «APN» con "AWS" (direzione).
 - Aggiorna le seguenti etichette dei campi relativi allo scopo del registro di sincronizzazione: Orchestrazione in entrata in recupero file in entrata, Orchestrazione in entrata: recupero record in entrata e orchestrazione in uscita recupero file in uscita.

Sincronizzazione istantanea

Gli amministratori possono avviare una sincronizzazione in uscita specifica per un singolo record mediante un'azione rapida aggiuntiva. L'azione rapida Invia a AWS è stata aggiunta all'opportunità standard e all'oggetto lead come riferimento. Può essere aggiunta a qualsiasi oggetto integrato standard o personalizzato per offrire la possibilità di richiamare immediatamente la sincronizzazione per un singolo record al di fuori dei lavori pianificati.

Correzioni di bug

- Risolve un problema nel registro di sincronizzazione che mostrava un errore di eccezione FLS errato.
- Risolve un problema sull'oggetto Lead quando il `campaignMemberStatus` campo viene mappato.
- Risolve un problema di mappatura in cui i `awsAccountId` campi `awsFieldEngagement` and venivano esclusi dalla mappatura in uscita, una volta mappati.
- Aggiorna i dashboard raggruppati da dinamici a statici in modo che non utilizzino il limite dell'organizzazione installata per i dashboard dinamici.

Problemi noti

Non applicabile.

Versione 1.4 (7 dicembre 2022)

Log delle modifiche

Interfaccia utente

- Semplifica l'interfaccia per i registri di sincronizzazione.
- Semplifica l'interfaccia per la mappatura modale.
- Aggiungi la modalità di conferma al pulsante di ripristino nella schermata di mappatura.
- Disattiva l'opzione Avanti sulla mappatura dell'elenco di selezione fino al completamento di tutti i campi.
- Aggiungi un testo di aiuto ai titoli delle schede nella modalità di mappatura.
- Aggiorna l'etichetta dell'app da APN CRM Administration al connettore CRM.AWS Partner

Report e dashboard

Aggiungi nuovi report e dashboard per tenere traccia degli stati dei log di sincronizzazione.

Modello di flusso

Aggiungi un modello di flusso al pacchetto per impostare notifiche push personalizzate per gli amministratori aziendali sugli errori del registro di sincronizzazione.

Correzioni di bug

- Risolto il problema relativo all'offset della data con UTC nella mappatura.
- Risolve un problema quando un registro di sincronizzazione parzialmente elaborato veniva selezionato per la rielaborazione. Quando si verifica un errore, lo stato nel registro di sincronizzazione non cambia in Errore.
- Aggiorna to_sync la formula idonea su opportunità e lead standard.
- Nascondi i campi di sola lettura.
- Aggiornamento al caricamento degli spinner.
- Aggiorna l'etichetta per i sottotitoli modali.
- Mantieni apnValues_ on _tab3 nella modalità di mappatura.
- Aggiorna l'opzione Modifica in modo che porti l'utente alla pagina corrente.
- Disabilita la selezione delle schede a meno che non sia in read-only modalità.
- Disabilita field_required l'errore quando facoltativo.
- Trasforma i segni di spunta modali in verde.
- Aggiungi componenti e utilità della scheda di mappatura.
- Aggiungi una nuova dashboard e una nuova cartella di dashboard per i registri di sincronizzazione.
- Rimuovi l'autorizzazione per la scheda di report personalizzata obsoleta.

Problemi noti

Errore durante la mappatura dell'oggetto LeadCampaignMemberStatus. Attualmente, AWS Partner s può saltare la mappatura di questo campo non obbligatorio durante la mappatura dei lead. La correzione sarà disponibile nella prossima versione.

Creazione di un'integrazione personalizzata con l'API Partner Central

Utilizzi l'API AWS Partner Central per creare un'integrazione CRM personalizzata e utilizzare il connettore CRM. Il [riferimento all'API AWS Partner Central](#) spiega i prerequisiti per l'integrazione dell'API Partner Central e come utilizzare le azioni API che consentono di creare e sfruttare opportunità e interazioni.

Questa guida presuppone che tu disponga delle risorse e delle competenze tecniche necessarie per creare, testare, distribuire e mantenere un'integrazione personalizzata. Per ulteriori informazioni sulla manutenzione di un'integrazione personalizzata, consulta questa [Mantenere un'integrazione](#) guida.

Note

- Puoi anche configurare il connettore CRM in modo che funzioni con la tua integrazione personalizzata. Per ulteriori informazioni, consulta [Cos'è il connettore AWS Partner CRM per Salesforce?](#) più avanti in questa guida.
- Se hai creato un CRM precedente con integrazione Amazon S3 e prevedi di utilizzare il connettore CRM, puoi migrare all'API Partner Central. Per ulteriori informazioni, consulta più [Aggiornamento da un CRM con integrazione Amazon S3 all'API Partner Central](#) avanti in questa guida.

Domande frequenti sull'integrazione

I seguenti argomenti rispondono alle domande frequenti sulle integrazioni CRM.

Come posso contattare il mio Partner Development Manager (PDM)?

Per trovare le informazioni di contatto del tuo Partner Development Manager:

1. Accedi a [Partner Central](#).
2. Scegli Support, quindi Partner Development Manager.

Come posso trovare il mio Partner ID o SPMS ID?

Per trovare il tuo Partner ID o SPMS:

1. Accedi a [Partner Central](#).
2. Scegli La mia azienda e visualizza il tuo ID nella sezione Panoramica.

Ci sono costi associati all' AWS account?

No. Non vi è alcun costo associato all' AWS account.

Glossario

La tabella seguente elenca gli acronimi e i termini utilizzati in un'integrazione CRM.

Acronimo	Termine completo	Definizione
AWS	Amazon Web Services	Una piattaforma di cloud computing completa offerta da AWS, che fornisce una varietà di servizi come potenza di calcolo, archiviazione e database, accessibili da Internet.
APN	AWS Partner Network	Un programma globale per AWS i partner progettato per aiutare i partner a creare AWS attività o soluzioni di successo fornendo supporto commerciale, tecnico e di marketing.
GARA	Interazioni con i clienti APN	Un programma che facilita la collaborazione tra AWS e i suoi partner, contribuendo a promuovere il coinvolgimento dei clienti e le opportunità di coselling.
CRM	Gestione delle relazioni con i clienti	Una strategia e una soluzione software utilizzata dalle aziende per migliorare le relazioni e le interazioni con i clienti attuali e potenziali.
Connettore CRM	Connettore CRM per Salesforce	Un'app disponibile presso Salesforce. AppStore Il connettore accelera il

Acronimo	Termine completo	Definizione
		processo di integrazione con una pipeline ACE e consente l'integrazione con. Marketplace AWS
AWS IAM	AWS Identity and Access Management	Un servizio web che aiuta a controllare in modo sicuro l'accesso alle AWS risorse abilitando la creazione e la gestione di AWS utenti, gruppi e autorizzazioni.
ISV	Fornitore di software indipendente	Un'azienda specializzata nella creazione e vendita di software, in genere progettato per mercati di massa o di nicchia. Ciò è in contrasto con il software interno creato da un'organizzazione di utenti per uso proprio.
PDM	Responsabile dello sviluppo dei partner	Un ruolo in AWS Partner Network, responsabile del miglioramento delle relazioni con noi AWS Partner, aiutandoli a crescere e migliorare le loro offerte. AWS

Le traduzioni sono generate tramite traduzione automatica. In caso di conflitto tra il contenuto di una traduzione e la versione originale in Inglese, quest'ultima prevarrà.