



銷售指南

AWS Partner Central



AWS Partner Central: 銷售指南

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 ACE Pipeline Manager ?	1
開始使用	2
ACE 條款和條件	2
許可	3
APN Customer Engagements Program 資格	3
潛在客戶	4
存取潛在客戶	4
潛在客戶狀態	4
接受潛在客戶	5
更新潛在客戶	5
將潛在客戶轉換為機會	5
匯出目前的潛在客戶檢視	6
轉移潛在客戶所有權	7
機會	8
AWS 銷售階段	8
聯絡角色	9
建立新的機會	10
複製機會	11
AWS 機會審查程序	12
接受機會	12
更新後續步驟和機會階段	13
轉移機會所有權	13
AWS 階段可見性	15
機會聯絡人	15
建立協同合作管道	16
與多個合作夥伴共用機會	17
合作夥伴連線	18
尋找合作夥伴並與之連線	18
管理連線	19
列出檢視和資料欄選擇器	21
列出檢視	21
潛在客戶清單檢視	21
機會清單檢視	23
資料欄選擇器	25

大量動作 26

 轉移潛在客戶和機會所有權 31

搜尋 34

文件歷史紀錄 35

..... xxxvi

什麼是 ACE Pipeline Manager ？

APN Customer Engagements Program (ACE) Pipeline Manager 是 [APN Customer Engagements Program](#) AWS Partner中參與 的專屬利益。ACE Pipeline Manager AWS Partner提供客戶管道的完整服務管理 AWS ，允許 AWS 與 共同協作這些業務。本指南會逐步解說如何使用 ACE Pipeline Manager ，並為您提供必要的技能來推動成功的客戶互動 AWS。

開始使用

本節說明使用 ACE Pipeline Manager 之前必須執行的操作，及其主要功能，可從 AWS Partner Central 中的銷售選單存取。

主題

- [ACE 條款和條件](#)
- [許可](#)
- [APN Customer Engagements Program 資格](#)

ACE 條款和條件

參與 ACE 計畫之前，組織中的 Alliance Lead 必須登入 AWS Partner Central 並接受 ACE 條款和條件。

接受 ACE 條款和條件

1. 以具有聯盟領導角色的使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在頂端選單列中選擇銷售。
3. 閱讀條款和條件，然後選擇接受。

Note

接受條款和條件之後，只有聯盟負責人才能存取 ACE Pipeline Manager。聯盟負責人可以將許可指派給 ACE Pipeline Manager 給其他 AWS Partner Central 使用者。如需詳細資訊，請參閱 [許可](#)

參考 ACE 條款和條件

1. 在 AWS Partner Central 的 AWS Partner 路徑區段中，選擇檢視計分卡。
2. 選擇其他詳細資訊。
3. 選擇 ACE 計劃條款接受日期。

許可

ACE Pipeline Manager 以許可為基礎。接受 ACE 條款和條件後，只有聯盟負責人才能存取 ACE Pipeline Manager，並且需要為其他 AWS Partner Central 使用者啟用許可。

聯盟負責人或聯盟團隊使用者可以指派 ACE 使用者或 ACE 管理員許可。指派許可後，最多可能需要一小時才能完全啟用。

ACE 使用者角色可以指派給不限數量的使用者，並提供使用者檢視和管理自己提交機會的存取權，以及領導他們是擁有者的機會。

ACE 管理員角色最多可指派給 20 位使用者，並提供使用者檢視和管理任何合作夥伴使用者所提交機會的存取權，以及存取所有 分享的潛在客戶和機會 AWS。

可用的使用者是您公司中具有作用中 AWS Partner Central 帳戶的個人。若要讓新使用者建立 AWS Partner Central 帳戶，請指示他們[註冊 APN](#)。

授予 ACE 使用者或 ACE 管理員角色

1. 使用 Alliance Lead 或 Alliance Team 角色以使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 選擇我的公司、使用者管理。
3. 選擇管理 ACE 管道管理員使用者。
4. 從可用的使用者清單中選擇使用者。
5. 選擇建立 ACE 使用者或建立 ACE 管理員。
6. 在更新使用者角色對話方塊中，選擇確定。

APN Customer Engagements Program 資格

如需 AWS Partner 能夠接收潛在客戶和機會的需求，請參閱 [APN Customer Engagements](#)。

潛在客戶

在 ACE Pipeline Manager 的潛在客戶索引標籤上，您可以接受和更新潛在客戶，並將潛在客戶轉換為機會。

主題

- [存取潛在客戶](#)
- [潛在客戶狀態](#)
- [接受潛在客戶](#)
- [更新潛在客戶](#)
- [將潛在客戶轉換為機會](#)
- [匯出目前的潛在客戶檢視](#)
- [轉移潛在客戶所有權](#)

存取潛在客戶

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 從頂端選單列中，選擇銷售、潛在客戶管理。在 ACE Pipeline Manager 頁面上，潛在客戶索引標籤可讓您接受、管理和回報與共用的潛在客戶互動的更新，AWS 並將潛在客戶互動轉換為機會。

Note

只有 Alliance 潛在客戶可以檢視 AWS Partner Solutions Finder 潛在客戶。具有聯盟負責人、聯盟團隊和 ACE 管理員角色的使用者，會在透過其 AWS Partner 解決方案搜尋工具清單產生潛在客戶時收到自動訊息。

潛在客戶狀態

潛在客戶可以有列狀態：

潛在客戶狀態	Description
Open	合作夥伴已接受潛在客戶，但未與客戶聯絡。
研究	合作夥伴正在審核潛在客戶，以了解客戶需求、使用案例。
合格	合作夥伴客戶團隊與潛在客戶/終端客戶合作，討論可行性、了解需求等。潛在客戶/終端客戶同意機會是真實、感興趣的，並且可以解決業務或技術需求。
取消資格	潛在客戶無法與機會繫結。

接受潛在客戶

AWS Partner可以選擇接受或拒絕傳入的潛在客戶互動。您必須先接受傳入潛在客戶，才能檢視所有潛在客戶詳細資訊，包括聯絡資訊。

1. 在潛在客戶索引標籤上，針對所有客戶業務開發，選擇潛在客戶待接受。
2. 選擇您要接受的潛在客戶資料列。
3. 在動作欄中，選擇接受。

更新潛在客戶

1. 在潛在客戶索引標籤上，選取您要更新的潛在客戶資料列。
2. 在動作欄中，選擇更新。
3. 在潛在客戶詳細資訊頁面上，選擇編輯。
4. 編輯潛在客戶詳細資訊，然後選擇儲存。

將潛在客戶轉換為機會

在潛在客戶索引標籤上，您可以將合格的潛在客戶轉換為接收 AWS 驗證和支援的機會。

1. 在潛在客戶索引標籤上，選取您要轉換的合格潛在客戶資料列。
2. 在動作欄中，選擇更新。
3. 在潛在客戶詳細資訊頁面上，選擇轉換。

4. 在確認對話方塊中，選擇確定。
5. 完成建立機會表單的五個步驟。
6. 在檢閱和建立頁面上，選擇儲存並提交。
7. 選擇返回機會儀表板。在機會索引標籤上，新的機會會顯示為已提交狀態。

匯出目前的潛在客戶檢視

您可以將目前的潛在客戶檢視匯出為 CSV 檔案。在潛在客戶索引標籤上，選擇大量動作、匯出目前的潛在客戶檢視。

Note

若要檢視所有可用的潛在客戶資訊，請確保接受所有潛在客戶。如需詳細資訊，請參閱 [接受潛在客戶](#)。

轉移潛在客戶所有權

合作夥伴使用者可以將 ACE Pipeline Manager 中潛在客戶的所有權轉移給其合作夥伴組織中符合下列條件的另一個作用中使用者：

- 使用者必須具有 ACE Pipeline Manager 的許可。如需詳細資訊，請參閱 [許可](#)。
- 使用者必須擁有聯盟負責人、聯盟團隊、ACE 管理員或 ACE 使用者角色。

1. 在潛在客戶索引標籤上，選擇您要轉移的潛在客戶。
2. 選擇大量動作、傳輸潛在客戶。
3. 輸入您要轉移的使用者名稱。
4. 選擇儲存。

Note

若要大量傳輸引線，請參閱 [大量動作](#)

機會

機會可以個別新增，也可以透過[大量匯入](#)新增。我們鼓勵 AWS Partner 在完成探索階段後，在銷售週期的早期提交機會，一旦機會處於 Qualified 或更高階段。

Note

只有聯盟負責人、聯盟團隊和 ACE 經理才能全面檢視機會。獲授予 ACE Pipeline Manager 存取權的個人可以檢視他們提交的機會。

主題

- [AWS 銷售階段](#)
- [聯絡角色](#)
- [建立新的機會](#)
- [複製機會](#)
- [AWS 機會審查程序](#)
- [接受機會](#)
- [更新後續步驟和機會階段](#)
- [轉移機會所有權](#)
- [AWS 階段可見性](#)
- [機會聯絡人](#)
- [在 Slack 上建立協同合作管道](#)
- [與多個 共用機會 AWS Partner](#)

AWS 銷售階段

階段	Description
潛在客戶	已識別客戶機會。

階段	Description
合格	您已與客戶互動，有機會討論其可行性並了解要求。客戶已同意機會是真實、感興趣的，並且可能有助於處理關鍵業務和技術需求。
技術驗證	客戶使用簡報、架構設計工作階段與系統管理員 (SA) AWS Partner 和其他proof-of-concept活動的組合，在技術上驗證解決方案。
業務驗證	商業利益相關者已傳達他們對解決方案財務可行性的協議。
已遞交	客戶已同意解決方案，並承諾隨著技術、架構和經濟效益而移動。
已啟動	解決方案的帳單已開始。
關閉遺失	最終客戶選擇了其他雲端供應商，或尚未準備好繼續使用解決方案。

聯絡角色

下表顯示 機會中聯絡人的名稱和角色。

聯絡人名稱	角色
AWS 銷售代表	AWS 銷售部門在機會上的主要聯絡人。
AWS Partner 銷售聯絡人	您組織提供機會的主要聯絡人。AWS 銷售可能會與此聯絡人聯絡，討論機會。
AWS 帳戶管理員	客戶在機會上的 AWS 客戶經理。
合作夥伴開發管理員 (PDM)	的主要 AWS 聯絡人 AWS Partner。合作夥伴開發經理 (PDMs) AWS Partner協助 完成他們的 AWS Partner 旅程，並做為關鍵資源。
全球公有部門合作夥伴開發經理 (WWPS PDM)	處理公有部門機會的 AWS Partner主要 AWS 聯絡人。全球公有部門合作夥伴開發經理 (WWPS

聯絡人名稱	角色
	PDMs) AWS Partner協助 完成公 AWS Partner 有部門能力的旅程。
AWS 合作夥伴成功管理員 (PSM)	AWS 合作夥伴成功經理 (PSM) 會將 AWS 銷售團隊直接連線至 AWS Partner。他們是 AWS Partner 解決方案的專家，並協助 AWS Partner go-to-market策略。
AWS 獨立軟體廠商成功管理員 (ISM)	AWS 獨立軟體廠商成功管理員 (ISMs) 協助共同銷售 AWS。他們協助進行銷售管道審核、銷售實現、潛在客戶開發和潛在客戶管理。

建立新的機會

- 登入 [AWS Partner Central](#)。
- 選擇銷售、機會管理。
- 在機會頁面上，選擇建立。
- 輸入客戶詳細資訊，然後選擇下一步。
 - 除了客戶 DUNS 之外，所有欄位都是必要欄位。客戶網站和郵遞區號等資訊是與內部利益相關者保持一致的必要資訊。
 - 如果您輸入產業垂直的政府，請務必選取分類國家安全資訊選項。
- 輸入專案詳細資訊，然後選擇下一步。
 - 如果您想要 AWS 銷售支援，請選取與 共同銷售 AWS。如果您選取與 共同銷售 AWS，請務必從 AWS 共同銷售選項中選擇一或多個合作夥伴特定需求。
 - 針對機會類型，如果終端客戶與合作夥伴之間存在具有潛在增加收入的現有合約，請選擇擴展。如果不存在增加收入的可能性，請選擇固定續約。如果您選取擴展或平面續約，則可以輸入選用的父機會 ID。
 - AWS 訓練合作夥伴 (ATPs) 應輸入使用案例的訓練，並輸入 AWS 訓練套件的 AWS 收入，以取得預估 AWS 每月經常性收入。
 - 輸入目標結束日期的未來日期。請勿提交已啟動或已關閉的 Won 狀態的機會。
 - 如果您選取是：來源於行銷活動，請務必選取是或否以取得行銷活動資金。

6. 視需要輸入選用的詳細資訊，然後選擇下一步。 >
7. 輸入選用的客戶聯絡詳細資訊，然後選擇下一步。如需詳細資訊，請參閱 [聯絡角色](#)。
8. 檢閱機會詳細資訊，然後選擇儲存 & 和提交。

複製機會

您可以複製任何未處於草稿狀態的現有機會，開始建立新機會。

1. 在機會頁面上，選擇您要複製之機會的機會 ID。
2. 在機會詳細資訊頁面上，選擇複製。
3. 視需要編輯資訊以建立新的機會。
4. 檢閱機會詳細資訊，然後選擇儲存 & 和提交。

Note

如果您收到資料輸入錯誤訊息，您可以編輯並重新提交機會。

AWS 機會審查程序

AWS 根據 ACE 條款和條件，會進行提交機會的初始審查 AWS Partner，並可能需要來自的其他資訊。如果次要審查需要其他資訊，則具有聯盟負責人、聯盟團隊、ACE 管理員和 ACE 使用者角色的使用者會收到電子郵件通知。在 ACE Pipeline Manager 中，需要採取的動作會顯示在狀態欄中，以取得需要更多資訊的機會。

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 選擇銷售、機會管理。
3. 在機會區段中，選擇篩選。
4. 在篩選頁面上，選擇所需的動作。
5. 選擇套用。
6. 選擇您要更新Action required的機會列。
7. 選擇機會 ID。
8. 在機會詳細資訊頁面上，檢閱 APN 檢閱原因通知中來自 ACE 驗證團隊的備註。
9. 選擇編輯。
10. 進行必要的變更，然後選擇儲存。
11. 選擇提交。

接受機會

符合 ACE 資格的 AWS Partner可以接收 AWS 機會推薦。這些機會是由取得同意 AWS 的產生，以允許 AWS Partner 協助其提議的解決方案或工作負載。Alliance Lead 可以存取所有共用機會。

Note

您必須在 5 個工作天內接受機會，否則將會從 ACE Pipeline Manager 的檢視中移除。若要在接受之前檢視機會詳細資訊，請在機會頁面上選擇機會 ID。

在接受機會之前，您只能存取下列欄位：

- 客戶公司欄位 – 最終使用者（公司名稱）、最終使用者網站、國家/地區、郵遞區號、產業垂直。
- 機會欄位 – 機會類型、使用案例、建立日期、合作夥伴專案標題、客戶業務問題、後續步驟、交付模型、每月經常性收入、目標結束日期、潛在客戶、機會所有權。

- AWS 聯絡欄位 – 銷售代表、AWS 帳戶擁有者、合作夥伴成功經理/ISV 成功經理、合作夥伴開發經理/合作夥伴開發代表、WWPS PDM 的名稱和電子郵件 AWS。

接受機會

1. 在機會頁面上，針對所有機會，選擇機會待接受。
2. 選取您要接受之機會的核取方塊。
3. 選擇 Accept (接受)。

更新後續步驟和機會階段

我們建議 AWS Partner 更新 AWS 銷售可見性的機會，並在每個階段變更中執行後續步驟。

新增後續步驟

1. 在機會頁面上，選擇您要更新之已驗證機會的資料列。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇機會 ID。
3. 在機會詳細資訊頁面的後續步驟下，選擇新增下一個步驟。
4. 在後續步驟頁面上，輸入最多 255 個字元的註解。
5. 選擇儲存。

更新機會階段

1. 在機會頁面上，選擇您要更新之已驗證機會的資料列。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇機會 ID。
3. 在機會詳細資訊頁面上，從變更階段下拉式清單中選擇階段。

轉移機會所有權

合作夥伴使用者可以將 ACE Pipeline Manager 中機會的所有權轉移給其合作夥伴組織中符合下列條件的另一個作用中使用者：

- 使用者必須具有 ACE Pipeline Manager 的許可。如需詳細資訊，請參閱 [許可](#)。
- 使用者必須具有 Alliance Lead、Alliance Team、ACE Manager 或 ACE User 角色。

1. 在機會頁面上，選擇您要轉移的機會。
2. 選擇大量動作、轉接機會。
3. 輸入您要轉接至的使用者名稱。
4. 選擇轉接。

 Note

若要大量轉移機會，請參閱 [大量動作](#)。

AWS 階段可見性

當機會已達到其結束階段（狀態Launched或 Closed/Lost）時，AWS Partner 必須完成下列操作：

1. 更新機會結束日期。
2. 如果適用，請輸入 AWS 帳戶 ID。
3. 更新機會階段。

如果 AWS 賣方在其 CRM（客戶關係管理）計畫中將機會更新為結束階段，則 ACE Pipeline Manager 中將出現三個新欄位：

- AWS 階段
- AWS 關閉日期
- AWS 關閉/遺失原因

檢視 AWS 階段、AWS 關閉日期、AWS 關閉/遺失原因欄位

1. 在機會頁面上，按一下您要更新之已驗證機會的機會 ID。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇其他詳細資訊索引標籤。

其他詳細資訊索引標籤AWS 上的結束日期編輯不會影響專案詳細資訊索引標籤上的目標結束日期。其他詳細資訊索引標籤上的AWS 階段編輯不會影響機會詳細資訊頁面上概觀區段中的階段。

機會聯絡人

您可以在 ACE Pipeline Manager 中檢視任何已驗證機會的 AWS 聯絡人。

檢視機會聯絡人

1. 在機會頁面上，選擇您要更新之已驗證機會的資料列。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇更新或客戶公司名稱。
3. 選擇聯絡人索引標籤。

在 Slack 上建立協同合作管道

AWS 合作夥伴可以請求對需要 AWS 共同銷售支援的特定策略、高價值機會進行協作。合格機會必須處於合格階段或更高階段。核准後，合作夥伴將收到一封電子郵件通知，其中包含加入指定 Slack 頻道的邀請。

若要提交協同合作請求：

1. 登入 AWS Partner Central。
2. 從頂端導覽中選擇銷售，然後選擇機會管理。
3. 從機會中，選擇機會 ID 以檢視詳細資訊。
4. 在機會詳細資訊頁面中，選擇協作管道索引標籤。
5. 選擇請求 Slack 頻道。
6. 選取要新增至頻道的使用者，然後選擇新增至頻道。

提交請求後，您可以檢視頻道的狀態和詳細資訊，包括受邀的合作夥伴聯絡人及其邀請狀態。

提交協同合作請求時，會通知機會 AWS 的帳戶管理員。客戶經理接著會建立 Slack 頻道，新增選取的聯絡人和其他相關機會團隊成員。建立頻道後，系統會傳送電子郵件邀請給所有受邀方。

若要接受邀請：

1. 從電子郵件邀請中，選擇開始使用。Slack 將在您的瀏覽器中開啟。
2. 選取與您的邀請相關聯的組織。您用於 Slack 的電子郵件必須符合您 Partner Central 帳戶所用的電子郵件。
3. 選擇您要用來加入頻道的 Slack 工作區。
4. 選擇聯結頻道。

選擇退出並離開頻道：

- 合作夥伴可以從頻道中的第一個固定訊息選擇不接收所有邀請，以選擇不接收未來的 Slack 邀請。
- 若要離開頻道，請在對話標頭中選擇頻道名稱，以查看頻道資訊。然後，從頻道選項中選擇離開頻道。或者，您可以從第一個固定訊息中選擇離開頻道。

與多個 共用機會 AWS Partner

AWS 合作夥伴可以與其他 AWS Partner 共用和協作機會。

Note

您必須有作用中的合作夥伴連線才能共用機會。如需詳細資訊，請參閱[合作夥伴連線](#)。

若要與其他合作夥伴共享機會：

1. 登入 AWS Partner Central。
2. 從頂端導覽中，選擇銷售，然後選擇機會管理。
3. 從機會中選取機會 ID，然後選擇與合作夥伴共用。或者，您也可以從機會詳細資訊頁面選擇與合作夥伴共用。
4. 輸入要與合作合作夥伴共用的詳細資訊，然後新增您要共用機會的合作夥伴。您可以將九個合作夥伴新增至邀請。
5. 選擇共用機會。

若要接受在機會上協作的邀請：

1. 從銷售導覽中，選擇多合作夥伴機會，然後選擇邀請。
2. 選擇邀請 ID 以檢視詳細資訊頁面。
3. 從邀請詳細資訊頁面，選擇接受邀請或拒絕邀請。

合作夥伴連線

您可以前往 [合作夥伴連線](#)，探索其他要與 連線和協作的 AWS Partner。與其他合作夥伴連線後，您可以從相同頁面管理您的連線。需要現有的連線，才能共同合作多合作夥伴機會。

Note

只有已將其 AWS Partner Central 帳戶與其 AWS Marketplace 帳戶連結的 AWS Partner，才能使用 [合作夥伴連線](#)。您可以使用任何 AWS 帳戶 來完成連結程序。如需詳細資訊，請參閱[將 AWS Partner Central 帳戶與 AWS Marketplace 賣方帳戶連結](#)。

若要存取合作夥伴連線：

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 從頂端導覽中，選擇合作夥伴連線。

您可以使用尋找和連線來探索其他 AWS Partner並傳送連線請求。使用管理合作夥伴連線來回應連線邀請並管理您的作用中連線。

主題

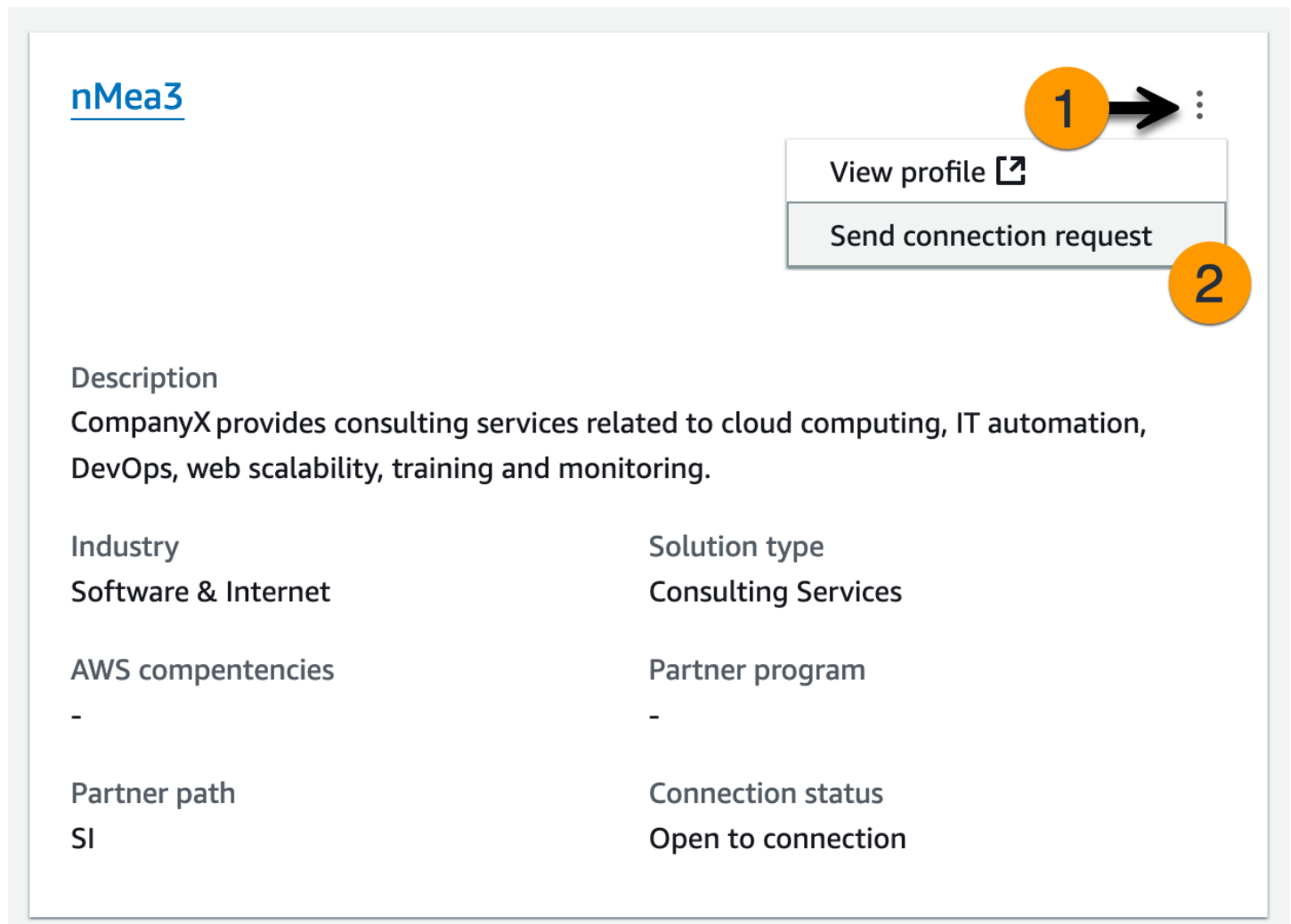
- [尋找合作夥伴並與之連線](#)
- [管理連線](#)

尋找合作夥伴並與之連線

從尋找和連線中，您可以使用合作夥伴搜尋工具或 AI 建議的連線，來搜尋要與 連線的合作夥伴。使用 合作夥伴搜尋工具中提供的搜尋條件來精簡您的搜尋，並尋找相符的合作夥伴。AI 建議的連線可根據您的設定檔和開啟機會為您提供建議。

若要傳送連線請求：

1. 當您找到要連線的合作夥伴時，請在其資訊卡中選擇選項選單。
2. 選擇傳送連線請求。
3. 在傳送連線請求模態中，在要合作夥伴的訊息中輸入您的簡介，然後選擇傳送連線請求。



nMea3

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

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

1 → ⋮

View profile 

2

Send connection request

合作夥伴連線 — 傳送連線請求

管理連線

從管理合作夥伴連線，您可以管理現有的合作夥伴連線，以及傳入和傳出連線請求。

若要回應連線請求：

您可以回應任何連線請求，其請求狀態為待定回應。

1. 從連線請求中，選取連線。或者，您可以選擇連線 ID 來檢視詳細資訊和回應。
2. 選擇接受或拒絕。

連線請求可以有下列狀態：

- 待回應 - 等待收件人的回應。
- 已取消 - 寄件者已取消請求。
- 已拒絕 - 收件人已拒絕請求。

若要結束連線：

如果您不想再連線到合作夥伴，您可以結束連線。

1. 選取您不再想要連線的合作夥伴。或者，您也可以選擇合作夥伴來檢視詳細資訊。
2. 選擇結束連線。

您的連線可以有列狀態：

- 已連線 - 此連線處於作用中狀態，您可以與此合作夥伴共用機會。
- 未連線 - 此連線已結束，您無法再與此合作夥伴共用機會。任一合作夥伴都可以結束連線。

列出檢視和資料欄選擇器

使用潛在客戶和機會標籤上的清單檢視和資料欄選擇器來自訂顯示。

主題

- [列出檢視](#)
- [資料欄選擇器](#)

列出檢視

根據預設，所有客戶參與會顯示潛在客戶，所有機會會顯示機會。選擇所有客戶業務或所有機會清單檢視選擇器，以選擇其他預設清單檢視。除了預設清單檢視之外，您還可以為線索和機會建立自訂清單檢視，其中包含您選擇的篩選條件。

潛在客戶清單檢視

標籤	Description
領導待接受	尚未接受或拒絕 AWS 的 共用潛在客戶。
開啟潛在客戶	狀態為開啟且已接受的潛在客戶。
合格線索	狀態為合格的潛在客戶。
不合格的潛在客戶	狀態為不合格的潛在客戶。
研究的潛在客戶	狀態研究的潛在客戶。
標記的潛在客戶	您標記為要跟進的潛在客戶。
合作夥伴解決方案 Finder 潛在客戶	從您的 AWS Partner 解決方案搜尋工具目錄清單產生的潛在客戶。
行銷活動的潛在客戶	行銷活動產生的潛在客戶 AWS（例如，服務網路研討會）。
AWS 在過去 7 天內由 共用	AWS 在過去 7 天內由 共用的潛在客戶。
由 AWS 此季度共用	AWS 本季度共用的潛在客戶。

標籤	Description
上次提供更新的日期超過 2 週	在過去兩週內尚未編輯和更新的潛在客戶。

機會清單檢視

標籤	Description
所有客戶互動	您已提交且已被 共用的所有機會 AWS。
草稿機會	您已建立但尚未完成並提交的所有機會。
審核中的機會	您提交的所有正在檢閱的機會 AWS。
已驗證的開啟機會	您提交的所有機會，都已由 驗證 AWS 為處於開放銷售階段 (未啟動或已關閉)。
承諾的機會	您已建立或由 共用的所有機會 AWS ，這些機會都處於已遞交階段。
本月關閉	您建立的所有機會在本月有結束日期。
推出的機會	您已建立或由 共用 AWS 且處於階段啟動的所有機會。
待接受的機會	由 共用 AWS 待接受或拒絕的機會。
合作夥伴推薦的機會	您提交的所有已驗證機會 AWS。
AWS 參考的機會	接受 共用的機會 AWS。
標記的機會	您標記的所有追蹤機會。
AWS 在過去 7 天內由 共用	AWS 過去 7 天內 共用的機會。
AWS 本季度共享	現有 AWS 季度 AWS 中 共享的機會 (1 月至 3 月、4 月至 6 月、7 月至 9 月、10 月至 12 月)。
上次提供更新的日期超過 2 週	過去 2 週內缺少編輯和更新的所有機會。
AWS 在過去 7 天內提交至	AWS 過去 7 天內提交到 的所有機會。
已提交至 AWS 此季度	所有提交至 AWS 本季度的機會。

建立自訂清單檢視

1. 在 ACE Pipeline Manager 的潛在客戶或機會索引標籤上，選擇清單檢視選擇器。
2. 選擇建立新檢視。
3. 在建立新檢視頁面上，輸入檢視名稱。
4. 若要新增篩選條件，請選擇欄位、完成篩選條件參數，然後選擇新增篩選條件。AWS Partner s 可以新增多個篩選條件。
5. 選擇儲存。

編輯自訂潛在客戶清單檢視

1. 在潛在客戶或機會索引標籤上，選擇您要編輯的清單檢視。
2. 選擇清單檢視名稱。
3. 選擇編輯檢視。
4. 視需要編輯檢視名稱和篩選條件。
5. 選擇儲存。

刪除自訂潛在客戶清單檢視

1. 在潛在客戶或機會索引標籤上，選擇您要編輯的清單檢視。
2. 選擇清單檢視名稱。
3. 選擇刪除檢視。

編輯自訂機會清單檢視

1. 在潛在客戶或機會索引標籤上，選擇您要編輯的清單檢視。
2. 在設定圖示的左側，選擇編輯檢視圖示。
3. 視需要編輯檢視名稱和篩選條件。
4. 選擇儲存。

刪除自訂機會清單檢視

1. 在潛在客戶或機會索引標籤上，選擇您要刪除的清單檢視。
2. 在 ACE Pipeline Manager 上，選擇資料表圖示。

3. 選擇刪除檢視。

資料欄選擇器

選擇潛在客戶或機會標籤上的資料欄選擇器齒輪圖示，以選取您要顯示在清單中的資料欄。

大量動作

- 若要大量上傳機會，請選擇大量動作的下拉式清單，然後選取匯入機會。系統會提示合作夥伴了解所涉及的關鍵步驟概觀。
- 選擇 Start import (開始匯入)。使用者在上傳檔案之前，必須先完成下列下載並準備 CSV 檔案以進行匯入步驟：
 - 一律下載最新的 Excel 範本：為了提高使用者透明度，會顯示範本上次更新的日期。注意：使用者有責任確保使用最新的範本版本進行上傳。
 - 新變更：查看新章節「產品和方案」，了解如何在機會上連接產品和方案。下載動態工作表以檢查要新增至大量 Excel 範本的 APN 產品代碼和方案 IDs。
 - 準備要匯入的 Excel 檔案：在以黃色反白顯示的必要欄位中填寫所有資訊。按一下儲存格會出現引導方塊。它們會支援您完成插入正確資訊的程序。有些儲存格有下拉式清單，您可以在其中檢閱和選擇必要欄位。
 - 如果您選取特定選項，則需要其他資料欄：其他資料欄會在 Excel 檔案中反白顯示，並列在表格中。
- 選擇下一步。
- 當 Excel 範本準備就緒時，請選擇選取檔案，選取已儲存 .csv 的檔案，然後選擇上傳。如果您在解決任何遺漏欄位時收到錯誤訊息，請參閱本節中隨附的資料表。
- 選擇匯入以繼續，然後等待確認訊息。如果您收到錯誤訊息，請檢閱大量上傳中的錯誤一節。
- 選擇完成，然後關閉大量匯入以返回 ACE Pipeline Manager。

欄位

欄位名稱 (必要)	描述
客戶/公司名稱	名稱最多可達 80 個字元。
產業垂直 (挑選清單值)	客戶公司名稱： - 從挑選清單中選擇垂直產業。如果您從另一個檔案複製資料，請將其貼上為文字。 - 需要映射至有效的選擇。請參閱包含映射的值表。 - 產業其他 (如果產業垂直是其他，則為必要) (欄 C)。 - 選取產業垂直為其他時的必要欄位。

欄位名稱 (必要)	描述
	• 最多 255 個字元。 • 政府需要下列項目：機會是否屬於 NatSec？(資料欄 D)
國家/地區 (挑選清單值)	必要條件式欄位： • 需要映射至有效的選擇。請參閱 值表進行映射。 • 如果您從另一個檔案複製資料，請將其貼上為文字。 • State/province (挑選清單值) (欄 F)。 • 當國家/地區設為美國時，州/省 (欄 F) 為必要項目。
郵遞區號	• 欄位專屬於最終客戶的帳單郵遞區號。 • 最多 20 個字元。 • 如果郵遞區號以零開頭，請將儲存格重新格式化為文字格式。 • 請注意每個國家/地區的格式。請參閱值索引標籤，並遵循所選國家/地區的郵遞區號格式。如果您的國家/地區沒有郵遞區號，請保留空白。
客戶網站	• 必須是有效的網域。 • 不允許使用社交媒體頁面。 • 最多 255 個字元。 • 如果網域以 .co 結尾，請將正斜線 (/) 新增至結尾 (例如 www.domain.co/)。
AWS 的合作夥伴主要需求	• 必要條件式欄位。 • 必須映射至有效的選擇。請參閱 值表進行映射。 • 如果您選擇共同銷售，則需要銷售活動 (欄 W)。
合作夥伴專案標題	• 專案標題最多可達 60 個字元。
客戶業務問題	• 描述客戶的困擾點或業務問題。描述必須至少為 20 個字元。
提供的解決方案	• 以最多 255 個字元描述解決方案。輸入解決方案的方案 ID。如果您沒有方案 ID，請輸入其他。如果您輸入其他，則需要提供的其他解決方案 (資料欄 M)。

欄位名稱 (必要)	描述
提供的其他解決方案	以最多 255 個字元描述解決方案。
使用案例 (挑選清單值)	- 必須映射至有效的使用案例。請參閱 值表進行映射。 - 如果您從另一個檔案複製資料，請將其貼上為文字。
預估 AWS 每月經常性收入	僅使用數字，不進行特殊格式。請記得以美元計算營收，並使用美國小數符號 (0,000.00)。
目標結束日期	- 未來日期必須是 mm/dd/yyyy 格式。在儲存 .csv 檔案之前和之後更新資料欄格式。 - 格式化資料欄時，請勿使用日期格式的星號，因為它會根據使用者的位置和作業系統來回應變更。下載新範本、僅傳輸其資料，並使用下一節中的步驟格式化目標啟動日期欄。
機會類型	- 僅從有效值清單中選取，以指定專案是否為新業務、續約或擴展。 - 如果機會是續約或擴展，您可以在資料欄 Y 上新增父機會 ID
交付模型 (挑選清單值)	- 需要映射至有效的選擇。如需映射，請參閱值表。 - 如果您從另一個檔案複製資料，請將其貼上為文字。
行銷活動是否有機會？ (必要)	- 選擇是或否。如果您選擇是，則下列欄位為必要欄位：是否已使用行銷開發資金？ (如果行銷活動的機會是？設定為是，則為必要欄位) (資料欄 U)。 - 如果您選擇是，則下列欄位也是選用的： - AWS 行銷活動 (資料欄 AK)。 - 行銷活動管道 (欄 AL)。 - 行銷活動使用案例 (Column AM)。 - 必須映射至有效的選擇。如需映射，請參閱值表。
銷售活動	描述客戶的銷售活動。如果來自 AWS (第 I 欄) 的合作夥伴主要需求設定為共同銷售，則此為必要項目。
競爭追蹤 (資料欄 AI)	如果競爭追蹤設定為其他，則需要其他競爭者 (欄 AJ)。

Note

次要必要欄位（反白黑色）為必要欄位：

1. 如果產業垂直設定為其他，則必須在資料欄 C 中指定垂直。
2. 如果產業垂直設定為政府，則會請求下列欄位：機會是否屬於 NatSec？（資料欄 D）。
3. 如果國家/地區設定為美國，則州/省為必要（欄 F）。
4. 如果提供的解決方案設定為其他，則需要提供的其他解決方案（資料欄 M）。
5. 如果您選擇是，表示行銷活動是否有機會，是否使用行銷開發資金？是必要的（欄位 U）。
6. 如果來自 AWS 的合作夥伴主要需求設定為共同銷售，請在（欄 W）中指定銷售活動。
7. 如果競爭追蹤設定為其他，則必須在資料欄 AJ 中指定它。
8. 如果 Excel 範本包含值索引標籤，您可以使用它來完成其他資料欄。

選填欄位

欄位名稱（必要）	描述
AWS 產品（欄 X）	在步驟 1 中從 Excel 檔案新增 AWS 產品程式碼。如果您有多個 IDs，請以分號（；）分隔每個 ID。
客戶電話	僅允許數字。
客戶電子郵件	必須是有效的電子郵件地址。
AWS 帳戶 ID	必須是 12 位數的數字。如果 ID 以零開頭，請將儲存格重新格式化為文字。
其他註解	最多 255 個字元。
狀態/省（挑選清單值）	- 必要條件式欄位。 - 當國家設定為美國時，State 是必要欄位。 - 如果您從另一個檔案複製資料，請將其貼上為文字。
街道地址和城市	最多 255 個英數字元（每個）。
競爭追蹤（挑選清單值）	- 必要條件式欄位。 - 必須對應至有效的使用案例。請參閱 值表進行映射。

欄位名稱 (必要)	描述
	如果選取其他競爭者 (資料欄 AI)，則需要資料欄 AJ (最多 255 個字元)。
已提供行銷開發資金 (挑選清單值)	必須對應至有效的使用案例。請參閱 值表進行映射。
主要銷售聯絡人、名字、姓氏和標題	此欄位中參考的聯絡人包含在與機會相關的電子郵件通知中。
主要聯絡人電話	僅允許數字。
主要聯絡人電子郵件	必須是有效的電子郵件地址。
合作夥伴 CRM 唯一識別符	確保每個機會的值是唯一的，或將此欄位保留空白，以便其他使用者可以儲存和提交記錄。

匯出機會

大量匯出功能可讓使用者將最多 1,500 個機會匯出至 .csv 檔案。匯出中不會顯示尚未接受的 AWS 機會推薦。若要產生具有機會的檔案，請從大量匯入下拉式清單中選擇匯出機會。

Note

您將在目前選取的檢視中匯出所有篩選的機會。

更新機會

大量更新函數可以大量匯出已驗證的機會。此功能旨在可擴展，並提供每個參與的可見性。

1. 從大量動作下拉式清單中，選擇更新機會。
2. 準備您要更新和下載的機會。使用篩選條件縮小範圍。
3. 選擇下一步。
4. 選擇下載準備好的 XLS 檔案來產生和下載您的 AWS 機會。確認可下載的機會上限為 1,500 個。
5. 在 Excel 中開啟檔案，進行任何必要的變更，並將檔案儲存為 .csv。
6. 選擇上傳檔案，選擇已儲存的 .csv 檔案，然後選擇更新。快顯視窗會確認程序狀態。

7. 確認您已準備 .csv 並準備好上傳，然後選擇下一步。
8. 選擇您準備的檔案，然後選擇上傳 CSV 檔案。
9. 系統會將您重新導向至 ACE Pipeline Manager。
10. 大量更新完成時，您會收到通知。

 Note

若要檢閱大量更新的歷史記錄並取得詳細資訊，請選擇移至大量更新。

轉移潛在客戶和機會所有權

 Note

確認轉移的通知會傳送給轉移和接收清單檢視的合作夥伴使用者。

如需詳細資訊，請參閱清單檢視和建立自訂清單檢視。

1. 導覽至您要轉移的檢視（例如，如果您想要轉移機會的自訂清單檢視，請選擇機會索引標籤，如果您想要轉移潛在客戶的自訂清單檢視，請選擇潛在客戶索引標籤）。
2. 選擇向下箭頭以顯示要編輯、轉移和刪除的選項。如果您不在自訂檢視中，請選擇向下箭頭，然後捲動至所需的檢視。若要顯示其他選項，請選擇所需檢視右側的垂直點。
3. 選擇任一選項來轉移檢視。
4. 輸入名字或姓氏，以尋找您要接收清單檢視的合作夥伴使用者。

 Note

僅貼上電子郵件進行搜尋可能無法識別正確的使用者。您只能將潛在客戶和機會轉移給已獲授予 ACE Pipeline Manager 使用者存取權的個人。

5. 選擇要確認的合作夥伴使用者聯絡人，然後選擇儲存。
6. 當您收到確認傳輸完成的快顯視窗時，請選擇完成。
7. 系統會將您重新導向至主要 ACE Pipeline Manager 檢視，您可以在其中下載 .csv 傳輸成功和傳輸失敗。

選擇要從管道管理員轉移的機會清單

使用者可以在其 ACE Pipeline Manager 中選取最多 100 個潛在客戶或機會，並將其轉移到其合作夥伴組織內的其他作用中使用者（聯盟負責人、聯盟團隊、ACE 經理、ACE 使用者）。使用者可以在不建立自訂檢視的情況下轉移潛在客戶或機會。即使在轉移檢視之後，聯盟負責人仍保留對所有機會的存取權。

Note

確認轉移的通知會傳送給轉移和接收機會或潛在客戶的合作夥伴使用者。

只能轉移具有下列屬性的機會：

階段：潛在客戶、合格、技術驗證、業務驗證、遞交（未啟動或關閉/遺失）

狀態：合作夥伴來源機會：草稿、必要動作、已核准 AWS 參考機會：接受檢視、僅核准

具有下列屬性的潛在客戶可以轉移：

動作：更新

轉移線索或機會

1. 從大量動作下拉式清單中選擇大量傳輸。
2. 隨即顯示要傳輸的記錄數目。

Note

如果您未選擇機會，則會傳輸清單檢視中的所有機會。請確定數字符合所選的機會數量，以免您不小心轉移大量機會。

3. 搜尋您要轉移機會的使用者，然後選擇轉移。合作夥伴必須輸入其合作夥伴組織內的作用中使用者的名稱，以便轉接機會。您可以擔任下列任何角色：聯盟負責人、聯盟團隊、ACE 管理員或 ACE 使用者。
4. 系統會將您重新導向至 ACE Pipeline Manager，並收到轉移結果的通知。任何未轉移的機會都會保留在原始擁有者的名稱中。
5. 選擇任何按鈕來下載機會傳輸日誌。
6. 錯誤日誌提供轉移失敗的機會 ID 和原因。

搜尋

使用潛在客戶和機會標籤上的搜尋列，在目前的清單檢視中尋找記錄。若要搜尋所有記錄，請確定您選擇的清單檢視包含所有記錄，再進行搜尋。如需清單檢視的詳細資訊，請參閱 [列出檢視](#)。

AWS Partner Central Sales Guide 的文件歷史記錄

下表說明 AWS Partner Central 文件的文件版本。

變更	描述	日期
多合作夥伴機會的功能版本	新增與多個合作夥伴共用和接受機會的資訊。新增與其他合作夥伴連線的相關資訊。	2024 年 12 月 4 日
Slack 協同合作的功能版本	新增 slack 協同合作管道的說明。	2024 年 11 月 1 日
第一版	AWS 合作夥伴中央銷售指南的第一版。	2023 年 11 月 2 日

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。