



販売ガイド

# AWS Partner Central



# AWS Partner Central: 販売ガイド

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

Amazon の商標およびトレードドレスは Amazon 以外の製品およびサービスに使用することはできません。また、お客様に誤解を与える可能性がある形式で、または Amazon の信用を損なう形式で使用することもできません。Amazon が所有していないその他のすべての商標は Amazon との提携、関連、支援関係の有無にかかわらず、それら該当する所有者の資産です。

# Table of Contents

ACE Pipeline Manager とは .....	1
入門 .....	2
ACE の利用規約 .....	2
アクセス許可 .....	3
APN カスタマーエンゲージメントプログラムの資格 .....	3
リード .....	4
リードへのアクセス .....	4
リードステータス .....	4
リードの受け入れ .....	5
リードの更新 .....	5
オポチュニティへのリードの変換 .....	6
現在のリードビューのエクスポート .....	6
リード所有権の移管 .....	7
商談 .....	8
AWS 販売ステージ .....	8
問い合わせルール .....	9
新しいオポチュニティの作成 .....	10
クローン作成の機会 .....	11
AWS オポチュニティレビュープロセス .....	13
機会を受け入れる .....	13
次のステップと機会ステージの更新 .....	14
オポチュニティ所有権の移管 .....	15
AWS ステージの可視性 .....	16
オポチュニティの連絡先 .....	16
コラボレーションチャンネルの作成 .....	18
複数のパートナーとの機会の共有 .....	19
パートナー接続 .....	20
パートナーの検索と接続 .....	20
接続の管理 .....	21
ビューと列ピッカーを一覧表示する .....	23
ビューを一覧表示する .....	23
リードリストビュー .....	23
オポチュニティリストビュー .....	25
列ピッカー .....	28

---

一括アクション .....	29
リードとオポチュニティの所有権を移管する .....	36
[検索] .....	39
ドキュメント履歴 .....	40
.....	xli

# ACE Pipeline Manager とは

APN Customer Engagements Program (ACE) Pipeline Manager は、[APN Customer Engagements Program](#) AWS Partnerに参加するための排他的な利点です。ACE Pipeline Manager は AWS Partner、AWS 顧客のパイプラインのフルサービス管理を提供し、それらのエンゲージメント AWS での共同コラボレーションを可能にします。このガイドでは、ACE Pipeline Manager を使用方法と、カスタマーエンゲージメントを成功させるために必要なスキルについて説明します AWS。

# 入門

このセクションでは、ACE Pipeline Manager を使用する前に行う必要があることと、AWS Partner Central の Sell メニューからアクセスできる主な機能について説明します。

## トピック

- [ACE の利用規約](#)
- [アクセス許可](#)
- [APN カスタマーエンゲージメントプログラムの資格](#)

## ACE の利用規約

ACE プログラムに参加する前に、組織の Alliance Lead は AWS Partner Central にサインインし、ACE の利用規約に同意する必要があります。

ACE の利用規約に同意するには

1. 提携リードロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 上部のメニューバーで Sell を選択します。
3. 利用規約を読み、Accept を選択します。

### Note

利用規約に同意すると、提携リードのみが ACE Pipeline Manager にアクセスできます。提携リードは、ACE Pipeline Manager にアクセス許可を他の AWS Partner Central ユーザーに割り当てることができます。詳細については、[アクセス許可](#) を参照してください。

ACE の利用規約を参照するには

1. AWS Partner Central の AWS Partner 「パス」セクションで、「View Scorecard」を選択します。
2. 追加の詳細を選択します。
3. ACE プログラム条件の承諾日を選択します。

## アクセス許可

ACE Pipeline Manager はアクセス許可ベースです。ACE の利用規約に同意すると、提携リードのみが ACE Pipeline Manager にアクセスでき、他の AWS Partner Central ユーザーのアクセス許可を有効にする必要があります。

提携リードまたは提携チームのユーザーは、ACE ユーザーまたは ACE マネージャーのアクセス許可を割り当てることができます。アクセス許可が割り当てられてから完全にアクティブ化されるまでに最大 1 時間かかる場合があります。

ACE ユーザーロールは、無制限の数のユーザーに割り当てることができ、ユーザーが自分で送信した機会を表示および管理したり、自分が所有者であるリードや機会にアクセスしたりできます。

ACE マネージャーロールは、最大 20 人のユーザーに割り当てることができ、任意のパートナーユーザーによって送信された機会を表示および管理するためのアクセス権と、によって共有されるすべてのリードと機会へのアクセスをユーザーに付与します AWS。

利用可能なユーザーは、アクティブな AWS Partner Central アカウントを持つ社内の個人です。新しいユーザーが AWS Partner Central アカウントを作成できるようにするには、[APN にサインアップ](#)するように指示します。

ACE ユーザーまたは ACE マネージャーロールを付与するには

1. Alliance Lead または Alliance Team ロールを持つユーザーとして [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 会社、ユーザー管理を選択します。
3. ACE Pipeline Manager ユーザーの管理を選択します。
4. 使用可能なユーザーリストからユーザーを選択します。
5. ACE ユーザーを作成する または ACE マネージャーを作成する を選択します。
6. ユーザーロールの更新ダイアログボックスで、OK を選択します。

## APN カスタマーエンゲージメントプログラムの資格

がリードと機会を受け取るための要件については、AWS Partner [「APN Customer Engagements」](#)を参照してください。

# リード

ACE Pipeline Manager のリードタブでは、リードを受け入れて更新し、リードをオポチュニティに変換できます。

## トピック

- [リードへのアクセス](#)
- [リードステータス](#)
- [リードの受け入れ](#)
- [リードの更新](#)
- [オポチュニティへのリードの変換](#)
- [現在のリードビューのエクスポート](#)
- [リード所有権の移管](#)

## リードへのアクセス

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 上部のメニューバーから、販売、リード管理を選択します。ACE Pipeline Manager ページで、リードタブでは、 によって共有されたリードエンゲージメントに関する更新を受け入れ、管理 AWS し、レポートし、リードエンゲージメントを機会に変換できます。

### Note

AWS Partner ソリューションファインダーのリードを表示できるのは Alliance リードのみです。提携リーダー、提携チーム、ACE マネージャーのロールを持つユーザーは、AWS Partner ソリューションファインダーのリストを通じてリードが生成されると、自動メッセージを受け取ります。

## リードステータス

リードのステータスは次のとおりです。

リードステータス	説明
開く	リードはパートナーに受け入れられましたが、顧客の問い合わせは行われていません。
調査	リードは、顧客のニーズやユースケースを理解するためにパートナーによってレビューされています。
認定済み	パートナーアカウントチームは、潜在顧客/最終顧客と協力して、実行可能性について話し合い、要件などを理解します。見込み客/最終顧客は、機会が現実であり、関心があり、ビジネスまたは技術上のニーズを満たす可能性があることに同意しました。
失格	リードをオポチュニティに関連付けることはできません。

## リードの受け入れ

AWS Partnerには、受信リードエンゲージメントを承諾または拒否するオプションがあります。連絡先情報を含むすべてのリードの詳細を表示する前に、受信リードを受け入れる必要があります。

1. リードタブの「すべてのカスタマーエンゲージメント」で、「承認保留中のリード」を選択します。
2. 受け入れるリードの行を選択します。
3. アクション列で、Accept を選択します。

## リードの更新

1. リードタブで、更新するリードの行を選択します。
2. Action列で、Update を選択します。
3. リードの詳細ページで、編集を選択します。
4. リードの詳細を編集し、保存を選択します。

## オポチュニティへのリードの変換

リードタブでは、認定されたリードを、AWS 検証とサポートを受ける機会に変換できます。

1. リードタブで、変換する修飾リードの行を選択します。
2. Action 列で、Update を選択します。
3. リードの詳細ページで、変換を選択します。
4. 確認ダイアログで、OK を選択します。
5. オポチュニティの作成フォームの 5 つのステップを完了します。
6. 確認と作成ページで、保存と送信を選択します。
7. 「機会ダッシュボードに戻る」を選択します。Opportunities タブに、新しいオポチュニティのステータスが Submitted と表示されます。

## 現在のリードビューのエクスポート

現在のリードビューを CSV ファイルとしてエクスポートできます。リードタブで、一括アクション、現在のリードビューのエクスポートを選択します。

### Note

使用可能なすべてのリード情報を表示するには、すべてのリードが受け入れられていることを確認します。詳細については、「[リードの受け入れ](#)」を参照してください。

## リード所有権の移管

パートナーユーザーは、ACE Pipeline Manager のリードの所有権を、以下の基準を満たすパートナー組織内の別のアクティブユーザーに移管できます。

- ユーザーには、ACE Pipeline Manager へのアクセス許可が必要です。詳細については、「[アクセス許可](#)」を参照してください。
- ユーザーは、提携リーダー、提携チーム、ACE マネージャー、または ACE ユーザーロールを持っている必要があります。

1. リード タブで、転送するリードを選択します。
2. 一括アクション、転送リードを選択します。
3. 転送先のユーザーの名前を入力します。
4. [保存] を選択します。

### Note

リードを一括転送するには、「」を参照してください。 [一括アクション](#)

## 商談

オポチュニティは個別に追加することも、[一括インポート](#)することもできます。機会が Qualified 以上の段階になったら、検出フェーズが完了した後、販売サイクルの早い段階で機会 AWS Partner を提出することをお勧めします。

### Note

提携リーダー、提携チーム、ACE マネージャーのみが、機会を完全に把握できます。ACE Pipeline Manager へのアクセス権を付与された個人は、送信した機会を表示できます。

### トピック

- [AWS 販売ステージ](#)
- [問い合わせロール](#)
- [新しいオポチュニティの作成](#)
- [クローン作成の機会](#)
- [AWS オポチュニティレビュープロセス](#)
- [機会を受け入れる](#)
- [次のステップと機会ステージの更新](#)
- [オポチュニティ所有権の移管](#)
- [AWS ステージの可視性](#)
- [オポチュニティの連絡先](#)
- [Slack でのコラボレーションチャンネルの作成](#)
- [複数のとの機会の共有 AWS Partner](#)

## AWS 販売ステージ

ステージ	説明
見込み客	顧客の機会が特定されました。
認定済み	その実行可能性について話し合い、要件を理解する機会について顧客とやり取りしました。顧客は、機会が現実であ

ステージ	説明
	り、関心があり、主要なビジネスニーズや技術ニーズに役立つ可能性があることに同意しました。
技術検証	お客様は、プレゼンテーション、システム管理者 (SA) とのアーキテクチャ設計セッション、AWS Partner およびその他のproof-of-conceptアクティビティを組み合わせ、ソリューションを技術的に検証します。
ビジネス検証	ビジネス関係者は、ソリューションの財務上の実行可能性に関する合意を伝えています。
コミット済み	顧客はソリューションに同意し、テクノロジー、アーキテクチャ、経済学への移行に取り組んでいます。
起動済み	ソリューションの請求が開始されました。
閉じた が失われました	エンドユーザーが別のクラウドプロバイダーを選択したか、ソリューションを進める準備ができていません。

## 問い合わせロール

次の表は、オポチュニティ内の問い合わせの名前とロールを示しています。

問い合わせ名	ロール
AWS 販売担当者	オポチュニティの AWS セールスからの主な連絡先。
AWS Partner 販売連絡先	オポチュニティに関する組織の主な連絡先。AWS セールスは、オポチュニティに関してこの連絡先と連絡を取る場合があります。
AWS アカウントマネージャー	オポチュニティにおける顧客の AWS アカウントマネージャー。
Partner Development Manager (PDM)	のプライマリ AWS 連絡先 AWS Partner。パートナー開発マネージャー (PDMs) AWS Partner

問い合わせ名	ロール
Worldwide Public Sector Partner Development Manager (WWPS PDM)	<p>は AWS Partner、ジャーニーを通じて を支援し、主要なリソースとして機能します。</p> <p>パブリックセクターの機会に取り組んでいる AWS Partnerの主な AWS 連絡先。Worldwide Public Sector Partner Development Managers (WWPS PDMs) AWS Partnerは、AWS Partner パブリックセクターのコンピテンシーの実現を支援します。</p>
AWS Partner Success Manager (PSM)	<p>AWS Partner Success Managers (PSM) は、AWS セールsteamを AWS Partnerに直接接続します。彼らは AWS Partner ソリューションの専門家であり、AWS Partner go-to-market 戦略を支援します。</p>
AWS 独立系ソフトウェアベンダーサクセスマネージャー (ISM)	<p>AWS 独立系ソフトウェアベンダーサクセスマネージャー (ISMs) は、共同販売を支援します AWS。販売パイプラインのレビュー、販売の有効化、リード生成、リード管理を支援します。</p>

## 新しいオポチュニティの作成

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 販売、オポチュニティ管理を選択します。
3. オポチュニティページで、作成を選択します。
4. 顧客の詳細を入力し、次へを選択します。
  - Customer DUNS を除くすべてのフィールドは必須です。顧客ウェブサイトや郵便番号などの情報は、機会を社内のステークホルダーと一致させるために必要です。
  - Government for Industry Vertical と入力する場合は、必ず分類された国家セキュリティ情報オプションを選択してください。
5. プロジェクトの詳細を入力し、次へを選択します。

- AWS 販売サポートが必要な場合は、との共同販売 AWSを選択します。で共同販売 AWSを選択した場合は、必ずから1つ以上のパートナー固有のニーズを共同販売オプション AWSとして選択してください。
  - オポチュニティタイプで、エンドユーザーとパートナーの間に増分収益の可能性を持つ既存の契約がある場合は、拡張を選択します。増分収益の可能性がない場合は、フラット更新を選択します。拡張またはフラット更新を選択した場合は、オプションの親オポチュニティ ID を入力できます。
  - AWS トレーニングパートナー (ATPsは、ユースケースのトレーニングを入力し、推定月別経常 AWS 収益の AWS トレーニングキットからの収益を入力する必要があります。 AWS
  - ターゲット終了日の将来の日付を入力します。Launched または Closed Won ステータスのオポチュニティを送信しないでください。
  - はい: マーケティングアクティビティから取得を選択した場合は、マーケティング開発資金に「はい」または「いいえ」を選択してください。
6. 必要に応じてオプションの詳細を入力し、次へを選択します。 >
  7. オプションの顧客連絡先の詳細を入力し、次へを選択します。詳細については、「[問い合わせルール](#)」を参照してください。
  8. オポチュニティの詳細を確認し、保存と送信を選択します。

## クローン作成の機会

新しいオポチュニティの作成を開始するには、ドラフトステータスではない既存のオポチュニティをクローンします。

1. オポチュニティページで、クローンを作成するオポチュニティのオポチュニティ ID を選択します。
2. オポチュニティの詳細ページで、クローンを選択します。
3. 必要に応じて情報を編集し、新しいオポチュニティを作成します。
4. オポチュニティの詳細を確認し、保存と送信を選択します。

### Note

データエントリエラーメッセージが表示された場合は、オポチュニティを編集して再送信できます。



# AWS オポチュニティレビュープロセス

AWS は、送信された機会の初期レビューを行い、ACE 利用規約に従って AWS Partner から追加情報が必要になる場合があります。セカンダリレビューに追加情報が必要な場合、提携リーダー、提携チーム、ACE マネージャー、および ACE ユーザーロールを持つユーザーは E メール通知を受け取ります。ACE Pipeline Manager では、必要なアクションがステータス列に表示され、詳細情報が必要な機会が表示されます。

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 「販売」、「オポチュニティ管理」を選択します。
3. 「オポチュニティ」セクションで、「フィルター」を選択します。
4. フィルターページで、必要なアクションを選択します。
5. [Apply] (適用) を選択します。
6. 更新する Action required オポチュニティの行を選択します。
7. オポチュニティ ID を選択します。
8. 機会の詳細ページで、APN レビュー理由通知の ACE 検証チームのコメントを確認します。
9. [編集] を選択します。
10. 必要な変更を行い、保存を選択します。
11. [Submit] を選択してください。

## 機会を受け入れる

ACE の対象となる AWS Partner は AWS、オポチュニティリファラルを受け取ることができます。これらの機会は、提案されたソリューションまたはワークロードを が支援することを許可 AWS Partner する同意が取得された AWS によって生成されます。Alliance Lead は、すべての共有オポチュニティにアクセスできます。

### Note

オポチュニティは 5 営業日以内に承諾する必要があります。承諾しないと、ACE Pipeline Manager のビューから削除されます。承諾する前にオポチュニティの詳細を表示するには、オポチュニティページでオポチュニティ ID を選択します。

オポチュニティを受け入れる前に、次のフィールドにのみアクセスできます。

- 顧客の会社フィールド – エンドユーザー (会社名)、エンドユーザーウェブサイト、国、郵便番号、業界垂直。
- オポチュニティフィールド – オポチュニティタイプ、ユースケース、作成日、パートナープロジェクトのタイトル、顧客ビジネスの問題、次のステップ、配信モデル、月別経常収益、ターゲット終了日、リードソース、オポチュニティの所有権。
- AWS 連絡先フィールド – 販売担当者、AWS アカウント所有者、Partner Success Manager/ISV Success Manager、Partner Development Manager/Partner Development Representative、WWPS PDM の名前と E AWS メール。

オポチュニティを受け入れるには

1. 「機会」ページの「すべての機会」で、「承諾保留中の機会」を選択します。
2. 承諾するオポチュニティのチェックボックスをオンにします。
3. [Accept (承諾)] を選択します。

## 次のステップと機会ステージの更新

AWS Partnerは、各ステージの変更の次のステップで、AWS セールスの可視性で機会を更新することをお勧めします。

次のステップを追加するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティの行を選択します。検証された機会のステータスは `Approved`。
2. オポチュニティ ID を選択します。
3. オポチュニティの詳細ページの「次のステップ」で、「次のステップの追加」を選択します。
4. 次のステップページで、最大 255 文字のコメントを入力します。
5. [保存] を選択します。

オポチュニティステージを更新するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティの行を選択します。検証された機会のステータスは `Approved`。
2. オポチュニティ ID を選択します。

3. オポチュニティの詳細ページで、ステージの変更ドロップダウンリストからステージを選択します。

## オポチュニティ所有権の移管

パートナーユーザーは、ACE Pipeline Manager のオポチュニティの所有権を、次の基準を満たすパートナー組織内の別のアクティブユーザーに移管できます。

- ユーザーには、ACE Pipeline Manager へのアクセス許可が必要です。詳細については、「[アクセス許可](#)」を参照してください。
- ユーザーには、Alliance Lead、Alliance Team、ACE Manager、または ACE User ロールが必要です。

1. オポチュニティページで、移管するオポチュニティを選択します。
2. 一括アクション、転送機会を選択します。
3. 転送先のユーザーの名前を入力します。
4. [委譲] を選択します。

### Note

機会を一括転送するには、「」を参照してください [一括アクション](#)。

## AWS ステージの可視性

オポチュニティが終了ステージ (ステータスLaunchedまたは Closed/Lost) に達した場合、は以下を完了 AWS Partner する必要があります。

1. オポチュニティ終了日を更新します。
2. 該当する場合は、AWS アカウント ID を入力します。
3. オポチュニティステージを更新します。

AWS 販売者が CRM (顧客関係管理) プログラムのターミナルステージにオポチュニティを更新すると、ACE Pipeline Manager にオポチュニティの 3 つの新しいフィールドが表示されます。

- AWS ステージ
- AWS 終了日
- AWS 終了/紛失の理由

AWS ステージ、AWS クローズ日、AWS クローズ済み/紛失理由フィールドを表示するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティのオポチュニティ ID をクリックします。検証された機会のステータスは `Approved`。
2. 追加の詳細タブを選択します。

追加の詳細タブのAWS「終了日」を編集しても、プロジェクトの詳細タブの「ターゲット終了日」には影響しません。「追加の詳細」タブのAWS「ステージへの編集」は、オポチュニティの詳細ページの「概要」セクションの「ステージ」には影響しません。

## オポチュニティの連絡先

ACE Pipeline Manager で、検証済みのオポチュニティの AWS 連絡先を表示できます。

オポチュニティの連絡先を表示するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティの行を選択します。検証された機会のステータスは `Approved`。
2. 更新またはお客様の会社名を選択します。
3. 連絡先タブを選択します。



## Slack でのコラボレーションチャンネルの作成

AWS パートナーは、AWS 共同販売のサポートを必要とする、戦略的で価値の高い特定の機会に関するコラボレーションをリクエストできます。対象となるオポチュニティは、認定ステージ以上である必要があります。承認されると、パートナーは指定された Slack チャンネルへの参加の招待を含む E メール通知を受け取ります。

コラボレーションリクエストを送信するには：

1. AWS Partner Central にサインインします。
2. 上部のナビゲーションから販売を選択し、オポチュニティ管理を選択します。
3. オポチュニティから、オポチュニティ ID を選択して詳細を表示します。
4. オポチュニティの詳細ページから、コラボレーションチャンネルタブを選択します。
5. 「Slack チャンネルをリクエストする」を選択します。
6. チャンネルに追加するユーザーを選択し、チャンネルに追加するを選択します。

リクエストを送信すると、招待されたパートナーの連絡先や招待ステータスなど、チャンネルのステータスと詳細を表示できます。

コラボレーションリクエストが送信されると、オポチュニティの AWS アカウントマネージャーに通知されます。次に、アカウントマネージャーは Slack チャンネルを作成し、選択した連絡先とその他の関連するオポチュニティチームメンバーを追加します。チャンネルが作成されると、招待されたすべての関係者に招待メールが送信されます。

招待を受け入れるには：

1. Eメールの招待から、開始を選択します。ブラウザで Slack が開きます。
2. 招待に関連付けられている組織を選択します。Slack に使用する E メールは、Partner Central アカウントに使用する E メールと一致する必要があります。
3. チャンネルへの参加に使用する Slack ワークスペースを選択します。
4. Join channel を選択します。

チャンネルのオプトアウトと退出：

- パートナーは、チャンネルの最初のピン留めされたメッセージからすべての招待のオプトアウトを選択することで、今後の Slack 招待をオプトアウトできます。

- チャンネルを離れるには、会話ヘッダーでチャンネル名を選択してチャンネル情報を表示します。次に、チャンネルオプションからチャンネルの削除を選択します。または、最初のピン留めされたメッセージからチャンネルを残すを選択できます。

## 複数のとの機会の共有 AWS Partner

AWS パートナーは、他の AWS Partner と機会を共有してコラボレーションできます。

### Note

オポチュニティを共有するには、アクティブなパートナー接続が必要です。詳細については、「[パートナー接続](#)」を参照してください。

オポチュニティを別のパートナーと共有するには：

1. AWS Partner Central にサインインします。
2. 上部のナビゲーションから、販売を選択し、オポチュニティ管理を選択します。
3. オポチュニティから、オポチュニティ ID を選択し、パートナーと共有を選択します。または、オポチュニティの詳細ページからパートナーと共有を選択することもできます。
4. コラボレーションパートナーと共有する詳細を入力し、オポチュニティを共有するパートナーを追加します。招待には 9 つのパートナーを追加できます。
5. オポチュニティの共有を選択します。

オポチュニティでコラボレーションするための招待を受け入れるには：

1. 販売ナビゲーションから、マルチパートナーオポチュニティを選択し、招待を選択します。
2. 招待 ID を選択して詳細ページを表示します。
3. 招待の詳細ページから、招待を受け入れるか、招待を拒否するかを選択します。

# パートナー接続

パートナー接続に移動することで、他の AWS Partnerを検出して接続およびコラボレーションできます。他のパートナーと接続したら、同じページから接続を管理できます。マルチパートナーの機会でのコラボレーションするには、既存の接続が必要です。

## Note

AWS Partner Central アカウントを AWS Marketplace アカウントにリンクした AWS Partner のみが、パートナー接続を使用できます。任意の を使用して AWS アカウント、リンク プロセスを完了できます。詳細については、[「AWS Partner Central アカウントと AWS Marketplace 販売者アカウントのリンク」](#)を参照してください。

パートナー接続にアクセスするには：

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 上部のナビゲーションから、パートナー接続を選択します。

検索と接続を使用して、他の AWS Partnerを検出し、接続リクエストを送信できます。パートナー接続の管理を使用して、接続の招待に応答し、アクティブな接続を管理します。

トピック

- [パートナーの検索と接続](#)
- [接続の管理](#)

## パートナーの検索と接続

検索して接続から、パートナーファインダーまたは AI 推奨接続を使用して、 と接続するパートナーを検索できます。パートナーファインダーで提供されている検索条件を使用して、検索を絞り込み、一致するパートナーを見つけます。AI が推奨する接続は、プロフィールとオープンな機会に基づいて提案を提供します。

接続リクエストを送信するには：

1. 接続するパートナーを見つけたら、インフォカードでオプションメニューを選択します。

2. 接続リクエストの送信 を選択します。
3. 接続リクエストの送信モーダルで、パートナーへのメッセージに概要を入力し、接続リクエストの送信を選択します。

**nMea3**

View profile

Send connection request

**Description**  
CompanyX provides consulting services related to cloud computing, IT automation, DevOps, web scalability, training and monitoring.

<b>Industry</b>	<b>Solution type</b>
Software & Internet	Consulting Services
<b>AWS competencies</b>	<b>Partner program</b>
-	-
<b>Partner path</b>	<b>Connection status</b>
SI	Open to connection

パートナー接続 — 接続リクエストを送信する

## 接続の管理

パートナー接続の管理から、既存のパートナー接続と、受信接続リクエストと送信接続リクエストの両方を管理できます。

接続リクエストに応答するには：

リクエストステータスが保留中の応答であれば、任意の接続リクエストに応答できます。

1. 接続リクエストから、接続を選択します。または、接続 ID を選択して詳細を表示し、応答することもできます。
2. 承認または拒否を選択します。

接続リクエストのステータスは次のとおりです。

- 保留中の応答 — 受信者からの応答を待機しています。
- キャンセル済み — 送信者がリクエストをキャンセルしました。
- 拒否済み — 受信者はリクエストを拒否しました。

接続を終了するには：

パートナーへの接続が不要になった場合は、接続を終了できます。

1. 接続しなくなったパートナーを選択します。または、パートナーを選択して詳細を表示することもできます。
2. 接続の終了 を選択します。

接続のステータスは次のとおりです。

- 接続済み — この接続はアクティブであり、このパートナーと機会を共有できます。
- 未接続 - この接続は終了し、このパートナーと機会を共有できなくなります。どちらのパートナーも接続を終了できます。

## ビューと列ピッカーを一覧表示する

リードとオポチュニティタブのリストビューと列ピッカーを使用して、表示をカスタマイズします。

トピック

- [ビューを一覧表示する](#)
- [列ピッカー](#)

## ビューを一覧表示する

デフォルトでは、すべてのカスタマーエンゲージメントはリードに表示され、すべてのオポチュニティはオポチュニティに表示されます。All Customer Engagements または All Opportunities リストビューピッカーを選択して、他のプリセットリストビューを選択します。プリセットリストビューに加えて、選択したフィルターを含むリードとオポチュニティのカスタムリストビューを作成できます。

## リードリストビュー

ラベル	説明
承認保留中のリード	によって共有され AWS、承諾または拒否されていないリード。
オープンリード	承諾された Open ステータスのリード。
認定リード	ステータスが「適格」のリード。
失格のリード	ステータスが「Disqualified」のリード。
研究のリーダー	調査ステータスのリード。
フラグ付きリード	フォローアップのフラグを立てたリード。
Partner Solution Finder リード	AWS Partner Solutions Finder ディレクトリの一覧表示から生成されたリード。

ラベル	説明
キャンペーンでリードする	AWS マーケティングアクティビティ (サービスウェビナーなど) から生成されたリード。
過去 7 日間 AWS に よって共有された	過去 7 日間 AWS に よって共有されたリード。
AWS この四半期で共有	AWS この四半期で共有されるリード。
最後に提供された更新の日付が 2 週間を超えている	過去 2 週間に編集および更新されていないリード。

## オポチュニティリストビュー

ラベル	説明
すべてのカスタマーエンゲージメント	送信して共有したすべての機会 AWS。
機会のドラフト	作成したが、完了して送信していないすべてのオポチュニティ。
レビュー中の機会	送信した、レビュー対象のすべての機会 AWS。
検証済みのオープンオポチュニティ	送信した、 によって検証されたすべてのオポチュニティ AWS は、オープンセールスステージにあります (起動またはクローズドドロストではありません)。
コミットされた機会	作成または共有したすべての機会 AWS は、コミット済みステージにあります。
今月の閉鎖	作成したすべてのオポチュニティで、今月は終了日が設定されています。
開始された機会	作成済みまたは共有済みのすべての機会のうち AWS、ステージが起動済みであるもの。
承諾保留中の機会	によって共有 AWS され、承諾または拒否が保留中の機会。
パートナーが紹介した機会	送信した、検証されたすべての機会 AWS。
AWS 参照された機会	共有できる機会 AWS。
フラグ付けされた機会	フォローアップのためにフラグを立てたすべての機会。
過去 7 日間 AWS に によって共有された	過去 7 日間 AWS に によって共有された機会。
AWS この四半期で共有	既存の AWS 四半期 (1 月 ~ 3 月、4 月 ~ 6 月、7 月 ~ 9 月、10 月 ~ 12 月) AWS に が共有する機会。

ラベル	説明
最後に提供された更新の日付が 2 週間を超えている	過去 2 週間に編集と更新がないすべての機会。
過去 7 日間 AWS に送信済み	過去 7 日間 AWS に送信されたすべての機会。
AWS この四半期に送信済み	AWS この四半期に送信されたすべての機会。

## カスタムリストビューの作成

1. ACE Pipeline Manager のリードまたはオポチュニティタブで、リストビューピッカーを選択します。
2. 新しいビューの作成 を選択します。
3. 新しいビューの作成ページで、ビュー名を入力します。
4. フィルターを追加するには、フィールドを選択し、フィルターパラメータを完了して、フィルターの追加を選択します。AWS Partnerは複数のフィルターを追加できます。
5. [保存] を選択します。

## カスタムリードリストビューを編集するには

1. リードまたはオポチュニティタブで、編集するリストビューを選択します。
2. リストビュー名を選択します。
3. ビューの編集を選択します。
4. 必要に応じてビュー名とフィルターを編集します。
5. [保存] を選択します。

## カスタムリードリストビューを削除するには

1. リードまたはオポチュニティタブで、編集するリストビューを選択します。
2. リストビュー名を選択します。
3. Delete View を選択します。

## カスタムオポチュニティリストビューを編集するには

1. リードまたはオポチュニティタブで、編集するリストビューを選択します。
2. 設定アイコンの左側で、ビューの編集アイコンを選択します。
3. 必要に応じてビュー名とフィルターを編集します。
4. [保存] を選択します。

## カスタムオポチュニティリストビューを削除するには

1. リードまたはオポチュニティタブで、削除するリストビューを選択します。

2. ACE Pipeline Manager で、テーブルアイコンを選択します。
3. Delete View を選択します。

## 列ピッカー

リードまたはオポチュニティタブの列ピッカー歯車アイコンを選択して、リストに表示する列を選択します。

## 一括アクション

- 機会を一括でアップロードするには、一括アクションのドロップダウンリストを選択し、機会のインポートを選択します。パートナーには、関連する主要なステップの概要が表示されます。
- [Start import] (インポートの開始) を選択します。ユーザーは、ファイルをアップロードする前に、インポート手順のために次の CSV ファイルのダウンロードと準備を完了する必要があります。
  - 常に最新の Excel テンプレートをダウンロードします。テンプレートが最後に更新された日付がユーザーの透明性のために表示されます。注: 最新のテンプレートバージョンがアップロードに使用されていることを確認するのはユーザーの責任です。
  - 新しい変更: 新しいセクション「製品とサービス」で、機会に製品やサービスをアタッチする方法に関するガイダンスを確認してください。動的シートをダウンロードして、バルク Excel テンプレートに追加する APN 製品コードとサービス IDs を確認します。
  - インポートする Excel ファイルを準備する: 黄色で強調表示されている必須フィールドにすべての情報を入力します。セルをクリックするとガイド付きボックスが表示されます。これらは、正しい情報を挿入するために、プロセスを通じてユーザーをサポートします。一部のセルには、必須フィールドを確認して選択できるドロップダウンリストがあります。
  - 特定のオプションを選択する場合は、追加の列が必要です。追加の列は Excel ファイルで強調表示され、表に一覧表示されます。
- [次へ] を選択します。
- Excel テンプレートの準備ができたなら、ファイルの選択を選択し、保存した .csv ファイルを選択してから、アップロードを選択します。欠落しているフィールドの解決中にエラーメッセージが表示された場合は、このセクションの付随する表を参照してください。
- インポートを選択して続行し、確認メッセージを待ちます。エラーメッセージが表示された場合は、一括アップロードの「エラー」セクションを確認してください。
- 完了を選択し、一括インポートを閉じて ACE Pipeline Manager に戻ります。

### フィールド

フィールド名 (必須)	説明
顧客/会社名	• 名前は最大 80 文字です。
業界垂直 (ピックリスト値)	お客様の会社名:

フィールド名 (必須)	説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ピックリストから業種を選択します。別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。</li> <li>• 有効な選択にマッピングする必要があります。「マッピングを含む値シート」を参照してください。</li> <li>• Industry Other (業界垂直が Other の場合は必須) (列 C)。</li> <li>• Industry Vertical が Other の場合の必須フィールド。</li> <li>• 最大 255 文字。</li> <li>• 政府では、機会は NatSec に属していますか？ (列 D)</li> </ul>
国 (ピックリスト値)	<p>必須の条件フィールド：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。</li> <li>• 別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。</li> <li>• 都道府県 (ピックリスト値) (F 列)。</li> <li>• 国が米国に設定されている場合、州 (F 列) が必要です。</li> </ul>
郵便番号	<ul style="list-style-type: none"> <li>• フィールドは、エンドユーザーの請求郵便番号に固有です。</li> <li>• 最大 20 文字。</li> <li>• 郵便番号がゼロで始まる場合は、セルをテキストとしてに再フォーマットします。</li> <li>• 各国に応じたフォーマットに注意します。値タブを参照し、選択した国の郵便番号形式に従います。お住まいの国に郵便番号がない場合は、空白のままにします。</li> </ul>
カスタマーウェブサイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 有効なドメインである必要があります。</li> <li>• ソーシャルメディアページは許可されません。</li> <li>• 最大 255 文字。</li> <li>• ドメインが .co で終わる場合は、末尾にスラッシュ (/) を追加します (例: www.domain.co://www.)。</li> </ul>

フィールド名 (必須)	説明
AWS のパートナーの主なニーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>必須の条件フィールド。</li> <li>有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。</li> <li>Co-Sell を選択した場合は、販売アクティビティが必要です (W 列)。</li> </ul>
パートナープロジェクトのタイトル	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトのタイトルは最大 60 文字です。</li> </ul>
顧客のビジネス上の問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の問題点やビジネス上の問題について説明します。説明は 20 文字以上である必要があります。</li> </ul>
提供されるソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューションを最大 255 文字で記述します。ソリューションの提供 ID を入力します。サービス ID がない場合は、「その他」と入力します。その他 と入力した場合、提供されるその他のソリューション (列 M) が必要です。</li> </ul>
提供されているその他のソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューションを最大 255 文字で記述します。</li> </ul>
ユースケース (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> <li>有効なユースケースにマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。</li> <li>別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。</li> </ul>
推定 AWS 月額経常収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>数字のみを使用し、特別な形式は使用しません。収益をドル単位でカウントし、米国の 10 進表記 (0,000.00) を使用することを忘れないでください。</li> </ul>

フィールド名 (必須)	説明
ターゲット終了日	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 将来の日付は mm/dd/yyyy 形式である必要があります。 .csv ファイルを保存する前と後に列のフォーマットを更新します。</li> <li>• 列をフォーマットするときは、ユーザーの場所とオペレーティングシステムに基づいて変更に応答するため、日付形式でアスタリスクを使用しないでください。新しいテンプレートをダウンロードし、そのデータのみを転送し、次のセクションのステップを使用してターゲット起動日列をフォーマットします。</li> </ul>
オポチュニティタイプ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 有効な値のリストからのみ選択し、プロジェクトが純新規ビジネス、更新、拡張のいずれであるかを指定します。</li> <li>• オポチュニティが更新または拡張の場合は、Y 列に親オポチュニティ ID を追加できます。</li> </ul>
配信モデル (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。</li> <li>• 別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。</li> </ul>
マーケティング活動の機会がありますか? (必須)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• はい または いいえ を選択します。 Yes を選択した場合、次のフィールドは必須です。マーケティング開発資金が使用されましたか? (マーケティングアクティビティの機会が Yes に設定されている場合は必須です) (列 U)。</li> <li>• はい を選択した場合、次のフィールドもオプションです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>• AWS Marketing Campaign (列 AK)。</li> <li>• マーケティングアクティビティチャンネル (列 AL)。</li> <li>• マーケティングアクティビティのユースケース (列 AM)。</li> </ul> </li> <li>• 有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについては、「値シート」を参照してください。</li> </ul>
販売アクティビティ	<p>顧客の販売活動について説明します。これは、AWS のパートナープライマリニーズ (列 I) が Co-Sell に設定されている場合に必要です。</p>

フィールド名 (必須)	説明
競合追跡 (列 AI)	競合追跡が Other に設定されている場合、他の競合 (列 AJ) が必要です。

### Note

セカンダリ必須フィールド (黒で強調表示) は必須です。

1. Industry Vertical が Other に設定されている場合、垂直は列 C で指定する必要があります。
2. Industry Vertical が Government に設定されている場合、次のフィールドがリクエストされます: オポチュニティは NatSec に属していますか? (列 D)。
3. Country が米国に設定されている場合、州/都道府県は必須です (F 列)。
4. 提供されるソリューションが Other に設定されている場合、提供されるその他のソリューション (M 列) が必要です。
5. マーケティングアクティビティからオポチュニティに「はい」を選択した場合、マーケティング開発資金は使用されましたか? (列 U) が必要です。
6. パートナープライマリニーズ From AWS が共同販売に設定されている場合は、販売アクティビティを (列 W) で指定します。
7. 競合追跡が Other に設定されている場合は、列 AJ で指定する必要があります。
8. Excel テンプレートに Values タブが含まれている場合は、それを使用して追加の列を完了できます。

### 任意フィールド

フィールド名 (必須)	説明
AWS 製品 (列 X)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ステップ 1 で Excel ファイルから AWS 製品コードを追加します。複数の IDs、それぞれをセミコロン (;) で区切ります。</li> </ul>
お客様の電話	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 数字のみが許可されます。</li> </ul>
お客様の E メール	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 有効な E メールアドレスである必要があります。</li> </ul>

フィールド名 (必須)	説明
AWS アカウント ID	<ul style="list-style-type: none"> <li>12桁の数字である必要があります。ID がゼロで始まる場合は、セルをテキストとして再フォーマットします。</li> </ul>
その他のコメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>最大 255 文字。</li> </ul>
都道府県 (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> <li>必須の条件フィールド。</li> <li>国が米国に設定されている場合、州は必須フィールドです。</li> <li>別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。</li> </ul>
住所と市区町村	<ul style="list-style-type: none"> <li>最大 255 文字の英数字 (それぞれ)。</li> </ul>
競合追跡 (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> <li>必須の条件フィールド。</li> <li>有効なユースケースにマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。</li> <li>他の競合 (列 AI) が選択されている場合、列 AJ は必須です (最大 255 文字)。</li> </ul>
マーケティング開発資金 (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> <li>有効なユースケースにマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。</li> </ul>
主な販売連絡先、名、姓、役職	<ul style="list-style-type: none"> <li>このフィールドで参照される問い合わせは、機会関連の E メール通知に含まれます。</li> </ul>
主要連絡先の電話番号	<ul style="list-style-type: none"> <li>使用できるのは数字のみです。</li> </ul>
主な連絡先 E メール	<ul style="list-style-type: none"> <li>有効な E メールアドレスである必要があります。</li> </ul>
パートナー CRM の一意の識別子	<ul style="list-style-type: none"> <li>値がオポチュニティごとに一意であることを確認するか、他のユーザーがレコードを保存して送信できるようにこのフィールドを空白のままにします。</li> </ul>

## エクスポートの機会

一括エクスポート機能を使用すると、ユーザーは最大 1,500 個のオポチュニティを .csv ファイルにエクスポートできます。承諾されていない AWS オポチュニティの紹介はエクスポートに表示されま

せん。機会を含むファイルを生成するには、一括インポートドロップダウンリストから機会のエクスポートを選択します。

 Note

現在選択されているビューで、フィルタリングされたすべてのオポチュニティをエクスポートします。

## 更新の機会

一括更新関数は、検証済みのオポチュニティを一括エクスポートできます。この機能はスケーラブルで、各エンゲージメントを可視化するように設計されています。

1. 一括アクションドロップダウンリストから、機会の更新を選択します。
2. 更新およびダウンロードする機会を準備します。フィルターを使用してスコープを絞り込みます。
3. [次へ] を選択します。
4. 準備済み XLS ファイルのダウンロードを選択して、AWS の機会を生成およびダウンロードします。ダウンロードできる機会が 1,500 件に制限されていることを確認します。
5. Excel でファイルを開き、必要な変更を加え、ファイルを .csv として保存します。
6. ファイルのアップロードを選択し、保存した .csv ファイルを選択し、更新を選択します。ポップアップウィンドウにプロセスのステータスが表示されます。
7. .csv を準備し、アップロードする準備ができていることを確認し、次へを選択します。
8. 準備したファイルを選択し、CSV ファイルのアップロードを選択します。
9. ACE Pipeline Manager にリダイレクトされます。
10. 一括更新が完了すると、通知が送信されます。

 Note

一括更新の履歴を確認し、詳細情報を取得するには、一括更新に移動するを選択します。

## リードとオポチュニティの所有権を移管する

### Note

転送を確認する通知が、リストビューを転送および受信するパートナーユーザーの両方に送信されます。

詳細については、「List Views」と「Creating Custom List Views」を参照してください。

1. 転送するビューに移動します (たとえば、オポチュニティのカスタムリストビューを転送する場合はオポチュニティタブを選択し、リードのカスタムリストビューを転送する場合はリードタブを選択します)。
2. 下矢印を選択すると、編集、転送、削除するオプションが表示されます。カスタムビューにない場合は、下矢印を選択し、目的のビューまでスクロールします。その他のオプションを表示するには、目的のビューの右側にある縦のドットを選択します。
3. いずれかのオプションを選択して、ビューを転送します。
4. 名前または姓を入力して、リストビューを受け取る予定のパートナーユーザーを見つけます。

### Note

Eメールのみを貼り付けて検索すると、正しいユーザーを識別できない場合があります。ACE Pipeline Manager のユーザーアクセス権が付与された個人にのみ、リードと機会を転送できます。

5. パートナーユーザーの連絡先を選択して確認し、保存を選択します。
6. 転送が完了したことを確認するポップアップが表示されたら、完了を選択します。
7. メインの ACE Pipeline Manager ビューにリダイレクトされ、.csv の正常な転送と失敗した転送をダウンロードできます。

Pipeline Manager から移管するオポチュニティリストを選択するには

ユーザーは、ACE Pipeline Manager 内で最大 100 のリードまたは機会を選択し、パートナー組織内の別のアクティブなユーザー (アライアンスリード、提携チーム、ACE マネージャー、ACE ユーザー) に転送できます。ユーザーは、カスタムビューを作成せずにリードやオポチュニティを転送できます。Alliance Leads は、ビューが転送された後でも、すべてのオポチュニティへのアクセスを保持します。

**Note**

移管を確認する通知は、オポチュニティまたはリードを移管および受け取るパートナーユーザーの両方に送信されます。

転送できるのは、次の属性を持つ機会のみです。

ステージ： Prospect、Qualified、Technical Validation、Business Validation、Committed (Not Launched or Closed/Lost)

ステータス： パートナーオリジンオポチュニティ: ドラフト、アクションが必要、承認済み AWS 参照オポチュニティ: 表示を許可、承認済みのみ

次の属性を持つリードは転送できます。

アクション: 更新

## リードまたは機会を移管するには

1. 一括アクションドロップダウンリストから一括転送を選択します。
2. 転送されるレコードの数が表示されます。

### Note

オポチュニティを選択しない場合、リストビュー内のすべてのオポチュニティが転送されます。多数のオポチュニティを意図せずに転送しないように、その数が選択したオポチュニティの数と一致していることを確認します。

3. オポチュニティを移管するユーザーを検索し、Transfer を選択します。パートナーは、オポチュニティを移管するパートナー組織内のアクティブなユーザーの名前を入力する必要があります。メンバーは、提携リーダー、提携チーム、ACE マネージャー、または ACE ユーザーのいずれかになります。
4. ACE Pipeline Manager にリダイレクトされ、転送結果の通知を受け取ります。移管されなかった機会は、元の所有者の名前に残ります。
5. いずれかのボタンを選択して、オポチュニティ転送ログをダウンロードします。
6. エラーログには、転送が失敗した機会 ID と理由が表示されます。

## [検索]

リードとオポチュニティタブの検索バーを使用して、現在のリストビューでレコードを検索します。すべてのレコードを検索するには、検索する前にすべてのレコードを含むリストビューを選択してください。リストビューの詳細については、「」を参照してください[ビューを一覧表示する](#)。

# AWS Partner Central 販売ガイドのドキュメント履歴

次の表は、AWS Partner Central Documentation のドキュメントリリースを示しています。

変更	説明	日付
<a href="#">マルチパートナー機会の特数量リリース</a>	複数のパートナーと機会を共有および受け入れるために追加された情報。他のパートナーとの接続に関する情報を追加しました。	2024 年 12 月 4 日
<a href="#">Slack コラボレーションの機能リリース</a>	Slack コラボレーションチャンネルの手順を追加しました。	2024 年 11 月 1 日
<a href="#">初回リリース</a>	AWS Partner Central 販売ガイドの最初のリリース。	2023 年 11 月 2 日

翻訳は機械翻訳により提供されています。提供された翻訳内容と英語版の間で齟齬、不一致または矛盾がある場合、英語版が優先します。