



CRM 指南

AWS Partner Central



AWS Partner Central: CRM 指南

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

Amazon 的商標和商業外觀不得用於任何非 Amazon 的產品或服務，也不能以任何可能造成客戶混淆、任何貶低或使 Amazon 名譽受損的方式使用 Amazon 的商標和商業外觀。所有其他非 Amazon 擁有的商標均為其各自擁有者的財產，這些擁有者可能附屬於 Amazon，或與 Amazon 有合作關係，亦或受到 Amazon 贊助。

Table of Contents

什麼是 CRM 整合？	1
整合選項	1
整合的先決條件	3
使用推薦、領導和機會	5
什麼是推薦？	6
什麼是 AWS 原始機會推薦？	6
什麼是合作夥伴來源的機會推薦？	6
關閉推薦	7
開始使用	7
連結您的 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 帳戶	8
在 AWS Marketplace 賣方帳戶中建立 IAM 使用者	9
維護 整合	11
對整合進行故障診斷	11
Partner Central API 設定	13
設定具名登入資料	13
系統組態設定	14
測試連線	15
什麼是 AWS 合作夥伴 CRM 連接器？	16
CRM 連接器概觀	16
連接器優點	17
目標使用者	17
安裝和使用概觀	17
可用的功能	18
Partner Central API 功能	18
具有 Amazon S3 功能的 CRM	19
AWS Marketplace features	19
安裝連接器	21
安裝連接器	21
確認安裝	22
解除安裝連接器	22
了解 Salesforce 局長限制	23
將連接器升級至最新版本	23
新增匯入轉售授權按鈕	23
新增匯入優惠按鈕	24

新增匯入協議按鈕	24
將同步日誌詳細資訊新增至 ACE 機會記錄頁面	25
將映射值新增至關閉原因標籤	25
設定即時通知	26
設定 Salesforce 連線的應用程式	26
使用 AWS CloudFormation 設定通知	27
映射 ACE 物件	38
使用 ACE 映射頁面	38
多物件映射	39
挑選清單映射	40
映射 ACE 和 Salesforce 物件	40
同步日誌和報告	41
設定 CRM 連接器	45
使用引導式設定	46
設定 Partner Central API 整合的連接器	46
設定的連接器 AWS Marketplace	49
CRM 連接器許可集的角色	54
在 Salesforce 中使用 CRM 連接器	61
管理 ACE 機會	61
在 Partner Central API 整合中管理機會	63
使用 Amazon S3 整合管理 CRM 中的機會	64
管理 AWS Marketplace 活動	67
使用舊版 CRM 搭配 Amazon S3 整合	76
升級到 Partner Central API	77
為具有 Amazon S3 整合的 CRM 設定連接器	81
整合資源	88
潛在客戶共享	90
機會共享	93
欄位映射	95
建立同步排程	97
最佳實務	98
配額	100
版本歷史記錄	100
常見問答集	109
取得說明	119
AWS Partner CRM 連接器常見問答集	119

一般問題	120
設定問題	123
映射問題	124
同步和驗證問題	127
版本備註	128
3.8 版 (2025 年 4 月 17 日)	129
3.6 版 (2025 年 3 月 18 日)	129
3.5 版 (2025 年 1 月 22 日)	130
3.1 版 (2024 年 12 月 2 日)	130
3.0 版 (2024 年 11 月 14 日)	131
2.2 版 (2024 年 4 月 24 日)	132
2.1 版 (2024 年 4 月 18 日)	132
2.0 版 (2023 年 11 月 29 日)	133
版本 1.7 (2022 年 10 月 12 日)	134
版本 1.6 (2023 年 1 月 13 日)	134
版本 1.5 (2023 年 1 月 13 日)	135
版本 1.4 (2022 年 12 月 7 日)	136
建立與 Partner Central API 的自訂整合	138
整合常見問答集	139
詞彙表	140
.....	cxlii

什麼是 AWS Partner CRM 整合？

客戶關係管理 (CRM) 整合會將您的 CRM 系統與 AWS Partner Central 連線。反之，這可讓您與 AWS 銷售和其他 AWS 合作夥伴交換銷售業務。如果您使用 Salesforce，也可以將其整合 AWS Marketplace 為賣方，並將優惠連接到您的機會。

CRM 整合提供多種優點：

- 統一領導和機會管理 – 領導和機會會出現在您的 CRM 系統中，因此銷售團隊不再需要跨系統維護相同的資料。您可以在一個位置擴展銷售業務，並管理潛在客戶和機會。
- 自動化銷售操作 – 您可以使用標準化規則和驗證。這可讓 CRM 管理員設定通知、報告和其他整合。管理員也可以建置工作流程，以自動比對機會，並控制來源的銷售資料品質。
- 簡化的銷售工作流程 – 銷售團隊不需要 Partner Central 培訓來監督銷售交易。
- 與 整合 AWS Marketplace – Salesforce 使用者可以將私有和公開優惠連接到銷售機會。

下列主題說明如何選取和建立 CRM 整合。

主題

- [整合選項](#)
- [整合的先決條件](#)
- [使用推薦、領導和機會](#)
- [開始使用](#)
- [Partner Central API 設定](#)

整合選項

您可以使用下列整合選項：

- AWS Partner CRM 連接器 (僅限 Salesforce) – 用於整合 Salesforce 與 AWS Partner Central 和 的無程式碼解決方案 AWS Marketplace。如需整合連接器的資訊，請參閱本指南 [什麼是 Salesforce 的 AWS Partner CRM 連接器？](#) 稍後的。

若要下載連接器，請前往 [Salesforce AppExchange](#)。

- 第三方整合 – 由第三方服務供應商提供的自訂整合。如需第三方整合的相關資訊，請聯絡供應商。
- 自訂整合 – 使用 AWS Partner Central APIs 自訂整合。

如需此類整合的詳細資訊，請參閱 [AWS Partner Central API 參考](#)。

Note

- 本指南假設您具備建置和維護自訂整合所需的技術技能。
- 自訂整合不支援潛在客戶管理。
- CRM 連接器僅適用於 Salesforce。第三方和自訂整合支援各種 CRM 系統，例如 Zoho 和 Microsoft Dynamics。

下表提供有關整合選項的詳細資訊：

	AWS Partner CRM 連接器 (僅限 Salesforce)	第三方整合	自訂整合
Description	AWS 受管套件，可在 Salesforce AppExchange 免費取得	第三方供應商的標準整合	使用 AWS Partner Central APIs 建置的自訂整合。如需詳細資訊，請參閱 AWS Partner Central API 參考 。
資源	Salesforce 管理員的組態和定期維護；low-to-medium 開發工作取決於所需的自動化層級	依供應商而異。可能包括雲端供應商之間直接支援或相容性支援	初始開發需要 3-12 週，包括專案管理，然後每季需要 2-3 週進行維護和升級
所需的技能集	雲端管理員、Salesforce 管理員和 Salesforce 開發人員	雲端管理員、CRM 管理員和專案經理	雲端管理員、CRM 管理員和專案經理
Maintenance (維護)	需要定期維護。可透過最少的開發人員支援，由管理員管理	依賴提供者進行增強和維護。您提供 CRM 管理	需要定期更新。每次升級可能需要變更程式碼或組態

	AWS Partner CRM 連接器 (僅限 Salesforce)	第三方整合	自訂整合
成本	安裝連接器套件、組態和維護之後無需付費。	第三方訂閱成本	開發和維護成本
自訂	僅限套件功能	可能需要第三方支援	高度可自訂
設定時間	低	低	高
支援	來自的有限支援 AWS	第三方支援	AWS 提供文件和有限的支援
其他功能	傳出潛在客戶共享、傳入和傳出機會共享、任務排程、自動欄位映射	可能的多雲端銷售功能、供應商的未來增強功能、支援和顧問服務	高度可自訂、傳出潛在客戶共享、傳入和傳出機會共享

整合的先決條件

下列主題列出使用 AWS Partner CRM 連接器和 Partner Central API 整合所需的先決條件。如需第三方整合先決條件的相關資訊，請聯絡您的整合供應商。

展開每個區段以進一步了解。

一般先決條件

若要使用 CRM 連接器或建立 Partner Central API 整合，您必須具備下列先決條件。

- AWS 帳戶。若要使用 Partner Central API，您必須擁有 AWS 帳戶或 AWS Marketplace 賣方帳戶才能進行帳戶連結。若要將 CRM 連接器與整合 AWS Marketplace，您必須擁有賣方帳戶。

若要建立 AWS 帳戶，請導覽至[註冊 AWS](#)。如需有關建立賣方帳戶的資訊，請參閱《[AWS Marketplace 賣方指南](#)》中的[註冊為 AWS Marketplace 賣方](#)。

- AWS Partner Central 帳戶。如需有關建立帳戶的資訊，請參閱《[AWS Partner Central 入門指南](#)》中的[在 AWS Partner Central 中註冊](#)。

- 連結的 Partner Central 和 AWS Marketplace 賣方帳戶。如需有關連結帳戶的資訊，請參閱本指南[連結您的 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 帳戶](#)稍後的。
- AWS Marketplace 賣方帳戶中的 IAM 使用者。使用者可讓連接器在 Salesforce 上進行身分驗證 AWS。如需詳細資訊，請參閱本指南在[AWS Marketplace 賣方帳戶中建立 IAM 使用者](#)稍後的。
- [IAM 使用者的 Amazon S3 AWS Marketplace 許可](#)。

整合所需的使用者角色

設定整合需要具有下列角色的人員：

- Salesforce 管理員。
- 合作夥伴聯盟負責人 – 具有透過 Partner Central 啟動新整合請求的許可。合作夥伴聯盟負責人會監督整合的進度，並從 Partner Central 的 CRM 整合頁面監控狀態。
- 計劃管理員 – 信任從合作夥伴端推動整合程序。此人員能夠定義基本程序和整合後的必要啟用。
- 合作夥伴 CRM 管理員 – 協助在 AWS 和合作夥伴的 CRM 之間映射欄位。如果合作夥伴透過 AWS Partner CRM 連接器選擇整合，管理員對其設定至關重要。
- 開發人員 – 對於選擇自訂選項的合作夥伴，開發人員會建置和實作自訂整合。
- 合作夥伴雲端操作和 IT 團隊 – 設定身分驗證憑證，例如 IAM 使用者或角色。這涉及建立 AWS 帳戶和 AWS 使用者以進行安全存取。
- AWS Partner 開發經理 (PDM) – 合作夥伴的 AWS 聯絡人。您可以透過 PDM 路由與 AWS 團隊的所有通訊。如需詳細資訊，請參閱本指南[整合常見問答集](#)稍後的。
- AWS Partner 解決方案架構師 (PSA) – 與 PDM 緊密合作，協助解決合作夥伴提出的任何技術問題。
- AWS CRM 整合支援 – 解決合作夥伴透過 Partner Central 支援中心引發的技術支援問題。

組態先決條件

安裝連接器之後，您可以將連接器設定為使用下列類型的 CRM 整合和服務：

- AWS Partner Central API 整合。
- 舊版 CRM 與 Amazon S3 整合，但前提是您在 2024 年之前建立整合。
- AWS Marketplace.

您必須為每個整合類型設定連接器。反之，組態可讓 Salesforce 與對應的整合交換資料。

下列主題會列出並描述每種組態類型的先決條件。展開每個區段以進一步了解。

Partner Central API 組態的先決條件

完成本指南[整合的先決條件](#)前面列出的一般先決條件。

AWS Marketplace 組態的先決條件

若要搭配使用 CRM 連接器 AWS Marketplace，您必須具有下列先決條件：

- 本節稍早列出的[一般先決條件](#)。
- 上至少列出一個產品 AWS Marketplace。如需有關列出產品的資訊，請參閱《AWS Marketplace 賣方指南》中的[為準備產品 AWS Marketplace](#)。
- 用於存放自訂最終使用者授權合約的 Amazon S3 儲存貯體。如需建立儲存貯體的詳細資訊，請參閱《Amazon S3 使用者指南》中的[建立儲存貯體](#)。
- 用於轉售授權的服務連結角色。獨立軟體廠商和 AWS Marketplace 頻道合作夥伴必須建立服務連結角色，以提供資源共用許可給 AWS。請參閱《AWS Marketplace API 參考》中的[CPPO 先決條件](#)，以及《賣方指南》中的[使用服務連結角色搭配進行轉售授權 AWS Marketplace](#)。AWS Marketplace
- Amazon EventBridge 提供即時通知。如需有關設定通知的資訊，請參閱本節[設定 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 事件的即時通知](#)稍後的。

使用推薦、領導和機會

下列主題說明銷售推薦如何成為潛在客戶和機會。這些主題也說明和合作夥伴 AWS 產生的機會之間的差異。

Note

[合作夥伴發起的推薦](#)的核准程序假設您使用 Salesforce 和 CRM 連接器。

主題

- [什麼是推薦？](#)
- [什麼是 AWS 原始機會推薦？](#)
- [什麼是合作夥伴來源的機會推薦？](#)
- [關閉推薦](#)

什麼是推薦？

推薦一詞可做為潛在客戶和機會的一般描述項。潛在客戶是指對 AWS 產品或合作夥伴解決方案表達興趣的聯絡人。在銷售程序的初始階段，銷售代表會判斷感興趣的個人是否可能成為 AWS 客戶。此評估和驗證階段稱為資格。如果潛在客戶被視為合格，而且轉換為客戶的機率較高，就會成為機會。

什麼是 AWS 原始機會推薦？

AWS 銷售透過與您共用推薦來建立 AWS 來源的機會推薦。AWS 銷售團隊會根據多種因素，收到將合作夥伴 AWS 連接到銷售機會的建議，例如解決方案清單中的資訊品質、過去的機會、合作夥伴關係旅程中的進度，以及過去的績效。

您收到推薦，其中包含客戶聯絡詳細資訊 - 聯絡人姓名、稱謂、電子郵件和電話 - 被遮蔽。不過，推薦包含 AWS 聯絡人詳細資訊，包括客戶名稱和專案標題，您可用來決定是否要進行推薦。若要接受或拒絕推薦，請傳送 `partnerAcceptanceStatus` 欄位的 `Accepted` 或 `Rejected` 值。您必須在承載中指定的 `acceptBy` 日期和時間之前執行此操作。如果您拒絕推薦，您必須提供 `rejectionReason`。

當您接受或拒絕 AWS 來源的推薦時，請勿更新推薦中的任何其他值。您或的每次推薦更新最多 AWS 可能需要一小時的時間與您的 CRM 系統同步。當您接受推薦時，會使用未遮罩的客戶聯絡詳細資訊 AWS 傳送新的承載。然後，您與該機會互動，並定期提供更新給 AWS。

什麼是合作夥伴來源的機會推薦？

當您與 AWS Sales 共用推薦以進行銷售或可見性時，您可以建立合作夥伴來源的機會推薦。根據預設，所有合作夥伴發起的機會推薦都會經過驗證（檢閱）程序，而且狀態為已提交。審核開始時，狀態會變更為審核中，而且在驗證完成之前，您無法更新機會。

如果驗證成功，機會狀態會變更為已核准，您可以更新為機會。如果驗證失敗，狀態會變成必要動作，而驗證者的註解會顯示在 Salesforce 的 `apnReviewerComments` 欄位中。修正任何問題並重新提交推薦。

在您更新並重新提交機會之後，它會移回已提交狀態，驗證程序會再次開始。當機會通過時，推薦狀態會變成已核准，且合作夥伴 AWS 可以定期分享機會的更新。驗證程序最多可能需要五個工作日。

如需合作夥伴來源潛在客戶和機會中欄位的詳細資訊，請參閱 [GitHub 上的潛在客戶欄位](#) 和 [機會欄位](#)

Note

AWS 不支援「Partner Shares Lead with AWS」案例。透過外部來源接收潛在客戶的合作夥伴通常會自行追求。在潛在客戶成為核准的機會後，合作夥伴可以將其提交到 [Salesforce](#)，AWS 作為合作夥伴發起的機會推薦。

關閉推薦

當合作夥伴在啟動時關閉推薦時，他們必須連接與客戶相關聯的 AWS 帳戶。若要將推薦關閉為關閉遺失，合作夥伴必須提供 `closedLostReason`。對於與銷售相關的推薦 AWS Marketplace，合作夥伴必須將 AWS Marketplace 優惠附加到機會。

若要查看機會的狀態，合作夥伴可以在 Salesforce 中檢查 `awsStage` 欄位。

Note

`awsStage` 欄位與階段欄位不同。`awsStage` 欄位會將推薦的目前階段顯示為唯讀值。`stage` 欄位會顯示有關推薦的定期更新。

開始使用

Note

若要完成本節中列出的步驟，您必須先完成[整合先決條件](#)。

下列主題中的步驟說明如何設定 CRM 整合。每組步驟都需要特定的使用者許可，主題會列出這些許可。您必須完成這兩組步驟。

主題

- [連結您的 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 帳戶](#)
- [在 AWS Marketplace 賣方帳戶中建立 IAM 使用者](#)
- [維護 整合](#)
- [對整合進行故障診斷](#)

連結您的 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 帳戶

下列步驟說明如何連結您的 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 賣方帳戶。您必須具有 Salesforce 聯盟領導許可才能完成這些步驟。您必須先連結帳戶，才能建立任何類型的 CRM 整合。

連結帳戶

1. 請執行下列操作：

- 以聯盟負責人或雲端管理員身分登入您的 AWS Partner Central 帳戶。
- 登入您的 AWS Marketplace 賣方帳戶。

2. 在 Partner Central 首頁的右上角，選擇連結帳戶。

帳戶連結先決條件對話方塊隨即出現。

3. 選擇繼續至帳戶連結，然後選擇啟動帳戶連結。

這會帶您前往 AWS 主控台和您的 AWS Marketplace 賣方帳戶。

4. 請執行下列操作：

- a. 確保正確的值顯示在 AWS 帳戶 ID 下。
- b. 在法定企業名稱方塊中，輸入您企業的法定名稱。
- c. 選擇下一步。

這會將您傳回 Partner Central 和標準 IAM 角色頁面。

5. 選取下列核取方塊：

- 在雲端管理員 IAM 角色下，選擇將 PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### 角色指派給 AWS Partner Central 聯盟主管和所有作用中的雲端管理員使用者。
- 在聯盟團隊 IAM 角色下，選擇將 PartnerCentralRoleForAlliance-### 角色指派給所有作用中的 AWS Partner Central 聯盟團隊使用者。
- 在 ACE IAM 角色下，選擇將 PartnerCentralRoleForAce-### 角色指派給 AWS Partner Central ACE 管理員和使用者。

6. 選擇下一步，然後選擇連結帳戶。

當連結程序完成時，會顯示成功訊息。

在 AWS Marketplace 賣方帳戶中建立 IAM 使用者

以下各節中的步驟說明如何建立 IAM 使用者，讓 Salesforce 連線至您的 AWS Marketplace 賣方帳戶。您建立使用者，然後指派許可，讓使用者連線到 Amazon S3 儲存貯體並產生預先簽章URLs。

您在 AWS Marketplace 賣方帳戶中建立使用者，而且您必須具有 AWS 管理員許可才能完成這些步驟。

主題

- [建立 IAM 使用者](#)
- [設定 IAM 使用者的 Amazon S3 許可](#)

建立 IAM 使用者

請依照下列步驟，在您的 AWS Marketplace 賣方帳戶中建立 IAM 使用者。

1. 在 AWS Marketplace 入口網站中，登入您的賣方帳戶。
2. 在導覽窗格中，選擇使用者，然後選擇建立使用者。
3. 在使用者名稱方塊中，輸入 `apn-ace-CompanyName-AccessUser-prod`，其中 `CompanyName` 是您公司名稱，然後選擇下一步。
4. 在設定許可頁面上，選擇直接連接政策，然後選擇下一步。

許可政策區段隨即出現。

5. 搜尋 **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**。

政策會出現在搜尋結果中。

6. 選取政策旁的核取方塊，然後選擇下一步。

Important

請勿新增其他政策或許可。

7. 在檢閱和建立頁面上，選擇建立使用者。

設定 IAM 使用者的 Amazon S3 許可

為 AWS Marketplace 組態建立的 IAM 使用者必須具有與 Amazon S3 互動的許可。以下顯示的 Amazon S3 政策授予 IAM 使用者檢視儲存貯體、列出其內容、將物件上傳至儲存貯體，以及為儲存貯體中的物件產生預先簽章 URL 許可。連接器需要這些許可，因為它必須上傳自訂 EULA 到 Amazon S3 儲存貯體，並產生預先簽章的 URL 以傳遞至 AWS Marketplace 目錄 API。

下列政策使用 `${amzn-s3-demo-bucket}` 虛構名稱。將其取代為您的儲存貯體名稱，然後將政策連接至您的 IAM 使用者。

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

維護 整合

AWS Partner CRM 整合具有下列例行維護需求：

- 監控 AWS 更新 – 隨時掌握 AWS 可能影響 CRM 整合的程序和資料模型更新。
- 採用新功能 – 接受 發佈的新功能和增強功能 AWS ，以確保您的 CRM 整合保持現代化和效率。

發行節奏

AWS Partner Central 沒有固定版本節奏，但更新通常會每年推出兩到四次。這些更新提供新功能、資料模型的調整，或 AWS 程序中需要修改 CRM 整合的程序變更。

對合作夥伴的期望

您必須為 CRM 整合的定期維護和升級配置資源。我們建議您每季指定兩到四週的開發人員和銷售營運時間來升級和維護。投資有助於確保您的整合正常運作，並使用 提供的最新功能 AWS。

AWS 通常會通知 合作夥伴聯盟負責人有關更新和相關時間表的資訊。確保開放的通訊管道及時接收更新。

對整合進行故障診斷

下列主題說明如何建立支援案例，並疑難排解常見的加入和整合錯誤。

主題

- [提出支援案例](#)
- [加入錯誤訊息](#)

提出支援案例

如果您仍然無法將 CRM 與 整合 AWS ，請依照下列步驟提出支援案例。

1. 使用您的 [AWS Partner Network 登入資料登入 Partner Central](#)。AWS
2. 在 [Partner Central 支援中心](#)，選擇開啟新案例並填寫下列欄位：
 - 支援案例類型 – AWS Partner Central。
 - 有關 - 合作夥伴中心工具或 ACE 潛在客戶和機會的問題。
 - 取得特定 – 選取最適合的 CRM 整合案例類型。
 - 主旨 – 包含請求的簡短描述。
 - 描述 – 提供問題、問題、錯誤和故障診斷步驟的詳細說明。
 - 附件 – 同步日誌和螢幕擷取畫面，如適用。

加入錯誤訊息

下表列出並說明一些常見的錯誤訊息及其解決方法。

錯誤訊息	錯誤條件	解決步驟
只有 Alliance Lead 聯絡人可以提出此請求。	當 Alliance Lead（符合 ACE 資格）以外的任何人嘗試：更新請求狀態、存取請求詳細資訊、放棄請求、建立新的請求。	對於內部使用者：確認合作夥伴帳戶符合 ACE 資格。
無法將實作標記為完成。請再試一次。	當您嘗試將請求標記為實作完成，但在更新期間發生錯誤時。	請聯絡支援團隊。
未收到請求。	當您嘗試捨棄請求，但沒有捨棄的請求時。	
由於內部錯誤，目前無法取得您的請求。一段時間後再次檢查。	當捨棄請求或在請求處理期間發生內部錯誤時，便會發生。	請聯絡支援團隊。
請提供 IAM 使用者/角色的 ARN 詳細資訊，以佈建的儲存貯體...	當您未為 Beta 版或生產 IAM 使用者提供 ARN 時發生。	IAM 詳細資訊不能空白。

錯誤訊息	錯誤條件	解決步驟
重複請求：儲存貯體 ARN 詳細資訊已為此 IAM 使用者/角色建立和佈建。	當為具有相同 IAM 詳細資訊的相同合作夥伴建立另一個請求，且請求未捨棄時，便會發生。	捨棄現有的請求。
請更新現有請求中的 IAM ARN 詳細資訊。	當系統嘗試處理請求，且請求因錯誤而失敗時，便會發生。	更新 IAM ARN 詳細資訊並重新提交。
由於內部錯誤，目前無法取得您的請求。一段時間後再次檢查。	提交請求後，處理期間會失敗。	請聯絡支援團隊。

Partner Central API 設定

以下各節中的步驟說明如何設定 AWS Partner Central API。您必須使用 API，才能使用最新版本的 AWS Partner CRM 連接器。

主題

- [設定具名登入資料](#)
- [系統組態設定](#)
- [測試連線](#)

設定具名登入資料

AWS 合作夥伴 CRM 連接器使用合作夥伴的 Salesforce 組織憑證向 Partner Central 進行身分驗證。

設定登入資料

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce。
2. 在具名憑證下，選擇稍早新增。
3. 在新增具名登入資料表單中，輸入下表中的值。

欄位	Value
標籤	AWS Partner Central API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
身分類型	具名委託人
身分驗證通訊協定	AWS 簽章第 4 版
AWS 存取金鑰 ID	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供 ID
AWS 私密存取金鑰	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供存取金鑰
AWS 區域	us-east-1
AWS 服務	partnercentral 銷售
產生授權標頭	checked
允許 HTTP 標頭中的合併欄位	checked
允許 HTTP 內文中的合併欄位	未核取

4. 選擇儲存。
5. 返回AWS引導式設定頁面。在身分驗證詳細資訊區段中，選擇檢閱並確認憑證。

系統組態設定

您可以在 AWS 合作夥伴 CRM 連接器中使用自訂設定來管理全域設定。下表列出並說明設定。

自訂設定欄位	用途
名稱	不會使用 欄位，但因為這是必要的，所以您可以將其設定為任何值。
預設帳戶	在 Salesforce 中使用標準機會做為目標物件時，預設帳戶的 18 位數記錄 ID。由於標準機會

自訂設定欄位	用途
<p>從預設帳戶建立新帳戶</p>	<p>需要 AccountID，因此預設帳戶欄位允許來自的新傳入機會 AWS 具有與其繫結的預設帳戶。這可以是 Salesforce 組織中整合使用者可從共用設定存取的任何帳戶記錄。</p> <p>此設定可讓連接器根據合作夥伴提供的預設帳戶建立新的帳戶。勾選後，它允許在整合程序期間建立動態帳戶，確保即使目標系統中不存在確切帳戶，新的機會或業務開發也可以與適當的帳戶記錄建立關聯。</p>
<p>預設機會</p>	<p>此選項會儲存預設機會的 18 位數記錄 ID，以用作範本。對於使用標準機會和 ACE 機會以外的自訂物件的合作夥伴，預設記錄允許連接器複製和建立新的機會或 AWS 推薦互動，同時略過潛在的必要欄位問題。連接器會複製此預設記錄、附加來自傳入資料的新欄位值，以及建立新的機會記錄。此方法將資料與自訂機會物件或唯一欄位需求整合。</p>
<p>PC API 沙盒已啟用</p>	<p>選取此選項可讓合作夥伴使用 AWS Partner Central API 測試連接器。選取後，使用者可以建立傳送至 AWS 沙盒 API 的測試機會。</p>

測試連線

完成前兩個設定步驟後，請選擇 APN API 的測試組態來驗證連線。如果連線成功，您會收到確認訊息。

什麼是 Salesforce 的 AWS Partner CRM 連接器？

本節中的主題說明如何安裝和使用 AWS Partner CRM 連接器，這是一種用於整合 Salesforce 與 AWS Partner Central 和 的無程式碼解決方案 AWS Marketplace。

主題

- [CRM 連接器概觀](#)
- [可用的功能](#)
- [安裝連接器](#)
- [將連接器升級至最新版本](#)
- [設定 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 事件的即時通知](#)
- [映射 ACE 物件](#)
- [設定 CRM 連接器](#)
- [在 Salesforce 中使用 CRM 連接器](#)
- [使用舊版 CRM 搭配 Amazon S3 整合](#)
- [取得說明](#)
- [AWS Partner CRM 連接器常見問答集](#)
- [版本備註](#)

CRM 連接器概觀

AWS Partner CRM 連接器可讓您將 Salesforce 組織與 AWS Partner Central 和 整合 AWS Marketplace。整合可讓您在 Salesforce 中完成 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 任務，例如雙向同步 ACE 機會和將優惠附加到機會。

CRM 連接器可免費使用，而且不需要編碼。

下列主題說明使用連接器的概念和程序。

主題

- [連接器優點](#)
- [目標使用者](#)
- [安裝和使用概觀](#)

連接器優點

AWS 合作夥伴 CRM 連接器提供下列優點：

- AWS Partner Central 整合 – 簡化的機會管理。您可以使用 Salesforce 從 AWS 銷售和其他合作夥伴傳送和接收機會。連接器也可讓您將引線傳送到 AWS。

Note

從接收潛在客戶的合作夥伴會 AWS 繼續使用其 Amazon S3 整合。如需詳細資訊，請參閱：

- [為具有 Amazon S3 整合的 CRM 設定連接器](#) 本節稍後的內容。
 - [使用舊版 CRM 搭配 Amazon S3 整合](#) 本指南稍後的內容。
- AWS Marketplace 整合 – 使用 Salesforce 管理私有優惠、轉售授權和完成其他 AWS Marketplace 任務。

目標使用者

CRM 連接器適用於下列群組：

- 希望簡化銷售程序的合作夥伴。
- 銷售產品的獨立軟體廠商 (ISVs) AWS Marketplace。
- AWS 管理客戶互動和機會的諮詢合作夥伴。

安裝和使用概觀

安裝和使用 AWS 合作夥伴 CRM 連接器的程序遵循這些廣泛的步驟：

1. 完成[整合的先決條件](#)。
2. 從 Salesforce AppExchange 安裝連接器。如需安裝步驟[安裝連接器](#)，請參閱本節稍後的。
3. 設定連接器以與 AWS Partner Central AWS Marketplace 和舊版 Amazon S3 整合交換資料。中的主題[設定 CRM 連接器](#)說明如何針對每種整合類型設定連接器。

可用的功能

下列主題說明 AWS 合作夥伴 CRM 連接器所提供的功能。這些功能支援 AWS Partner (APN) 客戶互動、管理機會和潛在客戶，以及整合 Salesforce 與 AWS Marketplace。您可以視需要啟用任何功能組合，以符合您的業務需求和 AWS 參與模型。

主題

- [Partner Central API 功能](#)
- [具有 Amazon S3 功能的 CRM](#)
- [AWS Marketplace features](#)

Partner Central API 功能

AWS Partner Central API 提供下列功能：

- 一組按鈕，合作夥伴可以使用這些按鈕來協助加速其操作：
 - 與 共用 AWS – 建立和更新機會。
 - 核准狀態 – 接受或拒絕 AWS 參考的機會。
 - 關聯或取消關聯 – 在整個機會生命週期中，將機會與合作夥伴解決方案、AWS 產品和 AWS Marketplace 優惠建立關聯或取消關聯。
 - 指派 – 將機會重新指派給您 Partner Central 帳戶中的另一個使用者。
- 在連接器中，合作夥伴可以使用解決方案方案索引標籤來檢視可用解決方案的清單。
- 合作夥伴可以使用 AWS Marketplace 通知索引標籤來檢視 Amazon EventBridge 產生的事件。事件包括機會已建立、機會已更新、參與邀請接受和參與邀請遭拒。

Note

- 若要開始使用 AWS Partner Central API，請參閱 [AWS Partner Central API 參考](#)。
- 若要從具有 Amazon S3 整合的舊版 CRM 遷移到 AWS Partner Central API，請在繼續[從具有 Amazon S3 整合的 CRM 升級到 Partner Central API](#)之前參閱。

將 CRM 連接器與 AWS Partner Central API 整合會執行下列動作：

- 啟用 ACE 機會記錄近乎即時的雙向同步。

- 取代以 Amazon S3 為基礎的 CRM 整合。AWS 支援先前的整合，但在 2024 年停止接受新的整合。
- 從接收 ACE 潛在客戶的合作夥伴會 AWS 繼續使用其以 Amazon S3 為基礎的整合。

安裝 AWS Partner CRM 連接器後，請將其設定為與 AWS Partner Central API 整合搭配使用。如需設定的詳細資訊，請參閱本節[設定 Partner Central API 整合的連接器](#)稍後的。

如需有關建立自訂 AWS Partner Central API 整合的資訊，請參閱[AWS Partner Central API 參考](#)。

具有 Amazon S3 功能的 CRM

當您為具有 Amazon S3 整合的舊版 CRM 設定 CRM 連接器時，CRM 連接器會提供下列功能。

- AWS 源自於的機會 – 在 Salesforce 中，您可以與 AWS Sales 交換銷售機會。當 AWS Sales 發現客戶可能受益於您的解決方案時，您會收到機會。
- 合作夥伴來源的機會 – 在 Salesforce 中，您可以與其他合作夥伴交換銷售機會。您可以建立機會並將其連結至相關 AWS 服務。這有助於簡化協作工作。
- AWS 潛在客戶推薦 – 這可讓您接收可能適合您方案 AWS 的潛在客戶。這些潛在客戶可能是對解決方案表達興趣的潛在客戶。
- 儀表板 – Salesforce 中您銷售活動的集中式概觀。視您設定連接器的方式而定，這可能包含機會和潛在客戶。

如需有關設定 CRM 連接器的詳細資訊，請參閱本指南[設定 CRM 連接器](#)稍後的。

AWS Marketplace features

多個 AWS Marketplace 賣方帳戶 – 在 Salesforce 中，您可以管理 AWS Marketplace 賣方帳戶的私有優惠、轉售授權和其他函數。

支援 AWS Marketplace 的產品類型 – 連接器支援下列產品類型：

- SaaS
- AMI
- 容器

儀表板 – Salesforce 中私有優惠的合併概觀。

獨立軟體廠商 (ISV) 功能

CRM 連接器為 ISVs 提供下列功能。

一般功能

- 在 Salesforce 中，檢視您的 AWS Marketplace 產品清單，並管理產品組合和銷售活動。
- 在 Salesforce 中，為您的所列 AWS Marketplace 產品建立和管理私有優惠。為所有支援的私有優惠建立彈性付款排程。對於 SaaS 和合約方案，建立未來日期的協議。
- 匯入私有優惠，加快採用連接器的程序。

私有優惠管理功能

- 建立/發佈 – 使用 Salesforce 發佈私有優惠。
- 草稿 – 在發佈之前，將私有優惠儲存為草稿。
- 修改 – 變更私有優惠的過期日期。
- 取消 – 移除已發佈的私有優惠。
- 複製 – 建立私有優惠的副本作為新優惠的起點。

協議管理功能

- 檢視 – 在 Salesforce 中存取 AWS Marketplace 協議。
- 匯入 – 從 AWS Marketplace 將協議匯入連接器。

協議型優惠的功能

- 以協議為基礎的優惠 – 使用協議來建立目標客戶優惠。這有助於簡化引號和購買程序。

轉售授權功能

- 建立/發佈 – 建立轉售授權，並讓 AWS Marketplace 通路合作夥伴轉售您的產品。
- 草稿 – 在提交之前儲存重新銷售授權請求以供檢閱。
- 停用 – 使用連接器來停用您不再需要的轉售授權。
- 複製 – 複製重新銷售授權，以加速建立新的重新銷售授權。

頻道合作夥伴功能

如果您註冊為 AWS Marketplace 通路合作夥伴，您可以使用共用的轉售授權，簡化將產品轉售給通路合作夥伴的程序。連接器可讓您執行下列動作：

- 在 Salesforce 中檢視共用的轉售授權。
- 使用與私有優惠相同的管理函數：建立/發佈、修改、取消和複製。

安裝連接器

下列步驟說明如何安裝和解除安裝 AWS 合作夥伴客戶關係管理 (CRM) 連接器。

主題

- [安裝連接器](#)
- [確認安裝](#)
- [解除安裝連接器](#)
- [了解 Salesforce 局長限制](#)

安裝連接器

下列步驟說明如何在 Salesforce 組織中安裝 CRM 連接器。請依照下列步驟，第一次安裝連接器，並安裝新版本的連接器。

Note

若要完成這些步驟，您必須具備下列項目：

- Salesforce 的企業、專業或無限制版本。
- 對 Salesforce 組織的管理存取權。

安裝新版本

1. 導覽至 AppExchange 並搜尋 AWS 合作夥伴 CRM Connector。

-或是-

前往 [https : //https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail?listingId=a0N4V00000IYf0nUAD](https://https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail?listingId=a0N4V00000IYf0nUAD)。

2. 選擇立即取得。
3. 在您要安裝此套件的位置頁面上，選擇在沙盒中安裝。
4. 在確認安裝詳細資訊頁面上，選取我已閱讀條款與條件核取方塊，然後選擇確認並安裝。
5. 登入 Salesforce。

Note

請務必登入正確的網域。視需要選擇使用自訂網域，然後輸入正確的網域名稱。

6. 選擇僅安裝管理員選項，然後選擇安裝。
7. 選擇是，授予這些第三方網站的存取權核取方塊，然後選擇繼續。

確認安裝

若要確認套件安裝，請選擇首頁、應用程式、封裝、已安裝套件。

如果新版本的連接器未出現在已安裝的套件清單中，請依照中的步驟[取得說明](#)聯絡支援。

Note

確認安裝後，請完成 中列出的步驟[將連接器升級至最新版本](#)，以安裝最新的功能。

解除安裝連接器

在解除安裝 AWS 合作夥伴客戶關係管理 (CRM) 連接器之前，請移除任何使用者 [ACE 整合許可集](#)和[AWS Marketplace 整合許可集](#)。

解除安裝連接器

1. 在 Salesforce 中，選擇首頁、應用程式、封裝、已安裝套件。
2. 選擇解除安裝。

了解 Salesforce 局長限制

實作 AWS 合作夥伴 CRM Connector 時，請注意 Salesforce 成員限制，尤其是 SOQL 查詢耗用量。這些限制可能會大幅影響您的自訂商業邏輯和整體系統效能。我們建議您檢閱 Salesforce 的官方文件，了解有關決策者限制和查詢最佳化的最佳實務。如需詳細指引，請參閱下列 Salesforce 資源：

- Apex [開發人員指南中的 Salesforce 總監 Limits 概觀](#)
- [SQLS 和 SOSL 的最佳實務](#)

將連接器升級至最新版本

下列主題說明如何將 AWS 合作夥伴 CRM 連接器升級至最新版本。升級包括新增按鈕、同步日誌詳細資訊，以及將值映射到您的機會記錄。

Note

如需有關升級 Amazon S3 整合的資訊，請參閱本指南[從具有 Amazon S3 整合的 CRM 升級到 Partner Central API](#)稍後的。

主題

- [新增匯入轉售授權按鈕](#)
- [新增匯入優惠按鈕](#)
- [新增匯入協議按鈕](#)
- [將同步日誌詳細資訊新增至 ACE 機會記錄頁面](#)
- [將映射值新增至關閉原因標籤](#)

新增匯入轉售授權按鈕

下列步驟說明如何將匯入轉售授權按鈕新增至機會的轉售授權區段。此按鈕可讓您從中匯入轉售授權 AWS Marketplace。

新增按鈕

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。

2. 選擇設定、物件管理員，然後選擇重新銷售授權。
3. 在左側導覽窗格中，選擇清單檢視按鈕配置。
4. 選擇編輯以開啟清單檢視編輯器。
5. 在自訂按鈕區段的可用按鈕欄中，選擇匯入轉售授權。
6. 選擇向右箭頭按鈕，將匯入轉售授權新增至選取的按鈕清單。
7. 選擇儲存。

升級至 2.2 版或更新版本之後，請執行下列動作：

- 為了確保您的產品資訊是最新的，請在重新整理產品索引標籤上重新整理您的產品。
- 請依照本節中的程序完成轉換至 2.2 版。

新增匯入優惠按鈕

下列步驟說明如何新增匯入優惠按鈕。

新增按鈕

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 選擇設定、物件管理員。
3. 選擇私有優惠。
4. 在左側導覽窗格中，選擇清單檢視按鈕配置，然後選擇編輯以開啟清單檢視編輯器。
5. 在自訂按鈕區段的可用按鈕欄中，選擇匯入優惠。
6. 選擇向右箭頭按鈕，將匯入優惠新增至選取的按鈕清單。
7. 選擇儲存。

新增匯入協議按鈕

下列步驟說明如何將 Import Agreement 按鈕新增至機會記錄的 Agreements 區段。

新增按鈕

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織，選擇設定，然後選擇 Object Manager。
2. 選擇協議，然後在詳細資訊區段中，選擇編輯。

3. 選擇允許搜尋。
4. 選擇儲存。
5. 在左側導覽窗格中，選擇清單檢視按鈕配置。
6. 在自訂按鈕區段的可用按鈕欄中，選擇匯入協議，然後選擇向右箭頭按鈕，將匯入協議新增至選取的按鈕清單。
7. 選擇儲存。

將同步日誌詳細資訊新增至 ACE 機會記錄頁面

下列步驟說明如何將同步日誌詳細資訊新增至 ACE 機會記錄頁面。

新增日誌詳細資訊

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 選擇設定、物件管理員。
3. 選擇 ACE 機會。
4. 在左側導覽窗格中，選擇 ACE 機會配置。
5. 選擇相關清單。
6. 選擇同步日誌詳細資訊，並將其移至頁面配置的相關清單區段。
7. 選擇儲存。
8. 自訂同步日誌詳細資訊的相關清單，並將建立日期、錯誤訊息和狀態欄位新增至相關清單。如需詳細資訊，請參閱 Salesforce 說明中的[自訂相關清單](#)。
9. 選擇儲存。

Note

CRM 連接器的 2.2 AWS 版具有交付 ACE 機會的路徑。如需有關檢視該路徑的資訊，請參閱 Salesforce 說明中的[啟用路徑](#)。

將映射值新增至關閉原因標籤

下列步驟說明如何將自動欄位映射值新增至 ACE 機會物件的關閉原因標籤。

新增映射值

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 選擇 ACE 映射索引標籤。
3. 在導覽列中，選擇機會。
4. 在物件選取器中，選擇 ACE 機會。
5. 針對關閉原因標籤，選擇編輯值。
6. 選擇自動映射。
7. 選擇下一步。
8. 選擇儲存。

設定 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 事件的即時通知

下列主題說明如何設定 AWS Partner 中央和 AWS Marketplace 事件的即時 EventBridge 通知。您可以在 Salesforce 中設定通知，方法是設定連線的應用程式，也可以使用 AWS CloudFormation 範本。

主題

- [設定 Salesforce 連線的應用程式](#)
- [使用 AWS CloudFormation 堆疊設定通知](#)

設定 Salesforce 連線的應用程式

下列步驟說明如何在 Salesforce 中設定連線的應用程式。您必須建立連線的應用程式，才能針對目的地連線使用 OAuth 身分驗證。如需詳細資訊[手動建立通知元件](#)，請參閱本指南稍後的。

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 在設定中，在快速尋找方塊中輸入 **apps**，然後選取 App Manager。
3. 在 Lightning Experience App Manager 頁面上，選擇新的連線應用程式，選擇建立連線應用程式，然後選擇繼續。

新的連線應用程式頁面隨即出現。

4. 請執行下列操作：
 - a. 在連線的應用程式名稱方塊中，輸入應用程式的名稱。
 - b. 在聯絡人電子郵件方塊中，輸入您的電子郵件地址。

- c. (選用) 完成 Salesforce 文件中[設定基本連線應用程式設定](#)中所述的其餘欄位。
5. 選取啟用 OAuth 設定核取方塊，然後執行下列動作：
 - a. 選取啟用裝置流程核取方塊。您可以忽略產生的回呼 URL。
 - b. 在可用的 OAuth 範圍下，選取透過 APIs 管理使用者資料，然後使用新增按鈕將範圍移至所選範圍的清單。
 - c. 選取下列核取方塊：
 - 支援的授權流程需要程式碼交換 (PKCE) 延伸的證明金鑰
 - 需要 Web 伺服器流程的秘密
 - 重新整理權杖流程需要秘密
 - 啟用用戶端登入資料流程
 - d. 在您選取啟用用戶端登入資料流程後出現的訊息上，選擇確定。
 - e. 捲動至頁面底部，然後選擇 Save (儲存)。
 6. 選擇繼續，然後選擇管理消費者詳細資訊。

驗證您的身分頁面隨即出現，系統會將驗證碼傳送至您的聯絡人電子郵件地址。
 7. 在驗證碼方塊中輸入驗證碼，然後選擇驗證。

您連線應用程式的頁面隨即出現。
 8. 在消費者詳細資訊下，選擇消費者金鑰和客戶秘密的複製按鈕。
 9. 在設定中，在快速尋找方塊中，輸入應用程式，選取管理連線的應用程式，然後選擇您剛建立的連線應用程式。
 10. 選擇編輯政策，然後執行下列動作：
 - a. 從允許的使用者清單中，選擇所有使用者可以自行授權。
 - b. 從 IP 寬鬆清單中，選擇強制執行 IP 限制。
 - c. 從執行身分清單中，選取執行使用者，即您為其指派用戶端登入資料流程的使用者。Salesforce 要求執行使用者代表使用者傳回存取字符。
 - d. 選擇儲存。

使用 AWS CloudFormation 堆疊設定通知

下列主題現在說明如何使用 AWS CloudFormation 範本來設定即時 EventBridge 通知。這些步驟僅適用於 AWS Partner CRM 連接器的 3.0 版和更新版本。

對於 AWS Partner CRM 連接器 3.0 版和更新版本，您可以使用 AWS CloudFormation 範本來設定 Amazon EventBridge 整合的 AWS 元件，也可以手動建立元件。若要使用 AWS CloudFormation，請從下列位置下載範本：

主題

- [尋找您的網域 URL](#)
- [使用 AWS CloudFormation 堆疊](#)
- [手動建立通知元件](#)
- [範例規則](#)

尋找您的網域 URL

AWS CloudFormation 範本使用您的網域 URL 做為其必要參數之一。

尋找 URL

1. 登入 Salesforce。
2. 在設定區段的快速尋找方塊中，輸入 **my domain**。
3. 在左側窗格中的公司設定下，選擇我的網域連結。
4. 複製目前我的網域 URL 方塊中的地址。

Note

當您在 AWS CloudFormation 範本中輸入 URL 時，必須使用 `https://` 字首。

使用 AWS CloudFormation 堆疊

下列主題中的步驟說明如何建立和部署設定即時通知的 AWS CloudFormation 堆疊。

1. 下載下列範本：

Note

您可以分別部署每個範本，並遵循相同的步驟。

- Partner Central API 整合：https://https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_PCAPI.json
 - (選用) AWS Marketplace 整合：https://https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_AWSMP.json
2. 在 AWS 主控台中，登入您的 AWS Marketplace 賣方帳戶，並確保其在維吉尼亞北部執行。EventBridge 僅在該區域中運作。
 3. 仍在主控台中，在上搜尋 **cloudformation**，然後開啟 AWS CloudFormation 主控台。
 4. 在堆疊頁面上，選擇建立堆疊。
 5. 選取選擇現有範本和上傳範本檔案選項按鈕。
 6. 選取選擇檔案以開啟下載的範本，然後選擇下一步。
 7. 在指定堆疊詳細資訊頁面上，輸入下列項目：
 - 堆疊名稱 – 輸入堆疊的名稱。
 - 用戶端 ID – 輸入您在建立連線應用程式時記下的取用者金鑰。
 - 用戶端秘密 – 輸入您在建立連線應用程式時記下的消費者秘密。
 - 網域 URL – 使用下列格式：**https://*domain_URL***。

完成時，請選擇下一步。

8. 在設定堆疊選項頁面上，捲動至結尾，選取我確認 AWS CloudFormation 可能建立 IAM 資源核取方塊，然後選擇下一步。
9. 選擇提交。

成功部署時，範本會建立 API 目的地、連線、事件規則和無效字母佇列。

手動建立通知元件

下列步驟說明如何手動建立 EventBridge 通知的元件。

主題

- [建立 Amazon EventBridge API 目的地和連線](#)
- [建立 EventBridge 規則並將其連線至 API 目的地](#)
- [建立變更集事件](#)
- [建立優惠發行事件](#)

- [建立機會事件](#)
- [事件類型](#)
- [範例事件](#)

建立 Amazon EventBridge API 目的地和連線

若要在 EventBridge 中建立 API 目的地和連線，請建立使用新連線的 API 目的地。在此情況下，API 目的地是對 Salesforce 發出的 REST API 呼叫，以發佈事件傳回。連線包含 API 呼叫的身分驗證資訊。連線接受數種授權方法。

先決條件

若要使用 API 目的地連線的 OAuth 授權，請在 Salesforce 中建立連線的應用程式。若要這樣做，請遵循 Salesforce 文件中 [為 OAuth 2.0 用戶端登入資料流程設定連線應用程式的步驟](#)。您可以將連線應用程式中的取用者金鑰和秘密用於 API 目的地連線。

若要在 EventBridge 主控台中建立 API 目的地：

- 請遵循《Amazon EventBridge 使用者指南》中的 [建立 API 目的地](#) 中的步驟。
- 設定 Salesforce 特有的組態。

在 Salesforce 的我的網域頁面的設定下，記下您的組織網域名稱。您可以使用它在 EventBridge 主控台中設定 API 目的地和連線。下列步驟說明如何進行。

建立目的地和連線

1. 在 <https://console.aws.amazon.com/events/> 開啟 EventBridge 主控台，然後在左側導覽窗格中選擇 API 目的地。
2. 向下捲動至 API 目的地表格，然後選擇建立 API 目的地。

建立 API 目的地頁面隨即出現。

3. 輸入下列資訊：
 - a. API 目的地的名稱。您最多可以使用 64 個大寫字母或小寫字母、數字、點 (.)、破折號 (-) 或底線 (_) 字元。

在當前區域中，此名稱對於您的帳戶必須是唯一的。

- b. (選用) 輸入 API 目的地的描述。

- c. 對於 API 目的地端點，請使用此 URL：**`https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/data/v58.0/subjects/event-api-name`**。
 - d. 針對 HTTP 方法，選取 POST。
4. 在連線組態下，選取建立新的連線，然後執行下列動作：
- a. 輸入名稱和選用描述。
 - b. 針對目的地類型，選擇其他。
 - c. 選擇 OAuth 用戶端登入資料。
 - d. 對於授權端點，接受預先填入的端點。

-或是-

如果您使用生產組織，請使用此 URL 取代填入的端點：

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

- e. 針對 HTTP 方法，選取 POST。
 - f. 在用戶端 ID 中，輸入 Salesforce 中連線應用程式的取用者金鑰。
 - g. 在用戶端秘密中，從 Salesforce 中連線的應用程式輸入消費者秘密。
 - h. 新增下列 OAuth 值：
 - 參數：內文欄位
 - 金鑰：Grant_type
 - 值：client_credentials
5. 選擇建立。

Note

如果您的 Salesforce 組織針對 API 存取使用多重驗證，使用者必須完成第二個驗證挑戰才能存取 Salesforce APIs。如需詳細資訊，請參閱 Salesforce 文件中的[設定 API 存取的多重要素驗證登入要求](#)。

建立 API 目的地之後，您可以建立使用目標做為目的地的規則。

建立 EventBridge 規則並將其連線至 API 目的地

EventBridge 規則會將事件從事件匯流排路由到 API 目的地，這會導致 REST 呼叫將事件發佈回 Salesforce。

如需 EventBridge 規則的詳細資訊，請參閱 [《Amazon EventBridge 使用者指南》](#) 中的 [建立對事件做出反應](#) 的 Amazon EventBridge 規則。

建立變更集事件

下列步驟說明如何建立變更集事件。

1. 在 [Amazon EventBridge](#) 中，選擇規則。
2. 從清單中，選取所需的事件匯流排。
3. 在 Rules (規則) 區段中，選擇 Create Rule (建立規則)。
4. 輸入規則的名稱，然後選擇下一步。
5. 在事件模式下，選取自訂模式 (JSON 編輯器)，然後輸入下列篩選條件。您可以使用任意組合的詳細資訊類型。

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

如需事件模式比對的詳細資訊，請參閱 [文件中的 Amazon EventBridge 事件模式中的內容篩選](#)。
AWS

6. 選擇下一步。
7. 在選取目標中，在目標 1 下，選取 EventBridge API 目的地。
8. 從清單中，選取您剛建立的 API 目的地。
9. 展開 Additional settings (其他設定)。
10. 在設定目標輸入下，選取輸入轉換器並設定輸入轉換器。這可確保只會傳送原始事件詳細資訊區段中的 Salesforce 事件欄位。

輸入路徑必須是：

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

範本必須是：

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

11. ChooseNext，然後下一步。
12. 檢閱規則，然後選擇建立規則。

Note

若要疑難排解 API 目的地，您可以使用 Amazon SQS 主控台將無效字串佇列新增至目標。佇列會收到無法傳遞的訊息，以及錯誤。從 Amazon SQS 主控台，您可以在佇列中輪詢訊息是否有錯誤。如需詳細資訊，請參閱《Amazon SQS 使用者指南》中的[使用無效字串佇列來處理 EventBridge 中未傳遞的事件](#)，以及接收和刪除 Amazon SQS 中的訊息。 [Amazon SQS](#)
Amazon SQS

建立優惠發行事件

下列步驟說明如何建立優惠發行事件。

1. 在 [Amazon EventBridge](#) 主控台中，SelectRules。
2. 從清單中選擇所需的事件匯流排。
3. 在 Rules (規則) 區段中，選擇 Create Rule (建立規則)。
4. 輸入規則的名稱，然後選擇下一步。
5. 在事件模式下，選取自訂模式 (JSON 編輯器)，然後輸入下列篩選條件：

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

如需事件模式比對的詳細資訊，請參閱 [《Amazon EventBridge 使用者指南》](#) 中的 [Amazon EventBridge 事件模式中的內容篩選](#)。EventBridge

6. 選擇下一步。
7. 在選取目標中，選取目標 1 下的 EventBridge API 目的地，然後開啟清單，然後選取您剛建立的 API 目的地。
8. 展開 Additional settings (其他設定)。
9. 在設定目標輸入下選取輸入轉換器，然後選取設定輸入 Transformer。此步驟可防止頂層 Amazon 事件欄位傳送至 Salesforce。只會傳送原始事件詳細資訊區段中包含 Salesforce 事件欄位的部分。

使用下列輸入路徑：

```
{
  "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"
}
```

使用下列的範本：

```
{
  "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. ChooseNext，然後下一步。

11. 檢閱規則，然後選擇建立規則。

Note

為了協助疑難排解 API 目的地的執行，請將 Amazon SQS 無效字母佇列新增至目標。佇列會收到無法與錯誤一起交付的訊息。然後，您可以輪詢訊息以檢視錯誤。如需詳細資訊，請參閱 AWS 文件中的 [事件重試政策和使用無效字母佇列](#) 和 [接收和刪除訊息（主控台）](#)。

建立機會事件

機會事件提供有關機會狀態或詳細資訊變更的即時通知

您也可以使用 [AWS SDKs](#) 以程式設計方式建立和管理 EventBridge 規則。

事件類型

以下清單說明合作夥伴使用機會時產生的事件類型。這些連結會帶您前往每個事件的 API 文件。

- [機會建立](#)：– 在建立新機會時觸發。
- [機會已更新](#) – 在機會更新時觸發。
- [建立參與邀請](#) – 在建立機會時觸發。
- [已接受業務開發邀請](#) – 當合作夥伴接受 AWS 業務開發邀請時觸發，確認他們對與合作 AWS 的機會感興趣。
- [拒絕參與邀請](#) – 在機會被拒絕時觸發。

範例事件

```
{
  "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"
      }
    }
  }
}

```

範例規則

下表列出可與上一節所列事件搭配使用的 EventBridge 規則範例。規則會將事件從事件匯流排路由到 API 目的地，這會導致 REST 呼叫將事件發佈回 Salesforce。

事件類型	範例
機會已建立	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
機會已更新	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
已建立業務開發邀請	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], </pre>

事件類型	範例
	<pre>"detail-type": ["Engagement Invitation Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
已接受業務開發邀請	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
參與邀請遭拒	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
所有事件	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>

映射 ACE 物件

CRM 連接器提供 ACE 映射頁面。此頁面可讓您在 Salesforce 組織和 AWS Partner Network (APN) 之間映射物件和欄位。

下列各節說明如何建立物件映射。

主題

- [使用 ACE 映射頁面](#)
- [多物件映射](#)
- [挑選清單映射](#)
- [映射 ACE 和 Salesforce 物件](#)
- [同步日誌和報告](#)

使用 ACE 映射頁面

AWS Partner Central 提供下列方式來導覽至 ACE 映射頁面：

- 從應用程式啟動器中，搜尋並選擇AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
- 選擇 ACE 映射索引標籤。

-或是-

選擇引導式設定索引標籤，然後在映射潛在客戶和機會區段中，選擇開始或檢閱。

在 ACE 映射頁面上，使用左側導覽窗格來切換機會映射和潛在客戶映射。使用物件選取器來選擇來源物件，以對應 APN 線索和機會。物件選取器支援映射標準機會、領導物件和自訂物件。使用映射檢視和類型檢視篩選條件，在映射欄位、未映射欄位、必要欄位和選用欄位之間切換。

在 ACE 映射頁面上，物件AWS 的欄位欄指出對應的目標 APN 欄位。Salesforce 欄位是合作夥伴組織中所選物件的來源欄位。Salesforce 欄位會經過篩選，僅顯示組織中可用的適用資料類型，以映射至對應的 APN 欄位。例如，APN 中的文字欄位只能映射到合作夥伴組織中的文字（字串）欄位。

如果合作夥伴不希望 APN 更新欄位，則可以控制映射欄位的傳入更新。若要這樣做，請將啟用傳入更新切換為 False。

針對one-to-one映射，選取相關的來源欄位，然後選擇儲存。

多物件映射

多物件映射可讓合作夥伴將 AWS 欄位映射至主要來源物件，例如機會或潛在客戶，以及與主要來源相關的 Salesforce 物件。

Note

使用多物件映射時，請記住下列事項：

- 使用 Salesforce Account 物件搭配機會物件進行multi-object-mapping時，您必須在 [ACE 自訂設定](#) Default Account 中設定以接收機會。
- 接收機會時，如果您映射到所選物件以外的 Opportunity 物件，您必須確保將相關物件連結至您的機會記錄。

例如，首次收到 AWS 推薦時，插入的機會沒有映射物件的相關 IDs，除非您在 ACE 自訂設定 Default Account 中設定。如果您設定預設帳戶，則推薦具有所選機會或帳戶物件 IDs。否則，不會插入映射的欄位值。在這種情況下，您必須修改新增相關物件 ID 的機會，然後選擇與 同步 AWS。當將機會 AWS 推回 Salesforce 時，映射物件的欄位會更新，因為它參考物件的相關 ID。

- 在自訂設定中選取複製預設帳戶選項。這允許在必要時 AWS 複製預設帳戶，特別是當您將帳戶欄位映射到主要物件時。

映射相關物件

1. 在 Salesforce 中，導覽至 ACE 映射索引標籤，然後選擇機會或潛在客戶。
2. 從物件選取器中，選擇來源物件。

Salesforce 欄位欄隨即出現，並在包含相關物件的任何欄位結尾顯示 > 符號。

3. 選取 > 符號以展開該欄位的相關物件清單。
4. 選擇您要映射到欄位 AWS 的欄位。
5. 選擇儲存。

挑選清單映射

挑選清單對話方塊允許合作夥伴挑選清單欄位與 APN 之間的有限和延伸映射。如果使用提供的自訂 ACE 機會物件，則 ACE 映射頁面也具有 Auto Map 函數。如需物件的詳細資訊，請參閱本指南[使用標準 Salesforce 物件或自訂物件](#)稍後的。

如果在合作夥伴的欄位值和 APN 之間找到完全相符，則會自動對應這些值。延伸映射的選項可讓合作夥伴將單一 APN 值映射至多個來源、設定其他目標映射，以及設定預設映射。

有限映射

1. 在 ACE 映射頁面上，選取來源欄位，然後選擇映射值。

映射對話方塊隨即出現。

2. 針對步驟 1：主要 APN 值，選擇 Auto Map 或對應 ACE 管道管理員的 Salesforce 值，然後選擇儲存。
3. 視需要重複步驟 1 和 2，以映射所有 ACE 管道管理員值。
4. 若要關閉映射對話方塊，請選擇關閉。

合作夥伴會收到確認訊息，指出已儲存值映射。

延伸映射

1. 如果相同的來源值映射到多個 APN 值，請如先前所述繼續進行映射。
2. 在主要 APN 值索引標籤上，為多個 APN 值選擇相同的值映射。
3. 如果合作夥伴的組織中存在未映射的值，則其他 APN 值索引標籤可讓您將其他值映射到 APN。這有助於合作夥伴確保組織中所有適用的值都對應到適當的 APN 值。
4. 如果合作夥伴組織中的單一值對應到多個 APN 值，請使用次要 APN 值索引標籤來設定傳出整合的預設值。

映射 ACE 和 Salesforce 物件

下列各節說明如何在物件映射中映射 ACE 和 Salesforce 自訂物件。

使用 ACE AWS 機會自訂物件

CRM 連接器的 2.0 版和更新版本包含 ACE 自訂機會物件。您可以使用物件來管理 Salesforce 中 AWS 的機會。

在 ACE 映射頁面上使用自訂物件時，合作夥伴可以自動將 AWS 欄位映射至 Salesforce 欄位。此外，自訂機會物件會與新的 ACE 資料模型保持一致，並在使用者介面中內建驗證，以協助使用者提交新機會。

若要使用自訂 ACE 機會物件，請完成下列步驟：

1. 在 Salesforce 中，導覽至 ACE 映射頁面，然後從左側導覽窗格中選擇機會。
2. 在物件選取器下，選擇 ACE 機會。
3. 若要將 Salesforce 欄位映射至 AWS 欄位，請選擇 Auto Map ACE 物件按鈕。

使用標準 Salesforce 物件或自訂物件

合作夥伴可以使用 Salesforce 標準機會物件或其自訂機會物件。若要避免 ACE 同步失敗，請確定自訂機會物件包含所有相關 ACE 必要欄位或條件必要欄位。映射 AWS 欄位的資料類型必須與自訂物件中建立的 Salesforce 欄位的資料類型相同。如果資料類型不相符，則欄位將不會出現在 ACE 映射畫面中。例如，文字欄位 customerCompanyName 只能映射至標準或自訂機會物件中的文字（字串）欄位。如需必要的資料類型，請參閱 ACE 機會欄位。

若要使用標準 Salesforce 物件或自訂物件，請完成下列步驟：

1. 導覽至 ACE 映射頁面，然後從左側導覽窗格中選擇機會。
2. 在物件選取器下，選擇您的物件。
3. 根據對應的欄位選取必要的 Salesforce AWS 欄位，然後選擇儲存，以完成映射。

Note

Auto Map 功能僅適用於 ACE 機會自訂物件。

同步日誌和報告

下列主題說明如何在 AWS Partner CRM 連接器應用程式中使用同步日誌和報告。這些主題也會列出日誌和報告類型，以及其中包含的資料。

主題

- [同步日誌](#)

- [報告](#)

同步日誌

在連接器應用程式中，同步日誌索引標籤會顯示傳入和傳出 APN 同步的同步記錄狀態。您可以使用索引標籤來驗證成功的同步和疑難排解同步錯誤。

使用包含的清單檢視，在傳入和傳出同步日誌之間切換。

- 傳入協調 – 指出檢查來自 APN 之可用傳入記錄的任務。
- 傳入協調記錄擷取 – 指出從 APN 挑選和處理待處理傳入記錄的任務。
- 傳出協同運作 – 指出將待定傳出交易從組織傳送至 APN 的任務。

同步日誌記錄頁面會顯示同步任務的狀態、承載中的記錄數目、成功處理的記錄數目，以及錯誤的記錄數目。

相關的同步日誌詳細資訊會顯示作為同步任務一部分處理的個別記錄詳細資訊，以及其個別狀態。下表說明每種類型的日誌檔案及其相關內容。

日誌類型

用途	定義
傳出檔案擷取	當傳出任務根據頻率執行，以及是否必須與一組新的待定記錄同步時建立 AWS。只有在記錄必須符合下列傳出同步篩選條件規格時，才會建立日誌：Updates for AWS 為 true 且 Last Sync Date 為 null，或在之前 Last Modified Date，且 Last Sync Date Last Modified By 是排程同步任務的使用者。
傳入檔案擷取	根據您的傳入同步排程建立。日誌會列出檢查來自的待定傳入交易的標註 AWS。
傳入記錄擷取	僅在父系傳入檔案擷取任務識別來自的待定傳入交易時建立 AWS。日誌包含檔案的詳細資訊 AWS，其中包含機會或潛在客戶記錄。

傳出檔案擷取結果

Direction (方向)	用途	狀態	定義
從 AWS	傳入檔案擷取	API Success	對儲存貯體的清單呼叫成功。呼叫會檢查必須處理的待處理傳入記錄。
從 AWS	傳入檔案擷取	Error	清單呼叫失敗，通常是因為登入資料無效或許可問題。

傳入檔案擷取結果

Direction (方向)	用途	狀態	定義
從 AWS	傳入記錄擷取	API success	如果一或多個檔案存在並等待處理，則會 get 呼叫從 Inbound File Retrieval 操作中擷取列出的檔案。
從 AWS	傳入記錄擷取	Partial	已擷取檔案，但部分記錄的處理失敗。檢閱同步日誌以疑難排解失敗。
從 AWS	傳入記錄擷取	Error	由於下列其中一個原因，所有記錄的處理失敗： <ul style="list-style-type: none"> 連線錯誤導致檔案無法擷取。 已擷取檔案，但檔案中的任何記錄都

Direction (方向)	用途	狀態	定義
			無法寫入 Salesforce 物件，通常是因為驗證或許可問題。
從 AWS	傳入記錄擷取	API success	如果一或多個檔案存在並正在等待處理，則會get呼叫從 Inbound File Retrieval 操作中擷取列出的檔案。
從 AWS	傳入記錄擷取	Partial	已擷取檔案，但部分記錄的處理失敗。檢閱同步日誌以疑難排解失敗。
從 AWS	傳入記錄擷取	Error	由於下列其中一個原因，所有記錄的處理失敗： <ul style="list-style-type: none"> 連線錯誤導致檔案無法擷取。 已擷取檔案，但檔案中的任何記錄都無法寫入 Salesforce 物件，最有可能是因為驗證或許可問題。
從 AWS	傳入記錄擷取	Processed	處理成功，並將記錄插入映射的物件。

報告

AWS Partner CRM 連接器套件包含的報告可讓您追蹤組織與 APN 之間的不同步狀態。

檢視同步的報告

1. 在 AWS Partner CRM 連接器應用程式中，選擇報告索引標籤。
2. 選擇所有資料夾，然後選擇 AWS Partner CRM 連接器。

可用的報告包括下列項目：

- 傳入同步日誌 – 每天Error：Inbound同步記錄失敗。
- 傳入同步日誌 – 每天Success：Inbound同步記錄成功。
- 傳出同步日誌 – 每天Error：Outbound同步記錄失敗。
- 傳出同步日誌 – 每天Success：Outbound同步記錄成功。
- 同步摘要 – 每天傳入和傳出同步任務的摘要。

設定 CRM 連接器

Note

本節中的主題假設您已完成 AWS Partner Central 整合、AWS Marketplace 整合或兩者的先決條件。如需詳細資訊，請參閱本指南[開始使用](#)前面的 [整合的先決條件](#)和。

安裝連接器之後，您可以將連接器設定為使用下列類型的 CRM 整合 AWS 和服務：

- AWS Partner Central API 整合
- 具有 Amazon S3 整合的 CRM，但前提是您在 2024 年之前建立整合
- AWS Marketplace

這些組態可讓您將 Salesforce 與 Partner Central 和 搭配使用 AWS Marketplace。下列主題說明如何設定 CRM 連接器。

主題

- [使用引導式設定](#)
- [設定 Partner Central API 整合的連接器](#)
- [設定的連接器 AWS Marketplace](#)
- [CRM 連接器許可集的角色](#)

使用引導式設定

您一律使用 Salesforce 來設定 CRM 連接器，並從引導式設定索引標籤開始。下列步驟說明如何啟動索引標籤：

啟動標籤

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce。
2. 從應用程式啟動器中，搜尋並選取AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 選擇AWS 引導式設定索引標籤。

設定 Partner Central API 整合的連接器

下列各節說明如何設定與 AWS Partner Central APIs 搭配使用的 CRM 連接器。

若要在 Salesforce 中建立和管理機會，請設定 CRM 連接器以搭配 Partner Central API 整合使用。

Note

管理潛在客戶需要較舊的 CRM 與 Amazon S3 整合。如需詳細資訊，請參閱本指南[為具有 Amazon S3 整合的 CRM 設定連接器](#)稍後的。

主題

- [輸入連線身分驗證詳細資訊](#)
- [輸入系統設定](#)
- [測試連線](#)

輸入連線身分驗證詳細資訊

合作夥伴透過輸入連線至 Partner Central 銷售端點所需的詳細資訊來啟動整合程序。按照列出的順序遵循每組步驟，並完成每組步驟，然後再繼續進行下一個步驟。

輸入連線身分驗證詳細資訊

1. 在 Salesforce 中，開啟AWS 引導式設定索引標籤。如需有關開啟該標籤的資訊，請參閱本指南[使用引導式設定](#)前面的。
2. 展開步驟 1：AWS 連線身分驗證詳細資訊，然後選擇開始。

3. 在具名憑證頁面上，選擇稍早新增。
4. 在新增具名登入資料表單中，輸入下表中的值。

欄位	Value
標籤	AWS Partner Central API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api .aws
身分類型	具名委託人
身分驗證通訊協定	AWS 簽章第 4 版
AWS 存取金鑰 ID	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供 ID
AWS 私密存取金鑰	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供存取金鑰
AWS 區域	us-east-1
AWS 服務	partnercentral 銷售
產生授權標頭	checked
允許 HTTP 標頭中的合併欄位	checked
允許 HTTP 內文中的合併欄位	未核取

5. 選擇儲存。
6. 返回AWS引導式設定頁面。在身分驗證詳細資訊區段中，選擇檢閱並確認憑證。

輸入系統設定

下列步驟說明如何為整合輸入正確的系統組態設定。

1. 在 Salesforce 中，開啟AWS 引導式設定索引標籤。如需有關開啟該標籤的資訊，請參閱本指南[使用引導式設定](#)前面的。
2. 展開步驟 2：系統組態設定，然後選擇開始。
3. 尋找AWS 合作夥伴 CRM Connector 設定，然後選擇管理。

4. 選擇新增，然後輸入下表中的值。

自訂設定欄位	用途
名稱	不會使用 欄位，但因為這是必要的，所以您可以將其設定為任何值。
預設帳戶	在 Salesforce 中使用標準機會做為目標物件時，預設帳戶的 18 位數記錄 ID。由於標準機會需要 AccountID，因此預設帳戶欄位允許來自的新傳入機會 AWS 具有與其繫結的預設帳戶。這可以是 Salesforce 組織中整合使用者可從共用設定存取的任何帳戶記錄。
從預設帳戶建立新帳戶	此設定可讓連接器根據合作夥伴提供的預設帳戶建立新的帳戶。勾選後，它允許在整合程序期間建立動態帳戶，確保即使目標系統中不存在確切帳戶，新的機會或業務開發也可以與適當的帳戶記錄建立關聯。
預設機會	此選項會儲存預設機會的 18 位數記錄 ID，以用作範本。對於使用標準機會和 ACE 機會以外的自訂物件的合作夥伴，預設記錄允許連接器複製和建立新的機會或 AWS 推薦互動，同時略過潛在的必要欄位問題。連接器會複製此預設記錄、附加來自傳入資料的新欄位值，以及建立新的機會記錄。此方法將資料與自訂機會物件或唯一欄位需求整合。
PC API 沙盒已啟用	選取此選項可讓合作夥伴使用 Partner Central API AWS 測試連接器。選取後，使用者可以建立傳送至 AWS 沙盒 API 的測試機會。

5. 選擇儲存。

6. 返回AWS 引導式設定頁面。在身分驗證詳細資訊區段中，選擇檢閱並確認憑證。

測試連線

在測試連線之前，請確定您已完成上述所有步驟。

測試 AWS Partner Central API 連線

1. 展開步驟 4：Partner Central API 整合的測試組態。
2. 選擇測試。

如果連線成功，您會收到確認訊息。

設定 的連接器 AWS Marketplace

Note

本節中的主題假設您已完成 AWS Partner Central 整合、AWS Marketplace 整合或兩者的先決條件。如需詳細資訊，請參閱本指南[開始使用](#)前面的 [整合的先決條件](#)和 。

您可以設定 CRM 連接器以連線至多個 AWS 賣方帳戶，並將 Salesforce 與多個 AWS Marketplace 函數整合。下列主題說明如何設定用於 的連接器 AWS Marketplace。

如需詳細資訊 AWS Marketplace，請參閱AWS Marketplace 《使用者指南》中的[什麼是 AWS Marketplace ?](#)。如需 CRM 連接器支援之 AWS Marketplace 功能的詳細資訊，請參閱 [the section called “AWS Marketplace features”](#)。

Note

使用 Salesforce 中的AWS 引導式設定索引標籤來完成下列任務。如需有關使用該標籤的資訊，請參閱本指南[使用引導式設定](#)前面的 。

主題

- [加入 AWS 賣方帳戶](#)
- [輸入系統組態設定](#)
- [輸入自訂設定](#)

加入 AWS 賣方帳戶

下列步驟說明如何將 AWS 賣方帳戶加入 CRM 連接器。

1. 在 Salesforce 的 [引導設定索引標籤](#) 中，展開步驟 1：設定 AWS Marketplace Management Portal (AMMP) 的存取權，然後選擇開始。
2. 在具名憑證頁面上，選擇稍早新增。
3. 在新增具名憑證表單中，輸入下表中的值。

Note

對於 *unique_account_prefix*，請使用帳戶的 AWS 描述項，例如 SellerA；SellerB。例如 **AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**。對於與 AWS 賣方帳戶相關的具名憑證，一律使用相同的字首。

欄位	Value
標籤	AWS SELLER CATALOG
名稱	AWS_SELLER_CATALOG_ <i>unique_account_prefix</i>
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
身分類型	具名委託人
身分驗證通訊協定	AWS 簽章第 4 版
AWS 存取金鑰 ID	IAM 使用者的存取金鑰 ID
AWS 私密存取金鑰	IAM 使用者的私密存取金鑰
AWS 區域	us-east-1
AWS 服務	aws-marketplace
產生授權標頭	checked

欄位	Value
允許 HTTP 標頭中的合併欄位	checked
允許 HTTP 內文中的合併欄位	未核取

- 選擇儲存。
- 返回AWS引導式設定頁面。在身分驗證詳細資訊區段中，選擇檢閱並確認憑證。

對下表中列出的每個類型具名登入資料重複上述步驟。使用下表中的值取代上述步驟 3 中的對應值

具名登入資料標籤	具名登入資料名稱	API 端點	AWS 區域	AWS 服務
AWS SELLER Amazon S3	AWS_SELLER_S3_unique_account_pre_fix	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	s3
AWS 賣方 AWS STS	AWS_SELLER_STS_unique_account_pre_fix	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS SELLER Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_unique_account_pre_fix	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS 賣方協議	AWS_SELLER_Agreement_unique_account_pre_fix	https://agreement-marketplace.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

針對您要新增至 AWS Marketplace 整合的每個 AWS 賣方帳戶，重複上述步驟。

加入具名登入資料後，請前往AWS 合作夥伴 CRM 連接器應用程式中AWS 的帳戶索引標籤，並完成下一節中的步驟。

輸入系統組態設定

加入 AWS 賣方帳戶後，您會輸入數個系統設定。請遵循下列步驟。

1. 在 Salesforce 的[引導式設定索引標籤](#)中，展開步驟 2：完成系統組態設定，然後選擇檢閱。
2. 在自訂設定頁面上，找到AWS Marketplace 整合設定，然後選擇管理。
3. 選擇編輯以新增預設組織層級值，然後從下表輸入所需的值。

設定名稱	預設值	Description
AWS 預先簽章的 URL 角色名稱	NULL	賣方帳戶中的 IAM 角色，用於為與 AWS Marketplace 目錄 API 搭配使用的自訂 EULA 預先簽署 Amazon S3 URL。
將賣方帳戶新增至買方清單	FALSE	啟用將賣方帳戶新增至買方清單，讓您可以檢視帳戶中的私有優惠，類似於買方檢視它的方式。
Amazon Simple Queue Service 佇列名稱	NULL	用於訂閱 Amazon Simple Notification Service 主題的 Amazon SQS 佇列，用於擷取私有優惠的通知。
<div style="border: 1px solid #00a0e3; border-radius: 10px; padding: 10px; background-color: #e1f5fe;"> <p> Note 連接器要求所有加入 AWS 的帳戶使用相同的 SQS 佇列名稱。</p> </div>		
您是否參與任何合作夥伴計劃	FALSE	

設定名稱	預設值	Description
Log_All_Outbound_Requests	FALSE	啟用透過 連接器記錄傳出 API 呼叫。
日誌層級	ERROR	指出傳出請求日誌的記錄層級。
通知保留		
SNS 主題 ARN 字首		
同步日誌保留	NULL	設定以天為單位的同步日誌保留期間。建議 10-90 天。

4. 選擇儲存。

輸入自訂設定

輸入系統組態設定後，您可以輸入用於上傳和存放自訂 EULAs 的 Amazon S3 儲存貯體設定。

1. 在 Salesforce 的 [引導設定索引標籤](#) 中，返回自訂設定頁面，找到 S3 儲存貯體設定，然後選擇管理。
2. 選擇 New (新增)。
3. 輸入下列設定的值。

設定名稱	預設值	Description
名稱	N/A	提供唯一的帳戶字首 Amazon S3 設定的名稱。此名稱應與 AWS 帳戶資料表中的 AWS 帳戶名稱相同。
Amazon S3 儲存貯體名稱	N/A	存放自訂 EULA 的 Amazon S3 儲存貯體名稱。
Amazon S3 儲存貯體字首	N/A	存放自訂 EULA 的 Amazon S3 儲存貯體字首。

4. 選擇儲存。
5. 針對每個設定的 AWS 賣方帳戶，重複步驟 2-4 以新增 Amazon S3 設定。

CRM 連接器許可集的角色

安裝和設定 AWS 合作夥伴 CRM 連接器後，您可以將 Salesforce 使用者指派給許可集中的一或多個角色，這是一組設定和許可，可讓您存取各種工具和函數。下列主題會列出並描述可用的角色。

如需將 Salesforce 使用者指派給許可集的詳細資訊，請參閱 Salesforce [說明中的管理許可集指派](#)。

主題

- [AWS Partner Network 許可集](#)
- [AWS Marketplace 許可集](#)
- [CRM 連接器索引標籤和許可集](#)

AWS Partner Network 許可集

CRM 連接器支援下列主要 AWS Partner Network 角色：

主題

- [商業管理員 \(APN Business Administrator\)](#)
- [整合使用者 \(APN 整合使用者\)](#)
- [商業使用者 \(APN 商業使用者\)](#)
- [授予檢視報告的許可](#)
- [啟用流程使用者](#)

商業管理員 (APN Business Administrator)

- 指派給系統管理員或商業管理員，以設定記錄的設定和映射。
- 提供 Salesforce AWS Partner Network CRM 管理應用程式的完整存取權。
- 可以建立、檢視和編輯欄位映射。
- 可以檢視所有同步日誌詳細資訊記錄。
- 不允許使用者排程整合，只設定組態。

- 不提供核心 Salesforce 設定存取權。
- Salesforce 中的某些設定需要額外的存取。特別是 AWS Partner 必須為其使用者提供的具名憑證和自訂設定。不過，合作夥伴可以將此許可集與 Salesforce 系統管理員設定檔配對，並啟用所有必要的許可來設定應用程式。如需具名登入資料的詳細資訊，請參閱 [設定具名登入資料](#)

整合使用者 (APN 整合使用者)

- 將指派給負責處理整合的系統使用者。
- 若要排程整合，Salesforce 系統管理員會以此使用者身分登入，並叫用系統整合排程。
- 允許管理員設定映射並叫用整合排程。
- 如果未為執行整合的使用者設定此許可，整合可能會中斷。
- 除了此許可集之外，指定處理整合的使用者應具有所有映射欄位的欄位層級存取權。如果沒有，映射將無法同步為指派。
- 傳出任務旨在忽略整合使用者內容中完成的更新，以防止競爭條件，在傳入整合期間更新相同的記錄會標記為要傳送以進行傳出整合。

商業使用者 (APN 商業使用者)

- 將指派給可能想要查看與其機會相關同步日誌詳細資訊的商業使用者。如果資料未正確同步，這可讓最終使用者進行故障診斷。
- 不提供同步日誌記錄的可見性，且僅提供物件和欄位的存取權。
- 我們建議您將同步日誌記錄設定為私有，因為其中包含敏感的機會資訊。
- 如果您設定私有模型，則如果合作夥伴 Salesforce 管理員設定與使用者共用記錄，則 APN 商業使用者只能存取記錄。

授予檢視報告的許可

若要允許使用者在 AWS Partner CRM 連接器的主標籤上檢視報告，管理員必須授予下列許可：

- 建立和自訂報告
- 編輯我的報告
- 在公有資料夾中管理報告
- 執行報告
- 在公有資料夾中檢視報告

如需詳細資訊，請參閱 Salesforce 說明中的[授予使用者對報告和儀表板的存取權](#)。

啟用流程使用者

將使用者啟用為流程使用者，讓他們能夠執行流程，並在 ACE 機會上使用連結私有優惠按鈕。

1. 確保系統管理員具有指派流程使用者的許可。如需詳細資訊，請參閱 Salesforce 說明中的[新增執行流程許可](#)。
2. 選擇設定、使用者。
3. 選擇使用者。
4. 選擇流程使用者。

AWS Marketplace 許可集

CRM 連接器支援下列主要 AWS Partner 角色。合作夥伴透過為 Salesforce 使用者提供應用程式中包含的對應許可集來啟用角色。

主題

- [AWS Marketplace 管理員](#)
- [AWS Marketplace 使用者](#)
- [AWS 頻道合作夥伴使用者](#)

AWS Marketplace 管理員

將此角色指派給系統或商業管理員，以執行組態和管理排程。此角色可讓您完整存取 Salesforce 連接器中的 AWS Marketplace 整合。

此角色可以執行下列動作：

- 讀取、寫入和檢視與 AWS Marketplace 整合相關的所有物件的記錄。
- 檢視所有 AWS Marketplace 同步日誌記錄。
- 建立與 AWS Marketplace 實體相關的排程。

Note

Salesforce 中的某些設定需要額外存取，特別是 AWS Partner 必須提供給使用者的具名憑證和自訂設定。不過，如果合作夥伴將此許可集與 Salesforce 系統管理員設定檔配對，則完整設定應用程式所需的所有許可都應有效。

AWS Marketplace 使用者

將此角色指派給建立和管理私有優惠和轉售授權的使用者。

AWS Marketplace 使用者可以執行下列動作：

- 同步 AWS Marketplace 產品、優惠和轉售授權。
- 修改過期日期，以及取消和複製優惠和轉售授權。
- 存取 AWS Marketplace 儀表板。

AWS 頻道合作夥伴使用者

AWS 頻道合作夥伴使用者可以執行下列動作：

- 檢視獨立軟體廠商 (ISV) 賣方建立的可用共用轉售授權。
- 檢視和建立來自共用轉售授權的 AWS 通路合作夥伴私有優惠。

CRM 連接器索引標籤和許可集

當您在 Salesforce 中使用 CRM 連接器應用程式時，會出現一組索引標籤。您看到的標籤會根據您的許可設定而有所不同。下表列出連接器應用程式提供的標籤，以及允許使用每個標籤的許可集。

Connector 應用程式索引標籤	許可集
AWS 引導式設定	APN 商業管理員
	APN 整合使用者
	APN 商業使用者 ?
	AWS Marketplace 管理員

Connector 應用程式索引標籤	許可集
報告	APN 商業使用者 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
ACE 映射	APN 商業管理員 APN 商業使用者 ?
排程	APN 商業管理員 APN 整合使用者 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV)
ACE 同步日誌	APN 商業管理員 APN 整合使用者 APN 商業使用者
ACE 潛在客戶	APN 商業管理員 ? -> 可用 APN 整合使用者 ? APN 商業使用者
ACE 機會	APN 商業管理員 ? -> 可用 APN 整合使用者 ? APN 商業使用者
解決方案產品	APN 商業管理員 APN 商業使用者

Connector 應用程式索引標籤	許可集
AWS 帳戶	AWS Marketplace 管理員 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
產品	AWS Marketplace 管理員 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV)
私有優惠	AWS Marketplace 管理員 ? -> 可用 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
轉售授權	AWS Marketplace 管理員 ? -> 可用 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
共用的轉售授權	AWS Marketplace 管理員 ? -> 可用 AWS 頻道合作夥伴使用者
Marketplace 同步日誌	AWS Marketplace 管理員 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者

Connector 應用程式索引標籤	許可集
協議	AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
AWS Marketplace 通知	APN 商業管理員 APN 商業使用者 AWS Marketplace 管理員 AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
欄位映射	APN 商業管理員 ? APN 整合使用者 ?
優惠維度	AWS Marketplace 管理員 ? AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
付款排程	AWS Marketplace 管理員 ? AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV) AWS 頻道合作夥伴使用者
產品維度	AWS Marketplace 管理員 ? AWS Marketplace 使用者 (AWS Marketplace ISV)

Connector 應用程式索引標籤	許可集
日誌	APN 商業管理員 APN 商業使用者

在 Salesforce 中使用 CRM 連接器

下列主題說明如何使用 Salesforce 和 CRM 連接器來管理客戶互動，以及如何管理私人優惠和轉售授權等 AWS Marketplace 活動。這些主題假設您已為 AWS Partner Central 和 設定連接器 AWS Marketplace。

主題

- [管理 ACE 機會](#)
- [在 Partner Central API 整合中管理機會](#)
- [使用 Amazon S3 整合管理 CRM 中的機會](#)
- [管理 AWS Marketplace 活動](#)

管理 ACE 機會

下列主題說明如何使用 AWS Partner CRM 連接器來管理 ACE 機會。

主題

- [建立合作夥伴來源的機會](#)
- [檢視機會記錄](#)
- [更新機會的階段](#)
- [複製機會](#)

建立合作夥伴來源的機會

下列步驟說明如何建立合作夥伴發起的機會。

1. 以銷售使用者身分登入您的 Salesforce 組織。
2. 選擇應用程式啟動器，然後搜尋並選擇 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 開啟 ACE 機會索引標籤。

4. 選擇 New (新增)。
5. 填寫欄位。請務必填寫所有必要欄位。
6. 選擇儲存。
7. 準備就緒時，在機會記錄頁面上，選擇與 共用 AWS 以傳送機會給 AWS。

檢視機會記錄

下列步驟說明如何在 CRM 連接器應用程式中檢視機會記錄。

1. 以銷售使用者身分登入您的 Salesforce 組織。
2. 從應用程式啟動器中，搜尋並選擇 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 開啟 ACE 機會索引標籤。
4. 選取機會名稱來檢視機會。

更新機會的階段

下列步驟說明如何更新機會的階段。

1. 以銷售使用者身分登入您的 Salesforce 組織。
2. 選擇應用程式啟動器，然後搜尋並選取 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 在 ACE 機會索引標籤上，開啟機會記錄。
4. 執行以下任意一項：

在階段路徑中，選擇所需的階段。

-或是-

在階段欄位中，輸入所需的階段。

-或是-

選擇將階段標記為完成。

5. 選擇儲存。

複製機會

複製可讓您建立新的機會，其中包含現有機會的詳細資訊。下列步驟說明如何進行。

1. 以銷售使用者身分登入您的 Salesforce 組織。
2. 選擇應用程式啟動器，然後搜尋並選擇AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 在 ACE 機會索引標籤上，開啟機會記錄。
4. 選擇複製按鈕。
5. 移除 APN CRM 唯一識別符值，並視需要更新其他欄位。
6. 選擇儲存。

在 Partner Central API 整合中管理機會

下列主題說明如何完成 Partner Central API 整合的特定任務。

主題

- [接受或拒絕 AWS 產生的機會](#)
- [指派機會給其他使用者](#)
- [關聯或取消關聯機會](#)

接受或拒絕 AWS 產生的機會

下列步驟說明如何接受或拒絕源自 AWS 銷售的機會。

1. 開啟機會記錄。
2. 選擇核准狀態按鈕。
3. 在合作夥伴接受狀態欄位中。選擇已接受或拒絕。

如果您選擇拒絕，請開啟拒絕原因清單，然後選擇原因。

4. 選擇儲存。

指派機會給其他使用者

下列步驟說明如何將機會指派給您 Partner Central 帳戶中的另一個使用者。

Important

您只能在已接受 AWS來源的機會之後指派該機會。

1. 開啟機會記錄。
2. 選擇指派按鈕。
3. 在指派機會對話方塊中，完成所有欄位。
4. 選擇儲存。

關聯或取消關聯機會

下列步驟說明如何將機會與 Partner Solutions、AWS 產品或 AWS Marketplace 優惠建立關聯和取消關聯。您可以在機會生命週期內隨時關聯和取消關聯機會。

建立機會的關聯

1. 開啟機會記錄。
2. 選擇關聯或取消關聯按鈕。
3. 在關聯或取消關聯機會對話方塊中，選擇所需的解決方案、產品 (s)、AWS Marketplace 優惠 (s)，或在其他 AWS
4. 選擇儲存。

取消機會的關聯

1. 開啟機會記錄。
2. 選擇關聯或取消關聯按鈕。
3. 選擇您要移除的 Solution(s)、AWS product(s) 或 AWS Marketplace offer(s) 旁的 X。
4. 選擇儲存。

使用 Amazon S3 整合管理 CRM 中的機會

下列主題說明如何將 CRM 連接器與具有 Amazon S3 整合的 CRM 搭配使用。

主題

- [將解決方案匯入 Salesforce](#)
- [接受或拒絕 AWS 來源的機會](#)
- [同步機會和潛在客戶資料](#)
- [將 AWS Marketplace 私有優惠連結至 ACE 機會](#)

- [檢視 ACE 機會的同步日誌詳細資訊記錄](#)

將解決方案匯入 Salesforce

Partner Solutions 是 AWS 合作夥伴建立和交付的軟體產品或諮詢實務。它們旨在協助客戶解決特定業務挑戰，或使用 AWS 服務實現特定目標。如需詳細資訊，請參閱《AWS Partner Central Builder Guide》中的[建立解決方案](#)。

下列步驟說明如何將 Partner Central 解決方案匯入 Salesforce。然後，您可以將解決方案與機會建立關聯。

匯入解決方案

1. 以銷售使用者身分登入 Salesforce。
2. 選擇應用程式啟動器，然後搜尋並選擇 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 開啟解決方案方案索引標籤。
4. 選擇重新整理解決方案按鈕。
5. 選擇繼續以確認您要從 Partner Central 匯入解決方案。

接受或拒絕 AWS 來源的機會

下列步驟說明如何接受或拒絕 APN Amazon S3 整合中的機會。

1. 開啟機會記錄。
2. 開啟合作夥伴接受狀態清單，然後選擇已接受或拒絕。

如果您選擇已拒絕，請開啟拒絕原因清單，然後選擇原因。

3. 選擇儲存。

同步機會和潛在客戶資料

若要將機會或潛在客戶與 APN 同步，您必須將 Sync with Partner Central 欄位設定為 True。用於整合的其他欄位包括上次 APN 同步日期和可與 APN 同步的資格欄位。標準機會和潛在客戶包括這些欄位。不過，如果來源物件設定為自訂，則設定必須建立並對應對應對應物件的欄位。

- 與 Partner Central 同步 – 包含在應用程式中以取得標準機會和潛在客戶。如果您選擇映射到自訂物件，則必須建立此欄位並將其映射為布林值。

- 與 APN 的上次同步日期 – 表示記錄上次成功傳送到 APN 或從 APN 接收的時間。當記錄成功傳送至 APN 或從 APN 接收更新時，會自動設定此欄位。
- 有資格與 APN 同步 – 公式欄位，可判斷記錄是否在下一個排程任務中被設定為傳送至 APN。根據記錄自上次執行傳出排程以來是否經過修改，並且是由 AWS 合作夥伴組織指定整合使用者以外的使用者進行更新來計算。

將 AWS Marketplace 私有優惠連結至 ACE 機會

您可以直接從 Salesforce 中 AWS 交付的 ACE 機會記錄頁面連結私有優惠。

1. 登入您的 Salesforce 組織。
2. 在應用程式啟動器中，選擇 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 選擇 ACE 機會索引標籤。
4. 選擇 ACE 機會記錄。
5. 選擇連結私有優惠。
6. 在優惠 ID 查詢中，選擇私有優惠。
7. 選擇儲存。

檢視 ACE 機會的同步日誌詳細資訊記錄

您可以在 ACE 機會記錄的相關區段中檢視已交付 AWS ACE 機會的同步日誌詳細資訊。

Note

這些步驟僅適用於交付的 AWS ACE 機會物件。如果您映射到 Salesforce 組織中的標準或自訂物件，您可以在 ACE Sync Log 區段上檢視同步日誌詳細資訊。

1. 登入您的 Salesforce 組織。
2. 在應用程式啟動器中，選擇 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 在 ACE 機會區段中，選擇 ACE 機會記錄。
4. 相關區段會顯示詳細資訊，包括同步日誌名稱、狀態、錯誤訊息和建立日期。

管理 AWS Marketplace 活動

下列主題說明如何使用 CRM 連接器來管理 Salesforce 內的 AWS Marketplace 活動。

主題

- [同步 Salesforce 與您的 AWS Marketplace 產品](#)
- [管理私有優惠](#)
- [管理 AWS Marketplace 協議](#)
- [管理 AWS Marketplace 轉售授權](#)

同步 Salesforce 與您的 AWS Marketplace 產品

您必須先將它們與 Salesforce 同步，才能使用 AWS Marketplace 產品。同步可確保您擁有最新的產品詳細資訊。

同步

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce。
2. 選擇應用程式啟動器，然後搜尋並選取 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 選擇產品索引標籤，然後選擇重新整理產品。
4. 針對提示 如果您想要從 提取產品清單 AWS Marketplace，請選擇繼續。

當同步程序完成時，您可以使用連接器應用程式來建立和管理 Private Offers and Resale Authorizations。以下各節說明如何進行。

管理私有優惠

下列主題說明如何使用 Salesforce 為您的 AWS Marketplace 產品建立和管理私有優惠。主題包括建立、修改和追蹤私有優惠、建立彈性付款排程、建立未來日期的協議，以及管理私有優惠的整個生命週期。

主題

- [存取您的私有優惠](#)
- [建立私有優惠](#)

存取您的私有優惠

若要從 Salesforce 內建立和管理 AWS Marketplace 私有優惠，請使用 AWS 合作夥伴 CRM 連接器中的私有優惠索引標籤。下列步驟說明如何啟動 索引標籤。

1. 以 AWS Marketplace 使用者身分登入 Salesforce 組織。
2. 從應用程式啟動器中，搜尋並選擇 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 選擇私有優惠索引標籤。

建立私有優惠

下列主題說明如何從 Salesforce 中建立 AWS Marketplace 私有優惠。展開每個區段以進一步了解。

建立私有優惠的步驟

Note

建立私有優惠時，動態欄位會根據您選擇的產品，以及您進行建立程序時的選取項目顯示。

下列步驟說明如何建立私有優惠。您必須完成 [私有優惠的必填欄位](#)。或者，您可以根據所選產品的類型，建立彈性付款排程和未來日期的協議。此外，您可以將優惠儲存為草稿，或將其發佈到買方帳戶。

1. 在私人優惠索引標籤上，選擇新增。
2. 在建立優惠頁面上，至少完成下一節中 [私有優惠的必填欄位](#) 列出的。
3. 執行下列部分或全部動作：
 - 建立彈性的付款排程
 1. 在產品和買方區段中，選擇啟用固定單位，並允許買方分期支付此產品的費用。
 2. 在付款排程區段中設定付款。
 - 建立未來日期的協議
 1. 在服務長度區段中，選擇從未來日期開始的新優惠。
 2. 輸入服務開始日期和服務結束日期（如果需要）。
4. 選擇建立優惠，將優惠發佈給買方。

-或是-

選擇另存為草稿，將優惠另存為草稿以供稍後完成，而不會將其釋出給買方。

私有優惠的必填欄位

若要建立 AWS Marketplace 私有優惠，您必須完成下列清單中的欄位，包括任何選項。

產品和買方

ISV – 自我

產品 – 從透過連接器同步的產品清單中選擇。

買方帳戶 – 輸入您自己的賣方測試帳戶以驗證整合。

優惠詳細資訊

優惠名稱 – 輸入自訂名稱。

優惠描述 – 輸入自訂優惠描述。

服務長度或合約持續時間

選擇新增優惠，然後選擇服務貸款，例如 12 個月。

優惠維度

選擇您要提供的權限類型。

將優惠費率新增至或更新所選維度的現有費率。

若要提交任何維度費率設定為 0 美元的優惠，請選擇我想要啟用零美元定價。

最終使用者授權合約 (EULA)

選擇適用於的標準合約 AWS Marketplace 或自訂 EULA。

如果您選擇自訂 EULA，則必須在加入 AWS 賣方帳戶時設定 Amazon S3 儲存貯體來存放自訂 EULA。如需詳細資訊，請參閱 [《Amazon Simple Storage Service 使用者指南》](#) 中的 [建立您的第一個 Amazon S3 儲存貯體](#)。

續約

對於這項優惠是否旨在為相同基礎產品的現有客戶續約現有的付費訂閱？，請選擇是或否。

過期資訊

輸入優惠過期日期。對於訂閱類型產品，輸入訂閱結束日期。

檢視和重新整理優惠狀態

1. 開啟 Private Offers 索引標籤。
2. 從 Private Offer 清單中，選擇 Private Offer Name。
3. 選擇重新整理優惠狀態。優惠狀態會顯示在頁面底部。可用值：準備、套用、成功或失敗。

Note

狀態最多可能需要兩個小時才能變更為 SUCCEEDED。

修改優惠的過期日期

1. 開啟 Private Offer 索引標籤。
2. 從 Private Offer 清單中，選擇 Private Offer Name。
3. 選擇修改到期/有效性。
4. 選擇新的優惠過期日期。
5. 選擇修改到期/有效性以儲存您的選擇。

修改私有優惠的過期日期

取消私有優惠之後，就沒有新客戶可以訂閱。擁有現有訂閱的客戶將保持訂閱狀態，直到優惠期限到期為止。

1. 開啟 Private Offers 索引標籤。
2. 從 Private Offer 清單中，選擇 Private Offer Name。
3. 選擇取消優惠，然後再次選擇取消優惠以確認取消。

複製私有優惠的 URL

1. 開啟 Private Offers 索引標籤。
2. 從 Private Offer 清單中，選擇 Private Offer Name。
3. 在頁面底部找到優惠狀態區段。
4. 選擇複製 URL。

複製私有優惠

複製私有優惠會建立新的優惠，其中包含來自複製優惠的資料。如果您啟用連接器的新增賣方帳戶到買方清單設定，連接器會自動將 AWS 賣方帳戶號碼插入買方帳戶清單中。這有助於賣方從買方的角度參考私有優惠。

1. 開啟 Private Offer 索引標籤。
2. 從 Private Offer 清單中，選擇 Private Offer Name。
3. 選擇複製優惠。
4. 視需要編輯複製優惠的優惠詳細資訊區段。
5. 如有必要，請重新上傳 EULA。
6. 選擇建立優惠。

使用 FPS 公用程式填入付款排程

建立 AWS Marketplace 私有優惠時，請使用 FPS 公用程式將固定成本和相等的付款差距填入付款排程。

使用 FPS

1. 在付款排程索引標籤上，選擇是以產生固定成本和相等付款差距的付款排程。
2. 選擇 15、30、90 或 365 天的付款頻率。
3. 選擇剩餘選項。若要將其餘的不平均付款放在第一筆付款上，請選擇 Frontload。若要將剩餘部分放在最後一次付款上，請選擇後端。
4. 對於行事曆選項，若要設定付款頻率以包含週末天數，請選擇行事曆日。若要不包含週末，請選擇工作日。
5. 輸入付款金額（所有付款的總和）、付款開始日期（第一次付款）和約略付款結束日期。
6. 選擇產生排程。
7. 視需要檢閱和編輯付款金額和發票日期。

管理 AWS Marketplace 協議

下列主題說明 AWS 賣方和通路合作夥伴如何使用 CRM 連接器存取協議並檢視協議詳細資訊。

主題

-

根據最佳實務，請先重新整理您的協議清單，再採取任何其他動作。

重新整理協議

1. 以 AWS Marketplace 使用者身分登入您的 Salesforce 組織。
2. 選擇應用程式啟動器，然後搜尋並選擇AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 選擇協議索引標籤。
4. 選擇重新整理協議。
5. 在重新整理協議對話方塊中，選擇繼續。

系統會同步所有私有優惠的協議，並將其顯示在協議索引標籤上。

建立以協議為基礎的優惠

AWS Marketplace 賣方和通路合作夥伴可以建立以協議為基礎的優惠，然後使用它們根據現有的協議產生新的私有優惠。以協議為基礎的優惠受特定限制約束。如需詳細資訊，請參閱AWS Marketplace 《使用者指南》中的在 [中修改協議 AWS Marketplace](#)。

Note

最佳實務是在建立以協議為基礎的優惠之前，先重新整理共用轉售授權索引標籤上的資料。

建立以協議為基礎的優惠

1. 以 AWS Marketplace 使用者身分登入您的 Salesforce 組織。
2. 從應用程式啟動器中，搜尋並選擇AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 選擇協議索引標籤。
4. 在協議清單中，選擇協議名稱。
5. 選擇建立以協議為基礎的優惠。
6. 在建立優惠表單上，填寫必要欄位。
7. 選擇建立優惠。

管理 AWS Marketplace 轉售授權

身為 ISV，您可以使用合作夥伴 CRM Connector，直接在 Salesforce 中建立轉售授權，以授權 AWS 通路 AWS 合作夥伴轉售您的產品。連接器可讓您指定每個產品維度的固定費率，這會為 AWS 通路合作夥伴建立批發價格。然後，頻道合作夥伴可以在為買方建立私有優惠時標記批發價格。連接器可讓您管理從建立和修改到停用和複製的整個轉售授權生命週期，因此您可以處理管道合作夥伴關係的所有層面，而無需離開 Salesforce。

主題

- [使用轉售授權索引標籤](#)
- [建立 AWS Marketplace 轉售授權](#)
- [轉售授權的必要欄位](#)
- [停用轉售授權](#)
- [複製轉售授權](#)
- [檢視和重新整理轉售授權狀態](#)

使用轉售授權索引標籤

您可以使用 AWS 合作夥伴 CRM 連接器中的轉售授權索引標籤來建立和管理轉售授權。

啟動標籤

1. 以 AWS Marketplace 使用者身分登入您的 Salesforce 組織。
2. 選擇應用程式啟動器，然後搜尋並選取 AWS 合作夥伴 CRM 連接器。
3. 選擇轉售授權索引標籤。

建立 AWS Marketplace 轉售授權

Note

建立轉售授權時，動態欄位會根據您選擇的產品，以及您在建立過程中所做的選擇而顯示。

下列步驟說明如何建立 AWS Marketplace 轉售授權。您可以根據選取的產品類型，選擇建立彈性付款排程和未來日期的協議。您可以建立轉售授權並將其發佈至頻道合作夥伴，或將授權儲存為草稿，而不將其釋出。

1. 在轉售授權索引標籤上，選擇新增。
2. 在建立轉售授權頁面上，完成必要欄位。
3. (選用) 建立彈性付款排程
 - a. 在產品與買方區段中，選擇啟用固定單位，並允許買方分期支付此產品的費用。
 - b. 在付款排程區段中設定付款。
4. 選擇建立轉售授權，將優惠發佈給頻道合作夥伴。

-或是-

選擇另存為草稿，稍後完成優惠，而不將其釋出給管道合作夥伴。

轉售授權的必要欄位

您必須完成下列欄位和此處列出的任何選項。

產品和買方

產品 — 從透過 CRM 連接器同步的可用產品清單中選擇。

買方帳戶

優惠的目標買方帳戶逗號分隔清單。

轉售授權詳細資訊

轉售授權名稱 – 輸入名稱

描述 – 輸入描述 (可由 AWS 頻道合作夥伴檢視)

經銷商帳戶 – 輸入經銷商的 12 位數 AWS 帳戶號碼。

轉售授權名稱

輸入名稱。

描述

輸入描述 (可由 AWS 頻道合作夥伴檢視)。

經銷商帳戶

輸入經銷商的 12 位數 AWS 帳戶號碼。

合約持續時間（如適用）

標準

自訂持續時間 – 選擇此選項時，請輸入自訂服務長度。

產品定價（如適用）

- 選擇包括用量模型或合約模型。
- 對於合約模型，您可以在買方和產品區段中啟用 FPS。

法律條款

- 為買方選擇標準 Marketplace AWS 合約或自訂最終使用者授權合約。
- 或者，選擇 AWS 適用於 Marketplace 的經銷商合約或適用於經銷商協議的自訂合約。
- 對於自訂 EULA（買方）和自訂合約（經銷商），請確定您已設定賣方帳戶的 Amazon Simple Storage Service 儲存貯體來存放自訂 EULA。

產品維度

新增或更新優惠費率和單位至所選維度。

選擇 我想要啟用零美元定價來建立重新銷售授權，其中任何維度費率都設為 0 美元。

轉售授權持續時間

選擇持續時間類型，並視需要提供轉售授權過期日期的詳細資訊。

續約

對於這項優惠是否旨在為相同基礎產品的現有客戶續約現有的付費訂閱？，請選擇是或否，然後輸入必要的詳細資訊。

停用轉售授權

1. 在轉售授權索引標籤上，選擇新增
2. 在轉售授權名稱下，選擇您要停用的授權名稱。
3. 選擇停用轉售授權。
4. 選擇重新整理轉售授權狀態。

當停用成功時，授權狀態會變更為受限制。

複製轉售授權

當您需要變更現有授權的詳細資訊時，您可以複製轉售授權。例如，當您需要提供不同的 EULA 給合作夥伴時，您可以複製授權。

複製轉售授權

1. 從轉售授權索引標籤中，選擇新增
2. 從轉售授權清單中，選擇轉售授權名稱。
3. 選擇複製轉售授權
4. 檢閱和編輯複製授權的轉售授權詳細資訊區段。如果您在複製的授權中使用自訂 EULA 或自訂合約（轉售協議），則必須重新上傳法律條款。
5. 選擇建立轉售授權。

檢視和重新整理轉售授權狀態

1. 在轉售授權索引標籤上，選擇新增
2. 從轉售授權清單中，選擇轉售授權名稱。
3. 選擇重新整理轉售授權狀態。
4. 選擇繼續。
5. 重複步驟 5 和 6，直到轉售授權狀態變更為 SUCCEEDED。

在再次選擇重新整理轉售授權狀態按鈕之前，請等待 30 秒。這可確保每個重新整理請求都經過完整處理，並透過防止潛在的記錄重複來保留資料完整性。

使用舊版 CRM 搭配 Amazon S3 整合

Important

AWS Partner Central 在 2024 年停止接受這類整合的新請求。本節僅適用於使用 Amazon S3 的合作夥伴。

若要開始使用新的自訂 CRM 整合，請參閱 [AWS Partner Central API 參考](#)。

主題

- [從具有 Amazon S3 整合的 CRM 升級到 Partner Central API](#)
- [為具有 Amazon S3 整合的 CRM 設定連接器](#)
- [整合資源](#)
- [潛在客戶共享](#)
- [機會共享](#)
- [欄位映射](#)
- [建立同步排程](#)
- [最佳實務](#)
- [配額](#)
- [版本歷史記錄](#)
- [常見問答集](#)

從具有 Amazon S3 整合的 CRM 升級到 Partner Central API

Note

本節中的主題假設您已完成 AWS Partner Central 整合、AWS Marketplace 整合或兩者的先決條件。如需詳細資訊，請參閱本指南[開始使用](#)前面的 [整合的先決條件](#)和。

以下各節中的步驟說明如何從具有 Amazon S3 整合的舊版 CRM 升級到 AWS Partner Central API。升級不需要數個 ACE 需求，例如整合使用者的需求，以及設定同步排程的需求。

主題

- [升級功能](#)
- [設定具名登入資料](#)
- [將核准狀態按鈕新增至機會閃電記錄頁面](#)
- [新增其餘按鈕](#)
- [重新整理解決方案方案索引標籤](#)

升級功能

升級提供下列功能：

- 您不再需要 Salesforce 中的 ACE 整合使用者許可集。
- 您不再需要為 Salesforce 中的 ACE 機會建立排程。
- Partner Central API 也提供一組按鈕，可在機會閃電記錄頁面上啟用下列動作：
 - 核准狀態 – 接受或拒絕 AWS 推薦機會。

Note

此按鈕會取代合作夥伴接受狀態清單。您必須使用 按鈕來接受 AWS 來源的機會。

- 與 共用 AWS – 建立和更新機會。
- 關聯或取消關聯 – 在整個機會生命週期中，將機會與合作夥伴解決方案、AWS 產品和 AWS Marketplace 優惠建立關聯或取消關聯。
- 指派 – 將機會重新指派給您 Partner Central 帳戶中的另一個使用者。

您可以在設定具名登入資料後新增按鈕。下列主題說明如何完成這些任務。

設定具名登入資料

若要升級至 Partner Central API，您必須先設定具名登入資料。CRM 連接器使用您的 Salesforce 組織登入資料向 Partner Central 進行身分驗證。

設定登入資料

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce。
2. 在具名憑證下，選擇稍早新增。
3. 在新增具名登入資料表單中，輸入下表中的值。

欄位	Value
標籤	AWS Partner Central API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
身分類型	具名委託人
身分驗證通訊協定	AWS 簽章第 4 版

欄位	Value
AWS 存取金鑰 ID	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供 ID
AWS 私密存取金鑰	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供存取金鑰
AWS 區域	us-east-1
AWS 服務	partnercentral 銷售
產生授權標頭	checked
允許 HTTP 標頭中的合併欄位	checked
允許 HTTP 內文中的合併欄位	未核取

4. 選擇儲存。
5. 返回AWS引導式設定頁面。在身分驗證詳細資訊區段中，選擇檢閱並確認憑證。

將核准狀態按鈕新增至機會閃電記錄頁面

下列步驟說明如何將核准狀態按鈕新增至 Opporuntiy Lightning 記錄頁面。按鈕可讓您在機會通過核准程序時查看機會的狀態。

新增按鈕

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 導覽至機會閃電記錄頁面。
3. 選擇反白顯示的面板以開啟屬性窗格。
4. 選取立即升級。
5. 選取遷移現有動作，然後選取您要從中升級動作的頁面配置。

-或是-

從頭開始，並手動新增動作。

6. 從動作清單中，選擇核准狀態。
7. 選擇儲存。

Note

- 您只需要完成步驟 4 和步驟 5 一次。
- 核准狀態按鈕只會出現在所 AWS 參考機會的機會閃電記錄頁面中。

新增其餘按鈕

您可以新增下列步驟中列出的部分或全部按鈕。

新增按鈕

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 導覽至機會閃電記錄頁面。
3. 選擇反白顯示的面板以開啟屬性窗格。
4. 選擇從動作指派，然後選取以下部分或全部項目：
 - 與 共用 AWS
 - 關聯或取消關聯
 - 指派

如需每個按鈕功能的詳細資訊，請參閱本指南[升級功能](#)稍早的。

5. 選擇儲存。

重新整理解決方案方案索引標籤

下列步驟說明如何重新整理解決方案方案索引標籤上的資料。

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 導覽至解決方案方案索引標籤。
3. 選取重新整理解決方案。

為具有 Amazon S3 整合的 CRM 設定連接器

Important

從 2024 年開始，AWS Partner Central 讓新使用者無法使用此整合類型。

Note

本節中的主題假設您已完成 AWS Partner Central 整合、AWS Marketplace 整合或兩者的先決條件。如需詳細資訊，請參閱本指南[開始使用](#)前面的 [整合的先決條件](#)和 。

已取代的 CRM 與 Amazon S3 整合會使用 Amazon S3 儲存貯體來轉移潛在客戶和機會。我們建議使用 Partner Central API 整合，如上一節所示來建立和管理機會。不過，如果您想要使用連接器來管理 Salesforce 中的潛在客戶，則可以使用此組態。

主題

- [輸入連線身分驗證詳細資訊](#)
- [輸入系統組態設定](#)
- [測試連線](#)
- [傳送和接收機會和潛在客戶](#)
- [生產檢查清單](#)
- [將 AWS Partner CRM 連接器升級至新的資料模型](#)
- [使用自訂 ACE 機會和 ACE 領導物件進行沙盒測試](#)
- [將 AWS Marketplace 私有優惠連結至 ACE 機會](#)

輸入連線身分驗證詳細資訊

合作夥伴透過輸入連線至其 Amazon S3 端點所需的詳細資訊來啟動整合程序。按照列出的順序遵循每組步驟，並完成每組步驟，然後再繼續進行下一個步驟。

下列任務是從AWS 引導式設定索引標籤執行。如需有關使用 標籤的資訊，請參閱本指南[使用引導式設定](#)稍早的 。

輸入身分驗證詳細資訊

1. 在 Salesforce 中，開啟AWS 引導式設定索引標籤。如需有關開啟該標籤的資訊，請參閱本指南[使用引導式設定](#)前面的。
2. 展開步驟 1：AWS 連線身分驗證詳細資訊，然後選擇開始。
3. 在具名憑證頁面上，選擇稍早新增。
4. 在新增具名登入資料表單中，輸入下表中的值。

欄位	Value
標籤	APN API 連線
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
身分類型	具名委託人
身分驗證通訊協定	AWS 簽章第 4 版
AWS 存取金鑰 ID	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供 ID
AWS 私密存取金鑰	Cloud-Ops 在先決條件步驟期間提供存取金鑰
AWS 區域	us-west-2
AWS 服務	s3
產生授權標頭	checked
允許 HTTP 標頭中的合併欄位	未核取
允許 HTTP 內文中的合併欄位	未核取

1. 選擇儲存。
2. 返回AWS引導式設定頁面。在身分驗證詳細資訊區段中，選擇檢閱並確認憑證。
3. 保持AWS引導式設定頁面開啟，並前往後續步驟。

輸入系統組態設定

下列步驟說明如何為整合輸入正確的系統組態設定。

1. 展開步驟 2：系統組態設定，然後選擇開始。
2. 尋找AWS 合作夥伴 CRM Connector 設定，然後選擇管理。
3. 選擇新增，然後從下表輸入所需的值。

自訂設定欄位	用途
名稱	不會使用 欄位，但因為這是必要的，所以您可以將它設定為任何值。
儲存貯體名稱	為合作夥伴佈建的儲存貯體名稱。測試版和生產環境不同。
預設帳戶	在 Salesforce 中使用標準機會做為目標物件時，預設帳戶的 18 位數記錄 ID。由於標準機會需要 AccountID，因此預設帳戶欄位允許來自的新傳入機會 AWS 具有連結的預設帳戶。這可以是 Salesforce 組織中整合使用者可從共用設定存取的任何帳戶記錄。
傳出批次大小	在單一承載中從您的 Salesforce 組織傳送到記錄數量 AWS。這在機會和潛在客戶中都很常見。我們建議值介於 1–50 之間。例如，如果您將批次大小設定為 50，則從組織傳送的每個機會承載都會 AWS 包含 50 個機會記錄。
重試計數	如果失敗，此值代表重試交易的次數。
重試截止日期	如果記錄繼續失敗，則此值為不再嘗試重試的天數。
合作夥伴 ID	在啟用過程中共用的唯一合作夥伴識別符。
同步日誌保留	保留同步日誌的天數。

自訂設定欄位	用途
版本	針對新的資料模型，選擇第 2 版。針對先前的資料模型，選擇第 1 版。
從預設帳戶建立新帳戶	讓連接器根據合作夥伴提供的預設帳戶建立新的帳戶。當您選取此選項時，它會在整合程序期間啟用動態帳戶建立，以確保即使目標系統中不存在確切帳戶，新的機會或業務開發仍可與適當的帳戶記錄建立關聯。

4. 選擇儲存。
5. 返回AWS引導式設定頁面。在身分驗證詳細資訊區段中，選擇檢閱並確認憑證。

測試連線

在測試連線之前，請務必完成先前章節中的步驟。

測試連線

1. 展開步驟 3：測試 APN API 的組態。
2. 選擇測試。

如果連線成功，您會收到確認訊息。

傳送和接收機會和潛在客戶

您可以透過與 Partner Central 同步傳送和接收機會和潛在客戶。若要同步機會或潛在客戶，您必須將 Sync with Partner Central 欄位設定為 True。用於整合的其他金鑰欄位包括上次 APN 同步日期和有資格與 APN 同步的欄位。

這些欄位包含在標準機會和潛在客戶中。不過，您必須為任何自訂來源物件建立並映射它們。

- 與 Partner Central 同步 – 包含在應用程式中以取得標準機會和潛在客戶。如果 AWS Partner 選擇映射到自訂物件，則必須分別在機會和潛在客戶映射中建立和映射自訂布林值欄位。
- 與 APN 的上次同步日期 – 表示記錄上次成功傳送至 APN 或從 APN 接收的時間。當記錄成功傳送至 APN 或從 APN 接收更新時，此欄位會自動設定。

- 有資格與 APN 同步 – 公式欄位，可判斷記錄是否在下一個排程任務中被設定為傳送至 APN。根據記錄自上次執行傳出排程以來是否已修改，而且是由 AWS Partner 組織指定整合使用者以外的使用者更新。

生產檢查清單

請依照下列步驟完成 AWS Partner CRM 連接器的生產安裝。

1. 確認您已完成 CRM 整合的[加入程序](#)。在此程序的第 [6 階段](#) 中，您會設定生產環境並執行資料遷移，以便管理機會並領導整合。
2. 安裝和設定 CRM 連接器。如需詳細資訊，請參閱 [安裝連接器](#)。
3. 選擇下列其中一個映射選項來映射機會和領導物件。如需參考，請參閱 GitHub 上的此[必要欄位](#)清單。
 - 使用 AWS Partner CRM 連接器隨附的 AWS ACE 機會自訂物件來記錄和共用機會 AWS。使用此選項，您可以自動將 AWS 欄位映射至 Salesforce 欄位。
 - 使用標準 Salesforce 物件並映射必要 AWS 欄位。
 - 使用 ACE 自訂機會物件。您首先建立一個工作流程來填入 ACE 機會物件的中繼資料表，然後將 Salesforce 欄位映射至 AWS。
4. 如需映射選項的其他詳細資訊和指引，請參閱 [映射 ACE 物件](#)。
5. (選用) 設定網路和 Salesforce AWS Partner 之間的傳入和傳出同步排程。如需詳細資訊，請參閱 [建立同步排程](#)。
6. 若要驗證生產環境中的合作夥伴來源機會，請在您的 Partner Central 帳戶中向 Partner Central Operations (PCO) 提出[支援案例](#)。在此程序中，您會建立虛擬機會、與同步 AWS，並要求 AWS 支援客服人員確認 AWS 已收到機會。在測試結束時，請要求您的 AWS 支援代理程式拒絕機會請求，以便您可以從您那邊將其刪除。
7. (選用) 執行資料回填。此程序可確保在未來更新期間可以識別 AWS 來源和合作夥伴來源的機會推薦。如需詳細資訊，請參閱 CRM 加入程序中的[階段 6：生產核准](#)。
8. 啟用生產整合，以允許透過 Amazon S3 儲存貯體交換檔案。如需詳細資訊，請參閱[階段 7：啟動](#)。

將 AWS Partner CRM 連接器升級至新的資料模型

Important

升級生產環境之前，請在沙盒 Salesforce 組織中測試並核准新的資料模型升級。如需新資料模型和新模型之間的變更，請參閱 GitHub 上的下列 [aws-samples/partner-crm-integration-samples](https://github.com/aws-samples/partner-crm-integration-samples)：

- Opportunity-FieldsAndStandardValues-DiffWithPrevVersion-V14.3.xlsx
- Opportunity-Fields.xlsx
- Opportunity_-_StandardValues.xlsx

先決條件

- 針對 ACE CRM 整合的新資料模型準則使用欄位定義，並遷移任何必要的開啟機會，並導致新的資料模型。
- 新增或移除自訂或標準物件中的資料欄（用於映射的物件）。
- 請確定您使用的是 2.0 版或更新版本的 AWS Partner CRM 連接器。

升級到新的資料模型

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 停用任何作用中排程。
3. 選擇設定、自訂設定、AWS Partner CRM 連接器設定，然後將版本更新為 2.0 或更新版本。

Note

從 2.0 版開始，版本欄位為必要欄位。此欄位指定合作夥伴用來與 CRM 整合互動的承載版本。當合作夥伴移至 2.0 版時，他們必須完全採用其規格。不允許還原至先前的版本。

4. 選擇 ACE 映射索引標籤。
5. 建立、檢閱和更新所有必要的欄位映射和詳細資訊。針對沙盒測試，請使用自訂 ACE 機會和 ACE 潛在客戶物件來測試新的資料模型功能。如需詳細資訊，請參閱 [使用自訂 ACE 機會和 ACE 領導物件進行沙盒測試](#)。
6. 啟用機會和潛在客戶的排程。

7. 檢閱 ACE 同步日誌是否有同步錯誤，並進行任何更正。
8. 檢閱同步的機會並引導，以確保資料轉換的準確性。或者，檢閱 ACE 中的機會和潛在客戶，以確保準確擷取新的資料模型變更。
9. 遵循您的產品部署程序，將變更遷移至您的生產 Salesforce 環境。

 Note

如果您需要說明，請參閱 [取得說明](#)。

使用自訂 ACE 機會和 ACE 領導物件進行沙盒測試

 Note

如果您是現有的 CRM 連接器使用者，請參閱 [將 AWS Partner CRM 連接器升級至新的資料模型](#)。

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 選擇設定、自訂設定、AWS Partner CRM 連接器設定，並將版本更新為 2。
3. 選擇 ACE 映射索引標籤。
4. 對於機會，將其映射到 ACE 機會自訂物件。
5. 選擇 Auto Map ACE 物件。

 Note

如果您想要升級到想要使用自訂 ACE 機會的新版本 CRM 連接器和連接器中的 ACE 潛在客戶物件進行沙盒測試，建議您在使用 Auto Map ACE 物件功能之前，從資料庫手動刪除 Field Mappings 和 Field Mapping Details 物件中的任何可用記錄。您只需要執行一次此操作。

6. 檢閱挑選清單和多重挑選清單的欄位映射和欄位映射值。
7. 啟用機會和潛在客戶的排程。
8. 檢閱 ACE Sync Logs 是否有同步錯誤，並進行任何必要的更正。
9. 檢閱同步的機會和線索，以確保資料轉換的準確性。或者，檢閱 ACE 中的機會和潛在客戶，以確保已準確擷取新的資料模型變更。

檢視 ACE 機會的同步日誌詳細資訊記錄

您可以在 ACE 機會記錄的相關索引標籤上檢視已交付 AWS ACE 機會的同步日誌詳細資訊。

Note

這些步驟僅適用於交付的 AWS ACE 機會物件。如果您映射到 Salesforce 組織中的標準或自訂物件，您可以在 ACE Sync Log 索引標籤上檢視同步日誌詳細資訊。

1. 登入您的 Salesforce 組織。
2. 在應用程式啟動器中，選擇 AWS Partner CRM 連接器。
3. 選擇 ACE 機會索引標籤。
4. 選擇 ACE 機會記錄。
5. 選擇相關索引標籤以檢視詳細資訊，包括同步日誌名稱、狀態、錯誤訊息和建立日期。

將 AWS Marketplace 私有優惠連結至 ACE 機會

您可以直接從 AWS 交付的 ACE 機會記錄頁面連結私有優惠。

1. 登入您的 Salesforce 組織。
2. 在應用程式啟動器中，選擇 AWS Partner CRM 連接器。
3. 選擇 ACE 機會索引標籤。
4. 選擇 ACE 機會記錄。
5. 選擇連結私有優惠。
6. 在優惠 ID 查詢中，選擇私有優惠。
7. 選擇儲存。

整合資源

AWS 提供下列資源，協助您建立自訂整合。

主題

- [欄位定義](#)
- [標準值](#)

- [傳入檔案範例](#)
- [範例傳出檔案](#)
- [處理結果範例](#)
- [範例測試案例](#)
- [程式碼片段範例](#)

欄位定義

下列各節中的連結會列出所有欄位，說明其資料類型、用量，以及任何適用的限制或格式規則。它們可做為參考，以確保當合作夥伴和 AWS 交換資料時，其格式正確且受到理解。

以下連結將帶您前往 GitHub。

- [機會](#)
- [潛在客戶](#)

標準值

這些清單概述了各種欄位的標準值和列舉。它們有助於維持交換資料中的一致性，並確保雙方對所使用的值有共識。

以下連結將帶您前往 GitHub。

- [機會](#)
- [潛在客戶](#)

傳入檔案範例

下列範例檔案顯示從合作夥伴傳送至之檔案的 JSON 承載結構 AWS。

以下連結將帶您前往 GitHub。

- [機會](#)
- [潛在客戶](#)

範例傳出檔案

下列範例檔案顯示從傳送至 AWS 合作夥伴之檔案的 JSON 承載結構。

以下連結將帶您前往 GitHub。

- [機會](#)
- [潛在客戶](#)

處理結果範例

下列檔案顯示 AWS 處理合作夥伴傳送的承載後的一般結果。

以下連結將帶您前往 GitHub。

- [機會](#)
- [潛在客戶](#)

範例測試案例

以下連結將帶您前往 GitHub。

- [機會](#)
- [潛在客戶](#)

程式碼片段範例

以下連結將帶您前往 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](#)

潛在客戶共享

AWS 共用如何領導

1. 增量匯出：Amazon Web Services (AWS) AWS 每小時匯出由 參考的新潛在客戶（和更新）。

2. 檔案建立：AWS 產生符合特定格式的潛在客戶檔案。如需詳細的檔案規格，請參閱 [the section called “欄位定義”](#)。
3. 檔案上傳：潛在客戶檔案會上傳到 lead-outbound 資料夾。

從 取用潛在客戶 AWS

若要有效地使用的潛在客戶 AWS，請使用下列功能建置自訂整合。

1. 檔案擷取：
 - 定期以您選擇的間隔使用排程任務掃描 lead-outbound 資料夾。
 - 擷取主要檔案以進行處理。
2. 資料轉換和映射：
 - 讀取每個檔案的內容之後，請將資料轉換並映射至客戶關係管理 (CRM) 系統中的潛在客戶記錄。
 - 如需欄位映射的指引，請參閱 [the section called “欄位映射”](#)。
3. 潛在客戶識別：
 - 使用 partnerCrmLeadId 或 唯一識別每個潛在客戶 apnCrmUniqueIdentifier。
 - 如果 partnerCrmLeadId 為空白且 apnCrmUniqueIdentifier 存在，則潛在客戶是來自 AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) 的新推薦。
 - 如果兩個識別符都存在，則會將記錄視為來自 ACE 的更新。
4. 潛在客戶擷取：
 - 在 CRM 系統中擷取新的潛在客戶或更新現有的潛在客戶。
5. 檔案管理：
 - 成功處理每個潛在客戶和完整檔案資料後，請從傳出資料夾刪除檔案。
 - 每個檔案都會自動封存在 lead-outbound-archive 資料夾中。

整合和程式碼參考：

- 若要讀取上傳至 Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) 儲存貯體的檔案，您可以使用 AWS Lambda 或直接從 CRM 系統讀取。
- 使用下列 Lambda 和 Salesforce REST API 的範例代碼來驗證和更新 CRM 記錄。
 - 用於驗證檔案的 Lambda：[ace_read_s3.py](#)。
 - Salesforce REST API：[Apex_Sample_REST_API_Code.cls](#)。
- 如果您使用 Salesforce 以外的 CRM 系統，則必須提供專屬於您系統的程式碼來更新資料。

與 共用潛在客戶的更新 AWS

1. 識別潛在客戶：使用要共用的更新來尋找潛在客戶 AWS。
2. 資料轉換：將資料轉換為 AWS 格式，如 中所述[the section called “欄位定義”](#)。
3. 檔案建立：
 - 產生 JSON 格式的潛在客戶檔案。
 - 將時間戳記附加到每個檔案，確保所有檔案名稱都是唯一的，並遵循格式：`{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`。
4. 驗證和上傳：
 - 驗證為 ACE Amazon S3 儲存貯體。
 - 將檔案上傳至 lead-inbound 資料夾。與 共用的所有檔案 AWS 都會自動封存在 lead-inbound-archive 資料夾中。
 - 當您將檔案上傳至 S3 時，請確定您提供儲存貯體擁有者的完整存取權。

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

請參閱 [「結果範例 file.json」](#) 中執行此命令的範例結果。

5. 檔案處理：
 - 收到檔案時，AWS 會自動處理檔案。
 - 處理的結果會上傳至 Amazon S3 儲存貯體中的 lead-inbound-processed-results 資料夾。這包括成功和錯誤的狀態，以及每個潛在客戶的任何錯誤訊息。
 - 這些處理的結果也會封存在 lead-inbound-processed-results-archive 資料夾中。
 - 如需詳細資訊，請參閱 [the section called “技術常見問答集 - 領導和機會”](#)。
6. 回應處理：
 - 您必須開發邏輯來取用這些回應、檢閱錯誤記錄、更正任何錯誤，以及將資料重新傳送至 ACE。
 - 您可以在常見問答集和疑難排解區段中找到範例錯誤。
 - 若要從 CRM 將檔案上傳至 Amazon S3：
 - 參考 AWS 簽章的版本。
 - 使用 HTTPS 請求上傳檔案。
 - 如需參考，請使用下列檔案將檔案上傳至 Amazon S3 儲存貯體：
 - 驗證 S3 儲存貯體時：[S3_Authentication.cls](#)
 - 將檔案上傳至 S3 儲存貯體：[Sample_AceOutboundBatch.cls](#)
 - 注意：檔案的大小不得超過 1 MB，而且不會處理重複的檔案。

機會共享

如何 AWS 分享機會

1. 增量匯出：Amazon Web Services (AWS) 每小時匯出由 參考的新機會 AWS (和更新)。
2. 檔案建立：AWS 產生符合特定格式的檔案。如需詳細的檔案規格，請參閱[機會欄位定義](#)。
3. 檔案上傳：機會檔案會上傳到 opportunity-outbound 資料夾。

從 取用機會 AWS

若要有效利用來自的機會 AWS，您需要建立與這些功能的自訂整合。

1. 檔案擷取：
 - 使用排程任務，以您選擇的間隔定期掃描opportunity-outbound資料夾。
 - 擷取要處理的機會檔案。
2. 資料轉換和映射：
 - 讀取每個檔案的內容之後，請將資料轉換並映射至客戶關係管理 (CRM) 系統中的機會記錄。
 - 如需欄位映射的指引，請參閱 [the section called “欄位映射”](#)。
3. 機會識別：
 - 使用 partnerCrmOpportunityId 或 唯一識別每個機會 apnCrmUniqueIdentifier。
 - 如果 partnerCrmOpportunityId 為空白且 apnCrmUniqueIdentifier 存在，則機會是來自 AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) 的新推薦。
 - 如果兩個識別符都存在，則會將記錄視為來自 ACE 的更新。
4. 機會擷取：擷取新機會或更新 CRM 系統中的現有機會。
5. 檔案管理：
 - 成功處理每個機會和完整的檔案資料後，請從傳出資料夾刪除檔案。
 - 每個檔案都會自動封存在 opportunity-outbound-archive 資料夾中。

整合和程式碼參考：

- 若要讀取上傳至 Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) 儲存貯體的檔案，您可以使用 AWS Lambda 或直接從 CRM 系統讀取。
- 使用下列 Lambda 和 Salesforce REST API 的範例代碼來驗證和更新 CRM 記錄。
 - 用於驗證檔案的 Lambda：[ace_read_s3.py](#)。
 - Salesforce REST API：[Apex_Sample_REST_API_Code.cls](#)。
- 如果您使用 Salesforce 以外的 CRM 系統，則必須提供專屬於您系統的程式碼來更新資料。

與 共用機會的更新 AWS

1. 識別機會：找到要與 共用更新的機會 AWS。
2. 資料轉換：將資料轉換為 AWS 格式，如 中所述[the section called “欄位定義”](#)。
3. 檔案建立：
 - 產生 JSON 格式的檔案。
 - 將時間戳記附加到每個檔案，確保所有檔案名稱都是唯一的，並遵循格式：`{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`。
4. 驗證和上傳：
 - 驗證為 ACE Amazon S3 儲存貯體。
 - 將檔案上傳至 `opportunity-inbound` 資料夾。與 共用的所有檔案 AWS 都會自動封存在 `opportunity-inbound-archive` 資料夾中。
 - 當您將檔案上傳至 S3 時，請確定您提供儲存貯體擁有者的完整存取權：

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

請參閱在[機會結果成功 Sample.json](#) 中執行此命令的範例結果。

5. 檔案處理：
 - 收到檔案時，AWS 會自動處理檔案。
 - 處理結果會上傳至 Amazon S3 儲存貯體中的 `lead-inbound-processed-results` 資料夾。這包括成功和錯誤的狀態，以及每個機會的任何錯誤訊息。
 - 這些處理的結果也會封存在 `opportunity-inbound-processed-results-archive` 資料夾中。
 - 如需詳細資訊，請參閱 [the section called “技術常見問答集 - 領導和機會”](#)。
6. 回應處理：
 - 您必須開發邏輯來取用這些回應、檢閱錯誤記錄、更正任何錯誤，以及將資料重新傳送至 ACE。
 - 您可以在常見問答集和疑難排解區段中找到範例錯誤。
 - 若要從 CRM 將檔案上傳至 Amazon S3：
 - 參考 AWS 簽章的版本。
 - 使用 HTTPS 請求上傳檔案。
 - 如需參考，請使用下列檔案將檔案上傳至 Amazon S3 儲存貯體：
 - 驗證 S3 儲存貯體時：[S3_Authentication.cls](#)
 - 將檔案上傳至 S3 儲存貯體：[Sample_AceOutboundBatch.cls](#)

機會共享 注意：檔案的大小不得超過 1 MB，而且不會處理重複的檔案。

欄位映射

欄位映射是整合程序中的重要步驟，其中合作夥伴會將其客戶關係管理 (CRM) 系統的欄位與 Amazon Web Services () 定義的欄位保持一致。這可確保雙方準確交換和了解資料。以下是協助此程序的指導方針。

必要欄位映射

- 將每個必要欄位映射至 CRM 系統中對應的欄位。當您確保所有必要欄位都映射時，成功進行資料交換至關重要。如需詳細資訊，請參閱 [the section called “欄位定義”](#)
 - [機會](#)
 - [潛在客戶](#)

處理選用欄位

- 了解整合程序中選用欄位的角色。決定您是否要根據您的業務需求對應這些欄位，並注意讓它們保持未映射的任何可能影響。

值映射

- 將 CRM 中的每個欄位值與必要的 AWS Partner Network (APN) 客戶互動 (ACE) 清單值對齊，如 [中](#) 所指定 [the section called “欄位定義”](#)。這對於維持資料一致性和完整性很重要。

資料類型和格式驗證

- 確認 CRM 系統中欄位的資料類型和格式與 AWS 欄位定義中指定的資料類型和格式相符。請務必維持資料類型和格式的一致性，以防止資料損毀並確保無縫整合。

欄位長度和限制

- 請注意欄位長度限制和其他限制。確保 CRM 系統的資料符合 [中的](#) 對應欄位，AWS 而不會遭到截斷或導致錯誤。

資料類型和格式驗證

- 確認 CRM 系統中的欄位資料類型和格式與 [中指定的資料類型和格式相符](#) [the section called “欄位定義”](#)。防止資料損毀並確保與資料類型和格式的一致性無縫整合至關重要。

定期審查和更新

- 定期檢閱和更新欄位映射，以適應 CRM 系統或 AWS 需求中的變更。這種主動方法可確保持續的資料交換準確性和效率。

欄位映射文件

- 維護全面的欄位映射文件。此實務有助於疑難排解、未來更新，並確保系統之間資料傳輸方式的清晰度。

測試和驗證

- 進行徹底的欄位映射測試，以驗證資料是否準確傳輸和轉換。立即解決任何差異或問題，以確保資料完整性。

處理不需要的覆寫

- 若要防止 AWS 資料覆寫特定 CRM 欄位，請考慮下列事項：
 - 為您要保護的資料建立自訂 CRM 欄位。
 - 讓銷售代表檢閱此自訂欄位。
 - 核准自訂欄位後，將其新增至機會記錄和管道。
- 這對於 MRR 或 等欄位特別重要 Stage，特別是當它們表示產品已啟動時。

管理下游相依性

- 如果您的系統中有依賴資料交換的下游相依性，請考慮下列事項：
 - 在 CRM 中建立新欄位以容納 AWS 資料。
 - 視需要重新調整您的業務流程，以確保無縫整合和資料流程。

建立同步排程

Note

本節中的主題假設您已完成 AWS Partner Central 整合、AWS Marketplace 整合或兩者的先決條件。如需詳細資訊，請參閱本指南[開始使用](#)前面的[整合的先決條件](#)和。

您可以在 Salesforce 和 AWS Partner Central 之間建立傳入和傳出同步排程。以下各節中的步驟說明如何進行。

主題

- [先決條件](#)
- [建立排程](#)
- [停用排程任務](#)
- [檢視所有排程](#)

先決條件

在建立同步排程之前，請確定您已完成下列動作：

- 在至少一個物件、機會或潛在客戶上[映射](#)所有必要欄位。
- 在 Salesforce 中建立[系統整合使用者](#)。

建立系統整合使用者

您必須先使用 Salesforce 建立具有 APN 整合許可的系統整合使用者，才能建立同步排程。若要建立同步排程，您必須以系統整合使用者身分登入 Salesforce。建立沒有 APN 整合使用者許可的排程可能會中斷 APN 整合。

建立系統整合使用者

1. 以系統管理員身分登入 Salesforce 組織。
2. 在 Salesforce 組織中建立使用者。將設定檔指派給可存取 Salesforce 組織中必要物件的使用者。如需詳細資訊，請參閱[新增單一使用者](#)。
3. 將 APN 整合使用者許可集指派給使用者。如需詳細資訊，請參閱[將許可集指派給使用者](#)。

建立排程

完成[先決條件後](#)，您可以在 Salesforce 和 APN 之間建立同步排程。

使用 APN 建立同步排程

1. 以具有系統整合使用者許可的使用者身分登入 Salesforce。
2. 在排程索引標籤上，選擇新增。
3. 選擇要排程的物件。您可以為潛在客戶和機會或單一物件設定排程。
4. 選擇排程頻率，從最少每五分鐘到最多每天一次。
5. 選擇 Schedule (排程)。

Note

- 每個物件一次只能有一個排程處於作用中狀態。為相同物件建立新的排程會停用現有的排程。
- 若要在建立排程時停用傳入整合，請選擇停用傳入整合、排程。
- 建立沒有 APN 整合使用者許可的排程可能會中斷 APN 整合。

停用排程任務

1. 在排程頁面上，選擇停用所有任務以關閉任何作用中的排程。
2. 繼續進行確認畫面以停用同步排程。

檢視所有排程

從排程索引標籤中，使用清單檢視篩選條件在作用中、非作用中和所有同步排程之間切換。

最佳實務

使用這些最佳實務來最佳化您的自訂整合開發和維護。

一般最佳實務

1. 映射所有必要欄位，因為它們是 AWS Partner Network (APN) 客戶互動 (ACE) 提交表單中的必要欄位。

2. 與您目前的 ACE Pipeline Manager 使用者連線，以了解程序的外觀。擷取任何獨特的程序/欄位，以便您可以將其建置到您的體驗中。
3. 考慮為 Amazon Web Services (AWS) 報告的銷售階段建立單獨的銷售管道階段（例如：階段、目標結束日期、預期每月 AWS 收入、後續步驟）。如果我們有不同的階段定義，我們可能會覆寫您的銷售階段。當您建立個別的銷售階段時，它可讓您適當地管理管道，但仍可清楚了解正在 AWS 投影的內容。
4. 對於合作夥伴推薦的機會，ACE 團隊必須先核准/拒絕他們，我們才能接受任何更新。
5. 對於 AWS 參考的機會，合作夥伴必須接受或拒絕機會。

資料交換通訊協定

1. 輸入慣例：使用分號和省略空格分隔多選選項清單項目。
2. 注意細節：欄位名稱和值區分大小寫，因此請保持準確性。
3. 刪除程序：透過傳輸 null 所選欄位的值來執行欄位移除。
4. 同步：同步程序每小時操作一次，導致資料反射的潛在延遲。更新最多 AWS 可能需要一小時的時間，才能反映在 AWS 客戶關係管理 (CRM) 中。避免每小時傳送多個文件。

欄位特定的最佳實務

1. 傳入修改：為了保護資料的完整性，請停用對 stage、closedDate 和 等欄位的修改 closedLostReason。若要追蹤 AWS 值，而不會影響您的本機 Salesforce 值，請使用這些唯讀欄位：awsStage、awsCloseDate 和 awsClosedLostReason。
2. 客戶映射和驗證：確保客戶網站的準確性，因為它對於 AWS CRM 映射至關重要。將其與客戶名稱配對，以獲得卓越的 CRM 帳戶映射。
3. 專案描述清晰度：提供清晰的描述，詳細說明客戶挑戰和解決方案一致性。AWS 使用此描述來驗證機會。
4. 佈建：（選用）當您佈建終端客戶聯絡詳細資訊時，它 AWS 可讓 恢復潛在客戶和行銷活動。這會導致強化的資金決策。

其他最佳實務

1. 遵守最新的承載欄位定義準則。
2. 保持沙盒儲存貯體命名與指定格式的一致性。
3. 使用建議的生產儲存貯體命名模式。
4. 在即時部署之前優先進行沙盒環境測試。

5. 為 AWS 和合作夥伴 CRMs 之間的記錄維護不同的識別符。
6. 處理後，刪除傳出 Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) 資料夾中的檔案。封存中會保留「Originals」。
7. 若要防止錯誤，請在來源設定欄位層級驗證。

配額

傳入檔案至 Amazon Web Services (AWS)

作業	限制
最大機會	每個檔案 500 個
檔案大小上限	1 MB
同步的頻率	近乎即時
提交檔案的數量上限	每 24 小時期間 10,000 個

傳出檔案給合作夥伴

作業	限制
檔案大小上限	5 MB
同步的頻率	每小時

版本歷史記錄

目前欄位版本：14 (2023 年 11 月 15 日)

下表說明 2020 年之後潛在客戶和機會的自訂整合欄位的重要變更。若要收到未來更新的通知，請訂閱 RSS 摘要。

變更	版本	日期
更新 Amazon S3 配額	14	1/17/2024

變更	版本	日期
<p>整合機會欄位的變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 更新下列欄位的驗證 ：country、postalCode、partnerPrimaryNeedFromAws、projectDescription、campaignName、useCase、version、spmsId 為下列欄位新增文字區域：awsProducts、otherSolutionOffered、parentOppId、solutionOffered、primaryContactTitle recommendedNextBestActions、offers、backwardsCompatibilityChanges 新增號碼欄位：customerDuns 新增 select 和 multiselect picklist 欄位：opportunityType、salesActivities、engagementScore、rejectionReason、cosellConversionReason 	14	11/15/2023

變更	版本	日期
5. 棄用欄位 : awsFieldEngagement 、 contractVehicle 、 partnerPrimaryNeedFromAwsOther 、 isThisAPublicReference 、 isThisForMarketplace leadSource 、 isNetNewBusinessForCompany 、 publicReferenceTitle 、 publicReferenceUrl 、 rfxSolicitationNumber 、 subUseCase		

變更	版本	日期
<p>整合機會欄位的變更：</p> <ol style="list-style-type: none">更新下列欄位的驗證 ：IsOppFromMarketing Activity、marketing ActivityC hannel、marketing ActivityU secase、awsSFCamp aignName、isMarketi ngDevelopmentFunde d新增欄位：apnReview erComments、acceptBy、 apnCrmLeadUniqueId entifier更新常見問答集	13	03/29/2023

變更	版本	日期
<p>整合機會欄位的變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 更新下列欄位的描述 ：aWSStage、aWSClosedate、aWSClosedLostReason 更新驗證：isMarketingDevelopmentFunded 新增欄位：procurementType、customerSoftwareValue、contractStartDate、contractEndDate、customerSoftwareValueCurrency、IsOppFromMarketingActivity、marketingActivityChannel、marketingActivityUseCase、awsSFCampaignName <p>機會的標準值變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 更新標準值以符合 Amazon Partner Network (APN) 生產： <ol style="list-style-type: none"> 從 移除下列挑選清單值 campaignName：APN Marketing Central、AWS Field Event、Integrated Partner 	12	09/01/2022

變更	版本	日期
<p>Campaign、Partner Led Event、Partner Prospecting、WWPS Marketing、Windows RMP、VMware Cloud</p> <p>ii. 將下列挑選清單值新增至 campaignName : ATO (操作授權)、ISV 沉浸日 SFID 計劃、VMware Cloud on AWS、Windows</p> <p>2. 新增挑選清單欄位 :</p> <p>IsOppFromMarketing Activity 、marketing ActivityChannel 、marketing ActivityUseCase 、 ProcurementType 、 customerSoftwareValueCurrency</p>		

變更	版本	日期
<p>整合機會欄位的變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 新增欄位：aWSClosedLostReason —類型為文字，長度為 255 2. 提供有關「傳入」與「傳出」以及「不需要」與「選用」資訊的內容 <p>機會欄位的標準值變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 更新下列欄位的標準值，以符合 APN 生產： <ol style="list-style-type: none"> i. 將產業/垂直油氣重新命名為能源—油氣；將電力和公用設施重新命名為能源—電力和公用設施 ii. 新增國家/地區值：剛果民主共和國；伊朗伊斯蘭共和國；將 Bonaire、Sint Eustatius 和 Saba 更新為 Bonaire、Sint Eustatius 和 Saba；將 Saint Martin（法文部分）更新為 Saint Martin（法文部分） 	11	03/21/2022

變更	版本	日期
<p>整合機會欄位的變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 更新下列欄位的驗證：contractVehicle、isThisForMarketplace、isNetNewBusinessForCompany、deliveryModel、awsFieldEngagement、additionalComments 新增欄位：rfxSolicitationNumber —類型為文字，長度為 255 刪除欄位：partnerDeveloperManagerPhone <p>機會的標準值變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 更新下列欄位的標準值，以符合 APN 生產：UseCase訓練；Closedlostreason 財務/商業 移除欄位：isThisForResell、isManagedServicesIncluded 	10	01/26/2022

變更	版本	日期
<p>領導欄位的標準值變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 移除產業垂直的其他值 <p>整合潛在客戶欄位的變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 將城市欄位長度從 255 更新為 40 2. 將欄位名稱從 更新Current Lead Stage為 currentLeadStage 3. 將欄位名稱從 更新Lead Source為 leadSource 4. 將欄位名稱從 更新Lead Age為 leadAge 5. 將欄位名稱從 更新Level of AWS Usage為 levelofAWSUsage <p>整合機會欄位的變更：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 將customerCompanyName 欄位長度從 255 更新為 120 2. 將customerPhone 欄位長度從空白更新為 40 3. expectedMonthlyAws Revenue 從貨幣 (16 , 2) 更新為貨幣 (18 , 0) 	9	9/16/2021
更新已關閉的遺失原因代碼	8	6/24/2021

常見問答集

使用這些常見問題和答案來協助自訂整合。

主題

- [一般常見問答集](#)
- [技術常見問答集 - 欄位](#)
- [技術常見問答集—Amazon S3](#)
- [技術常見問答集 - 領導和機會](#)
- [技術常見問答集 - 版本控制和回溯相容性](#)

一般常見問答集

整合如何運作？

問：我是否可以存取用於傳送和接收檔案的 Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) 儲存貯體？

是。合作夥伴可以使用可存取儲存貯體之 AWS Identity and Access Management (IAM) 的私密/存取金鑰，以程式設計方式存取 Amazon S3 儲存貯體。合作夥伴將無法存取 Amazon S3 儲存貯體的主控台，因為這些儲存貯體位於 Amazon Web Services (AWS) 自己的帳戶中。

問：合作夥伴的開發人員需要哪些技能集？

合作夥伴的開發人員需要熟悉其客戶關係管理 (CRM) 系統和 Amazon S3。

問：範例程式碼檔案是否包含完整的程式碼，還是合作夥伴必須撰寫程式碼？

合作夥伴需要根據提供的範例程式碼檔案撰寫程式碼。

問：如果合作夥伴以 Python、Golang 或任何其他語言開發其解決方案，是否會 AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) 為整合提供這些語言的任何軟體開發套件 (SDK)？

否。

問：從 Amazon S3 儲存貯體到內部 ACE 的同步程序是什麼？

批次程序會每小時執行一次，以挑選檔案並同步資訊。AWS 銷售團隊對記錄所做的任何更新，最多可能需要一小時才會傳送至合作夥伴的儲存貯體。合作夥伴可能會立即收到有關更新的電子郵件通知，但來自的更新仍 AWS 可能會延遲一小時。

問：ACE 上傳潛在客戶和機會檔案的頻率為何？

ACE 每一小時傳送一次潛在客戶和機會資料。

問：是否有 ACE 的沙盒環境？

是。我們確實有 ACE 的沙盒環境，但基於安全考量，我們無法為合作夥伴提供存取權。如果您想要將新機會或潛在客戶推送到您的儲存貯體，請在 Partner Central 上提出支援案例。

問：如何維護合作夥伴 CRM 和 APN 的識別符？

為了為我們的合作夥伴提供更多彈性，我們在系統中使用兩組識別符。

1. `apnCrmUniqueIdentifier`：AWS 管理此識別符。它從 OXXXXXX 機會和潛在客戶 LXXXXXX 的開始。
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier/partnerCrmLeadId`：合作夥伴會在其 CRM 中分別管理機會和潛在客戶的此識別符。合作夥伴應新增此識別符，同時導入新機會，以追蹤其 CRM 的更新。

在沒有 `apnCrmUniqueIdentifier` 或的情況下傳送機會時 `partnerCrmUniqueIdentifier`，會將其 AWS 視為新的機會，並為 `apnCrmUniqueIdentifier` 機會指派新的。

使用 `apnCrmUniqueIdentifier` 或傳送機會時 `partnerCrmUniqueIdentifier`，會將其 AWS 視為更新動作，並使用承載資料更新現有的機會。

問：如何防止在兩個系統中建立重複的記錄？

從合作夥伴 CRM 端，傳送至 ACE 的每個記錄都必須有唯一的識別符，稱為 `partnerCrmUniqueIdentifier`。同樣地，ACE 也會維護每個記錄的唯一識別符，稱為 `apnCrmUniqueIdentifier`。傳送資料時，ACE 和合作夥伴都必須包含這兩個欄位，這有助於識別記錄是新的機會（如果空白）還是現有的機會（如果填入）。

技術常見問答集 - 欄位

問：整合是否支援 CSV 格式？

否。整合只接受 JSON 檔案格式。

問：何時必須從傳出資料夾刪除檔案？

只有在您成功處理檔案後，才能刪除這些檔案。

問：如果我不小心從傳出資料夾刪除檔案，在哪裡可以找到原始檔案？

這些檔案可在 `opportunity-outbound-archive` 和 `lead-outbound-archive` 資料夾中使用。

問：我在開發期間應如何提供支援？

如需開發期間的協助，請聯絡 Partner Central 上的 AWS Partner Network (APN) 支援。

問：`opportunityOwnerName` 和 `opportunityOwnerEmail` 之間的差異是什麼？

- `opportunityOwnerName`：合作夥伴組織中的機會擁有者名稱。這必須是 Partner Central 使用者。
- `opportunityOwnerEmail`：合作夥伴組織中的機會擁有者的電子郵件。這必須是 Partner Central 使用者。如果未提供，則會使用 Partner Central Alliance Lead 做為擁有者來建立機會。

問：所有日期欄位 (`targetCloseDate`、`createdDate`、`lastModifiedDate` 和 `acceptBy`) 的時區為何？

日期欄位的時區是格林威治標準時間 (GMT)。

問：傳入 JSON 檔案是否已版本控制？

否。Amazon Web Services (AWS) 不支援檔案的版本控制。APN Customer Engagement (ACE) 會在接收後立即處理檔案，然後在成功處理後刪除檔案。如果我們再次收到相同的檔案名稱，則會遭到拒絕。

問：Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) JSON 檔案中的哪些欄位表示特定潛在客戶和機會的建立和最新更新日期？

`createdDate` 與 `lastModifiedDate`。

問：如何判斷機會是新的還是現有的？

欄位 `PartnerCrmUniqueIdentifier` 是我們要求合作夥伴提供的每個機會的唯一識別符。此識別符必須在合作夥伴系統的來源 CRM 中定義。我們使用它來判斷機會是否存在 AWS。如果存在，我們會使用共用資訊更新機會。如果沒有，我們會建立新的機會。

將資料傳送給合作夥伴時，我們會同時包含 `PartnerCrmUniqueIdentifier` 和 `apnCrmUniqueIdentifier`。如果 AWS 共用的機會是第一次傳送，您就不會看到任何值 `PartnerCrmUniqueIdentifier`。這可協助您將機會視為來自 ACE 的新機會。將其擷取到您的 CRM 後，您可以使用 `PartnerCrmUniqueIdentifier` 和 `apnCrmUniqueIdentifier` 將更新傳回給我們。

問：Amazon S3 中是否可以有多個傳出和結果 JSON 檔案？

是。有時，我們可能會在傳出資料夾中產生更多檔案。同樣地，如果您將檔案傳送到傳入資料夾，我們會處理這些檔案，並將結果檔案保留在結果資料夾中。您必須在處理後標記或刪除結果檔案。

問：傳出檔案是否包含多個記錄？

是。傳出檔案可以包含多個記錄。

問：如果在機會區段下的單一輸入 JSON 檔案中傳送 20 個傳入機會，且其中一個機會不符合 APN 標準，會發生什麼情況？

如果格式不正確，無論大小寫為何，都會拒絕整個檔案。如果格式正確，但我們無法處理一個機會，則結果檔案會包含所有 20 個機會及其狀態，以及失敗機會的錯誤訊息。

問：要驗證 JSON 檔案是否已成功處理的關鍵屬性是什麼？

這些是關鍵屬性，可協助您了解 JSON 檔案是否已成功處理。

```
{
  "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
    }
  ]
}
```

問：如果我傳送無效的 JSON，會發生什麼情況？

您收到此錯誤回應："[{input JSON}] 不是類型 object"。

問：單一傳入 JSON 檔案中可以包含多少潛在客戶/機會記錄？

一個檔案中最多可有 50 筆記錄。

技術常見問答集—Amazon S3

問：我可以在哪裡取得 Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) REST API 文件？

如需詳細資訊，請參閱 [Amazon S3 REST API 簡介](#)。

問：如何取得 Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) 金鑰詳細資訊以驗證存取 Amazon S3 儲存貯體？

AWS Partner Network (APN) 共用包含金鑰名稱的政策。

問：如何從 Salesforce.com (SFDC) 驗證 Amazon S3？

使用範例程式碼檔案 [S3_Authentication.cls](#) 從 SFDC 驗證 Amazon S3。

問：如何將檔案從軟體開發套件 AWS (SDK) 上傳至 S3？

使用下列 AWS CLI 命令將檔案上傳至 S3。

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

範例程式碼檔案 [Sample_AceOutboundBatch.cls](#) 包含從 SFDC 上傳資料檔案的程式碼。

問：誰擁有 Amazon S3 儲存貯體？

AWS 擁有和管理 Amazon S3 儲存貯體。您可以使用 AWS Identity and Access Management (IAM) 使用者以程式設計方式存取自己的 Amazon S3 儲存貯體。

問：是否有用於接收和傳送檔案的個別資料夾或儲存貯體？

有一個儲存貯體具有不同的資料夾，可用來接收和傳送檔案。如需資料夾的進一步詳細資訊，請參閱使用者指南。

問：我是否需要使用存取 Amazon S3 儲存貯體 AWS Lambda，還是可以使用客戶關係管理 (CRM) 系統直接存取它？

您可以雙向存取它。

問：Amazon S3 儲存貯體是否受到保護或加密？

是。我們啟用 Amazon S3 提供的預設加密機制。

問：是否可以啟用 Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) 接聽 Amazon S3 儲存貯體，因此我只能對事件採取行動，而不是定期輪詢？

否。目前，APN Customer Engagement (ACE) 不支援此功能。

問：我可以存取哪些資料夾？每個資料夾的目的是什麼？

您可以在 [中](#) 找到 Amazon S3 資料夾的清單 [the section called “整合的先決條件”](#)。

技術常見問答集 - 領導和機會

傳送和接收潛在客戶和機會

問：是否有檔案命名慣例？

每個檔案名稱都必須是唯一的。我們建議使用檔案名稱 `PartnerProvided FileName + {timestamp}.json`。

問：結果的結構是什麼？

可從下列位置下載結果的範例檔案（成功和錯誤）：

- [領導結果成功 Sample.json](#)
- [機會結果成功 Sample.json](#)
- [錯誤 Sample.json 的潛在客戶結果](#)
- [Errors Sample.json 的機會結果](#)

問：結果的命名慣例是什麼？

`PartnerProvidedFileName_result.json`

問：如果我提交第二個同名的 JSON 檔案，該怎麼辦？

我們不會處理檔案，且檔案會移至封存資料夾。

問：傳入檔案大小限制為何？

傳入檔案大小限制為 1MB。

問：是否可以將最大數量的機會和潛在客戶批次處理成一個 JSON 檔案？

考慮到 1MB 的限制，我們建議您每個檔案有一個機會或潛在客戶。

問：我收到存取遭拒錯誤訊息，因此無法上傳檔案。我該怎麼辦？

合作夥伴收到拒絕存取訊息的原因有兩個。

1. 您已將檔案上傳到 `outbound` 資料夾，而不是 `inbound` 資料夾。將檔案上傳至 `inbound` 資料夾。
2. 您需要提供存取控制清單 (ACL)。使用下列 Amazon Web Services (AWS) CLI 命令來上傳資料檔案：

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

問：如果上傳副檔名為 **.pdf**、**.docx** 或任何 以外的檔案 **.json**，會發生什麼情況？

我們拒絕檔案並產生包含原因詳細資訊 **.error.json** 的檔案。

問：在生產環境中收到資料問題錯誤訊息後，該怎麼辦？

1. 如果需要在合作夥伴的客戶關係管理 (CRM) 系統中更正資料，請在更正資料後，將修訂後的檔案傳送至 Amazon Simple Storage Service (Amazon S3)。
2. 如果需要對資料進行任何釐清，請聯絡您的 Partner Development Manager (PDM)。
3. 如需任何其他技術支援，請在 APN 入口網站中提出 AWS Partner Network (APN) 支援案例。

問：我可以在哪裡找到結果檔案，以及它們的可用時間？

結果檔案位於 **lead-inbound-results** 和 **opportunity-inbound-results** 資料夾中。在您刪除它們之前，它們都是可用的。您可以在成功提取後刪除檔案。

問：如果我在刪除結果檔案後需要找到它，在哪裡可以找到它？

您可以在 **lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD** 和 **opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD** 資料夾中找到結果檔案。

問：如果處理檔案的 APN 有任何失敗，如何收到通知？

APN 具有自動建立 Sev2 票證以追蹤處理錯誤的警示。我們會檢閱、解決這些項目，並將其傳達給合作夥伴。

問：機會啟動後可以更新哪些欄位？

下列欄位只能由獨立軟體廠商 (ISV) Accelerate Partners 更新：

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

問：我收到無法編輯的記錄錯誤。這是什麼意思？

當您傳送新的合作夥伴推薦機會時，它會經歷驗證程序，且 APN Customer Engagement (ACE) 團隊必須核准或拒絕該機會。當機會仍在審核中且尚未經過驗證時，您無法更新記錄，而且會收到此錯誤。

問：如果我這方面沒有活動，會發生什麼情況（例如：我未處理檔案或未傳送任何傳入機會）？

如果您未傳送任何資訊或未處理我們提供的檔案，我們目前沒有可提醒您的機制。建議您監控系統，以確保資訊流向 APN。

問：在提交新的/更新的傳入機會/領導之後，結果資料夾中的 JSON 結果多快可用？

處理幾乎是即時的。您應該會在五分鐘內收到檔案。

問：如果我傳送的傳入機會 CRM 不符合 APN 標準的格式/長度限制，系統如何處理它？是否產生錯誤報告？

如果檔案不是欄位定義格式，則 APN 的結果檔案會呼叫檔案。

問：我在啟動時沒有 AWS 帳戶 ID。我該怎麼做？

根據 ACE 程序，Launched 表示工作負載已完成並開始計費。這需要 AWS 帳戶 ID。如需詳細資訊，請參閱 [ACE 計劃FAQs](#)。

問：在使用者接受測試 (UAT) 之後，在移至生產環境期間應如何處理歷史資料？

根據預設，當 ACE 發生任何更新時，我們會將這些機會傳送至 Amazon S3 儲存貯體。對於您不想處理的歷史資料，您需要為 `partnerCrmUniqueIdentifier` 提供虛擬值，例如 X0001, X0002...X000N 擷取中您不想在系統中處理的內容。您需要編寫程式碼來識別這些識別符，並相應地處理它們。其餘的機會會提供正確的 `partnerCrmUniqueIdentifier` 值。這可確保您可以完全控制要處理哪些項目，以及在系統中不處理哪些項目。

問：傳出檔案是否包含多個記錄？

是。傳出檔案可以包含多個記錄。

問：為什麼資料傳送接受以檢視某些欄位？

對於 AWS 參考的機會或潛在客戶，所有 PII 欄位都會以標籤 `Accept to view` 遮罩，直到您接受機會或潛在客戶為止。接受後，您會在下一個同步週期收到所有資料欄位。

問：第一次同步新的 AWS 推薦機會或潛在客戶時，該怎麼辦？

第一次同步新機會或潛在客戶時，您需要接受或拒絕它，才能取得其他資料（例如：客戶聯絡人）。

建立和更新機會/領導

問：如何透過整合將新的合作夥伴推薦（來源）機會導入 ACE？

若要透過整合在 ACE 中建立新的機會，您需要將定義 JSON 格式的必要機會資訊擷取至 opportunity-inbound 資料夾。會 AWS 處理此資訊、在 ACE 中建立新的機會，並在 opportunity-inbound-processed-results 資料夾中分享成功/失敗建立操作的結果。

問：整合如何區分新的機會提交和更新？

每個機會 PartnerCrmUniqueIdentifier 上的欄位都是必要的唯一識別符。此識別符必須在您的系統來源 CRM 中定義。AWS 會使用此識別符來判斷 ACE 中是否已有機會。如果可在 ACE 中使用，我們會使用共用的資訊來更新機會，但如果無法在 ACE 中使用，則會使用共用的資訊來建立新的機會。

問：如果我已經透過整合實作更新功能，我需要做什麼才能使用整合來提交（建立）新的機會？

您需要對現有的整合進行下列變更：

1. 開始在 opportunity-inbound 資料夾中擷取新的建立機會。在相同的資料夾中提供更新。
2. 確保建立所需的必要欄位可在共用機會 JSON 中使用。
3. 確認每個新機會都有 ACE/Partner Central 中 PartnerCrmUniqueIdentifier 不存在的唯一機會。一個重要的上線最佳實務是將 ACE 中的現有資料映射並更新至 CRM PartnerCrmUniqueIdentifier 中的每個資料，以便我們在收到更新時不會建立重複項目。如需協助，請聯絡 ACE。

問：在上線程序中，如何使用我的更新 ACE 中的現有機會 PartnerCrmUniqueIdentifier？

ACE 團隊會為您提供所有開放機會的清單，以協助準備生產啟動。您必須在 ACE 中將這些現有機會映射至其各自的 PartnerCrmUniqueIdentifier，並將更新的檔案傳回至 ACE 以整合到 AWS CRM。

如果您選擇只同步提供的機會 AWS 子集，則必須開發邏輯，以略過您不想處理的任何機會的 AWS 更新。此方法也應該套用至未來加入後的機會。您必須 partnerCrmUniqueIdentifier 為需要跨兩個 CRMs 保持一致的機會提供相關聯的。此外，您應該指出哪些機會不會更新（例如：標記閉鎖或閉鎖的機會），以排除更新的機會。請務必為所有與您接受 AWS 的公開/主動機會指派一個 partnerCrmUniqueIdentifier。

問：我可以只更新機會或潛在客戶中的特定欄位嗎？

是。您只能提供需要更新的欄位，以及必要的識別符。

問：是否可以變更 ApnCrmUniqueIdentifier？

否。此識別符對於 保持不變，AWS 並唯一識別每個機會。

問：如果我提供不正確的 partnerCrmUniqueIdentifier，該怎麼辦？

如果您提供不正確的識別符，則會建立新的機會。確保準確性，以避免資料重複。

問：我可以更新 AWS 提交的機會嗎？

是。您可以使用正確的 來更新提交的機會 AWS partnerCrmUniqueIdentifier。

問：我可以預期提交機會的結果多久？

處理幾乎是即時的，結果通常可在幾分鐘內在 opportunity-inbound-processed-results 資料夾中取得。

問：如果提交的機會發生處理錯誤，該怎麼辦？

檢閱結果檔案中的錯誤詳細資訊、解決問題，並尋求 ACE 支援團隊的進一步協助。

問：我可以透過整合刪除機會嗎？

否。不支援直接刪除。您可以更新機會以反映已關閉狀態。

問：記錄無法編輯的錯誤是什麼意思？

如果您嘗試更新 ACE 檢閱中的機會，就會發生此錯誤。在驗證之前，無法編輯這些機會。

問：如果不傳送更新或新機會該怎麼辦？

如果您未透過整合傳送更新或新機會，則不會接收和處理新資料。

問：結果檔案的可用時間有多長？

結果檔案在合理的持續時間內可供使用。您應該立即擷取和管理它們。

技術常見問答集 - 版本控制和回溯相容性

問：什麼是 Amazon Web Services (AWS) 資料交換中的承載？

承載是以 JSON 格式的結構化資料片段，可傳入 AWS 或傳出 AWS。此 JSON 結構中的每個索引鍵稱為 欄位，且每個欄位都有相關聯的值。

問：承載版本是如何決定的？

承載版本是在承載本身的 `version` 欄位中指定。遵循欄位定義 v13 的承載會被視為承載版本 1.0，而遵循欄位定義 v14 或更高版本中定義格式的承載則稱為承載版本 2.0。

問：在這種情況下，回溯相容性意味著什麼，以及如何處理它？

回溯相容性可確保在較新的承載版本中引入新的和強制性欄位時，現有的機會不會失敗。會透過自動將預設值指派給新版本中所需的欄位來 AWS 維持此狀態。您可能會在 AWS Partner Network (APN) 客戶參與 (ACE) UI 中發現值，而您並未透過客戶關係管理 (CRM) 整合明確提供這些值。每個欄位的詳細資訊和條件會在欄位描述或 欄位的其他詳細資訊中說明。

問：回溯相容性是否為永久功能？

否。回溯相容性有時間限制，旨在為您提供規劃和實作近期變更的彈性。它在指定的截止日期之後停止運作，這將在今年稍後作為更廣泛啟動的一部分宣布。

問：當我開始使用 2.0 版傳送承載時，會發生什麼情況？

使用 2.0 版傳送承載後，系統會假設已實作所有必要的變更，而新承載版本的驗證會套用至所有後續變更。請務必不要在 1.0 版和 2.0 版承載之間部分實作功能。

問：更新至 2.0 版後，我可以還原至承載 1.0 版嗎？

否。轉換為承載版本 2.0 是單向程序。更新至 2.0 版之後，您就無法還原至 1.0 版的承載。

取得說明

如需 CRM 整合的協助，請在 AWS Partner Central 中提交支援案例。

提交案例

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 從頂端選單中，選擇支援、聯絡支援。
3. 在 [AWS Partner 支援](#) 頁面上，選擇開啟新案例。
4. 在開啟新的支援案例頁面上，選擇 CRM 整合。
5. 完成表單，然後選擇提交。

AWS Partner CRM 連接器常見問答集

本節中的主題可協助回答有關 AWS Partner CRM 整合和使用 CRM 連接器的常見問題。

Note

此常見問答集中的問題和答案假設您使用 Salesforce。如需使用 Salesforce 的詳細資訊，請參閱 [Salesforce 說明](#)。

主題

- [一般問題](#)
- [設定問題](#)
- [映射問題](#)
- [同步和驗證問題](#)

一般問題

如需使用 AWS 合作夥伴 CRM 連接器的詳細資訊，請展開下列各節。

如何開始使用 AWS Partner CRM 連接器？

請聯絡您的合作夥伴開發經理 (PDM) 或您的聯絡 AWS 窗口。PDM 將驗證資格、協助設定身分驗證所需的 IAM 使用者，並在內部提交請求，以設定交換檔案所需的 Amazon S3 儲存貯體。存取 Amazon S3 儲存貯體之後，您可以依照 使用者指南中的指示安裝連接器並設定整合。

如果您已有 AWS Partner ACE 整合，[請從 Salesforce AppExchange 安裝連接器](#)，然後遵循 中的指示為具有 [Amazon S3 整合的 CRM 設定連接器](#)。

為什麼要移至第 3 版？

第 3 版提供即時的機會更新，無需排程。它也提供一組按鈕，讓合作夥伴接受或拒絕潛在客戶和機會、更新他們，以及將他們傳送到其中 AWS。如需有關安裝第 3 版的資訊，請參閱本指南 [可用的功能](#) 前面的。

連接器的最新版本是什麼？

3.0.0 版。您可以在 Salesforce App Exchange 中找到它。

設定 AWS Partner CRM 連接器的費用是多少？

AWS Partner CRM 連接器可從 Salesforce App Exchange 免費取得。它提供下列整合選項：

- 以 Partner Central API 為基礎的整合，服務 AWS 呼叫是免費的。
- 以 Amazon S3 為基礎的整合，其中 AWS 託管和承擔 Amazon S3 儲存貯體的成本。

Note

只有在 2024 年之前建立具有 Amazon S3 整合的 CRM 時，才能使用此選項。

Amazon EventBridge 也是免費的，因為事件來自 AWS 服務。不過，AWS 如果您從主要事件接聽程式轉送事件至其他事件匯流排以進行額外處理，則您的帳戶可能會產生額外費用。

如需 AWS Partner CRM 連接器的詳細資訊，請參閱 [CRM 連接器概觀](#)。如需 EventBridge 的詳細資訊，請參閱《Amazon EventBridge 使用者指南》中的 [什麼是 Amazon EventBridge？](#)。

第 3 版提供哪些新功能？

如需 AWS Partner CRM 連接器提供的功能清單，請參閱本指南 [Partner Central API 功能](#) 稍早的。

我可以以程式設計方式存取用於傳送和接收檔案的 Amazon S3 儲存貯體嗎？

是。使用 [CRM Integration 加入](#) 請求中 IAM 使用者的 AccessKey 和 SecretAccessKey 登入資料。

請記住，一旦您將整合移植到 API 型方法，檔案就不會再使用 Amazon S3 儲存貯體傳輸。不過，仍會使用 Amazon S3 儲存貯體型整合來共用潛在客戶。

我尚未移至 Salesforce Lightning 版本。我仍然可以使用 AWS Partner CRM 連接器嗎？

AWS Partner CRM 連接器旨在與 Salesforce Lightning 版本搭配使用，因此第 2 版可能無法如預期般運作。

我可以直接在生產系統上使用套件嗎？

建議您只有在沙盒環境中徹底測試之後，才能在生產系統上安裝套件。

AWS Partner CRM 連接器的預期使用者是誰？

AWS Partner CRM 連接器專為下列使用者角色而設計：

- 設定連接器的 Salesforce 管理員或推薦管理員。
- 選取、接受和更新機會和潛在客戶的銷售營運使用者。

我有 ACE 整合。我可以移至連接器嗎？

是。與 ACE 有現有整合 AWS Partner 的 可以移至連接器。由於連接器在後端使用相同的 Amazon S3 儲存貯體，請完成下列步驟：

1. 從 Amazon S3 儲存貯體中斷連接您的自訂應用程式或解決方案。
2. 登入 AWS 帳戶以設定整合。為有權存取 Amazon S3 儲存貯體的 IAM 使用者取得或建立私密金鑰和存取金鑰。使用者名稱必須遵循此格式：apn-ace-`{partnerName}`-AccessUser-prod。如需詳細資訊，請參閱 AWS Identity and Access Management 《使用者指南》中的 [管理 IAM 使用者的存取金鑰](#)。

 Note

如果您找不到 AWS 帳戶，請提交 [支援請求](#)。

3. 若要設定連接器指向 Amazon S3 儲存貯體，請選擇設定，然後選擇具名登入資料，然後選擇 APN API 連線。
4. 在連接器中排程任務之前，提交 [支援請求](#) 以刪除 Amazon S3 儲存貯體中的現有物件。

 Important

您必須先完成此步驟，才能完成整合並設定同步排程。

5. 如果目標物件與現有物件不同，請為您現有的潛在客戶和機會執行資料回填。如需詳細資訊，請參閱 CRM 整合生產設定和回填指南。

 Note

在整合切換期間，所有使用者都會更新 Amazon S3 儲存貯體 Outbound 資料夾中的佇列。整合上線後，使用者更新記錄會同步。

AWS Partner CRM 連接器是否可在我的 Salesforce 組織中安全使用？

Salesforce 應用程式已通過 Salesforce 和內部 AWS 安全性審查。Salesforce 安全性審查掃描包括下列威脅：

- Salesforce 物件查詢語言 (SOQL) 和 SQL Injection
- 跨網站指令碼

- 不安全的身分驗證和存取控制通訊協定
- Salesforce 平台特有的記錄共用違規和其他漏洞

程式碼檢閱使用 [Salesforce Code Analyzer](#) 來檢查 Salesforce 程式碼。Salesforce Code Analyzer 使用多個程式碼分析引擎，包括 PMD、ESLint 和 RetireJS。它識別了許多潛在問題，從不一致的命名到安全漏洞。

如需檢閱程序的詳細資訊，請參閱 Salesforce 文件中的 [AppExchange Security Review](#)。

Note

合作夥伴應用程式是 Salesforce 主要服務協議中定義的 non-Salesforce.com 應用程式。如需詳細資訊，請參閱 Salesforce [協議和條款](#)。

儘管此處規定的任何安全要求或合作夥伴應用程式可能發生的任何安全審查，Salesforce 不保證任何合作夥伴應用程式的品質或安全性，並且客戶全權負責評估合作夥伴應用程式的品質、安全性和功能，以確定其對客戶安裝和使用的適當性和適當性。

雖然我們無法特別分享內部安全稽核涵蓋的內容，但它適用於整合架構的原生 AWS 元件，Salesforce 應用程式會連接到該架構，並涵蓋多種不同的威脅建模案例，例如 man-in-the-middle 攻擊、分散式 denial-of-service 緩解措施和加密標準。如需詳細資訊，請提交支援請求。

設定問題

展開下列各節，以取得修正 AWS Partner CRM 連接器設定問題的相關資訊。

使用 AWS Partner CRM 連接器的先決條件是什麼？

如需有關使用 CRM 連接器的先決條件的資訊，請參閱本指南 [整合的先決條件](#) 前面的。

如何設定套件的具名登入資料？

請遵循本指南 [設定具名登入資料](#) 稍後列出的這些步驟。

從第 2 版移到第 3 版會有什麼影響？是否有任何重大變更？

從第 2 版移至第 3 版的 AWS Partner CRM 連接器沒有立即影響。所有功能皆可回溯相容，且運作不會中斷。

對於機會管理，如果您計劃使用新功能，您可能需要變更一些銷售程序。您應該評估下列變更並建立轉換計畫。

- 第 3 版與 AWS 即時共用機會。您不再需要建立傳送機會到的排程 AWS。合作夥伴 Salesforce 執行個體上的機會擁有者必須手動傳送資料至 AWS。Salesforce 使用者需要許可才能將機會推送至 AWS。
- 如果您打算使用多物件映射，則需要轉換計畫，才能從 Salesforce 執行個體中的新物件取得和張貼資料。身為 Salesforce 管理員，您應該知道從物件映射移動到在單一物件中映射的所有欄位與從映射到單一物件的不同物件的欄位的後果。

從 Amazon S3 連線（非同步）移至 API 型連線（同步），是否有額外的設定步驟？

是。您必須完成下列項目：

- 在一般先決條件中，[連結您的 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 帳戶](#)。
- 為新的 Partner Central APIs 建立具名憑證。如需詳細資訊，請參閱本指南稍[設定具名登入資料](#)早的。

我們尚未移至 Salesforce Lightning 版本。我們仍然可以使用 AWS Partner CRM Connector 嗎？

否。連接器旨在與 Salesforce Lightning 版本搭配使用，如果沒有連接器，應用程式可能無法如預期般運作。

我們正在 Salesforce 環境中達到排程任務的限制。我們是否可以使用外部排程器來觸發與的同步 AWS？

需要驗證 - AWS Partner CRM Connector 是受管套件。您可以針對 InboundSyncScheduler 和 apex OutboundSyncScheduler 類別，使用第三方應用程式建立自訂排程調用。注意 - 使用新的 API 型整合，這些類別可能無法運作。

映射問題

如需使用 AWS Partner CRM 連接器修正物件映射問題的相關資訊，請視需要展開下列各節。

多物件映射如何運作？

對於第 3 版，合作夥伴可以在映射時向下一層選取參考物件的欄位。例如，如果您的 Salesforce 標準機會物件具有指向帳戶物件和自訂 AWS 銷售物件的內部參考，您可以選取標準機會作為父物件，然後從帳戶和銷售物件映射欄位。

我可以在映射標籤中選取多個物件嗎？

否。反之，您會從選取的物件映射多個欄位。

連接器如何追蹤用來封送資料的物件？

第 3 版使用 APNCrmUniqueIdentifier 欄位來參考單一父物件進行映射。欄位包含 AWS 記錄 ID。查詢父物件之後，所有其他相關物件的值會根據父物件的參考連結進行封送或取消封送。

在哪裡可以找到特定欄位的類型欄位？

連接器第 3 版適用於第 2 版資料模型。如需完整的承載資訊，請參閱 GitHub 上的 [AWS 合作夥伴 CRM 整合範例](#)。

受管套件是否有助於在標準 Salesforce 物件上設定驗證規則？

否。套件隨附 ACE 自訂機會物件，其中包含針對 [標準 ACE 承載](#) 執行的欄位類型和驗證規則。您可以從標準物件中的 ACE 自訂機會物件複製驗證規則和欄位。#### - 透過多物件映射，您可以嘗試將參考新增至標準機會物件內的 ACE 機會物件，然後使用觸發條件來啟動驗證，將資料複製到這些欄位中。

為什麼我無法編輯與 AWS 欄位同步的映射？

使用 Sync AWS 核取方塊會決定潛在客戶或機會在下一個排程任務執行 AWS 時是否與 同步。Sync with Partner Central 欄位包含在應用程式中，以取得標準機會和潛在客戶。如果您的目標物件是自訂物件，您必須將 Sync with AWS 欄位對應至每個物件中的自訂非公式布林值欄位。

具有 AWS 欄位更新的 如何運作？

Has Update for AWS formula 欄位會判斷記錄是否在下一個排程任務 AWS Partner 中傳送至。當下列情況為 true 時，的更新 AWS 設定為 True：

- 記錄的上次修改日期晚於上次 APN 同步日期。
- 上次修改的使用者不是排程整合任務的使用者。

為什麼我無法對應所需的 APN CRM 唯一識別符欄位？功能表無法使用，而且我收到「沒有要映射的有效欄位」訊息

您必須使用長度為 18 個字元的文字資料類型，以符合 API 欄位的長度。

- 組態：文字 (18) (外部 ID) (不區分唯一大小寫)

從 Salesforce 推送傳出檔案的連接器應用程式的故障診斷檢查點是什麼 AWS Partner ？

應用程式使用以下檢查點：

- 必須檢查同步到 AWS ，才能與 同步 AWS。
- 必須檢查 的更新 AWS ，才能與 同步 AWS。
- 建立排程任務的使用者角色必須與用於建立和更新潛在客戶或機會的使用者角色不同。
- 如果先前的檢查為 true ，但傳出批次仍無法執行，請檢查 AWS Partner 同步日誌並新增傳出 IDs 資料欄。確認同步日誌包含您要推送的機會 ID。如果同步日誌卡在 API 成功狀態，請刪除同步日誌記錄，然後再試一次。

當預期每月 AWS 收入不是整數，例如 1041.67 而非 1041，資料類型不相符會導致處理錯誤。若要解決此問題，請刪除卡在 API 成功狀態的同步日誌，並在下一個任務執行之前更正資料。

我可以設定篩選條件和訂閱來同步潛在客戶和機會嗎？我們是否可以在狀態或階段欄位上新增自訂篩選條件？

在 Salesforce 中，您可以建立或更新公式欄位，以從特定值的狀態或階段欄位新增相依性。例如，您可以將 的更新 AWS 設定為 True。您可以在機會上使用包含的欄位做為參考。下列範例會顯示作法：

```
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
)
```

我是否必須對應必要欄位？

是。您必須映射所有必填欄位，才能排程傳入或傳出整合任務。

我可以對應查詢欄位嗎？

我們建議您檢閱目前在 Partner Central 中輸入的欄位，以判斷最相關的欄位（除了必要欄位之外）。如需可用欄位及其用途的清單，請參閱 Partner Central 上 [ACE CRM 開發套件](#) 中包含的欄位定義指南。

我應該使用衍生欄位更新記錄，或在映射過程中建立它們嗎？

複雜邏輯和衍生應根據您自己的業務邏輯在您的 Salesforce 組織中完成，然後根據它填入映射欄位。

同步和驗證問題

如需使用 AWS Partner CRM 連接器修正同步和驗證問題的相關資訊，請視需要展開下列各節。

什麼原因會導致 STORAGE_LIMIT_EXCEEDED 錯誤？

當您在具有有限儲存空間的開發組織中測試連接器時，就會發生此問題。若要修正此問題，請執行下列查詢，從主控台清除同步日誌：

```
Listawsapn_Sync_Log_c syncLogs = [SELECT Id FROM awsapn_Sync_Log_c WHERE Status IN ('API Success', 'Processed') LIMIT 4000]; delete syncLogs;
```

您也可以設定同步日誌保留期，以自動清除早於保留期的同步日誌記錄。如需設定保留期間的詳細資訊，請參閱

AWS 參考的線索或機會不符合對我的自訂物件實施的驗證。如何修正此問題？

有些潛在客戶和 AWS 產生的機會不符合每個欄位的驗證規則。若要允許合作夥伴接受或拒絕此類推薦，您可以在接受記錄之前更正資料。若要接受或拒絕不符合資料驗證的物件，請完成下列步驟：

1. 導覽至失敗記錄的同步日誌詳細資訊。
2. 選擇編輯承載以存取 JSON 檢視。
3. 更新不合規欄位的值。
4. 選擇儲存承載，為下一個任務設定要同步的記錄。

如果記錄被接受，您必須在收到剩餘的欄位之後，再次重複步驟 1–4 AWS。對於後續同步，會使用更正的值。或者，您可以更正 Partner Central 的 ACE 管道管理器中的值。

AWS 上傳潛在客戶和機會的頻率為何？

AWS 每小時將潛在客戶和機會上傳至 Amazon S3 儲存貯體。因此，需要透過整合更新資料的動作最多可能需要一小時才能同步。

為什麼使用映射畫面時會收到 `setFieldLengthWarning` 訊息？

當執行物件映射的使用者沒有必要欄位的讀取存取權時，會顯示下列警告：

```
pe.setFieldLengthWarning()@ -  
/modules/awsapn/fieldMappingRow.js:1:7831  
set salesforceFields()@- /modules/awsapn/fieldMappingRow.js:1:5624
```

您必須使用具有來源和目標欄位許可的系統管理員使用者，或具有 [APN 整合許可集](#) 的使用者。

同步日誌中的狀態和目的欄位代表什麼意思？

若要判斷每個同步日誌記錄的狀態和動作，請參閱 [中的資料表](#) [the section called “同步日誌”](#)。

您是否提供稽核或封存？

同步日誌物件會追蹤所有傳入和傳出交易。您也可以在此應用程式組態中指定日誌記錄的保留期間。

為什麼要取得限流例外狀況？

Partner Central APIs 具有 [一組配額](#)，可確保公平使用並避免服務濫用。當您達到配額後，速率限制啟動時，您可能會看到限流例外狀況。每日配額會在 24 小時週期內重設。如果預設配額不符合您的需求，您可以使用 [Service Quotas 頁面](#) 來請求增加配額。

標準機會上看不到傳送至 AWS 按鈕

傳送至 AWS 按鈕只會針對合作夥伴推薦機會類型顯示。

版本備註

本節包含適用於 Salesforce 的 AWS Partner 客戶關係管理 (CRM) 連接器的發行歷史記錄。

主題

- [3.8 版 \(2025 年 4 月 17 日\)](#)
- [3.6 版 \(2025 年 3 月 18 日\)](#)
- [3.5 版 \(2025 年 1 月 22 日\)](#)
- [3.1 版 \(2024 年 12 月 2 日\)](#)
- [3.0 版 \(2024 年 11 月 14 日\)](#)
- [2.2 版 \(2024 年 4 月 24 日\)](#)

- [2.1 版 \(2024 年 4 月 18 日\)](#)
- [2.0 版 \(2023 年 11 月 29 日\)](#)
- [版本 1.7 \(2022 年 10 月 12 日\)](#)
- [版本 1.6 \(2023 年 1 月 13 日\)](#)
- [版本 1.5 \(2023 年 1 月 13 日\)](#)
- [版本 1.4 \(2022 年 12 月 7 日\)](#)

3.8 版 (2025 年 4 月 17 日)

AWS 合作夥伴 CRM Connector 3.8 版包含下列功能和改善項目。

錯誤修正

- 修正 APN CRM ID 在機會後同步處理上未更新的問題。
- 修正嘗試重新整理賣方有超過 50 個列出產品的 Marketplace 產品時的問題。
- 修正 ACE 物件中的 AWS 銷售代表和 AWS 帳戶管理員欄位未顯示全名的問題。

3.6 版 (2025 年 3 月 18 日)

AWS 合作夥伴 CRM Connector 3.6 版包含下列功能和改善項目。

AWS Marketplace

- 新增對軟體即服務 (SaaS) pay-as-you-go定價的 8 個小數位數 (從 3 增加) AWS Marketplace 的支援，這符合定價標準。

錯誤修正

- 合作夥伴現在可以直接在 Partner Central 中建立機會。這些機會會透過 AWS Partner CRM 連接器自動與合作夥伴的 Salesforce 組織同步。這可改善推薦程序，並增強合作夥伴與之間的協同合作 AWS。
- 已修正 SaaS 收入辨識計畫 (SRRP) 欄位更新時，機會同步與發生故障NUMBER_VALUE，且無法轉換為字串的問題。
- 已解決資料共用問題，以防止在 APN 同步期間將 AWS 推薦錯誤地處理為合作夥伴機會。
- 已修正更新允許ReviewStatus欄位後，在核准的機會上從變更為 null 的欄位。

- 實作的新欄位映射 Next Step History，以容納較大的資料磁碟區並防止同步失敗。
- 已針對 ACE 機會記錄中 APN CRM Unique Identifier 的欄位實作適當的更新邏輯，以解決 ACE 機會啟用流程問題。
- 更新並更正引導式設定說明，以獲得更好的使用者體驗。

Note

如果您升級至 3.6 版，則必須在 ACE 映射索引標籤上映射 Next Step History 欄位。

3.5 版 (2025 年 1 月 22 日)

AWS 合作夥伴 CRM Connector 3.5 版包含下列功能和改善項目。

AWS Partner Central API

- 您現在可以使用自訂設定、AWS Partner CRM 連接器設定中的啟用 PC API 沙盒核取方塊來啟用沙盒目錄。
- 更新產品目錄。

AWS Marketplace

- 您現在可以匯入在 CRM 連接器外部建立的轉售授權詳細資訊。
- 在適用的情況下，新增檢視最多 8 個小數點的支援。

錯誤修正

- 已修正新安裝 CRM 連接器 3.1 版、同步失敗報告與錯誤訊息的問題。Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c
- 已修正導致 upsert 失敗的重複 AWS Marketplace 產品名稱問題。
- 修正防止 ACE 機會索引標籤設定為 ACE 許可集預設檢視的問題。

3.1 版 (2024 年 12 月 2 日)

AWS 合作夥伴 CRM Connector 3.1 版包含下列功能和改進項目。

錯誤修正

- 已修正 AWS Partner Central API 的生產 URL。
- 已修正業務開發邀請承載變更的問題。

3.0 版 (2024 年 11 月 14 日)

AWS 合作夥伴 CRM 連接器 3.0 包含下列功能和改進：

核心功能

多物件映射

- 合作夥伴現在可以將多個 Salesforce 物件的欄位映射到 APN 機會和領導結構描述，包括查詢和主詳細資料關係。
- 改善映射欄位的 UI，包括查詢欄位的可擴展檢視。
- 在單一映射中支援最多兩個層級的物件關係。

ACE CRM 整合功能

AWS Partner Central API 支援

- AWS Partner Central 整合不需要 ACE 整合使用者
- 不再需要 Salesforce 和 AWS 合作夥伴網路 (APN) 之間的傳入和傳出同步排程。
- AWS 合作夥伴 CRM 連接器處理同步錯誤。

AWS Partner Central API 支援 AWS 原始機會 (AO) 和合作夥伴來源的機會

- 合作夥伴可以使用共用 AWS 按鈕來建立和更新機會。
- 合作夥伴可以使用核准狀態按鈕來接受或拒絕 AWS 參考的機會。
- 合作夥伴可以使用關聯或取消關聯按鈕，在整個機會生命週期中將機會與合作夥伴解決方案、AWS 產品和 AWS Marketplace 優惠關聯或取消關聯。
- 合作夥伴可以使用指派按鈕，將機會重新指派給其 Partner Central 帳戶中的其他使用者。
- 合作夥伴可以使用解決方案方案索引標籤來檢視可用解決方案的清單。
- 合作夥伴可以在 AWS Marketplace Notification 索引標籤上檢視事件，例如已建立機會、已更新機會或已建立參與邀請。

- 針對機會新增三個新欄位：
 - Opportunity Engagement Invitation ARN
 - Opportunity Type
 - Visibility

錯誤修正

- 修正以下問題：連接器在收到傳入資料時，會覆寫與自訂設定中提供的預設帳戶之機會相關聯的帳戶，導致內部 Salesforce 衝突和驗證錯誤
- 修正連接器由於無效的SalesActivity欄位值 而遇到傳入和傳出同步日誌錯誤的問題Finalized Deployment Needs。
- 修正嘗試重新整理共用轉售授權時的問題。

2.2 版 (2024 年 4 月 24 日)

AWS 合作夥伴 CRM 連接器 2.2 版包含下列功能和改進項目。

核心功能

現有轉售授權功能的增強功能，以支援非舊版產品。

2.1 版 (2024 年 4 月 18 日)

AWS 合作夥伴 CRM 連接器 2.1 版包含下列功能和改進項目。

核心功能

管道合作夥伴可以為共用的轉售授權建立同步排程。

AWS Marketplace ISV 賣方和通路合作夥伴的 整合

- 您可以修改合格產品發行優惠的使用期間。
- 支援未來日期的私有優惠協議 (FDA)。
- 您可以匯入在 CRM 連接器之外建立的私有優惠詳細資訊。
- 您可以將私有優惠和轉售授權儲存為草稿。

- 您可以擷取和檢視私有優惠和公開優惠的協議。
- 您可以跨多個賣方帳戶為 SaaS 合約產品和使用帳戶的 SaaS 合約產品建立以協議為基礎的優惠。

ACE CRM 整合

- AWS 交付 ACE 機會物件的增強型 Salesforce Lightning 記錄表單。
- 您可以在 AWS 已交付的 ACE 機會物件上顯示每個機會的同步日誌詳細資訊記錄。
- 您可以將可用的 AWS Marketplace 私有優惠連結至已 AWS 交付 ACE 機會物件上的機會。

2.0 版 (2023 年 11 月 29 日)

核心功能

- 適用於 ACE CRM 整合和 AWS Marketplace Seller 整合功能的模組化應用程式 - 單一 SF AppExchange 應用程式

APN 客戶互動 (ACE) 整合

- 支援具有 ACE CRM 整合的新資料模型 (v14)。
- 為 ACE 機會和潛在客戶建立自訂物件，其中包含 ACE CRM 整合在自訂機會物件上與新資料模型驗證所定義的所有屬性/值。
- 一鍵式自動映射功能，可讓新的 ACE 自訂物件使用已安裝的自訂物件加速映射，藉此獲得機會和潛在客戶。
- 修正在機會上映射遺失屬性的問題。
- 修正使用標準映射 AWS 機會將機會關聯至 帳戶的問題。

AWS Marketplace 整合

- 身為 ISV 賣方：
 - 將可用的 MP 產品同步至 Salesforce 組織。
 - 在 SaaS、AMI 和容器產品上建立、檢視和管理 ISV 私有優惠。
 - 取消和修改私有優惠。
 - 複製私有優惠以建立新的優惠。
 - 在 SaaS、AMI 和容器產品上建立轉售授權。

- 取消和修改轉售授權。
 - 複製轉售授權。
 - 買方訂閱私有優惠時接收通知。
 - 檢視透過連接器建立的私有優惠和共用轉售授權的儀表板。
-
- 身為 AWS 頻道合作夥伴：
 - 同步和檢視 ISV 賣方建立的共用轉售授權。
 - 建立和管理來自共用轉售授權的 SaaS、AMI 和容器產品的 AWS 頻道合作夥伴私有優惠。

版本 1.7 (2022 年 10 月 12 日)

變更日誌

使用者界面

- 將 AWS Partner Network 檢閱註解選用欄位新增至映射畫面。
- 將說明區段移至引導式設定頁面。

錯誤修正

- 修正部分失敗情況下，synclog在詳細來源記錄中顯示不正確承載的問題。
- 修正合作夥伴已在 ACE 中更新合作夥伴 CRM 唯一識別符以根據組織中的目標物件自動更正的問題。
- 修正在初始建立請求之後，停止傳送尚未核准的機會更新的問題 AWS Partner。這是為了防止 AWS Partner 因機會未處於核准狀態而從 收到驗證錯誤回應。

已知問題

不適用。

版本 1.6 (2023 年 1 月 13 日)

變更日誌

使用者界面

- 新增元件以允許合作夥伴透過 AWS Partner Central 提出支援案例。這可在應用程式中的引導式設定頁面上取得。
- 管理員可以更正傳入承載中接收的資料，以修正不正確的挑選清單值，以便處理它們。

同步日誌清除

舊版同步日誌記錄會根據應用程式自訂設定同步日誌保留自動清除。此功能可讓合作夥伴設定他們想要保留傳入和傳出同步日誌記錄的時間長度。

錯誤修正

- 當傳入承載中存在未映射的挑選清單值時，更新驗證訊息，以指出不正確的值。
- 更新傳出任務篩選條件，以利用應用程式自訂設定中設定的重試計數和重試天數，在資料更正後自動重試交易，直到超過重試次數為止。

已知問題

不適用。

版本 1.5 (2023 年 1 月 13 日)

變更日誌

使用者界面

- 更新排程模態的標籤。
- 在排程畫面上更新驗證錯誤訊息，為使用者提供排程失敗的更多內容。
- 使用「AWS Partner CRM 連接器」更新所有參考中的應用程式標題。
- 機會/領導頁面
 - 更新合格以與 APN 欄位標籤同步至 具有更新 AWS。
 - 使用 Partner Central 欄位標籤更新同步以與之同步 AWS。
- 引導式設定頁面
 - 更新輸入身分驗證詳細資訊欄位標籤以設定 APN AWS 連線。
 - 將 SPMS 欄位標籤更新為合作夥伴 ID。
 - 將映射 APN AWS 欄位更新為 Salesforce 欄位。
- 映射頁面

- 將 ACE 管道管理員欄位更新為 AWS 欄位。
- 更新啟用 APN 更新欄位以啟用傳入更新欄位。
- 同步日誌頁面
 - 將對 "APN" 的參考取代為 "AWS" (方向)。
 - 更新下列同步日誌用途欄位標籤：傳入協調至傳入檔案擷取、傳入協調 - 記錄擷取至傳入記錄擷取，以及傳出協調至傳出檔案擷取。

即時同步

管理員可以透過新增的快速動作啟動單一記錄的特定傳出同步。快速動作 傳送至 AWS 已新增至標準機會和潛在客戶物件以供參考。它可以新增到任何整合的標準或自訂物件，以提供在排程任務之外立即叫用單一記錄同步的選項。

錯誤修正

- 修正同步日誌上顯示不正確 FLS 例外狀況錯誤的問題。
- 修正campaignMemberStatus當 欄位映射時，領導物件上的問題。
- 修正映射時，從傳出映射中排除 awsFieldEngagement和 awsAccountId 欄位的映射問題。
- 將綁定儀表板從動態更新為靜態，使其不會使用已安裝組織的動態儀表板限制。

已知問題

不適用。

版本 1.4 (2022 年 12 月 7 日)

變更日誌

使用者界面

- 簡化同步日誌的界面。
- 簡化映射模態的界面。
- 新增確認模式以重設映射畫面上的按鈕。
- 在挑選清單映射上停用下一個選項，直到所有欄位都完成為止。
- 將說明文字新增至映射模態中的標籤標題。
- 將應用程式標籤從 APN CRM Administration 更新為 AWS Partner CRM 連接器。

報告和儀表板

新增新報告和儀表板以追蹤同步日誌狀態。

流程範本

將流程範本新增至套件，以在同步日誌錯誤時設定自訂推播通知給商業管理員。

錯誤修正

- 修正映射中 UTC 的日期偏移問題。
- 修正選取部分處理的同步日誌進行重新處理時，發生錯誤時，同步日誌上的狀態不會變更為錯誤。
- 更新標準機會和潛在客戶的合格 to sync 公式。
- 隱藏唯讀欄位。
- 更新以載入旋轉器。
- 更新模態字幕的標籤。
- 在 apnValues_ on _tab3 映射模式中保留。
- 更新編輯選項，讓使用者前往目前的頁面。
- 除非處於 read-only 模式，否則請停用標籤選擇。
- 選用時停用 field required 錯誤。
- 將模態核取記號變更為綠色。
- 新增映射索引標籤元件和公用程式。
- 為同步日誌新增新的儀表板和儀表板資料夾。
- 移除已棄用自訂報告索引標籤的許可。

已知問題

在潛在客戶物件 CampaignMemberStatus 上映射時發生錯誤。目前，在映射潛在客戶時，AWS Partner 可以略過此非強制性欄位的映射。修正將在下一個版本中。

建立與 Partner Central API 的自訂整合

您可以使用 AWS Partner Central API 來建立自訂 CRM 整合，以及使用 CRM 連接器。[AWS Partner Central API 參考](#)說明 Partner Central API 整合的先決條件，以及如何使用 API 動作來建立和使用機會和參與。

本指南假設您擁有建立、測試、部署和維護自訂整合所需的資源和技術技能。如需維護自訂整合的詳細資訊，請參閱本指南[維護 整合](#)中的。

Note

- 您也可以設定 CRM 連接器以使用自訂整合。如需詳細資訊，請參閱本指南[什麼是 Salesforce 的 AWS Partner CRM 連接器？](#)稍後的。
- 如果您建立具有 Amazon S3 整合的舊版 CRM，並且打算使用 CRM 連接器，則可以遷移到 Partner Central API。如需詳細資訊，請參閱本指南[從具有 Amazon S3 整合的 CRM 升級到 Partner Central API](#)稍後的。

整合常見問答集

下列主題回答有關 CRM 整合的常見問題。

如何聯絡 合作夥伴開發經理 (PDM) ？

若要尋找合作夥伴開發管理員的聯絡資訊：

1. 登入 [Partner Central](#)。
2. 選擇支援，然後選擇合作夥伴開發管理員。

如何尋找我的合作夥伴 ID 或 SPMS ID ？

若要尋找您的合作夥伴 ID 或 SPMS ID：

1. 登入 [Partner Central](#)。
2. 選擇我的公司，並在概觀下查看您的 ID。

帳戶是否有任何相關成本 AWS ？

否。帳戶沒有相關聯的成本 AWS 。

詞彙表

下表列出 CRM 整合中使用的縮寫和術語。

縮寫	完整期限	定義
AWS	Amazon Web Services	由提供的全方位雲端運算平台 AWS，提供從網際網路存取各種服務，例如運算能力、儲存體和資料庫。
APN	AWS Partner Network	全球合作夥伴計劃 AWS，旨在透過提供業務、技術和行銷支援，協助合作夥伴建置成功的 AWS 型企業或解決方案。
ACE	APN 客戶業務	一種促進 AWS 與其合作夥伴之間協作的計劃，有助於推動客戶參與度和銷售機會。
CRM	客戶關係管理	企業用來改善與目前和潛在客戶的關係和互動的策略和軟體解決方案。
CRM 連接器	Salesforce 的 CRM 連接器	可從 Salesforce AppStore 取得的應用程式。連接器可加快與 ACE 管道整合的程序，並啟用與的整合 AWS Marketplace。
AWS IAM	AWS Identity and Access Management	一種 Web 服務，透過啟用 AWS 使用者、群組和許可的建立和管理，協助安全地控制對 AWS 資源的存取。
獨立軟體開發商	獨立軟體廠商	專門建立和銷售軟體的公司，通常專為大眾或利基市場而設

縮寫	完整期限	定義
		計。這與使用者組織自行建立的內部軟體相反。
PDM	合作夥伴開發管理員	中的角色 AWS Partner Network，負責改善與 AWS Partner的關係，協助他們成長和改善其產品 AWS。

本文為英文版的機器翻譯版本，如內容有任何歧義或不一致之處，概以英文版為準。