Guia de CRM

Central de Parceiros da AWS

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Central de Parceiros da AWS: Guia de CRM

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

As marcas comerciais e imagens de marcas da Amazon não podem ser usadas no contexto de nenhum produto ou serviço que não seja da Amazon, nem de qualquer maneira que possa gerar confusão entre os clientes ou que deprecie ou desprestigie a Amazon. Todas as outras marcas comerciais que não pertencem à Amazon pertencem a seus respectivos proprietários, que podem ou não ser afiliados, patrocinados pela Amazon ou ter conexão com ela.

Table of Contents

O que é integração com o CRM? 1
Opções de integração 1
Pré-requisitos de integração 4
Trabalhando com referências, leads e oportunidades 7
O que é uma recomendação? 8
O que é um AWS indicação de oportunidade originada? 8
O que é uma indicação de oportunidade originada por um parceiro? 8
Fechando uma indicação 9
Introdução 10
Vinculando sua Central de Parceiros da AWS e AWS Marketplace contas 10
Criando o usuário do IAM em seu AWS Marketplace conta do vendedor 11
Mantendo uma integração 13
Solução de problemas de uma integração 14
Configuração da API do Partner Central 16
Configurando credenciais nomeadas 17
Configurações do sistema 18
Testar a conexão 19
O que é o conector do AWS Partner CRM? 20
Visão geral do conector CRM 20
Benefícios do conector 21
Usuários pretendidos 21
Visão geral da instalação e do uso 21
Recursos disponíveis 22
Recursos da API do Partner Central 22
CRM com recursos do Amazon S3 23
AWS Marketplace features 24
Instalando o conector 26
Instalando o conector 26
Confirmação da instalação 27
Desinstalar o conector 27
Entendendo os limites do administrador do Salesforce 28
Atualizando o conector para a versão mais recente 28
Adicionando o botão Autorização de Importação de Revenda 28
Adicionando o botão Importar oferta 29

Adicionando o botão Importar Contrato ... 30
Adicionando detalhes do registro de sincronização à página de registro de oportunidades do ACE ... 30
Adicionar valores de mapeamento ao rótulo Motivo perdido fechado ... 31
Configurando notificações em tempo real ... 31
Configurando um aplicativo conectado ao Salesforce ... 32
Usando CloudFormation para configurar notificações ... 33
Mapeando objetos ACE ... 44
Usando a página Mapeamentos ACE ... 45
Mapeamento de vários objetos ... 45
Mapeamento da lista de opções ... 47
Mapeando objetos ACE e Salesforce ... 48
Sincronize registros e relatórios ... 49
Configurando o conector CRM ... 55
Usando a configuração guiada ... 56
Configurando o conector para uma integração da API do Partner Central ... 56
Configurando o conector para AWS Marketplace ... 62
Personas para conjuntos de permissões do conector CRM ... 68
Usando o conector CRM no Salesforce ... 76
Gerenciando oportunidades de ACE ... 76
Gerenciando oportunidades em uma integração de API do Partner Central ... 78
Gerenciando oportunidades em um CRM com integração com o Amazon S3 ... 81
Gerenciando AWS Marketplace atividades ... 84
Usando um CRM anterior com integração com o Amazon S3 ... 95
Atualização do Amazon S3 para a API ... 96
Configuração do conector para um CRM com integração com o Amazon S3 ... 108
Recursos de integração ... 117
Compartilhamento de leads ... 120
Compartilhamento de oportunidades ... 122
Mapeamentos de campos ... 125
Criação de agendas de sincronização ... 127
Práticas recomendadas ... 130
Cotas ... 131
Histórico de versões ... 132
FAQs ... 142
Como obter ajuda ... 155

AWS Partner Perguntas frequentes sobre o conector CRM 156
Perguntas gerais 156
Problemas de instalação 160
Problemas de mapeamento 162
Problemas de sincronização e validação 165
Notas da versão 166
Versão 3.20 (17 de julho de 2026) 167
Versão 3.19 (23 de junho de 2026) 168
Versão 3.18 (16 de abril de 2026) 168
Versão 3.17 (31 de março de 2026) 169
Versão 3.16 (26 de fevereiro de 2026) 171
Versão 3.15 (6 de fevereiro de 2026) 171
Versão 3.14 (17 de dezembro de 2025) 172
Versão 3.13 (30 de outubro de 2025) 173
Versão 3.12 (16 de setembro de 2025) 174
Versão 3.11 (10 de setembro de 2025) 174
Versão 3.10 (6 de agosto de 2025) 175
Versão 3.8 (17 de abril de 2025) 176
Versão 3.6 (18 de março de 2025) 176
Versão 3.5 (22 de janeiro de 2025) 177
Versão 3.1 (2 de dezembro de 2024) 178
Versão 3.0 (14 de novembro de 2024) 178
Versão 2.2 (24 de abril de 2024) 180
Versão 2.1 (18 de abril de 2024) 180
Versão 2.0 (29 de novembro de 2023) 181
Versão 1.7 (12 de outubro de 2022) 182
Versão 1.6 (13 de janeiro de 2023) 183
Versão 1.5 (13 de janeiro de 2023) 184
Versão 1.4 (7 de dezembro de 2022) 185
Criação de uma integração personalizada com a API do Partner Central 187
Perguntas frequentes sobre integração 188
Glossário 189
..... cxci

O que é AWS Partner Integração com CRM?

A integração do gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) conecta seu sistema de CRM à Central de parceiros da AWS. Por sua vez, isso permite que você troque contratos de venda com a AWS equipe de vendas e com outros AWS parceiros. Se você usa o Salesforce, também pode integrá-lo AWS Marketplace como vendedor e anexar ofertas às suas oportunidades.

A integração com o CRM oferece várias vantagens:

- Gerenciamento unificado de leads e oportunidades — Leads e oportunidades aparecem em seu sistema de CRM, para que as equipes de vendas não precisem mais manter dados idênticos em todos os sistemas. Você pode escalar os contratos de vendas e gerenciar leads e oportunidades em um só lugar.
- Operações automatizadas de coselling — Você pode usar regras e validações padronizadas. Isso permite que os administradores de CRM configurem notificações, relatórios e outras integrações. Os administradores também podem criar fluxos de trabalho para combinar oportunidades automaticamente e controlar a qualidade dos dados de vendas na fonte.
- Fluxos de trabalho de coselling simplificados — as equipes de vendas não precisam do treinamento do Partner Central para supervisionar os negócios de coselling.
- Integração com AWS Marketplace — Os usuários do Salesforce podem vincular ofertas públicas e privadas às oportunidades de vendas.

Os tópicos a seguir explicam como selecionar e criar uma integração de CRM.

Tópicos

- Opções de integração
- Pré-requisitos de integração
- Trabalhando com referências, leads e oportunidades
- Introdução
- Configuração da API do Partner Central

Opções de integração

Você pode usar as seguintes opções de integração:

- O conector de AWS Partner CRM (somente Salesforce) — uma solução sem código para integrar o Salesforce com o AWS Partner Central e. AWS Marketplace Para obter informações sobre a integração do conector, consulte O que é o conector AWS Partner CRM para Salesforce? mais adiante neste guia.

  Para baixar o conector, acesse o Salesforce AppExchange.
- Third-party integração — Uma integração personalizada oferecida por provedores de serviços terceirizados. Para obter informações sobre uma integração de terceiros, entre em contato com o provedor.
- Integração personalizada — Uma integração personalizada usando as APIs do AWS Partner Central.

  Para obter mais informações sobre esse tipo de integração, consulte a Referência da API do AWS Partner Central.

> **Note**
>
> - Este guia pressupõe que você tenha as habilidades técnicas necessárias para criar e manter uma integração personalizada.
> - As integrações personalizadas não oferecem suporte ao gerenciamento de leads.
> - O conector de CRM só funciona com o Salesforce. Third-party e integrações personalizadas oferecem suporte a uma ampla variedade de sistemas de CRM, como Zoho e Microsoft Dynamics.

A tabela a seguir fornece mais informações sobre as opções de integração:

	AWS Partner Conector de CRM (somente Salesforce)	Third-party integração	Integração personalizada
Descrição	Um pacote AWS gerenciado, disponível gratuitamente no Salesforce AppExchange	Integração padrão de fornecedores terceirizados	Uma integração personalizada criada usando as APIs do AWS Partner Central. Para obter mais informações, consulte

	AWS Partner Conector de CRM (somente Salesforce)	Third-party integração	Integração personalizada
			a Referência de API do AWS Partner Central.
Recursos	Configuração e manutenção regular de um administrador do Salesforce; esforço de desenvolvimento baixo a médio, dependendo do nível de automação necessário	Varia de acordo com o provedor. Pode incluir suporte direto ou suporte de compatibilidade entre provedores de nuvem	3 a 12 semanas para o desenvolvimento inicial, incluindo gerenciamento de projetos, seguidas de 2 a 3 semanas a cada trimestre para manutenção e atualizações
Conjuntos de habilidades necessários	Administrador de nuvem, administrador do Salesforce e desenvolvedor do Salesforce	Administrador de nuvem, administrador de CRM e gerente de projetos	Administrador de nuvem, administrador de CRM e gerente de projetos
Manutenção	É necessária manutenção regular. Pode ser gerenciado pelo administrador com o mínimo de suporte ao desenvolvedor	Depende do fornecedor para aprimoramentos e manutenção. Você fornece administração de CRM	São necessárias atualizações regulares. Cada atualização pode exigir alterações no código ou na configuração
Custos	Sem custo para instalar o pacote de conectores, configuração e custos de manutenção após a instalação.	Third-part custos de assinatura	Custos de desenvolvimento e manutenção

	AWS Partner Conector de CRM (somente Salesforce)	Third-party integração	Integração personalizada
Personalização	Limitado aos recursos do pacote	Pode exigir suporte de terceiros	Altamente personalizável
Tempo de configuração	Baixo	Baixo	Alto
Suporte	Suporte limitado de AWS	Third-party apoio	AWS fornece documentação e suporte limitado
Características adicionais	Compartilhamento de leads externos, compartilhamento de oportunidades de entrada e saída, agendamento de tarefas, mapeamento automático de campo	Possíveis recursos de coselling multicloud, futuros aprimoramentos do provedor, serviços de suporte e consultoria	Compartilhamento de leads externos altamente personalizáveis, compartilhamento de oportunidades de entrada e saída

Pré-requisitos de integração

Os tópicos a seguir listam os pré-requisitos necessários para usar o conector do AWS Partner CRM e para uma integração da API do Partner Central. Para obter informações sobre os pré-requisitos para uma integração de terceiros, entre em contato com seu provedor de integração.

Expanda cada seção para saber mais.

Pré-requisitos gerais

Para usar o conector do CRM ou criar uma integração da API do Partner Central, você deve ter os seguintes pré-requisitos.

- Uma AWS conta. Para usar a API do Partner Central, você precisa ter uma AWS conta ou uma conta de AWS Marketplace vendedor para vincular contas. Para integrar o conector de CRM AWS Marketplace, você deve ter uma conta de vendedor.

  Para criar uma AWS conta, navegue até Inscrever-se em AWS. Para obter informações sobre como criar uma conta de vendedor, consulte Registrar-se como AWS Marketplace vendedor no Guia do AWS Marketplace vendedor.
- Uma conta do AWS Partner Central. Para obter informações sobre a criação da conta, consulte Registro na Central de Parceiros da AWS no Guia de conceitos básicos da Central de Parceiros da AWS.
- Contas vinculadas do Partner Central e AWS Marketplace do vendedor. Para obter informações sobre como vincular as contas, consulte Vinculando sua Central de Parceiros da AWS e AWS Marketplace contas mais adiante neste guia.
- Um usuário do IAM na sua conta de AWS Marketplace vendedor. O usuário permite que o conector autentique o Salesforce em. AWS Para obter mais informações, consulte Criando o usuário do IAM em seu AWS Marketplace conta do vendedor mais adiante neste guia.
- Permissões do Amazon S3 para o usuário do AWS Marketplace IAM.

Funções de usuário necessárias para integração

Configurar uma integração requer pessoas com as seguintes funções:

- Administrador do Salesforce.
- Líder da aliança de parceiros — tem permissão para iniciar uma nova solicitação de integração por meio do Partner Central. O líder da aliança de parceiros supervisiona o progresso da integração e monitora o status na página de integração do CRM no Partner Central.
- Gerente de programa — Encarregado de conduzir o processo de integração do lado do parceiro. Essa pessoa é capaz de definir os processos essenciais e a capacitação necessária após a integração.
- Administrador de CRM de parceiros — ajuda a mapear campos entre AWS e o CRM do parceiro. Se os parceiros escolherem uma integração por meio do conector AWS Partner CRM, o administrador é fundamental para sua configuração.
- Desenvolvedores — Para parceiros que escolhem a opção personalizada, os desenvolvedores criam e implementam a integração personalizada.

- Operações de nuvem e equipe de TI do parceiro — configura as credenciais de autenticação, como o usuário ou a função do IAM. Isso envolve a criação de uma AWS conta e um AWS usuário para acesso seguro.
- AWS Partner gerente de desenvolvimento (PDM) — O AWS contato do parceiro. Você encaminha toda a comunicação com a AWS equipe por meio do PDM. Para obter mais informações, consulte Perguntas frequentes sobre integração mais adiante neste guia.
- AWS Partner arquiteto de soluções (PSA) — trabalha em estreita colaboração com o PDM para ajudar com qualquer dúvida técnica do parceiro.
- AWS Suporte de integração de CRM — aborda problemas de suporte técnico que os parceiros levantam por meio do Support Center no Partner Central.

Pré-requisitos de configuração

Depois de instalar o conector, você o configura para funcionar com os seguintes tipos de integrações e serviços de CRM:

- Uma integração de API do AWS Partner Central.
- Um CRM anterior com integração com o Amazon S3, mas somente se você tiver criado a integração antes de 2024.
- AWS Marketplace.

Você deve configurar o conector para cada tipo de integração. Por sua vez, as configurações permitem que o Salesforce troque dados com a integração correspondente.

Os tópicos a seguir listam e descrevem os pré-requisitos para cada tipo de configuração. Expanda cada seção para saber mais.

Pré-requisitos para as configurações da API do Partner Central

Preencha os pré-requisitos gerais listados Pré-requisitos de integração anteriormente neste guia.

Pré-requisitos para configurações AWS Marketplace

Para usar o conector CRM com AWS Marketplace, você deve ter os seguintes pré-requisitos:

- Os pré-requisitos gerais listados anteriormente nesta seção.

- Pelo menos um produto listado em AWS Marketplace. Para obter informações sobre como anunciar produtos, consulte Como preparar seu produto AWS Marketplace no Guia do AWS Marketplace vendedor.
- Um bucket do Amazon S3 para armazenar seus contratos de licença de usuário final personalizados. Para obter mais informações sobre a criação de um bucket, consulte Como criar um bucket no Guia do usuário do Amazon S3.
- Uma função vinculada ao serviço para autorização de revenda. Fornecedores independentes de software e parceiros de AWS Marketplace canal devem criar uma função vinculada ao serviço que forneça permissões de compartilhamento de recursos para. AWSConsulte os pré-requisitos do CPPO na referência da AWS Marketplace API e o uso de funções vinculadas ao serviço para autorização de revenda no Guia do vendedor. AWS MarketplaceAWS Marketplace
- Amazon EventBridge para notificações em tempo real. Para obter informações sobre como configurar notificações, consulte Configurando notificações em tempo real para o AWS Partner Central e AWS Marketplace eventos mais adiante nesta seção.

Trabalhando com referências, leads e oportunidades

Os tópicos a seguir descrevem como as referências de vendas se tornam leads e oportunidades. Os tópicos também explicam as diferenças entre oportunidades originadas por AWS e aquelas originadas por parceiros.

> **Note**
>
> O processo de aprovação de referências originadas por parceiros pressupõe que você use o Salesforce e o conector de CRM.

Tópicos

- O que é uma recomendação?
- O que é um AWS indicação de oportunidade originada?
- O que é uma indicação de oportunidade originada por um parceiro?
- Fechando uma indicação

O que é uma recomendação?

O termo referência serve como um descritor geral para leads e oportunidades. Um lead se refere a um contato que expressa interesse em um AWS produto ou solução de parceiro. Durante os estágios iniciais do processo de vendas, um representante de vendas determina se a pessoa interessada tem potencial para se tornar AWS cliente. Essa fase de avaliação e validação é chamada de qualificação. Se um lead for considerado qualificado e tiver uma probabilidade maior de se converter em cliente, ele se tornará uma oportunidade.

O que é um AWS indicação de oportunidade originada?

AWS O departamento de vendas cria uma indicação AWS de oportunidade originada ao compartilhar a indicação com você. A equipe de AWS vendas recebe recomendações para vincular um parceiro a uma oportunidade de AWS vendas com base em vários fatores, como a qualidade das informações na lista de soluções, oportunidades passadas, progresso na jornada de parceria e desempenho anterior.

Você recebe recomendações com os detalhes de contato do cliente — nome do contato, cargo, e-mail e telefone — mascarados. No entanto, a indicação contém detalhes de AWS contato, incluindo o nome do cliente e o título do projeto, que você usa para decidir se deseja buscar a indicação. Para aceitar ou rejeitar a recomendação, você envia um `Rejected` valor `Accepted` ou para o `partnerAcceptanceStatus` campo. Você deve fazer isso antes da `acceptBy` data e hora especificadas na carga. Se você rejeitar uma indicação, você deve fornecer uma`rejectionReason`.

Ao aceitar ou rejeitar uma indicação AWS originada, não atualize nenhum outro valor na indicação. Cada atualização sobre uma indicação, feita por você ou AWS, pode levar até uma hora para ser sincronizada com seu sistema de CRM. Quando você aceita uma indicação, AWS envia uma nova carga com os detalhes de contato do cliente não mascarados. Em seguida, você aproveita a oportunidade e fornece atualizações regulares para AWS.

O que é uma indicação de oportunidade originada por um parceiro?

Você cria uma indicação de oportunidade originada por um parceiro ao compartilhar uma indicação com o departamento de AWS vendas para covenda ou visibilidade. Por padrão, todas as indicações de oportunidades originadas por parceiros passam por um processo de validação (revisão) e têm o status Enviado. Quando a revisão começa, o status muda para In-reviewe você não pode atualizar a oportunidade até que a validação seja concluída.

Se a validação for bem-sucedida, o status da oportunidade mudará para Aprovada e você poderá atualizá-la. Se a validação falhar, o status se tornará Ação necessária e os comentários do validador aparecerão no ReviewerComments campo apn no Salesforce. Corrija todos os problemas e reenvie a indicação.

Depois de atualizar e reenviar a oportunidade, ela volta ao estado Enviado e o processo de validação é reiniciado. Quando a oportunidade passa, o estado de referência se torna aprovado e os parceiros AWS podem compartilhar atualizações regulares sobre a oportunidade. O processo de validação pode levar até cinco dias úteis.

Para obter mais informações sobre os campos em leads e oportunidades originados por parceiros, consulte e em Leads-FieldsOpportunity-Fields GitHub

> **Note**
>
> AWS não suporta o cenário “Parceiro compartilha liderança com AWS”. Os parceiros que recebem um lead por meio de uma fonte externa geralmente o buscam por conta própria. Depois que o lead se tornar uma oportunidade aprovada, os parceiros podem enviá-la AWS como indicação de oportunidade originada pelo parceiro.

Fechando uma indicação

Quando os parceiros fecham as indicações como lançadas, eles devem anexar uma AWS conta associada ao cliente. Para fechar uma indicação como Closed Lost, os parceiros devem fornecer uma indicação fechada LostReason. Para uma indicação relacionada a uma venda em AWS Marketplace, os parceiros devem anexar uma AWS Marketplace oferta à oportunidade.

Para ver o status de uma oportunidade, os parceiros podem verificar o campo AWSStage no Salesforce.

> **Note**
>
> O campo AWSStage é diferente do campo stage. O campo AWSStage exibe o estágio atual de uma recomendação como um valor somente para leitura. O `stage` campo exibe atualizações regulares sobre uma indicação.

Introdução

> **Note**
>
> Para concluir as etapas listadas nesta seção, primeiro você deve preencher os pré-requisitos de integração.

As etapas nos tópicos a seguir explicam como configurar uma integração com o CRM. Cada conjunto de etapas exige permissões específicas do usuário, e os tópicos listam essas permissões. Você deve concluir os dois conjuntos de etapas.

Tópicos

- Vinculando sua Central de Parceiros da AWS e AWS Marketplace contas
- Criando o usuário do IAM em seu AWS Marketplace conta do vendedor
- Mantendo uma integração
- Solução de problemas de uma integração

Vinculando sua Central de Parceiros da AWS e AWS Marketplace contas

As etapas a seguir explicam como vincular suas contas do AWS Partner Central e de AWS Marketplace vendedor. Você deve ter permissões de líder da aliança Salesforce para concluir essas etapas. Você deve vincular as contas antes de criar qualquer tipo de integração de CRM.

Para vincular as contas

1. Faça o seguinte:
   - Faça login na sua conta do AWS Partner Central como líder de aliança ou administrador de nuvem.
   - Faça login na sua conta de AWS Marketplace vendedor.
2. Na página inicial do Partner Central, no canto superior direito, escolha Vincular contas.

   A caixa de diálogo Pré-requisitos de vinculação de contas é exibida.
3. Escolha Continuar com a vinculação de contas e, em seguida, escolha Iniciar vinculação de contas.

Isso leva você ao AWS console e à sua conta de AWS Marketplace vendedor.

4. Faça o seguinte:

   a. Certifique-se de que o valor correto apareça na ID AWS da conta.

   b. Na caixa Nome legal da empresa, insira o nome legal da sua empresa.

   c. Escolha Próximo.

   Isso leva você de volta ao Partner Central e à página de funções padrão do IAM.

5. Selecione as seguintes caixas de seleção:

   - Em Função IAM de administrador de nuvem, escolha Atribuir PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### função ao líder da aliança do AWS Partner Central e a todos os usuários ativos de administração da nuvem.
   - Em Função do IAM da equipe da aliança, escolha Atribuir PartnerCentralRoleForAlliance-### função a todos os usuários ativos da equipe da aliança do AWS Partner Central.
   - Em Função ACE IAM, escolha Atribuir PartnerCentralRoleForAce-### função aos gerentes e usuários do AWS Partner Central ACE. .

6. Escolha Avançar e, em seguida, escolha Vincular contas.

As mensagens de sucesso aparecem quando o processo de vinculação é concluído.

Criando o usuário do IAM em seu AWS Marketplace conta do vendedor

As etapas nas seções a seguir explicam como criar o usuário do IAM que permite que o Salesforce se conecte à sua conta de AWS Marketplace vendedor. Você cria o usuário e, em seguida, atribui permissões que permitem que o usuário se conecte a um bucket do Amazon S3 e gere URLs pré-assinados.

Você cria o usuário na sua conta de AWS Marketplace vendedor e precisa ter permissões de AWS administrador para concluir essas etapas.

Tópicos

- Criação do usuário do IAM
- Configurando permissões do Amazon S3 para o usuário do IAM

Criação do usuário do IAM

Siga estas etapas para criar o usuário do IAM em sua conta de AWS Marketplace vendedor.

1. No AWS Marketplace portal, faça login na sua conta de vendedor.
2. No painel de navegação, escolha Usuários e, em seguida, Criar usuário.
3. Na caixa Nome do usuário, digite apn-ace- CompanyName- AccessUser-prod, onde CompanyNameestá o nome da sua empresa e escolha Avançar.
4. Na página Definir permissões, escolha Anexar políticas diretamente e escolha Avançar.

   A seção Políticas de permissões é exibida.
5. Pesquise por **`AWSPartnerCentralOpportunityManagement`**.

   A política aparece nos resultados da pesquisa.
6. Marque a caixa de seleção ao lado da política e escolha Avançar.

   > **Important**
   >
   > Não adicione outras políticas ou permissões.
7. Na página Revisar e criar, escolha Criar usuário.

Configurando permissões do Amazon S3 para o usuário do IAM

O usuário do IAM criado para uma AWS Marketplace configuração deve ter permissões para interagir com o Amazon S3. A política do Amazon S3 mostrada abaixo concede ao usuário do IAM permissão para visualizar um bucket, listar seu conteúdo, fazer upload de objetos para o bucket e gerar URLs pré-assinados para objetos no bucket. O conector exige essas permissões porque deve carregar um EULA personalizado em um bucket do Amazon S3 e gerar uma URL pré-assinada para passar para AWS Marketplace a API do catálogo.

A política a seguir usa o nome fictício $ {amzn-s3-demo-bucket}. Substitua-a pelo nome do seu bucket e, em seguida, anexe a política ao seu usuário do IAM.

JSON

```
{
```

```
"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}/"
                          ]
                  }
          ]
}
```

Mantendo uma integração

AWS Partner As integrações de CRM têm os seguintes requisitos de manutenção de rotina:

- Monitoramento de AWS atualizações — Mantenha-se atualizado com AWS as atualizações dos processos e modelos de dados que podem afetar a integração do CRM.
- Adotando novos recursos — Adote os novos recursos e aprimoramentos lançados pela AWS para garantir que sua integração com o CRM permaneça contemporânea e eficiente.

Cadência de lançamento

O AWS Partner Central não tem um ritmo fixo de lançamento, mas as atualizações geralmente são lançadas duas a quatro vezes por ano. As atualizações fornecem novos recursos, ajustes nos modelos de dados ou alterações nos AWS processos que, por sua vez, exigem modificações em sua integração com o CRM.

Expectativas para parceiros

Você deve alocar recursos para manutenção e atualizações regulares em sua integração com o CRM. Recomendamos que, a cada trimestre, você designe de duas a quatro semanas de tempo de operações de desenvolvimento e vendas para atualizações e manutenção. O investimento ajuda a garantir que sua integração funcione corretamente e use os recursos mais recentes fornecidos pela AWS.

AWS geralmente informa os líderes da Partner Alliance sobre atualizações e cronogramas associados. Garanta canais de comunicação abertos para receber atualizações em tempo hábil.

Solução de problemas de uma integração

Os tópicos a seguir explicam como criar um caso de suporte e solucionar erros comuns de integração e integração.

Tópicos

- Levantando casos de suporte
- Mensagens de erro de integração

Levantando casos de suporte

Se você ainda tiver dificuldades em integrar seu CRM AWS, siga estas etapas para criar um caso de suporte.

1. Faça login no AWS Partner Central com suas credenciais do AWS Partner Network.

2. No Support Center do Partner Central, escolha Abrir novo caso e preencha os seguintes campos:

   - Tipo de Support Case — AWS Partner Central.
   - Pergunta sobre — Partner Central Tools ou leads e oportunidades do ACE.
   - Seja específico — Selecione o tipo de caso de integração de CRM mais adequado.
   - Assunto — Inclua uma breve descrição da solicitação.
   - Descrição — Forneça uma descrição detalhada dos problemas, perguntas, erros e etapas de solução de problemas.
   - Anexos — Sincronize registros e capturas de tela, quando aplicável.

Mensagens de erro de integração

A tabela a seguir lista e descreve algumas mensagens de erro comuns e suas resoluções.

Mensagem de erro	Condição de erro	Etapas de resolução
Somente o contato do Alliance Lead pode fazer essa solicitação.	Quando alguém que não seja um Líder de Aliança (elegível para ACE) tenta: atualizar o status da solicitação, acessar os detalhes da solicitação, abandonar a solicitação e criar uma nova solicitação.	Para usuários internos: verifique se a conta do parceiro é elegível para ACE.
Falha ao marcar a implementação como concluída. Tente novamente.	Quando você tenta marcar uma solicitação como implementação concluída, mas ocorre um erro durante a atualização.	Entre em contato com a equipe de suporte.
Nenhuma solicitação recebida.	Quando você tenta abandonar uma solicitação e não há solicitações de abandono.	
Sua solicitação não pôde ser atendida no momento devido	Ocorre quando ocorrem erros internos ao abandonar	Entre em contato com a equipe de suporte.

Mensagem de erro	Condição de erro	Etapas de resolução
a um erro interno. Verifique novamente depois de algum tempo.	uma solicitação ou durante o processamento da solicitação.	
Forneça detalhes do ARN para que o IAM provisione o bucket User/Role para...	Ocorre quando você não fornece um ARN para o usuário beta ou de produção do IAM.	Os detalhes do IAM não podem estar vazios.
Solicitação duplicada: detalhes do ARN do bucket já criados e provisionados para esse IAM. User/Role	Ocorre quando outra solicitação é criada para o mesmo parceiro com os mesmos detalhes do IAM e a solicitação não é abandonada.	Abandone a solicitação existente.
Atualize os detalhes do ARN do IAM na solicitação existente.	Ocorre quando o sistema tenta processar a solicitação e a solicitação falhou devido a um erro.	Atualize os detalhes do ARN do IAM e reenvie.
Sua solicitação não pôde ser atendida no momento devido a um erro interno. Verifique novamente depois de algum tempo.	Depois que uma solicitação é enviada e algo durante o processamento falha.	Entre em contato com a equipe de suporte.

Configuração da API do Partner Central

As etapas nas seções a seguir explicam como configurar a API do AWS Partner Central. Você deve usar a API para usar a versão mais recente do conector do AWS Partner CRM.

Tópicos

- Configurando credenciais nomeadas
- Configurações do sistema
- Testar a conexão

Configurando credenciais nomeadas

O conector do AWS Partner CRM usa as credenciais da organização Salesforce do parceiro para se autenticar no Partner Central.

Para configurar credenciais

1. Faça login no Salesforce como administrador do sistema.
2. Em Credenciais nomeadas, escolha Novo mais cedo.
3. No formulário Nova credencial nomeada, insira os valores da tabela a seguir.

Campo	Valor
Rótulo	AWS API do Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Tipo de identidade	Diretor nomeado
Protocolo de autenticação	AWS assinatura versão 4
AWS ID de chave de acesso	O Cloud-Ops fornece o ID durante as etapas de pré-requisito
AWS chave de acesso secreta = ""	O Cloud-Ops fornece a chave de acesso durante as etapas de pré-requisito
Região da AWS	us-east-1
AWS serviço	central de vendas para parceiros
Gerar cabeçalho de autorização	checked
Permitir campos de mesclagem no cabeçalho HTTP	checked
Permitir campos de mesclagem no corpo HTTP	não verificado

4. Escolha Salvar.
5. Volte para a página de configuração AWS guiada. Na seção Detalhes da autenticação, escolha Revisar e confirme as credenciais.

Configurações do sistema

Você usa configurações personalizadas no conector do AWS Partner CRM para gerenciar as configurações globais. A tabela a seguir lista e descreve as configurações.

Campo de configuração personalizado	Finalidade
Nome	O campo não é usado, mas como é obrigatório, você pode defini-lo com qualquer valor.
Conta padrão	Um ID de registro de 18 dígitos da conta padrão que é usado quando oportunidades padrão são usadas como objeto de destino no Salesforce. Como o AccountID é obrigatório em oportunidades padrão, o campo de conta padrão permite que novas oportunidades AWS de entrada tenham uma conta padrão vinculada a elas. Isso pode ser qualquer registro de conta em sua organização do Salesforce ao qual o usuário da integração tenha acesso nas configurações de compartil hamento.
Criar nova conta a partir da conta padrão	Essa configuração permite que o conector crie uma nova conta com base na conta padrão fornecida pelo parceiro. Quando marcada, ela permite a criação dinâmica de contas durante o processo de integração, garantindo que novas oportunidades ou engajamentos possam ser associados aos registros apropriados da conta, mesmo quando a conta exata não existe no sistema de destino.

Campo de configuração personalizado	Finalidade
Oportunidade padrão	Essa opção armazena a ID de registro de 18 dígitos de uma oportunidade padrão para uso como modelo. Para parceiros que usam a oportunidade padrão e objetos personalizados que não sejam uma oportunidade ACE, o registro padrão permite que o conector clone e crie novas oportunidades ou compromissos de AWS referência, evitando possíveis problemas de campo obrigatórios. O conector clona esse registro padrão, acrescenta novos valores de campo dos dados recebidos e cria um novo registro de oportunidade. Esse método integra dados de dados com objetos de oportunid ade personalizados ou requisitos de campo exclusivos.
Sandbox de API para PC ativado	Selecione essa opção para permitir que os parceiros testem o conector com a API do AWS Partner Central. Quando selecionados, os usuários podem criar oportunidades de teste que são enviadas para a API AWS Sandbox.

Testar a conexão

Depois de concluir as duas primeiras etapas de configuração, escolha Testar configuração para APN AP I para verificar a conectividade. Se a conexão for bem-sucedida, você receberá uma mensagem de confirmação.

O que é o conector AWS Partner CRM para Salesforce?

Os tópicos desta seção explicam como instalar e usar o conector AWS Partner CRM, uma solução sem código para integrar o Salesforce com o AWS Partner Central e. AWS Marketplace

Tópicos

- Visão geral do conector CRM
- Recursos disponíveis
- Instalando o conector
- Atualizando o conector para a versão mais recente
- Configurando notificações em tempo real para o AWS Partner Central e AWS Marketplace eventos
- Mapeando objetos ACE
- Configurando o conector CRM
- Usando o conector CRM no Salesforce
- Usando um CRM anterior com integração com o Amazon S3
- Como obter ajuda
- AWS Partner Perguntas frequentes sobre o conector CRM
- Notas da versão

Visão geral do conector CRM

O conector de AWS Partner CRM permite que você integre sua organização do Salesforce com a Central de Parceiros da AWS e. AWS Marketplace A integração permite que você conclua a Central de Parceiros da AWS e AWS Marketplace as tarefas no Salesforce, como a sincronização bidirecional de oportunidades do ACE e a associação de ofertas às oportunidades.

O conector CRM está disponível gratuitamente e não requer codificação.

Os tópicos a seguir explicam os conceitos e os processos de uso do conector.

Tópicos

- Benefícios do conector
- Usuários pretendidos

- Visão geral da instalação e do uso

Benefícios do conector

O conector AWS Partner CRM oferece os seguintes benefícios:

- Integração com a Central de Parceiros da AWS — Gerenciamento simplificado de oportunidades. Você pode usar o Salesforce para enviar e receber oportunidades de AWS vendas e de outros parceiros. O conector também permite que você envie leads para AWS.

  > **Note**
  >
  > Os parceiros que recebem leads de AWS continuam usando suas integrações com o Amazon S3. Para obter mais informações, consulte:
  >
  > - Configuração do conector para um CRM com integração com o Amazon S3mais adiante nesta seção.
  > - Usando um CRM anterior com integração com o Amazon S3mais adiante neste guia.

- AWS Marketplace integração — Use o Salesforce para gerenciar ofertas privadas, autorizações de revenda e concluir outras tarefas. AWS Marketplace

Usuários pretendidos

O conector CRM deve ser usado pelos seguintes grupos:

- Parceiros que buscam agilizar o processo de venda conjunta.
- Fornecedores independentes de software (ISVs) que vendem produtos em. AWS Marketplace
- AWS Parceiros de consultoria que gerenciam engajamentos e oportunidades com clientes.

Visão geral da instalação e do uso

O processo de instalação e uso do conector AWS Partner CRM segue estas etapas gerais:

1. Preencha Pré-requisitos de integração.
2. Instale o conector a partir do Salesforce AppExchange. ConsulteInstalando o conector, posteriormente nesta seção, as etapas de instalação.

3. Configure o conector para trocar dados com o AWS Partner Central e integrações anteriores do Amazon S3. AWS Marketplace Os tópicos em Configurando o conector CRM questão explicam como configurar o conector para cada tipo de integração.

Recursos disponíveis

Os tópicos a seguir descrevem os recursos fornecidos pelo conector do AWS Partner CRM. Os recursos oferecem suporte ao engajamento de clientes AWS Partner (APN), gerenciam oportunidades e leads e integram o Salesforce com o. AWS Marketplace Você pode habilitar qualquer combinação dos recursos conforme necessário para atender às suas necessidades comerciais e modelos de AWS engajamento.

Tópicos

- Recursos da API do Partner Central
- CRM com recursos do Amazon S3
- AWS Marketplace features

Recursos da API do Partner Central

A API do AWS Partner Central fornece os seguintes recursos:

- Um conjunto de botões que os parceiros podem usar para ajudar a acelerar suas operações:
  - Compartilhe com AWS — Crie e atualize uma oportunidade.
  - Status de aprovação — Aceite ou rejeite as oportunidades AWS indicadas.
  - Associar ou desassociar — associe ou desassocie uma oportunidade com soluções, AWS produtos e AWS Marketplace ofertas de parceiros em todo o ciclo de vida da oportunidade.
  - Atribuir — reatribua uma oportunidade a outro usuário em sua conta do Partner Central.
- No conector, os parceiros podem usar a guia Oferta de soluções para ver uma lista das soluções disponíveis.
- Os parceiros podem usar a guia de AWS Marketplace notificações para visualizar os eventos gerados pela Amazon EventBridge. Os eventos incluem oportunidade criada, oportunidade atualizada, convite de engajamento aceito e convite de engajamento rejeitado.

> **Note**
>
> - Para começar a usar a API do AWS Partner Central, consulte a Referência da API do AWS Partner Central.
> - Para migrar de um CRM anterior com a integração do Amazon S3 para a API AWS do Partner Central, consulte Atualização do Amazon S3 para a integração API-based antes de continuar.

A integração do conector do CRM com a API do AWS Partner Central faz o seguinte:

- Permite a sincronização bidirecional quase em tempo real dos registros do ACE Opportunity.
- Substitui a integração de CRM baseada no Amazon S3. AWS suporta as integrações anteriores, mas parou de aceitar novas integrações em 2024.
- Os parceiros que recebem leads do ACE AWS continuam usando suas integrações baseadas no Amazon S3.

Depois de instalar o conector do AWS Partner CRM, você o configura para uso com uma integração de API do AWS Partner Central. Para obter mais informações sobre configuração, consulte Configurando o conector para uma integração da API do Partner Central mais adiante nesta seção.

Para obter informações sobre como criar uma integração personalizada da API da Central de Parceiros da AWS, consulte a Referência de API da Central de Parceiros da AWS.

CRM com recursos do Amazon S3

O conector CRM fornece os seguintes recursos quando você o configura para um CRM anterior com integração com o Amazon S3.

- AWS oportunidades originadas — No Salesforce, você pode trocar oportunidades de covenda com o departamento de vendas. AWS Você recebe oportunidades quando o AWS departamento de vendas identifica um cliente que poderia se beneficiar de sua solução.
- Oportunidades originadas por parceiros — No Salesforce, você pode trocar oportunidades de coselling com outros parceiros. Você pode criar oportunidades e vinculá-las às relevantes Serviços da AWS. Isso pode ajudar a simplificar os esforços de colaboração.

- AWS referências de leads — Isso permite que você receba leads AWS que podem ser uma boa opção para suas ofertas. Esses leads podem ser clientes em potencial que expressam interesse em suas soluções.
- Painel — Uma visão geral centralizada no Salesforce de suas atividades de coselling. Dependendo de como você configura o conector, isso pode incluir oportunidades e leads.

  Para obter mais informações sobre como configurar o conector do CRM, consulte Configurando o conector CRM mais adiante neste guia.

AWS Marketplace features

Várias contas de AWS Marketplace vendedor — No Salesforce, você pode gerenciar ofertas privadas, autorizações de revenda e outras funções para suas contas de vendedor. AWS Marketplace

Tipos de AWS Marketplace produtos compatíveis — O conector é compatível com os seguintes tipos de produtos:

- SaaS
- AMI
- Contêineres

Painéis — Uma visão geral consolidada de suas ofertas privadas no Salesforce.

Recursos de fornecedor independente de software (ISV)

O conector CRM fornece os seguintes recursos para ISVs.

Recursos gerais

- No Salesforce, visualize suas listas de AWS Marketplace produtos e gerencie portfólios de produtos e atividades de covenda.
- No Salesforce, crie e gerencie ofertas privadas para seus produtos listados AWS Marketplace . Crie cronogramas de pagamento flexíveis para todas as ofertas privadas suportadas. Para ofertas de SaaS e contratos, crie contratos com data futura.
- Acelere o processo de adoção do conector importando ofertas privadas.

Recursos de gerenciamento de ofertas privadas

- Criar/publicar — Use o Salesforce para publicar ofertas privadas.
- Rascunho — Salve ofertas privadas como rascunhos antes de publicá-las.
- Modificar — Altere a data de expiração de uma oferta privada.
- Cancelar — Remova as ofertas privadas publicadas.
- Clonar — Crie uma cópia de uma oferta privada como ponto de partida para uma nova oferta.

Recursos de gerenciamento de contratos

- Exibir — Acesse AWS Marketplace contratos no Salesforce.
- Importar — Importe contratos de AWS Marketplace dentro do conector.

Recursos para ofertas baseadas em contratos

- Ofertas baseadas em contratos — Use contratos para criar ofertas direcionadas aos clientes. Isso ajuda a simplificar o processo de cotação e compra.

Recursos de autorização de revenda

- Criar/publicar — Crie autorizações de revenda e permita que parceiros de AWS Marketplace canal revendam seus produtos.
- Rascunho — Salve as solicitações de autorização de revenda para análise antes de enviá-las.
- Desativar — Use o conector para desativar as autorizações de revenda que você não precisa mais.
- Clonar — clone uma autorização de revenda para acelerar a criação de uma nova autorização de revenda.

Características do parceiro de canal

Se você se inscreveu como parceiro de AWS Marketplace canal, pode usar autorizações de revenda compartilhadas para simplificar o processo de revenda de produtos para seus parceiros de canal. O conector permite que você faça o seguinte:

- Veja as autorizações de revenda compartilhadas no Salesforce.

- Use as mesmas funções de gerenciamento das ofertas privadas: criar/publicar, modificar, cancelar e clonar.

Instalando o conector

Os conjuntos de etapas a seguir explicam como instalar e desinstalar o conector AWS Partner Customer Relationship Management (CRM).

Tópicos

- Instalando o conector
- Confirmação da instalação
- Desinstalar o conector
- Entendendo os limites do administrador do Salesforce

Instalando o conector

As etapas a seguir explicam como instalar o conector CRM em uma organização do Salesforce. Siga estas etapas para instalar o conector pela primeira vez e instalar novas versões do conector.

> **Note**
>
> Para concluir essas etapas, você deve ter o seguinte:
>
> - Uma edição Enterprise ou Unlimited do Salesforce.
> - Acesso administrativo à sua organização do Salesforce.

Para instalar uma nova versão

1. Navegue até o AWS Partner CRM Connector AppExchangee pesquise por ele.

   —OU—

   Ir para https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail? ID de listagem = A0N4V00000IYF0NUAD.
2. Escolha Adquirir agora.
3. Na página Onde você deseja instalar este pacote, escolha Instalar na sandbox.

4. Na página Detalhes de confirmação da instalação, marque a caixa de seleção Eu li os termos e condições e escolha Confirmar e instalar.
5. Faça login no Salesforce.

> **Note**
>
> Certifique-se de fazer login no domínio correto. Conforme necessário, escolha Usar domínio personalizado e insira o nome de domínio correto.

6. Escolha a opção Instalar somente para administradores e, em seguida, escolha Instalar.
7. Marque a caixa de seleção Sim, conceder acesso a esses sites de terceiros e escolha Continuar.

Confirmação da instalação

Para confirmar a instalação do pacote, escolha Início, Aplicativos, Empacotamento, Pacotes instalados.

Se a nova versão do conector não aparecer na lista de pacotes instalados, siga as etapas Como obter ajuda para entrar em contato com o suporte.

> **Note**
>
> Depois de confirmar a instalação, conclua as etapas listadas Atualizando o conector para a versão mais recente para instalar os recursos mais recentes.

Desinstalar o conector

Antes de desinstalar o conector AWS Partner Customer Relationship Management (CRM), remova todos os conjuntos de permissões de integração ACE e conjuntos de permissões de AWS Marketplace integração do usuário.

Como desinstalar o conector

1. No Salesforce, escolha Início, Aplicativos, Empacotamento, Pacotes instalados.
2. Clique em Desinstalar.

Entendendo os limites do administrador do Salesforce

Ao implementar o AWS Partner CRM Connector, esteja ciente dos limites do administrador do Salesforce, especialmente em relação ao consumo de consultas SOQL. Esses limites podem afetar significativamente sua lógica comercial personalizada e o desempenho geral do sistema. Recomendamos revisar a documentação oficial da Salesforce sobre os limites do administrador e as melhores práticas para otimização de consultas. Para obter orientação detalhada, consulte os seguintes recursos do Salesforce:

- Visão geral dos limites do administrador do Salesforce no Guia do desenvolvedor do Apex
- Melhores práticas para SQLS e SOSL

Atualizando o conector para a versão mais recente

Os tópicos a seguir explicam como atualizar o conector do AWS Partner CRM para a versão mais recente. A atualização envolve a adição de botões, detalhes do registro de sincronização e valores de mapeamento aos seus registros de oportunidades.

> **Note**
>
> Para obter informações sobre como atualizar uma integração com o Amazon S3, consulte Atualização do Amazon S3 para a integração API-based mais adiante neste guia.

Tópicos

- Adicionando o botão Autorização de Importação de Revenda
- Adicionando o botão Importar oferta
- Adicionando o botão Importar Contrato
- Adicionando detalhes do registro de sincronização à página de registro de oportunidades do ACE
- Adicionar valores de mapeamento ao rótulo Motivo perdido fechado

Adicionando o botão Autorização de Importação de Revenda

As etapas a seguir explicam como adicionar o botão Autorização de Importação de Revenda à seção de Autorização de Revenda de uma oportunidade. O botão permite que você importe autorizações de revenda de. AWS Marketplace

Para adicionar o botão

1. Entre na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Escolha Configuração, Gerenciador de objetos e, em seguida, escolha Autorização de revenda.
3. No painel de navegação esquerdo, escolha Layout do botão de exibição de lista.
4. Escolha Editar para abrir o editor de exibição de lista.
5. Na seção Botões personalizados, na coluna Botões disponíveis, escolha Importar autorização de revenda.
6. Escolha o botão de seta para a direita para adicionar a Autorização de Importação de Revenda à lista de Botões Selecionados.
7. Escolha Salvar.

Depois de atualizar para a versão 2.2 ou posterior, faça o seguinte:

- Para garantir que as informações do produto estejam atualizadas, atualize seus produtos na guia Atualizar produtos.
- Siga os procedimentos nesta seção para concluir a transição para a versão 2.2.

Adicionando o botão Importar oferta

As etapas a seguir explicam como adicionar o botão Importar oferta.

Para adicionar o botão

1. Entre na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Escolha Configuração, Gerenciador de objetos.
3. Escolha a oferta privada.
4. No painel de navegação esquerdo, escolha Layout do botão de exibição de lista e escolha Editar para abrir o editor de exibição de lista.
5. Na seção Botões personalizados, na coluna Botões disponíveis, escolha Importar oferta.
6. Escolha o botão de seta para a direita para adicionar a Oferta de Importação à lista de Botões Selecionados.
7. Escolha Salvar.

Adicionando o botão Importar Contrato

As etapas a seguir explicam como adicionar o botão Importar contrato à seção Contratos de um registro de oportunidade.

Para adicionar o botão

1. Entre na sua organização do Salesforce como administrador do sistema, escolha Configuração e depois Gerenciador de objetos.
2. Escolha Contrato e, na seção Detalhes, escolha Editar.
3. Escolha Permitir pesquisa.
4. Escolha Salvar.
5. No painel de navegação esquerdo, escolha Layout do botão de exibição de lista.
6. Na seção Botões personalizados, na coluna Botões disponíveis, escolha Importar contrato e, em seguida, escolha o botão de seta para a direita para adicionar contrato de importação à lista Botões selecionados.
7. Escolha Salvar.

Adicionando detalhes do registro de sincronização à página de registro de oportunidades do ACE

As etapas a seguir explicam como adicionar detalhes do log de sincronização a uma página ACE Opportunity Record.

Para adicionar os detalhes do registro

1. Entre na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Escolha Configuração, Gerenciador de objetos.
3. Escolha ACE Opportunity.
4. No painel de navegação esquerdo, escolha ACE Opportunity Layout.
5. Escolha Listas relacionadas.
6. Escolha e mova Detalhes do registro de sincronização para a seção Listas relacionadas do layout da página.
7. Escolha Salvar.

8. Personalize listas relacionadas para detalhes do registro de sincronização e adicione campos de data de criação, mensagens de erro e status às listas relacionadas. Para obter mais informações, consulte Personalizar listas relacionadas na ajuda do Salesforce.
9. Escolha Salvar.

> **Note**
>
> A versão 2.2 do conector CRM apresenta um caminho para oportunidades AWS de ACE oferecidas. Para obter informações sobre a visualização desse caminho, consulte Habilitar caminhos na ajuda do Salesforce.

Adicionar valores de mapeamento ao rótulo Motivo perdido fechado

As etapas a seguir explicam como adicionar valores de mapeamento automático de campo ao rótulo Closed Lost Reason dos objetos de oportunidade ACE.

Para adicionar os valores de mapeamento

1. Entre na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Escolha a guia Mapeamentos ACE.
3. Na barra de navegação, escolha Oportunidade.
4. No Seletor de objetos, escolha ACE Opportunity.
5. Para o rótulo Motivo da perda fechada, escolha Editar valores.
6. Escolha Mapa automático.
7. Escolha Próximo.
8. Escolha Salvar.

Configurando notificações em tempo real para o AWS Partner Central e AWS Marketplace eventos

Os tópicos a seguir explicam como configurar EventBridge notificações em tempo real para a AWS Partner Central e AWS Marketplace os eventos. Você pode configurar notificações no Salesforce configurando um aplicativo conectado ou pode usar modelos. AWS CloudFormation

Tópicos

- Configurando um aplicativo conectado ao Salesforce
- Usando uma AWS CloudFormation pilha para configurar notificações

Configurando um aplicativo conectado ao Salesforce

As etapas a seguir explicam como configurar um aplicativo conectado no Salesforce. Você deve criar um aplicativo conectado para usar a OAuth autenticação nas conexões de destino. Para obter mais informações, consulteCriação manual de componentes de notificação, posteriormente neste guia.

1. Entre na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Em Configuração, na caixa Busca rápida**apps**, digite e selecione Gerenciador de aplicativos.
3. Na página do Lightning Experience App Manager, escolha Novo aplicativo conectado, escolha Criar um aplicativo conectado e escolha Continuar.

   A página Novo aplicativo conectado é exibida.
4. Faça o seguinte:

   a. Na caixa Nome do aplicativo conectado, insira um nome para o aplicativo.

   b. Na caixa E-mail de contato, insira seu endereço de e-mail.

   c. (Opcional) Preencha os campos restantes conforme descrito em Definir as configurações básicas do aplicativo conectado, na documentação do Salesforce.
5. Marque a caixa de seleção Ativar OAuth configurações e faça o seguinte:

   a. Marque a caixa de seleção Ativar para fluxo de dispositivos. Você pode ignorar o URL de retorno de chamada resultante.

   b. Em OAuth Escopos disponíveis, selecione Gerenciar dados do usuário via APIs e use o botão Adicionar para mover o escopo para a lista de escopos selecionados.

   c. Selecione as seguintes caixas de seleção:

      - Exigir chave de prova para extensão de troca de código (PKCE) para fluxos de autorização compatíveis
      - Exigir segredo para o fluxo do servidor Web
      - Exigir segredo para atualizar o fluxo do token
      - Ativar fluxo de credenciais do cliente

d. Na mensagem que aparece depois de selecionar Ativar fluxo de credenciais do cliente, escolha OK.

e. Navegue até o final da página e escolha Salvar.

6. Escolha Continuar e, em seguida, escolha Gerenciar detalhes do consumidor.

   A página Verificar sua identidade é exibida e o sistema envia um código de verificação para seu endereço de e-mail de contato.

7. Insira o código de verificação na caixa Código de verificação e escolha Verificar.

   A página do seu aplicativo conectado é exibida.

8. Em Detalhes do consumidor, escolha os botões Copiar para a chave do consumidor e o segredo do cliente.

9. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira Aplicativos, selecione Gerenciar aplicativos conectados e escolha o aplicativo conectado que você acabou de criar.

10. Escolha Editar políticas e faça o seguinte:

    a. Na lista Usuários permitidos, escolha Todos os usuários podem se autoautorizar.

    b. Na lista de relaxamento de IP, escolha Impor restrições de IP.

    c. Na lista Executar como, selecione o usuário de execução, o usuário ao qual você atribui o fluxo de credenciais do cliente. O Salesforce exige que o usuário de execução retorne tokens de acesso em nome do usuário.

    d. Escolha Salvar.

Usando uma AWS CloudFormation pilha para configurar notificações

Os tópicos a seguir explicam como usar AWS CloudFormation modelos para configurar EventBridge notificações em tempo real. As etapas se aplicam somente à versão 3.0 e posterior do conector AWS Partner CRM.

Para o conector AWS Partner CRM versão 3.0 e posterior, você pode usar um CloudFormation modelo para configurar os AWS componentes para a EventBridge integração com a Amazon ou criar os componentes manualmente. Para usar CloudFormation, baixe os modelos em:

Tópicos

- Encontrando o URL do seu domínio
- Usando a CloudFormation pilha

- Criação manual de componentes de notificação
- Exemplos de regras

Encontrando o URL do seu domínio

O CloudFormation modelo usa o URL do seu domínio como um dos parâmetros obrigatórios.

Para encontrar o URL

1. Faça login no Salesforce.
2. Na seção Configuração, na caixa Busca rápida, digite**`my domain`**.
3. No painel esquerdo, em Configurações da empresa, escolha o link Meu domínio.
4. Copie o endereço na caixa URL atual do meu domínio.

> **Note**
>
> Você deve usar o prefixo https://ao inserir o URL no CloudFormation modelo.

Usando a CloudFormation pilha

As etapas nos tópicos a seguir explicam como criar e implantar uma CloudFormation pilha que configura notificações em tempo real.

1. Faça o download dos seguintes modelos:

   > **Note**
   >
   > Você implanta cada modelo separadamente e segue as mesmas etapas para ambos.

   - Integração da API do Partner Central: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_PCAPI.json
   - AWS Marketplace Integração (opcional): https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationAWSMPCFT_ .json
2. No AWS console, faça login na sua conta de AWS Marketplace vendedor e verifique se ela funciona na Virgínia do Norte. EventBridge opera somente nessa região.

3. Ainda no console, pesquise **`cloudformation`** e abra o CloudFormation console.
4. Na página Pilhas, escolha Criar pilha.
5. Selecione os botões de opção Escolher um modelo existente e Carregar um arquivo de modelo.
6. Selecione Escolher arquivo para abrir o modelo baixado e escolha Avançar.
7. Na página Especificar detalhes da pilha, insira o seguinte:

   - Nome da pilha — insira um nome para a pilha.
   - ID do cliente — insira a chave do consumidor que você anotou ao criar o aplicativo conectado.
   - Segredo do cliente — insira o segredo do consumidor que você anotou ao criar o aplicativo conectado.
   - URL do domínio — Use o seguinte formato: **`https://`*`domain_URL`*`.`**

   Quando terminar, escolha Next (Próximo).
8. Na página Configurar opções de pilha, vá até o final, marque a caixa de seleção Eu reconheço que AWS CloudFormation pode criar recursos do IAM e escolha Avançar.
9. Selecione Enviar.

Quando implantados com sucesso, os modelos criam o destino da API, a conexão, as regras de eventos e a fila de letras mortas.

Criação manual de componentes de notificação

As etapas a seguir explicam como criar manualmente os componentes para EventBridge notificações.

Tópicos

- Crie um destino e uma conexão de EventBridge API da Amazon
- Criar uma EventBridge regra e conectá-la ao destino da API
- Criação de eventos do conjunto de alterações
- Criação de ofertas e eventos lançados
- Criação de eventos de oportunidades
- Tipos de eventos
- Exemplo de evento do

Crie um destino e uma conexão de EventBridge API da Amazon

Para criar um destino de API e uma conexão em EventBridge, crie um destino de API que use uma nova conexão. Nesse caso, o destino da API é uma chamada da API REST para o Salesforce para publicar um evento novamente. A conexão contém as informações de autenticação para a chamada da API. A conexão aceita vários métodos de autorização.

Pré-requisitos

Para usar a OAuth autorização para a conexão de destino da API, crie um aplicativo conectado no Salesforce. Para fazer isso, siga as etapas em Configurar um aplicativo conectado para o fluxo de credenciais do cliente OAuth 2.0, na documentação do Salesforce. Você usa a chave do consumidor e o segredo do aplicativo conectado para a conexão de destino da API.

Para criar um destino de API no EventBridge console:

- Siga as etapas em Criar um destino de API no Guia do EventBridge usuário da Amazon.
- Defina as configurações específicas do Salesforce.

No Salesforce, na página Meu domínio, em Configuração, anote o nome de domínio da sua organização. Você o usa para configurar o destino e a conexão da API no EventBridge console. As etapas a seguir explicam como.

Para criar o destino e a conexão

1. Abra o EventBridge console em e https://console.aws.amazon.com/events/, no painel de navegação esquerdo, escolha destinos de API.
2. Role para baixo até a tabela de destinos da API e escolha Criar destino da API.

   A página Criar destino da API é exibida.
3. Insira as seguintes informações:

   a. Um nome para o destino da API. Você pode usar até 64 letras maiúsculas ou minúsculas, números, pontos (.), traços (-) ou caracteres de sublinhado (_).

      O nome deve ser exclusivo na sua conta na sua região atual.

   b. (Opcional) Insira uma descrição do destino da API.

   c. Para o endpoint de destino da API, use este URL:**`https://`*`my-salesforce-domain-name`*`.my.salesforce.com/services/data/v58.0/sobjects/`*`event-api-name`***.

d. Em Método HTTP, selecione POST.

4. Em Configuração de conexão, selecione Criar uma nova conexão e faça o seguinte:

   a. Insira um nome e uma descrição opcional.

   b. Em Tipo de destino, escolha Outro.

   c. Escolha Credenciais OAuth do cliente.

   d. Para o endpoint de autorização, aceite o endpoint pré-preenchido.

      —OU—

      se você usa uma organização de produção, substitua o endpoint preenchido por esta URL:

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

   e. Em Método HTTP, selecione POST.

   f. Em Client ID, insira a chave do consumidor do aplicativo conectado no Salesforce.

   g. Em Segredo do cliente, insira o segredo do consumidor do aplicativo conectado no Salesforce.

   h. Adicione os seguintes OAuth valores:

      - Parâmetro: Campo corporal
      - Chave: grant_type
      - Valor: client_credentials

5. Escolha Criar.

> **Note**
>
> Se sua organização do Salesforce usa autenticação multifatorial para acesso à API, os usuários devem concluir um segundo desafio de autenticação para acessar o Salesforce. APIs Para obter mais informações, consulte Definir requisitos de login com autenticação multifator para acesso à API na documentação do Salesforce.

Depois de criar o destino da API, você pode criar uma regra que usa o alvo como destino.

Criar uma EventBridge regra e conectá-la ao destino da API

EventBridge as regras roteiam eventos do barramento de eventos para o destino da API, o que resulta na realização de uma chamada REST para publicar um evento de volta no Salesforce.

Para obter mais informações sobre EventBridge regras, consulte Criação de EventBridge regras da Amazon que reagem a eventos no Guia EventBridge do usuário da Amazon.

Criação de eventos do conjunto de alterações

As etapas a seguir explicam como criar eventos do conjunto de alterações.

1. Na Amazon EventBridge, escolha Regras.
2. Na lista, selecione o ônibus de eventos desejado.
3. Na seção Regras, selecione Criar regra.
4. Insira um nome para a regra e escolha Avançar.
5. Em Padrão de evento, selecione Padrões personalizados (editor JSON) e insira o filtro a seguir. Você pode usar qualquer combinação de tipos de detalhes.

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

   Para obter mais informações sobre a correspondência de padrões de eventos, consulte Filtragem de conteúdo nos padrões de EventBridge eventos da Amazon na AWS documentação.
6. Escolha Próximo.
7. Em Selecionar destinos, em Alvo 1, selecione Destino EventBridge da API.
8. Na lista, selecione o destino da API que você acabou de criar.
9. Expanda Additional settings (Configurações adicionais).

10. Em Configurar entrada de destino, selecione Transformador de entrada e Configurar transformador de entrada. Isso garante que somente os campos de eventos do Salesforce da seção de detalhes do evento original sejam enviados.

    O caminho de entrada deve ser:

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

    O modelo deve ser:

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

11. Escolha Avançar e, em seguida, Avançar.
12. Revise a regra e escolha Criar regra.

> **Note**
>
> Para solucionar problemas de um destino de API, você pode usar o console do Amazon SQS para adicionar uma fila de letras mortas ao destino. A fila recebe mensagens que não puderam ser entregues, além dos erros. No console do Amazon SQS, você pode pesquisar mensagens na fila em busca de erros. Para obter mais informações, consulte Uso de filas de cartas mortas para processar eventos não entregues e Receber e excluir uma mensagem no EventBridge Amazon SQS no Guia do usuário do Amazon SQS.

Criação de ofertas e eventos lançados

As etapas a seguir explicam como criar eventos de lançamento de oferta.

1. No EventBridge console da Amazon, escolha Regras.
2. Selecione o ônibus de eventos desejado na lista.

3. Na seção Regras, selecione Criar regra.
4. Insira um nome para sua regra e escolha Avançar.
5. Em Padrão de evento, selecione Padrões personalizados (editor JSON) e insira o seguinte filtro:

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

   Para obter mais informações sobre a correspondência de padrões de eventos, consulte Filtragem de conteúdo em padrões de EventBridge eventos da Amazon no Guia EventBridge do usuário da Amazon.

6. Escolha Próximo.
7. Em Selecionar destinos, em Alvo 1, selecione Destino da EventBridge API, abra a lista e selecione o destino da API que você acabou de criar.
8. Expanda Additional settings (Configurações adicionais).
9. Em Configurar entrada de destino, selecione Transformador de entrada e selecione Configurar transformador de entrada. Essa etapa impede que os campos de eventos de nível superior da Amazon sejam enviados ao Salesforce. Somente a parte contendo os campos de eventos do Salesforce da seção de detalhes do evento original é enviada.

   Use o seguinte caminho de entrada:

```
{
   "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"
}
```

   Use o modelo a seguir:

```
{
  "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 Escolha Avançar e, em seguida, Avançar.

11 Revise a regra e escolha Criar regra.

> **Note**
>
> Para ajudar a solucionar problemas de execução do destino da API, adicione uma fila de letras mortas do Amazon SQS ao destino. A fila recebe as mensagens que não puderam ser entregues junto com os erros. Em seguida, você pode pesquisar as mensagens para ver os erros. Para obter mais informações, consulte Política de repetição de eventos e uso de filas de mensagens sem saída e Recebimento e exclusão de mensagens (console) na documentação. AWS

Criação de eventos de oportunidades

Os eventos de oportunidade fornecem notificações em tempo real sobre mudanças no status ou nos detalhes das oportunidades

Você também pode criar e gerenciar EventBridge regras de forma programática usando o. AWS SDKs

Tipos de eventos

A lista a seguir descreve os tipos de eventos gerados quando os parceiros trabalham com oportunidades. Os links levam você à documentação da API de cada evento.

- Oportunidade criada: — Acionada quando uma nova oportunidade é criada.
- Oportunidade atualizada — acionada quando uma oportunidade é atualizada.
- Convite de engajamento criado — acionado quando uma oportunidade é criada.

- Convite de engajamento aceito — acionado quando um parceiro aceita um convite de AWS engajamento, confirmando seu interesse em colaborar com a AWS oportunidade.
- Convite de engajamento rejeitado — acionado quando uma oportunidade é rejeitada.

Exemplo de evento do

```
{
    "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"
        }
    }
}
```

Exemplos de regras

A tabela a seguir lista exemplos das EventBridge regras que você pode usar com os eventos listados na seção anterior. As regras direcionam eventos do barramento de eventos para o destino da API, o que resulta em uma chamada REST para publicar um evento de volta no Salesforce.

Tipo de evento	Exemplo
Oportunidade criada	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] }`

Tipo de evento	Exemplo
	<pre>}</pre>

Oportunidade atualizada	<pre>{
	  "source": ["aws.partnercentral-selling"],
	  "detail-type": ["Opportunity Updated"],
	  "detail": {
	  "catalog": ["AWS"]
	  }
	}</pre>

Convite de engajamento criado	<pre>{
	  "source": ["aws.partnercentral-selling"],
	  "detail-type": ["Engagement Invitation Created"],
	  "detail": {
	  "catalog": ["AWS"]
	  }
	}</pre>

Convite de compromisso aceito	<pre>{
	  "source": ["aws.partnercentral-selling"],
	  "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"],
	  "detail": {
	  "catalog": ["AWS"]
	  }
	}</pre>

Tipo de evento	Exemplo

Convite de compromisso rejeitado	<pre>{
	  "source": ["aws.partnercentral-selling"],
	  "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"],
	  "detail": {
	  "catalog": ["AWS"]
	  }
	}</pre>

Todos os eventos	<pre>{
	  "source": ["aws.partnercentral-selling"],
	  "detail": {
	  "catalog": ["AWS"]
	  }
	}</pre>

Mapeando objetos ACE

O conector CRM fornece a página de mapeamentos ACE. A página permite mapear objetos e campos entre sua organização do Salesforce e AWS Partner Network (APN).

As seções a seguir explicam como criar mapeamentos de objetos.

Tópicos

- Usando a página Mapeamentos ACE
- Mapeamento de vários objetos
- Mapeamento da lista de opções
- Mapeando objetos ACE e Salesforce
- Sincronize registros e relatórios

Usando a página Mapeamentos ACE

AWS O Partner Central fornece as seguintes formas de navegar até a página de mapeamentos ACE:

- No Iniciador de aplicativos, pesquise e escolha o conector AWS Partner CRM.
- Escolha a guia Mapeamentos ACE.

  —OU—

  Escolha a guia Configuração guiada e, na seção Mapear leads e oportunidades, escolha Iniciar ou Revisar.

Na página Mapeamentos ACE, use o painel de navegação esquerdo para alternar entre mapeamentos de oportunidades e leads. Use o Seletor de objetos para escolher o objeto de origem para mapear leads e oportunidades do APN. O seletor de objetos oferece suporte ao mapeamento de oportunidades padrão, objetos principais e objetos personalizados. Use os filtros Mapping View e Type View para alternar entre campos mapeados, campos não mapeados, campos obrigatórios e campos opcionais.

Na página Mapeamentos ACE, a coluna AWS Campos do objeto indica os campos APN de destino correspondentes. Os campos do Salesforce são campos de origem do objeto selecionado na organização do parceiro. Os campos do Salesforce são filtrados para mostrar somente os tipos de dados aplicáveis disponíveis na organização a serem mapeados para o campo APN correspondente. Por exemplo, um campo de texto no APN só pode ser mapeado para um campo de texto (string) na organização do parceiro.

Os parceiros podem controlar as atualizações recebidas nos campos mapeados se não quiserem que um campo seja atualizado pela APN. Para fazer isso, defina a opção Ativar atualizações de entrada como False.

Para one-to-one mapeamento, selecione o campo de origem relevante e escolha Salvar.

Mapeamento de vários objetos

O mapeamento de vários objetos permite que os parceiros mapeiem AWS campos para um objeto de origem primária, como uma oportunidade ou lead, e para os objetos do Salesforce relacionados à fonte primária.

> **Note**
>
> Lembre-se do seguinte ao usar o mapeamento de vários objetos:
>
> - Ao usar o `Account` objeto Salesforce multi-object-mapping com um objeto de oportunidade, você deve definir as `Default Account` configurações personalizadas do ACE para receber oportunidades.
> - Ao receber uma oportunidade, se você mapear para um objeto diferente do `Opportunity` objeto escolhido, certifique-se de vincular o objeto relacionado ao seu registro de oportunidade.
>
> Por exemplo, ao receber uma AWS recomendação pela primeira vez, a oportunidade inserida não tem nenhum objeto mapeado relacionado, a IDs menos que você defina as configurações personalizadas `Default Account` do ACE. Se você configurar a conta padrão, a indicação terá a IDs oportunidade escolhida ou os objetos da conta. Caso contrário, o valor do campo mapeado não será inserido. Nesse caso, você deve modificar a oportunidade de adicionar o ID do objeto relacionado e escolher Sincronizar com AWS. Quando AWS envia a oportunidade de volta para o Salesforce, o campo do objeto mapeado é atualizado porque tem uma referência ao ID relacionado ao objeto.
> - Selecione a opção Clonar conta padrão nas configurações personalizadas. Isso permite AWS clonar a conta padrão quando necessário, especialmente se você mapear os campos da conta para seu objeto principal.

Para mapear objetos relacionados

1. No Salesforce, navegue até a guia Mapeamentos ACE e escolha uma oportunidade ou lead.
2. No seletor de objetos, escolha seu objeto de origem.

   A coluna Salesforce Fields aparece e exibe o símbolo > no final de qualquer campo que contenha objetos relacionados.
3. Selecione um símbolo > para expandir a lista de objetos relacionados para esse campo.
4. Escolha o campo que você deseja mapear para o AWS campo.
5. Escolha Salvar.

Mapeamento da lista de opções

A caixa de diálogo da lista de opções permite mapeamentos limitados e estendidos entre o campo da lista de opções do parceiro e o APN. A página Mapeamentos ACE também tem uma função de mapeamento automático se estiver usando o objeto de oportunidade ACE personalizado fornecido. Para obter mais informações sobre o objeto, consulte Usando um objeto padrão do Salesforce ou um objeto personalizado mais adiante neste guia.

Se for encontrada uma correspondência exata entre os valores de campo do parceiro e o APN, esses valores serão mapeados automaticamente. A opção de mapeamento estendido permite que os parceiros mapeiem um único valor de APN para várias fontes, configurem mapeamentos de destino adicionais e definam mapeamentos padrão.

Mapeamento limitado

1. Na página Mapeamentos ACE, selecione um campo de origem e escolha Mapear Valores.

   A caixa de diálogo de mapeamento é exibida.
2. Para Etapa 1: Valores primários do APN, escolha Mapa automático ou o valor do Salesforce para o gerenciador de pipeline ACE correspondente e, em seguida, escolha Salvar.
3. Repita as etapas 1 e 2 conforme necessário para mapear todos os valores do gerenciador de pipeline ACE.
4. Para fechar a caixa de diálogo de mapeamento, escolha Fechar.

Os parceiros recebem uma mensagem de confirmação de que os mapeamentos de valores foram salvos.

Mapeamento estendido

1. Se o mesmo valor de origem for mapeado para vários valores de APN, continue com o mapeamento conforme descrito anteriormente.
2. Na guia Valores primários de APN, escolha o mesmo mapeamento de valores para vários valores de APN.
3. Se existirem valores não mapeados na organização do parceiro, a guia Valor adicional do APN permite mapear valores adicionais para o APN. Isso ajuda os parceiros a garantir que todos os valores aplicáveis em sua organização sejam mapeados de acordo com os valores apropriados da APN.

4. Se um único valor na organização do parceiro for mapeado para mais de um valor de APN, use a guia Valores secundários de APN para definir o valor padrão para integrações externas.

Mapeando objetos ACE e Salesforce

As seções a seguir explicam como mapear objetos personalizados do ACE e do Salesforce em mapas de objetos.

Usando um objeto personalizado de oportunidade AWS ACE

A versão 2.0 e posterior do conector CRM inclui um objeto de oportunidade personalizado ACE. Você pode usar o objeto para gerenciar AWS oportunidades no Salesforce.

Ao usar o objeto personalizado na página de mapeamentos ACE, os parceiros podem mapear automaticamente os AWS campos para os campos do Salesforce. Além disso, o objeto de oportunidade personalizado está alinhado com o novo modelo de dados ACE e tem validações incorporadas à interface do usuário que ajudam os usuários a enviar novas oportunidades.

Para usar um objeto de oportunidade ACE personalizado, conclua as seguintes etapas:

1. No Salesforce, navegue até a página Mapeamentos ACE e escolha Oportunidade no painel de navegação esquerdo.
2. Em Seletor de objetos, escolha ACE Opportunity.
3. Para mapear campos do Salesforce em AWS campos, escolha o botão de objeto ACE de mapeamento automático.

Usando um objeto padrão do Salesforce ou um objeto personalizado

Os parceiros podem usar o objeto de oportunidade padrão do Salesforce ou seu próprio objeto de oportunidade personalizado. Para evitar falhas na sincronização do ACE, certifique-se de que o objeto de oportunidade personalizado contenha todos os campos obrigatórios ou campos condicionalmente obrigatórios do ACE relevantes. O tipo de dados do AWS campo mapeado deve ser o mesmo do campo do Salesforce criado no objeto personalizado. Se o tipo de dados não corresponder, o campo não aparecerá na tela de mapeamento ACE. Por exemplo, o campo de texto customerCompanyNamepode ser mapeado somente para um campo de texto (string) no objeto de oportunidade padrão ou personalizado. Para obter os tipos de dados necessários, consulte os campos de oportunidade do ACE.

Para usar um objeto padrão do Salesforce ou um objeto personalizado, conclua as seguintes etapas:

1. Navegue até a página Mapeamentos ACE e escolha Oportunidade no painel de navegação esquerdo.
2. Em Seletor de objetos, escolha seu objeto.
3. Conclua o mapeamento selecionando os campos obrigatórios do Salesforce em relação aos AWS campos correspondentes e, em seguida, escolha Salvar.

> **Note**
>
> O recurso Mapa Automático está disponível somente para objetos personalizados da oportunidade ACE.

Sincronize registros e relatórios

Os tópicos a seguir explicam como usar registros e relatórios de sincronização no aplicativo conector do AWS Partner CRM. Os tópicos também listam os tipos de registro e relatório e os dados que eles contêm.

Tópicos

- Registros de sincronização
- Relatórios

Registros de sincronização

No aplicativo conector, a guia Registro de sincronização exibe o status dos registros de sincronização para sincronização de APN de entrada e saída. Você usa a guia para verificar uma sincronização bem-sucedida e solucionar erros de sincronização.

Use as exibições de lista incluídas para alternar entre os registros de sincronização de entrada e saída.

- Orquestração de entrada — Indica o trabalho que verifica os registros de entrada disponíveis do APN.
- Recuperação de registros de orquestração de entrada — Indica a tarefa que coleta e processa os registros de entrada pendentes da APN.

- Orquestração de saída — Indica o trabalho que envia transações de saída pendentes da sua organização para a APN.

A página de registro do registro de sincronização mostra o status da tarefa de sincronização, o número de registros na carga, o número de registros processados com êxito e o número de registros com erro.

Os detalhes do Registro de Sincronização relacionados mostram os detalhes de registros individuais processados como parte da tarefa de sincronização, além de seus status individuais. As tabelas a seguir explicam cada tipo de arquivo de log e seus conteúdos relacionados.

Tipos de log

Finalidade	Definição
Recuperação de arquivos de saída	Criado quando a tarefa de saída é executada com base na frequência e na necessidade de sincronizar um novo conjunto de registros pendentes. AWS Os registros são criados somente quando os registros precisam corresponder à seguinte especificação de filtro para a sincronização de saída: `Updates for AWS` é `true` e `Last Sync Date` é nulo, ou `Last Sync Date` é anterior ao `Last Modified Date` e `Last Modified By` é o usuário que agendou os trabalhos de sincroniz ação.
Recuperação de arquivos de entrada	Criado com base na sua programação de sincronização de entrada. O registro lista os callouts que verificam as transações de entrada pendentes de. AWS
Recuperação de registros de entrada	Criado somente quando o trabalho principal de recuperação de arquivos de entrada identifica transações de entrada pendentes de. AWS O registro contém os detalhes do arquivo AWS

Finalidade	Definição
	que contém os registros de oportunidades ou leads.

Resultados da recuperação do arquivo de saída

Direção	Finalidade	Status	Definição
De AWS	Recuperação de arquivos de entrada	`API Success`	Uma chamada de lista para o bucket foi bem-sucedida. A chamada verificou a existência de registros de entrada pendentes que devem ser processados.
De AWS	Recuperação de arquivos de entrada	`Error`	A chamada da lista falhou, normalmente devido a credencia is inválidas ou a um problema de permissão.

Resultados da recuperação do arquivo de entrada

Direção	Finalidade	Status	Definição
De AWS	Recuperação de registros de entrada	`API success`	Foi feita uma `get` chamada para recuperar o arquivo listado da `Inbound File Retrieval` operação, se um ou mais arquivos

Direção	Finalidade	Status	Definição
			existirem e aguardare m processamento.
De AWS	Recuperação de registros de entrada	`Partial`	O arquivo foi recuperado, mas o processamento falhou em alguns registros . Revise o log de sincronização para solucionar a falha.
De AWS	Recuperação de registros de entrada	`Error`	O processamento falhou em todos os registros devido a um dos seguintes motivos: • A Um erro de conexão impediu a recuperação do arquivo. • O arquivo foi recuperado, mas nenhum dos registros no arquivo pôde ser gravado em seu objeto do Salesforc e, normalmen te devido a um problema de validação ou permissão.

Direção	Finalidade	Status	Definição
De AWS	Recuperação de registros de entrada	`API success`	Se um ou mais arquivos estiverem presentes e aguardando processamento, uma `get` chamada será feita para recuperar o arquivo listado da `Inbound File Retrieval` operação.
De AWS	Recuperação de registros de entrada	`Partial`	O arquivo foi recuperado, mas o processamento falhou em alguns dos registros. Revise o log de sincronização para solucionar a falha.

Direção	Finalidade	Status	Definição
De AWS	Recuperação de registros de entrada	`Error`	O processamento falhou em todos os registros devido a um dos seguintes motivos: • Um erro de conexão impediu a recuperação do arquivo. • O arquivo foi recuperado, mas nenhum dos registros no arquivo pôde ser gravado em seu objeto do Salesforce, provavelmente devido a um problema de validação ou permissão.
De AWS	Recuperação de registros de entrada	`Processed`	O processamento foi bem-sucedido e os registros foram inseridos em seu objeto mapeado.

Relatórios

O pacote de conectores do AWS Partner CRM inclui relatórios que permitem que você acompanhe o status da sincronização entre sua organização e o APN.

Para visualizar relatórios para sincronização

1. No aplicativo do conector AWS Partner CRM, escolha a guia Relatórios.
2. Escolha Todas as pastas e, em seguida, conector AWS Partner CRM.

Os relatórios disponíveis incluem o seguinte:

- Registros de sincronização de entrada — falhas no registro `Error: Inbound` de sincronização por dia.
- Registros de sincronização de entrada — registros de sucesso `Success: Inbound` de sincronização por dia.
- Registros de sincronização de saída — falhas no registro `Error: Outbound` de sincronização por dia.
- Registros de sincronização de saída — registros de sucesso `Success: Outbound` de sincronização por dia.
- Resumo da sincronização — Resumo dos trabalhos de sincronização de entrada e saída por dia.

Configurando o conector CRM

> **Note**
>
> Os tópicos desta seção pressupõem que você tenha concluído os pré-requisitos para uma integração com o AWS Partner Central, uma integração com o AWS Marketplace ou ambas. Para obter mais informações, consulte Pré-requisitos de integração e Introdução leia anteriormente este guia.
> Recomendado: conclua essas atividades primeiro em um ambiente de sandbox, teste minuciosamente e depois implante na produção.

Depois de instalar o conector, você o configura para funcionar com os seguintes tipos de integrações e AWS serviços de CRM:

- Uma integração de API da Central de Parceiros da AWS
- Um CRM com integração com o Amazon S3, mas somente se você criou a integração antes de 2024

- AWS Marketplace

As configurações permitem que você use o Salesforce com o Partner Central e. AWS Marketplace Os tópicos a seguir explicam como configurar o conector CRM.

Tópicos

- Usando a configuração guiada
- Configurando o conector para uma integração da API do Partner Central
- Configurando o conector para AWS Marketplace
- Personas para conjuntos de permissões do conector CRM

Usando a configuração guiada

Você sempre usa o Salesforce para configurar o conector de CRM e começa na guia Configuração guiada. As etapas a seguir explicam como iniciar a guia:

Para iniciar a guia

1. Faça login no Salesforce como administrador do sistema.
2. No inicializador de aplicativos, pesquise e selecione o conector AWS Partner CRM.
3. Escolha a guia Configuração AWS guiada.

Configurando o conector para uma integração da API do Partner Central

As seções a seguir explicam como configurar o conector CRM para uso com as APIs do AWS Partner Central.

Para criar e gerenciar oportunidades no Salesforce, configure o conector de CRM para uso com uma integração da API do Partner Central.

> **Note**
>
> O gerenciamento de leads exige um CRM anterior com a integração com o Amazon S3. Para obter mais informações, consulte Configuração do conector para um CRM com integração com o Amazon S3 mais adiante neste guia.

Tópicos

- Inserindo detalhes de autenticação da conexão
- Entrando nas configurações do sistema
- Testar a conexão
- Usando modelos de fluxo

Inserindo detalhes de autenticação da conexão

Os parceiros iniciam o processo de integração inserindo os detalhes necessários para se conectar ao endpoint de vendas do Partner Central. Siga cada conjunto de etapas na ordem listada e conclua cada conjunto antes de prosseguir para o próximo.

Para inserir detalhes de autenticação de conexão

1. No Salesforce, abra a guia de configuração AWS guiada. Para obter informações sobre como abrir essa guia, consulte Usando a configuração guiada anteriormente neste guia.
2. Expanda a Etapa 1: detalhes de autenticação da AWS conexão e escolha Iniciar.
3. Na página Credenciais nomeadas, escolha Novo anteriormente.
4. No formulário Nova credencial nomeada, insira os valores da tabela a seguir.

Campo	Valor
Rótulo	AWS API do Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Tipo de identidade	Nomeado diretor
Protocolo de autenticação	AWS assinatura versão 4
AWS ID de chave de acesso	Cloud-Ops fornece a ID durante as etapas de pré-requisito
AWS chave de acesso secreta = ""	Cloud-Ops fornece a chave de acesso durante as etapas de pré-requisito

Campo	Valor
AWS Região	us-east-1
AWS service	central de vendas de parceiros
Gerar cabeçalho de autorização	checked
Permitir campos de mesclagem no cabeçalho HTTP	checked
Permitir campos de mesclagem no corpo HTTP	não verificado

5. Escolha Salvar.
6. Retorne à página de configuração AWS guiada. Na seção Detalhes da autenticação, escolha Revisar e confirme as credenciais.

Entrando nas configurações do sistema

As etapas a seguir explicam como inserir as configurações corretas do sistema para a integração.

1. No Salesforce, abra a guia de configuração AWS guiada. Para obter informações sobre como abrir essa guia, consulte Usando a configuração guiada anteriormente neste guia.
2. Expanda a Etapa 2: Configurações do sistema e escolha Iniciar.
3. Localize Configurações do AWS Partner CRM Connector e escolha Gerenciar.
4. Escolha Novo e, em seguida, insira os valores da tabela a seguir.

Campo de configuração personalizada	Finalidade
Nome	O campo não é usado, mas, como é obrigatório, você pode defini-lo com qualquer valor.
Conta padrão	Uma ID de registro de 18 dígitos da conta padrão que é usada quando oportunid ades padrão são usadas como objeto de destino no Salesforce. Como o AccountID

Campo de configuração personalizada	Finalidade
	é obrigatório em oportunidades padrão, o campo de conta padrão permite que novas oportunidades de entrada tenham uma conta padrão vinculada AWS a elas. Pode ser qualquer registro de conta em sua organizaç ão do Salesforce ao qual o usuário da integração tenha acesso nas configurações de compartilhamento.
Criar nova conta a partir da conta padrão	Essa configuração permite que o conector crie uma nova conta com base na conta padrão fornecida pelo parceiro. Quando marcada, ela permite a criação dinâmica de contas durante o processo de integraçã o, garantindo que novas oportunidades ou contratos possam ser associados aos registros de conta apropriados, mesmo quando a conta exata não existe no sistema de destino.

Campo de configuração personalizada	Finalidade
Oportunidade padrão	Essa opção armazena a ID de registro de 18 dígitos de uma oportunidade padrão para uso como modelo. Para parceiros que usam a oportunidade padrão e objetos personalizados que não sejam uma oportunidade ACE, o registro padrão permite que o conector clone e crie novas oportunidades ou compromissos de AWS referência, ignorando possíveis problemas de campo obrigatórios. O conector clona esse registro padrão, acrescenta novos valores de campo dos dados recebidos e cria um novo registro de oportunidade. Esse método integra dados de dados com objetos de oportunidade personalizados ou requisitos de campo exclusivos.
Sandbox de API para PC ativado	Selecione essa opção para permitir que os parceiros testem o conector com a API AWS Partner Central. Quando selecionados, os usuários podem criar oportunidades de teste que são enviadas para a API AWS Sandbox.

5. Escolha Salvar.
6. Retorne à página de configuração AWS guiada. Na seção Detalhes da autenticação, escolha Revisar e confirme as credenciais.

Testar a conexão

Antes de testar a conexão, verifique se você concluiu todas as etapas acima.

Para testar o AWS Conexão à API Partner Central

1. Expanda a Etapa 4: Teste a configuração para a integração da API do Partner Central.
2. Escolha Testar.

Se a conexão for bem-sucedida, você receberá uma mensagem de confirmação.

Usando modelos de fluxo

Os modelos de fluxo são fluxos pré-criados do Salesforce que integram o Salesforce com o AWS Partner Central usando o método de integração da API do AWS Partner Central. Esses modelos incluem sincronização de dados, mapeamento de campo e configurações de tratamento de erros.

Modelos disponíveis

Modelo de fluxo de sincronização de oportunidades padrão unificado

O modelo de fluxo Unified Standard-ACE Opportunity Sync mapeia campos de oportunidade padrão do Salesforce para campos de oportunidade ACE, converte formatos de estado e país e evita entradas duplicadas. Ele inclui valores padrão para os campos obrigatórios.

- A receita, as datas de fechamento e as próximas etapas são sincronizadas entre a Salesforce e a Central de Parceiros da AWS.
- Por padrão, a sincronização é acionada quando “Criar ACE” é adicionado à descrição da oportunidade. Você pode modificar esse mecanismo de acionamento usando uma caixa de seleção ou um botão.
- Esse modelo fornece uma base para o desenvolvimento de fluxos que se alinham aos requisitos de negócios e aos mapeamentos de campo.
- Esse modelo é para uso somente com a integração da API do AWS Partner Central e não é compatível com outros métodos de integração.

Encontre esse modelo no Salesforce Flow Builder pesquisando por “Modelo de fluxo de sincronização de oportunidades Unified Standard-ACE”.

Pré-requisitos

Esse modelo exige uma integração ativa da API do AWS Partner Central. Você deve ter as permissões apropriadas no Salesforce e os campos configurados nos dois sistemas. É recomendável familiarizar-se com o Salesforce Flow e a API do AWS Partner Central.

Acessando o modelo

Para localizar o modelo de fluxo:

1. Em sua organização do Salesforce, escolha Configuração.

2. Pesquise fluxos.
3. Na página Fluxos, pesquise o modelo “Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow”.

Crie uma cópia do modelo para personalizar de acordo com suas necessidades. Teste as modificações em um ambiente sandbox antes de implantá-las na produção.

Recursos principais

O modelo inclui mapeamento de campo entre objetos Standard Opportunity e ACE Opportunity, conversão de formato de estado e país e prevenção de entrada duplicada. Você pode configurar acionadores personalizados e tratamento de valores padrão para os campos obrigatórios.

Considerações de implementação

- Siga as melhores práticas ao personalizar os modelos de fluxo.
- Teste as modificações e considere o impacto nos processos existentes.
- As personalizações comuns incluem a adição de campos personalizados ou o ajuste de mecanismos de gatilho.
- Teste minuciosamente em um ambiente sandbox antes de implantar na produção.
- Considere as implicações de desempenho ao lidar com grandes volumes de dados ou lógica comercial complexa.

Configurando o conector para AWS Marketplace

> **Note**
>
> Os tópicos desta seção pressupõem que você tenha concluído os pré-requisitos para uma integração com o AWS Partner Central, uma integração com o AWS Marketplace ou ambas. Para obter mais informações, consulte Pré-requisitos de integração e Introdução leia anteriormente este guia.
> Recomendado: conclua essas atividades primeiro em um ambiente de sandbox, teste minuciosamente e depois implante na produção.

Você pode configurar o conector de CRM para se conectar a várias contas de AWS vendedor e integrar o Salesforce com várias AWS Marketplace funções. Os tópicos a seguir explicam como configurar o conector para uso com AWS Marketplace.

Para obter mais informações sobre AWS Marketplace, consulte O que é AWS Marketplace? no Guia do AWS Marketplace usuário. Para obter mais informações sobre os AWS Marketplace recursos suportados pelo conector CRM, consulte. the section called “AWS Marketplace features”

> **Note**
>
> Use a guia de configuração AWS guiada no Salesforce para concluir as tarefas a seguir. Para obter informações sobre como usar essa guia, consulte Usando a configuração guiada anteriormente neste guia.

Tópicos

- Integrando um AWS Conta de vendedor
- Inserindo as configurações do sistema
- Inserindo configurações personalizadas

Integrando um AWS Conta de vendedor

As etapas a seguir explicam como integrar contas de AWS vendedor ao conector de CRM.

1. No Salesforce, na guia Configuração guiada, expanda Etapa 1: Configurar o acesso ao Portal AWS Marketplace de Gerenciamento (AMMP) e escolha Iniciar.
2. Na página Credenciais nomeadas, escolha Novo anteriormente.
3. No formulário Nova credencial nomeada, insira os valores da tabela a seguir.

> **Note**
>
> Para*unique_account_prefix*, use um descritor para a AWS conta, como SellerA; SellerB. Por exemplo, .**AWS_SELLER_CATALOG_sellerA** Sempre use o mesmo prefixo para as credenciais nomeadas relacionadas à conta do AWS vendedor.

Campo	Valor
Rótulo	AWS CATÁLOGO VENDEDOR

Campo	Valor
Nome	AWS_SELLER_CATALOG_*unique_account_prefix*
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
Tipo de identidade	Nomeado diretor
Protocolo de autenticação	AWS assinatura versão 4
AWS ID de chave de acesso	O ID da chave de acesso do usuário do IAM
AWS chave de acesso secreta = ""	A chave de acesso secreta do usuário do IAM
AWS Região	us-east-1
AWS service	aws-marketplace
Gerar cabeçalho de autorização	checked
Permitir campos de mesclagem no cabeçalho HTTP	checked
Permitir campos de mesclagem no corpo HTTP	não verificado

4. Escolha Salvar.
5. Retorne à página de configuração AWS guiada. Na seção Detalhes da autenticação, escolha Revisar e confirme as credenciais.

Repita as etapas acima para cada tipo das credenciais nomeadas listadas na tabela a seguir. Use os valores na tabela abaixo para substituir os valores correspondentes na Etapa 3 acima

Etiqueta de credencial nomeada	Nome da credencial nomeada	Endpoint da API	AWS Região	AWS service
AWS VENDEDOR Amazon S3	AWS_SELLER_S3_*unique_account_prefix*	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	s3
AWS VENDEDOR AWS STS	AWS_SELLER_STS_*unique_account_prefix*	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS VENDEDOR Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_*unique_account_prefix*	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS CONTRATO DE VENDEDOR	AWS_SELLER_AGREEMENT_*unique_account_prefix*	https://agreement-marketplace.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

Repita as etapas acima para cada conta de AWS vendedor que você deseja adicionar à AWS Marketplace integração.

Depois de integrar as credenciais nomeadas, acesse a guia AWS Contas no aplicativo conector do AWS Partner CRM e conclua as etapas nas próximas seções.

Inserindo as configurações do sistema

Depois de integrar uma conta de AWS vendedor, você insere várias configurações do sistema. Siga estas etapas.

1. No Salesforce, na guia Configuração guiada, expanda Etapa 2: Concluir as configurações do sistema e escolha Revisar.
2. Na página Configurações personalizadas, localize as Configurações de AWS Marketplace integração e escolha Gerenciar.
3. Escolha Editar para adicionar valores de Nível de Organização Padrão e, em seguida, insira os valores necessários na tabela a seguir.

Nome da configuração	Valor padrão	Descrição
AWS Nome da função de URL pré-assinada	NULL	A função do IAM na conta do vendedor usada para pré-assinar o URL do Amazon S3 para o EULA personalizado usado com a API do AWS Marketplace catálogo.
Adicionar conta de vendedor à lista de compradores	FALSE	Permite a adição da conta do vendedor à lista de compradores para que você possa ver a oferta privada em sua conta, da mesma forma que um comprador a veria.
Nome da fila do Amazon Simple Queue Service	NULL	Fila do Amazon SQS usada para assinar o tópico do Amazon Simple Notification Service para recuperar notificações sobre a oferta privada. **Note** O conector exige que todas as AWS contas integrada

Nome da configuração	Valor padrão	Descrição
		s usem o mesmo nome de fila SQS.
Você está em algum programa de parceria?	FALSE	
Log_All_Outbound_Requests	FALSE	Permite o registro de chamadas de API de saída por meio do conector.
Nível de registro	ERROR	Indica o nível de registro dos registros de solicitações de saída.
Retenção de notificações		
Prefixo ARN do tópico SNS		
Retenção de registros de sincronização	NULL	Configure o período de retenção do registro de sincronização em dias. Recomendado de 10 a 90 dias.

4. Escolha Salvar.

Inserindo configurações personalizadas

Depois de inserir as configurações do sistema, você insere as configurações do bucket do Amazon S3 usado para carregar e armazenar EULAs personalizados.

1. No Salesforce, na guia Configuração guiada, retorne à página Configurações personalizadas, localize Configurações do S3 Bucket e escolha Gerenciar.
2. Escolha Novo.
3. Insira valores para as configurações a seguir.

Nome da configuração	Valor padrão	Descrição
Nome	N/A	Forneça um prefixo de conta exclusivo O nome da configuração do Amazon S3. Esse nome deve ser igual ao nome da AWS conta na tabela de AWS contas.
Nome do bucket do Amazon S3	N/A	O nome do bucket do Amazon S3 que armazena o EULA personalizado.
Prefixo do bucket do Amazon S3	N/A	Prefixo do bucket do Amazon S3 que armazena o EULA personalizado.

4. Escolha Salvar.
5. Para cada conta de AWS vendedor configurada, repita as etapas 2 a 4 para adicionar as configurações do Amazon S3.

Personas para conjuntos de permissões do conector CRM

Depois de instalar e configurar o conector AWS Partner CRM, você atribui usuários do Salesforce a uma ou mais personas em um conjunto de permissões, uma coleção de configurações e permissões que fornecem acesso a várias ferramentas e funções. Os tópicos a seguir listam e descrevem as personas disponíveis.

Para obter mais informações sobre como atribuir conjuntos de permissões aos usuários do Salesforce, consulte Gerenciando atribuições de conjuntos de permissões na ajuda do Salesforce.

Tópicos

- AWS Partner Network conjuntos de permissões
- AWS Marketplace conjuntos de permissões
- Guias e conjuntos de permissões do conector CRM

AWS Partner Network conjuntos de permissões

O conector CRM oferece suporte às seguintes AWS Partner Network personas principais:

Tópicos

- Administrador de negócios (administrador de negócios do APN)
- Usuário de integração (usuário de integração do APN)
- Usuário corporativo (usuário comercial do APN)
- Conceder permissões para visualizar relatórios
- Ativando usuários do fluxo

Administrador de negócios (administrador de negócios do APN)

- Atribua a um administrador do sistema ou de negócios para configurar a configuração e o mapeamento dos registros.
- Oferece acesso total ao aplicativo de administração do Salesforce AWS Partner Network CRM.
- Pode criar, visualizar e editar mapeamentos de campo.
- Pode visualizar todos os registros de detalhes do log de sincronização.
- Não permite que o usuário agende uma integração, apenas para definir configurações.
- Não fornece acesso básico à configuração do Salesforce.
- Algumas configurações no Salesforce exigem acesso adicional. Especificamente, credenciais nomeadas e configurações personalizadas que AWS Partner devem fornecer ao usuário. No entanto, os parceiros podem combinar esse conjunto de permissões com um perfil de administrador do sistema Salesforce e ativar todas as permissões necessárias para configurar o aplicativo. Para obter mais informações, consulte o workshop de atualização no site do AWS Workshops.

Usuário de integração (usuário de integração do APN)

- Atribua a um usuário do sistema responsável pelo processamento da integração.
- Para agendar uma integração, um administrador do sistema Salesforce faz login como esse usuário e invoca o cronograma de integração do sistema.
- Permite que os administradores configurem os mapeamentos e invoquem os cronogramas de integração.

- A integração pode ser interrompida se essa permissão não for definida para o usuário que executa a integração.
- Além desse conjunto de permissões, o usuário designado para processar a integração deve ter acesso em nível de campo a todos os campos mapeados. Caso contrário, os mapeamentos falharão na sincronização conforme atribuídos.
- Os trabalhos de saída são projetados para ignorar as atualizações feitas no contexto do usuário de integração para evitar uma condição de disputa, com o mesmo registro atualizado durante a integração de entrada sendo sinalizado para ser enviado para integração externa.

Usuário corporativo (usuário comercial do APN)

- Atribua aos usuários corporativos que talvez queiram ver os detalhes do registro de sincronização relacionados às suas oportunidades. Isso permite a solução de problemas do usuário final se os dados não estiverem sincronizados corretamente.
- Não fornece visibilidade aos registros de registro de sincronização e só dá acesso ao objeto e aos campos.
- Recomendamos definir os registros de registro de sincronização como privados, pois eles contêm informações confidenciais de oportunidades.
- Se você configurar um modelo privado, os usuários corporativos do APN poderão acessar somente os registros se o administrador parceiro do Salesforce configurar o compartilhamento de registros com os usuários.

Conceder permissões para visualizar relatórios

Para permitir que um usuário visualize relatórios na guia Início do conector AWS Partner CRM, um administrador deve conceder as seguintes permissões:

- Crie e personalize relatórios
- Editar meus relatórios
- Gerenciar relatórios em pastas públicas
- Executar relatórios
- Exibir relatórios em pastas públicas

Para obter mais informações, consulte Conceder aos usuários acesso a relatórios e painéis na ajuda do Salesforce.

Ativando usuários do fluxo

Ativar usuários como usuários de fluxo permite que eles executem fluxos e usem o botão Vincular oferta privada em uma oportunidade ACE.

1. Certifique-se de que o administrador do sistema tenha permissão para atribuir um usuário de fluxo. Para obter mais informações, consulte Adicionar permissões de fluxos de execução na ajuda do Salesforce.
2. Escolha Configuração, Usuários.
3. Escolha um usuário.
4. Escolha Usuário do Flow.

AWS Marketplace conjuntos de permissões

O conector CRM oferece suporte às seguintes AWS Partner personas primárias. Os parceiros habilitam as personas dando ao usuário do Salesforce o conjunto de permissões correspondente incluído no aplicativo.

Tópicos

- AWS Administrador de mercado
- AWS Usuário do Marketplace
- AWS Usuário do parceiro de canal

AWS Administrador de mercado

Atribua essa persona a um administrador de sistemas ou de negócios para realizar a configuração e gerenciar os agendamentos. Essa persona fornece acesso total à integração do AWS Marketplace no conector Salesforce.

Essa persona pode fazer o seguinte:

- Leia, escreva e visualize registros de todos os objetos relacionados à integração com o AWS Marketplace.
- Veja todos os registros de registro de sincronização do AWS Marketplace.
- Crie agendas relacionadas às entidades do AWS Marketplace.

> **Note**
>
> Certas configurações no Salesforce exigem acesso adicional, credenciais especificamente nomeadas e configurações personalizadas que AWS Partner devem ser fornecidas aos usuários. No entanto, se os parceiros combinarem esse conjunto de permissões com um perfil de administrador de sistemas da Salesforce, todas as permissões necessárias para configurar totalmente o aplicativo devem funcionar.

AWS Usuário do Marketplace

Atribua essa persona ao usuário que cria e gerencia ofertas privadas e autorização de revenda.

O usuário do AWS Marketplace pode fazer o seguinte:

- Sincronize produtos, ofertas e autorizações de revenda do AWS Marketplace.
- Modifique as datas de validade e cancele e clone ofertas e autorizações de revenda.
- Acesse o painel do AWS Marketplace.

AWS Usuário do parceiro de canal

O usuário do AWS Channel Partner pode fazer o seguinte:

- Veja as autorizações de revenda compartilhada disponíveis criadas pelo vendedor do Fornecedor Independente de Software (ISV).
- Visualize e crie ofertas privadas de parceiros de AWS canal a partir de autorizações de revenda compartilhadas.

Guias e conjuntos de permissões do conector CRM

Quando você usa o aplicativo CRM Connector no Salesforce, um conjunto de guias é exibido. As guias que você vê variam, dependendo das suas configurações de permissão. A tabela a seguir lista as guias fornecidas pelo aplicativo conector e os conjuntos de permissões permitidos para usar cada guia.

Aba do aplicativo Connector	Conjuntos de permissões
AWS Configuração guiada	Administrador de negócios do APN

Aba do aplicativo Connector	Conjuntos de permissões
	Usuário de integração do APN Usuário corporativo do APN? AWS Marketplace Administrador
Relatórios	Usuário corporativo do APN AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário parceiro de canal
Mapeamentos ACE	Administrador de negócios do APN Usuário corporativo do APN?
Programações	Administrador de negócios do APN Usuário de integração do APN AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV)
Registros de sincronização ACE	Administrador de negócios do APN Usuário de integração do APN Usuário corporativo do APN
Líderes da ACE	Administrador de negócios do APN? -> Disponível Usuário de integração do APN? Usuário corporativo do APN

Aba do aplicativo Connector	Conjuntos de permissões
Oportunidades ACE	Administrador de negócios do APN? -> Disponível Usuário de integração do APN? Usuário corporativo do APN
Ofertas de soluções	Administrador de negócios do APN Usuário corporativo do APN
AWS Contas	AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário parceiro de canal
Produtos	AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV)
Ofertas privadas	AWS Marketplace Administrador? -> Disponível AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário parceiro de canal
Autorizações de revenda	AWS Marketplace Administrador? -> Disponível AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário do parceiro de canal
Autorizações de revenda compartilhadas	AWS Marketplace Administrador? -> Disponível AWS Usuário do parceiro de canal

Aba do aplicativo Connector	Conjuntos de permissões
Registros de sincronização do Mar	AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário parceiro de canal
Contratos	AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário parceiro de canal
AWS Marketplace Notificações	Administrador de negócios do APN Usuário corporativo do APN AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário do parceiro de canal
Mapeamentos de campo	Administrador de negócios do APN? Usuário de integração do APN?
Dimensões da oferta	AWS Marketplace Administrador? AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário parceiro de canal
Cronogramas de pagamento	AWS Marketplace Administrador? AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV) AWS Usuário parceiro de canal

Aba do aplicativo Connector	Conjuntos de permissões
Dimensões do produto	AWS Marketplace Administrador? AWS Marketplace Usuário (AWS Marketplace ISV)
Logs	Administrador de negócios do APN Usuário corporativo do APN

Usando o conector CRM no Salesforce

Os tópicos a seguir explicam como usar o Salesforce e o conector CRM para gerenciar interações com clientes e como gerenciar AWS Marketplace atividades como ofertas privadas e autorizações de revenda. Os tópicos pressupõem que você configurou o conector para o AWS Partner Central AWS Marketplace e.

Tópicos

- Gerenciando oportunidades de ACE
- Gerenciando oportunidades em uma integração de API do Partner Central
- Gerenciando oportunidades em um CRM com integração com o Amazon S3
- Gerenciando AWS Marketplace atividades

Gerenciando oportunidades de ACE

Os tópicos a seguir explicam como usar o conector AWS Partner CRM para gerenciar oportunidades de ACE.

Tópicos

- Criação de oportunidades originadas por parceiros
- Visualizando registros de oportunidades
- Atualizando o estágio de uma oportunidade
- Clonando uma oportunidade

Criação de oportunidades originadas por parceiros

As etapas a seguir explicam como criar uma oportunidade originada por um parceiro.

1. Entre na sua organização do Salesforce como usuário de vendas.
2. Escolha Iniciador de aplicativos e, em seguida, pesquise e escolha o conector AWS Partner CRM.
3. Abra a guia Oportunidades ACE.
4. Escolha Novo.
5. Preencha os campos. Certifique-se de preencher todos os campos obrigatórios.
6. Escolha Salvar.
7. Quando estiver pronto, na página de registro da oportunidade, escolha Compartilhar com AWS para onde enviar a oportunidade AWS.

Visualizando registros de oportunidades

As etapas a seguir explicam como visualizar registros de oportunidades no aplicativo CRM Connector.

1. Entre na sua organização do Salesforce como usuário de vendas.
2. No Iniciador de aplicativos, pesquise e escolha o conector AWS Partner CRM.
3. Abra a guia Oportunidades ACE.
4. Visualize uma oportunidade selecionando o nome da oportunidade ACE.

Atualizando o estágio de uma oportunidade

As etapas a seguir explicam como atualizar o estágio de uma oportunidade.

1. Entre na sua organização do Salesforce como usuário de vendas.
2. Escolha Iniciador de aplicativos e, em seguida, pesquise e selecione AWS Partner CRM Connector.
3. Na guia Oportunidades ACE, abra o registro da oportunidade.
4. Execute um destes procedimentos:

   No caminho do estágio, escolha o estágio desejado.

—OU—

No campo Estágio, insira o estágio necessário.

—OU—

Escolha Marcar estágio como concluído.

5. Escolha Salvar.

Clonando uma oportunidade

A clonagem permite criar uma nova oportunidade que contém detalhes de uma oportunidade existente. As etapas a seguir explicam como.

1. Entre na sua organização do Salesforce como usuário de vendas.
2. Escolha Iniciador de aplicativos e, em seguida, pesquise e selecione AWS Partner CRM Connector.
3. Na guia Oportunidades ACE, abra o registro da oportunidade.
4. Escolha o botão Clonar.
5. Remova o valor do identificador exclusivo do APN CRM e atualize os outros campos conforme necessário.
6. Escolha Salvar.

Gerenciando oportunidades em uma integração de API do Partner Central

Os tópicos a seguir explicam como concluir as tarefas específicas de uma integração da API do Partner Central.

Tópicos

- Aceitar ou rejeitar oportunidades AWS originadas
- Atribuindo uma oportunidade a outro usuário
- Associando ou dissociando uma oportunidade
- Aceitando várias oportunidades
- Atribuição de várias oportunidades

Aceitar ou rejeitar oportunidades AWS originadas

As etapas a seguir explicam como aceitar ou rejeitar uma oportunidade originada do AWS setor de vendas.

1. Abra o registro de oportunidades.
2. Escolha o botão Status de aprovação.
3. No campo Status de aceitação do parceiro. Escolha Aceito ou Rejeitado.

   Se você escolher rejeitado, abra a lista de motivos da rejeição e escolha um motivo.
4. Escolha Salvar.

Atribuindo uma oportunidade a outro usuário

As etapas a seguir explicam como atribuir uma oportunidade a outro usuário em sua conta do Partner Central.

> **Important**
>
> Você só pode atribuir uma oportunidade AWS originada depois que ela for aceita.

1. Abra o registro de oportunidades.
2. Escolha o botão Atribuir.
3. Na caixa de diálogo Atribuir oportunidade, preencha todos os campos.
4. Escolha Salvar.

Associando ou dissociando uma oportunidade

As etapas a seguir explicam como associar e dissociar uma oportunidade das soluções, AWS produtos ou AWS Marketplace ofertas de parceiros. Você pode associar e desassociar uma oportunidade a qualquer momento durante o ciclo de vida da oportunidade.

Para associar uma oportunidade

1. Abra o registro de oportunidades.
2. Escolha o botão Associar ou Desassociar.

3. Na caixa de diálogo Associar ou Desassociar Oportunidades, escolha a (s) Solução (s), o (s) AWS produto (s), a (s)AWS Marketplace oferta (s) necessários ou insira um valor em Outros
4. Escolha Salvar.

Para dissociar uma oportunidade

1. Abra o registro de oportunidades.
2. Escolha o botão Associar ou Desassociar.
3. Escolha o X ao lado da (s) Solução (s),AWS produto (s) ou AWS Marketplace oferta (s) que você deseja remover.
4. Escolha Salvar.

Aceitando várias oportunidades

Você pode aceitar várias oportunidades AWS originadas simultaneamente usando a funcionalidade de aceitação em massa. Esse recurso simplifica o processo de aceitação de oportunidades, reduzindo o esforço manual.

1. No AWS Partner CRM Connector, abra a guia ACE Opportunities.
2. Selecione as oportunidades que você deseja aceitar marcando a caixa na primeira coluna.
3. Escolha o botão Aceitar oportunidades no canto superior direito. Se o botão não estiver visível, escolha a seta para baixo e escolha Aceitar oportunidades.
4. Na página Aceitar oportunidades, somente as oportunidades que não foram aceitas serão selecionadas.
5. Confirme as oportunidades selecionadas e escolha Aceitar oportunidades.
6. A próxima tela mostrará o progresso do trabalho Aceitar Oportunidades.
7. Quando concluída, a tela Aceitar oportunidades mostrará o número de itens processados e quaisquer erros.
8. Escolha Fechar para voltar à guia Oportunidades ACE.

Atribuição de várias oportunidades

Você pode atribuir várias oportunidades a outro usuário em sua conta do Partner Central simultaneamente usando a funcionalidade de atribuição em massa. Esse recurso simplifica o processo de atribuição de oportunidades, reduzindo o esforço manual.

> **Important**
>
> Antes de atribuir oportunidades a um usuário, a oportunidade deve ser compartilhada com AWS. Oportunidades não compartilhadas AWS falharão no processamento ou serão desmarcadas durante o assistente de atribuição.

1. No AWS Partner CRM Connector, abra a guia ACE Opportunities.
2. Selecione as oportunidades que você deseja atribuir marcando a caixa na primeira coluna.
3. Escolha o botão Atribuir oportunidades no canto superior direito. Se o botão não estiver visível, escolha a seta para baixo e escolha Atribuir oportunidades.
4. Na página Atribuir oportunidades, insira os campos obrigatórios: nome, sobrenome, e-mail e título da empresa.
5. Em Oportunidades selecionadas, somente as oportunidades compartilhadas AWS serão selecionadas. Todas as oportunidades com as quais não foram compartilhadas AWS serão desmarcadas.
6. Confirme as oportunidades selecionadas e escolha Atribuir oportunidades selecionadas.
7. A próxima tela mostrará o progresso do trabalho Atribuir oportunidades.
8. Quando concluída, a tela Atribuir oportunidades mostrará o número de itens processados e quaisquer erros.
9. Escolha Fechar para voltar à guia Oportunidades ACE.

Gerenciando oportunidades em um CRM com integração com o Amazon S3

Os tópicos a seguir explicam como usar o conector CRM com um CRM com integração com o Amazon S3.

Tópicos

- Importação de soluções para o Salesforce
- Aceitar ou rejeitar oportunidades AWS originadas
- Sincronizando dados de oportunidades e leads
- Vinculando ofertas AWS Marketplace privadas a oportunidades da ACE
- Visualizando registros detalhados do registro de sincronização para oportunidades de ACE

Importação de soluções para o Salesforce

As soluções de parceiros são produtos de software ou práticas de consultoria que AWS os parceiros criam e fornecem. Eles foram projetados para ajudar os clientes a resolver desafios comerciais específicos ou atingir metas específicas usando AWS serviços. Para obter mais informações, consulte Como criar uma solução no Guia do AWS Partner Central Builder.

As etapas a seguir explicam como importar as soluções do Partner Central para o Salesforce. Em seguida, você pode associar as soluções às oportunidades.

Para importar soluções

1. Faça login no Salesforce como usuário de vendas.
2. Escolha Iniciador de aplicativos e, em seguida, pesquise e selecione AWS Partner CRM Connector.
3. Abra a guia Ofertas de soluções.
4. Escolha o botão Atualizar soluções.
5. Escolha Continuar para confirmar que você deseja importar soluções do Partner Central.

Aceitar ou rejeitar oportunidades AWS originadas

As etapas a seguir explicam como aceitar ou rejeitar oportunidades em uma integração com o Amazon S3 da APN.

1. Abra o registro de oportunidades.
2. Abra a lista de status de aceitação do parceiro e escolha Aceito ou Rejeitado.

   Se você escolher Rejeitado, abra a lista de motivos da rejeição e escolha um motivo.
3. Escolha Salvar.

Sincronizando dados de oportunidades e leads

Para sincronizar uma oportunidade ou lead com a APN, você deve definir o campo Sincronizar com o Partner Central como True. Campos adicionais para integração incluem os campos Data da última sincronização do APN e Qualificado para sincronização com o APN. Oportunidades e leads padrão incluem esses campos. No entanto, você deve criar e mapear os campos para o objeto correspondente se os objetos de origem estiverem definidos como personalizados.

- Sincronize com o Partner Central — incluído no aplicativo para oportunidades e leads padrão. Se você optar por mapear para objetos personalizados, deverá criar e mapear esse campo como booleano.
- Data da última sincronização com o APN — Indica a última vez em que o registro foi enviado com sucesso para o APN ou recebido do APN. Esse campo é definido automaticamente quando o registro é enviado com sucesso para o APN ou uma atualização é recebida do APN.
- Qualificado para sincronização com o APN — Um campo de fórmula que determina se o registro está destinado a ser enviado ao APN no próximo trabalho agendado. Calculado com base no fato de o registro ter sido modificado desde a última vez em que a programação de saída foi executada e atualizado por um usuário que não seja o usuário de integração designado para a organização do AWS parceiro.

Vinculando ofertas AWS Marketplace privadas a oportunidades da ACE

Você pode vincular ofertas privadas diretamente da página de registro de oportunidades do ACE AWS entregue no Salesforce.

1. Faça login na sua organização do Salesforce.
2. No App Launcher, escolha o conector AWS Partner CRM.
3. Escolha a guia Oportunidades ACE.
4. Escolha um registro de oportunidade ACE.
5. Escolha Link Private Offer.
6. Em Offer ID Look Up, escolha a oferta privada.
7. Escolha Salvar.

Visualizando registros detalhados do registro de sincronização para oportunidades de ACE

Você pode ver os detalhes do registro de sincronização AWS de oportunidades ACE entregues na seção Relacionados do registro de oportunidades ACE.

> **Note**
>
> Essas etapas se aplicam somente aos objetos AWS de oportunidade ACE entregues. Se você mapear objetos padrão ou personalizados em sua organização do Salesforce, poderá

visualizar os detalhes do registro de sincronização na seção Registro de sincronização do ACE.

1. Faça login na sua organização do Salesforce.
2. No App Launcher, escolha o conector AWS Partner CRM.
3. Na seção Oportunidades ACE, escolha um registro de oportunidade ACE.
4. A seção Relacionado exibe detalhes, incluindo nome do registro de sincronização, status, mensagem de erro e data de criação.

Gerenciando AWS Marketplace atividades

Os tópicos a seguir explicam como usar o conector CRM para gerenciar AWS Marketplace atividades de dentro do Salesforce.

Tópicos

- Sincronizando o Salesforce com seus produtos AWS Marketplace
- Gerenciando ofertas privadas
- Gerenciando AWS Marketplace contratos
- Gerenciando AWS Marketplace autorizações de revenda

Sincronizando o Salesforce com seus produtos AWS Marketplace

Antes de trabalhar com AWS Marketplace produtos, você deve primeiro sincronizá-los com o Salesforce. A sincronização garante que você tenha os detalhes mais recentes do produto.

Para sincronizar

1. Faça login no Salesforce como administrador do sistema.
2. Escolha Iniciador de aplicativos e, em seguida, pesquise e selecione AWS Partner CRM Connector.
3. Escolha a guia Produtos e, em seguida, escolha Atualizar produtos.
4. Para o prompt Deseja extrair a lista de produtos do AWS Marketplace, escolha Continuar.

Quando o processo de sincronização terminar, você poderá usar o aplicativo conector para criar e gerenciar ofertas privadas e autorizações de revenda. As seções a seguir explicam como.

Gerenciando ofertas privadas

Os tópicos a seguir explicam como usar o Salesforce para criar e gerenciar ofertas privadas para seus AWS Marketplace produtos. Os tópicos incluem criar, modificar e rastrear ofertas privadas, criar cronogramas de pagamento flexíveis, criar contratos com data futura e gerenciar todo o ciclo de vida de suas ofertas privadas.

Tópicos

- Acessando suas ofertas privadas
- Criação de ofertas privadas

Acessando suas ofertas privadas

Para criar e gerenciar ofertas AWS Marketplace privadas de dentro do Salesforce, você usa a guia de ofertas privadas no conector do AWS Partner CRM. As etapas a seguir explicam como iniciar a guia.

1. Faça login na organização do Salesforce como usuário. AWS Marketplace
2. No Iniciador de aplicativos, pesquise e escolha o conector AWS Partner CRM.
3. Escolha a guia Ofertas privadas.

Criação de ofertas privadas

Os tópicos a seguir explicam como criar ofertas AWS Marketplace privadas a partir do Salesforce. Expanda cada seção para saber mais.

Etapas para criar ofertas privadas

> **Note**
>
> Ao criar uma oferta privada, os campos dinâmicos aparecem com base no produto escolhido e nas suas seleções à medida que você avança no processo de criação.

As etapas a seguir explicam como criar uma oferta privada. Você deve completar Campos obrigatórios para ofertas privadas o. Opcionalmente, você pode criar um cronograma de pagamento flexível e um contrato com data futura, dependendo do tipo de produto selecionado. Além disso, você pode salvar a oferta como rascunho ou publicá-la na conta do comprador.

1. Na guia Ofertas privadas, escolha Novo.
2. Na página Criar uma oferta, no mínimo, preencha as informações Campos obrigatórios para ofertas privadas listadas na próxima seção.
3. Faça algumas ou todas as ações a seguir:

   - Para criar um cronograma de pagamento flexível

     1. Na seção Produto e compradores, escolha Ativar unidades fixas e permita que os compradores paguem por esse produto em parcelas.
     2. Configure pagamentos na seção Cronograma de pagamentos.
   - Para criar um contrato com data futura

     1. Na seção Duração do serviço, escolha Nova oferta a partir de uma data futura.
     2. Insira a data de início do serviço e a data de término do serviço (se necessário).
4. Escolha Criar oferta para publicar a oferta para o comprador.

   —OU—

   Escolha Salvar como rascunho para salvar a oferta como rascunho e concluí-la posteriormente sem liberá-la para o comprador.

Campos obrigatórios para ofertas privadas

Para criar uma oferta AWS Marketplace privada, você deve preencher os campos na lista a seguir, incluindo todas as opções.

Produtos e compradores

ISV — Self

Produtos — Escolha na lista de produtos sincronizados por meio do conector.

Contas de compradores — insira sua própria conta de teste de vendedor para validar a integração.

Detalhes da oferta

Nome da oferta — Insira um nome personalizado.

Descrição da oferta — insira uma descrição personalizada da oferta.

Duração do serviço ou duração do contrato

Escolha Nova oferta e escolha um serviço emprestado, como 12 meses.

Dimensões da oferta

Escolha o tipo de direito que você deseja oferecer.

Adicione tarifas de oferta ou atualize as tarifas existentes das dimensões escolhidas.

Para enviar uma oferta na qual qualquer uma das taxas de dimensão esteja definida em $0, escolha Quero ativar o preço de zero dólar.

Contrato de Licença de Usuário Final (EULA)

Escolha Contrato padrão AWS Marketplace ou EULA personalizado.

Se você escolher o EULA personalizado, deverá configurar um bucket do Amazon S3 para armazenar o EULA personalizado ao integrar a conta do vendedor. AWS Para obter mais informações, consulte Como criar seu primeiro bucket do Amazon S3 no Guia do usuário do Amazon Simple Storage Service.

Renovações

Para Esta oferta tem como objetivo renovar uma assinatura paga existente com um cliente existente para o mesmo produto subjacente? , escolha Sim ou Não.

Informações de expiração

Insira a data de expiração da oferta. Para produtos do tipo assinatura, insira a data de término da assinatura.

Visualizando e atualizando o status da oferta

1. Abra a guia Ofertas privadas.
2. Na lista de ofertas privadas, escolha o nome da oferta privada.
3. Escolha Atualizar status da oferta. O status da oferta aparece na parte inferior da página. Valores disponíveis: PREPARAÇÃO, APLICAÇÃO, SUCESSO ou FALHA.

> **Note**
>
> O status pode levar até duas horas para ser alterado para BEM-SUCEDIDO.

Modificando a data de expiração de uma oferta

1. Abra a guia Ofertas privadas.
2. Na lista de ofertas privadas, escolha o nome da oferta privada.
3. Escolha Modificar expiração/validade.
4. Escolha a nova data de expiração da oferta.
5. Escolha Modificar expiração/validade para salvar sua seleção.

Modificando a data de expiração de uma oferta privada

Depois de cancelar uma oferta privada, nenhum novo cliente poderá se inscrever nela. Clientes com assinaturas existentes permanecerão inscritos até que os termos da oferta expirem.

1. Abra a guia Ofertas privadas.
2. Na lista de ofertas privadas, escolha o nome da oferta privada.
3. Escolha Cancelar oferta e, em seguida, escolha Cancelar oferta novamente para confirmar o cancelamento.

Copiar o URL de uma oferta privada

1. Abra a guia Ofertas privadas.
2. Na lista de ofertas privadas, escolha o nome da oferta privada.
3. Localize a seção Status da oferta na parte inferior da página.
4. Escolha Copiar URL.

Clonando uma oferta privada

A clonagem de uma oferta privada cria uma nova oferta que contém dados da oferta clonada. Se você ativar a configuração Adicionar conta do vendedor à lista de compradores do conector, o conector inserirá automaticamente o número da conta do AWS vendedor na lista de contas do comprador. Isso ajuda o vendedor a se referir à oferta privada do ponto de vista do comprador.

1. Abra a guia Ofertas privadas.
2. Na lista de ofertas privadas, escolha o nome da oferta privada.
3. Escolha Clone Offer.
4. Edite a seção Detalhes da oferta clonada conforme necessário.
5. Se necessário, recarregue o EULA.
6. Escolha Criar oferta.

Usando o utilitário FPS para preencher os cronogramas de pagamento

Ao criar uma oferta AWS Marketplace privada, use o utilitário FPS para preencher os cronogramas de pagamento com custos fixos e lacunas de pagamento iguais.

Para usar o FPS

1. Na guia Programação de Pagamento, escolha Sim para gerar um plano de pagamento com custo fixo e lacunas de pagamento iguais.
2. Escolha uma frequência de pagamento de 15, 30, 90 ou 365 dias.
3. Escolha as opções restantes. Para colocar o restante do pagamento desigual no primeiro pagamento, escolha Frontload. Para colocar o restante no último pagamento, escolha Backend.
4. Em Opções de calendário, para configurar a frequência de pagamento para incluir dias de fim de semana, escolha Dia do calendário. Para não incluir dias de fim de semana, escolha Dia útil.
5. Insira o valor do pagamento (soma de todos os pagamentos), a data de início do pagamento (primeiro pagamento) e a data aproximada de término do pagamento.
6. Escolha Gerar agendamento.
7. Revise e edite os valores de pagamento e as datas da fatura conforme necessário.

Gerenciando AWS Marketplace contratos

Os tópicos a seguir explicam como AWS vendedores e parceiros de canal podem usar o conector CRM para acessar contratos e visualizar detalhes do contrato.

Tópicos

•

Como prática recomendada, atualize sua lista de contratos antes de tomar qualquer outra ação.

Para atualizar contratos

1. Entre na sua organização do Salesforce como usuário. AWS Marketplace
2. Escolha o App Launcher e, em seguida, pesquise e selecione o conector AWS Partner CRM.
3. Escolha a guia Acordos.
4. Escolha Atualizar contrato.
5. Na caixa de diálogo Atualizar contratos, escolha Continuar.

   O sistema sincroniza os contratos de todas as ofertas privadas e os exibe na guia Contratos.

Criação de ofertas baseadas em contratos

AWS Marketplace vendedores e parceiros de canal podem criar ofertas baseadas em contratos e usá-las para gerar novas ofertas privadas com base nos contratos existentes. As ofertas baseadas em contratos estão sujeitas a certas limitações. Para obter mais informações, consulte Alteração de contratos AWS Marketplace no Guia do AWS Marketplace usuário.

> **Note**
>
> Como prática recomendada, atualize os dados na guia Autorização de revenda compartilhada antes de criar uma oferta baseada em contrato.

Para criar uma oferta baseada em contrato

1. Entre na sua organização do Salesforce como usuário. AWS Marketplace
2. No App Launcher, pesquise e escolha o conector AWS Partner CRM.
3. Escolha a guia Acordos.
4. Na lista de contratos, escolha o nome do contrato.
5. Escolha Criar oferta baseada em contrato.
6. No formulário Criar uma oferta, preencha os campos obrigatórios.
7. Escolha Criar oferta.

Gerenciando AWS Marketplace autorizações de revenda

Como ISV, você pode autorizar um parceiro de AWS canal a revender seus produtos criando uma autorização de revenda diretamente no Salesforce usando o Partner CRM Connector. AWS O conector permite que você especifique uma taxa fixa por dimensão do produto, o que cria um preço de atacado para o parceiro de AWS canal. O parceiro de canal pode então aumentar o preço de atacado ao criar ofertas privadas para compradores. O conector permite que você gerencie todo o ciclo de vida das autorizações de revenda, da criação e modificação à desativação e clonagem, para que você possa lidar com todos os aspectos de seus relacionamentos com parceiros de canal sem sair da Salesforce.

Tópicos

- Usando a guia Autorização de revenda
- Criação de uma autorização AWS Marketplace de revenda
- Campos obrigatórios para autorizações de revenda
- Desativando uma autorização de revenda
- Clonando autorizações de revenda
- Visualizando e atualizando o status da autorização de revenda

Usando a guia Autorização de revenda

Você usa a guia Autorização de revenda no conector do AWS Partner CRM para criar e gerenciar autorizações de revenda.

Para iniciar a guia

1. Entre na sua organização do Salesforce como usuário. AWS Marketplace
2. Escolha Iniciador de aplicativos e, em seguida, pesquise e selecione AWS Partner CRM Connector.
3. Escolha a guia Autorização de revenda.

Criação de uma autorização AWS Marketplace de revenda

> **Note**
>
> Ao criar uma autorização de revenda, os campos dinâmicos aparecerão com base no produto escolhido e nas seleções feitas durante o processo de criação.

As etapas a seguir explicam como criar uma autorização de AWS Marketplace revenda. Você tem a opção de criar um cronograma de pagamento flexível e um contrato com data futura com base no tipo de produto selecionado. Você pode criar uma autorização de revenda e publicá-la para um parceiro de canal ou salvar uma autorização como rascunho sem divulgá-la.

1. Na guia Autorizações de revenda, escolha Novo.
2. Na página Criar uma autorização de revenda, preencha os campos obrigatórios.
3. (Opcional) Crie um cronograma de pagamento flexível
    a. Na seção Produto e compradores, escolha Ativar unidades fixas e permita que os compradores paguem por esse produto em parcelas.
    b. Configure pagamentos na seção Cronograma de pagamentos.
4. Escolha Criar autorizações de revenda para publicar a oferta para o parceiro de canal.

    —OU—

    Escolha Salvar como rascunho para concluir a oferta mais tarde, sem divulgá-la para o parceiro de canal.

Campos obrigatórios para autorizações de revenda

Você deve preencher os campos a seguir e todas as opções listadas aqui.

Produtos e compradores

Produtos — Escolha na lista de produtos disponíveis sincronizados por meio do conector CRM.

Contas de compradores

Uma lista separada por vírgulas das contas do comprador-alvo para oferta.

Detalhes da autorização de revenda

Nome da autorização de revenda — Insira um nome

Descrição — Insira uma descrição (visível pelo parceiro de AWS canal)

Conta de revendedor — insira o número da AWS conta de 12 dígitos do revendedor.

Nome da autorização de revenda

Insira um nome.

Descrição

Insira uma descrição (visível pelo parceiro de AWS canal).

Conta de revendedor

Insira o número da AWS conta de 12 dígitos do revendedor.

Duração do contrato (se aplicável)

Padrão

Duração personalizada — Ao escolher essa opção, insira Duração do serviço personalizada.

Preços do produto (se aplicável)

- As opções incluem modelo de uso ou modelo de contrato.
- Para o modelo de contrato, você pode ativar o FPS na seção Compradores e produtos.

Termos legais

- Escolha Contrato padrão para AWS Marketplace ou EULA personalizado para contrato de licença de usuário final para o comprador.
- Opcionalmente, escolha Contrato de Revendedor para AWS Marketplace ou Contrato Personalizado para Contrato de Revendedor.
- Para EULA personalizado (comprador) e contrato personalizado (revendedor), certifique-se de ter configurado o bucket do Amazon Simple Storage Service para a conta do vendedor para armazenar o EULA personalizado.

Dimensões do produto

Adicione ou atualize as taxas de oferta e as unidades às dimensões escolhidas.

Escolha Quero habilitar preços de zero dólares para criar uma autorização de revenda na qual qualquer uma das taxas de dimensão seja definida como $0.

Duração da autorização de revenda

Escolha o tipo de duração e forneça detalhes sobre a data de expiração da autorização de revenda, conforme necessário.

Renovações

Para Esta oferta tem como objetivo renovar uma assinatura paga existente com um cliente existente para o mesmo produto subjacente? , escolha Sim ou Não e insira os detalhes necessários.

Desativando uma autorização de revenda

1. Na guia Autorizações de revenda, escolha Novo
2. Em Nome da autorização de revenda, escolha o nome da autorização que você deseja desativar.
3. Escolha Desativar autorização de revenda.
4. Escolha Atualizar status de autorização de revenda.

   O status da autorização muda para Restrito quando a desativação é bem-sucedida.

Clonando autorizações de revenda

Você clona uma autorização de revenda quando precisa alterar os detalhes de uma autorização existente. Por exemplo, você clona uma autorização quando precisa fornecer um EULA diferente a um parceiro.

Para clonar uma autorização de revenda

1. Na guia Autorizações de revenda, escolha Novo
2. Na lista de autorizações de revenda, escolha o Nome da autorização de revenda.
3. Escolha a autorização de revenda de clones
4. Revise e edite a seção Detalhes da autorização de revenda da autorização clonada. Se você usar um EULA personalizado ou um contrato personalizado (contrato de revendedor) na autorização clonada, deverá reenviar os termos legais.
5. Escolha Criar autorização de revenda.

Visualizando e atualizando o status da autorização de revenda

1. Na guia Autorizações de revenda, escolha Novo
2. Na lista Autorizações de Revenda, escolha o Nome da Autorização de Revenda.
3. Escolha Atualizar status de autorização de revenda.
4. Escolha Continuar.
5. Repita as etapas 5 e 6 até que o status da autorização de revenda mude para BEM-SUCEDIDO.

Aguarde 30 segundos antes de escolher novamente o botão Atualizar status da autorização de revenda. Isso garante que cada solicitação de atualização seja totalmente processada e preserva a integridade dos dados, evitando a possível duplicação de registros.

Usando um CRM anterior com integração com o Amazon S3

> **Important**
>
> O AWS Partner Central parou de aceitar novas solicitações para esse tipo de integração em 2024. Esta seção se aplica somente aos parceiros que usam o Amazon S3.
> Para fazer o upgrade da integração do S3 para a nova integração do API CRM, consulte a atualização do S3 para a API.

Tópicos

- Atualização do Amazon S3 para a integração API-based
- Configuração do conector para um CRM com integração com o Amazon S3
- Recursos de integração
- Compartilhamento de leads
- Compartilhamento de oportunidades
- Mapeamentos de campos
- Criação de agendas de sincronização
- Práticas recomendadas
- Cotas
- Histórico de versões

- FAQs

Atualização do Amazon S3 para a integração API-based

> **Note**
>
> Os tópicos desta seção pressupõem que você tenha concluído os pré-requisitos para uma integração com o AWS Partner Central, uma integração com o AWS Marketplace ou ambas. Para obter mais informações, consulte Pré-requisitos de integração e Introdução leia anteriormente este guia.
> Recomendado: conclua essas atividades primeiro em um ambiente de sandbox, teste minuciosamente e depois implante na produção.

Esta seção orienta você na atualização do seu AWS Partner CRM Connector da Amazon S3-based para a API-based integração. A API-based integração substitui o modelo de bucket legado do Amazon S3 pela sincronização bidirecional em tempo real por meio de funções e APIs do IAM.

Para ver um passo a passo totalmente interativo com capturas de tela, consulte o workshop de atualização do AWS Partner CRM Connector no site do AWS Workshops.

A atualização envolve as seguintes etapas:

1. the section called “Pré-requisitos”
2. the section called “Configurar AWS infraestrutura”
3. the section called “Finalize a instalação e a configuração no Salesforce”
   - the section called “Revise e ajuste seus mapeamentos”
   - the section called “Revise e adicione campos e botões obrigatórios”
   - the section called “Revise e desative os agendamentos do Amazon S3”
4. the section called “Limpeza”
   - the section called “Desativar regras de validação antigas”
   - the section called “Preenchimento completo de oportunidades de AWS para a Salesforce”

- the section called “Post-migration: Monitoramento de EventBridge eventos”
- the section called “Solução de problemas comuns de migração”

- the section called “Como obter ajuda”

Pré-requisitos

Ordem das operações de migração

Os parceiros geralmente perguntam se devem migrar para a nova experiência do Partner Central no AWS console ou primeiro fazer o upgrade do Amazon S3 para a API. Aqui está a abordagem recomendada:

Recomendações de pedidos de migração

Cenário	Recomendação
Atualmente no Amazon S3, ainda não está na nova experiência do Partner Central	Migre primeiro para a API e depois migre para a nova experiência do Partner Central em paralelo ou depois
Atualmente no Amazon S3, já está na nova experiência do Partner Central	Prossiga diretamente com a migração da API
Já está na API, ainda não está na nova experiência do Partner Central	Migre para a nova experiência do Partner Central conforme sua conveniência

⚠ A vinculação de contas é o único pré-requisito rígido

A vinculação de contas é o único pré-requisito rígido para a migração para a Amazon. S3-to-API NÃO é necessário migrar para a nova experiência do Partner Central para iniciar a atualização da API.

Informações principais:

- S3-based As integrações da Amazon estão obsoletas e não estão mais disponíveis para novos usuários.
- Os parceiros do Amazon S3 devem planejar concluir a migração para a API o mais rápido possível para evitar a degradação do serviço.

- Consulte a documentação de integração do AWS Partner CRM para obter o cronograma mais recente sobre o fim da vida útil do back-end Amazon S3.

Certifique-se de que o Partner Central esteja vinculado a um AWS account

O S3-based conector Amazon foi autenticado usando permissões para um bucket gerenciado do Amazon S3 na conta de AWS gerenciamento. Em vez disso, o API-based conector se autentica por meio de funções do IAM na própria AWS conta vinculada do parceiro para chamar diretamente as APIs do Partner Central. É por isso que a vinculação de contas é um pré-requisito técnico rígido: sem ela, o conector não tem como acessar as APIs do Partner Central com as permissões necessárias.

> **Por que isso pode estar faltando**
>
> Quando AWS foi lançada a API Partner Central para vendas em novembro de 2024, a vinculação de contas foi introduzida para permitir que os parceiros acessassem essas APIs de forma programática. A partir da versão 3.0 do conector (também em novembro de 2024), a vinculação de contas tornou-se um requisito para API-based sincronização. Os parceiros que configuraram seu S3-based conector Amazon antes dessa data não teriam concluído a vinculação da conta.

Vincule sua conta do Partner Central à sua AWS conta principal. Escolha sua conta com cuidado desde o início. Embora seja possível desvincular e revincular uma conta diferente, isso cria problemas de persistência de dados e exige esforços manuais de reconciliação.

Regras de seleção de conta — a AWS conta deve ser:

- Uma conta paga em boas condições (não no nível gratuito)
- Propriedade da empresa do parceiro (não é uma conta de distribuidor)
- Tenha um endereço de cobrança que corresponda ao local comercial principal do parceiro
- NÃO é um sandbox, desenvolvedor, pessoal ou conta management/payer

> **⚠ A vinculação de contas é permanente**
>
> A vinculação de contas é permanente após a migração do Partner Central para o AWS console. Todos os recursos do APN (oportunidades da ACE, histórico, convites para vários parceiros) estão permanentemente vinculados a essa conta. Escolha com cuidado.

Recursos:

- Seção de vinculação de contas do workshop de upgrade no site do AWS Workshops
- Pré-requisitos de vinculação de contas e política de IAM
- CRM-specific guia de vinculação de contas
- Desvinculando contas no site do Partner Central

Opcional: migre para a nova experiência do Partner Central em AWS Console

Essa etapa não é necessária para a atualização do S3-to-API conector Amazon. A vinculação de contas por si só fornece a API-based funcionalidade necessária. No entanto, a migração para a nova experiência do Partner Central dá à sua equipe acesso a recursos adicionais:

- Agentes Centrais Parceiros (Co-Sell Agente, Agente Financiador, Prospecção Autônoma)
- Uma experiência de AWS console centralizada para gerenciar atividades de parceiros junto com seus AWS recursos
- Visibilidade aprimorada dos eventos do ciclo de vida da oportunidade diretamente no console

> **ⓘ Alteração do formato do ID da solução**
>
> Se você migrar para a nova experiência do Partner Central e depois criar novas soluções, essas soluções usarão o novo `soln-*` formato. O conector CRM ainda não oferece suporte a esse formato; ele exige o `S-*` formato legado para o `solutionOffered` campo. As soluções legadas criadas antes da migração mantêm o `S-*` formato e continuam funcionando.

Consulte o guia de migração do Partner Central para obter mais detalhes.

Pre-migration limpeza de dados

Antes de iniciar a migração, garanta uma saída limpa da S3-based integração com a Amazon. A etapa mais crítica é remover os trabalhos programados remanescentes que podem interferir no API-based conector e no processo de preenchimento.

Quando você desativa os agendamentos do Amazon S3 por meio da interface do conector, os trabalhos agendados subjacentes do Salesforce (com o prefixo APN) permanecem no sistema. Se eles ainda estiverem presentes quando você iniciar o preenchimento ou ativar a API-based sincronização, o agendador antigo e o novo conector poderão gravar nos mesmos registros simultaneamente, causando a criação de oportunidades duplicadas ou conflitos de dados.

> ⚠ Desativar na interface do usuário não é suficiente
>
> Desativar os horários na interface do conector não é suficiente. Você também deve excluir as entradas de trabalho agendado subjacentes na Configuração do Salesforce. Veja the section called “Revise e desative os agendamentos do Amazon S3” o passo a passo completo.

Configurar AWS infraestrutura

Essa fase exige que um administrador do Salesforce trabalhe com um administrador de nuvem de TI para configurar dois novos componentes: um aplicativo de cliente externo da Salesforce e componentes de AWS infraestrutura (EventBridge regras e funções do IAM).

Configurar o aplicativo Salesforce External Client

Com a versão Amazon S3, as duas direções de sincronização passaram por um bucket compartilhado do Amazon S3 por parceiro. A versão da API inverte isso para atualizações de entrada — o Partner Central agora envia eventos diretamente para sua organização em tempo real via. EventBridge O aplicativo cliente externo permite um fluxo de credenciais do cliente OAuth 2.0 para que EventBridge possa entregar notificações à medida que elas acontecem.

O administrador do Salesforce deve seguir as instruções na seção Configurar aplicativo de cliente externo no Salesforce do workshop.

Configurar AWS Componentes

A AWS infraestrutura da versão da API inclui:

- EventBridgepara processamento de eventos em tempo real
- Funções do IAM para autenticação segura

Esses componentes substituem o modelo de acesso ao bucket do Amazon S3 usado na versão anterior.

O administrador do IT Cloud deve implantar o CloudFormation modelo seguindo as instruções na seção Configurar AWS componentes do workshop.

Finalize a instalação e a configuração no Salesforce

A configuração restante é executada por um administrador do Salesforce. Conclua as atividades no Sandbox primeiro, teste e depois vá para a produção.

Instale a versão mais recente do AWS Partner CRM Connector do Salesforce AppExchange e siga as instruções de configuração guiada para definir as configurações do conector.

Revise e ajuste seus mapeamentos

Com a versão Amazon S3, a sincronização externa `Sync with AWS` dependia de campos e. `Has Updates for AWS` Eles não são mais usados na API-based integração.

Com a versão da API, a sincronização de saída é controlada por meio da configuração Ativar compartilhamento com AWS integração nas configurações personalizadas do AWS Partner CRM Connector ()`Companion_App_Settings__c`. Quando ativadas, as oportunidades ACE são compartilhadas automaticamente AWS sempre que ocorre uma atualização de qualificação.

Principais pontos:

- O objeto ACE Opportunity é recomendado como área de aterrissagem — ele corresponde aos pontos de dados de AWS oportunidade no Partner Central e permite o mapeamento automático.
- Se você já estava usando a oportunidade ACE para seu mapeamento de integração, a configuração subjacente não muda. No entanto, o pacote atualizado introduz novos campos que não estavam presentes nas versões anteriores.
- Analise todas as automações que fazem referência aos S3-era campos antigos da Amazon (`Sync_with_AWS__c`,`Has_Updates_for_AWS__c`) para usar os novos equivalentes.

O modelo de dados ACE Opportunity está disponível no GitHub site. Para obter mais detalhes, consulte a seção de mapeamento de integração do workshop.

A versão mais recente do conector inclui um modelo de fluxo para ajudar a mapear sua oportunidade padrão para a oportunidade ACE. Para obter mais detalhes, consulte modelos de fluxo.

Revise e adicione campos e botões obrigatórios

O conector introduziu novos campos e botões desde a versão 3.0+. Você deve atualizar manualmente o layout da página de registro do Lightning.

Adicione os seguintes botões à página de registro relâmpago do ACE Opportunity:

Botões para adicionar à página de oportunidades do ACE

Button	Finalidade
Compartilhe com AWS	Envia manualmente a oportunidade para o Partner Central por meio da API.
Atualizar a partir de AWS	Extrai os dados mais recentes do Partner Central para esse registro de oportunidades da ACE.
Accept/Reject	Aceite ou rejeite as oportunidades AWS indicadas.
Associate/Disassociate	Vincule ou desvincule soluções, produtos e ofertas do Marketplace de parceiros AWS aprovados.
Assign	Reatribua uma oportunidade a outro usuário em sua conta do Partner Central.

Remova os seguintes botões antigos da página de registro relâmpago do ACE Opportunity:

Botões antigos para remover

Button	Motivo
Enviar para AWS	Substituído por Compartilhar com AWS.
Oferta privada de link	Substituído por Associate/Disassociate.

Adicione os seguintes botões de exibição de lista à guia Oportunidade do ACE:

- Aceite oportunidades — Bulk-accept várias oportunidades AWS indicadas.
- Atribua oportunidades — Bulk-reassign várias oportunidades.

Para novos campos, revise todos os campos adicionados após a versão 3.0 do conector.

Revise e desative os agendamentos do Amazon S3

Com a API-based abordagem, não há mais necessidade de tarefas agendadas — a integração é executada em tempo real.

Para desativar trabalhos agendados

1. Navegue até a guia Programações no aplicativo AWS Partner CRM Connector.
2. Escolha Desativar todos os trabalhos e, em seguida, escolha Desativar novamente.

Exclua também os registros agendados. Para remover os trabalhos agendados do APN restantes da Configuração:

Para remover trabalhos agendados do APN da configuração

1. Navegue até Configuração. Pesquise por “Agendado” e selecione Trabalhos agendados.
2. Analise a lista de todas as APN-related vagas. Escolha Del para excluí-los.

Continue CustomLogInteractionBatch correndo

Mantenha o `CustomLogInteractionBatch` trabalho em execução (AppExchange App Analytics).

Exclua trabalhos agendados, não apenas desative

Não deixe os trabalhos em um estado “desativado, mas não excluído”. Trabalhos persistentes causaram a criação de oportunidades duplicadas quando combinados com a sincronização API-based em tempo real.

Limpeza

Desativar regras de validação antigas

Várias regras de validação antigas devem ser desativadas e outras devem permanecer ativas. Consulte esta seção do workshop para ver a tabela completa de regras passo a passo e de validação.

Certifique-se também de que os seguintes fluxos legados tenham sido desativados:

- Oportunidade de sincronização ACE com a API central de parceiros
- Pesquisa de ofertas privadas
- Notificação de falha de sincronização do APN
- Atualizando o campo de oferta privada na oportunidade ACE
- Atualizando o campo de oportunidade Ace no Sync Log Detail Record
- Fluxo unificado de sincronização de Standard-ACE oportunidades (modelo)

Teste seu processo antes de passar para a produção. Veja os testes nas configurações e a solução de problemas no workshop.

Preenchimento completo de oportunidades de AWS para a Salesforce

Execute um preenchimento para garantir que os dados correspondam entre os ambientes. O `awsapn__Last_Modified_Date__c` campo na oportunidade ACE precisa corresponder à data da última modificação no Partner Central para que futuras atualizações sejam sincronizadas. A integração com o Amazon S3 não preencheu esse campo, então as oportunidades de migração do Amazon S3 o deixarão vazio — o preenchimento o preenche.

O preenchimento oferece três modos:

Modos de preenchimento

Modo	O que ela faz	Quando usar
Somente oportunidades de atualização sem a data da última modificação	Atualiza somente registros onde `awsapn__Last_Modified_Date__c` está vazio	Recomendado para S3-to-API migração para a Amazon

Modo	O que ela faz	Quando usar
Atualize somente AWS oportunidades que já existem no Salesforce	Atualiza todos os registros que já têm um ID do APN CRM	Alternativa segura para migração
Atualize todas as oportunid ades AWS	Transfere todo o funil do Partner Central para o Salesforce	Use somente em instalações novas

Antes de executar o preenchimento:

1. Confirme se todos os trabalhos agendados do APN foram excluídos (não apenas desativados).
2. Desative o fluxo “Sync ACE Opportunity to Partner Central API” se estiver ativo.
3. Desative a opção Ativar compartilhamento com AWS integração nas configurações personalizadas (`Companion_App_Settings__c`).
4. Conclua a limpeza de dados antes da migração descrita em. the section called “Pre-migration limpeza de dados”

Após a conclusão do preenchimento:

- Re-enable Ative o compartilhamento com AWS integração — isso impulsiona a sincronização contínua.
- O fluxo “Sync ACE Opportunity to Partner Central API” NÃO precisa ser reativado.
- Verifique se uma amostra de registros para confirmar `awsapn__Last_Modified_Date__c` está preenchida.

Para obter mais detalhes, consulte a seção Oportunidades de preenchimento da Central de Parceiros do workshop.

Post-migration: Monitoramento de EventBridge eventos

Após a migração, sua organização do Salesforce recebe atualizações em tempo real do Partner Central via. EventBridge Para verificar se os eventos estão fluindo:

1. CloudWatch Métricas: navegue até CloudWatch > Métricas > EventBridge. Verifique as invocações e FailedInvocations o destino da sua API.
2. Registros de sincronização do Salesforce: em qualquer oportunidade ACE, verifique a lista relacionada ao registro de sincronização para ver as entradas de entrada recentes.
3. EventBridge Monitoramento de regras: verifique a regra criada pelo CloudFormation modelo para ver os eventos correspondentes recentes.

EventBridge Problemas comuns

Sintomas	Causa provável	Resolução
Nenhuma atualização de entrada no Salesforce	O token do aplicativo cliente externo expirou	Re-authenticate o aplicativo conectado; verifique as credenciais do OAuth no destino da API EventBridge
Os eventos param depois de trabalhar	Tempo limite da sessão do Salesforce	Verifique a integridade do destino da API em EventBridge; reconecte
Atualizações parciais (faltam alguns campos)	Incompatibilidade de mapeamento de campo	Atualize para a versão mais recente do conector; verifique os mapeamentos de campo

Solução de problemas comuns de migração

Solução de problemas de migração

Erro/ Sintoma	Causa-raiz	Resolução
`FIELD_CUSTOM_VALIDATION_EXCEPTION` ao clicar em “Atualizar de AWS”	Regras de validação antigas não desativadas	Desativar `ACEOppNew_PreventUpdatesWhenPOSubmitted` e `ACEOpp_PreventUpdatesWhenPOSubmitted`

Erro/ Sintoma	Causa-raiz	Resolução
Oportunidades duplicadas	Trabalhos agendados persistentes ou vários usuários de integração	Exclua TODOS os trabalhos agendados pelo APN. Verifique se apenas um usuário detém`APN Business Admin`.
Registros de log de sincroniz ação crescendo rapidamente	Registros com falha na validação, tente novamente a cada ciclo	Identifique registros com falha por meio de registros de sincronização. Corrija os campos obrigatórios ausentes.
O preenchimento excede os limites de armazenamento	Muitos registros ao mesmo tempo	Execute em lotes menores. Monitore o armazenamento.
“Atualizar de AWS” mostra dados obsoletos	`awsapn__Last_Modif ied_Date__c` incompati bilidade	Re-run preenchimento direcionado usando “Somente oportunidades de atualizaç ão sem a data da última modificação”
As oportunidades do Partner Central não estão aparecendo	EventBridge problema de conexão ou compartilhamento automático desativado	Verifique a integridade EventBridge do destino da API. Confirme se a opção “Ativar compartilhamento com AWS integração” está ativada.

Como obter ajuda

Se você encontrar problemas que as etapas anteriores não possam resolver:

- Abra um caso de suporte: Partner Central → Suporte → Abrir novo caso → Integração de CRM
- Assistência na migração: para migrações complexas (mais de 500 oportunidades, integrações personalizadas ou incidentes de produção anteriores), solicite suporte completo por meio de seu líder de aliança.

Configuração do conector para um CRM com integração com o Amazon S3

Important

A partir de 2024, a Central de Parceiros da AWS tornou esse tipo de integração indisponível para novos usuários.

Note

Os tópicos desta seção pressupõem que você tenha concluído os pré-requisitos para uma integração com o AWS Partner Central, uma integração com o AWS Marketplace ou ambas. Para obter mais informações, consulte Pré-requisitos de integração e Introdução leia anteriormente este guia.
Recomendado: conclua essas atividades primeiro em um ambiente de sandbox, teste minuciosamente e depois implante na produção.

O CRM obsoleto com a integração do Amazon S3 usa um bucket do Amazon S3 para transferir leads e oportunidades. Recomendamos usar a integração da API do Partner Central, conforme mostrado na seção anterior, para criar e gerenciar oportunidades. No entanto, você pode usar essa configuração se quiser usar o conector para gerenciar leads no Salesforce.

Tópicos

- Inserindo detalhes de autenticação da conexão
- Inserindo as configurações do sistema
- Testar a conexão
- Enviar e receber oportunidades e leads
- Lista de verificação de produção
- Atualizar AWS Partner Conector de CRM para o novo modelo de dados
- Teste em sandbox com a oportunidade ACE personalizada e os objetos principais do ACE
- Linking (Vinculando) AWS Marketplace ofertas privadas para oportunidades da ACE

Inserindo detalhes de autenticação da conexão

Os parceiros iniciam o processo de integração inserindo os detalhes necessários para se conectar ao endpoint Amazon S3. Siga cada conjunto de etapas na ordem listada e conclua cada conjunto antes de prosseguir para o próximo.

As tarefas a seguir são executadas na guia de configuração AWS guiada. Para obter informações sobre como usar a guia, consulte Usando a configuração guiada anteriormente neste guia.

Para inserir os detalhes da autenticação

1. No Salesforce, abra a guia de configuração AWS guiada. Para obter informações sobre como abrir essa guia, consulte Usando a configuração guiada anteriormente neste guia.
2. Expanda a Etapa 1: detalhes de autenticação da AWS conexão e escolha Iniciar.
3. Na página Credenciais nomeadas, escolha Novo anteriormente.
4. No formulário Nova credencial nomeada, insira os valores da tabela a seguir.

Campo	Valor
Rótulo	Conexão à API do APN
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
Tipo de identidade	Nomeado diretor
Protocolo de autenticação	AWS assinatura versão 4
AWS ID de chave de acesso	Cloud-Ops fornece a ID durante as etapas de pré-requisito
AWS chave de acesso secreta = ""	Cloud-Ops fornece a chave de acesso durante as etapas de pré-requisito
AWS Região	us-west-2
AWS service	s3
Gerar cabeçalho de autorização	checked

Campo	Valor
Permitir campos de mesclagem no cabeçalho HTTP	não verificado
Permitir campos de mesclagem no corpo HTTP	não verificado

1. Escolha Salvar.
2. Retorne à página de configuração AWS guiada. Na seção Detalhes da autenticação, escolha Revisar e confirme as credenciais.
3. Mantenha a página de configuração AWS guiada aberta e vá para as próximas etapas.

Inserindo as configurações do sistema

As etapas a seguir explicam como inserir as configurações corretas do sistema para a integração.

1. Expanda a Etapa 2: Configurações do sistema e escolha Iniciar.
2. Localize as configurações do conector do AWS Partner CRM e escolha Gerenciar.
3. Escolha Novo e insira os valores necessários na tabela a seguir.

Campo de configuração personalizada	Finalidade
Nome	O campo não é usado, mas, como é obrigatório, você pode defini-lo com qualquer valor.
Nome do bucket	Nome do bucket que foi provisionado para o parceiro. É diferente para ambientes beta e de produção.
Conta padrão	Uma ID de registro de 18 dígitos da conta padrão que é usada quando oportunidades padrão são usadas como objeto de destino no Salesforce. Como o AccountID é obrigatório em oportunidades padrão, o campo de conta padrão permite que novas

Campo de configuração personalizada	Finalidade
	oportunidades de AWS entrada tenham uma conta padrão vinculada. Pode ser qualquer registro de conta em sua organização do Salesforce ao qual o usuário da integração tenha acesso nas configurações de compartil hamento.
Tamanho do lote de saída	Número de registros enviados em uma única carga de sua organização Salesforce para. AWS Isso é comum tanto para oportunidades quanto para leads. Recomendamos um valor entre 1 e 50. Por exemplo, se você definir o tamanho do lote como 50, cada carga de oportunidade enviada pela sua organização AWS conterá 50 registros de oportunidades.
Contagem de novas tentativas	Em caso de falha, esse valor representa o número de vezes que a transação é repetida.
Tente novamente os dias limite	Se um registro continuar falhando, esse valor será o número de dias após os quais uma nova tentativa não será mais tentada.
ID do parceiro	Identificador de parceiro exclusivo que é compartilhado como parte da capacitação.
Retenção de registros de sincronização	Número de dias para reter os registros de sincronização.
Versão	Para o novo modelo de dados, escolha a versão 2. Para o modelo de dados anterior, escolha a versão 1.

Campo de configuração personalizada	Finalidade
Criar nova conta a partir da conta padrão	Permite que o conector crie uma nova conta com base na conta padrão fornecida pelo parceiro. Quando você seleciona essa opção, ela permite a criação dinâmica de contas durante o processo de integraçã o, garantindo que novas oportunidades ou contratos possam ser associados aos registros de conta apropriados, mesmo quando a conta exata não existe no sistema de destino.

4. Escolha Salvar.
5. Retorne à página de configuração AWS guiada. Na seção Detalhes da autenticação, escolha Revisar e confirme as credenciais.

Testar a conexão

Antes de testar a conexão, certifique-se de concluir as etapas nas seções anteriores.

Para testar a conexão com a

1. Expanda a Etapa 3: Teste a configuração da API do APN.
2. Escolha Testar.

Se a conexão for bem-sucedida, você receberá uma mensagem de confirmação.

Enviar e receber oportunidades e leads

Você envia e recebe oportunidades e leads sincronizando-os com o Partner Central. Para sincronizar uma oportunidade ou um lead, você deve definir o campo Sincronizar com o Partner Central como Verdadeiro. Campos-chave adicionais para integração incluem a data da última sincronização do APN e os campos Qualificado para sincronização com o APN.

Esses campos estão incluídos para oportunidades e leads padrão. No entanto, você deve criá-los e mapeá-los para qualquer objeto de origem personalizado.

- Sincronização com o Partner Central — incluído no aplicativo para oportunidades e leads padrão. Se a AWS Partner optar por mapear para objetos personalizados, um campo booleano personalizado deverá ser criado e mapeado nos mapeamentos de oportunidades e leads, respectivamente.
- Data da última sincronização com o APN — Indica a última vez em que o registro foi enviado ou recebido com sucesso do APN. Esse campo é definido automaticamente quando o registro é enviado com êxito ao APN ou quando uma atualização é recebida do APN.
- Elegível para sincronização com o APN — Um campo de fórmula que determina se o registro deve ser enviado ao APN no próximo trabalho agendado. Calculado com base no fato de o registro ter sido modificado desde a última vez em que o cronograma de saída foi executado e atualizado por um usuário diferente do usuário de integração designado para a AWS Partner organização.

Lista de verificação de produção

Siga estas etapas para concluir a instalação de produção do seu conector AWS Partner CRM.

1. Confirme se você concluiu o processo de integração do CRM. Na etapa 6 desse processo, você configura seu ambiente de produção e realiza a migração de dados para poder gerenciar oportunidades e leads por meio da integração.
2. Instale e configure o conector CRM. Para obter mais informações, consulte Instalando o conector.
3. Mapeie oportunidades e lidere objetos escolhendo uma das seguintes opções de mapeamento. Para referência, consulte esta lista de campos obrigatórios em GitHub.
    - Use o objeto personalizado de oportunidade AWS ACE fornecido com o conector de AWS Partner CRM para registrar oportunidades e compartilhá-las. AWS Usando essa opção, você pode mapear automaticamente AWS os campos para os campos do Salesforce.
    - Use o objeto padrão do Salesforce e mapeie os AWS campos obrigatórios.
    - Use um objeto de oportunidade personalizado ACE. Primeiro, você cria um fluxo de trabalho para preencher uma tabela intermediária de objetos de oportunidade ACE e depois mapeia os campos do Salesforce para. AWS
4. Para obter mais detalhes e orientações sobre as opções de mapeamento, consulteMapeando objetos ACE.
5. (Opcional) Configure programações de sincronização de entrada e saída entre a Rede e o AWS Partner Salesforce. Para obter detalhes, consulte Criação de agendas de sincronização.

6. Para validar uma oportunidade de produção originada pelo parceiro, crie um caso de suporte com o Partner Central Operations (PCO) em sua conta do Partner Central. Nesse processo, você cria uma oportunidade fictícia, sincroniza-a com AWS ela e solicita que o agente de AWS suporte confirme que AWS recebeu a oportunidade. Ao final do teste, peça ao seu agente de AWS suporte que rejeite a solicitação de oportunidade para que você possa excluí-la do seu lado.
7. (Opcional) Execute o preenchimento de dados. Esse processo garante que as indicações de oportunidades AWS originadas e originadas pelo parceiro possam ser identificadas durante futuras atualizações. Para obter mais informações, consulte Etapa 6: aprovação da produção no processo de integração do CRM.
8. Ative a integração de produção para permitir a troca de arquivos por meio do bucket do Amazon S3. Para obter detalhes, consulte Etapa 7: Lançamento.

Atualizar AWS Partner Conector de CRM para o novo modelo de dados

Important

Teste e aprove a nova atualização do modelo de dados em sua organização de sandbox da Salesforce antes de atualizar seu ambiente de produção. Para conhecer o novo modelo de dados e as mudanças entre os modelos antigo e novo, consulte as seguintes amostras de aws- samples/partner -crm-integration-samples em: GitHub

- Opportunity-FieldsAndStandardValues-DiffWithPrevVersion-V14.3.xlsx
- Opportunity-Fields.xlsx
- Oportunidade_-_ StandardValues.xlsx

Pré-requisitos

- Use definições de campo para novas diretrizes de modelo de dados da integração do ACE CRM e migre todas as oportunidades abertas e leads necessários para o novo modelo de dados.
- Adicione ou remova colunas em seus objetos personalizados ou padrão (objetos usados no mapeamento).
- Verifique se você está usando a versão 2.0 ou posterior do conector AWS Partner CRM.

Para fazer o upgrade para o novo modelo de dados

1. Faça login na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Desative todas as agendas ativas.
3. Escolha Configuração, Configurações personalizadas, Configurações do conector AWS Partner CRM e atualize a versão para 2.0 ou posterior.

> **Note**
>
> A partir da versão 2.0, o campo Versão é obrigatório. Esse campo especifica a versão da carga útil que os parceiros usam para interagir com a integração do CRM. Quando os parceiros migram para a versão 2.0, eles devem adotar totalmente suas especificações. Não é permitido reverter para versões anteriores.

4. Escolha a guia Mapeamento ACE.
5. Crie, revise e atualize todos os mapeamentos e detalhes de campo necessários. Para testes em sandbox, use a oportunidade ACE personalizada e o objeto principal ACE para testar os novos recursos do modelo de dados. Para obter mais informações, consulte Teste em sandbox com a oportunidade ACE personalizada e os objetos principais do ACE.
6. Ative agendas para oportunidades e leads.
7. Examine os registros de sincronização do ACE em busca de erros de sincronização e faça as correções.
8. Analise as oportunidades e os leads sincronizados para garantir que a transformação dos dados seja precisa. Como alternativa, analise as oportunidades e os leads no ACE para garantir que as novas mudanças no modelo de dados sejam capturadas com precisão.
9. Siga o processo de implantação do produto para migrar as alterações para seu ambiente de produção do Salesforce.

> **Note**
>
> Se precisar de ajuda, consulteComo obter ajuda.

Teste em sandbox com a oportunidade ACE personalizada e os objetos principais do ACE

> **Note**
>
> Se você já for um usuário do conector CRM, consulte. Atualizar AWS Partner Conector de CRM para o novo modelo de dados

1. Faça login na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Escolha Configuração, Configurações personalizadas, configurações do conector AWS Partner CRM e atualize a versão para 2.
3. Escolha a guia Mapeamento ACE.
4. Para Opportunity, mapeie-a para o objeto personalizado ACE Opportunity.
5. Escolha o objeto ACE de mapeamento automático.

   > **Note**
   >
   > Se você quiser fazer o upgrade para a nova versão do conector CRM que deseja usar a oportunidade ACE personalizada e os objetos principais ACE do conector para testes em sandbox, recomendamos excluir manualmente todos os registros disponíveis dos `Field Mapping Details` objetos `Field Mappings` e do banco de dados antes de usar o recurso de mapeamento automático de objetos ACE. Você só precisa fazer isso uma vez.

6. Analise os mapeamentos de campo e os valores de mapeamento de campo para lista de opções e lista de múltiplas opções.
7. Ative agendas para oportunidades e leads.
8. Examine os registros de sincronização do ACE para ver se há erros de sincronização e faça as correções necessárias.
9. Analise as oportunidades e leads sincronizados para garantir que a transformação dos dados seja precisa. Como alternativa, analise as oportunidades e os leads no ACE para garantir que as novas mudanças no modelo de dados tenham sido capturadas com precisão.

Visualizando registros detalhados do registro de sincronização para oportunidades de ACE

Você pode ver os detalhes do registro de sincronização das oportunidades AWS de ACE entregues na guia Relacionado no registro de oportunidades de ACE.

> **Note**
>
> Essas etapas se aplicam somente aos objetos AWS de oportunidade ACE entregues. Se você mapear para objetos padrão ou personalizados em sua organização do Salesforce, poderá visualizar os detalhes do registro de sincronização na guia Registro de sincronização do ACE.

1. Faça login na sua organização Salesforce.
2. No App Launcher, escolha conector AWS Partner CRM.
3. Escolha a guia ACE Opportunities.
4. Escolha um registro de oportunidade ACE.
5. Escolha a guia Relacionado para ver detalhes, incluindo nome do registro de sincronização , status, mensagem de erro e data de criação.

Linking (Vinculando) AWS Marketplace ofertas privadas para oportunidades da ACE

Você pode vincular ofertas privadas diretamente da página de registro de oportunidades da ACE AWS entregue.

1. Faça login na sua organização Salesforce.
2. No App Launcher, escolha conector AWS Partner CRM.
3. Escolha a guia ACE Opportunities.
4. Escolha um registro de oportunidade ACE.
5. Escolha Link Private Offer.
6. Em Pesquisar ID da oferta, escolha a oferta privada.
7. Escolha Salvar.

Recursos de integração

AWS fornece os seguintes recursos para ajudá-lo a criar uma integração personalizada.

Tópicos

- Definições de campo
- Valores padrão
- Amostra de arquivos de entrada
- Arquivos de saída de amostra
- Amostra de resultados processados
- Exemplos de casos de teste
- Exemplos de trechos de código

Definições de campo

Os links nas seções a seguir listam todos os campos, explicando seus tipos de dados, uso e quaisquer restrições ou regras de formatação aplicáveis. Eles servem como referência para garantir que, quando parceiros e AWS trocam dados, eles sejam formatados e compreendidos corretamente.

Os links a seguir levam você para GitHub.

- Oportunidade
- Chumbo

Valores padrão

Essas listas descrevem os valores e enumerações padrão para vários campos. Eles ajudam a manter a consistência nos dados trocados e garantem que ambas as partes tenham um entendimento comum dos valores usados.

Os links a seguir levam você para GitHub.

- Oportunidade
- Chumbo

Amostra de arquivos de entrada

Os arquivos de amostra a seguir mostram a estrutura da carga JSON de um arquivo enviado de um parceiro para o. AWS

Os links a seguir levam você para GitHub.

- Oportunidade
- Chumbo

Arquivos de saída de amostra

Os arquivos de amostra a seguir mostram a estrutura da carga JSON de um arquivo enviado de um AWS parceiro.

Os links a seguir levam você para GitHub.

- Oportunidade
- Chumbo

Amostra de resultados processados

Os arquivos a seguir mostram um resultado típico após AWS processar uma carga enviada por um parceiro.

Os links a seguir levam você para GitHub.

- Oportunidade
- Chumbo

Exemplos de casos de teste

Os links a seguir levam você para GitHub.

- Oportunidade
- Chumbo

Exemplos de trechos de código

Os links a seguir levam você para GitHub.

- ace_read_s3.py
- Apex_Sample_REST_API_Code.cls
- S3_ Authentication.cls
- Sample_AceOutboundBatch.cls
- SFDC apex s3 sample.txt

- Apex_get_files_from_s3_ace_partner_test.cls
- s3_ace_partner_test.cls

Compartilhamento de leads

Como os AWS compartilhamentos lideram

1. Exportações incrementais: a Amazon Web Services (AWS) exporta novos leads (e atualizações) referenciados por AWS, de hora em hora.
2. Criação de arquivo: AWS gera arquivos de leads aderentes a um formato específico. Para obter especificações detalhadas do arquivo, consultethe section called “Definições de campo”.
3. Upload de arquivo: os arquivos principais são enviados para a `lead-outbound` pasta.

Consumindo leads de AWS

Para consumir leads de forma eficaz AWS, crie uma integração personalizada com as seguintes funcionalidades.

1. Recuperação de arquivos:
   - Examine regularmente a `lead-outbound` pasta usando um trabalho agendado em um intervalo que você escolher.
   - Recupere os arquivos principais para processamento.
2. Transformação e mapeamento de dados:
   - Depois de ler o conteúdo de cada arquivo, transforme e mapeie os dados para os registros de leads em seu sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM).
   - Para obter orientação sobre mapeamento de campo, consultethe section called “Mapeamentos de campos”.
3. Identificação do lead:
   - Identifique cada lead de forma exclusiva usando um ou. `partnerCrmLeadId` `apnCrmUniqueIdentifier`
   - Se `partnerCrmLeadId` estiver em branco e `apnCrmUniqueIdentifier` estiver presente, o lead é uma nova indicação do AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
   - Se ambos os identificadores estiverem presentes, o registro será tratado como uma atualização da ACE.
4. Ingestão de chumbo:
   - Ingira novos leads ou atualize os leads existentes no sistema de CRM.

5. Gerenciamento de arquivos:
   - Depois de processar com sucesso cada lead e os dados completos do arquivo, exclua os arquivos da pasta de saída.
   - Cada arquivo é automaticamente arquivado na `lead-outbound-archive` pasta.

Integração e referência de código:

- Para ler arquivos enviados para o bucket do Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), você pode AWS Lambda usar ou ler diretamente do seu sistema de CRM.
- Use os códigos de amostra abaixo para a API REST do Lambda e do Salesforce para validar e atualizar os registros do CRM.
  - Lambda para validação de arquivos: ace_read_s3.py.
  - API REST do Salesforce: API_Capex_sample_rest_ ode.cls.
- Se você usa um sistema de CRM diferente do Salesforce, você deve fornecer um código específico para seu sistema para atualizar seus dados.

Compartilhando atualizações sobre leads com AWS

1. Identifique leads: localize os leads com atualizações para serem compartilhadas AWS.
2. Transformação de dados: converta os dados no AWS formato, conforme descrito emthe section called “Definições de campo”.
3. Criação do arquivo:
   - Gere arquivos de leads no formato JSON.
   - Anexe um carimbo de data/hora a cada arquivo, garantindo que todos os nomes de arquivo sejam exclusivos e sigam o formato:. `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Autenticar e fazer upload:
   - Autentique-se no bucket ACE Amazon S3.
   - Faça o upload do arquivo para a `lead-inbound` pasta. Todos os arquivos compartilhados AWS são automaticamente arquivados na `lead-inbound-archive` pasta.
   - Ao fazer upload de arquivos para o S3, certifique-se de fornecer acesso total ao proprietário do bucket.

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

     Veja um exemplo de resultado da execução desse comando em “Results Sample file.json”.

5. Processamento de arquivos:
   - Após o recebimento, processa AWS automaticamente os arquivos.
   - Os resultados do processamento são enviados para a `lead-inbound-processed-results` pasta no bucket do Amazon S3. Isso inclui o status de acertos e erros, bem como quaisquer mensagens de erro para cada lead.
   - Esses resultados processados também são arquivados na `lead-inbound-processed-results-archive` pasta.
   - Para obter mais informações, consulte the section called “Perguntas frequentes técnicas — leads e oportunidades” o.
6. Tratamento da resposta:
   - Você deve desenvolver uma lógica para consumir essas respostas, revisar registros errôneos, corrigir quaisquer erros e reenviar os dados para a ACE.
   - Você pode encontrar exemplos de erros nas seções Perguntas frequentes e Solução de problemas.
   - Para fazer o upload de um arquivo do CRM para o Amazon S3:
     - Consulte a versão da AWS assinatura.
     - Use uma solicitação HTTPS para fazer o upload do arquivo.
   - Como referência, use os seguintes arquivos para fazer upload de um arquivo para o bucket do Amazon S3:
     - Para autenticar um bucket do S3: S3_Authentication.cls
     - Para fazer upload de arquivos para um bucket do S3: Sample_ .cls AceOutboundBatch
   - OBSERVAÇÃO: os arquivos não devem exceder 1 MB e os arquivos duplicados não serão processados.

Compartilhamento de oportunidades

Como AWS compartilha oportunidades

1. Exportações incrementais: a Amazon Web Services (AWS) exporta novas oportunidades (e atualizações) mencionadas por AWS, de hora em hora.
2. Criação de arquivo: AWS gera arquivos de oportunidades que aderem a um formato específico. Para obter especificações detalhadas do arquivo, consulte as definições do campo Oportunidade.
3. Upload de arquivo: os arquivos de oportunidades são enviados para a `opportunity-outbound` pasta.

Consumindo oportunidades de AWS

Para aproveitar as oportunidades de forma eficaz AWS, você precisa criar uma integração personalizada com essas funcionalidades.

1. Recuperação de arquivos:
   - Use um trabalho agendado para verificar regularmente a `opportunity-outbound` pasta, em um intervalo que você escolher.
   - Recupere os arquivos de oportunidades para processamento.
2. Transformação e mapeamento de dados:
   - Depois de ler o conteúdo de cada arquivo, transforme e mapeie os dados para os registros de oportunidades em seu sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM).
   - Para obter orientação sobre mapeamento de campo, consultethe section called “Mapeamentos de campos”.
3. Identificação da oportunidade:
   - Identifique de forma exclusiva cada oportunidade usando um ou. `partnerCrmOpportunityId` `apnCrmUniqueIdentifier`
   - Se `partnerCrmOpportunityId` estiver em branco e `apnCrmUniqueIdentifier` estiver presente, a oportunidade é uma nova indicação do AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
   - Se ambos os identificadores estiverem presentes, o registro será tratado como uma atualização da ACE.
4. Ingestão de oportunidades: ingira novas oportunidades ou atualize oportunidades existentes no sistema de CRM.
5. Gerenciamento de arquivos:
   - Depois de processar com êxito cada oportunidade e os dados completos do arquivo, exclua os arquivos da pasta de saída.
   - Cada arquivo é automaticamente arquivado na `opportunity-outbound-archive` pasta.

Integração e referência de código:

- Para ler arquivos enviados para o bucket do Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), você pode AWS Lambda usar ou ler diretamente do seu sistema de CRM.
- Use os códigos de amostra abaixo para a API REST do Lambda e do Salesforce para validar e atualizar os registros do CRM.
  - Lambda para validação de arquivos: ace_read_s3.py.
  - API REST do Salesforce: API_Capex_sample_rest_ ode.cls.

- Se você usa um sistema de CRM diferente do Salesforce, você deve fornecer um código específico para seu sistema para atualizar seus dados.

Compartilhando atualizações de oportunidades com AWS

1. Identifique oportunidades: localize as oportunidades com atualizações a serem compartilhadas AWS.
2. Transformação de dados: converta os dados no AWS formato, conforme descrito emthe section called “Definições de campo”.
3. Criação do arquivo:
   - Gere arquivos de oportunidades no formato JSON.
   - Anexe um carimbo de data/hora a cada arquivo, garantindo que todos os nomes de arquivo sejam exclusivos e sigam o formato:. `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Autenticar e fazer upload:
   - Autentique-se no bucket ACE Amazon S3.
   - Faça o upload do arquivo para a `opportunity-inbound` pasta. Todos os arquivos compartilhados AWS são automaticamente arquivados na `opportunity-inbound-archive` pasta.
   - Ao fazer upload de arquivos para o S3, certifique-se de fornecer acesso total ao proprietário do bucket:

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

     Veja um exemplo de resultado da execução desse comando em Opportunity Results Success Sample.json.
5. Processamento de arquivos:
   - Após o recebimento, processa AWS automaticamente os arquivos.
   - Os resultados do processamento são enviados para a `lead-inbound-processed-results` pasta no bucket do Amazon S3. Isso inclui o status de acertos e erros, bem como as mensagens de erro de cada oportunidade.
   - Esses resultados processados também são arquivados na `opportunity-inbound-processed-results-archive` pasta.
   - Para obter mais informações, consulte the section called “Perguntas frequentes técnicas — leads e oportunidades” o.
6. Tratamento da resposta:

- Você deve desenvolver uma lógica para consumir essas respostas, revisar registros errôneos, corrigir quaisquer erros e reenviar os dados para a ACE.
- Você pode encontrar exemplos de erros nas seções Perguntas frequentes e Solução de problemas.
- Para fazer o upload de um arquivo do CRM para o Amazon S3:
  - Consulte a versão da AWS assinatura.
  - Use uma solicitação HTTPS para fazer o upload do arquivo.
- Como referência, use os seguintes arquivos para fazer upload de um arquivo para o bucket do Amazon S3:
  - Para autenticar um bucket do S3: S3_Authentication.cls
  - Para fazer upload de arquivos para um bucket do S3: Sample_ .cls AceOutboundBatch
- OBSERVAÇÃO: os arquivos não devem exceder 1 MB e os arquivos duplicados não serão processados.

Mapeamentos de campos

O mapeamento de campo é uma etapa essencial no processo de integração em que os parceiros alinham os campos do sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) com os definidos pela Amazon Web Services (AWS). Isso garante que ambas as partes troquem e entendam os dados com precisão. Abaixo estão as diretrizes para auxiliar nesse processo.

Mapeamento de campo obrigatório

- Mapeie cada campo obrigatório para o campo correspondente em seu sistema de CRM. É essencial para uma troca de dados bem-sucedida quando você garante que todos os campos obrigatórios sejam mapeados. Para obter mais informações, consulte the section called “Definições de campo”
  - Oportunidade
  - Chumbo

Manipulando campos opcionais

- Entenda a função dos campos opcionais no processo de integração. Decida se você deseja mapear esses campos com base nos requisitos de sua empresa e esteja ciente das possíveis implicações de deixá-los não mapeados.

Mapeamento de valores

- Alinhe cada valor de campo em seu CRM com o valor obrigatório AWS Partner Network (APN) da lista Customer Engagement (ACE), conforme especificado em. the section called “Definições de campo” Isso é importante para manter a consistência e a integridade dos dados.

Validação de tipo e formato de dados

- Verifique se os tipos e formatos de dados dos campos em seu sistema CRM estão alinhados com os especificados nas definições de AWS campo. É essencial manter a consistência nos tipos e formatos de dados para evitar a corrupção dos dados e garantir uma integração perfeita.

Comprimento e limitações do campo

- Observe as restrições de tamanho do campo e outras limitações. Certifique-se de que os dados do seu sistema de CRM se encaixem nos campos correspondentes AWS sem serem truncados ou causarem erros.

Validação de tipo e formato de dados

- Verifique se os tipos e formatos de dados de campo em seu sistema CRM estão alinhados com os especificados em. the section called “Definições de campo” É crucial evitar a corrupção de dados e garantir uma integração perfeita com consistência nos tipos e formatos de dados.

Revisão e atualização periódicas

- Revise e atualize regularmente seus mapeamentos de campo para acomodar mudanças no sistema ou nos requisitos do CRM. AWS Essa abordagem proativa garante precisão e eficiência contínuas na troca de dados.

Documentação de mapeamento de campo

- Mantenha uma documentação abrangente de mapeamento de campo. Essa prática ajuda na solução de problemas, nas futuras atualizações e na garantia de clareza na forma como os dados são transferidos entre sistemas.

Teste e validação

- Realize testes completos de mapeamento de campo para validar se os dados estão sendo transferidos e transformados com precisão. Resolva quaisquer discrepâncias ou problemas imediatamente para garantir a integridade dos dados.

Lidando com substituições indesejadas

- Para evitar que AWS os dados substituam campos específicos do CRM, considere o seguinte:
  - Criação de um campo CRM personalizado para os dados que você deseja proteger.
  - Ter esse campo personalizado revisado por um representante de vendas.
  - Depois que o campo personalizado for aprovado, adicione-o ao registro da oportunidade e ao pipeline.

- Isso é particularmente importante para campos como `MRR` ou`Stage`, especialmente se eles significarem que um produto foi lançado.

Gerenciando dependências posteriores

- Se houver dependências posteriores em seu sistema que dependam da troca de dados, considere o seguinte:
  - Criação de novos campos em seu CRM para acomodar os AWS dados.
  - Realinhando seus processos de negócios conforme necessário para garantir a integração perfeita e o fluxo de dados.

Criação de agendas de sincronização

> **Note**
>
> Os tópicos desta seção pressupõem que você tenha concluído os pré-requisitos para uma integração com o AWS Partner Central, uma integração com o AWS Marketplace ou ambas. Para obter mais informações, consulte Pré-requisitos de integração e Introdução leia anteriormente este guia.

Recomendado: conclua essas atividades primeiro em um ambiente de sandbox, teste minuciosamente e depois implante na produção.

Você pode criar programações de sincronização de entrada e saída entre a Salesforce e a Central de Parceiros da AWS. As etapas nas seções a seguir explicam como.

Tópicos

- Pré-requisitos
- Criar uma programação
- Desativando um trabalho agendado
- Visualizando todas as agendas

Pré-requisitos

Certifique-se de concluir o seguinte antes de criar uma agenda de sincronização:

- Mapeie todos os campos obrigatórios em pelo menos um objeto, oportunidade ou lead.
- Crie um usuário de integração de sistemas no Salesforce.

Criação de um usuário de integração de sistema

Antes de criar um cronograma de sincronização, você deve usar o Salesforce para criar um usuário de integração do sistema com permissões de integração do APN. Para criar agendas de sincronização, você deve entrar no Salesforce como usuário de integração do sistema. Criar um cronograma sem as permissões de usuário da integração com o APN pode interromper a integração com o APN.

Para criar um usuário de integração de sistema

1. Faça login na sua organização do Salesforce como administrador do sistema.
2. Crie um usuário em sua organização do Salesforce. Atribua um perfil ao usuário com acesso aos objetos necessários em sua organização do Salesforce. Para obter mais informações, consulte Adicionar um único usuário.
3. Atribua ao usuário o conjunto de permissões de usuário de integração do APN. Para obter mais informações, consulte Atribuir conjunto de permissões aos usuários.

Criar uma programação

Depois de concluir os pré-requisitos, você pode criar agendas de sincronização entre o Salesforce e o APN.

Para criar um cronograma de sincronização com o APN

1. Faça login no Salesforce como usuário com permissões de usuário de integração do sistema.
2. Na guia Programações, escolha Novo.
3. Escolha os objetos a serem programados. Você pode configurar agendas para leads e oportunidades ou para um único objeto.
4. Escolha a frequência da programação, de um mínimo a cada cinco minutos até um máximo de uma vez por dia.
5. Escolha Schedule (Programação)

> **Note**
>
> - Somente uma agenda por objeto pode estar ativa por vez. A criação de uma nova agenda para o mesmo objeto desativa a agenda existente.
> - Para desativar a integração de entrada ao criar um agendamento, escolha Desativar integração de entrada, Agendar.
> - Criar um cronograma sem as permissões de usuário da integração com o APN pode interromper a integração com o APN.

Desativando um trabalho agendado

1. Na página Agendamento, escolha Desativar todos os trabalhos para desativar todos os agendamentos ativos.
2. Vá até a tela de confirmação para desativar a programação de sincronização.

Visualizando todas as agendas

Na guia Agendas, use os filtros de exibição de lista para alternar entre as agendas de sincronização Ativas, Inativas e Todas.

Práticas recomendadas

Use essas melhores práticas para otimizar o desenvolvimento e a manutenção de sua integração personalizada.

Práticas recomendadas gerais

1. Mapeie todos os campos obrigatórios porque eles são os campos obrigatórios no AWS Partner Network formulário de envio do Customer Engagement (ACE) (APN).
2. Conecte-se com seu usuário atual do ACE Pipeline Manager para entender como é o processo. Capture todos processes/field os usos exclusivos para que você possa incorporá-los à sua experiência.
3. Considere criar estágios separados do funil de vendas para os estágios de vendas reportados pela Amazon Web Services (AWS) (exemplo: estágio, data de fechamento prevista, AWS receita mensal esperada, próximas etapas). Se tivermos definições de estágio diferentes, poderemos substituir seus estágios de vendas. Quando você cria estágios de vendas separados, isso permite que você gerencie seu funil de forma adequada, mas ainda tenha visibilidade do que AWS está sendo projetado.
4. Para oportunidades indicadas por parceiros, a equipe ACE deve approve/reject usá-las antes de aceitarmos qualquer atualização.
5. Para oportunidades AWS referidas, o parceiro deve aceitar ou rejeitar as oportunidades.

Protocolos de troca de dados

1. Convenções de entrada: separe as entradas da lista de opções de seleção múltipla com ponto e vírgula e omita espaços.
2. Atenção aos detalhes: os nomes e valores dos campos diferenciam maiúsculas de minúsculas, portanto, mantenha a precisão.
3. Procedimentos de exclusão: execute a remoção do campo transmitindo o valor `null` do campo escolhido.
4. Sincronização: Os processos de sincronização operam de hora em hora, causando possíveis atrasos nas reflexões de dados. As atualizações AWS podem levar até uma hora para serem refletidas no gerenciamento de relacionamento com o AWS cliente (CRM). Evite enviar vários documentos por hora.

Práticas recomendadas específicas de campo

1. Modificações de entrada: para proteger a integridade de seus dados, desative as modificações em campos como `stageclosedDate`, e. `closedLostReason` Para rastrear AWS valores sem afetar seus valores locais do Salesforce, use estes campos somente para leitura:`awsStage`, e. `awsCloseDate` `awsClosedLostReason`
2. Mapeamento e validação do cliente: garanta a precisão do site do cliente, pois isso é fundamental para o mapeamento do AWS CRM. Combine-o com o nome do cliente para obter um mapeamento superior da conta de CRM.
3. Clareza da descrição do projeto: forneça uma descrição clara detalhando os desafios do cliente e os alinhamentos das soluções. AWS usa isso para validar a oportunidade.
4. Provisionamento: (Opcional) Quando você provisiona detalhes de contato do cliente final, ele permite AWS refazer leads e campanhas. Isso leva a melhores veredictos de financiamento.

Melhores práticas adicionais

1. Siga as diretrizes mais recentes de definição de campo de carga útil.
2. Mantenha a consistência da nomenclatura do sandbox bucket com o formato especificado.
3. Use o padrão de nomenclatura recomendado para o bucket de produção.
4. Priorize os testes do ambiente sandbox antes da implantação ao vivo.
5. Mantenha identificadores distintos para registros entre AWS e o parceiro CRMs.
6. Após o processamento, exclua arquivos na pasta de saída do Amazon Simple Storage Service (Amazon S3). Os originais permanecem nos arquivos.
7. Para evitar erros, configure validações em nível de campo na fonte.

Cotas

Arquivo de entrada para a Amazon Web Services ()AWS

Operação	Limite
Oportunidades máximas	500 por arquivo
Tamanho máximo do arquivo	1 MB
Frequência de sincronização	Quase em tempo real

Operação	Limite
Número máximo de arquivos enviados	10.000 por período de 24 horas

Arquivo de saída para o parceiro

Operação	Limite
Tamanho máximo do arquivo	5 MB
Frequência de sincronização	Por hora

Histórico de versões

Versão atual dos campos: 14 (15 de novembro de 2023)

A tabela a seguir descreve mudanças importantes nos campos de integração personalizados para leads e oportunidades após 2020. Para ser notificado sobre futuras atualizações, assine o feed RSS.

Alteração	Versão	Data
Atualizar cotas do Amazon S3	14	17/01/2024
Mudanças nos campos de oportunidades de integração: 1. Atualize a validação para os seguintes campos: `country postalCode partnerPrimaryNeedFromAws ,,projectDescription ,campaignName ,useCase,version, spmsId` 2. Adicione uma área de texto para os seguintes	14	15/11/2023

Alteração	Versão	Data
campos: awsProduc ts otherSolu tionOffer ed ,parentOpp Id ,solutionO ffered ,primaryCo ntactTitl e ,recommend edNextBes tActions ,offers, backwardsCompatibi lityChanges 3. Adicionar novo campo numérico: customerDuns 4. Adicione novos campos de seleção e seleção múltipla da lista de opções:opportuni tyType ,,,salesActi vities , engagemen tScore rejection Reason cosellCon vertReason 5. Campos obsoletos :awsFieldEngagement ,,,,contractV ehicle ,partnerPr imaryNeedFromAwsOt her ,isThisAPu blicRefer ence ,isThisFor Marketpla ce ,,leadSourc e ,isNetNewB		

Alteração	Versão	Data
usinessForCompany , publicReferenceTitle publicReferenceUrl rfxSolicitationNumber subUseCase		
Mudanças nos campos de oportunidades de integração: 1. Atualize a validação para os seguintes campos: IsOppFromMarketingActivity marketingActivityChannel ,,marketingActivityUsecase ,awsSFCampaignName , isMarketingDevelopmentFunded 2. Adicionar novos campos:apnReviewerComments ,acceptBy, apnCrmLeadUniqueIdentifier 3. Perguntas frequentes sobre atualizações	13	29/03/2023

Alteração	Versão	Data
Mudanças nos campos de oportunidades de integração: 1. Atualize as descrições dos seguintes campos:`aWSStage`,`aWSClosedate` , `aWSClosedLostReason` 2. Validação da atualização: `isMarketingDevelopmentFunded` 3. Adicionar novos campos:`procurementType` ,`customerSoftwareValue` ,`contractStartDate` ,`contractEndDate` ,`customerSoftwareValueCurrency` ,`IsOppFromMarketingActivity` ,`marketingActivityChannel` ,`marketingActivityUsecase` , `awsSFCampaignName` Mudanças nos valores padrão de oportunidade: 1. Atualize os valores padrão para se alinharem à produção da Amazon Partner Network (APN):	12	09/01/2022

Alteração	Versão	Data
i. Remova os seguintes valores da lista de opções de `campaignName` : APN Marketing Central, AWS Field Event, Integrated Partner Campaign, Partner Lead Event, Partner Prospecting, WWPS Marketing, Windows RMP, Cloud VMware ii. Adicione os seguintes valores da lista de opções `acampaignName` : ATO (Autorida de para Operar), Programa ISV Immersion Day SFID, Cloud on, Windows VMware AWS 2. Adicionar novos campos da lista de opções: `IsOppFromMarketingActivity` ,`marketingActivityChannel` ,,`marketingActivityUsecase` , `ProcurementType` `customerSoftwareValueCurrency`		

Alteração	Versão	Data
Mudanças nos campos de oportunidades de integração: 1. Adicionar novo campo: `aWSClosedLostReason` —o tipo é texto e o comprimento é 255 2. Forneça contexto sobre informações “de entrada” versus “de saída” e “não obrigatórias” versus informações “opcionais” Alterações nos valores padrão nos campos de oportunidade: 1. Atualize os valores padrão dos seguintes campos para se alinharem à produção do APN: i. Renomear industry/vertical Petróleo e Gás para Energia—Petróleo e Gás; renomear Energia e Serviços Públicos para Energia—Energia e Serviços Públicos ii. Adicione valores de países: República Democrática do Congo; Irã, República Islâmica do; atualize Bonaire, Santo Eustáquio e Saba para Bonaire, Santo	11	21/03/2022

Alteração	Versão	Data
Eustáquio e Saba; atualize São Martinho (parte francesa) para São Martinho (parte francesa)		

Alteração	Versão	Data
Mudanças nos campos de oportunidades de integração: 1. Atualize a validação para os seguintes campos: `contractVehicle` `isThisForMarketplace` ,`isNetNewBusinessForCompany` ,`deliveryModel` ,`awsFieldEngagement` , `additionalComments` 2. Adicionar novo campo: `rfxSolicitationNumber` —o tipo é texto e o comprimento é 255 3. Excluir campo: `partnerDeveloperManagerPhone` Mudanças nos valores padrão de oportunidade: 1. Atualize os valores padrão dos seguintes campos para se alinharem à produção da APN: *`UseCase`* Treinamento; Financeiro/Comercial *`Closedlostreason`* 2. Remover campos:`isThisFor`	10	26/01/2022

Alteração	Versão	Data
`Resell` , `isManaged ServicesIncluded`		

Alteração	Versão	Data
Alterações nos valores padrão nos campos de chumbo: 1. Remover outro valor para Industry Vertical Mudanças nos campos principais de integração: 1. Atualize o tamanho do campo da cidade de 255 para 40 2. Atualizar nome do campo de `Current Lead Stage` para `currentLeadStage` 3. Atualizar nome do campo de `Lead Source` para `leadSource` 4. Atualizar nome do campo de `Lead Age` para `leadAge` 5. Atualizar nome do campo de `Level of AWS Usage` para `levelofAWSUsage` Mudanças nos campos de oportunidades de integração: 1. Atualizar o comprimento do `customerCompanyNam e` campo de 255 para 120 2. Atualizar o tamanho do `customerPhone` campo de branco para 40	9	16/09/2021

Alteração	Versão	Data
3. Atualização `expectedMonthlyAwsRevenue` da moeda (16,2) para a moeda (18,0)		
Atualizar códigos de motivo fechado e perdido	8	24/06/2021

FAQs

Use essas perguntas e respostas comuns para ajudar na integração personalizada.

Tópicos

- Perguntas frequentes gerais
- Perguntas frequentes técnicas — Campos
- Perguntas frequentes técnicas — Amazon S3
- Perguntas frequentes técnicas — leads e oportunidades
- Perguntas frequentes técnicas — controle de versão e compatibilidade com versões anteriores

Perguntas frequentes gerais

Como a integração funciona?

P: Posso acessar o bucket do Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) usado para enviar e receber os arquivos?

Sim. Os parceiros podem acessar programaticamente o bucket do Amazon S3 usando secret/access a chave AWS Identity and Access Management do (IAM) que tem acesso ao bucket. Os parceiros não terão acesso ao console aos buckets do Amazon S3 porque esses buckets estão na própria conta da Amazon Web Services (AWS).

P: De que conjunto de habilidades o desenvolvedor do parceiro precisa?

O desenvolvedor do parceiro precisa estar familiarizado com o sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) e com o Amazon S3.

P: Os arquivos de código de amostra incluem código completo ou o parceiro precisa escrever o código?

O parceiro precisa escrever o código com base nos arquivos de código de amostra fornecidos.

P: Se o parceiro desenvolve sua solução em Python, Golang ou qualquer outra linguagem, o AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) fornece algum kit de desenvolvimento de software (SDK) nessas linguagens para essa integração?

Não.

P: Qual é o processo de sincronização do bucket do Amazon S3 com o ACE interno?

A cada hora, um processo em lote é executado para coletar os arquivos e sincronizar as informações. Qualquer atualização que a equipe de AWS vendas fizer no registro pode levar até uma hora para ser enviada para o repositório do parceiro. Os parceiros podem receber uma notificação por e-mail sobre atualizações imediatamente, mas as atualizações ainda AWS podem ser adiadas em uma hora.

P: Qual é a frequência de envios de arquivos de leads e oportunidades pela ACE?

A ACE envia os dados de leads e oportunidades a cada uma hora.

P: Existe um ambiente de sandbox para o ACE?

Sim. Temos um ambiente de sandbox para o ACE, mas não podemos fornecer acesso aos parceiros por motivos de segurança. Crie um caso de suporte no Partner Central se quiser ter novas oportunidades ou leads em sua lista.

P: Como mantemos identificadores no CRM e no APN do parceiro?

Para oferecer mais flexibilidade aos nossos parceiros, usamos dois conjuntos de identificadores em nosso sistema.

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: AWS gerencia esse identificador. Tudo começa com `0XXXXXX` `LXXXXXX` oportunidades e leads.
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier`/`partnerCrmLeadId`: O parceiro gerencia esse identificador de oportunidades e leads, respectivamente, em seu CRM. Os parceiros devem adicionar esse identificador ao aproveitar novas oportunidades de rastrear atualizações até seu CRM.

Quando uma oportunidade é enviada sem `apnCrmUniqueIdentifier` ou`partnerCrmUniqueIdentifier`, AWS trata-a como uma nova oportunidade e atribui uma nova `apnCrmUniqueIdentifier` para a oportunidade.

Quando uma oportunidade é enviada com um `apnCrmUniqueIdentifier` ou`partnerCrmUniqueIdentifier`, AWS trata-a como uma ação de atualização e atualiza a oportunidade existente com os dados da carga útil.

P: Como faço para evitar que registros duplicados sejam criados em ambos os sistemas?

Do lado do CRM do parceiro, deve haver um identificador exclusivo para cada registro enviado ao ACE, que é chamado`partnerCrmUniqueIdentifier`. Da mesma forma, o ACE também mantém um identificador exclusivo para cada registro, que é chamado`apnCrmUniqueIdentifier`. Quando os dados são enviados, tanto a ACE quanto o parceiro precisam incluir esses dois campos, o que ajuda a identificar se o registro é uma nova oportunidade (se estiver em branco) ou existente (se preenchido).

Perguntas frequentes técnicas — Campos

P: A integração é compatível com o formato CSV?

Não. A integração aceita somente formatos de arquivo JSON.

P: Quando os arquivos precisam ser excluídos das pastas de saída?

Exclua os arquivos somente depois de processá-los com sucesso.

P: Se eu excluir acidentalmente os arquivos das pastas de saída, onde posso encontrar os arquivos originais?

Os arquivos estão disponíveis nas `lead-outbound-archive` pastas `opportunity-outbound-archive` e.

P: O que eu faço para obter suporte durante o desenvolvimento?

Para obter ajuda durante o desenvolvimento, entre em contato com o suporte da AWS Partner Network (APN) no Partner Central.

P: Qual é a diferença entre **`opportunityOwnerName`** e**`opportunityOwnerEmail`**?

- `opportunityOwnerName`: o nome do proprietário da oportunidade na organização parceira. Ele precisa ser um usuário do Partner Central.

- `opportunityOwnerEmail`: o e-mail do proprietário da oportunidade na organização parceira. Ele precisa ser um usuário do Partner Central. Se não for fornecida, a oportunidade é criada com o líder da Partner Central Alliance como proprietário.

P: Qual é o fuso horário de todos os campos de data (**`targetCloseDate`**,**`lastModifiedDate`**,**`createdDate`**, e**`acceptBy`**)?

O fuso horário para os campos de data é Greenwich Mean Time (GMT).

P: Os arquivos JSON de entrada têm versão?

Não. A Amazon Web Services (AWS) não oferece suporte ao controle de versão dos arquivos. O APN Customer Engagement (ACE) processa o arquivo imediatamente após o recebimento e, em seguida, exclui o arquivo após o processamento bem-sucedido. Se recebermos o mesmo nome de arquivo novamente, ele será rejeitado.

P: Quais campos no arquivo JSON do Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) indicam a criação e a data de atualização mais recente de um determinado lead e oportunidade?

`createdDate` e `lastModifiedDate`.

P: Como você determina se uma oportunidade é nova ou existente?

O campo `PartnerCrmUniqueIdentifier` é um identificador exclusivo de cada oportunidade que solicitamos do parceiro. Esse identificador deve ser definido no CRM de origem do sistema do parceiro. Usamos isso para determinar se existe uma oportunidade em AWS. Se ela existir, atualizamos a oportunidade com as informações compartilhadas. Caso contrário, criamos uma nova oportunidade.

Quando enviamos dados para o parceiro, incluímos `PartnerCrmUniqueIdentifier` `apnCrmUniqueIdentifier` e. Se a oportunidade compartilhada por AWS estiver sendo enviada pela primeira vez, você não verá nenhum valor para`PartnerCrmUniqueIdentifier`. Isso ajuda você a tratar a oportunidade como nova da ACE. Depois de inseri-lo em seu CRM, você envia as atualizações de volta para nós com e. `PartnerCrmUniqueIdentifier` `apnCrmUniqueIdentifier`

P: É possível ter mais de um arquivo JSON de saída e de resultado no Amazon S3?

Sim. Às vezes, podemos gerar mais arquivos na pasta de saída. Da mesma forma, se você enviar arquivos para a pasta de entrada, nós os processaremos e manteremos os arquivos de

resultados na pasta de resultados. Você deve marcar ou excluir os arquivos de resultados após o processamento.

P: O arquivo de saída contém mais de um registro?

Sim. O arquivo de saída pode conter vários registros.

P: Se 20 oportunidades de entrada forem enviadas em um único arquivo JSON de entrada na seção de oportunidades e uma das oportunidades não estiver em conformidade com o padrão da APN, o que acontece?

Se o formato estiver incorreto, independentemente do caso, o arquivo inteiro será rejeitado. Se o formato estiver correto, mas somente uma oportunidade não puder ser processada por nós, o arquivo de resultados incluirá todas as 20 oportunidades e seu status, junto com a mensagem de erro da oportunidade fracassada.

P: Quais são os principais atributos para validar se o arquivo JSON foi processado com sucesso?

Esses são os principais atributos para ajudar você a entender se o arquivo JSON foi processado com êxito.

```
{
  "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
    }
  ]
}
```

P: O que acontece se eu enviar um JSON inválido?

Você recebe esta resposta de erro: "não `[{input JSON}]` é do tipo`object`".

P: Quantos lead/opportunity registros podem ser incluídos em um único arquivo JSON de entrada?

No máximo 50 registros podem estar em um arquivo.

Perguntas frequentes técnicas — Amazon S3

P: Onde posso obter a documentação da API REST do Amazon Simple Storage Service (Amazon S3)?

Para obter mais informações, consulte a Introdução à API REST do Amazon S3.

P: Como faço para obter os detalhes da chave do Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) para me autenticar e acessar o bucket do Amazon S3?

AWS Partner Network (APN) compartilha uma política que inclui o nome da chave.

P: Como faço para autenticar o Amazon S3 a partir do Salesforce.com (SFDC)?

Use o arquivo de código de amostra S3_Authentication.cls para autenticar o Amazon S3 a partir do SFDC.

P: Como faço o upload do arquivo do kit de desenvolvimento de AWS software (SDK) para o S3?

Use o comando AWS CLI a seguir para carregar o arquivo no S3.

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

O arquivo de código de amostra Sample_ AceOutboundBatch .cls contém código para carregar o arquivo de dados do SFDC.

P: Quem é o proprietário do bucket Amazon S3?

AWS possui e gerencia o bucket do Amazon S3. Você tem acesso programático ao seu próprio bucket do Amazon S3 com AWS Identity and Access Management o usuário (IAM).

P: Há pastas ou compartimentos separados para receber e enviar arquivos?

Há um bucket com pastas diferentes para receber e enviar os arquivos. Consulte o guia do usuário para obter mais detalhes sobre as pastas.

P: Preciso acessar o bucket do Amazon S3 usando ou posso acessá-lo diretamente usando AWS Lambda o sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM)?

Você pode acessá-lo nos dois sentidos.

P: O bucket do Amazon S3 é protegido ou criptografado?

Sim. Nós habilitamos o mecanismo de criptografia padrão que o Amazon S3 oferece.

P: É possível habilitar o Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) para ouvir o bucket do Amazon S3, para que eu possa atuar apenas no evento, em vez de fazer pesquisas periodicamente?

Não. Atualmente, o APN Customer Engagement (ACE) não oferece suporte a esse recurso.

P: A quais pastas eu tenho acesso e qual é a finalidade de cada pasta?

Você pode encontrar a lista de pastas do Amazon S3 em. the section called “Pré-requisitos de integração”

Perguntas frequentes técnicas — leads e oportunidades

Envie e receba leads e oportunidades

P: Existe uma convenção de nomenclatura de arquivos?

Cada nome de arquivo precisa ser exclusivo. Recomendamos o nome do arquivo`PartnerProvided FileName+{timestamp}.json`.

P: Qual é a estrutura dos resultados?

Os arquivos de amostra dos resultados (sucesso e erro) podem ser baixados dos seguintes locais:

- Exemplo de sucesso de resultados de leads. JSON
- Exemplo de sucesso de resultados de oportunidades. JSON
- Lidere resultados com erros Sample.json
- Resultados de oportunidade com erros Sample.json

P: Qual é a convenção de nomenclatura dos resultados?

`PartnerProvidedFileName_result.json`

P: E se eu enviar um segundo arquivo JSON com o mesmo nome?

Não processaremos o arquivo e ele será movido para a pasta de arquivamento.

P: Qual é o limite de tamanho do arquivo de entrada?

O limite de tamanho do arquivo de entrada é de 1 MB.

P: Há um número máximo de oportunidades e leads que podem ser agrupados em um arquivo JSON?

Dado o limite de 1 MB, recomendamos que você tenha uma oportunidade ou lead por arquivo.

P: Estou recebendo uma mensagem de erro de acesso negado, então não consigo carregar os arquivos. O que devo fazer?

Os parceiros recebem uma mensagem de acesso negado por dois motivos.

1. Você carregou o arquivo na `outbound` pasta em vez da `inbound` pasta. Faça o upload do arquivo na `inbound` pasta.
2. Você precisa fornecer uma lista de controle de acesso (ACL). Use o seguinte comando da CLI do Amazon Web Services (AWS) para fazer o upload do arquivo de dados:

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

P: O que acontece se arquivos com extensões como **`.pdf`**, **`.docx`**, ou qualquer outra extensão **`.json`** forem carregados?

Rejeitamos os arquivos e geramos um `*.error.json` arquivo com os detalhes do motivo.

P: O que eu faço depois de receber uma mensagem de erro de problema de dados na produção?

1. Se os dados precisarem ser corrigidos no sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) do parceiro, depois de corrigir os dados, envie o arquivo revisado para o Amazon Simple Storage Service (Amazon S3).
2. Se algum esclarecimento for necessário sobre os dados, entre em contato com seu gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM).
3. Para qualquer outro suporte técnico, apresente um caso de suporte AWS Partner Network (APN) no portal da APN.

P: Onde posso encontrar os arquivos de resultados e por quanto tempo eles estão disponíveis?

Os arquivos de resultados estão nas `opportunity-inbound-results` pastas `lead-inbound-results` e. Eles estão disponíveis até que você os exclua. Você pode excluir os arquivos após a extração bem-sucedida.

P: Se eu precisar encontrar um arquivo de resultados depois de excluí-lo, onde podemos encontrá-lo?

Você pode encontrar os arquivos de resultados nas `opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` pastas `lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` e.

P: Se houver alguma falha no processamento do arquivo pela APN, como sou notificado?

A APN tem alarmes que criam automaticamente tickets Sev2 para rastrear os erros de processamento. Analisamos, resolvemos e comunicamos esses dados aos parceiros.

P: Quais campos podem ser atualizados após o lançamento da oportunidade?

Os campos a seguir podem ser atualizados somente pelos parceiros do Accelerate Vendor Independent Software Vendor (ISV):

- `isThisForMarketplace`
- `isNetNewBusinessForCompany`
- `deliveryModel`
- `awsFieldEngagement`
- `additionalComments`

P: Recebi um erro de Registro não editável. O que isso significa?

Quando você envia uma oportunidade indicada a um novo parceiro, ela passa pelo processo de validação e a equipe de Engajamento do Cliente (ACE) da APN deve aprová-la ou rejeitá-la. Embora a oportunidade esteja em análise e ainda não tenha sido validada, você não pode atualizar o registro e você recebe esse erro.

P: O que acontece se não houver nenhuma atividade do meu lado (exemplo: não estou processando o arquivo ou não estou enviando nenhuma oportunidade de entrada)?

Se você não enviar nenhuma informação ou não estiver processando os arquivos que fornecemos, atualmente não temos um mecanismo para alertá-lo. Recomendamos que você monitore seu sistema para garantir que as informações estejam fluindo para a APN.

P: Em quanto tempo os resultados do JSON ficam disponíveis na pasta de resultados após o envio de uma oportunidade/lead de new/updated entrada?

O processamento é quase em tempo real. Você deve receber os arquivos em menos de cinco minutos.

P: Se eu enviar um CRM de oportunidades de entrada que não esteja em conformidade com a format/length restrição do padrão da APN, como o sistema lidará com isso? Isso gera o relatório de erros?

Se o arquivo não estiver no formato de definição de campo, o arquivo resultante do APN chamará o arquivo.

P: Não tenho um ID de AWS conta no momento do lançamento. O que eu faço?

De acordo com o processo ACE, `Launched` significa carga de trabalho concluída e cobrança iniciada. Isso requer um ID de AWS conta. Para obter mais informações, consulte o Programa ACE FAQs.

P: Após o Teste de Aceitação do Usuário (UAT), como os dados históricos devem ser tratados durante a mudança para a produção?

Por padrão, quando alguma atualização acontece no ACE, enviamos essas oportunidades para o bucket do Amazon S3. Para dados históricos que você não deseja processar, você precisa fornecer valores fictícios, como `X0001, X0002….X000N` na extração, do que você não deseja processar em seu sistema. `partnerCrmUniqueIdentifier` Você precisa escrever um código para reconhecer esses identificadores e processá-los adequadamente. O restante das oportunidades fornece o `partnerCrmUniqueIdentifier` valor correto. Isso garante que você tenha controle total sobre o que processar e o que não processar em seu sistema.

P: O arquivo de saída contém mais de um registro?

Sim. O arquivo de saída pode conter mais de um registro.

P: Por que os dados enviam Aceitar para visualização em alguns campos?

Para uma oportunidade ou lead AWS indicado, todos os campos de PII são mascarados com o rótulo Aceitar para visualização até que a oportunidade ou o lead seja aceito por você. Depois de aceito, você recebe todos os campos de dados no próximo ciclo de sincronização.

P: O que eu faço quando uma nova oportunidade ou lead AWS indicado é sincronizado pela primeira vez?

Quando uma nova oportunidade ou lead é sincronizado pela primeira vez, você precisa aceitá-lo ou rejeitá-lo para obter dados adicionais (exemplo: contatos do cliente).

Criação e atualização de oportunidades/leads

P: Como faço para incluir novas oportunidades indicadas por parceiros (originadas) no ACE por meio da integração?

Para criar novas oportunidades no ACE por meio da integração, você precisa ingerir as informações de oportunidade necessárias no formato JSON definido na `opportunity-inbound` pasta. AWS processa essas informações, cria uma nova oportunidade no ACE e compartilha os resultados de uma operação de successful/failed criação na `opportunity-inbound-processed-results` pasta.

P: Como a integração diferencia o envio de novas oportunidades e as atualizações?

O campo `PartnerCrmUniqueIdentifier` em cada oportunidade é um identificador exclusivo obrigatório. Esse identificador deve ser definido no CRM de origem do sistema. AWS usa isso para determinar se já existe uma oportunidade no ACE. Se estiverem disponíveis no ACE, usamos as informações compartilhadas para atualizar a oportunidade, mas se não estiverem disponíveis no ACE, usamos as informações compartilhadas para criar uma nova oportunidade.

P: Se eu já implementei a funcionalidade de atualização por meio da integração, o que preciso fazer para usar a integração para enviar (criar) novas oportunidades?

Você precisa fazer as seguintes alterações na integração existente:

1. Comece a ingerir novas oportunidades de criação na `opportunity-inbound` pasta. Forneça atualizações na mesma pasta.
2. Certifique-se de que os campos obrigatórios necessários para criar estejam disponíveis no JSON compartilhado da oportunidade.
3. Verifique se cada nova oportunidade tem uma única `PartnerCrmUniqueIdentifier` que não existe na ACE/Partner Central. Uma prática recomendada importante é mapear e atualizar os dados existentes no ACE para cada um `PartnerCrmUniqueIdentifier` em seu CRM, para que não criemos duplicatas ao recebermos atualizações. Para obter ajuda, entre em contato com a ACE.

P: Como parte do processo de ativação, como faço para atualizar as oportunidades existentes no ACE com o meu? **`PartnerCrmUniqueIdentifier`**

A equipe ACE fornece uma lista de todas as oportunidades abertas para ajudar na preparação para o lançamento da produção. Você deve mapear essas oportunidades existentes no ACE para suas respectivas `PartnerCrmUniqueIdentifier` e devolver o arquivo atualizado ao ACE para integração com AWS o CRM.

Se você optar por sincronizar somente um subconjunto das oportunidades AWS oferecidas, deverá desenvolver uma lógica para ignorar AWS as atualizações de qualquer oportunidade que não queira processar. Essa abordagem também deve ser aplicada a futuras oportunidades, após a integração. Você deve fornecer aos associados `partnerCrmUniqueIdentifier` oportunidades que precisam de alinhamento entre ambas CRMs. Além disso, você deve indicar quais oportunidades você não atualizará (exemplo: marcar oportunidades fechadas como perdidas ou fechadas) para excluí-las das atualizações. É importante que todas as oportunidades abertas/ativas que você AWS compartilha, e que você aceita, recebam uma. `partnerCrmUniqueIdentifier`

P: Posso atualizar somente campos específicos na oportunidade ou no lead?

Sim. Você pode fornecer somente os campos que exigem atualizações, junto com os identificadores necessários.

P: É possível alterar o ApnCrmUniqueIdentifier?

Não. Esse identificador permanece constante AWS e identifica de forma exclusiva cada oportunidade.

P: E se eu fornecer um partnerCrmUniqueidentificador incorreto?

Se você fornecer um identificador incorreto, uma nova oportunidade será criada. Garanta a precisão para evitar a duplicação de dados.

P: Posso atualizar as oportunidades AWS enviadas?

Sim. Você pode atualizar as oportunidades AWS enviadas usando o correto`partnerCrmUniqueIdentifier`.

P: Em quanto tempo posso esperar os resultados das oportunidades enviadas?

O processamento é quase em tempo real e os resultados geralmente ficam disponíveis em alguns minutos na `opportunity-inbound-processed-results` pasta.

P: O que devo fazer se houver erros de processamento nas oportunidades enviadas?

Analise os detalhes dos erros nos arquivos de resultados, resolva os problemas e busque mais assistência da equipe de suporte do ACE.

P: Posso excluir uma oportunidade por meio da integração?

Não. A exclusão direta não é suportada. Você pode atualizar uma oportunidade para refletir um status Fechado.

P: O que significa o erro Registro não editável?

Esse erro ocorre se você tentar atualizar uma oportunidade na revisão do ACE. Essas oportunidades não podem ser editadas até serem validadas.

P: E se eu não enviar atualizações ou novas oportunidades?

Nenhum dado novo será recebido e processado se você não enviar atualizações ou novas oportunidades por meio da integração.

P: Por quanto tempo os arquivos de resultados estão disponíveis?

Os arquivos de resultados estão disponíveis por um período razoável. Você deve recuperá-los e gerenciá-los imediatamente.

Perguntas frequentes técnicas — controle de versão e compatibilidade com versões anteriores

P: O que é uma carga útil na troca de dados da Amazon Web Services (AWS)?

Uma carga útil é uma parte estruturada de dados formatada em JSON, enviada de entrada ou saída. AWS AWS Cada chave nessa estrutura JSON é chamada de campo, e cada campo tem um valor associado.

P: Como a versão da carga útil é determinada?

A versão da carga é especificada no `version` campo da carga em si. As cargas que aderem à definição de campo v13 são consideradas Payload Versão 1.0, enquanto aquelas que seguem o formato definido na definição de campo v14 ou superior são chamadas de Payload Versão 2.0.

P: O que significa compatibilidade com versões anteriores nesse contexto e como ela é tratada?

A compatibilidade com versões anteriores garante que as oportunidades existentes não falhem quando campos novos e obrigatórios são introduzidos nas versões mais recentes da carga útil.

AWS mantém isso atribuindo automaticamente valores padrão aos campos obrigatórios na nova versão. Você pode notar valores na interface de usuário do AWS Partner Network Customer Engagement (ACE) (APN) que você não forneceu explicitamente por meio da integração do Customer Relationship Management (CRM). Os detalhes e as condições de cada campo são explicados na descrição do campo ou em detalhes adicionais sobre o campo.

P: A compatibilidade com versões anteriores é um recurso permanente?

Não. A compatibilidade com versões anteriores é limitada no tempo, projetada para fornecer flexibilidade para você planejar e implementar mudanças futuras. Ele para de funcionar além de uma data limite especificada, que será anunciada no final do ano como parte de um lançamento mais amplo.

P: O que acontece quando eu começo a enviar cargas com a versão 2.0?

Depois de enviar uma carga com a versão 2.0, o sistema presume que todas as alterações necessárias foram implementadas e que as validações para a nova versão da carga se aplicam a todas as alterações subsequentes. É essencial que você não implemente recursos parcialmente entre as cargas da versão 1.0 e da versão 2.0.

P: Posso voltar para a versão 1.0 do payload depois de atualizar para a versão 2.0?

Não. A transição para a versão 2.0 da carga útil é um processo unidirecional. Depois de atualizar para a versão 2.0, você não poderá voltar para a versão 1.0 da carga.

Como obter ajuda

Para obter ajuda com a integração do CRM, envie um caso de suporte no AWS Partner Central.

Para enviar um caso

1. Faça login na AWS Partner Central.
2. No menu superior, escolha Support, Contact Support.
3. Na página AWS Partner Support, escolha Open New Case.
4. Na página Open New Support Case, escolha CRM Integration.
5. Preencha o formulário e escolha Enviar.

AWS Partner Perguntas frequentes sobre o conector CRM

Os tópicos desta seção ajudam a responder perguntas frequentes sobre a integração do AWS Partner CRM e o uso do conector do CRM.

> **Note**
>
> As perguntas e respostas neste FAQ pressupõem que você usa o Salesforce. Para obter mais informações sobre como usar o Salesforce, consulte a ajuda do Salesforce.

Tópicos

- Perguntas gerais
- Problemas de instalação
- Problemas de mapeamento
- Problemas de sincronização e validação

Perguntas gerais

Expanda as seções a seguir para obter mais informações sobre o uso do conector AWS Partner CRM.

Como faço para começar a usar o conector AWS Partner CRM?

Entre em contato com seu gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM) ou com seu AWS ponto de contato. Seu PDM verificará a elegibilidade, ajudará a configurar o usuário do IAM necessário para autenticação e enviará a solicitação internamente para configurar o bucket Amazon S3 necessário para você trocar arquivos. Depois de ter acesso ao bucket do Amazon S3, você pode instalar o conector e configurar a integração seguindo as instruções no guia do usuário.

Se você já tiver uma integração AWS Partner ACE, instale o conector do Salesforce AppExchange e siga as instruções em. Configuração do conector para um CRM com integração com o Amazon S3

Por que mudar para a versão 3?

A versão 3 fornece atualizações de oportunidades em tempo real e elimina a necessidade de agendamentos. Ele também fornece um conjunto de botões que permitem aos parceiros aceitar ou

rejeitar leads e oportunidades, atualizá-los e enviá-los para AWS. Para obter informações sobre a instalação da versão 3, consulte o artigo Recursos disponíveis anterior neste guia.

Qual é a versão mais recente do conector?

Versão 3.0.0. Você pode encontrá-lo no Salesforce App Exchange.

Quanto custa configurar o conector do AWS Partner CRM?

O conector AWS Partner CRM está disponível gratuitamente no Salesforce App Exchange. Ele fornece as seguintes opções de integração:

- Uma integração baseada na API do Partner Central em que as chamadas AWS de serviço são gratuitas.
- Uma integração baseada no Amazon S3 em que AWS hospeda e arca com os custos de um bucket do Amazon S3.

> **Note**
>
> Você só pode usar essa opção se tiver criado um CRM com a integração do Amazon S3 antes de 2024.

A Amazon também EventBridge é gratuita porque os eventos vêm de um AWS serviço. No entanto, você pode incorrer em cobranças adicionais em sua AWS conta se encaminhar os eventos para outros ônibus de eventos do ouvinte principal do evento para processamento adicional.

Para obter mais informações sobre o conector AWS Partner CRM, consulte. Visão geral do conector CRM Para obter mais informações sobre EventBridge, consulte O que é a Amazon EventBridge? no Guia do EventBridge usuário da Amazon.

Quais novos recursos a versão 3 oferece?

Para obter uma lista dos recursos fornecidos pelo conector AWS Partner CRM, consulteRecursos da API do Partner Central, anteriormente neste guia.

Posso acessar programaticamente o bucket do Amazon S3 usado para enviar e receber arquivos?

Sim. Use as `SecretAccessKey` credenciais `AccessKey` e do usuário do IAM da solicitação de integração do CRM Integration.

Lembre-se de que os arquivos não são mais transferidos usando o bucket do Amazon S3 depois que você transfere a integração para a abordagem baseada em API. No entanto, os leads ainda são compartilhados usando a integração baseada em bucket do Amazon S3.

Eu não mudei para a versão Salesforce Lightning. Ainda posso usar o conector do AWS Partner CRM?

O conector AWS Partner CRM foi projetado para uso com a versão Salesforce Lightning, portanto, a versão 2 pode não funcionar conforme o esperado.

Posso usar o pacote diretamente nos meus sistemas de produção?

Recomendamos que você instale o pacote em sistemas de produção somente após um teste completo em um ambiente sandbox.

Quem são os usuários pretendidos do conector de AWS Partner CRM?

AWS Partner O conector CRM foi projetado para as seguintes personas de usuário:

- Administradores do Salesforce ou administradores de referência que configuraram o conector.
- Usuários de operações de vendas que selecionam, aceitam e atualizam oportunidades e leads.

Eu tenho uma integração ACE. Posso ir para o conector?

Sim. AWS Partner Os que têm uma integração existente com o ACE podem ser movidos para o conector. Como o conector usa o mesmo bucket do Amazon S3 no back-end, conclua as seguintes etapas:

1. Desconecte seu aplicativo ou solução personalizada do bucket do Amazon S3.
2. Faça login na AWS conta para configurar a integração. Obtenha ou crie uma chave secreta e uma chave de acesso para o usuário do IAM que está autorizado a acessar o bucket do Amazon S3. O nome do usuário deve seguir este formato:`apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod`. Para obter mais informações, consulte Gerenciar chaves de acesso para usuários do IAM no Guia AWS Identity and Access Management do usuário.

> **Note**
>
> Se você não conseguir encontrar a AWS conta, envie uma solicitação de suporte.

3. Para configurar o conector para apontar para o bucket do Amazon S3, escolha Configuração, depois Credenciais nomeadas e, em seguida, conexão de API da APN.
4. Envie uma solicitação de suporte para excluir objetos existentes no bucket do Amazon S3 antes de agendar um trabalho no conector.

> **Important**
>
> Você deve concluir essa etapa antes de concluir a integração e definir um cronograma de sincronização.

5. Se o objeto de destino for diferente do objeto existente, faça um preenchimento de dados para seus leads e oportunidades existentes. Para obter mais informações, consulte o guia de configuração e preenchimento de produção da integração com o CRM.

> **Note**
>
> Durante a transição de integração, todas as atualizações do usuário ficam em fila na `Outbound` pasta do bucket do Amazon S3. Depois que a integração estiver ativa, os registros de atualização do usuário serão sincronizados.

O conector de AWS Partner CRM é seguro para uso na minha organização Salesforce?

O aplicativo Salesforce passou por análises internas e da Salesforce de segurança. AWS Os escaneamentos de análise de segurança da Salesforce incluem as seguintes ameaças:

- Salesforce Object Query Language (SOQL) e injeção de SQL
- Scripting entre sites
- Protocolos de autenticação e controle de acesso não seguros
- Violações de compartilhamento de registros e outras vulnerabilidades específicas da plataforma Salesforce

A revisão do código usa o Salesforce Code Analyzer para inspecionar o código do Salesforce. O Salesforce Code Analyzer usa vários mecanismos de análise de código, incluindo PMD e RetireJS. ESLint Ele identifica vários problemas em potencial, desde nomes inconsistentes até vulnerabilidades de segurança.

Para obter mais informações sobre o processo de revisão, consulte Análise de AppExchange segurança na documentação do Salesforce.

> **Note**
>
> Os aplicativos de parceiros não são da Salesforce.com, conforme definido no Contrato de Serviços Principais da Salesforce. Para obter mais informações, consulte os Acordos e Termos da Salesforce.

Não obstante quaisquer requisitos de segurança estabelecidos neste documento ou qualquer análise de segurança de um aplicativo de parceiro que possa ocorrer, a Salesforce não garante a qualidade ou a segurança de qualquer aplicativo parceiro, e os clientes são os únicos responsáveis por avaliar a qualidade, a segurança e a funcionalidade dos aplicativos parceiros para determinar sua adequação e adequação à instalação e uso dos clientes.

Embora não possamos compartilhar especificamente o que nossa auditoria interna de segurança abrange, ela é voltada para os AWS componentes nativos da arquitetura de integração, aos quais o aplicativo Salesforce se conecta e abrange vários cenários diferentes de modelagem de ameaças, como man-in-the-middle ataques, denial-of-service mitigações distribuídas e padrões de criptografia. Para obter mais informações, envie uma solicitação de suporte.

Problemas de instalação

Expanda as seções a seguir para obter informações sobre como corrigir problemas de configuração com o conector do AWS Partner CRM.

Quais são os pré-requisitos para usar o conector CRM? AWS Partner

Para obter informações sobre os pré-requisitos para usar o conector do CRM, consulte o Pré-requisitos de integração anterior neste guia.

Como faço para configurar as credenciais nomeadas para o pacote?

Siga estas etapas listadas Configurando credenciais nomeadas posteriormente neste guia.

Quais são as implicações da mudança da versão 2 para a versão 3? Há alguma alteração significativa?

A mudança da versão 2 para a versão 3 do conector AWS Partner CRM não tem implicações imediatas. Toda a funcionalidade é compatível com versões anteriores e funciona sem interrupções.

Para o gerenciamento de oportunidades, se você planeja usar os novos recursos, talvez seja necessário alterar alguns de seus processos de vendas. Você deve avaliar as seguintes alterações e criar um plano de transição.

- A versão 3 compartilha oportunidades AWS em tempo real. Você não precisa mais criar agendas para enviar oportunidades para o. AWS Os proprietários de oportunidades na instância do Salesforce de um parceiro devem enviar dados manualmente para o. AWS Os usuários do Salesforce precisam de permissões para promover oportunidades para. AWS
- Se você planeja usar o mapeamento de vários objetos, precisa de um plano de transição para obter e publicar dados de novos objetos na sua instância do Salesforce. Como administrador do Salesforce, você deve estar ciente das consequências de mudar do mapeamento de objetos com todos os campos mapeados em um único objeto versus campos de um objeto diferente mapeados para um único objeto.

Ao migrar de uma conexão Amazon S3 (assíncrona) para uma conexão baseada em API (síncrona), existem etapas adicionais de configuração?

Sim. Você deve preencher os seguintes itens:

- Nos pré-requisitos gerais,. Vinculando sua Central de Parceiros da AWS e AWS Marketplace contas
- Crie credenciais nomeadas para o novo Partner Central APIs. Para obter mais informações, consulte Configurando credenciais nomeadas anteriormente neste guia.

Não migramos para a versão Salesforce Lightning. Ainda podemos usar o conector AWS Partner CRM?

Não. O conector foi projetado para ser usado com a versão Salesforce Lightning, e o aplicativo pode não funcionar conforme o esperado sem ele.

Estamos atingindo o limite de trabalhos agendados em nosso ambiente Salesforce. Podemos usar agendadores externos para acionar a sincronização? AWS

É NECESSÁRIO VALIDAR - O AWS Partner CRM Connector é um pacote gerenciado. Você pode criar uma invocação de agendamento personalizada com aplicativos de terceiros nas classes apex `InboundSyncScheduler` e `OutboundSyncScheduler` apex. Observação: com a nova integração baseada em API, essas classes podem não funcionar.

Problemas de mapeamento

Expanda as seções a seguir conforme necessário para obter informações sobre como corrigir problemas de mapeamento de objetos com o conector AWS Partner CRM.

Como funciona o mapeamento de vários objetos?

Para a versão 3, os parceiros podem selecionar os campos dos objetos referenciados um nível abaixo durante o mapeamento. Por exemplo, se seu objeto de oportunidade padrão do Salesforce tiver uma referência interna apontando para um objeto de conta e um objeto de AWS vendas personalizado, você poderá selecionar a oportunidade padrão como objeto principal e mapear campos da conta e dos objetos de vendas.

Posso selecionar mais de um objeto na guia de mapeamento?

Não. Em vez disso, você mapeia vários campos de um objeto selecionado.

Como o conector rastreia os objetos que usa para organizar dados?

A versão 3 usa o `APNCrmUniqueIdentifier` campo para referenciar um único objeto pai para mapeamento. O campo contém a ID do AWS registro. Depois de consultar o objeto pai, os valores de todos os outros objetos relacionados são agrupados ou desempacotados com base no link de referência do objeto pai.

Onde posso encontrar o campo de tipos para um campo específico?

A versão 3 do conector funciona no modelo de dados da versão 2. Para obter informações completas sobre a carga útil, consulte os exemplos de integração do AWS Partner CRM em. GitHub

O pacote gerenciado ajuda a configurar regras de validação no meu objeto padrão do Salesforce?

Não. O pacote vem com o objeto de oportunidade personalizado ACE, que inclui os tipos de campo e as regras de validação que são executados na carga útil ACE padrão. Você pode copiar as regras e os campos de validação de um objeto de oportunidade personalizado ACE em seu objeto padrão. *`NEED TO VALIDATE`* - Com o mapeamento de vários objetos, você pode tentar adicionar uma referência a um objeto de oportunidade ACE dentro do seu objeto de oportunidade padrão e, em seguida, copiar os dados nesses campos usando gatilhos para iniciar as validações.

Por que não consigo editar o mapeamento do AWS campo Sincronizar com?

A AWS caixa de seleção Sincronizar com determina se um lead ou oportunidade é sincronizado com a AWS execução do próximo trabalho agendado. O campo Sincronizar com o Partner Central

está incluído no aplicativo para oportunidades e leads padrão. Se o objeto de destino for um objeto personalizado, você deverá mapear o campo Sincronizar com para um AWS campo booleano personalizado que não seja de fórmula em cada objeto.

Como funciona o Has Updates for AWS Field?

O campo Tem atualizações para a AWS fórmula determina se um registro será enviado AWS Partner no próximo trabalho agendado. Has Updates for AWS é definido como True quando as seguintes condições forem verdadeiras:

- A data da última modificação do registro é posterior à data da última sincronização do APN.
- O último usuário modificado não é o usuário que agendou os trabalhos de integração.

Por que não consigo mapear o campo obrigatório do Identificador Exclusivo do APN CRM? O menu não está disponível e eu recebo a mensagem “Nenhum campo válido para mapear”

Você deve usar o tipo de dados de texto com 18 caracteres para corresponder ao tamanho do campo da API.

- Configuração: Texto (18) (ID externa) (Exclusivo sem distinção entre maiúsculas e minúsculas)

Quais são os pontos de verificação de solução de problemas do aplicativo conector para envio de arquivos de saída do Salesforce para? AWS Partner

O aplicativo usa os seguintes pontos de verificação:

- A opção Sincronizar com AWS deve ser marcada para sincronizar com AWS.
- A opção Atualizar AWS deve ser verificada para sincronizar com AWS.
- A persona do usuário para criar o trabalho de agendamento deve ser diferente da persona do usuário usada para criar e atualizar leads ou oportunidades.
- Se as verificações anteriores forem verdadeiras, mas o lote de saída ainda não for executado, verifique os registros de AWS Partner sincronização e adicione a coluna de saída IDs. Confirme se o registro de sincronização contém a ID da oportunidade que você deseja enviar. Se o registro de sincronização estiver preso no estado de sucesso da API, exclua o registro do registro de sincronização e tente novamente.

  Quando a AWS receita mensal esperada não é um número inteiro, como `1041.67` em vez de`1041`, a incompatibilidade no tipo de dados causa um erro de processamento. Para resolver

isso, exclua o registro de sincronização preso no estado API Success e corrija os dados antes da próxima execução do trabalho.

Posso configurar filtros e assinaturas para sincronizar leads e oportunidades? Podemos adicionar filtros personalizados nos campos de status ou estágio?

No Salesforce, você pode criar ou atualizar o campo de fórmula para adicionar a dependência dos campos de status ou estágio para um valor específico. Por exemplo, você pode definir Has Updates for AWS como True. Você pode usar o campo incluído na oportunidade como referência. O exemplo a seguir mostra como:

```
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
)
```

Preciso mapear os campos obrigatórios?

Sim. Você deve mapear todos os campos obrigatórios para agendar um trabalho de integração de entrada ou saída.

Posso mapear campos de pesquisa?

Recomendamos revisar os campos que você insere atualmente no Partner Central para determinar os campos mais relevantes (além dos campos obrigatórios). Para obter uma lista dos campos disponíveis e suas finalidades, consulte o Guia de definição de campos incluído no kit de desenvolvimento do ACE CRM no Partner Central.

Devo atualizar o registro com campos derivados ou criá-los durante o processo de mapeamento?

Lógica e derivações complexas devem ser feitas em sua organização do Salesforce com base em sua própria lógica de negócios e, em seguida, preencher o campo mapeado com base nela.

Problemas de sincronização e validação

Expanda as seções a seguir conforme necessário para obter informações sobre como corrigir problemas de sincronização e validação com o conector do AWS Partner CRM.

O que causa o erro STORAGE_LIMIT_EXCEEDED?

Esse problema ocorre quando você testa o conector em uma organização de desenvolvimento com armazenamento limitado. Para corrigir isso, limpe os registros de sincronização do console executando a seguinte consulta:

```
Listawsapn_Sync_Log_c syncLogs = [SELECT Id FROM awsapn_Sync_Log_c WHERE Status IN ('API Success', 'Processed') LIMIT 4000]; delete syncLogs;
```

Você também pode definir o período de retenção do registro de sincronização para limpar automaticamente os registros do registro de sincronização anteriores ao período de retenção. Para obter mais informações sobre como definir o período de retenção, consulte

AWS leads ou oportunidades indicados não estão em conformidade com a validação imposta ao meu objeto personalizado. Como posso corrigir esse problema?

Alguns leads e oportunidades AWS originadas não estão em conformidade com as regras de validação de cada campo. Para permitir que os parceiros aceitem ou rejeitem essas referências, você pode corrigir os dados antes de aceitar um registro. Para aceitar ou rejeitar um objeto que não esteja em conformidade com as validações de dados, conclua as seguintes etapas:

1. Navegue até os detalhes do log de sincronização do registro com falha.
2. Escolha Editar carga para acessar a visualização JSON.
3. Atualize os valores dos campos não compatíveis.
4. Escolha Salvar carga para configurar o registro para sincronização para o próximo trabalho.

Se o registro for aceito, você deverá repetir as etapas de 1 a 4 novamente depois de receber os campos restantes do. AWS Para sincronizações subsequentes, os valores corrigidos são usados. Como alternativa, você pode corrigir os valores no gerenciador de pipeline ACE no Partner Central.

Com que frequência faz AWS upload de leads e oportunidades?

AWS carrega leads e oportunidades para o bucket do Amazon S3 a cada hora. Como resultado, as ações que exigem uma atualização de dados por meio da integração podem levar até uma hora para serem sincronizadas.

Por que recebo uma mensagem de setFieldLength aviso ao usar a tela de mapeamento?

O aviso a seguir aparece quando um usuário que está realizando o mapeamento de objetos não tem acesso de leitura aos campos obrigatórios:

```
pe.setFieldLengthWarning()@ -
/modules/awsapn/fieldMappingRow.js:1:7831
set salesforceFields()@- /modules/awsapn/fieldMappingRow.js:1:5624
```

Você deve usar um usuário administrador do sistema com permissões para os campos de origem e destino ou um usuário com o conjunto de permissões de integração do APN.

O que significam os campos Status e Propósito no registro de sincronização?

Para determinar o estado e a ação em cada registro do log de sincronização, consulte as tabelas emthe section called “Registros de sincronização”.

Vocês fornecem auditoria ou arquivamento?

O objeto de registro de sincronização rastreia todas as transações de entrada e saída. Você também pode especificar um período de retenção para registros de log na configuração do aplicativo.

Por que recebo uma exceção de limitação?

O Partner Central APIs tem um conjunto de cotas que garantem o uso justo e evitam o uso indevido do serviço. Você pode ver a exceção de limitação quando a limitação de taxa entrar em ação depois de atingir uma cota. As cotas diárias são redefinidas em um ciclo contínuo de 24 horas. Se as cotas padrão não atenderem aos seus requisitos, você poderá usar a página Service Quotas para solicitar um aumento de cota.

Não vejo o AWS botão Enviar para na minha oportunidade padrão

O AWS botão Enviar para aparece somente para o tipo de oportunidade de indicação de parceiro.

Notas da versão

Esta seção contém o histórico de lançamento do conector de gerenciamento de relacionamento com o AWS Partner cliente (CRM) para Salesforce.

Tópicos

- Versão 3.20 (17 de julho de 2026)

- Versão 3.19 (23 de junho de 2026)
- Versão 3.18 (16 de abril de 2026)
- Versão 3.17 (31 de março de 2026)
- Versão 3.16 (26 de fevereiro de 2026)
- Versão 3.15 (6 de fevereiro de 2026)
- Versão 3.14 (17 de dezembro de 2025)
- Versão 3.13 (30 de outubro de 2025)
- Versão 3.12 (16 de setembro de 2025)
- Versão 3.11 (10 de setembro de 2025)
- Versão 3.10 (6 de agosto de 2025)
- Versão 3.8 (17 de abril de 2025)
- Versão 3.6 (18 de março de 2025)
- Versão 3.5 (22 de janeiro de 2025)
- Versão 3.1 (2 de dezembro de 2024)
- Versão 3.0 (14 de novembro de 2024)
- Versão 2.2 (24 de abril de 2024)
- Versão 2.1 (18 de abril de 2024)
- Versão 2.0 (29 de novembro de 2023)
- Versão 1.7 (12 de outubro de 2022)
- Versão 1.6 (13 de janeiro de 2023)
- Versão 1.5 (13 de janeiro de 2023)
- Versão 1.4 (7 de dezembro de 2022)

Versão 3.20 (17 de julho de 2026)

AWS A versão 3.20 do Partner CRM Connector contém as seguintes correções de erros:

Correções de bugs

- Foi corrigido um problema em que a sincronização de contratos poderia falhar em contas que continham contratos com dados incompletos do Marketplace. O conector agora ignora acordos individuais que não pode processar. Um único contrato incompleto não interrompe mais toda a sincronização.

- Foram removidas duas regras de validação redundantes do objeto ACE Opportunity. Essas regras duplicaram as verificações que a Central de Parceiros da AWS já aplica no servidor. A remoção dessas regras reduz o número de regras de validação ativas sem perda da cobertura de validação.

Versão 3.19 (23 de junho de 2026)

AWS A versão 3.19 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e correções de erros.

Novos recursos

Próximas etapas da AWS: visibilidade das oportunidades

- A página de oportunidades do ACE agora inclui um campo AWS Next Step somente para leitura. Esse campo mostra as próximas etapas do AWS vendedor fornecidas pela Central de Parceiros da AWS. Ele aparece separadamente do seu próprio campo Próxima etapa. Você não precisa mais sair da Salesforce para ver o que AWS recomenda uma oportunidade.

Correções de bugs

- Foi corrigido um problema em que o conector criava uma oportunidade AWS paralela, mas não salvava o identificador no Salesforce. Isso deixou o registro desvinculado, então você não pôde atualizá-lo, enviá-lo ou gerenciá-lo. Agora, o conector sempre grava o identificador de AWS oportunidade no Salesforce depois de criar a oportunidade.

Versão 3.18 (16 de abril de 2026)

AWS A versão 3.18 do Partner CRM Connector contém a seguinte correção de bug e problema conhecido.

Correções de bugs

- Foi corrigido um problema em que registros de oportunidade ACE duplicados eram criados de forma intermitente quando o campo Solução oferecida era preenchido durante a criação da oportunidade, por meio de fluxo ou entrada manual. O nome do registro duplicado foi definido como o ID do registro original, e o registro original não estava vinculado à Central de Parceiros da AWS. Esse problema afetou as versões 3.14—3.17 do conector

Problemas conhecidos

As regras de validação permanecem ativas após a atualização das versões 3.14—3.17 do conector

As regras de validação `ACEOppNew_PreventUpdatesWhenPOSubmittedACEOpp_PreventUpdatesWhenPOSubmitted`, e `ACEOppNew_MandatorySolutionOffered` foram originalmente enviadas como ativas em uma versão anterior do conector. Essas regras foram alteradas para inativas na fonte do pacote, mas as atualizações de pacotes gerenciados pela Salesforce não substituem a propriedade ativa nas regras de validação. Esse é o comportamento esperado do Salesforce: a `active` propriedade é classificada como editável por assinante e desenvolvedor, o que significa que ela é definida somente na instalação inicial e não é atualizada durante as atualizações.

Qualquer cliente que instalou o conector quando essas regras de validação estavam ativas ainda as manterá ativas após a atualização. Isso pode causar `FIELD_CUSTOM_VALIDATION_EXCEPTION` erros que bloqueiam atualizações e atualizações dos registros de AWS oportunidades do ACE quando a propriedade é Indicação de parceiro e o status é enviado.

Para resolver esse problema, desative manualmente as regras de validação em sua organização do Salesforce:

1. Navegue até Configuração → Gerenciador de objetos → Oportunidade ACE → Regras de validação
2. Localize `ACEOppNew_PreventUpdatesWhenPOSubmittedACEOpp_PreventUpdatesWhenPOSubmitted`, e `ACEOppNew_MandatorySolutionOffered`
3. Edite cada regra, desmarque Ativo e salve

Versão 3.17 (31 de março de 2026)

AWS A versão 3.17 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

Novos recursos

Suporte cambial em EUR para oportunidades de nuvem soberana europeia

- Os parceiros agora podem criar e gerenciar oportunidades usando a moeda EUR para a região da Nuvem Soberana Europeia (ESC)

- Novo campo de partição da AWS na página de oportunidades da ACE para designar oportunidades de ESC
- Os campos monetários assumem automaticamente como padrão USD quando nenhuma moeda é especificada
- Quando o código da moeda é definido como EUR, o valor do campo de partição da AWS deve ser definido como`aws-eusc`. A moeda EUR é válida apenas para a `aws-eusc` partição e não pode ser usada com nenhuma outra partição

Ferramenta de preenchimento — preenchimento direcionado para migração S3-to-API

- Nova opção de modo de sincronização: `Only refresh opportunities missing Last Modified Date`
- Os parceiros que estão migrando S3-based para API-based as integrações podem preencher seletivamente as oportunidades existentes sem atualizar todo o pipeline. Desative todos os trabalhos S3-based agendados antes de executar o preenchimento (Configuração → Trabalhos agendados → Excluir trabalhos com `APN` prefixo)
- Etapa de confirmação adicionada para garantir que os trabalhos S3-based agendados sejam desativados antes da execução do preenchimento

Correções de bugs

- Corrigido um problema em que adicionar um valor de solução ou AWS produto usando o campo (em vez do botão Associar) e, em seguida, enviar a oportunidade falharia na validação e o valor da solução desapareceria na atualização da página
- Foi corrigido um problema em que determinados valores da lista de opções contendo caracteres de hífen especiais nos campos Closed Lost Moason e Sub Use Case causavam erros de API ao enviar oportunidades. Os dados existentes são corrigidos automaticamente na atualização
- Os padrões do `Unified Standard-ACE Sync Flow` modelo foram atualizados: alterados `Partner_Primary_Need_From_AWS` de “Não precisa de suporte do representante de vendas da AWS” para “Co-Sell - Validação arquitetônica” `solutionOffered` e foram adicionados `otherSolutionOffered` campos com o valor padrão “Outro” para apoiar o rastreamento de soluções nas oportunidades da ACE
- Flexibilizou a regra de validação que impedia atualizações nos registros de oportunidades da ACE quando a propriedade é indicação de parceiro e o status da oportunidade é enviado. Isso estava impedindo incorretamente o conector de atualizar registros durante o processo de sincronização

Versão 3.16 (26 de fevereiro de 2026)

AWS A versão 3.16 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

Correções de bugs

- Foi corrigido um problema em que os campos de solução não persistiam durante a criação da oportunidade. Na versão 3.15, quando os parceiros criaram oportunidades com campos de solução preenchidos, as soluções não estavam sendo associadas à oportunidade na Central de Parceiros da AWS. Agora, o conector encadeia adequadamente as chamadas CreateOpportunity e AssociateOpportunity da API para garantir que as soluções sejam associadas corretamente durante a criação da oportunidade.
- Foi corrigida uma lacuna de permissão em que o campo Oportunidade de origem não tinha permissões de edição no conjunto de permissões do administrador de negócios do APN. Esse campo, adicionado na versão 3.10 do`Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow`, agora tem acesso adequado de leitura e edição, permitindo que os administradores de negócios usem automações que criam registros de oportunidade ACE a partir de registros de oportunidade padrão
- Foi corrigido um problema em que o código postal era aplicado incorretamente como um campo obrigatório para todos os países, incluindo aqueles sem sistemas de código postal (como Emirados Árabes Unidos, Hong Kong e Bonaire). O campo de código postal agora é opcional, alinhando-se à especificação da API da Central de Parceiros da AWS e permitindo que os parceiros criem oportunidades para clientes em países que não usam códigos postais

Versão 3.15 (6 de fevereiro de 2026)

AWS A versão 3.15 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

API da Central de Parceiros da AWS

Aprimoramento automático do compartilhamento de AWS dados

- Sincronização automática de registros aprimorada AWS para funcionar perfeitamente na criação e nas atualizações de oportunidades
- Elimina a necessidade do `Sync ACE Opportunity to Partner Central API` fluxo para compartilhamento de dados

Atualize a partir dos recursos AWS

- Capacidade adicional de atualizar dados de oportunidades diretamente da Central de Parceiros da AWS sem a necessidade de eventos
- Permite que os parceiros obtenham as atualizações mais recentes da Central de Parceiros da AWS sob demanda por meio de um botão no layout da página de oportunidades do ACE
- Garante a consistência dos dados entre a Salesforce e a Central de Parceiros da AWS

Correções de bugs

- Foi corrigido um problema em que oportunidades com “Outros” especificadas no campo Setor não eram incluídas na carga útil da API durante a sincronização com a Central de Parceiros da AWS, fazendo com que as oportunidades permanecessem paralisadas no status de rascunho
- Corrigido um problema de formatação de notação científica nos campos de moeda e receita que estava causando falhas na validação da API para grandes valores monetários

Versão 3.14 (17 de dezembro de 2025)

AWS A versão 3.14 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

API da Central de Parceiros da AWS

Preenchimento de dados de oportunidades

- Foi adicionado um recurso de preenchimento dedicado que permite que os parceiros iniciem a sincronização de dados diretamente da interface do conector para todas as oportunidades existentes, da Central de Parceiros da AWS à Salesforce
- Implementou critérios definidos pelo usuário para seleção de oportunidades com base em estágios e outras opções de filtragem

Aprimoramento da associação de oportunidades

- Consolidou a abordagem de quatro campos em três campos claros e pesquisáveis com comportamento consistente
- Implementou campos suspensos pesquisáveis com funcionalidade de digitação antecipada para soluções, produtos da AWS e oferta do AWS Marketplace

- Campo de produtos da AWS aprimorado para exibir nomes amigáveis (por exemplo, “AWS Amplify”), mantendo os identificadores de API corretos

Atribuição do proprietário da oportunidade na criação

- Foi adicionado suporte para definir o proprietário da oportunidade durante a criação da oportunidade por meio da CreateOpportunity API
- Implementou o mapeamento adequado dos OpportunityTeam membros com BusinessTitle “OpportunityOwner”

Correções de bugs

- Problema de validação corrigido na validação de OpportunityTeamMember e-mail para compartilhar carga útil com a AWS somente quando nome, sobrenome ou número de telefone eram fornecidos
- Lógica de campo de Segurança Nacional atualizada para compartilhar corretamente os valores da lista de opções selecionada
- Dicas de ferramentas atualizadas para os campos do Partner Account Manager

Versão 3.13 (30 de outubro de 2025)

AWS A versão 3.13 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

API da Central de Parceiros da AWS

Oportunidades de aceitação e atribuição em massa

- Capacidade adicional de aceitar ou atribuir várias oportunidades ACE simultaneamente, melhorando a eficiência no gerenciamento de oportunidades

Registros de sincronização de oportunidades

- Os usuários da integração da API do AWS Partner Central agora podem visualizar os registros de sincronização correspondentes diretamente no objeto ACE Opportunity. Esse recurso fornece visibilidade do processo de sincronização de cada oportunidade.

Correções de bugs

- Resolveu um problema em que o campo de número DUNS do cliente (`customerDuns`) foi rejeitado durante o envio da oportunidade devido à incompatibilidade de tipos de dados
- Aumentou o tamanho do campo de mensagem de erro (`awsapn__Error_Message__c`) de 32 KB para 128 KB nos detalhes do registro de sincronização para evitar o truncamento de mensagens de erro e evitar a interrupção do processamento de tarefas do Apex durante erros de sincronização de alto volume
- Foi corrigido um problema em que as oportunidades apareciam como enviadas, mas permaneciam paralisadas no status de rascunho quando os códigos postais ou CEPs estavam em formato inválido. O conector agora apresenta erros assíncronos de validação da API, permitindo que os parceiros corrijam a formatação do código postal ou do CEP antes de enviá-los para a AWS
- Foi resolvido um problema em que oportunidades com “Outros” especificadas no campo Oferta de soluções permaneceriam no status Rascunho em vez de avançarem para Enviado. O conector agora manipula adequadamente os valores de “Outros” da solução e analisa corretamente as respostas da API para permitir a progressão da oportunidade no processo de validação do ACE. Agora, os parceiros também podem associar soluções válidas mesmo quando têm “Outros” no campo de descrição da outra solução

Versão 3.12 (16 de setembro de 2025)

AWS A versão 3.12 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

Correções de bugs

- Defina o modelo de `Unified_Standard_ACE_Sync` fluxo para estar em um estado de rascunho em vez de um estado ativo. Alguns clientes estavam enfrentando erros de instalação com o modelo de fluxo em um estado ativo.

Versão 3.11 (10 de setembro de 2025)

AWS A versão 3.11 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

API da Central de Parceiros da AWS

Registro em log aprimorado

- Recursos de registro detalhados expandidos para processos de integração de APIs e sincronização de oportunidades da Central de Parceiros da AWS
- Foram adicionadas informações adicionais de solução de problemas para processos de sincronização de oportunidades

Correções de bugs

- Corrigido um problema que impedia a dissociação de solutions/offers /services do campo Solução oferecida
- Aumento do número máximo de listagens de soluções que podem ser sincronizadas a partir da Central de Parceiros da AWS de 50 para 100
- Problemas de visibilidade corrigidos para soluções nas ofertas de soluções quando as soluções estavam em um estado de “exclusão”
- Resolveu um problema que fazia com que oportunidades duplicadas aparecessem no Salesforce quando alterações eram feitas na Central de Parceiros da AWS
- Exibição fixa de nomes completos nos campos AWS Partner Success Manager e AWS ISV Success Manager no objeto ACE

Versão 3.10 (6 de agosto de 2025)

AWS Partner A versão 3.10 do CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

API da Central de Parceiros da AWS

Compartilhamento automático AWS de dados

- Nova configuração Ativar compartilhamento com AWS integração nas configurações personalizadas da Central de Parceiros da AWS
- Sincronização automática de registros AWS quando ocorrem atualizações
- Elimina a necessidade de compartilhamento manual com cliques AWS no botão
- Fluxo de dados contínuo para atualizações AWS sem registro

Associação simplificada de entidades

- Built-in funcionalidade para associar ofertas e produtos em seus respectivos campos sem precisar clicar em Associar ou Desassociar

- Tratamento automático de chamadas da API de back-end com base na seleção

Gerenciamento simplificado de convites

- Accept/reject convites diretamente do menu suspenso do campo de status de aceitação do parceiro
- Tratamento automático de chamadas da API de back-end com base na seleção

Melhorias na automação - Novo modelo de fluxo do Unified Standard-ACE Opportunity Sync

- Permite a sincronização automatizada entre oportunidades padrão do Salesforce e oportunidades ACE
- Oferece suporte ao compartilhamento de oportunidades de venda conjunta ao usar o conector CRM
- Inclui mapeamentos de campo pré-configurados para campos de oportunidade padrão
- Lida com a criação e as atualizações de oportunidades de ACE
- Apresenta state/country mapeamento automático e tratamento de valores padrão

Versão 3.8 (17 de abril de 2025)

AWS A versão 3.8 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

Correções de bugs

- Foi corrigido um problema em que o ID do APN CRM não estava sendo atualizado na sincronização pós-sincronização da oportunidade.
- Foi corrigido um problema ao tentar atualizar os produtos do Marketplace em que um vendedor tinha mais de 50 produtos listados.
- Foi corrigido um problema em que os campos Representante de AWS Vendas e Gerente de AWS Conta no objeto ACE não exibiam o nome completo.

Versão 3.6 (18 de março de 2025)

AWS A versão 3.6 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

AWS Marketplace

- Foi adicionado suporte para 8 casas decimais (aumentou de 3) nos preços pré-pagos de produtos de software como serviço (SaaS), alinhados aos padrões de preços. AWS Marketplace

Correções de bugs

- Agora, os parceiros podem criar oportunidades diretamente no Partner Central. Essas oportunidades são sincronizadas automaticamente com a organização Salesforce do parceiro por meio do conector de AWS Partner CRM. Isso melhora o processo de indicação e aprimora as colaborações entre parceiros e. AWS
- Foi corrigido um problema em que a sincronização de uma oportunidade `NUMBER_VALUE` falhava e não podia ser convertida em uma string quando os campos do programa de reconhecimento de receita de SaaS (SRRP) eram atualizados.
- Resolveu o problema de compartilhamento de dados para evitar que AWS as indicações fossem processadas incorretamente como oportunidades de parceria durante a sincronização do APN.
- Corrigido o `ReviewStatus` campo que passava de ser alterado para nulo em uma oportunidade aprovada após a atualização de um campo permitido.
- Implementou um novo mapeamento de campo `Next Step History` para acomodar maiores volumes de dados e evitar falhas de sincronização.
- Resolveu problemas de fluxo de ativação de oportunidades do ACE implementando a lógica de atualização adequada para o `APN CRM Unique Identifier` campo em um registro de oportunidade do ACE.
- Instruções de configuração guiada atualizadas e corrigidas para uma melhor experiência do usuário.

> **Note**
>
> Se você atualizar para a versão 3.6, deverá mapear o `Next Step History` campo na guia Mapeamentos ACE.

Versão 3.5 (22 de janeiro de 2025)

AWS A versão 3.5 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

API da Central de Parceiros da AWS

- Agora você pode ativar o catálogo de sandbox usando a caixa de seleção PC API Sandbox Enabled em Configurações personalizadas, Configurações do conector AWS Partner CRM.
- Catálogo de produtos atualizado.

AWS Marketplace

- Agora você pode importar detalhes das autorizações de revenda criadas fora do conector CRM.
- Foi adicionado suporte para visualizar até 8 pontos decimais, quando aplicável.

Correções de bugs

- Problema corrigido com uma nova instalação do conector CRM versão 3.1, relatório de falha de sincronização com mensagem `Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c` de erro.
- Foi corrigido um problema com nomes de produtos AWS Markeplace duplicados que causavam falha de inserção.
- Foi corrigido um problema que impedia que a guia de oportunidades do ACE fosse definida como a visualização padrão para os conjuntos de permissões do ACE.

Versão 3.1 (2 de dezembro de 2024)

AWS A versão 3.1 do Partner CRM Connector contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

Correções de bugs

- Corrigido o URL de produção da API da Central de Parceiros da AWS.
- Problemas corrigidos com a alteração na carga útil do convite de engajamento.

Versão 3.0 (14 de novembro de 2024)

AWS O conector 3.0 do Partner CRM contém os seguintes recursos e aprimoramentos:

Atributos principais

Multi-object mapeamento

- Agora, os parceiros podem mapear campos de vários objetos do Salesforce, incluindo relacionamentos de pesquisa e detalhes principais, até os esquemas de oportunidades e leads do APN.
- Interface de usuário aprimorada para mapear campos, incluindo visualizações expansíveis para campos de pesquisa.
- Suporte para até dois níveis de relacionamentos de objetos em um único mapeamento.

Recursos de integração do ACE CRM

AWS Suporte à API do Partner Central

- O usuário de integração ACE não é necessário para integrações com o AWS Partner Central
- Os cronogramas de sincronização de entrada e saída entre o Salesforce e a AWS Partner Network (APN) não são mais necessários.
- O conector do AWS Partner CRM lida com erros síncronos.

AWS Suporte à API do Partner Central para AWS oportunidades originadas (AO) e oportunidades originadas por parceiros

- Os parceiros podem usar o AWS botão Compartilhar com para criar e atualizar oportunidades.
- Os parceiros podem usar o botão Status de aprovação para aceitar ou rejeitar oportunidades AWS indicadas.
- Os parceiros podem usar os botões Associar ou Desassociar para associar ou desassociar oportunidades com soluções, AWS produtos e ofertas do AWS Marketplace de parceiros durante todo o ciclo de vida da oportunidade.
- Os parceiros podem usar o botão Atribuir para reatribuir oportunidades a outros usuários em sua conta do Partner Central.
- Os parceiros podem usar a guia Oferta de soluções para ver uma lista das soluções disponíveis.
- Os parceiros podem ver os eventos na guia Notificação do AWS Marketplace, como Oportunidade criada, Oportunidade atualizada ou Convite de engajamento criado.
- Três novos campos adicionados para oportunidades:

- `Opportunity Engagement Invitation ARN`
- `Opportunity Type`
- `Visibility`

Correções de bugs

- Corrigido um problema em que o conector, ao receber dados de entrada, substituía a conta associada às oportunidades por uma conta padrão fornecida nas configurações personalizadas, causando conflitos internos do Salesforce e erros de validação
- Foi corrigido um problema em que o conector encontrava erros nos registros de sincronização de entrada e saída devido a um valor de `SalesActivity` campo inválido de. `Finalized Deployment Needs`
- Foi corrigido um problema ao tentar atualizar as autorizações de revenda compartilhadas.

Versão 2.2 (24 de abril de 2024)

AWS A versão 2.2 do conector Partner CRM contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

Atributos principais

Aprimoramentos no recurso de autorização de revenda existente para oferecer suporte a produtos não legados.

Versão 2.1 (18 de abril de 2024)

AWS A versão 2.1 do conector Partner CRM contém os seguintes recursos e aprimoramentos.

Atributos principais

Os parceiros de canal podem criar um cronograma de sincronização para autorizações de revenda compartilhadas.

AWS Marketplace integração para vendedores de ISV e parceiros de canal

- Você pode modificar a duração do uso das ofertas lançadas para produtos qualificados.
- Suporte para contratos futuros (FDA) para ofertas privadas.

- Você pode importar detalhes de ofertas privadas criadas fora do conector de CRM.
- Você pode salvar ofertas privadas e autorizações de revenda como rascunhos.
- Você pode recuperar e visualizar contratos para ofertas privadas e públicas.
- Você pode criar ofertas baseadas em contratos em várias contas de vendedor para produtos de contrato SaaS e produtos de contrato de SaaS com contas de consumo.

Integração ACE CRM

- Formulário de registro aprimorado do Salesforce Lightning para objetos de oportunidade ACE AWS entregues.
- Você pode exibir registros detalhados de registros de sincronização por oportunidade em objetos de oportunidade ACE AWS entregues.
- Você pode vincular as ofertas privadas disponíveis do AWS Marketplace a uma oportunidade no objeto de oportunidade ACE AWS entregue.

Versão 2.0 (29 de novembro de 2023)

Atributos principais

- Aplicativo modularizado — aplicativo SF AppExchange único para recursos de integração com o ACE CRM e com o Marketplace Seller AWS

Integração do APN Customer Engagements (ACE)

- Suporte para novo modelo de dados (v14) com a integração ACE CRM.
- Cria objetos personalizados para oportunidades e leads do ACE, que contêm tudo attributes/values conforme definido pela integração do ACE CRM com novas validações de modelo de dados nos objetos de oportunidade personalizados.
- One-click recurso de mapeamento automático para novos objetos personalizados ACE para agilizar o mapeamento com objetos personalizados instalados para oportunidades e leads.
- Correção para mapear atributos ausentes em oportunidades.
- Correção para associar AWS oportunidades a uma conta se estiver usando uma oportunidade padrão para mapeamento.

AWS Integração com o marketplace

- Como vendedor de ISV:
  - Sincronize os produtos MP disponíveis na organização Salesforce.
  - Crie, visualize e gerencie ofertas privadas de ISV em produtos SaaS, AMI e contêiner.
  - Cancele e modifique ofertas privadas.
  - Clone ofertas privadas para criar novas ofertas.
  - Crie autorizações de revenda em produtos SaaS, AMI e contêineres.
  - Cancele e modifique as autorizações de revenda.
  - Clone as autorizações de revenda.
  - Receba notificações quando os compradores assinarem ofertas privadas.
  - Visualize o painel de ofertas privadas e autorizações de revenda compartilhadas criadas por meio do conector.

- Como parceiro AWS de canal:
  - Sincronize e visualize as autorizações de revenda compartilhadas criadas pelo vendedor do ISV.
  - Crie e gerencie ofertas privadas de parceiros de AWS canal para produtos SaaS, AMI e contêiner a partir de autorizações de revenda compartilhadas.

Versão 1.7 (12 de outubro de 2022)

Log de alterações

User interface (Interface do usuário)

- Adicione o campo opcional de comentários de AWS Partner Network revisão à tela de mapeamento.
- Mova a seção de ajuda para a página de configuração guiada.

Correções de bugs

- Corrija um problema em que a carga incorreta estava sendo exibida em `synclog` detalhes do registro de origem em caso de falha parcial.

- Corrija um problema em que os parceiros já atualizaram os identificadores exclusivos do CRM do parceiro no ACE para serem corrigidos automaticamente com base no objeto de destino na organização.
- Corrija um problema para impedir o envio de atualizações de oportunidades que ainda não foram aprovadas após a solicitação de criação inicial para AWS Partner. Isso evita que as respostas de erro de validação sejam recebidas AWS Partner devido ao status de não aprovação da oportunidade.

Problemas conhecidos

Não aplicável.

Versão 1.6 (13 de janeiro de 2023)

Log de alterações

User interface (Interface do usuário)

- Adicione um componente para permitir que os parceiros levantem casos de suporte por meio da AWS Partner Central. Isso está disponível na página de configuração guiada do aplicativo.
- Os administradores podem corrigir os dados recebidos na carga de entrada para corrigir valores incorretos da lista de opções para que possam ser processados.

Limpeza do registro de sincronização

Os registros de log de sincronização antigos são limpos automaticamente com base na configuração personalizada do aplicativo Sync Log Retention. Esse recurso permite que os parceiros configurem por quanto tempo desejam reter os registros de registro de sincronização de entrada e saída.

Correções de bugs

- Atualize a mensagem de validação quando um valor de lista de opções não mapeado estiver presente na carga de entrada para indicar o valor incorreto.
- Atualize o filtro de trabalho de saída para utilizar a contagem e os dias de repetição configurados na configuração personalizada do aplicativo para repetir automaticamente a transação quando os dados forem corrigidos, até que o número de tentativas seja excedido.

Problemas conhecidos

Não aplicável.

Versão 1.5 (13 de janeiro de 2023)

Log de alterações

User interface (Interface do usuário)

- Atualize os rótulos no modal de agendamento.
- Atualize as mensagens de erro de validação na tela de agendamento para fornecer mais contexto aos usuários sobre falhas de agendamento.
- Atualize o título do aplicativo em todas as referências com "conector AWS Partner CRM”.
- Opportunity/leadpágina
  - Atualize o rótulo de campo Elegível para sincronização com o APN para Tem atualizações para AWS.
  - Atualize o rótulo de campo Sincronizar com o Partner Central para Sincronizar com AWS.
- Página de configuração guiada
  - Atualize o rótulo do campo Inserir detalhes da autenticação para Configurar a AWS conexão APN.
  - Atualize o rótulo do campo SPMS para ID do parceiro.
  - Atualize os campos do APN do mapa para AWS os campos do Salesforce.
- Página de mapeamento
  - Atualize os campos do gerenciador de pipeline ACE para AWS campos.
  - Atualize os campos Habilitar atualizações do APN para Ativar atualizações de entrada.
- Página de registros de sincronização
  - Substitua as referências a “APN” por "AWS" (direção).
  - Atualize os seguintes rótulos dos campos de finalidade do registro de sincronização: orquestração de entrada para recuperação de arquivos de entrada, orquestração de entrada — recuperação de registros para recuperação de registros de entrada e orquestração de saída para recuperação de arquivos de saída.

Sincronização instantânea

Os administradores podem iniciar uma sincronização de saída específica para um único registro por meio de uma ação rápida adicional. A ação rápida Enviar para AWS foi adicionada à oportunidade

padrão e ao objeto principal para referência. Ele pode ser adicionado a qualquer objeto padrão ou personalizado integrado para fornecer a opção de invocar imediatamente a sincronização para um único registro fora dos trabalhos agendados.

Correções de bugs

- Corrija um problema no registro de sincronização que mostrava um erro de exceção FLS incorreto.
- Corrija um problema no objeto Lead quando o `campaignMemberStatus` campo é mapeado.
- Corrija um problema de mapeamento em que `awsAccountId` os campos `awsFieldEngagement` e estavam sendo excluídos do mapeamento de saída quando mapeados.
- Atualize os painéis agrupados de dinâmicos para estáticos para que eles não usem o limite da organização instalada para painéis dinâmicos.

Problemas conhecidos

Não aplicável.

Versão 1.4 (7 de dezembro de 2022)

Log de alterações

User interface (Interface do usuário)

- Simplifique a interface para sincronizar registros.
- Simplifique a interface para mapeamento modal.
- Adicione o modal de confirmação ao botão de reinicialização na tela de mapeamento.
- Desative a opção Próxima no mapeamento da lista de opções até que todos os campos sejam preenchidos.
- Adicione texto de ajuda aos títulos das guias no modal de mapeamento.
- Atualize o rótulo do aplicativo da Administração do APN CRM para o conector AWS Partner CRM.

Relatórios e painéis

Adicione novos relatórios e painéis para rastrear os status dos registros de sincronização.

Modelo de fluxo

Adicione um modelo de fluxo ao pacote para definir uma notificação push personalizada para administradores de negócios sobre erros de registro de sincronização.

Correções de bugs

- Corrija o problema na diferença de data com UTC no mapeamento.
- Corrija um problema quando um registro de sincronização parcialmente processado foi selecionado para reprocessamento. Ao encontrar um erro, o status no registro de sincronização não muda para Erro.
- Atualize a `to sync` fórmula elegível sobre oportunidades e leads padrão.
- Oculte campos somente para leitura.
- Atualização para carregar os giradores.
- Atualize o rótulo para a legenda modal.
- Mantenha-se `apnValues_ on _tab3` no modal de mapeamento.
- Atualize a opção Editar para que ela leve o usuário à página atual.
- Desative a seleção de guias, a menos que esteja no `read-only` modo.
- Desative `field required` o erro quando opcional.
- Mude as marcas de seleção modais para verde.
- Adicione componentes e utilitários da guia de mapeamento.
- Adicione um novo painel e uma pasta de painel para sincronizar os registros.
- Remova a permissão para a guia de relatório personalizado obsoleta.

Problemas conhecidos

Erro ao mapear o `CampaignMemberStatus` no objeto Lead. Atualmente, AWS Partner s podem pular o mapeamento desse campo não obrigatório ao mapear leads. A correção estará na próxima versão.

Criação de uma integração personalizada com a API do Partner Central

Você usa a API do AWS Partner Central para criar uma integração personalizada de CRM e usar o conector de CRM. A referência da API do AWS Partner Central explica os pré-requisitos para uma integração de API do Partner Central e como usar as ações de API que permitem que você crie e trabalhe com oportunidades e engajamentos.

Este guia pressupõe que você tenha os recursos e as habilidades técnicas necessárias para criar, testar, implantar e manter uma integração personalizada. Para obter mais informações sobre como manter uma integração personalizada, consulte este guia. Mantendo uma integração

Note

- Você também pode configurar o conector do CRM para funcionar com sua integração personalizada. Para obter mais informações, consulte O que é o conector AWS Partner CRM para Salesforce? mais adiante neste guia.
- Se você criou um CRM anterior com a integração do Amazon S3 e planeja usar o conector do CRM, pode migrar para a API do Partner Central. Para obter mais informações, consulte Atualização do Amazon S3 para a integração API-based mais adiante neste guia.

Perguntas frequentes sobre integração

Os tópicos a seguir respondem às perguntas frequentes sobre integrações de CRM.

Como faço para entrar em contato com meu gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM)?

Para encontrar as informações de contato do seu gerente de desenvolvimento de parceiros:

1. Faça login na Central de Parceiros da .
2. Escolha Support e, em seguida, Partner Development Manager.

Como faço para encontrar meu ID de parceiro ou ID SPMS?

Para encontrar sua ID de parceiro ou ID SPMS:

1. Faça login na Central de Parceiros da .
2. Escolha Minha empresa e veja seu ID em Visão geral.

Há algum custo associado à AWS conta?

Não. Não há custo associado à AWS conta.

Glossário

A tabela a seguir lista os acrônimos e termos usados em uma integração de CRM.

Acrônimo	Prazo completo	Definição
AWS	Amazon Web Services	Uma plataforma abrangent e de computação em nuvem oferecida pela AWS, fornecendo uma variedade de serviços, como capacidade de computação, armazenamento e bancos de dados, acessíveis pela Internet.
PANELA	AWS Partner Network	Um programa global de parceiros desenvolvido para ajudar os parceiros a criar negócios AWS ou soluções bem-sucedidos, fornecendo suporte comercial, técnico e de marketing. AWS
ÁS	Engajamentos com clientes da APN	Um programa que facilita a colaboração entre AWS seus parceiros, ajudando a impulsionar o engajamento dos clientes e as oportunid ades de venda conjunta.
CRM	Gestão do relacionamento com o cliente	Uma solução de estratégia e software usada por empresas para melhorar relaciona mentos e interações com clientes atuais e potenciais.

Acrônimo	Prazo completo	Definição
Conector CRM	Conector de CRM para Salesforce	Um aplicativo disponível no Salesforce AppStore. O conector acelera o processo de integração com um pipeline ACE e permite a integração com AWS Marketplace.
AWS IAM	AWS Identity and Access Management	Um serviço web que ajuda a controlar com segurança o acesso aos AWS recursos, permitindo a criação e o gerenciamento de AWS usuários, grupos e permissõe s.
ISV	Fornecedor independente de software	Uma empresa especiali zada na criação e venda de software, normalmente projetado para mercados de massa ou nicho. Isso contrasta com o software interno criado por uma organização de usuários para seu próprio uso.
PDM	Gerente de desenvolvimento de parceiros	Uma função na AWS Partner Network, responsável por melhorar o relacionamento conosco AWS Partner, ajudando-os a crescer e melhorar suas ofertas em AWS.

As traduções são geradas por tradução automática. Em caso de conflito entre o conteúdo da tradução e da versão original em inglês, a versão em inglês prevalecerá.