Guía de CRM

Central de socios de AWS

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

Central de socios de AWS: Guía de CRM

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

Las marcas comerciales y la imagen comercial de Amazon no se pueden utilizar en relación con ningún producto o servicio que no sea de Amazon, de ninguna manera que pueda causar confusión entre los clientes y que menosprecie o desacredite a Amazon. Todas las demás marcas registradas que no son propiedad de Amazon son propiedad de sus respectivos propietarios, que pueden o no estar afiliados, conectados o patrocinados por Amazon.

Table of Contents

¿Qué es la integración de CRM? ... 1
Opciones de integración ... 1
Requisitos previos para la integración ... 5
Trabajando con referencias, clientes potenciales y oportunidades ... 7
¿Qué es una recomendación? ... 8
¿Qué es una recomendación de oportunidad AWS originada? ... 8
¿Qué es una recomendación de oportunidad originada por un socio? ... 9
Cerrar una recomendación ... 9
Introducción ... 10
Cómo vincular su AWS Partner Central y AWS Marketplace sus cuentas ... 10
Crear el usuario de IAM en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor ... 12
Mantener una integración ... 14
Solución de problemas de una integración ... 14
Configuración de la API de Partner Central ... 17
Configuración de credenciales con nombre ... 17
Parámetros de configuración del sistema ... 18
Comprobación de la conexión de ... 20
¿Qué es el conector AWS Partner CRM? ... 21
Descripción general del conector CRM ... 21
Ventajas del conector ... 22
Usuarios previstos ... 22
Descripción general de la instalación y el uso ... 22
Características disponibles ... 23
Características de la API de Partner Central ... 23
CRM con funciones de Amazon S3 ... 24
AWS Marketplace features ... 25
Instalación del conector ... 27
Instalación del conector ... 27
Confirmación de la instalación ... 28
Desinstalación del conector ... 28
Cómo entender los límites de Salesforce Government ... 29
Actualización del conector a la última versión ... 29
Añadir el botón de autorización de importación y reventa ... 30
Añadir el botón de importación de oferta ... 30

Añadir el botón «Acuerdo de importación» ... 31
Añadir los detalles del registro de sincronización a la página de registro de oportunidades de ACE ... 31
Añadir valores de mapeo a la etiqueta Motivo de pérdida cerrado ... 32
Configuración de notificaciones en tiempo real ... 33
Configurar una aplicación conectada a Salesforce ... 33
Se utiliza AWS CloudFormation para configurar las notificaciones ... 35
Mapeo de objetos ACE ... 46
Uso de la página de mapeos de ACE ... 46
Mapeo de varios objetos ... 47
Mapeo de listas de selección ... 48
Mapeo de objetos de ACE y Salesforce ... 49
Sincronice registros e informes ... 51
Configuración del conector CRM ... 57
Uso de la configuración guiada ... 58
Configuración del conector para una integración de la API de Partner Central ... 58
Configuración del conector para AWS Marketplace ... 63
Conjuntos de permisos de personas for CRM Connector ... 69
Uso del conector CRM en Salesforce ... 77
Gestión de las oportunidades de ACE ... 77
Gestión de oportunidades en una integración de API de Partner Central ... 79
Gestión de oportunidades en un CRM con la integración de Amazon S3 ... 81
Gestión de AWS Marketplace actividades ... 83
Uso de un CRM anterior con la integración de Amazon S3 ... 94
Actualización a la API de Partner Central ... 95
Configuración del conector para un CRM con la integración de Amazon S3 ... 99
Recursos de integración ... 109
Intercambio de clientes potenciales ... 111
Compartir oportunidades ... 114
Asignación de campo ... 117
Creación de programas de sincronización ... 119
Prácticas recomendadas ... 121
Cuotas ... 123
Historial de versiones ... 123
FAQs ... 134
Obtener ayuda ... 147

AWS Partner Preguntas frecuentes sobre el conector CRM 147
¿Preguntas generales 148
Problemas de instalación 152
Problemas de mapeo 154
Problemas de sincronización y validación 157
Notas de la versión 159
Versión 3.8 (17 de abril de 2025) 159
Versión 3.6 (18 de marzo de 2025) 160
Versión 3.5 (22 de enero de 2025) 161
Versión 3.1 (2 de diciembre de 2024) 161
Versión 3.0 (14 de noviembre de 2024) 162
Versión 2.2 (24 de abril de 2024) 163
Versión 2.1 (18 de abril de 2024) 163
Versión 2.0 (29 de noviembre de 2023) 164
Versión 1.7 (12 de octubre de 2022) 165
Versión 1.6 (13 de enero de 2023) 166
Versión 1.5 (13 de enero de 2023) 167
Versión 1.4 (7 de diciembre de 2022) 168
Creación de una integración personalizada con la API de Partner Central 171
Preguntas frecuentes sobre integración 172
Glosario 173
..... clxxv

¿Qué es la integración de AWS Partner CRM?

La integración de la gestión de las relaciones con los clientes (CRM) conecta su sistema de CRM con AWS Partner Central. A su vez, esto le permite intercambiar compromisos de venta con el departamento de AWS ventas y con otros AWS socios. Si utilizas Salesforce, también puedes integrarlo AWS Marketplace como vendedor y adjuntar ofertas a tus oportunidades.

La integración con el CRM ofrece varias ventajas:

- Gestión unificada de clientes potenciales y oportunidades: los clientes potenciales y las oportunidades aparecen en su sistema CRM, por lo que los equipos de ventas ya no necesitan mantener datos idénticos en todos los sistemas. Puede ampliar los compromisos de ventas y gestionar los clientes potenciales y las oportunidades en un solo lugar.
- Operaciones de venta conjunta automatizadas: puede utilizar reglas y validaciones estandarizadas. Esto permite a los administradores de CRM configurar notificaciones, informes y otras integraciones. Los administradores también pueden crear flujos de trabajo para adaptar automáticamente las oportunidades y controlar la calidad de los datos de ventas en la fuente.
- Flujos de trabajo de coventa simplificados: los equipos de ventas no necesitan formación en Partner Central para supervisar las ofertas de coventa.
- Integración con AWS Marketplace: los usuarios de Salesforce pueden adjuntar ofertas públicas y privadas a las oportunidades de venta.

En los siguientes temas se explica cómo seleccionar y crear una integración de CRM.

Temas

- Opciones de integración
- Requisitos previos para la integración
- Trabajando con referencias, clientes potenciales y oportunidades
- Introducción
- Configuración de la API de Partner Central

Opciones de integración

Puede utilizar las siguientes opciones de integración:

- El conector AWS Partner CRM (solo Salesforce): una solución sin código para integrar Salesforce con AWS Partner Central y. AWS Marketplace Para obtener información sobre la integración del conector, consulte ¿Qué es el conector AWS Partner CRM para Salesforce? más adelante en esta guía.

  Para descargar el conector, vaya a Salesforce AppExchange.
- Integración de terceros: una integración personalizada ofrecida por proveedores de servicios de terceros. Para obtener información sobre una integración de terceros, ponte en contacto con el proveedor.
- Integración personalizada: una integración personalizada mediante la Central de socios de AWS APIs.

  Para obtener más información sobre este tipo de integración, consulte la referencia de API de AWS Partner Central.

> **Note**
>
> - En esta guía se presupone que tiene las habilidades técnicas necesarias para crear y mantener una integración personalizada.
> - Las integraciones personalizadas no admiten la gestión de clientes potenciales.
> - El conector CRM solo funciona con Salesforce. Las integraciones personalizadas y de terceros admiten una amplia variedad de sistemas CRM, como Zoho y Microsoft Dynamics.

En la siguiente tabla se proporciona más información sobre las opciones de integración:

	AWS Partner Conector CRM (solo Salesforce)	Integración de terceros	Integración personalizada
Descripción	Un paquete AWS gestionado, disponible de forma gratuita en Salesforce AppExchange	Integración estándar de proveedores externos	Una integración personalizada creada con AWS Partner Central APIs. Para obtener más información, consulte la

	AWS Partner Conector CRM (solo Salesforce)	Integración de terceros	Integración personalizada
			referencia de API de AWS Partner Central.
Recursos	Configuración y mantenimiento periódico a cargo de un administrador de Salesforce; low-to-medium el esfuerzo de desarrollo depende del nivel de automatización requerido	Varía según el proveedor. Puede incluir soporte directo o soporte de compatibilidad entre proveedores de servicios en la nube	De 3 a 12 semanas para el desarrollo inicial, incluida la gestión del proyecto, seguidas de 2 a 3 semanas cada trimestre para el mantenimiento y las actualizaciones
Se necesitan conjuntos de habilidades	Administrador de la nube, administrador de Salesforce y desarrollador de Salesforce	Administrador de la nube, administrador de CRM y director de proyectos	Administrador de la nube, administrador de CRM y gerente de proyectos
Mantenimiento	Se requiere un mantenimiento regular. Puede ser gestionado por el administrador con un mínimo de asistencia por parte del desarrollador	Confía en el proveedor para las mejoras y el mantenimiento. Usted proporciona la administración de CRM	Se requieren actualizaciones periódicas. Cada actualización puede requerir cambios en el código o la configuración

	AWS Partner Conector CRM (solo Salesforce)	Integración de terceros	Integración personalizada
Costo	La instalación del paquete de conectores y los costes de configuración y mantenimiento después de la instalación son gratuitos.	Costos de suscripción de terceros	Costes de desarrollo y mantenimiento
Personalización	Limitado a las capacidades del paquete	Puede requerir soporte de terceros	Altamente personalizable
Tiempo de configuración	Bajo	Bajo	Alto
Soporte	Soporte limitado de AWS	Soporte de terceros	AWS proporciona documentación y soporte limitado
Características adicionales	Intercambio de clientes potenciales salientes, intercambio de oportunidades entrantes y salientes, programación de trabajos, mapeo automático de campos	Posibles funciones de venta conjunta multinube, futuras mejoras del proveedor, servicios de soporte y consultoría	Intercambio de clientes potenciales salientes altamente personalizables, intercambio de oportunidades entrantes y salientes

Requisitos previos para la integración

En los siguientes temas se enumeran los requisitos previos necesarios para utilizar el conector AWS Partner CRM y para la integración de la API de Partner Central. Para obtener información sobre los requisitos previos para una integración de terceros, póngase en contacto con su proveedor de integración.

Amplíe cada sección para obtener más información.

Requisitos previos generales

Para utilizar el conector CRM o crear una integración con la API de Partner Central, debe cumplir los siguientes requisitos previos.

- Una AWS cuenta. Para utilizar la API de Partner Central, debe tener una AWS cuenta o una cuenta de AWS Marketplace vendedor para vincular cuentas. Para integrar el conector CRM AWS Marketplace, debe tener una cuenta de vendedor.

  Para crear una AWS cuenta, ve a Registrarse AWS. Para obtener información sobre cómo crear una cuenta de vendedor, consulta el artículo Registrarse como AWS Marketplace vendedor en la Guía del AWS Marketplace vendedor.
- Una cuenta de AWS Partner Central. Para obtener información sobre la creación de la cuenta, consulte Cómo registrarse en AWS Partner Central en la Guía de introducción de AWS Partner Central.
- Cuentas de AWS Marketplace vendedor y de Partner Central vinculadas. Para obtener información sobre cómo vincular las cuentas, consulte Cómo vincular su AWS Partner Central y AWS Marketplace sus cuentas más adelante en esta guía.
- Un usuario de IAM en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor. El usuario habilita el conector para autenticar Salesforce. AWS Para obtener más información, consulte Crear el usuario de IAM en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor más adelante en esta guía.
- Permisos de Amazon S3 para el usuario AWS Marketplace de IAM.

Funciones de usuario necesarias para la integración

Para configurar una integración se requieren personas con las siguientes funciones:

- Administrador de Salesforce.

- Líder de la alianza de socios: tiene permiso para iniciar una nueva solicitud de integración a través de Partner Central. El líder de la alianza de socios supervisa el progreso de la integración y supervisa el estado desde la página de integración de CRM en Partner Central.
- Director del programa: se encarga de dirigir el proceso de integración desde el punto de vista del socio. Esta persona es capaz de definir los procesos esenciales y las habilitaciones necesarias después de la integración.
- Administrador del CRM del socio: ayuda a mapear los campos entre AWS y el CRM del socio. Si los socios eligen una integración a través del conector AWS Partner CRM, el administrador es fundamental para configurarla.
- Desarrolladores: en el caso de los socios que eligen la opción personalizada, los desarrolladores crean e implementan la integración personalizada.
- Equipo de TI y operaciones en la nube asociado: configura las credenciales de autenticación, como el usuario o el rol de IAM. Esto implica crear una AWS cuenta y un AWS usuario para un acceso seguro.
- AWS Partner gerente de desarrollo (PDM): el AWS contacto del socio. Todas las comunicaciones con el AWS equipo se dirigen a través del PDM. Para obtener más información, consulte Preguntas frecuentes sobre integración más adelante en esta guía.
- AWS Partner arquitecto de soluciones (PSA): trabaja en estrecha colaboración con el PDM para ayudar al socio a resolver cualquier duda técnica.
- AWS Soporte de integración de CRM: aborda los problemas de soporte técnico que los socios plantean a través del Centro de soporte de Partner Central.

Requisitos previos de configuración

Tras instalar el conector, debe configurarlo para que funcione con los siguientes tipos de integraciones y servicios de CRM:

- Una integración de la API de AWS Partner Central.
- Un CRM anterior con integración con Amazon S3, pero solo si creó la integración antes de 2024.
- AWS Marketplace.

Debe configurar el conector para cada tipo de integración. A su vez, las configuraciones permiten a Salesforce intercambiar datos con la integración correspondiente.

En los siguientes temas se enumeran y describen los requisitos previos para cada tipo de configuración. Amplíe cada sección para obtener más información.

Requisitos previos para las configuraciones de la API de Partner Central

Complete los requisitos previos generales enumerados Requisitos previos para la integración anteriormente en esta guía.

Requisitos previos para las configuraciones AWS Marketplace

Para utilizar el conector CRM con AWS Marketplace, debe cumplir los siguientes requisitos previos:

- Los requisitos previos generales se enumeran anteriormente en esta sección.
- Al menos un producto listado en AWS Marketplace. Para obtener información sobre cómo publicar productos, consulta Cómo preparar tu producto AWS Marketplace en la Guía del AWS Marketplace vendedor.
- Un bucket de Amazon S3 para almacenar sus acuerdos de licencia de usuario final personalizados. Para obtener más información sobre la creación de un bucket, consulte Creación de un bucket en la Guía del usuario de Amazon S3.
- Un rol vinculado al servicio para la autorización de reventa. Los proveedores de software independientes y los socios de AWS Marketplace canal deben crear un rol vinculado al servicio que proporcione permisos para compartir recursos a. AWSConsulta los requisitos previos de la CPPO en la referencia de la AWS Marketplace API y el uso de funciones vinculadas al servicio para la autorización de reventa en la Guía del vendedor. AWS MarketplaceAWS Marketplace
- Amazon EventBridge para notificaciones en tiempo real. Para obtener información sobre cómo configurar las notificaciones, consulte Configuración de notificaciones en tiempo real para AWS Partner Central y AWS Marketplace eventos más adelante en esta sección.

Trabajando con referencias, clientes potenciales y oportunidades

En los siguientes temas se describe cómo las referencias de ventas se convierten en clientes potenciales y oportunidades. En los temas también se explican las diferencias entre las oportunidades originadas por los socios AWS y las originadas por ellos.

> **Note**
>
> El proceso de aprobación de las recomendaciones originadas por socios supone que utilizas Salesforce y el conector de CRM.

Temas

- ¿Qué es una recomendación?
- ¿Qué es una recomendación de oportunidad AWS originada?
- ¿Qué es una recomendación de oportunidad originada por un socio?
- Cerrar una recomendación

¿Qué es una recomendación?

El término referencia sirve como descriptor general de clientes potenciales y oportunidades. Un cliente potencial se refiere a un contacto que expresa interés en un AWS producto o en la solución de un socio. Durante las etapas iniciales del proceso de venta, un representante de ventas determina si la persona interesada tiene el potencial de convertirse en AWS cliente. Esta fase de evaluación y validación se denomina calificación. Si un cliente potencial se considera cualificado y tiene una mayor probabilidad de convertirse en cliente, se convierte en una oportunidad.

¿Qué es una recomendación de oportunidad AWS originada?

AWS El equipo de ventas crea una recomendación de oportunidad AWS originada al compartirla con usted. El equipo de AWS ventas recibe recomendaciones para vincular a un socio a una oportunidad de AWS venta en función de varios factores, como la calidad de la información de la lista de soluciones, las oportunidades anteriores, el progreso en la trayectoria de la asociación y el rendimiento anterior.

Recibirá recomendaciones con los detalles de contacto del cliente (nombre, cargo, correo electrónico y teléfono del contacto) ocultos. Sin embargo, la recomendación contiene datos de AWS contacto, incluidos el nombre del cliente y el título del proyecto, que utilizarás para decidir si deseas solicitar la recomendación. Para aceptar o rechazar la recomendación, debes enviar un `Rejected` valor `Accepted` o para el `partnerAcceptanceStatus` campo. Debe hacerlo antes de la `acceptBy` fecha y hora especificadas en la carga útil. Si rechazas una recomendación, debes proporcionar un`rejectionReason`.

Cuando aceptes o rechaces una recomendación AWS originada por un usuario, no actualices ningún otro valor de la recomendación. Cada actualización de una recomendación, ya sea suya o AWS suya, puede tardar hasta una hora en sincronizarse con su sistema CRM. Cuando aceptas una recomendación, AWS envía una nueva carga con los datos de contacto del cliente sin enmascarar. A continuación, aprovechas la oportunidad y ofreces actualizaciones periódicas a. AWS

¿Qué es una recomendación de oportunidad originada por un socio?

Cuando compartes una recomendación con AWS Ventas con fines de venta conjunta o visibilidad, creas una recomendación de oportunidad originada por un socio. De forma predeterminada, todas las recomendaciones de oportunidades originadas por socios pasan por un proceso de validación (revisión) y tienen el estado Enviado. Cuando se inicia la revisión, el estado cambia a En revisión y no se puede actualizar la oportunidad hasta que se complete la validación.

Si la validación se realiza correctamente, el estado de la oportunidad cambia a Aprobada y usted puede actualizar la oportunidad. Si la validación falla, el estado pasa a ser Acción requerida y los comentarios del validador aparecen en el apnReviewerCommentscampo de Salesforce. Solucione cualquier problema y vuelva a enviar la recomendación.

Tras actualizar y volver a enviar la oportunidad, volverá al estado Enviada y el proceso de validación se reanudará. Cuando se aprueba la oportunidad, el estado de referencia pasa a ser Aprobado y los socios AWS pueden compartir actualizaciones periódicas sobre la oportunidad. El proceso de validación puede tardar hasta cinco días laborables.

Para obtener más información sobre los campos de los clientes potenciales y las oportunidades originados por socios, consulte Leads-Fields y Opportunity-Fields en GitHub

> **Note**
>
> AWS no admite el escenario «El socio comparte la ventaja con». AWS Los socios que reciben una oportunidad de venta a través de una fuente externa suelen buscarla ellos mismos. Una vez que el cliente potencial se convierte en una oportunidad aprobada, los socios pueden presentarla AWS como recomendación de oportunidad originada por un socio.

Cerrar una recomendación

Cuando los socios cierran las recomendaciones como lanzadas, deben adjuntar una AWS cuenta asociada al cliente. Para cerrar una recomendación como Closed Lost, los socios deben

proporcionar un. closedLostReason En el caso de una recomendación relacionada con una venta de AWS Marketplace, los socios deben adjuntar una AWS Marketplace oferta a la oportunidad.

Para ver el estado de una oportunidad, los socios pueden consultar el campo AWSStage en Salesforce.

> **Note**
>
> El campo AWSStage es diferente del campo de etapa. El campo AWSStage muestra la etapa actual de una referencia como un valor de solo lectura. El `stage` campo muestra actualizaciones periódicas sobre una referencia.

Introducción

> **Note**
>
> Para completar los pasos enumerados en esta sección, primero debe completar los requisitos previos de la integración.

Los pasos de los siguientes temas explican cómo configurar una integración de CRM. Cada conjunto de pasos requiere permisos de usuario específicos, y en los temas se enumeran esos permisos. Debe completar ambos conjuntos de pasos.

Temas

- Cómo vincular su AWS Partner Central y AWS Marketplace sus cuentas
- Crear el usuario de IAM en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor
- Mantener una integración
- Solución de problemas de una integración

Cómo vincular su AWS Partner Central y AWS Marketplace sus cuentas

En los siguientes pasos se explica cómo vincular las cuentas de AWS Partner Central y de AWS Marketplace vendedor. Debe tener permisos de líder de la alianza de Salesforce para completar estos pasos. Debe vincular las cuentas antes de poder crear cualquier tipo de integración de CRM.

Para vincular las cuentas

1. Haga lo siguiente:
   - Inicie sesión en su cuenta de AWS Partner Central como líder de la alianza o administrador de la nube.
   - Inicie sesión en su cuenta de AWS Marketplace vendedor.
2. En la página de inicio de Partner Central, en la esquina superior derecha, selecciona Vincular cuentas.

   Aparece el cuadro de diálogo de requisitos previos para vincular cuentas.
3. Seleccione Continuar con la vinculación de la cuenta y, a continuación, seleccione Iniciar la vinculación de la cuenta.

   De este modo, accederás a la AWS consola y a tu cuenta de AWS Marketplace vendedor.
4. Haga lo siguiente:
   a. Asegúrate de que aparezca el valor correcto en el identificador AWS de la cuenta.
   b. En el cuadro Denominación social legal, introduce la razón social de la empresa.
   c. Elija Siguiente.

   De este modo, volverá a Partner Central y a la página de funciones de IAM estándar.
5. Seleccione las siguientes casillas de verificación:
   - En Función de IAM de administrador de la nube, elija Asignar PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### función al líder de la alianza de AWS Partner Central y a todos los usuarios de administración de la nube activos.
   - En Función de IAM del equipo de la Alianza, elija Asignar PartnerCentralRoleForAlliance-### función a todos los usuarios activos del equipo de la alianza de AWS Partner Central.
   - En Función de IAM de ACE, elija Asignar PartnerCentralRoleForAce-### función a los administradores y usuarios de ACE de AWS Partner Central. .
6. Selecciona Siguiente y, a continuación, selecciona Vincular cuentas.

Los mensajes de confirmación aparecen cuando finaliza el proceso de vinculación.

Crear el usuario de IAM en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor

Los pasos de las siguientes secciones explican cómo crear el usuario de IAM que permite a Salesforce conectarse a tu cuenta de vendedor. AWS Marketplace Usted crea el usuario y, a continuación, asigna los permisos que le permiten conectarse a un bucket de Amazon S3 y generar datos prefirmados URLs.

Tú creas el usuario en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor y debes tener permisos de AWS administrador para completar estos pasos.

Temas

- Crear el usuario de IAM
- Configuración de los permisos de Amazon S3 para el usuario de IAM

Crear el usuario de IAM

Sigue estos pasos para crear el usuario de IAM en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor.

1. En el AWS Marketplace portal, inicia sesión en tu cuenta de vendedor.
2. En el panel de navegación, selecciona Usuarios y, a continuación, Crear usuario.
3. En el cuadro Nombre de usuario, escriba apn-ace- CompanyName- AccessUser -prod, que CompanyNamees el nombre de su empresa, y seleccione Siguiente.
4. En la página Definir permisos, selecciona Adjuntar políticas directamente y, a continuación, selecciona Siguiente.

   Aparece la sección Políticas de permisos.
5. Busque la opción **`AWSPartnerCentralOpportunityManagement`**.

   La política aparece en los resultados de la búsqueda.
6. Seleccione la casilla de verificación situada junto a la política y, a continuación, seleccione Siguiente.

   > **Important**
   >
   > No añada otras políticas o permisos.
7. En la página Revisar y crear, selecciona Crear usuario.

Configuración de los permisos de Amazon S3 para el usuario de IAM

El usuario de IAM creado para una AWS Marketplace configuración debe tener permisos para interactuar con Amazon S3. La política de Amazon S3 que se muestra a continuación otorga al usuario de IAM permiso para ver un bucket, enumerar su contenido, cargar objetos en el bucket y generar objetos prefirmados URLs para el bucket. El conector requiere estos permisos porque debe cargar un EULA personalizado en un bucket de Amazon S3 y generar una URL prefirmada para pasarla a la API de AWS Marketplace catálogo.

La siguiente política usa el nombre ficticio $ {amzn-s3-demo-bucket}. Sustitúyalo por el nombre de tu bucket y, a continuación, adjunta la política a tu usuario de IAM.

```
{
"Version": "2012-10-17",
          "Statement": [
                  {
                           "Sid": "S3ListBucket",
                          "Effect": "Allow",
                          "Action": [
                          "s3:ListBucket"
                          ],
                          "Resource": [
                                  "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}"
                          ]
                  },
                  {
                           "Sid": "AllowS3PutObject",
                          "Effect": "Allow",
                          "Action": [
                          "s3:PutObject"
                          ],
                          "Resource": [
                          "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}/"
                          ]
                  },
                  {
                           "Sid": "AllowCreatePresignedUrl",
                          "Effect": "Allow",
                          "Action": [
                          "s3:PutObject",
                          "s3:PutObjectAcl",
                          "s3:GetObject",
```

```
                            "s3:GetObjectAcl"
                            ],
                            "Resource": [
                            "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}/"
                            ]
                    }
            ]
}
```

Mantener una integración

AWS Partner Las integraciones de CRM tienen los siguientes requisitos de mantenimiento de rutina:

- Supervisión de AWS las actualizaciones: manténgase al día con AWS las actualizaciones de los procesos y modelos de datos que pueden afectar a la integración del CRM.
- Adopción de nuevas funciones: aproveche las nuevas funciones y mejoras publicadas por AWS para garantizar que su integración con la CRM siga siendo contemporánea y eficiente.

Liberar cadencia

AWS Partner Central no tiene una cadencia de publicación fija, pero las actualizaciones suelen publicarse de dos a cuatro veces al año. Las actualizaciones proporcionan nuevas funciones, ajustes en los modelos de datos o alteraciones en AWS los procesos que, a su vez, requieren modificaciones en la integración de su CRM.

Expectativas para los socios

Debe asignar recursos para el mantenimiento y las actualizaciones periódicos de su integración de CRM. Te recomendamos que cada trimestre dediques de dos a cuatro semanas a las operaciones de desarrollo y ventas para las actualizaciones y el mantenimiento. La inversión ayuda a garantizar que la integración funcione correctamente y utilice las funciones más recientes que ofrece AWS.

AWS normalmente informa a Partner Alliance Leads sobre las actualizaciones y los plazos asociados. Asegúrese de que los canales de comunicación estén abiertos para recibir las actualizaciones de manera oportuna.

Solución de problemas de una integración

En los siguientes temas se explica cómo crear un caso de soporte y solucionar los errores comunes de incorporación e integración.

Temas

- Planteamiento de casos de soporte
- Mensajes de error de incorporación

Planteamiento de casos de soporte

Si aún tienes dificultades para integrar tu CRM AWS, sigue estos pasos para plantear un caso de soporte.

1. Inicie sesión en AWS Partner Central con sus credenciales de AWS Partner Network.
2. En el Support Center de Partner Central, elija Abrir un nuevo caso y complete los siguientes campos:
   - Tipo de funda de soporte: AWS Partner central.
   - Pregunta sobre: Partner Central Tools o ACE leads y oportunidades.
   - Sea específico: seleccione el tipo de caso de integración de CRM más adecuado.
   - Asunto: incluya una breve descripción de la solicitud.
   - Descripción: proporcione una descripción detallada de los problemas, las preguntas, los errores y los pasos para solucionarlos.
   - Archivos adjuntos: sincronice los registros y las capturas de pantalla, cuando proceda.

Mensajes de error de incorporación

En la siguiente tabla se enumeran y describen algunos de los mensajes de error más comunes y sus soluciones.

Mensaje de error	Condición del error	Pasos de resolución
Solo el contacto principal de la Alianza puede realizar esta solicitud.	Cuando alguien que no sea un líder de la Alianza (apto para el ACE) intente: actualizar el estado de la solicitud, acceder a los detalles de la solicitud , abandonarla o crear una nueva solicitud.	Para usuarios internos: compruebe que la cuenta del socio es apta para ACE.

Mensaje de error	Condición del error	Pasos de resolución
No se pudo marcar la implementación como completa. Inténtelo de nuevo.	Al intentar marcar una solicitud como implement ación completa, pero se ha producido un error durante la actualización.	Ponte en contacto con el equipo de soporte.
No se ha recibido ninguna solicitud.	Cuando intentas abandonar una solicitud y no hay ninguna solicitud que abandonar.	
No se ha podido tramitar tu solicitud en este momento debido a un error interno. Vuelva a comprobarlo después de un tiempo.	Se produce cuando se producen errores internos al abandonar una solicitud o durante el procesamiento de la solicitud.	Póngase en contacto con el equipo de soporte.
Proporcione los detalles del ARN del IAM para aprovisio nar el bucket User/Role para...	Se produce cuando no se proporciona un ARN para el usuario de IAM beta o de producción.	Los detalles del IAM no pueden estar vacíos.
Solicitud duplicada: los detalles del ARN del bucket ya se crearon y aprovisionaron para este usuario o rol de IAM.	Se produce cuando se crea otra solicitud para el mismo socio con los mismos detalles de IAM y la solicitud no se abandona.	Abandona la solicitud existente.
Actualice los detalles del ARN de IAM en la solicitud existente.	Se produce cuando el sistema intentó procesar la solicitud y la solicitud falló debido a un error.	Actualice los detalles del ARN de IAM y vuelva a enviarlos.

Mensaje de error	Condición del error	Pasos de resolución
No se ha podido tramitar tu solicitud en este momento debido a un error interno. Vuelva a comprobarlo después de un tiempo.	Cuando se envía una solicitud y se produce un error durante el procesamiento.	Ponte en contacto con el equipo de soporte.

Configuración de la API de Partner Central

Los pasos de las siguientes secciones explican cómo configurar la API de AWS Partner Central. Debe utilizar la API para poder utilizar la versión más reciente del conector AWS Partner CRM.

Temas

- Configuración de credenciales con nombre
- Parámetros de configuración del sistema
- Comprobación de la conexión de

Configuración de credenciales con nombre

El conector AWS Partner CRM utiliza las credenciales de la organización de Salesforce del socio para autenticarse en Partner Central.

Para configurar las credenciales

1. Inicie sesión en Salesforce como administrador del sistema.
2. En Credenciales con nombre, seleccione Nuevo anteriormente.
3. En el formulario Nueva credencial con nombre asignado, introduzca los valores de la siguiente tabla.

Campo	Valor
Etiqueta	AWS API de Partner Central

Campo	Valor
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Tipo de identidad	Nombrado director
Protocolo de autenticación	AWS firma, versión 4
AWS ID de clave de acceso	Cloud-Ops proporciona el ID durante los pasos previos
AWS clave de acceso secreta	Cloud-Ops proporciona la clave de acceso durante los pasos previos
Región de AWS	us-east-1
AWS service	partner central-selling
Generar encabezado de autorización	checked
Permitir combinar campos en el encabezado HTTP	checked
Permitir combinar campos en el cuerpo HTTP	sin marcar

4. Seleccione Save.
5. Vuelva a la página de configuración AWS guiada. En la sección Detalles de autenticación, selecciona Revisar y confirmar las credenciales.

Parámetros de configuración del sistema

Los ajustes personalizados del conector AWS Partner CRM se utilizan para gestionar la configuración global. En la siguiente tabla se enumeran y describen los ajustes.

Campo de configuración personalizado	Finalidad
Nombre	El campo no se usa, pero como es obligatorio, puede establecerlo en cualquier valor.
Cuenta predeterminada	Un identificador de registro de 18 dígitos de la cuenta predeterminada que se utiliza cuando las oportunidades estándar se utilizan como objeto de destino en Salesforce. Como AccountID es obligatorio en las oportunid ades estándar, el campo de cuenta predeterm inado permite que las nuevas oportunidades entrantes tengan una cuenta predeterminada vinculada AWS a ellas. Puede ser cualquier registro de cuenta de su organización de Salesforce al que el usuario de la integración tenga acceso desde la configuración de uso compartido.
Cree una cuenta nueva a partir de la cuenta predeterminada	Esta configuración permite al conector crear una nueva cuenta basada en la cuenta predeterminada proporcionada por el socio. Cuando está marcada, permite la creación dinámica de cuentas durante el proceso de integración, lo que garantiza que las nuevas oportunidades o interacciones se puedan asociar a los registros de cuentas adecuados, incluso cuando la cuenta exacta no exista en el sistema de destino.
Oportunidad predeterminada	Esta opción almacena el identificador de registro de 18 dígitos de una oportunidad predeterminada para su uso como plantilla. En el caso de los socios que utilizan una oportunid ad estándar y objetos personalizados distintos de una ACE Opportunity, el registro predeterm inado permite al conector clonar y crear nuevas

Campo de configuración personalizado	Finalidad
	oportunidades o contratos de AWS recomenda ción, al tiempo que evita posibles problemas de campo obligatorios. El conector clona este registro predeterminado, añade nuevos valores de campo a partir de los datos entrantes y crea un nuevo registro de oportunidades. Este método integra los datos de datos con objetos de oportunidad personalizados o requisitos de campo únicos.
API para PC (Sandbox) habilitada	Seleccione esta opción para que los socios puedan probar el conector con la API de AWS Partner Central. Cuando se selecciona, los usuarios pueden crear oportunidades de prueba que se envían a la API AWS Sandbox.

Comprobación de la conexión de

Tras completar los dos primeros pasos de configuración, elija Probar la configuración del APN AP I para comprobar la conectividad. Si la conexión se realiza correctamente, recibirá un mensaje de confirmación.

¿Qué es el conector AWS Partner CRM para Salesforce?

En los temas de esta sección se explica cómo instalar y usar el conector AWS Partner CRM, una solución sin código para integrar Salesforce con AWS Partner Central y. AWS Marketplace

Temas

- Descripción general del conector CRM
- Características disponibles
- Instalación del conector
- Actualización del conector a la última versión
- Configuración de notificaciones en tiempo real para AWS Partner Central y AWS Marketplace eventos
- Mapeo de objetos ACE
- Configuración del conector CRM
- Uso del conector CRM en Salesforce
- Uso de un CRM anterior con la integración de Amazon S3
- Obtener ayuda
- AWS Partner Preguntas frecuentes sobre el conector CRM
- Notas de la versión

Descripción general del conector CRM

El conector AWS Partner CRM le permite integrar su organización de Salesforce con AWS Partner Central y AWS Marketplace. La integración le permite completar la Central de socios de AWS y AWS Marketplace realizar tareas en Salesforce, como la sincronización bidireccional de las oportunidades de ACE y la vinculación de ofertas a las oportunidades.

El conector CRM está disponible de forma gratuita y no requiere codificación.

En los temas siguientes se explican los conceptos y los procesos para usar el conector.

Temas

- Ventajas del conector
- Usuarios previstos

- Descripción general de la instalación y el uso

Ventajas del conector

El conector AWS Partner CRM ofrece las siguientes ventajas:

- Integración de AWS Partner Central: administración de oportunidades simplificada. Puede usar Salesforce para enviar y recibir oportunidades de AWS ventas y de otros socios. El conector también le permite enviar clientes potenciales a AWS.

> **Note**
>
> Los socios que reciben clientes potenciales AWS siguen utilizando sus integraciones de Amazon S3. Para obtener más información, consulte:
>
> - Configuración del conector para un CRM con la integración de Amazon S3más adelante en esta sección.
> - Uso de un CRM anterior con la integración de Amazon S3más adelante en esta guía.

- AWS Marketplace integración: utilice Salesforce para gestionar ofertas privadas, autorizaciones de reventa y realizar otras tareas. AWS Marketplace

Usuarios previstos

El conector CRM está diseñado para ser utilizado por los siguientes grupos:

- Socios que buscan agilizar el proceso de venta conjunta.
- Proveedores de software independientes (ISVs) que venden productos en AWS Marketplace.
- AWS Socios consultores que gestionan las interacciones y oportunidades con los clientes.

Descripción general de la instalación y el uso

El proceso de instalación y uso del conector AWS Partner CRM sigue estos pasos generales:

1. Complete el Requisitos previos para la integración.
2. Instale el conector desde Salesforce AppExchange. Consulte Instalación del conector los pasos de instalación más adelante en esta sección.

3. Configure el conector para intercambiar datos con AWS Partner Central e integraciones anteriores de Amazon S3. AWS Marketplace En los temas de Configuración del conector CRM aquí se explica cómo configurar el conector para cada tipo de integración.

Características disponibles

En los siguientes temas se describen las funciones que ofrece el conector AWS Partner CRM. Las funciones respaldan las interacciones con los clientes AWS Partner (APN), gestionan las oportunidades y los clientes potenciales e integran Salesforce con ellas. AWS Marketplace Puede habilitar cualquier combinación de funciones según sea necesario para satisfacer las necesidades de su empresa y sus modelos de participación. AWS

Temas

- Características de la API de Partner Central
- CRM con funciones de Amazon S3
- AWS Marketplace features

Características de la API de Partner Central

La API de AWS Partner Central ofrece las siguientes funciones:

- Un conjunto de botones que los socios pueden usar para acelerar sus operaciones:
  - Compartir con AWS: cree y actualice una oportunidad.
  - Estado de aprobación: acepte o rechace AWS las oportunidades recomendadas.
  - Asociar o desasociar: asocie o desasocie una oportunidad con las soluciones, los AWS productos y las AWS Marketplace ofertas de los socios durante todo el ciclo de vida de la oportunidad.
  - Asignar: reasigne una oportunidad a otro usuario de su cuenta de Partner Central.
- En el conector, los socios pueden utilizar la pestaña Oferta de soluciones para ver una lista de las soluciones disponibles.
- Los socios pueden usar la pestaña de AWS Marketplace notificaciones para ver los eventos generados por Amazon EventBridge. Los eventos incluyen la oportunidad creada, la oportunidad actualizada, la invitación de compromiso aceptada y la invitación de compromiso rechazada.

> **Note**
>
> - Para empezar a utilizar la API de AWS Partner Central, consulte la referencia de API de AWS Partner Central.
> - Para migrar de un CRM anterior con integración de Amazon S3 a la API de AWS Partner Central, consulte Actualización de un CRM con integración de Amazon S3 a la API de Partner Central antes de continuar.

La integración del conector de CRM con la API de AWS Partner Central hace lo siguiente:

- Permite la sincronización bidireccional casi en tiempo real de los registros de ACE Opportunity.
- Sustituye a la integración de CRM basada en S3 de Amazon. AWS admite las integraciones anteriores, pero dejó de aceptar nuevas integraciones en 2024.
- Los socios que reciben leads de ACE AWS siguen utilizando sus integraciones basadas en Amazon S3.

Después de instalar el conector de AWS Partner CRM, debe configurarlo para usarlo con una integración de API de AWS Partner Central. Para obtener más información sobre la configuración, consulte Configuración del conector para una integración de la API de Partner Central más adelante en esta sección.

Para obtener información sobre cómo crear una integración de API de AWS Partner Central personalizada, consulte la referencia de API de AWS Partner Central.

CRM con funciones de Amazon S3

El conector de CRM proporciona las siguientes funciones al configurarlo para una integración anterior de CRM con Amazon S3.

- AWS-oportunidades originadas: en Salesforce, puedes intercambiar oportunidades de venta conjunta con Ventas. AWS Obtendrá oportunidades cuando el departamento de AWS ventas identifique a un cliente que podría beneficiarse de su solución.
- Oportunidades originadas por socios: en Salesforce, puede intercambiar oportunidades de venta conjunta con otros socios. Puede crear oportunidades y vincularlas a las más relevantes. Servicios de AWS Esto puede ayudar a agilizar los esfuerzos de colaboración.

- AWS referencias de clientes potenciales: esto le permite recibir clientes potenciales AWS que podrían ser adecuados para sus ofertas. Estos clientes potenciales pueden ser clientes potenciales que expresen interés en sus soluciones.
- Panel de control: una visión general centralizada en Salesforce de sus actividades de venta conjunta. En función de cómo configure el conector, puede incluir oportunidades y clientes potenciales.

  Para obtener más información sobre la configuración del conector CRM, consulte Configuración del conector CRM más adelante en esta guía.

AWS Marketplace features

Varias cuentas de AWS Marketplace vendedor: en Salesforce, puede gestionar ofertas privadas, autorizaciones de reventa y otras funciones para sus AWS Marketplace cuentas de vendedor.

Tipos de AWS Marketplace productos compatibles: el conector admite los siguientes tipos de productos:

- SaaS
- AMI
- Contenedores

Paneles de control: una visión general consolidada en Salesforce de sus ofertas privadas.

Características de un proveedor de software independiente (ISV)

El conector CRM proporciona las siguientes funciones para ISVs.

Características generales

- En Salesforce, consulta tus listados de AWS Marketplace productos y gestiona las carteras de productos y las actividades de venta conjunta.
- En Salesforce, crea y gestiona ofertas privadas para los productos que publiques. AWS Marketplace Cree calendarios de pago flexibles para todas las ofertas privadas compatibles. Para ofertas de SaaS y contratos, cree acuerdos con fecha futura.
- Acelere el proceso de adopción del conector importando ofertas privadas.

Funciones de gestión de ofertas privadas

- Crear/publicar: utilice Salesforce para publicar ofertas privadas.
- Borrador: guarde las ofertas privadas como borradores antes de publicarlas.
- Modificar: cambia la fecha de caducidad de una oferta privada.
- Cancelar: elimina las ofertas privadas publicadas.
- Clonar: crea una copia de una oferta privada como punto de partida para una nueva oferta.

Funciones de gestión de acuerdos

- Ver: acceda a AWS Marketplace los acuerdos en Salesforce.
- Importar: importe los AWS Marketplace acuerdos desde el conector.

Características de las ofertas basadas en acuerdos

- Ofertas basadas en acuerdos: utilice los acuerdos para crear ofertas específicas para los clientes. Esto ayuda a simplificar el proceso de cotización y compra.

Funciones de autorización de reventa

- Crear/publicar: cree autorizaciones de reventa y permita a los socios del AWS Marketplace canal revender sus productos.
- Borrador: guarde las solicitudes de autorización de reventa para revisarlas antes de enviarlas.
- Desactivar: utilice el conector para desactivar las autorizaciones de reventa que ya no necesite.
- Clonar: clona una autorización de reventa para acelerar la creación de una nueva autorización de reventa.

Características de Channel Partner

Si se ha inscrito como socio de AWS Marketplace canal, puede utilizar las autorizaciones de reventa compartidas para simplificar el proceso de reventa de productos a sus socios de canal. El conector le permite hacer lo siguiente:

- Consulte las autorizaciones de reventa compartidas en Salesforce.

- Utilice las mismas funciones de administración que las ofertas privadas: crear/publicar, modificar, cancelar y clonar.

Instalación del conector

En los siguientes conjuntos de pasos se explica cómo instalar y desinstalar el conector de AWS Partner Customer Relationship Management (CRM).

Temas

- Instalación del conector
- Confirmación de la instalación
- Desinstalación del conector
- Cómo entender los límites de Salesforce Government

Instalación del conector

En los siguientes pasos se explica cómo instalar el conector de CRM en una organización de Salesforce. Siga estos pasos para instalar el conector por primera vez e instalar nuevas versiones del conector.

> **Note**
>
> Para completar estos pasos, debe disponer de lo siguiente:
>
> - Una edición Enterprise, Professional o Unlimited de Salesforce.
> - Acceso administrativo a su organización de Salesforce.

Para instalar una nueva versión

1. Navegue hasta AWS Partner CRM Connector AppExchangey búsquelo.

   -O BIEN-

   Vaya a https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail? ID de listado = A0N4V00000 0nUAD IYf.
2. Selecciona Consíguelo ahora.

3. En la página Dónde desea instalar este paquete, seleccione Instalar en entorno aislado.
4. En la página de confirmación de los detalles de la instalación, selecciona la casilla He leído los términos y condiciones y, a continuación, selecciona Confirmar e instalar.
5. Inicie sesión en Salesforce.

> **Note**
>
> Asegúrese de iniciar sesión en el dominio correcto. Según sea necesario, selecciona Usar dominio personalizado e introduce el nombre de dominio correcto.

6. Elija la opción Instalar solo para administradores y, a continuación, seleccione Instalar.
7. Selecciona la casilla Sí, conceder acceso a estos sitios web de terceros y, a continuación, selecciona Continuar.

Confirmación de la instalación

Para confirmar la instalación del paquete, selecciona Inicio, Aplicaciones, Embalaje y Paquetes instalados.

Si la nueva versión del conector no aparece en la lista de paquetes instalados, sigue los pasos que se indican Obtener ayuda para ponerte en contacto con el servicio de asistencia.

> **Note**
>
> Tras confirmar la instalación, complete los pasos que se indican en Actualización del conector a la última versión para instalar las funciones más recientes.

Desinstalación del conector

Antes de desinstalar el conector de AWS Partner Customer Relationship Management (CRM), elimine todos los conjuntos de permisos de integración ACE y conjuntos de permisos de AWS Marketplace integración de los usuarios.

Para desinstalar el conector

1. En Salesforce, seleccione Inicio, Aplicaciones, Embalaje y Paquetes instalados.

2. Elija Desinstalar.

Cómo entender los límites de Salesforce Government

Al implementar el conector de CRM para socios de AWS, tenga en cuenta los límites reguladores de Salesforce, especialmente en lo que respecta al consumo de consultas de SOQL. Estos límites pueden afectar considerablemente a su lógica empresarial personalizada y al rendimiento general del sistema. Le recomendamos que consulte la documentación oficial de Salesforce sobre los límites reglamentarios y las mejores prácticas para la optimización de las consultas. Para obtener una guía detallada, consulte los siguientes recursos de Salesforce:

- Descripción general de Salesforce Governor Limits en la Guía para desarrolladores de Apex
- Prácticas recomendadas para SQLS y SOSL

Actualización del conector a la última versión

En los siguientes temas se explica cómo actualizar el conector AWS Partner CRM a la última versión. La actualización implica añadir botones, sincronizar los detalles del registro y asignar valores a los registros de oportunidades.

> **Note**
>
> Para obtener información sobre la actualización de una integración de Amazon S3, consulte Actualización de un CRM con integración de Amazon S3 a la API de Partner Central más adelante en esta guía.

Temas

- Añadir el botón de autorización de importación y reventa
- Añadir el botón de importación de oferta
- Añadir el botón «Acuerdo de importación»
- Añadir los detalles del registro de sincronización a la página de registro de oportunidades de ACE
- Añadir valores de mapeo a la etiqueta Motivo de pérdida cerrado

Añadir el botón de autorización de importación y reventa

Los siguientes pasos explican cómo añadir el botón de autorización de importación y reventa a la sección de autorización de reventa de una oportunidad. El botón le permite importar autorizaciones de reventa desde. AWS Marketplace

Para añadir el botón

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Selecciona Configuración, Gestor de objetos y, a continuación, selecciona Autorización de reventa.
3. En el panel de navegación izquierdo, seleccione Diseño de botones de vista de lista.
4. Seleccione Editar para abrir el editor de vistas de lista.
5. En la sección Botones personalizados, en la columna Botones disponibles, elija Importar autorización de reventa.
6. Pulse el botón de flecha derecha para añadir la autorización de importación y reventa a la lista de botones seleccionados.
7. Seleccione Save.

Tras actualizar a la versión 2.2 o posterior, haga lo siguiente:

- Para asegurarte de que la información de tus productos esté actualizada, actualiza tus productos en la pestaña Actualizar productos.
- Siga los procedimientos de esta sección para completar la transición a la versión 2.2.

Añadir el botón de importación de oferta

En los siguientes pasos se explica cómo añadir el botón de importación de oferta.

Para añadir el botón

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Seleccione Configuración, Gestor de objetos.
3. Elija oferta privada.
4. En el panel de navegación izquierdo, selecciona Diseño de botones de vista de lista y, a continuación, selecciona Editar para abrir el editor de vista de lista.

5. En la sección Botones personalizados, en la columna Botones disponibles, selecciona Importar oferta.
6. Pulse el botón de flecha derecha para añadir la oferta de importación a la lista de botones seleccionados.
7. Seleccione Save.

Añadir el botón «Acuerdo de importación»

En los siguientes pasos se explica cómo añadir el botón de acuerdo de importación a la sección Acuerdos de un registro de oportunidades.

Para añadir el botón

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema, seleccione Configuración y, a continuación, Gestor de objetos.
2. Elija Acuerdo y, en la sección Detalles, elija Editar.
3. Seleccione Permitir búsqueda.
4. Seleccione Save.
5. En el panel de navegación izquierdo, selecciona Diseño de botones de vista de lista.
6. En la sección Botones personalizados, en la columna Botones disponibles, seleccione Acuerdo de importación y, a continuación, pulse el botón de flecha derecha para añadir el Acuerdo de importación a la lista de botones seleccionados.
7. Seleccione Save.

Añadir los detalles del registro de sincronización a la página de registro de oportunidades de ACE

En los siguientes pasos se explica cómo agregar los detalles del registro de sincronización a una página de registro de oportunidades de ACE.

Para agregar los detalles del registro

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Seleccione Configuración, Gestor de objetos.
3. Elija ACE Opportunity.

4. En el panel de navegación izquierdo, elija ACE Opportunity Layout.
5. Seleccione Listas relacionadas.
6. Seleccione los detalles del registro de sincronización y muévalos a la sección Listas relacionadas del diseño de página.
7. Seleccione Save.
8. Personalice las listas relacionadas para ver los detalles del registro de sincronización y añada los campos de fecha de creación, mensajes de error y estado a las listas relacionadas. Para obtener más información, consulte Personalizar listas relacionadas en la ayuda de Salesforce.
9. Seleccione Save.

> **Note**
>
> La versión 2.2 del conector CRM presenta una ruta para aprovechar las oportunidades AWS de ACE ofrecidas. Para obtener información sobre cómo ver esa ruta, consulte Habilitar rutas en la ayuda de Salesforce.

Añadir valores de mapeo a la etiqueta Motivo de pérdida cerrado

En los siguientes pasos se explica cómo añadir valores de mapeo de campos automáticos a la etiqueta de motivo de pérdida cerrado de los objetos de oportunidad de ACE.

Para añadir los valores de mapeo

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Seleccione la pestaña ACE Mappings.
3. En la barra de navegación, elija Oportunidad.
4. En el selector de objetos, elija ACE Opportunity.
5. Para la etiqueta Motivo de pérdida cerrado, seleccione Editar valores.
6. Seleccione Mapa automático.
7. Elija Siguiente.
8. Seleccione Save.

Configuración de notificaciones en tiempo real para AWS Partner Central y AWS Marketplace eventos

En los siguientes temas se explica cómo configurar EventBridge las notificaciones en tiempo real para AWS Partner Central y AWS Marketplace los eventos. Puede configurar las notificaciones en Salesforce configurando una aplicación conectada o puede usar AWS CloudFormation plantillas.

Temas

- Configurar una aplicación conectada a Salesforce
- Uso de una AWS CloudFormation pila para configurar las notificaciones

Configurar una aplicación conectada a Salesforce

En los siguientes pasos se explica cómo configurar una aplicación conectada en Salesforce. Debe crear una aplicación conectada para poder utilizar la OAuth autenticación en las conexiones de destino. Para obtener más información, consulte más adelante en esta guía. Crear componentes de notificación manualmente

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, introduzca y, a continuación**apps**, seleccione App Manager.
3. En la página del administrador de aplicaciones de Lightning Experience, elija Nueva aplicación conectada, elija Crear una aplicación conectada y, a continuación, elija Continuar.

   Aparece la página Nueva aplicación conectada.
4. Haga lo siguiente:

   a. En el cuadro Nombre de la aplicación conectada, introduzca un nombre para la aplicación.
   b. En el cuadro Correo electrónico de contacto, introduce tu dirección de correo electrónico.
   c. (Opcional) Rellene los campos restantes tal y como se describe en Configurar los ajustes básicos de la aplicación conectada, en la documentación de Salesforce.
5. Seleccione la casilla de verificación Habilitar la OAuth configuración y, a continuación, haga lo siguiente:

   a. Seleccione la casilla Activar el flujo de dispositivos. Puede ignorar la URL de devolución de llamada resultante.

b. En OAuth Ámbitos disponibles, selecciona Administrar datos de usuario mediante APIs y utiliza el botón Añadir para mover el ámbito a la lista de ámbitos seleccionados.

c. Seleccione las siguientes casillas de verificación:

- Solicite la extensión Proof Key for Code Exchange (PKCE) para los flujos de autorización admitidos
- Se requiere un secreto para el flujo del servidor web
- Se requiere un secreto para actualizar el flujo del token
- Habilite el flujo de credenciales del cliente

d. En el mensaje que aparece después de seleccionar Activar el flujo de credenciales de cliente, pulse Aceptar.

e. Desplácese hasta el final de la página y elija Save (Guardar).

6. Seleccione Continuar y, a continuación, seleccione Administrar detalles del consumidor.

   Aparece la página Verifica tu identidad y el sistema envía un código de verificación a tu dirección de correo electrónico de contacto.

7. Introduce el código de verificación en el cuadro Código de verificación y selecciona Verificar.

   Aparece la página de la aplicación conectada.

8. En Detalles del consumidor, selecciona los botones Copiar para ver la clave del consumidor y el secreto del cliente.

9. En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingresa Aplicaciones, selecciona Administrar aplicaciones conectadas y, a continuación, elige la aplicación conectada que acabas de crear.

10. Selecciona Editar políticas y, a continuación, haz lo siguiente:

    a. En la lista de usuarios permitidos, selecciona Todos los usuarios pueden autoautorizarse.

    b. En la lista de relajación de IP, seleccione Aplicar restricciones de IP.

    c. En la lista Ejecutar como, seleccione el usuario de ejecución, el usuario al que le asigna el flujo de credenciales del cliente. Salesforce requiere que el usuario de ejecución devuelva los tokens de acceso en nombre del usuario.

    d. Seleccione Save.

Uso de una AWS CloudFormation pila para configurar las notificaciones

En los siguientes temas se explica cómo usar AWS CloudFormation plantillas para configurar EventBridge las notificaciones en tiempo real. Los pasos solo se aplican a la versión 3.0 y posteriores del conector AWS Partner CRM.

Para la versión 3.0 y posteriores del conector AWS Partner CRM, puede usar una AWS CloudFormation plantilla para configurar los AWS componentes de la EventBridge integración de Amazon o puede crear los componentes manualmente. Para AWS CloudFormation utilizarlas, descargue las plantillas desde:

Temas

- Cómo encontrar la URL de tu dominio
- Uso de la pila AWS CloudFormation
- Crear componentes de notificación manualmente
- Reglas de ejemplo

Cómo encontrar la URL de tu dominio

La AWS CloudFormation plantilla utiliza la URL de tu dominio como uno de sus parámetros obligatorios.

Para buscar la URL

1. Inicie sesión en Salesforce.
2. En la sección Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, introduzca**`my domain`**.
3. En el panel izquierdo, en Configuración de la empresa, selecciona el enlace Mi dominio.
4. Copia la dirección en el cuadro URL actual de Mi dominio.

> **Note**
>
> Debe utilizar el prefijo https://al introducir la URL en la AWS CloudFormation plantilla.

Uso de la pila AWS CloudFormation

En los pasos de los siguientes temas se explica cómo crear e implementar una AWS CloudFormation pila que configure las notificaciones en tiempo real.

1. Descarga las siguientes plantillas:

   > **Note**
   >
   > Implementa cada plantilla por separado y sigue los mismos pasos para ambas.

   - Integración de la API de Partner Central: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.comAPIDestination//CFT_PCAPI.json
   - Integración (opcional):/CFT_.json AWS Marketplace https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com APIDestination AWSMP
2. En la AWS consola, inicia sesión en tu cuenta de AWS Marketplace vendedor y asegúrate de que funciona en el norte de Virginia. EventBridge solo opera en esa región.
3. Sigue en la consola, busca y**`cloudformation`**, a continuación, abre la AWS CloudFormation consola.
4. En la página de pilas, selecciona Crear pila.
5. Selecciona los botones de opción Elegir una plantilla existente y Cargar un archivo de plantilla.
6. Selecciona Elegir archivo para abrir la plantilla descargada y, a continuación, selecciona Siguiente.
7. En la página Especificar los detalles de la pila, introduce lo siguiente:

   - Nombre de la pila: introduzca un nombre para la pila.
   - ID de cliente: introduce la clave de consumidor que anotaste al crear la aplicación conectada.
   - Secreto de cliente: introduce el secreto de consumidor que anotaste al crear la aplicación conectada.
   - URL del dominio: utilice el siguiente formato: **`https://`*`domain_URL`*`.`**

   Cuando haya terminado, elija Next (Siguiente).

8. En la página Configurar opciones de pila, desplázate hasta el final, selecciona la casilla de verificación Sé que AWS CloudFormation podría crear recursos de IAM y, a continuación, selecciona Siguiente.
9. Elija Enviar.

Cuando se implementan correctamente, las plantillas crean el destino de la API, la conexión, las reglas de eventos y la cola de mensajes sin respuesta.

Crear componentes de notificación manualmente

En los pasos siguientes se explica cómo crear manualmente los componentes de las EventBridge notificaciones.

Temas

- Crear un destino y una conexión de la EventBridge API de Amazon
- Crear una EventBridge regla y conectarla al destino de la API
- Crear eventos de conjuntos de cambios
- Creación de eventos de ofertas publicadas
- Crear eventos de oportunidad
- Tipos de eventos
- Evento de ejemplo de

Crear un destino y una conexión de la EventBridge API de Amazon

Para crear un destino de API y una conexión EventBridge, cree un destino de API que utilice una conexión nueva. En este caso, el destino de la API es una llamada a la API de REST a Salesforce para publicar un evento. La conexión contiene la información de autenticación de la llamada a la API. La conexión acepta varios métodos de autorización.

Requisitos previos

Para usar la OAuth autorización para la conexión de destino de la API, cree una aplicación conectada en Salesforce. Para ello, siga los pasos que se indican en Configurar una aplicación conectada para el flujo de credenciales de los clientes OAuth 2.0, en la documentación de Salesforce. Para la conexión de destino de la API, debe utilizar la clave de consumidor y el secreto de la aplicación conectada.

Para crear un destino de API en la EventBridge consola:

- Sigue los pasos de Crear un destino de API en la Guía del EventBridge usuario de Amazon.
- Configure las configuraciones específicas de Salesforce.

En Salesforce, en la página Mi dominio, en Configuración, anote el nombre de dominio de su organización. Se usa para configurar el destino y la conexión de la API en la EventBridge consola. En los siguientes pasos se explica cómo hacerlo.

Para crear el destino y la conexión

1. Abre la EventBridge consola en y https://console.aws.amazon.com/events/, en el panel de navegación izquierdo, selecciona los destinos de la API.
2. Desplázate hacia abajo hasta la tabla de destinos de la API y selecciona Crear destino de la API.

   Aparece la página de destino para crear la API.
3. Introduzca la información siguiente:

   a. Un nombre para el destino de la API. Puede utilizar hasta 64 letras mayúsculas o minúsculas, números, puntos (.), guiones (-) o caracteres de subrayado (_).

      El nombre debe ser exclusivo de la cuenta en la región actual.

   b. (Opcional) Introduzca una descripción del destino de la API.

   c. Para el punto final de destino de la API, utilice esta URL:**`https://`*`my-salesforce-domain-name`*`.my.salesforce.com/services/data/v58.0/objects/`*`event-api-name`***.

   d. En Método HTTP, seleccione POST.
4. En Configuración de conexión, selecciona Crear una nueva conexión y, a continuación, haz lo siguiente:

   a. Introduzca un nombre y una descripción opcional.

   b. En Tipo de destino, elija Otro.

   c. Elija las credenciales OAuth del cliente.

   d. Para el punto final de autorización, acepte el punto final rellenado previamente.

      -O BIEN-

si utiliza una organización de producción, sustituya el punto final rellenado por esta URL:

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

e. En Método HTTP, seleccione POST.

f. En el caso del ID de cliente, introduzca la clave de consumidor de la aplicación conectada en Salesforce.

g. En Secreto de cliente, introduzca el secreto del consumidor de la aplicación conectada en Salesforce.

h. Añada los siguientes OAuth valores:

- Parámetro: campo de cuerpo
- Clave: grant_type
- Valor: client_credentials

5. Seleccione Crear.

> **Note**
>
> Si su organización de Salesforce utiliza la autenticación multifactorial para el acceso a la API, los usuarios deben completar un segundo desafío de autenticación para acceder a Salesforce. APIs Para obtener más información, consulte Establecer los requisitos de inicio de sesión con autenticación multifactor para el acceso a la API en la documentación de Salesforce.

Tras crear el destino de la API, puede crear una regla que utilice el destino como destino.

Crear una EventBridge regla y conectarla al destino de la API

EventBridge las reglas enrutan los eventos desde el bus de eventos al destino de la API, lo que resulta en una llamada REST para publicar un evento en Salesforce.

Para obtener más información sobre EventBridge las reglas, consulta Cómo crear EventBridge reglas de Amazon que reaccionen a los eventos en la Guía del EventBridge usuario de Amazon.

Crear eventos de conjuntos de cambios

En los pasos siguientes se explica cómo crear eventos de conjuntos de cambios.

1. En Amazon EventBridge, selecciona Reglas.
2. En la lista, selecciona el bus de eventos deseado.
3. En la sección Reglas, elija Crear regla.
4. Introduzca un nombre para la regla y, a continuación, seleccione Siguiente.
5. En Patrón de eventos, selecciona Patrones personalizados (editor JSON) e introduce el siguiente filtro. Puede utilizar cualquier combinación de tipos de detalles.

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

   Para obtener más información sobre la coincidencia de patrones de eventos, consulte Filtrado de contenido en patrones de EventBridge eventos de Amazon en la AWS documentación.
6. Elija Siguiente.
7. En Seleccionar objetivos, en Target 1, selecciona el destino de la EventBridge API.
8. En la lista, selecciona el destino de la API que acabas de crear.
9. Amplíe Configuración adicional.
10. En Configurar entrada de destino, seleccione Transformador de entrada y Configurar transformador de entrada. Esto garantiza que solo se envíen los campos de eventos de Salesforce de la sección de detalles del evento original.

    La ruta de entrada debe ser:

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

```
}
```

La plantilla debe ser:

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

11. Seleccione Siguiente y, a continuación, Siguiente.
12. Revisa la regla y, a continuación, selecciona Crear regla.

> **Note**
>
> Para solucionar los problemas de un destino de API, puede utilizar la consola Amazon SQS para añadir una cola de mensajes sin salida al destino. La cola recibe los mensajes que no se han podido entregar, además de los errores. Desde la consola Amazon SQS, puede sondear los mensajes de la cola para detectar errores. Para obtener más información, consulte Uso de colas de texto sin procesar para procesar eventos no entregados en Amazon SQS y Recepción y eliminación de mensajes en EventBridge Amazon SQS en la Guía del usuario de Amazon SQS.

Creación de eventos de ofertas publicadas

En los siguientes pasos se explica cómo crear eventos de ofertas publicadas.

1. En la EventBridge consola de Amazon, selecciona Rules.
2. Selecciona el bus de eventos deseado de la lista.
3. En la sección Reglas, elija Crear regla.
4. Introduce un nombre para la regla y, a continuación, selecciona Siguiente.
5. En Patrón de eventos, selecciona Patrones personalizados (editor JSON) e introduce el siguiente filtro:

```
{
  "source": [
    "aws.marketplacecatalog"
```

```
  ],
  "detail-type": [
    "Offer Released"
  ]
}
```

Para obtener más información sobre la coincidencia de patrones de eventos, consulte Filtrado de contenido en patrones de EventBridge eventos de Amazon en la Guía EventBridge del usuario de Amazon.

6. Elija Siguiente.
7. En Seleccionar objetivos, en Target 1, selecciona el destino de la EventBridge API, abre la lista y selecciona el destino de la API que acabas de crear.
8. Amplíe Configuración adicional.
9. En Configurar entrada de destino, seleccione Transformador de entrada y seleccione Configurar transformador de entrada. Este paso evita que los campos de eventos de Amazon de nivel superior se envíen a Salesforce. Solo se envía la parte que contiene los campos de eventos de Salesforce de la sección de detalles del evento original.

   Utilice la siguiente ruta de entrada:

```
{
   "Name":"$.detail-type",
   "awsapn__Account_Number__c":"$.account",
   "awsapn__EntityId__c":"$.detail.offer.id",
   "awsapn__Manufacturer_Account_Id__c":"$.detail.manufacturer.accountId",
   "awsapn__Product_Id__c":"$.detail.product.id",
   "awsapn__Seller_Account_Id__c":"$.detail.sellerOfRecord.accountId"
}
```

   Utilice la plantilla siguiente:

```
{
  "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. Seleccione Siguiente y, a continuación, Siguiente.
11. Revisa la regla y, a continuación, selecciona Crear regla.

> **Note**
>
> Para ayudar a solucionar los problemas de ejecución del destino de la API, añada una cola de cartas muertas de Amazon SQS al destino. La cola recibe los mensajes que no se han podido entregar junto con los errores. A continuación, puede sondear los mensajes para ver los errores. Para obtener más información, consulte la política de reintentos de eventos y el uso de colas con letra muerta y Recepción y eliminación de mensajes (consola) en la documentación. AWS

Crear eventos de oportunidad

Los eventos de oportunidad proporcionan notificaciones en tiempo real sobre los cambios en el estado o los detalles de las oportunidades

También puede crear y administrar EventBridge reglas mediante programación mediante el. AWS SDKs

Tipos de eventos

En la siguiente lista se describen los tipos de eventos que se generan cuando los socios trabajan con oportunidades. Los enlaces le llevan a la documentación de la API de cada evento.

- Oportunidad creada: se activa cuando se crea una nueva oportunidad.
- Oportunidad actualizada: se activa cuando se actualiza una oportunidad.
- Invitación de participación creada: se activa cuando se crea una oportunidad.
- Invitación de compromiso aceptada: se activa cuando un socio acepta una invitación de AWS compromiso, lo que confirma su interés en colaborar con AWS ella en el momento de la oportunidad.
- Invitación de compromiso rechazada: se activa cuando se rechaza una oportunidad.

Evento de ejemplo de

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

Reglas de ejemplo

En la siguiente tabla se muestran ejemplos de las EventBridge reglas que puede usar con los eventos enumerados en la sección anterior. Las reglas dirigen los eventos desde el bus de eventos al destino de la API, lo que resulta en una llamada REST para publicar un evento en Salesforce.

Tipo de evento	Ejemplo
Oportunidad creada	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
Oportunidad actualizada	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"]`

Tipo de evento	Ejemplo
	`}` `}`

Invitación de compromiso creada	`{`
	`"source": ["aws.partnercentral-selling"],`
	`"detail-type": ["Engagement Invitation Created"],`
	`"detail": {`
	`"catalog": ["AWS"]`
	`}`
	`}`

Invitación de compromiso aceptada	`{`
	`"source": ["aws.partnercentral-selling"],`
	`"detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"],`
	`"detail": {`
	`"catalog": ["AWS"]`
	`}`
	`}`

Invitación de compromiso rechazada	`{`
	`"source": ["aws.partnercentral-selling"],`
	`"detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"],`
	`"detail": {`
	`"catalog": ["AWS"]`
	`}`
	`}`

Tipo de evento	Ejemplo
Todos los eventos	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`

Mapeo de objetos ACE

El conector CRM proporciona la página ACE Mappings. La página le permite mapear objetos y campos entre su organización de Salesforce y AWS Partner Network (APN).

En las siguientes secciones se explica cómo crear mapeos de objetos.

Temas

- Uso de la página de mapeos de ACE
- Mapeo de varios objetos
- Mapeo de listas de selección
- Mapeo de objetos de ACE y Salesforce
- Sincronice registros e informes

Uso de la página de mapeos de ACE

AWS Partner Central ofrece las siguientes formas de navegar a la página de ACE Mappings:

- En el iniciador de aplicaciones, busque y elija el conector AWS Partner CRM.
- Seleccione la pestaña ACE Mappings.

  -O BIEN-

  Seleccione la pestaña Configuración guiada y, en la sección Mapa de clientes potenciales y oportunidades, seleccione Iniciar o Revisar.

En la página ACE Mappings, utilice el panel de navegación izquierdo para cambiar entre las asignaciones de oportunidades y las de clientes potenciales. Utilice el selector de objetos para elegir el objeto de origen y mapear los clientes potenciales y las oportunidades de APN. El selector de objetos permite mapear oportunidades estándar, objetos principales y objetos personalizados. Utilice los filtros Vista cartográfica y Vista de texto para alternar entre los campos mapeados, los campos no mapeados, los campos obligatorios y los campos opcionales.

En la página de asignaciones de ACE, la columna AWS Campos del objeto indica los campos de APN de destino correspondientes. Los campos de Salesforce son campos de origen del objeto seleccionado en la organización del socio. Los campos de Salesforce se filtran para mostrar solo los tipos de datos aplicables disponibles en la organización y asignarlos al campo de APN correspondiente. Por ejemplo, un campo de texto de APN solo se puede asignar a un campo de texto (cadena) de la organización del socio.

Los socios pueden controlar las actualizaciones entrantes de los campos mapeados si no quieren que APN actualice un campo. Para ello, defina la opción Activar actualizaciones entrantes en False.

Para el one-to-one mapeo, selecciona el campo de origen correspondiente y, a continuación, selecciona Guardar.

Mapeo de varios objetos

El mapeo de varios objetos permite a los socios mapear AWS campos a un objeto de origen principal, como una oportunidad o un cliente potencial, y a los objetos de Salesforce relacionados con la fuente principal.

> **Note**
>
> Recuerde lo siguiente cuando utilice el mapeo de varios objetos:
>
> - Al utilizar el `Account` objeto de Salesforce multi-object-mapping con un objeto de oportunidad, debe configurar los ajustes personalizados `Default Account` de ACE para recibir las oportunidades.
> - Al recibir una oportunidad, si asigna un mapa a un objeto que no sea el `Opportunity` objeto elegido, debe asegurarse de vincular el objeto relacionado a su registro de oportunidades.
>
> Por ejemplo, al recibir una AWS recomendación por primera vez, la oportunidad insertada no tiene ningún objeto mapeado relacionado con ningún objeto, IDs a menos que lo

configure `Default Account` en los ajustes personalizados de ACE. Si configura la cuenta predeterminada, la referencia tendrá la oportunidad o los objetos IDs de cuenta elegidos. De lo contrario, el valor del campo mapeado no se insertará. En ese caso, debe modificar la oportunidad de añadir el ID de objeto relacionado y elegir Sincronizar con AWS. Cuando AWS se devuelve la oportunidad a Salesforce, el campo del objeto mapeado se actualiza porque tiene una referencia al ID relacionado con el objeto.

- Seleccione la opción Clonar la cuenta predeterminada en la configuración personalizada. Esto permite AWS clonar la cuenta predeterminada cuando sea necesario, especialmente si asignas los campos de la cuenta a tu objeto principal.

Para mapear objetos relacionados

1. En Salesforce, vaya a la pestaña ACE Mappings y elija una oportunidad o un lead.
2. En el selector de objetos, elija su objeto de origen.

   Aparece la columna Campos de Salesforce y muestra el símbolo **>** al final de todos los campos que contengan objetos relacionados.
3. Seleccione un símbolo **>** para expandir la lista de objetos relacionados para ese campo.
4. Elija el campo que desee asignar al AWS campo.
5. Seleccione Save.

Mapeo de listas de selección

El cuadro de diálogo de la lista de selección permite mapeos limitados y ampliados entre el campo de la lista de selección del socio y el APN. La página de mapeos de ACE también tiene una función de mapeo automático si se utiliza el objeto de oportunidad ACE personalizado proporcionado. Para obtener más información sobre el objeto, consulte Uso de un objeto de Salesforce estándar o un objeto personalizado más adelante en esta guía.

Si se encuentra una coincidencia exacta entre los valores de campo del socio y el APN, esos valores se mapean automáticamente. La opción de mapeo extendido permite a los socios mapear un único valor de APN a múltiples fuentes, configurar mapeos de destino adicionales y establecer mapeos predeterminados.

Mapeo limitado

1. En la página ACE Mappings, seleccione un campo de origen y, a continuación, elija Valores del mapa.

   Aparece el cuadro de diálogo de mapeo.
2. En el paso 1: valores principales de APN, elija Auto Map o Salesforce para el gestor de canalizaciones de ACE correspondiente y, a continuación, seleccione Guardar.
3. Repita los pasos 1 y 2 según sea necesario para mapear todos los valores del administrador de canalizaciones de ACE.
4. Para cerrar el cuadro de diálogo de mapeo, seleccione Cerrar.

Los socios reciben un mensaje de confirmación en el que se indica que se guardaron las asignaciones de valores.

Mapeo extendido

1. Si el mismo valor de origen se asigna a varios valores de APN, proceda con el mapeo tal y como se describió anteriormente.
2. En la pestaña Valores de APN principales, elija la misma asignación de valores para varios valores de APN.
3. Si existen valores no mapeados en la organización del socio, la pestaña Valor de APN adicional le permite asignar valores adicionales a APN. Esto ayuda a los socios a garantizar que todos los valores aplicables en su organización se asignen a los valores de APN adecuados.
4. Si un único valor de la organización del socio está asignado a más de un valor de APN, utilice la pestaña Valores de APN secundarios para establecer el valor predeterminado para las integraciones salientes.

Mapeo de objetos de ACE y Salesforce

En las siguientes secciones se explica cómo mapear objetos personalizados de ACE y Salesforce en mapas de objetos.

Uso de un objeto personalizado AWS de ACE Opportunity

La versión 2.0 y posteriores del conector CRM incluyen un objeto de oportunidad personalizado ACE. Puede utilizar el objeto para gestionar AWS las oportunidades en Salesforce.

Al utilizar el objeto personalizado en la página ACE Mappings, los socios pueden asignar automáticamente los AWS campos a los campos de Salesforce. Además, el objeto de oportunidad personalizado está alineado con el nuevo modelo de datos de ACE y tiene validaciones integradas en la interfaz de usuario que ayudan a los usuarios a presentar nuevas oportunidades.

Para utilizar un objeto de oportunidad ACE personalizado, siga estos pasos:

1. En Salesforce, vaya a la página ACE Mappings y elija Oportunidad en el panel de navegación izquierdo.
2. En el selector de objetos, elija ACE Opportunity.
3. Para asignar campos de Salesforce a AWS campos, pulse el botón Asignar automáticamente objetos ACE.

Uso de un objeto de Salesforce estándar o un objeto personalizado

Los socios pueden usar el objeto de oportunidad estándar de Salesforce o su propio objeto de oportunidad personalizado. Para evitar errores de sincronización de ACE, asegúrese de que el objeto de oportunidad personalizado contenga todos los campos obligatorios o condicionalmente obligatorios de ACE relevantes. El tipo de datos del AWS campo mapeado debe ser el mismo tipo de datos que el campo de Salesforce creado en el objeto personalizado. Si el tipo de datos no coincide, el campo no aparecerá en la pantalla de mapeo de ACE. Por ejemplo, el campo de texto solo se customerCompanyNamepuede asignar a un campo de texto (cadena) del objeto de oportunidad estándar o personalizado. Para conocer los tipos de datos obligatorios, consulte los campos de oportunidad de ACE.

Para usar un objeto de Salesforce estándar o un objeto personalizado, complete los siguientes pasos:

1. Vaya a la página ACE Mappings y elija Oportunidad en el panel de navegación izquierdo.
2. En el selector de objetos, elija su objeto.
3. Complete el mapeo seleccionando los campos de Salesforce obligatorios en los AWS campos correspondientes y, a continuación, seleccione Guardar.

> **Note**
>
> La función de mapeo automático solo está disponible para los objetos personalizados de ACE Opportunity.

Sincronice registros e informes

En los siguientes temas se explica cómo utilizar los registros e informes de sincronización en la aplicación AWS Partner CRM Connector. En los temas también se enumeran los tipos de registros e informes y los datos que contienen.

Temas

- Sincronice los registros
- Informes

Sincronice los registros

En la aplicación del conector, la pestaña Registro de sincronización muestra el estado de los registros de sincronización para la sincronización de APN entrante y saliente. La pestaña se utiliza para comprobar que la sincronización se ha realizado correctamente y solucionar los errores de sincronización.

Usa las vistas de lista incluidas para alternar entre los registros de sincronización entrantes y salientes.

- Orquestación entrante: indica el trabajo que comprueba los registros entrantes disponibles de APN.
- Recuperación de registros de orquestación entrante: indica el trabajo que recoge y procesa los registros entrantes pendientes de APN.
- Orquestación saliente: indica la tarea que envía las transacciones salientes pendientes de su organización a APN.

La página de registro de sincronización muestra el estado del trabajo de sincronización, el número de registros de la carga útil, el número de registros procesados correctamente y el número de registros con errores.

Los detalles del registro de sincronización relacionado muestran los detalles de los registros individuales procesados como parte del trabajo de sincronización, además de sus estados individuales. En las tablas siguientes se explica cada tipo de archivo de registro y su contenido relacionado.

Tipos de registro

Finalidad	Definición
Recuperación de archivos salientes	Se crea cuando el trabajo saliente se ejecuta en función de la frecuencia y de si es necesario sincronizar con un nuevo conjunto de registros pendientes. AWS Los registros se crean solo cuando los registros deben coincidir con la siguiente especificación de filtro para la sincronización saliente: `Updates for AWS` es `true` y `Last Sync Date` es nulo, o `Last Sync Date` está antes de `Last Modified Date` y `Last Modified By` es el usuario que programó los trabajos de sincronización.
Recuperación de archivos entrantes	Se crea en función de tu programación de sincronización entrante. El registro muestra las llamadas desde las que se comprueban las transacciones entrantes pendientes. AWS
Recuperación de registros entrantes	Se crea solo cuando el trabajo principal de recuperación de archivos entrantes identifica las transacciones entrantes pendientes desde. AWS El registro contiene los detalles del archivo desde el AWS que se encuentran los registros de oportunidades o clientes potencial es.

Resultados de la recuperación de archivos salientes

Direction (Dirección)	Finalidad	Estado	Definición
De AWS	Recuperación de archivos entrantes	`API Success`	Se realizó correctam ente una llamada de lista al depósito. La llamada comprobó si había registros entrantes pendientes que debían procesars e.
De AWS	Recuperación de archivos entrantes	`Error`	La llamada a la lista falló, normalmente debido a credencia les no válidas o a un problema de permisos.

Resultados de la recuperación de archivos entrantes

Direction (Dirección)	Finalidad	Estado	Definición
De AWS	Recuperación de registros entrantes	`API success`	Se realizó una `get` llamada para recuperar el archivo incluido en la lista de la `Inbound File Retrieval` operación, si existen uno o más archivos que están pendientes de procesamiento.
De AWS	Recuperación de registros entrantes	`Partial`	Se recuperó el archivo, pero se

Direction (Dirección)	Finalidad	Estado	Definición
			produjo un error en el procesamiento de algunos registros. Revisa el registro de sincronización para solucionar el error.
Desde AWS	Recuperación de registros entrantes	`Error`	Se produjo un error en el procesamiento de todos los registros debido a uno de los siguientes motivos: • Un error de conexión impidió la recuperación del archivo. • Se recuperó el archivo, pero ninguno de sus registros se pudo escribir en su objeto de Salesforce, normalmente debido a un problema de validación o permiso.

Direction (Dirección)	Finalidad	Estado	Definición
¿De AWS	Recuperación de registros entrantes	`API success`	Si hay uno o más archivos pendiente s de procesami ento, se realiza una `get` llamada para recuperar el archivo que aparece en la lista de la `Inbound File Retrieval` operación.
Desde AWS	Recuperación de registros entrantes	`Partial`	Se recuperó el archivo, pero se produjo un error en el procesamiento de algunos registros. Revisa el registro de sincronización para solucionar el error.

Direction (Dirección)	Finalidad	Estado	Definición
Desde AWS	Recuperación de registros entrantes	`Error`	Se produjo un error en el procesamiento de todos los registros debido a uno de los siguientes motivos: • Un error de conexión impidió la recuperación del archivo. • Se recuperó el archivo, pero ninguno de sus registros se pudo escribir en su objeto de Salesforce, muy probablem ente debido a un problema de validación o permiso.
¿De AWS	Recuperación de registros entrantes	`Processed`	El procesamiento se realizó correctam ente y los registros se insertaron en el objeto mapeado.

Informes

El paquete de conectores AWS Partner CRM incluye informes que le permiten realizar un seguimiento del estado de la sincronización entre su organización y APN.

Para ver los informes de sincronización

1. En la aplicación AWS Partner CRM Connector, selecciona la pestaña Informes.
2. Selecciona Todas las carpetas y, a continuación, el conector AWS Partner CRM.

Los informes disponibles incluyen los siguientes:

- Registros de sincronización entrantes: errores de `Error: Inbound` sincronización registrados por día.
- Registros de sincronización entrantes: registra los éxitos de `Success: Inbound` sincronización por día.
- Registros de sincronización salientes: errores en el registro de `Error: Outbound` sincronización por día.
- Registros de sincronización salientes: registra los éxitos de `Success: Outbound` sincronización por día.
- Resumen de sincronización: resumen de los trabajos de sincronización entrantes y salientes por día.

Configuración del conector CRM

> **Note**
>
> En los temas de esta sección se supone que ha completado los requisitos previos para una integración de AWS Partner Central, una integración de AWS Marketplace o ambas. Para obtener más información, consulte Requisitos previos para la integración y más Introducción arriba en esta guía.

Tras instalar el conector, debe configurarlo para que funcione con los siguientes tipos de integraciones y AWS servicios de CRM:

- Una integración de la API de AWS Partner Central
- Un CRM con integración con Amazon S3, pero solo si creó la integración antes de 2024
- AWS Marketplace

Las configuraciones le permiten usar Salesforce con Partner Central y AWS Marketplace. En los siguientes temas se explica cómo configurar el conector de CRM.

Temas

- Uso de la configuración guiada
- Configuración del conector para una integración de la API de Partner Central
- Configuración del conector para AWS Marketplace
- Conjuntos de permisos de personas for CRM Connector

Uso de la configuración guiada

Siempre usa Salesforce para configurar el conector de CRM y comienza en la pestaña Configuración guiada. En los siguientes pasos se explica cómo iniciar la pestaña:

Para iniciar la pestaña

1. Inicie sesión en Salesforce como administrador del sistema.
2. En el selector de aplicaciones, busque y seleccione el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña Configuración AWS guiada.

Configuración del conector para una integración de la API de Partner Central

En las siguientes secciones se explica cómo configurar el conector de CRM para su uso con AWS Partner Central APIs.

Para crear y gestionar oportunidades en Salesforce, configure el conector de CRM para usarlo con una integración de API de Partner Central.

> **Note**
>
> La gestión de clientes potenciales requiere una integración anterior de CRM con Amazon S3. Para obtener más información, consulte Configuración del conector para un CRM con la integración de Amazon S3 más adelante en esta guía.

Temas

- Introducir los detalles de autenticación de la conexión
- Introducir la configuración del sistema
- Comprobación de la conexión de

Introducir los detalles de autenticación de la conexión

Los socios comienzan el proceso de integración introduciendo los detalles necesarios para conectarse al punto de venta de Partner Central. Siga cada conjunto de pasos en el orden indicado y complete cada conjunto antes de continuar con el siguiente.

Para introducir los detalles de autenticación de la conexión

1. En Salesforce, abra la pestaña de configuración AWS guiada. Para obtener información sobre cómo abrir esa pestaña, consulte la sección Uso de la configuración guiada anterior de esta guía.
2. Amplíe el paso 1: detalles de autenticación de la AWS conexión y seleccione Iniciar.
3. En la página Credenciales con nombre, seleccione Nuevo anteriormente.
4. En el formulario Nueva credencial con nombre asignado, introduzca los valores de la siguiente tabla.

Campo	Valor
Etiqueta	AWS API de Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Tipo de identidad	Nombrado director
Protocolo de autenticación	AWS firma, versión 4
AWS ID de clave de acceso	Cloud-Ops proporciona el ID durante los pasos previos
AWS clave de acceso secreta	Cloud-Ops proporciona la clave de acceso durante los pasos previos

Campo	Valor
AWS Region	us-east-1
AWS service	partner central-selling
Generar encabezado de autorización	checked
Permitir combinar campos en el encabezado HTTP	checked
Permitir combinar campos en el cuerpo HTTP	sin marcar

5. Seleccione Save.
6. Vuelva a la página de configuración AWS guiada. En la sección Detalles de autenticación, selecciona Revisar y confirmar las credenciales.

Introducir la configuración del sistema

En los pasos siguientes se explica cómo introducir los ajustes de configuración del sistema correctos para la integración.

1. En Salesforce, abra la pestaña de configuración AWS guiada. Para obtener información sobre cómo abrir esa pestaña, consulte la sección Uso de la configuración guiada anterior de esta guía.
2. Amplíe el paso 2: Ajustes de configuración del sistema y seleccione Iniciar.
3. Localice la configuración de AWS Partner CRM Connector y seleccione Administrar.
4. Seleccione Nuevo e introduzca los valores de la siguiente tabla.

Campo de configuración personalizado	Finalidad
Nombre	El campo no se usa, pero como es obligator io, puede establecerlo en cualquier valor.
Cuenta predeterminada	Un identificador de registro de 18 dígitos de la cuenta predeterminada que se utiliza cuando las oportunidades estándar se

Campo de configuración personalizado	Finalidad
	utilizan como objeto de destino en Salesforc e. Como AccountID es obligatorio en las oportunidades estándar, el campo de cuenta predeterminado permite que las nuevas oportunidades entrantes tengan una cuenta predeterminada vinculada AWS a ellas. Puede ser cualquier registro de cuenta de su organización de Salesforce al que el usuario de la integración tenga acceso desde la configuración de uso compartido.
Cree una cuenta nueva a partir de la cuenta predeterminada	Esta configuración permite al conector crear una cuenta nueva basada en la cuenta predeterminada proporcionada por el socio. Cuando está marcada, permite la creación dinámica de cuentas durante el proceso de integración, lo que garantiza que las nuevas oportunidades o interacciones se puedan asociar a los registros de cuentas adecuados , incluso cuando la cuenta exacta no exista en el sistema de destino.

Campo de configuración personalizado	Finalidad
Oportunidad predeterminada	Esta opción almacena el identificador de registro de 18 dígitos de una oportunidad predeterminada para su uso como plantilla . En el caso de los socios que utilizan una oportunidad estándar y objetos personali zados distintos de una ACE Opportunity, el registro predeterminado permite al conector clonar y crear nuevas oportunidades o contratos de AWS recomendación, al tiempo que evita posibles problemas de campo obligatorios. El conector clona este registro predeterminado, añade nuevos valores de campo a partir de los datos entrantes y crea un nuevo registro de oportunidades. Este método integra los datos de datos con objetos de oportunidad personalizados o requisitos de campo únicos.
API para PC (Sandbox) habilitada	Seleccione esta opción para que los socios puedan probar el conector con la API de AWS Partner Central. Cuando se seleccion a, los usuarios pueden crear oportunidades de prueba que se envían a la API de AWS Sandbox.

5. Seleccione Save.
6. Vuelva a la página de configuración AWS guiada. En la sección Detalles de autenticación, selecciona Revisar y confirmar las credenciales.

Comprobación de la conexión de

Antes de probar la conexión, asegúrese de haber completado todos los pasos anteriores.

Para probar la conexión de la API de AWS Partner Central

1. Amplíe el paso 4: Pruebe la configuración para la integración de la API de Partner Central.

2. Seleccione Probar.

Si la conexión se realiza correctamente, recibirá un mensaje de confirmación.

Configuración del conector para AWS Marketplace

> **Note**
>
> En los temas de esta sección se supone que ha completado los requisitos previos para una integración de AWS Partner Central, una integración de AWS Marketplace o ambas. Para obtener más información, consulte Requisitos previos para la integración y Introducción anteriormente en esta guía.

Puedes configurar el conector CRM para que se conecte a varias cuentas de AWS vendedor e integre Salesforce con varias AWS Marketplace funciones. En los siguientes temas se explica cómo configurar el conector para su uso con AWS Marketplace.

Para obtener más información al respecto AWS Marketplace, consulte ¿Qué es AWS Marketplace? en la Guía AWS Marketplace del usuario. Para obtener más información sobre las AWS Marketplace funciones que admite el conector CRM, consultethe section called “AWS Marketplace features”.

> **Note**
>
> Utilice la pestaña de configuración AWS guiada de Salesforce para completar las siguientes tareas. Para obtener información sobre el uso de esa pestaña, consulte la sección Uso de la configuración guiada anterior de esta guía.

Temas

- Incorporación de una cuenta de AWS vendedor
- Introducir los ajustes de configuración del sistema
- Introducir ajustes personalizados

Incorporación de una cuenta de AWS vendedor

En los siguientes pasos se explica cómo incorporar las cuentas de AWS vendedor al conector CRM.

1. En Salesforce, en la pestaña Configuración guiada, expande el paso 1: Configurar el acceso al portal AWS Marketplace de administración (AMMP) y selecciona Iniciar.
2. En la página Credenciales con nombre asignado, seleccione Nueva anteriormente.
3. En el formulario Nueva credencial con nombre asignado, introduzca los valores de la siguiente tabla.

> **Note**
>
> Para ello*unique_account_prefix*, usa un descriptor para la AWS cuenta, como SellerA o SellerB. Por ejemplo, **AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**. Usa siempre el mismo prefijo para las credenciales nombradas relacionadas con la cuenta de vendedor. AWS

Campo	Valor
Etiqueta	AWS CATÁLOGO DE VENDEDORES
Nombre	AWS_SELLER_CATÁLOGO_ *unique_account_prefix*
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
Tipo de identidad	Nombrado director
Protocolo de autenticación	AWS firma, versión 4
AWS ID de clave de acceso	El ID de la clave de acceso del usuario de IAM
AWS clave de acceso secreta	La clave de acceso secreta del usuario de IAM
AWS Region	us-east-1
AWS service	aws-marketplace

Campo	Valor
Genere el encabezado de autorización	checked
Permitir combinar campos en el encabezado HTTP	checked
Permitir combinar campos en el cuerpo HTTP	sin marcar

4. Seleccione Save.
5. Vuelva a la página de configuración AWS guiada. En la sección Detalles de autenticación, selecciona Revisar y confirmar las credenciales.

Repita los pasos anteriores para cada tipo de las credenciales con nombre enumeradas en la tabla siguiente. Utilice los valores de la tabla siguiente para reemplazar los valores correspondientes del paso 3 anterior

Etiqueta de credencial con nombre	Nombre de la credencial con nombre	Punto final de la API	AWS Region	AWS service
AWS VENDEDOR Amazon S3	AWS_SELLER_S3_*unique_account_prefix*	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	s3
AWS VENDEDOR AWS STS	AWS_SELLER_STS_*unique_account_prefix*	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS VENDEDOR Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_*unique_ac*	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs

Etiqueta de credencial con nombre	Nombre de la credencial con nombre	Punto final de la API	AWS Region	AWS service
	count_prefix			
AWS ACUERDO DE VENDEDOR	AWS_SELLER_ACUERDO_*unique_account_prefix*	https://agreement-marketplace.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

Repite los pasos anteriores para cada cuenta de AWS vendedor que quieras añadir a la integración. AWS Marketplace

Tras incorporar las credenciales indicadas, vaya a la pestaña AWS Cuentas de la aplicación AWS Partner CRM Connector y complete los pasos de las siguientes secciones.

Introducir los ajustes de configuración del sistema

Tras crear una cuenta de AWS vendedor, se introducen varios ajustes del sistema. Siga estos pasos.

1. En Salesforce, en la pestaña Configuración guiada, expande Paso 2: Completar los ajustes de configuración del sistema y selecciona Revisar.
2. En la página de configuración personalizada, busque la configuración de AWS Marketplace integración y elija Administrar.
3. Seleccione Editar para añadir los valores predeterminados a nivel de organización y, a continuación, introduzca los valores necesarios de la siguiente tabla.

Nombre de configuración	Valor predeterminado	Descripción
AWS Nombre de rol de URL prefirmado	NULL	La función de IAM en la cuenta de vendedor utilizada para prefirmar la URL de Amazon S3 para el EULA personalizado utilizado con

Nombre de configuración	Valor predeterminado	Descripción
		la API del AWS Marketplace catálogo.
Añade la cuenta de vendedor a la lista de compradores	FALSO	Permite añadir la cuenta de vendedor a la lista de compradores para que puedas ver la oferta privada en tu cuenta, de forma similar a como la vería un comprador.
Nombre de cola de Amazon Simple Queue Service	NULL	La cola de Amazon SQS se utilizó para suscribirse al tema Amazon Simple Notification Service para recuperar las notificaciones de la oferta privada. **Note** El conector requiere que todas las AWS cuentas incorpora das utilicen el mismo nombre de cola de SQS.
¿Participa en algún programa asociado	FALSO	
Log_All_Outbound_Requests	FALSO	Permite registrar las llamadas salientes a la API a través del conector.

Nombre de configuración	Valor predeterminado	Descripción
Nivel de registro	ERROR	Indica el nivel de registro de los registros de solicitudes salientes.
Retención de notificaciones		
Prefijo ARN del tema SNS		
Retención del registro de sincronización	NULL	Configure el período de retención del registro de sincronización en días. Se recomienda entre 10 y 90 días.

4. Seleccione Save.

Introducir ajustes personalizados

Tras introducir los ajustes de configuración del sistema, introduce los ajustes del bucket de Amazon S3 que se utiliza para cargar y almacenar datos personalizados EULAs.

1. En Salesforce, en la pestaña Configuración guiada, regrese a la página de configuración personalizada, busque la configuración del bucket de S3 y elija Administrar.
2. Elija Nuevo.
3. Introduzca los valores para los siguientes ajustes.

Nombre de la configuración	Valor predeterminado	Descripción
Nombre	N/A	Proporcione un prefijo de cuenta único: el nombre de la configuración de Amazon S3. Este nombre debe coincidir con el nombre de la AWS cuenta de la tabla de AWS cuentas.

Nombre de la configuración	Valor predeterminado	Descripción
Nombre del bucket de Amazon S3	N/A	El nombre del bucket de Amazon S3 que almacena el EULA personalizado.
Prefijo de bucket de Amazon S3	N/A	Prefijo del bucket de Amazon S3 que almacena el EULA personalizado.

4. Seleccione Save.
5. Para cada cuenta de AWS vendedor configurada, repite los pasos 2 a 4 para añadir la configuración de Amazon S3.

Conjuntos de permisos de personas for CRM Connector

Tras instalar y configurar el conector AWS Partner CRM, debe asignar los usuarios de Salesforce a una o más personas en un conjunto de permisos, un conjunto de ajustes y permisos que proporcionan acceso a diversas herramientas y funciones. En los siguientes temas se enumeran y describen las personas disponibles.

Para obtener más información sobre la asignación de usuarios de Salesforce a conjuntos de permisos, consulte Gestión de las asignaciones de conjuntos de permisos en la ayuda de Salesforce.

Temas

- AWS Partner Network conjuntos de permisos
- AWS Marketplace conjuntos de permisos
- Pestañas y conjuntos de permisos de los conectores de CRM

AWS Partner Network conjuntos de permisos

El conector CRM admite las siguientes AWS Partner Network personas principales:

Temas

- Administrador empresarial (administrador empresarial de APN)
- Usuario de integración (usuario de integración de APN)
- Usuario empresarial (usuario empresarial de APN)

- Otorgar permisos para ver los informes
- Activar a los usuarios del flujo

Administrador empresarial (administrador empresarial de APN)

- Asigne a un administrador del sistema o a un administrador empresarial la configuración y el mapeo de los registros.
- Ofrece acceso completo a la aplicación de administración Salesforce AWS Partner Network CRM.
- Puede crear, ver y editar mapeos de campos.
- Puede ver todos los registros detallados del registro de sincronización.
- No permite al usuario programar una integración, solo configurar las configuraciones.
- No proporciona acceso a la configuración básica de Salesforce.
- Algunas configuraciones de Salesforce requieren un acceso adicional. Específicamente, las credenciales con nombre y la configuración personalizada que AWS Partner deben proporcionar a su usuario. Sin embargo, los socios pueden vincular este conjunto de permisos con un perfil de administrador del sistema de Salesforce y habilitar todos los permisos necesarios para configurar la aplicación. Para obtener más información sobre las credenciales con nombre asignado, consulte Configure las credenciales con nombre

Usuario de integración (usuario de integración de APN)

- Asígnelo a un usuario del sistema responsable de procesar la integración.
- Para programar una integración, un administrador del sistema de Salesforce inicia sesión como este usuario e invoca el programa de integración del sistema.
- Permite a los administradores configurar las asignaciones e invocar los cronogramas de integración.
- La integración puede interrumpirse si este permiso no está establecido para el usuario que ejecuta la integración.
- Además de este conjunto de permisos, el usuario designado para procesar la integración debe tener acceso a nivel de campo a todos los campos mapeados. De lo contrario, las asignaciones no se sincronizarán según lo asignado.
- Los trabajos salientes están diseñados para ignorar las actualizaciones realizadas en el contexto de usuario de la integración y evitar así una situación de incertidumbre: el mismo registro actualizado durante la integración entrante se marca para enviarlo a la integración saliente.

Usuario empresarial (usuario empresarial de APN)

- Asígnelo a los usuarios empresariales que tal vez deseen ver los detalles del registro de sincronización relacionados con sus oportunidades. Esto permite al usuario final solucionar problemas si los datos no se sincronizan correctamente.
- No proporciona visibilidad a los registros de sincronización y solo da acceso al objeto y a los campos.
- Recomendamos configurar los registros de sincronización como privados, ya que contienen información confidencial sobre oportunidades.
- Si configura un modelo privado, los usuarios empresariales de APN solo pueden acceder a los registros si el administrador de Salesforce asociado configura el intercambio de registros con los usuarios.

Otorgar permisos para ver los informes

Para permitir que un usuario vea los informes en la pestaña Inicio del conector de AWS Partner CRM, el administrador debe conceder los siguientes permisos:

- Cree y personalice informes
- Editar mis informes
- Administra los informes en carpetas públicas
- Ejecute informes
- Ver los informes en carpetas públicas

Para obtener más información, consulte Otorgar a los usuarios acceso a los informes y paneles en la ayuda de Salesforce.

Activar a los usuarios del flujo

La activación de los usuarios como usuarios de flujo les permite ejecutar flujos y utilizar el botón de oferta privada Vincular en una oportunidad de ACE.

1. Asegúrese de que el administrador del sistema tenga permiso para asignar un usuario de flujo. Para obtener más información, consulte Añadir permisos de flujos de ejecución en la ayuda de Salesforce.
2. Elija Configuración, Usuarios.

3. Elija un usuario.
4. Elija el usuario de Flow.

AWS Marketplace conjuntos de permisos

El conector CRM admite las siguientes AWS Partner personas principales. Los socios habilitan las personas proporcionando al usuario de Salesforce el conjunto de permisos correspondiente incluido en la aplicación.

Temas

- AWS Administrador de Marketplace
- AWS Usuario de Marketplace
- AWS Usuario de Channel Partner

AWS Administrador de Marketplace

Asigne esta persona a un administrador empresarial o de sistemas para que realice la configuración y gestione los horarios. Esta persona proporciona acceso completo a la integración de AWS Marketplace en el conector de Salesforce.

Esta persona puede hacer lo siguiente:

- Lea, escriba y vea los registros de todos los objetos relacionados con la integración de AWS Marketplace.
- Ver todos los registros de sincronización de AWS Marketplace.
- Cree cronogramas relacionados con las entidades de AWS Marketplace.

> **Note**
>
> Determinados ajustes de Salesforce requieren un acceso adicional, es decir, credenciales con nombres específicos y ajustes personalizados que AWS Partner s debe proporcionar a los usuarios. Sin embargo, si los socios combinan este conjunto de permisos con un perfil de administrador de sistemas de Salesforce, deberían funcionar todos los permisos necesarios para configurar completamente la aplicación.

AWS Usuario de Marketplace

Asigna esta persona al usuario que crea y gestiona las ofertas privadas y la autorización de reventa.

El usuario de AWS Marketplace puede hacer lo siguiente:

- Sincronice los productos, las ofertas y las autorizaciones de reventa de AWS Marketplace.
- Modifique las fechas de caducidad y cancele y clone las ofertas y las autorizaciones de reventa.
- Accede al panel de AWS Marketplace.

AWS Usuario de Channel Partner

El usuario AWS Channel Partner puede hacer lo siguiente:

- Consulta las autorizaciones de reventa compartida disponibles creadas por el vendedor del proveedor de software independiente (ISV).
- Vea y cree ofertas privadas de socios AWS de canal a partir de autorizaciones de reventa compartidas.

Pestañas y conjuntos de permisos de los conectores de CRM

Al utilizar la aplicación CRM connector en Salesforce, aparece un conjunto de pestañas. Las pestañas que ve varían en función de la configuración de permisos. En la siguiente tabla se enumeran las pestañas que proporciona la aplicación de conector y los conjuntos de permisos que permiten usar cada pestaña.

pestaña de la aplicación Connector	Conjuntos de permisos
AWS Configuración guiada	Administrador empresarial de APN Usuario de integración de APN ¿Usuario empresarial de APN? AWS Marketplace ¿Administrador
Informes	Usuario empresarial de APN

pestaña de la aplicación Connector	Conjuntos de permisos
	AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario socio de canal
ACE Mappings	Administrador empresarial de APN ¿Usuario empresarial de APN?
Programas	¿Administrador empresarial de APN Usuario de integración de APN AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV)
Registros de sincronización de ACE	Administrador empresarial de APN Usuario de integración de APN Usuario empresarial de APN
ACE lidera	¿Administrador empresarial de APN? -> Disponible ¿Usuario de integración de APN? ¿Usuario empresarial de APN
Oportunidades de ACE	¿Administrador empresarial de APN? -> Disponible ¿Usuario de integración de APN? ¿Usuario empresarial de APN
Ofertas de soluciones	Administrador empresarial de APN Usuario empresarial de APN

pestaña de la aplicación Connector	Conjuntos de permisos
AWS Cuentas	AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario socio de canal
Productos	AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV)
Ofertas privadas	AWS Marketplace ¿Administrador? -> Disponible AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario socio de canal
Autorizaciones de reventa	AWS Marketplace ¿Administrador? -> Disponible AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario de Channel Partner
Autorizaciones de reventa compartidas	AWS Marketplace ¿Administrador? -> Disponible AWS Usuario de Channel Partner
Registros de sincronización de Marketplace	AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario socio de canal

pestaña de la aplicación Connector	Conjuntos de permisos
Acuerdos	AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario socio de canal
AWS Marketplace Notificaciones	Administrador empresarial de APN Usuario empresarial de APN AWS Marketplace Administrador AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario de Channel Partner
Mapeos de campo	¿Administrador empresarial de APN? ¿Usuario de APN Integration?
Dimensiones de la oferta	AWS Marketplace ¿Administrador? AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario socio de canal
Cronogramas de pagos	AWS Marketplace ¿Administrador? AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV) AWS Usuario socio de canal
Dimensiones del producto	AWS Marketplace ¿Administrador? AWS Marketplace Usuario (AWS Marketplace ISV)

pestaña de la aplicación Connector	Conjuntos de permisos
Registros	Administrador empresarial de APN Usuario empresarial de APN

Uso del conector CRM en Salesforce

En los siguientes temas se explica cómo utilizar Salesforce y el conector de CRM para gestionar las interacciones con los clientes y cómo gestionar AWS Marketplace actividades como las ofertas privadas y las autorizaciones de reventa. En los temas se supone que ha configurado el conector para AWS Partner Central y AWS Marketplace.

Temas

- Gestión de las oportunidades de ACE
- Gestión de oportunidades en una integración de API de Partner Central
- Gestión de oportunidades en un CRM con la integración de Amazon S3
- Gestión de AWS Marketplace actividades

Gestión de las oportunidades de ACE

En los siguientes temas se explica cómo utilizar el conector AWS Partner CRM para gestionar las oportunidades de ACE.

Temas

- Crear oportunidades originadas por socios
- Visualización de los registros de oportunidades
- Actualización del estadio de una oportunidad
- ¿Clonar una oportunidad

Crear oportunidades originadas por socios

En los siguientes pasos se explica cómo crear una oportunidad originada por un socio.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como usuario de ventas.

2. Seleccione el iniciador de aplicaciones y, a continuación, busque y elija el conector AWS Partner CRM.
3. Abra la pestaña Oportunidades de ACE.
4. Elija Nuevo.
5. Rellene los campos. Asegúrese de completar todos los campos obligatorios.
6. Seleccione Save.
7. Cuando esté listo, en la página de registro de la oportunidad, elija Compartir con AWS para enviar la oportunidad AWS.

Visualización de los registros de oportunidades

En los siguientes pasos se explica cómo ver los registros de oportunidades en la aplicación CRM Connector.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como usuario de ventas.
2. En el selector de aplicaciones, busque y elija el conector AWS Partner CRM.
3. Abra la pestaña Oportunidades de ACE.
4. Para ver una oportunidad, seleccione su nombre de oportunidad ACE.

Actualización del estadio de una oportunidad

En los siguientes pasos se explica cómo actualizar la etapa de una oportunidad.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como usuario de ventas.
2. Elija el iniciador de aplicaciones y, a continuación, busque y seleccione el conector AWS Partner CRM.
3. En la pestaña ACE Opportunities, abra el registro de oportunidades.
4. Realice una de las siguientes acciones:

   En la ruta de la etapa, elija la etapa requerida.

   -O BIEN-

   En el campo Etapa, introduzca la etapa requerida.

   -O BIEN-

Seleccione Marcar la etapa como completada.

5. Seleccione Save.

¿Clonar una oportunidad

La clonación le permite crear una nueva oportunidad que contiene detalles de una oportunidad existente. En los siguientes pasos se explica cómo hacerlo.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como usuario de ventas.
2. Elija el iniciador de aplicaciones y, a continuación, busque y seleccione el conector AWS Partner CRM.
3. En la pestaña ACE Opportunities, abra el registro de oportunidades.
4. Pulse el botón Clonar.
5. Elimine el valor del identificador único de APN CRM y actualice los demás campos según sea necesario.
6. Seleccione Save.

Gestión de oportunidades en una integración de API de Partner Central

En los siguientes temas se explica cómo realizar las tareas específicas o específicas de una integración de la API de Partner Central.

Temas

- Aceptar o rechazar una oportunidad AWS originada
- Asignar una oportunidad a otro usuario
- Asociar o disociar una oportunidad

Aceptar o rechazar una oportunidad AWS originada

En los siguientes pasos se explica cómo aceptar o rechazar una oportunidad que se origina AWS en Ventas.

1. Abra el registro de oportunidades.
2. Pulse el botón Estado de aprobación.

3. En el campo Estado de aceptación del socio. Seleccione Aceptado o Rechazado.

   Si eliges rechazada, abre la lista de motivos de rechazo y elige un motivo.
4. Seleccione Save.

Asignar una oportunidad a otro usuario

En los siguientes pasos se explica cómo asignar una oportunidad a otro usuario de su cuenta de Partner Central.

> **Important**
>
> Solo puede asignar una oportunidad AWS originada en ella después de haberla aceptado.

1. Abra el registro de oportunidades.
2. Pulse el botón Asignar.
3. En el cuadro de diálogo Asignar oportunidad, complete todos los campos.
4. Seleccione Save.

Asociar o disociar una oportunidad

En los siguientes pasos se explica cómo asociar y desvincular una oportunidad de las soluciones, los AWS productos o las ofertas de los socios. AWS Marketplace Puede asociar y desasociar una oportunidad en cualquier momento del ciclo de vida de la oportunidad.

Para asociar una oportunidad

1. Abra el registro de oportunidades.
2. Pulse el botón Asociar o Desasociar.
3. En el cuadro de diálogo Asociar o desasociar una oportunidad, elija las soluciones, los AWS productos, las AWS Marketplace ofertas requeridas o introduzca un valor en Otros
4. Seleccione Save.

Para desasociar una oportunidad

1. Abra el registro de oportunidades.

2. Pulse el botón Asociar o Desasociar.
3. Seleccione la X situada junto a las soluciones, AWS productos u AWS Marketplace ofertas que desee eliminar.
4. Seleccione Save.

Gestión de oportunidades en un CRM con la integración de Amazon S3

En los siguientes temas se explica cómo utilizar el conector de CRM con una integración de CRM con Amazon S3.

Temas

- Importación de soluciones a Salesforce
- Aceptar o rechazar oportunidades AWS originadas
- Sincronizar los datos de oportunidades y clientes potenciales
- Vincular las ofertas AWS Marketplace privadas con las oportunidades de ACE
- Ver los registros detallados del registro de sincronización para las oportunidades de ACE

Importación de soluciones a Salesforce

Las soluciones para socios son productos de software o prácticas de consultoría que AWS los socios crean y ofrecen. Están diseñadas para ayudar a los clientes a resolver desafíos empresariales específicos o alcanzar objetivos específicos mediante el uso de AWS los servicios. Para obtener más información, consulte Creación de una solución en la guía para desarrolladores de AWS Partner Central.

En los siguientes pasos se explica cómo importar las soluciones de Partner Central a Salesforce. A continuación, puede asociar las soluciones a las oportunidades.

Para importar soluciones

1. Inicie sesión en Salesforce como usuario de ventas.
2. Elija el iniciador de aplicaciones y, a continuación, busque y seleccione el conector AWS Partner CRM.
3. Abra la pestaña Ofertas de soluciones.
4. Pulse el botón Actualizar soluciones.

5. Pulse Continuar para confirmar que desea importar soluciones de Partner Central.

Aceptar o rechazar oportunidades AWS originadas

En los siguientes pasos se explica cómo aceptar o rechazar oportunidades en una integración de APN con Amazon S3.

1. Abre el registro de oportunidades.
2. Abra la lista de estados de aceptación de socios y elija Aceptado o Rechazado.

   Si selecciona Rechazado, abra la lista de motivos de rechazo y elija uno.
3. Seleccione Save.

Sincronizar los datos de oportunidades y clientes potenciales

Para sincronizar una oportunidad o un cliente potencial con APN, debe establecer el campo Sincronizar con Partner Central en True. Los campos adicionales para la integración incluyen la fecha de la última sincronización con APN y los campos Apto para sincronizarse con APN. Las oportunidades y clientes potenciales estándar incluyen esos campos. Sin embargo, debe crear y mapear los campos del objeto correspondiente si los objetos de origen están configurados como personalizados.

- Sincronice con Partner Central: se incluye en la aplicación para obtener oportunidades y clientes potenciales estándar. Si elige mapear objetos personalizados, debe crear y mapear este campo como booleano.
- Fecha de última sincronización con APN: indica la última vez que el registro se envió correctamente a APN o se recibió de APN. Este campo se establece automáticamente cuando el registro se envía correctamente a APN o se recibe una actualización de APN.
- Apto para sincronizarse con APN: campo de fórmula que determina si el registro está destinado a enviarse a APN en el siguiente trabajo programado. Se calcula en función de si el registro se modificó desde la última vez que se publicó la programación de salida y si lo actualizó un usuario distinto del usuario de integración designado para la organización del AWS socio.

Vincular las ofertas AWS Marketplace privadas con las oportunidades de ACE

Puede vincular ofertas privadas directamente desde la página de registro de oportunidades de ACE que AWS se ofrece en Salesforce.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce.
2. En el iniciador de aplicaciones, elija el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña Oportunidades de ACE.
4. Elija un registro de oportunidades de ACE.
5. Elija Link Private Offer.
6. En Offer ID Look Up, selecciona la oferta privada.
7. Seleccione Save.

Ver los registros detallados del registro de sincronización para las oportunidades de ACE

Puede ver los detalles del registro de sincronización de las oportunidades de ACE AWS ofrecidas en la sección relacionada del registro de oportunidades de ACE.

> **Note**
>
> Estos pasos solo se aplican a los objetos AWS de oportunidad de ACE entregados. Si mapea objetos estándar o personalizados de su organización de Salesforce, puede ver los detalles del registro de sincronización en la sección Registro de sincronización de ACE.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce.
2. En el iniciador de aplicaciones, elija el conector AWS Partner CRM.
3. En la sección Oportunidades de ACE, elija un registro de oportunidades de ACE.
4. La sección relacionada muestra detalles, como el nombre del registro de sincronización, el estado, el mensaje de error y la fecha de creación.

Gestión de AWS Marketplace actividades

En los siguientes temas se explica cómo utilizar el conector de CRM para gestionar AWS Marketplace las actividades desde Salesforce.

Temas

- Sincronizar Salesforce con sus productos AWS Marketplace
- Gestión de ofertas privadas

- Gestionar AWS Marketplace los acuerdos
- Administrar las AWS Marketplace autorizaciones de reventa

Sincronizar Salesforce con sus productos AWS Marketplace

Para poder trabajar con AWS Marketplace los productos, primero debe sincronizarlos con Salesforce. La sincronización garantiza que dispone de los detalles más recientes del producto.

Para sincronizar

1. Inicie sesión en Salesforce como administrador del sistema.
2. Elija el iniciador de aplicaciones y, a continuación, busque y seleccione el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña Productos y, a continuación, seleccione Actualizar productos.
4. Para ver el mensaje ¿Desea extraer la lista de productos de la lista? AWS Marketplace, seleccione Continuar.

Cuando finalice el proceso de sincronización, podrá utilizar la aplicación de conexión para crear y gestionar ofertas privadas y autorizaciones de reventa. En las siguientes secciones se explica cómo hacerlo.

Gestión de ofertas privadas

En los siguientes temas se explica cómo utilizar Salesforce para crear y gestionar ofertas privadas para sus AWS Marketplace productos. Los temas incluyen la creación, la modificación y el seguimiento de ofertas privadas, la creación de calendarios de pago flexibles, la creación de acuerdos con fechas futuras y la gestión de todo el ciclo de vida de sus ofertas privadas.

Temas

- Acceder a tus ofertas privadas
- Creación de ofertas privadas

Acceder a tus ofertas privadas

Para crear y gestionar ofertas AWS Marketplace privadas desde Salesforce, utilice la pestaña de ofertas privadas del conector AWS Partner CRM. En los siguientes pasos se explica cómo iniciar la pestaña.

1. Inicie sesión en la organización de Salesforce como AWS Marketplace usuario.
2. En el selector de aplicaciones, busque y elija el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña Ofertas privadas.

Creación de ofertas privadas

En los siguientes temas se explica cómo crear ofertas AWS Marketplace privadas desde Salesforce. Amplíe cada sección para obtener más información.

Pasos para crear ofertas privadas

> **Note**
>
> Al crear una oferta privada, aparecen campos dinámicos en función del producto que hayas elegido y de tus selecciones a medida que avanzas en el proceso de creación.

En los siguientes pasos se explica cómo crear una oferta privada. Debe completar elCampos obligatorios para ofertas privadas. Si lo desea, puede crear un calendario de pagos flexible y un acuerdo con fecha futura, según el tipo de producto seleccionado. Además, puedes guardar la oferta como borrador o publicarla en la cuenta del comprador.

1. En la pestaña Ofertas privadas, selecciona Nueva.
2. En la página Crear una oferta, complete, como mínimo, lo que Campos obligatorios para ofertas privadas se indica en la siguiente sección.
3. Realice algunas de las siguientes acciones o todas ellas:
   - Para crear un calendario de pagos flexible
     1. En la sección Productos y compradores, selecciona Activar unidades fijas y permite a los compradores pagar este producto en cuotas.
     2. Configura los pagos en la sección Calendario de pagos.
   - Para crear un acuerdo con fecha futura
     1. En la sección Duración del servicio, selecciona Nueva oferta a partir de una fecha futura.
     2. Introduzca la fecha de inicio y la fecha de finalización del servicio (si es necesario).
4. Selecciona Crear oferta para publicar la oferta para el comprador.

-O BIEN-

Selecciona Guardar como borrador para guardar la oferta como borrador y completarla más tarde sin entregarla al comprador.

Campos obligatorios para ofertas privadas

Para crear una oferta AWS Marketplace privada, debes completar los campos de la siguiente lista, incluidas las opciones.

Productos y compradores

ISV — Self

Productos: elija de la lista de productos sincronizados a través del conector.

Cuentas de compradores: introduce tu propia cuenta de prueba de vendedor para validar la integración.

Offer details

Nombre de la oferta: introduce un nombre personalizado.

Descripción de la oferta: introduce una descripción de la oferta personalizada.

Duración del servicio o duración del contrato

Selecciona Nueva oferta y, a continuación, elige un servicio prestado, por ejemplo, 12 meses.

Dimensiones de la oferta

Elige el tipo de derecho que quieres ofrecer.

Añada las tarifas de oferta o actualice las tarifas existentes de las dimensiones que elija.

Para enviar una oferta en la que cualquiera de las tarifas por dimensión esté fijada en 0$, selecciona Quiero activar los precios sin pagar nada.

Contrato de licencia de usuario final (EULA)

Elija un contrato estándar AWS Marketplace o un EULA personalizado.

Si eliges un EULA personalizado, debes configurar un bucket de Amazon S3 para almacenar el EULA personalizado al incorporar la cuenta de AWS vendedor. Para obtener más información,

consulte Creación de su primer depósito de Amazon S3 en la Guía del usuario de Amazon Simple Storage Service.

Renovaciones

¿Esta oferta tiene por objeto renovar una suscripción de pago existente con un cliente existente para el mismo producto subyacente? , selecciona Sí o No.

Información de caducidad

Introduce la fecha de caducidad de la oferta. Para los productos de tipo suscripción, introduce la fecha de finalización de la suscripción.

Ver y actualizar el estado de la oferta

1. Abre la pestaña de ofertas privadas.
2. En la lista de ofertas privadas, selecciona el nombre de la oferta privada.
3. Selecciona Actualizar el estado de la oferta. El estado de la oferta aparece en la parte inferior de la página. Valores disponibles: PREPARACIÓN, SOLICITUD, ÉXITO o ERROR.

> **Note**
> El estado puede tardar hasta dos horas en cambiar a EXITOSO.

Modificar la fecha de caducidad de una oferta

1. Abre la pestaña Ofertas privadas.
2. En la lista de ofertas privadas, selecciona el nombre de la oferta privada.
3. Seleccione Modificar caducidad o validez.
4. Elige la nueva fecha de caducidad de la oferta.
5. Selecciona Modificar caducidad o validez para guardar tu selección.

Modificar la fecha de caducidad de una oferta privada

Tras cancelar una oferta privada, ningún cliente nuevo podrá suscribirse a ella. Los clientes con suscripciones existentes permanecerán suscritos hasta que venzan los términos de la oferta.

1. Abre la pestaña de ofertas privadas.
2. En la lista de ofertas privadas, selecciona el nombre de la oferta privada.
3. Selecciona Cancelar oferta y, a continuación, vuelve a seleccionar Cancelar oferta para confirmar la cancelación.

Copiar la URL de una oferta privada

1. Abre la pestaña de ofertas privadas.
2. En la lista de ofertas privadas, selecciona el nombre de la oferta privada.
3. Busca la sección sobre el estado de la oferta en la parte inferior de la página.
4. Selecciona Copiar URL.

¿Cómo clonar una oferta privada

Al clonar una oferta privada, se crea una nueva oferta que contiene datos de la oferta clonada. Si activas la opción Añadir cuenta de vendedor a la lista de compradores del conector, el conector inserta automáticamente el número de cuenta del AWS vendedor en la lista de cuentas de compradores. Esto ayuda al vendedor a consultar la oferta privada desde la perspectiva del comprador.

1. Abre la pestaña Ofertas privadas.
2. En la lista de ofertas privadas, selecciona el nombre de la oferta privada.
3. Elige la oferta de clonación.
4. Edita la sección de detalles de la oferta clonada según sea necesario.
5. Si es necesario, vuelve a subir el EULA.
6. Selecciona Crear oferta.

Uso de la utilidad FPS para completar los calendarios de pagos

Al crear una oferta AWS Marketplace privada, utiliza la utilidad FPS para rellenar los calendarios de pagos con los costes fijos y las mismas brechas de pago.

Para usar FPS

1. En la pestaña Calendario de pagos, selecciona Sí para generar un calendario de pagos con costes fijos e intervalos de pago iguales.

2. Elija una frecuencia de pago de 15, 30, 90 o 365 días.
3. Elija las opciones restantes. Para incluir el resto del pago impar en el primer pago, selecciona Frontload. Para incluir el resto en el último pago, selecciona Backend.
4. En las opciones de calendario, para configurar la frecuencia de pago para incluir los días de fin de semana, selecciona Día calendario. Para no incluir los días de fin de semana, selecciona Día laborable.
5. Introduzca el importe del pago (la suma de todos los pagos), la fecha de inicio del pago (primer pago) y la fecha aproximada de finalización del pago.
6. Selecciona Generar programa.
7. Revise y edite los importes de pago y las fechas de las facturas según sea necesario.

Gestionar AWS Marketplace los acuerdos

En los siguientes temas se explica cómo AWS los vendedores y los socios de canal pueden utilizar el conector CRM para acceder a los acuerdos y ver sus detalles.

Temas

•

Como práctica recomendada, actualiza tu lista de acuerdos antes de realizar cualquier otra acción.

Para actualizar los acuerdos

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como AWS Marketplace usuario.
2. Elija App Launcher y, a continuación, busque y seleccione el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña Acuerdos.
4. Seleccione Actualizar acuerdo.
5. En el cuadro de diálogo Actualizar acuerdos, seleccione Continuar.

   El sistema sincroniza los acuerdos de todas las ofertas privadas y los muestra en la pestaña Acuerdos.

Crear ofertas basadas en acuerdos

AWS Marketplace los vendedores y los socios de canal pueden crear ofertas basadas en acuerdos y luego utilizarlas para generar nuevas ofertas privadas basadas en los acuerdos existentes. Las ofertas basadas en acuerdos están sujetas a ciertas limitaciones. Para obtener más información, consulte la sección Modificación de los acuerdos AWS Marketplace en la Guía del AWS Marketplace usuario.

> **Note**
>
> Como práctica recomendada, actualice los datos de la pestaña Autorización de reventa compartida antes de crear una oferta basada en un acuerdo.

Para crear una oferta basada en un acuerdo

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como usuario. AWS Marketplace
2. En el iniciador de aplicaciones, busque y elija el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña Acuerdos.
4. En la lista de acuerdos, elija el nombre del acuerdo.
5. Seleccione Crear oferta basada en un acuerdo.
6. En el formulario de creación de una oferta, complete los campos obligatorios.
7. Selecciona Crear oferta.

Administrar las AWS Marketplace autorizaciones de reventa

Como proveedor independiente de software, puede autorizar a un socio de AWS canal a revender sus productos creando una autorización de reventa directamente en Salesforce mediante el Partner CRM Connector. AWS El conector le permite especificar una tarifa fija por dimensión de producto, lo que crea un precio mayorista para el socio de canal. AWS El socio de canal puede entonces aumentar el precio mayorista al crear ofertas privadas para los compradores. El conector le permite gestionar todo el ciclo de vida de las autorizaciones de reventa, desde la creación y modificación hasta la desactivación y la clonación, de forma que pueda gestionar todos los aspectos de sus relaciones con sus socios de canal sin salir de Salesforce.

Temas

- Uso de la pestaña de autorización de reventa

- Crear una autorización de AWS Marketplace reventa
- Campos obligatorios para las autorizaciones de reventa
- Desactivar una autorización de reventa
- Clonación de autorizaciones de reventa
- Visualización y actualización del estado de la autorización de reventa

Uso de la pestaña de autorización de reventa

Utilice la pestaña de autorización de reventa del conector de AWS Partner CRM para crear y gestionar las autorizaciones de reventa.

Para iniciar la pestaña

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como AWS Marketplace usuario.
2. Elija el iniciador de aplicaciones y, a continuación, busque y seleccione el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña Autorización de reventa.

Crear una autorización de AWS Marketplace reventa

> **Note**
>
> Al crear una autorización de reventa, aparecerán campos dinámicos en función del producto que haya elegido y de las selecciones que haya realizado durante el proceso de creación.

Los siguientes pasos explican cómo crear una autorización de AWS Marketplace reventa. Tiene la opción de crear un calendario de pagos flexible y un acuerdo con fecha futura en función del tipo de producto seleccionado. Puede crear una autorización de reventa y publicarla en un socio del canal, o guardar una autorización como borrador sin liberarla.

1. En la pestaña Autorizaciones de reventa, selecciona Nueva.
2. En la página Crear una autorización de reventa, complete los campos obligatorios.
3. (Opcional) Cree un calendario de pagos flexible
   a. En la sección Productos y compradores, selecciona Activar unidades fijas y permite a los compradores pagar este producto en cuotas.

b. Configura los pagos en la sección Calendario de pagos.

4. Seleccione Crear autorizaciones de reventa para publicar la oferta para el socio de canal.

   -O BIEN-

   Selecciona Guardar como borrador para completar la oferta más adelante sin divulgarla al socio del canal.

Campos obligatorios para las autorizaciones de reventa

Debe completar los siguientes campos y todas las opciones que se indican aquí.

Productos y compradores

Productos: elija de la lista de productos disponibles sincronizados a través del conector CRM.

Cuentas de compradores

Una lista separada por comas de las cuentas de los compradores objetivo para la oferta.

Detalles de la autorización de reventa

Nombre de la autorización de reventa: introduzca un nombre

Descripción: introduzca una descripción (que pueda ver el socio de AWS canal)

Cuenta de distribuidor: introduzca el número de AWS cuenta de 12 dígitos del distribuidor.

Nombre de la autorización de reventa

Escriba un nombre.

Descripción

Introduzca una descripción (que pueda ver el socio de AWS canal).

Cuenta de distribuidor

Introduzca el número de AWS cuenta de 12 dígitos del distribuidor.

Duración del contrato (si corresponde)

Estándar

Duración personalizada: cuando elija esta opción, introduzca la duración del servicio personalizada.

Precios de los productos (si corresponde)

- Las opciones incluyen el modelo de uso o el modelo de contrato.
- Para el modelo de contrato, puedes activar el FPS en la sección Compradores y Productos.

Términos legales

- Elija Contrato estándar para AWS Marketplace o EULA personalizado como contrato de licencia de usuario final para el comprador.
- Si lo desea, elija Contrato de revendedor para AWS Marketplace o Contrato personalizado para Acuerdo de revendedor.
- En el caso de un EULA personalizado (comprador) y un contrato personalizado (distribuidor), asegúrate de haber configurado el depósito de Amazon Simple Storage Service para que la cuenta del vendedor almacene el EULA personalizado.

Dimensiones del producto

Añada o actualice las tarifas de oferta y las unidades según las dimensiones elegidas.

Selecciona Quiero activar los precios sin pagar en dólares para crear una autorización de reventa en la que las tarifas de cualquiera de las dimensiones estén fijadas en 0$.

Duración de la autorización de reventa

Elija el tipo de duración y proporcione los detalles de la fecha de caducidad de la autorización de reventa, según sea necesario.

Renovaciones

¿Esta oferta tiene por objeto renovar una suscripción de pago existente con un cliente existente para el mismo producto subyacente? , selecciona Sí o No e introduce los detalles necesarios.

Desactivar una autorización de reventa

1. En la pestaña Autorizaciones de reventa, seleccione Nueva
2. En Nombre de la autorización de reventa, elija el nombre de la autorización que desea desactivar.
3. Seleccione Desactivar la autorización de reventa.
4. Elija Actualizar el estado de la autorización de reventa.

   El estado de la autorización cambia a Restringida cuando la desactivación se realiza correctamente.

Clonación de autorizaciones de reventa

Se clona una autorización de reventa cuando se necesitan cambiar los detalles de una autorización existente. Por ejemplo, se clona una autorización cuando se necesita proporcionar un EULA diferente a un socio.

Para clonar una autorización de reventa

1. En la pestaña Autorizaciones de reventa, seleccione Nueva
2. En la lista de autorizaciones de reventa, elija el nombre de la autorización de reventa.
3. Elija la autorización de reventa de clones
4. Revise y edite la sección de detalles de la autorización de reventa de la autorización clonada. Si utilizas un EULA personalizado o un contrato personalizado (acuerdo de revendedor) en la autorización clonada, debes volver a subir las condiciones legales.
5. Selecciona Crear autorización de reventa.

Visualización y actualización del estado de la autorización de reventa

1. En la pestaña Autorizaciones de reventa, seleccione Nueva
2. En la lista de autorizaciones de reventa, elija el nombre de la autorización de reventa.
3. Seleccione Actualizar el estado de la autorización de reventa.
4. Elija Continuar.
5. Repita los pasos 5 y 6 hasta que el estado de la autorización de reventa cambie a EXITOSA.

Espere 30 segundos antes de volver a pulsar el botón Actualizar el estado de la autorización de reventa. Esto garantiza que cada solicitud de actualización se procese por completo y preserva la integridad de los datos al evitar la posible duplicación de registros.

Uso de un CRM anterior con la integración de Amazon S3

> **Important**
>
> La Central de socios de AWS dejó de aceptar nuevas solicitudes para este tipo de integración en 2024. Esta sección solo se aplica a los socios que utilizan Amazon S3.

Para comenzar con una nueva integración de CRM personalizada, consulte la referencia de API de AWS Partner Central.

Temas

- Actualización de un CRM con integración de Amazon S3 a la API de Partner Central
- Configuración del conector para un CRM con la integración de Amazon S3
- Recursos de integración
- Intercambio de clientes potenciales
- Compartir oportunidades
- Asignación de campo
- Creación de programas de sincronización
- Prácticas recomendadas
- Cuotas
- Historial de versiones
- FAQs

Actualización de un CRM con integración de Amazon S3 a la API de Partner Central

> **Note**
>
> En los temas de esta sección se supone que ha completado los requisitos previos para una integración de AWS Partner Central, una integración de AWS Marketplace o ambas. Para obtener más información, consulte Requisitos previos para la integración y Introducción anteriormente en esta guía.

En los pasos de las siguientes secciones se explica cómo actualizar una versión anterior de CRM con integración de Amazon S3 a la API de AWS Partner Central. La actualización elimina la necesidad de varios requisitos de ACE, como la necesidad de un usuario de integración y la necesidad de configurar programas de sincronización.

Temas

- Características de actualización
- Configure las credenciales con nombre
- Agregue el botón de estado de aprobación a la página de registro de Opportunity Lightning
- Añada los botones restantes
- Actualice la pestaña Ofertas de soluciones

Características de actualización

La actualización ofrece las siguientes funciones:

- Ya no necesita un conjunto de permisos de usuario de integración de ACE en Salesforce.
- Ya no necesita crear un cronograma para las oportunidades de ACE en Salesforce.
- La API de Partner Central también incluye un conjunto de botones que permiten realizar las siguientes acciones en su página de registro de Opportunity Lightning:
  - Estado de aprobación: acepte o rechace AWS las oportunidades recomendadas.

    > **Note**
    >
    > Este botón reemplaza a la lista de estados de aceptación de los socios. Debe usar el botón para aceptar las oportunidades AWS originadas por usted.

  - Compartir con AWS: cree y actualice oportunidades.
  - Asociar o desasociar: asocie o desasocie una oportunidad con las soluciones, los AWS productos y las AWS Marketplace ofertas de los socios durante todo el ciclo de vida de la oportunidad.
  - Asignar: reasigne una oportunidad a otro usuario de su cuenta de Partner Central.

  Los botones se añaden después de configurar las credenciales con nombre asignado. En los temas siguientes se explica cómo realizar esas tareas.

Configure las credenciales con nombre

Para actualizar a la API de Partner Central, primero debe configurar las credenciales con nombre asignado. El conector de CRM utiliza las credenciales de su organización de Salesforce para autenticarse en Partner Central.

Para configurar las credenciales

1. Inicie sesión en Salesforce como administrador del sistema.
2. En Credenciales con nombre, seleccione Nuevo anteriormente.
3. En el formulario Nueva credencial con nombre asignado, introduzca los valores de la siguiente tabla.

Campo	Valor
Etiqueta	AWS API de Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Tipo de identidad	Nombrado director
Protocolo de autenticación	AWS firma, versión 4
AWS ID de clave de acceso	Cloud-Ops proporciona el ID durante los pasos previos
AWS clave de acceso secreta	Cloud-Ops proporciona la clave de acceso durante los pasos previos
Región de AWS	us-east-1
AWS service	partner central-selling
Generar encabezado de autorización	checked
Permitir combinar campos en el encabezado HTTP	checked
Permitir combinar campos en el cuerpo HTTP	sin marcar

4. Seleccione Save.
5. Vuelva a la página de configuración AWS guiada. En la sección Detalles de autenticación, selecciona Revisar y confirmar las credenciales.

Agregue el botón de estado de aprobación a la página de registro de Opportunity Lightning

Los siguientes pasos explican cómo añadir el botón de estado de aprobación a su página de registro de Opportunity Lightning. El botón le permite ver el estado de sus oportunidades a medida que pasan por el proceso de aprobación.

Para añadir el botón

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Diríjase a la página Opportunity Lightning Record.
3. Elija el panel resaltado para abrir el panel de propiedades.
4. Selecciona Actualizar ahora.
5. Selecciona Migrar acciones existentes y, a continuación, selecciona el diseño de página desde el que quieres actualizar las acciones.

   -O BIEN-

   Comience desde cero y añada las acciones manualmente.
6. En la lista de acciones, seleccione Estado de aprobación.
7. Seleccione Save.

> **Note**
>
> - Solo necesita completar los pasos 4 y 5 una vez.
> - El botón de estado de aprobación solo aparece en la página de registro de Opportunity Lightning para las AWS oportunidades recomendadas.

Añada los botones restantes

Puede añadir algunos o todos los botones que se muestran en los siguientes pasos.

Para añadir los botones

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.

2. Navegue hasta la página de registro de Opportunity Lightning.
3. Elija el panel resaltado para abrir el panel de propiedades.
4. Elija Asignar entre acciones y, a continuación, seleccione algunos o todos los elementos siguientes:
   - Comparte con AWS
   - Asociarse o desasociarse
   - Asignar

   Para obtener más información sobre la función de cada botón, consulte la Características de actualización sección anterior de esta guía.
5. Seleccione Save.

Actualice la pestaña Ofertas de soluciones

En los siguientes pasos se explica cómo actualizar los datos en la pestaña Ofertas de soluciones.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Diríjase a la pestaña Ofertas de soluciones.
3. Seleccione Actualizar soluciones.

Configuración del conector para un CRM con la integración de Amazon S3

> **Important**
>
> A partir de 2024, AWS Partner Central hizo que este tipo de integración no estuviera disponible para los nuevos usuarios.

> **Note**
>
> En los temas de esta sección se supone que ha completado los requisitos previos para una integración de AWS Partner Central, una integración de AWS Marketplace o ambas. Para obtener más información, consulte Requisitos previos para la integración y más Introducción arriba en esta guía.

La integración obsoleta de CRM con Amazon S3 utiliza un bucket de Amazon S3 para transferir clientes potenciales y oportunidades. Recomendamos utilizar la integración de la API de Partner Central, tal y como se muestra en la sección anterior, para crear y gestionar oportunidades. Sin embargo, puede usar esta configuración si quiere usar el conector para gestionar los clientes potenciales en Salesforce.

Temas

- Introducir los detalles de autenticación de la conexión
- Introducir los ajustes de configuración del sistema
- Comprobación de la conexión de
- Envío y recepción de oportunidades y clientes potenciales
- Lista de control de producción
- Actualización del conector AWS Partner CRM al nuevo modelo de datos
- Pruebas en entorno aislado con los objetos ACE Opportunity y ACE lead personalizados
- Vincular ofertas AWS Marketplace privadas con oportunidades de ACE

Introducir los detalles de autenticación de la conexión

Los socios comienzan el proceso de integración introduciendo los detalles necesarios para conectarse a su punto de conexión Amazon S3. Siga cada conjunto de pasos en el orden indicado y complete cada conjunto antes de continuar con el siguiente.

Las siguientes tareas se realizan desde la pestaña de configuración AWS guiada. Para obtener información sobre el uso de la pestaña, consulte la sección Uso de la configuración guiada anterior de esta guía.

Para introducir los detalles de autenticación

1. En Salesforce, abra la pestaña de configuración AWS guiada. Para obtener información sobre cómo abrir esa pestaña, consulte la sección Uso de la configuración guiada anterior de esta guía.
2. Expanda el paso 1: detalles de autenticación de la AWS conexión y seleccione Iniciar.
3. En la página Credenciales con nombre, seleccione Nuevo anteriormente.
4. En el formulario Nueva credencial con nombre asignado, introduzca los valores de la siguiente tabla.

Campo	Valor
Etiqueta	Conexión API de APN
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
Tipo de identidad	Director nombrado
Protocolo de autenticación	AWS firma, versión 4
AWS ID de clave de acceso	Cloud-Ops proporciona el ID durante los pasos previos
AWS clave de acceso secreta	Cloud-Ops proporciona la clave de acceso durante los pasos previos
AWS Region	us-west-2
AWS service	s3
Genera un encabezado de autorización	checked
Permitir combinar campos en el encabezado HTTP	sin marcar
Permitir combinar campos en el cuerpo HTTP	sin marcar

1. Seleccione Save.
2. Vuelva a la página de configuración AWS guiada. En la sección Detalles de autenticación, selecciona Revisar y confirmar las credenciales.
3. Mantén abierta la página de configuración AWS guiada y continúa con los pasos siguientes.

Introducir los ajustes de configuración del sistema

En los pasos siguientes se explica cómo introducir los ajustes de configuración del sistema correctos para la integración.

1. Amplíe el paso 2: Ajustes de configuración del sistema y seleccione Iniciar.

2. Localice la configuración del conector AWS Partner CRM y seleccione Administrar.
3. Seleccione Nuevo y, a continuación, introduzca los valores necesarios de la siguiente tabla.

Campo de configuración personalizado	Finalidad
Nombre	El campo no se usa, pero como es obligatorio, puede establecerlo en cualquier valor.
Nombre del bucket	Nombre del bucket que se proporcionó para el socio. Es diferente para los entornos beta y de producción.
Cuenta predeterminada	Un identificador de registro de 18 dígitos de la cuenta predeterminada que se utiliza cuando las oportunidades estándar se utilizan como objeto de destino en Salesforce. Como AccountID es obligatorio en las oportunidades estándar, el campo de cuenta predeterminado permite vincular nuevas oportunidades entrantes AWS a una cuenta predeterminada. Puede ser cualquier registro de cuenta de su organización de Salesforce al que el usuario de la integración tenga acceso desde la configuración de uso compartido.
Tamaño del lote saliente	Número de registros enviados en una sola carga útil desde su organización de Salesforce a. AWS Esto es común tanto para las oportunidades como para los clientes potenciales. Recomendamos un valor entre 1 y 50. Por ejemplo, si establece el tamaño del lote en 50, cada carga útil de oportunidad enviada desde su organización contendrá 50 registros AWS de oportunidades.

Campo de configuración personalizado	Finalidad
Recuento de reintentos	En caso de error, este valor representa el número de veces que se reintenta la transacción.
Vuelva a intentarlo los días límite	Si un registro sigue fallando, este valor es el número de días transcurridos los cuales ya no se intenta volver a intentarlo.
ID de socio	Identificador de socio único que se comparte como parte de la habilitación.
Retención del registro de sincronización	Número de días para conservar los registros de sincronización.
Versión	Para el nuevo modelo de datos, elija la versión 2. Para el modelo de datos anterior, elija la versión 1.
Cree una cuenta nueva a partir de la cuenta predeterminada	Permite que el conector cree una nueva cuenta basada en la cuenta predeterminada proporcionada por el socio. Al seleccion ar esta opción, se habilita la creación dinámica de cuentas durante el proceso de integración, lo que garantiza que las nuevas oportunidades o interacciones se puedan asociar a los registros de cuentas adecuados , incluso cuando la cuenta exacta no exista en el sistema de destino.

4. Seleccione Save.
5. Vuelva a la página de configuración AWS guiada. En la sección Detalles de autenticación, selecciona Revisar y confirmar las credenciales.

Comprobación de la conexión de

Antes de probar la conexión, asegúrese de completar los pasos de las secciones anteriores.

Para probar la conexión

1. Amplíe el paso 3: Pruebe la configuración de la API de APN.
2. Seleccione Probar.

Si la conexión se realiza correctamente, recibirá un mensaje de confirmación.

Envío y recepción de oportunidades y clientes potenciales

Puede enviar y recibir oportunidades y clientes potenciales sincronizándolos con Partner Central. Para sincronizar una oportunidad o un cliente potencial, debe establecer el campo Sincronizar con Partner Central en True. Los campos clave adicionales para la integración incluyen la fecha de la última sincronización de APN y los campos Apto para sincronizarse con APN.

Estos campos se incluyen para las oportunidades y clientes potenciales estándar. Sin embargo, debe crearlos y mapearlos para cualquier objeto fuente personalizado.

- Sincronícelo con Partner Central: se incluye en la aplicación para obtener oportunidades y clientes potenciales estándar. Si AWS Partner opta por mapear objetos personalizados, se debe crear y mapear un campo booleano personalizado en las asignaciones de oportunidades y clientes potenciales, respectivamente.
- Fecha de última sincronización con APN: indica la última vez que el registro se envió o recibió correctamente de APN. Este campo se configura automáticamente cuando el registro se envía correctamente a APN o cuando APN recibe una actualización.
- Apto para sincronizarse con APN: campo de fórmula que determina si el registro está destinado a enviarse a APN en el siguiente trabajo programado. Se calcula en función de si el registro se modificó desde la última vez que se publicó la programación de salida y si lo actualizó un usuario distinto del usuario de integración designado para la organización de la AWS Partner organización.

Lista de control de producción

Siga estos pasos para completar la instalación de producción de su conector AWS Partner CRM.

1. Confirme que ha completado el proceso de incorporación de la integración de CRM. En la etapa 6 de este proceso, configura su entorno de producción y realiza la migración de datos para poder gestionar las oportunidades y los clientes potenciales a través de la integración.
2. Instale y configure el conector CRM. Para obtener más información, consulta Instalación del conector.

3. Mapee las oportunidades y los objetos principales mediante la elección de una de las siguientes opciones de mapeo. Como referencia, consulte esta lista de campos obligatorios en GitHub.
   - Utilice el objeto personalizado AWS ACE Opportunity que viene con el conector AWS Partner CRM para registrar las oportunidades y compartirlas con él AWS. Con esta opción, puede asignar automáticamente AWS los campos a los campos de Salesforce.
   - Utilice el objeto estándar de Salesforce y asigne los campos necesarios. AWS
   - Utilice un objeto de oportunidad personalizado de ACE. Primero debe crear un flujo de trabajo para rellenar una tabla intermedia de objetos de oportunidad de ACE y, a continuación, asignar los campos de Salesforce. AWS
4. Para obtener información y orientación adicionales sobre las opciones de mapeo, consulte. Mapeo de objetos ACE
5. (Opcional) Configure los horarios de sincronización de entrada y salida entre la AWS Partner red y Salesforce. Consulte Creación de programas de sincronización para obtener más información.
6. Para validar una oportunidad de producción originada por un socio, plantee un caso de soporte con Partner Central Operations (PCO) en su cuenta de Partner Central. En este proceso, crea una oportunidad ficticia, la sincroniza con AWS el agente de soporte y pide al agente de AWS soporte que confirme que AWS ha recibido la oportunidad. Al final de la prueba, pídele a tu agente de AWS soporte que rechace la solicitud de oportunidad para que puedas eliminarla por tu cuenta.
7. (Opcional) Rellene los datos. Este proceso garantiza que las referencias de oportunidades AWS originadas y originadas por el socio puedan identificarse en futuras actualizaciones. Para obtener más información, consulte la etapa 6: aprobación de la producción en el proceso de incorporación del CRM.
8. Active la integración de producción para permitir el intercambio de archivos a través del bucket de Amazon S3. Para obtener más información, consulte la Etapa 7: Lanzamiento.

Actualización del conector AWS Partner CRM al nuevo modelo de datos

> **Important**
>
> Pruebe y apruebe la nueva actualización del modelo de datos en su organización sandbox de Salesforce antes de actualizar su entorno de producción. Para ver el nuevo modelo de datos y los cambios entre el modelo antiguo y el nuevo, consulte los siguientes partner-crm-integration-samplesaws-samples/ on: GitHub

- Oportunidad- - -V14.3.xlsx FieldsAndStandardValues DiffWithPrevVersion
- Opportunity-Fields.xlsx
- Oportunidad_-_.xlsx StandardValues

Requisitos previos

- Utilice las definiciones de campo para las nuevas directrices del modelo de datos de la integración de ACE CRM y migre las oportunidades y clientes potenciales que necesite al nuevo modelo de datos.
- Añada o elimine columnas en sus objetos personalizados o estándar (objetos utilizados en la representación cartográfica).
- Asegúrese de utilizar la versión 2.0 o posterior del conector AWS Partner CRM.

Para actualizar al nuevo modelo de datos

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Desactive todos los horarios activos.
3. Seleccione Configuración, Configuración personalizada, Configuración del conector AWS Partner CRM y, a continuación, actualice la versión a 2.0 o posterior.

   > **Note**
   >
   > A partir de la versión 2.0, el campo Versión es obligatorio. Este campo especifica la versión de carga útil que utilizan los socios para interactuar con la integración de CRM. Cuando los socios pasen a la versión 2.0, deberán adoptar plenamente sus especificaciones. No se permite volver a versiones anteriores.

4. Seleccione la pestaña ACE Mapping.
5. Cree, revise y actualice todos los mapeos y detalles de campos necesarios. Para las pruebas de entorno aislado, utilice la oportunidad ACE personalizada y el objeto principal de ACE para probar las nuevas características del modelo de datos. Para obtener más información, consulta Pruebas en entorno aislado con los objetos ACE Opportunity y ACE lead personalizados.
6. Active los cronogramas de oportunidades y clientes potenciales.

7. Revise los registros de sincronización de ACE para ver si hay errores de sincronización y realice las correcciones necesarias.
8. Revise las oportunidades y clientes potenciales sincronizados para asegurarse de que la transformación de los datos sea precisa. Como alternativa, revise las oportunidades y los clientes potenciales de ACE para asegurarse de que los cambios en el nuevo modelo de datos se capturen con precisión.
9. Siga el proceso de implementación de sus productos para migrar los cambios a su entorno de producción de Salesforce.

> **Note**
>
> Si necesita ayuda, consulte. Obtener ayuda

Pruebas en entorno aislado con los objetos ACE Opportunity y ACE lead personalizados

> **Note**
>
> Si ya es usuario de CRM Connector, consulte. Actualización del conector AWS Partner CRM al nuevo modelo de datos

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Seleccione Configuración, Configuración personalizada, Configuración del conector AWS Partner CRM y actualice la versión a 2.
3. Seleccione la pestaña ACE Mapping.
4. En Opportunity, asígnelo al objeto personalizado ACE opportunity.
5. Elija el objeto ACE de mapeo automático.

> **Note**
>
> Si desea actualizar a la nueva versión del conector CRM y utilizar la oportunidad ACE personalizada y los objetos principales de ACE del conector para realizar pruebas en un entorno aislado, le recomendamos que elimine manualmente todos los registros `Field Mappings` y `Field Mapping Details` objetos disponibles de la base de datos antes

de utilizar la función de mapeo automático de objetos ACE. Solo tiene que hacerlo una vez.

6. Revise las asignaciones de campos y los valores de las asignaciones de campos para la lista de selección y la lista de selección múltiple.
7. Active los cronogramas de oportunidades y clientes potenciales.
8. Revise los registros de sincronización de ACE para ver si hay errores de sincronización y realice las correcciones necesarias.
9. Revise las oportunidades y clientes potenciales sincronizados para asegurarse de que la transformación de los datos sea precisa. Como alternativa, revise las oportunidades y los clientes potenciales de ACE para asegurarse de que los cambios en el nuevo modelo de datos se hayan capturado con precisión.

Ver los registros detallados del registro de sincronización para ver las oportunidades de ACE

Puede ver los detalles del registro de sincronización de las oportunidades AWS de ACE ofrecidas en la pestaña Relacionado del registro de oportunidades de ACE.

> **Note**
>
> Estos pasos solo se aplican a los objetos AWS de oportunidad de ACE entregados. Si mapea objetos estándar o personalizados de su organización de Salesforce, puede ver los detalles del registro de sincronización en la pestaña Registro de sincronización de ACE.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce.
2. En el iniciador de aplicaciones, selecciona el conector AWS Partner CRM.
3. Seleccione la pestaña ACE Opportunities.
4. Elija un registro de oportunidades de ACE.
5. Seleccione la pestaña Relacionado para ver los detalles, incluidos el nombre del registro de sincronización, el estado, el mensaje de error y la fecha de creación.

Vincular ofertas AWS Marketplace privadas con oportunidades de ACE

Puede vincular las ofertas privadas directamente desde la página de registro de oportunidades de ACE AWS proporcionada.

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce.
2. En el iniciador de aplicaciones, selecciona el conector CRM.AWS Partner
3. Seleccione la pestaña ACE Opportunities.
4. Elija un registro de oportunidades de ACE.
5. Elija Link Private Offer.
6. En Offer ID Look Up, selecciona la oferta privada.
7. Seleccione Save.

Recursos de integración

AWS proporciona los siguientes recursos para ayudarle a crear una integración personalizada.

Temas

- Definiciones de campo
- Valores estándar
- Ejemplos de archivos entrantes
- Ejemplos de archivos salientes
- Muestra de resultados procesados
- Ejemplos de casos de prueba
- Fragmentos de código de muestra

Definiciones de campo

En los enlaces de las siguientes secciones se enumeran todos los campos y se explican sus tipos de datos, su uso y cualquier restricción o regla de formato que se aplique. Sirven de referencia para garantizar que los socios e AWS intercambien datos, estos tengan el formato y la comprensión correctos.

Los siguientes enlaces lo llevan a GitHub.

- Oportunidad
- Plomo

Valores estándar

Estas listas describen los valores estándar y las enumeraciones de varios campos. Ayudan a mantener la coherencia de los datos intercambiados y garantizan que ambas partes comprendan en común los valores utilizados.

Los siguientes enlaces lo llevan a GitHub.

- Oportunidad
- Plomo

Ejemplos de archivos entrantes

Los siguientes archivos de ejemplo muestran la estructura de la carga útil JSON de un archivo enviado por un socio a. AWS

Los siguientes enlaces lo llevan a GitHub.

- Oportunidad
- Plomo

Ejemplos de archivos salientes

Los siguientes archivos de ejemplo muestran la estructura de la carga útil JSON de un archivo enviado desde un AWS socio.

Los siguientes enlaces lo llevan a GitHub.

- Oportunidad
- Plomo

Muestra de resultados procesados

Los siguientes archivos muestran un resultado típico después de AWS procesar una carga útil enviada por un socio.

Los siguientes enlaces lo llevan a GitHub.

- Oportunidad
- Plomo

Ejemplos de casos de prueba

Los siguientes enlaces lo llevan a GitHub.

- Oportunidad
- Plomo

Fragmentos de código de muestra

Los siguientes enlaces lo llevan a. GitHub

- ace_read_s3.py
- Apex_sample_rest_ ode.cls API_C
- S3_Authentication.cls
- Sample_.cls AceOutboundBatch
- SFDC apex s3 sample.txt
- Apex_get_files_from_S3_ACE_PARTNER_TEST.cls
- s3_ace_partner_test.cls

Intercambio de clientes potenciales

¿Cómo AWS comparte los clientes potenciales

1. Exportaciones incrementales: Amazon Web Services (AWS) exporta los nuevos clientes potenciales (y actualizaciones) referidos por AWS cada hora.
2. Creación de archivos: AWS genera archivos de clientes potenciales con un formato específico. Para obtener especificaciones detalladas de los archivos, consulte. the section called “Definiciones de campo”
3. Carga de archivos: los archivos principales se cargan en la `lead-outbound` carpeta.

Consumir clientes potenciales de AWS

Para consumir clientes potenciales de manera efectiva AWS, cree una integración personalizada con las siguientes funcionalidades.

1. Recuperación de archivos:

- Escanee la `lead-outbound` carpeta con regularidad mediante un trabajo programado en el intervalo que elija.
- Recupera los archivos principales para procesarlos.

2. Transformación y mapeo de datos:
   - Después de leer el contenido de cada archivo, transforme y asigne los datos a los registros de clientes potenciales de su sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM).
   - Para obtener orientación sobre el mapeo de campos, consultethe section called “Asignación de campo”.
3. Identificación de clientes potenciales:
   - Identifique de forma única cada cliente potencial utilizando una de las `partnerCrmLeadId` siguientes `apnCrmUniqueIdentifier` opciones:
   - Si `partnerCrmLeadId` está en blanco y `apnCrmUniqueIdentifier` está presente, el cliente potencial es una nueva referencia de Customer Engagement AWS Partner Network (ACE) (APN).
   - Si ambos identificadores están presentes, el registro se considera una actualización de ACE.
4. Ingestión de plomo:
   - Ingiera nuevos clientes potenciales o actualice los existentes en el sistema CRM.
5. Gestión de archivos:
   - Tras procesar correctamente cada cliente potencial y los datos completos del archivo, elimine los archivos de la carpeta de salida.
   - Cada archivo se archiva automáticamente en la `lead-outbound-archive` carpeta.

Integración y referencia de código:

- Para leer los archivos subidos al bucket de Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), puede AWS Lambda utilizarlos o leerlos directamente desde su sistema CRM.
- Utilice los códigos de ejemplo que aparecen a continuación para las API REST de Lambda y Salesforce para validar y actualizar los registros de CRM.
  - Lambda para validar archivos: ace_read_s3.py.
  - API REST de Salesforce: APEX_Sample_REST_ ode.cls. API_C
- Si utiliza un sistema CRM que no sea Salesforce, debe proporcionar el código específico de su sistema para actualizar sus datos.

Compartir actualizaciones sobre clientes potenciales con AWS

1. Identifique los clientes potenciales: localice los clientes potenciales con las actualizaciones para compartirlos con ellos AWS.
2. Transformación de datos: convierta los datos al AWS formato descrito enthe section called “Definiciones de campo”.
3. Creación de archivos:
   - Genere archivos de clientes potenciales en formato JSON.
   - Añada una marca de tiempo a cada archivo, asegurándose de que todos los nombres de los archivos sean únicos y sigan el formato:. `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Autenticar y cargar:
   - Autenticese en el bucket de Amazon S3 de ACE.
   - Cargue el archivo en la `lead-inbound` carpeta. Todos los archivos con los AWS que se comparte se archivan automáticamente en la `lead-inbound-archive` carpeta.
   - Cuando subas archivos a S3, asegúrate de proporcionar acceso completo al propietario del bucket.

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

     Consulta un ejemplo del resultado de la ejecución de este comando en «Results Sample file.json».
5. Procesamiento de archivos:
   - Al recibirlos, procesa AWS automáticamente los archivos.
   - Los resultados del procesamiento se cargan en la `lead-inbound-processed-results` carpeta del bucket de Amazon S3. Esto incluye el estado de los éxitos y errores, así como cualquier mensaje de error de cada cliente potencial.
   - Estos resultados procesados también se archivan en la `lead-inbound-processed-results-archive` carpeta.
   - Para obtener más información, consulte lathe section called “Preguntas frecuentes técnicas: clientes potenciales y oportunidades”.
6. Manejo de respuestas:
   - Debe desarrollar una lógica para consumir estas respuestas, revisar los registros erróneos, corregir cualquier error y volver a enviar los datos a ACE.
   - Puede encontrar ejemplos de errores en las secciones de preguntas frecuentes y solución de problemas.

- Para cargar un archivo a Amazon S3 desde CRM:
  - Haga referencia a la versión de la AWS firma.
  - Usa una solicitud HTTPS para cargar el archivo.
- Como referencia, utilice los siguientes archivos para cargar un archivo en el bucket de Amazon S3:
  - Para autenticar un bucket de S3: S3_Authentication.cls
  - Para cargar archivos a un bucket de S3: Sample_ .cls AceOutboundBatch
- NOTA: Los archivos no deben tener un tamaño superior a 1 MB y los archivos duplicados no se procesarán.

Compartir oportunidades

¿Cómo AWS comparte las oportunidades

1. Exportaciones incrementales: Amazon Web Services (AWS) exporta nuevas oportunidades (y actualizaciones) referidas por AWS horas.
2. Creación de archivos: AWS genera archivos de oportunidades que se adhieren a un formato específico. Para obtener especificaciones detalladas de los archivos, consulte las definiciones de los campos de oportunidades.
3. Carga de archivos: los archivos de Opportunity se cargan en la `opportunity-outbound` carpeta.

Aprovechando las oportunidades de AWS

Para aprovechar las oportunidades de forma eficaz AWS, es necesario crear una integración personalizada con estas funcionalidades.

1. Recuperación de archivos:
   - Utilice un trabajo programado para escanear la `opportunity-outbound` carpeta con regularidad, en el intervalo que elija.
   - Recupere los archivos de oportunidades para procesarlos.
2. Transformación y mapeo de datos:
   - Después de leer el contenido de cada archivo, transforme y asigne los datos a los registros de oportunidades de su sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM).
   - Para obtener orientación sobre el mapeo de campos, consultethe section called “Asignación de campo”.

3. Identificación de oportunidades:
   - Identifique de forma única cada oportunidad utilizando una de las `partnerCrmOpportunityId` siguientes `apnCrmUniqueIdentifier` opciones:
   - Si `partnerCrmOpportunityId` está en blanco y `apnCrmUniqueIdentifier` está presente, la oportunidad es una nueva recomendación de Customer Engagement AWS Partner Network (ACE) (APN).
   - Si ambos identificadores están presentes, el registro se considera una actualización de ACE.
4. Adquisición de oportunidades: incorpore nuevas oportunidades o actualice las existentes en el sistema CRM.
5. Gestión de archivos:
   - Tras procesar correctamente cada oportunidad y todos los datos del archivo, elimine los archivos de la carpeta de salida.
   - Cada archivo se archiva automáticamente en la `opportunity-outbound-archive` carpeta.

Integración y referencia de código:

- Para leer los archivos subidos al bucket de Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), puede AWS Lambda utilizarlos o leerlos directamente desde su sistema CRM.
- Utilice los códigos de ejemplo que aparecen a continuación para las API REST de Lambda y Salesforce para validar y actualizar los registros de CRM.
  - Lambda para validar archivos: ace_read_s3.py.
  - API REST de Salesforce: APEX_Sample_REST_ ode.cls. API_C
- Si utiliza un sistema CRM que no sea Salesforce, debe proporcionar el código específico de su sistema para actualizar sus datos.

Compartir las actualizaciones de las oportunidades con AWS

1. Identifique las oportunidades: localice las oportunidades con las actualizaciones con las que pueda compartirlas AWS.
2. Transformación de datos: convierta los datos al AWS formato descrito enthe section called “Definiciones de campo”.
3. Creación de archivos:
   - Genere archivos de oportunidades en formato JSON.
   - Añada una marca de tiempo a cada archivo, asegurándose de que todos los nombres de los archivos sean únicos y sigan el formato:. `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`

4. Autenticar y cargar:
   - Autenticese en el bucket de Amazon S3 de ACE.
   - Cargue el archivo en la `opportunity-inbound` carpeta. Todos los archivos con los AWS que se comparte se archivan automáticamente en la `opportunity-inbound-archive` carpeta.
   - Cuando subas archivos a S3, asegúrate de proporcionar acceso completo al propietario del bucket:

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

     Consulta un ejemplo del resultado de la ejecución de este comando en Opportunity Results Success Sample.json.
5. Procesamiento de archivos:
   - Al recibirlos, procesa AWS automáticamente los archivos.
   - Los resultados del procesamiento se cargan en la `lead-inbound-processed-results` carpeta del bucket de Amazon S3. Esto incluye el estado de los éxitos y errores, así como los mensajes de error de cada oportunidad.
   - Estos resultados procesados también se archivan en la `opportunity-inbound-processed-results-archive` carpeta.
   - Para obtener más información, consulte lathe section called “Preguntas frecuentes técnicas: clientes potenciales y oportunidades”.
6. Manejo de respuestas:
   - Debe desarrollar una lógica para consumir estas respuestas, revisar los registros erróneos, corregir cualquier error y volver a enviar los datos a ACE.
   - Puede encontrar ejemplos de errores en las secciones de preguntas frecuentes y solución de problemas.
   - Para cargar un archivo a Amazon S3 desde CRM:
     - Haga referencia a la versión de la AWS firma.
     - Usa una solicitud HTTPS para cargar el archivo.
   - Como referencia, utilice los siguientes archivos para cargar un archivo en el bucket de Amazon S3:
     - Para autenticar un bucket de S3: S3_Authentication.cls
     - Para cargar archivos a un bucket de S3: Sample_ .cls AceOutboundBatch
   - NOTA: Los archivos no deben superar 1 MB de tamaño y los archivos duplicados no se procesarán.

Asignación de campo

El mapeo de campos es un paso esencial en el proceso de integración, en el que los socios alinean los campos de su sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) con los definidos por Amazon Web Services (AWS). Esto garantiza que ambas partes intercambien y entiendan los datos con precisión. A continuación se presentan las pautas para ayudar en este proceso.

Mapeo de campos obligatorio

- Asigne cada campo obligatorio a su campo correspondiente en su sistema CRM. Es esencial para un intercambio de datos exitoso asegurarse de que todos los campos obligatorios estén mapeados. Para obtener más información, consulte the section called “Definiciones de campo”
  - Oportunidad
  - ¿Plomo

Manejo de campos opcionales

- Comprenda el papel de los campos opcionales en el proceso de integración. Decida si desea mapear estos campos en función de los requisitos de su empresa y tenga en cuenta las posibles implicaciones de dejarlos sin mapear.

Asignación de valores

- Alinee cada valor de campo de su CRM con el valor de lista de fidelización de clientes AWS Partner Network (ACE) requerido (APN), tal y como se especifica en. the section called “Definiciones de campo” Esto es importante para mantener la coherencia e integridad de los datos.

Validación del tipo y formato de los datos

- Compruebe que los tipos y formatos de datos de los campos de su sistema CRM coincidan con los especificados en las definiciones de los AWS campos. Es esencial mantener la coherencia en los tipos y formatos de datos para evitar que los datos se corrompan y garantizar una integración perfecta.

Longitud y limitaciones del campo

- Tenga en cuenta las restricciones de longitud de los campos y otras limitaciones. Asegúrese de que los datos de su sistema CRM quepan en los campos correspondientes AWS sin truncarse ni provocar errores.

Validación del tipo y formato de los datos

- Compruebe que los tipos y formatos de datos de campo de su sistema CRM coincidan con los especificados enthe section called “Definiciones de campo”. Es fundamental evitar la corrupción de los datos y garantizar una integración perfecta con coherencia en los tipos y formatos de datos.

Revisión y actualización periódicas

- Revise y actualice periódicamente sus mapeos de campo para adaptarlos a los cambios o AWS requisitos de su sistema de CRM. Este enfoque proactivo garantiza la precisión y la eficiencia del intercambio continuo de datos.

Documentación de mapeo de campo

- Mantenga una documentación completa de mapeo de campo. Esta práctica ayuda a solucionar problemas, a realizar futuras actualizaciones y a garantizar la claridad en la forma en que se transfieren los datos entre los sistemas.

Pruebas y validación

- Realice pruebas exhaustivas de mapeo de campo para validar que los datos se transfieran y transformen con precisión. Aborde cualquier discrepancia o problema de inmediato para garantizar la integridad de los datos.

Gestionar las sobrescrituras no deseadas

- Para evitar que AWS los datos sobrescriban campos específicos de CRM, tenga en cuenta lo siguiente:
  - Crear un campo de CRM personalizado para los datos que desee proteger.

  - Hacer que un representante de ventas revise este campo personalizado.
  - Una vez aprobado el campo personalizado, agréguelo al registro de oportunidades y a la canalización.

- Esto es particularmente importante para campos como `MRR` `oStage`, especialmente si significan que un producto se ha lanzado.

Gestionar las dependencias descendentes

- Si hay dependencias descendentes en el sistema que se basan en el intercambio de datos, tenga en cuenta lo siguiente:
  - Crear nuevos campos en su CRM para acomodar los AWS datos.
  - Realinee sus procesos empresariales según sea necesario para garantizar una integración y un flujo de datos perfectos.

Creación de programas de sincronización

> **Note**
>
> En los temas de esta sección se supone que ha completado los requisitos previos para una integración de AWS Partner Central, una integración de AWS Marketplace o ambas. Para obtener más información, consulte Requisitos previos para la integración y más Introducción arriba en esta guía.

Puede crear programas de sincronización de entrada y salida entre Salesforce y AWS Partner Central. En los pasos de las siguientes secciones se explica cómo hacerlo.

Temas

- Requisitos previos
- Creación de una programación
- Desactivar un trabajo programado
- Visualización de todos los horarios

Requisitos previos

Asegúrese de completar lo siguiente antes de crear un programa de sincronización:

- Asigne todos los campos obligatorios a al menos un objeto, oportunidad o cliente potencial.
- Cree un usuario de integración de sistemas en Salesforce.

Crear un usuario de integración de sistemas

Antes de poder crear un programa de sincronización, debe usar Salesforce para crear un usuario de integración de sistemas con permisos de integración de APN. Para crear programas de sincronización, debe iniciar sesión en Salesforce como usuario de integración del sistema. La creación de un cronograma sin los permisos de usuario de la integración de APN puede interrumpir la integración de APN.

Para crear un usuario de integración de sistemas

1. Inicie sesión en su organización de Salesforce como administrador del sistema.
2. Cree un usuario en su organización de Salesforce. Asigne un perfil al usuario con acceso a los objetos necesarios en su organización de Salesforce. Para obtener más información, consulte Añadir un solo usuario.
3. Asigne al usuario el conjunto de permisos de usuario de integración de APN. Para obtener más información, consulte Asignar un conjunto de permisos a los usuarios.

Creación de una programación

Tras cumplir los requisitos previos, puede crear programas de sincronización entre Salesforce y APN.

Para crear un programa de sincronización con APN

1. Inicie sesión en Salesforce como usuario con permisos de usuario de integración de sistemas.
2. En la pestaña Programaciones, seleccione Nuevo.
3. Elija los objetos que desee programar. Puede configurar cronogramas para clientes potenciales y oportunidades, o para un solo objeto.
4. Elija la frecuencia de programación, desde un mínimo de cinco minutos hasta un máximo de una vez al día.
5. Elija Schedule.

> **Note**
>
> - Solo puede estar activa una programación por objeto a la vez. Al crear una nueva programación para el mismo objeto, se desactiva la programación existente.
> - Para deshabilitar la integración entrante al crear una programación, seleccione Desactivar la integración entrante, programar.
> - La creación de un cronograma sin los permisos de usuario de la integración de APN puede interrumpir la integración de APN.

Desactivar un trabajo programado

1. En la página de programación, seleccione Desactivar todos los trabajos para desactivar cualquier programa activo.
2. Continúe con la pantalla de confirmación para desactivar el programa de sincronización.

Visualización de todos los horarios

En la pestaña Programaciones, utilice los filtros de la vista de lista para cambiar entre las programaciones de sincronización activa, inactiva y total.

Prácticas recomendadas

Utilice estas prácticas recomendadas para optimizar el desarrollo y el mantenimiento de su integración personalizada.

Prácticas recomendadas generales

1. Asigne todos los campos obligatorios porque son los campos obligatorios del formulario de envío de Customer Engagement (ACE) (APN). AWS Partner Network
2. Conéctese con su usuario actual de ACE Pipeline Manager para comprender cómo es el proceso. Capture cualquier proceso o uso de campo único para que pueda incorporarlo a su experiencia.
3. Considere la posibilidad de crear etapas de flujo de ventas independientes para las etapas de ventas reportadas por Amazon Web Services (AWS) (por ejemplo: etapa, fecha de cierre prevista, AWS ingresos mensuales esperados, próximos pasos). Si tenemos diferentes definiciones de etapas, podríamos anular las etapas de venta. Cuando creas etapas de ventas independientes, te

permite gestionar tu cartera de ventas de forma adecuada y, al mismo tiempo, tener visibilidad de lo que AWS se proyecta.

4. En el caso de las oportunidades recomendadas por nuestros socios, el equipo de ACE debe aprobarlas o rechazarlas antes de aceptar cualquier actualización.
5. En el AWS caso de las oportunidades recomendadas, el socio debe aceptarlas o rechazarlas.

Protocolos de intercambio de datos

1. Convenciones de entrada: separe las entradas de la lista de selección múltiple con punto y coma y omita los espacios.
2. Atención a los detalles: los nombres y valores de los campos distinguen entre mayúsculas y minúsculas, así que mantenga la precisión.
3. Procedimientos de eliminación: ejecute la eliminación de campos transmitiendo el valor `null` del campo elegido.
4. Sincronización: los procesos de sincronización funcionan cada hora, lo que provoca posibles retrasos en los data reflections. Las actualizaciones AWS pueden tardar hasta una hora en reflejarse en la gestión de las relaciones con los AWS clientes (CRM). Evite enviar varios documentos por hora.

Mejores prácticas específicas para cada campo

1. Modificaciones entrantes: para proteger la integridad de sus datos, desactive las modificaciones de campos como`stage`, `yclosedDate`. `closedLostReason` Para realizar un seguimiento de AWS los valores sin que ello afecte a los valores locales de Salesforce, utilice estos campos de solo lectura:`awsStage`, y. `awsCloseDate` `awsClosedLostReason`
2. Mapeo y validación de clientes: garantice la precisión del sitio web del cliente, ya que es fundamental para el mapeo de CRM. AWS Combínelo con el nombre del cliente para obtener un mejor mapeo de las cuentas de CRM.
3. Claridad en la descripción del proyecto: proporcione una descripción clara que detalle los desafíos de los clientes y las alineaciones de soluciones. AWS usa esto para validar la oportunidad.
4. Aprovisionamiento: (opcional) Al proporcionar información específica de contacto con el cliente final, se puede rastrear los clientes potenciales y AWS las campañas. Esto se traduce en una mejora de los veredictos sobre financiación.

Prácticas recomendadas adicionales

1. Siga las directrices más recientes de definición de campos de carga útil.
2. Mantenga la coherencia en la nomenclatura de los cubos de arena con el formato especificado.
3. Usa el patrón de nomenclatura recomendado para el segmento de producción.
4. Priorice las pruebas en entornos sandbox antes de la implementación en vivo.
5. Mantenga identificadores distintos para los registros entre AWS un socio. CRMs
6. Tras el procesamiento, elimine los archivos de la carpeta saliente de Amazon Simple Storage Service (Amazon S3). Los originales permanecen en los archivos.
7. Para evitar errores, configure las validaciones a nivel de campo en la fuente.

Cuotas

Archivo entrante a Amazon Web Services ()AWS

Operación	Límite
Máximas oportunidades	500 por archivo
Tamaño máximo de archivo	1 MB
Frecuencia de sincronización	Casi en tiempo real
Número máximo de archivos enviados	10 000 por período de 24 horas

Archivo saliente al socio

Operación	Límite
Tamaño máximo de archivo	5 MB
Frecuencia de sincronización	Por hora

Historial de versiones

Versión actual de los campos: 14 (15 de noviembre de 2023)

La siguiente tabla describe los cambios importantes en los campos de integración personalizados para clientes potenciales y oportunidades después de 2020. Para recibir notificaciones de futuras actualizaciones, suscríbase a la fuente RSS.

Cambio	Versión	Date
Actualizar las cuotas de Amazon S3	14	17/01/2024
Cambios en los campos de oportunidades de integración: 1. Actualice la validación de los siguientes campos: `countrypostalCode` ,`partnerPrimaryNeedFromAws` ,`projectDescription` ,`campaignName` ,`useCase`,`version`, `spmsId` 2. Añada un área de texto para los siguientes campos: `awsProducts` `otherSolutionOffered` ,`parentOppId` ,`solutionOffered` ,`primaryContactTitle` ,`recommendedNextBestActions` ,`offers`, `backwardsCompatibilityChanges` 3. Añadir un nuevo campo numérico: `customerDuns`	14	15/11/2023

Cambio	Versión	Date
4. Agregue nuevos campos de lista de selección y selección múltiple:`opportunityType` ,,,`salesActivities` , `engagementScore` `rejectionReason` `cosellConvertReason` 5. Campos obsoletos :`awsFieldEngagement` ,,`contractVehicle` ,`partnerPrimaryNeedFromAwsOther` ,`isThisAPublicReference` ,,`isThisForMarketplace` ,`leadSource` ,`isNetNewBusinessForCompany` , `publicReferenceTitle` `publicReferenceUrl` `rfxSolicitationNumber` `subUseCase`		

Cambio	Versión	Date
Cambios en los campos de oportunidades de integración: 1. Actualice la validación de los siguientes campos: `IsOppFromMarketing` `Activity marketing` `ActivityC` `hannel ,marketing` `ActivityU` `secase ,awsSFCamp` `aignName , isMarketi` `ngDevelopmentFunde` `d` 2. Añadir campos nuevos:`apnReview` `erComment` `s ,acceptBy`, `apnCrmLea` `dUniqueIdentifier` 3. Preguntas frecuentes sobre actualizaciones	13	29/03/2023

Cambio	Versión	Date
Cambios en los campos de oportunidades de integración: 1. Actualice las descripci ones de los siguientes campos:`aWSStage`,`aWSClos ate` , `aWSClosed LostReason` 2. Actualizar la validación: `isMarketingDevelop mentFunded` 3. Añadir nuevos campos:`procureme ntType` , `customerS oftwareVa lue contractS tartDate` ,`contractE ndDate` ,`customerS oftwareValueCurren cy` ,`IsOppFrom Marketing Activity` ,`marketing ActivityC hannel` ,`marketing ActivityUsecase` , `awsSFCampaignName` Cambios en los valores estándar en relación con la oportunidad: 1. Actualice los valores estándar para alinearlo s con la producción de	12	09/01/2022

Cambio	Versión	Date
Amazon Partner Network (APN): i. Elimine los siguiente s valores de la lista de selección de `campaignN ame` : APN Marketing Central, AWS Field Event, Integrated Partner Campaign, Partner Led Event, Partner Prospecti ng, WWPS Marketing, Windows RMP y Cloud VMware ii. Añada los siguientes valores de la lista de selección `acampaignN ame` : ATO (Authority to Operate), ISV Immersion Day SFID Program, Cloud on, Windows VMware AWS 2. Añada nuevos campos de lista de selección :`IsOppFromMarketing Activity` ,,, `marketing ActivityChannel` `marketingActivityU secase` `Procureme ntType` `customerS oftwareValueCurren cy`		

Cambio	Versión	Date
Cambios en los campos de oportunidades de integración: 1. Añadir nuevo campo`aWSClosedLostReason` : el tipo es texto y la longitud es 255 2. Proporcione un contexto sobre la información «entrante» frente a la «saliente» y la información «no obligatoria» frente a la «opcional» Cambios en los valores estándar de los campos de oportunidad: 1. Actualice los valores estándar de los siguientes campos para adaptarlos a la producción de APN: i. Cambie el nombre de industry/vertical Petróleo y gas a Energía—Petróleo y gas; cambie el nombre de Energía y utilidades a Energía—Power & Utilities ii. Añadir valores de país: República Democrática del Congo; Irán, República Islámica de; actualizar Bonaire, San	11	21/03/2022

Cambio	Versión	Date
Eustaquio y Saba a Bonaire, San Eustaquio y Saba; actualizar San Martín (parte francesa) a San Martín (parte francesa)		

Cambio	Versión	Date
Cambios en los campos de oportunidades de integración: 1. Actualice la validación de los siguientes campos: `contractVehicle` `isThisForMarketplace` ,`isNetNewBusinessForCompany` ,`deliveryModel` ,`awsFieldEngagement` , `additionalComments` 2. Añadir un campo nuevo`rfxSolicitationNumber` : el tipo es texto y la longitud es 255 3. Eliminar campo: `partnerDeveloperManagerPhone` Cambios en los valores estándar en función de la oportunidad: 1. Actualice los valores estándar de los siguientes campos para adaptarlos a la producción de APN: *`UseCase`* formación; *`Closedlostreason`* financieros/comerciales	10	26/01/2022

Cambio	Versión	Date
2. Eliminar campos:, `isThisForResell` `isManagedServicesIncluded`		

Cambio	Versión	Date
Cambios en los valores estándar en los campos principales: 1. Elimine otro valor para Industry Vertical Cambios en los campos principales de integración: 1. Actualice la longitud de los campos de la ciudad de 255 a 40 2. Actualice el nombre del campo de `Current Lead Stage` a `currentLeadStage` 3. Actualizar el nombre del campo de `Lead Source` a `leadSource` 4. Actualizar el nombre del campo de `Lead Age` a `leadAge` 5. Actualizar el nombre del campo de `Level of AWS Usage` a `levelofAWSUsage` Cambios en los campos de oportunidades de integración: 1. Actualice la longitud del `customerCompanyName` campo de 255 a 120	9	16/09/2021

Cambio	Versión	Date
2. Actualice la longitud del `customerPhone` campo de blanco a 40 3. Actualización `expectedMonthlyAwsRevenue` de la divisa (16,2) a la divisa (18,0)		
Actualizar los códigos de motivo de pérdida cerrada	8	24/06/2021

FAQs

Utilice estas preguntas y respuestas comunes para facilitar la integración personalizada.

Temas

- Preguntas frecuentes generales
- Preguntas frecuentes técnicas: campos
- Preguntas frecuentes técnicas: Amazon S3
- Preguntas frecuentes técnicas: clientes potenciales y oportunidades
- Preguntas técnicas frecuentes: control de versiones y compatibilidad con versiones anteriores

Preguntas frecuentes generales

¿Cómo funciona la integración?

P: ¿Puedo acceder al depósito de Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) que se utiliza para enviar y recibir los archivos?

Sí. Los socios pueden acceder mediante programación al depósito de Amazon S3 mediante la secret/access clave del depósito AWS Identity and Access Management (IAM) que tiene acceso al depósito. Los socios no tendrán acceso de consola a los buckets de Amazon S3 porque estos buckets están en la propia cuenta de Amazon Web Services (AWS).

P: ¿Qué conjunto de habilidades necesita el desarrollador del socio?

El desarrollador del socio debe estar familiarizado con su sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) y con Amazon S3.

P: ¿Los archivos de código de muestra incluyen el código completo o el socio tiene que escribir el código?

El socio debe escribir el código en función de los archivos de código de muestra proporcionados.

P: Si el socio desarrolla su solución en Python, Golang o cualquier otro lenguaje, ¿proporciona AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) algún kit de desarrollo de software (SDK) en esos lenguajes para esta integración?

No.

P: ¿Cuál es el proceso de sincronización del bucket de Amazon S3 al ACE interno?

Cada hora, se ejecuta un proceso por lotes para recoger los archivos y sincronizar la información. Cualquier actualización que el equipo de AWS ventas introduzca en el registro puede tardar hasta una hora en enviarse a la carpeta de distribución del socio. Es posible que los socios reciban inmediatamente una notificación por correo electrónico sobre las actualizaciones, pero es AWS posible que las actualizaciones se retrasen una hora.

P: ¿Con qué frecuencia ACE carga los archivos de clientes potenciales y oportunidades?

ACE envía los datos de clientes potenciales y oportunidades cada hora.

P: ¿Existe un entorno sandbox para ACE?

Sí. Tenemos un entorno aislado para ACE, pero no podemos ofrecer acceso a los socios por motivos de seguridad. Plantee un caso de soporte en Partner Central si quiere tener nuevas oportunidades o clientes potenciales a su disposición.

P: ¿Cómo mantenemos los identificadores en el CRM y APN del socio?

Para ofrecer más flexibilidad a nuestros socios, utilizamos dos conjuntos de identificadores en nuestro sistema.

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: AWS gestiona este identificador. Comienza con las `0XXXXXX` oportunidades y `LXXXXXX` los clientes potenciales.
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier`/`partnerCrmLeadId`: El socio gestiona este identificador de oportunidades y clientes potenciales, respectivamente, dentro de su CRM. Los socios deberían

añadir este identificador a la vez que aprovechan nuevas oportunidades para rastrear las actualizaciones hasta su CRM.

Cuando una oportunidad se envía sin ella `apnCrmUniqueIdentifier` o`partnerCrmUniqueIdentifier`, la AWS trata como una nueva oportunidad y asigna una nueva a esa `apnCrmUniqueIdentifier` oportunidad.

Cuando se envía una oportunidad con una `apnCrmUniqueIdentifier` o`partnerCrmUniqueIdentifier`, la AWS trata como una acción de actualización y actualiza la oportunidad existente con los datos de la carga útil.

P: ¿Cómo puedo evitar que se creen registros duplicados en ambos sistemas?

Desde el punto de vista del CRM asociado, debe haber un identificador único para cada registro que se envíe a ACE, que se denomina`partnerCrmUniqueIdentifier`. Del mismo modo, ACE también mantiene un identificador único para cada registro, que se denomina`apnCrmUniqueIdentifier`. Cuando se envían los datos, tanto ACE como el socio deben incluir estos dos campos, lo que ayuda a identificar si el registro es una nueva oportunidad (si está en blanco) o una oportunidad existente (si está rellenado).

Preguntas frecuentes técnicas: campos

P: ¿La integración admite el formato CSV?

No. La integración solo acepta formatos de archivo JSON.

P: ¿Cuándo se deben eliminar los archivos de las carpetas de salida?

Elimine los archivos solo después de procesarlos correctamente.

P: Si elimino accidentalmente los archivos de las carpetas salientes, ¿dónde puedo encontrar los archivos originales?

Los archivos están disponibles en las `lead-outbound-archive` carpetas `opportunity-outbound-archive` y.

P: ¿Qué debo hacer para obtener asistencia durante el desarrollo?

Si necesitas ayuda durante el desarrollo, ponte en contacto con el servicio de asistencia de AWS Partner Network (APN) en Partner Central.

P: ¿Cuál es la diferencia entre **`opportunityOwnerName`** y? **`opportunityOwnerEmail`**

- `opportunityOwnerName`: El nombre del propietario de la oportunidad en la organización asociada. Debe ser un usuario de Partner Central.
- `opportunityOwnerEmail`: el correo electrónico del propietario de la oportunidad en la organización asociada. Debe ser un usuario de Partner Central. Si no se proporciona, la oportunidad se crea con el líder de la Alianza de Partner Central como propietario.

P: ¿Cuál es la zona horaria de todos los campos de fecha (**`targetCloseDatelastModifiedDate`**,**`createdDate`**, y**`acceptBy`**)?

La zona horaria de los campos de fecha es la hora media de Greenwich (GMT).

P: ¿Los archivos JSON entrantes están versionados?

No. Amazon Web Services (AWS) no admite el control de versiones de los archivos. APN Customer Engagement (ACE) procesa el archivo inmediatamente después de recibirlo y, después, lo elimina una vez procesado correctamente. Si volvemos a recibir el mismo nombre de archivo, se rechaza.

P: ¿Qué campos del archivo JSON de Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) indican la fecha de creación y última actualización de un cliente potencial y una oportunidad concretos?

`createdDate` y `lastModifiedDate`.

P: ¿Cómo se determina si una oportunidad es nueva o existente?

El campo `PartnerCrmUniqueIdentifier` es un identificador único para cada oportunidad que solicitamos al socio. Este identificador debe estar definido en el CRM de origen del sistema del socio. Lo utilizamos para determinar si existe una oportunidad en AWS. Si existe, actualizamos la oportunidad con la información compartida. Si no, creamos una nueva oportunidad.

Cuando enviamos datos al socio, incluimos `PartnerCrmUniqueIdentifier` tanto como`apnCrmUniqueIdentifier`. Si la oportunidad compartida por AWS se envía por primera vez, no verás ningún valor para ella`PartnerCrmUniqueIdentifier`. Esto le ayuda a considerar la oportunidad de ACE como si fuera nueva. Una vez que la incorpore a su CRM, nos envía las actualizaciones con `PartnerCrmUniqueIdentifier` y`apnCrmUniqueIdentifier`.

P: ¿Es posible tener más de un archivo JSON de salida y de resultado en Amazon S3?

Sí. A veces podemos generar más archivos en la carpeta de salida. Del mismo modo, si envías archivos a la carpeta de entrada, los procesamos y guardamos los archivos de resultados en la carpeta de resultados. Debe etiquetar o eliminar los archivos de resultados después del procesamiento.

P: ¿El archivo saliente contiene más de un registro?

Sí. El archivo saliente puede contener varios registros.

P: Si se envían 20 oportunidades entrantes en un archivo JSON de una sola entrada en la sección de oportunidades y una de las oportunidades no cumple con el estándar de APN, ¿qué ocurre?

Si el formato es incorrecto, sea cual sea el caso, se rechaza todo el archivo. Si el formato es correcto pero no podemos procesar solo una oportunidad por nuestra parte, el archivo de resultados incluye las 20 oportunidades y su estado, junto con el mensaje de error de la oportunidad fallida.

P: ¿Cuáles son los atributos clave para validar si el archivo JSON se procesó correctamente?

Estos son los atributos clave que le ayudarán a comprender si el archivo JSON se procesó correctamente.

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

P: ¿Qué ocurre si envío un JSON no válido?

Recibes la siguiente respuesta de error: «no `[{input JSON}]` es del tipo`object`».

P: ¿Cuántos lead/opportunity registros se pueden incluir en un único archivo JSON entrante?

Puede haber un máximo de 50 registros en un archivo.

Preguntas frecuentes técnicas: Amazon S3

P: ¿Dónde puedo obtener la documentación de la API REST de Amazon Simple Storage Service (Amazon S3)?

Para obtener más información, consulte la Introducción a la API REST de Amazon S3.

P: ¿Cómo puedo obtener los detalles clave de Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) para autenticarme y acceder al bucket de Amazon S3?

AWS Partner Network (APN) comparte una política que incluye el nombre de la clave.

P: ¿Cómo puedo autenticar Amazon S3 desde Salesforce.com (SFDC)?

Utilice el archivo de código de ejemplo S3_Authentication.cls para autenticar Amazon S3 desde SFDC.

P: ¿Cómo puedo subir el archivo del kit de desarrollo de software (SDK) a S3? AWS

Utilice el siguiente comando AWS CLI para cargar el archivo en S3.

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

El archivo de código de ejemplo Sample_ AceOutboundBatch .cls contiene código para cargar el archivo de datos desde SFDC.

P: ¿Quién es el propietario del bucket de Amazon S3?

AWS posee y administra el bucket de Amazon S3. Tiene acceso mediante programación a su propio bucket de Amazon S3 con el usuario AWS Identity and Access Management (IAM).

P: ¿Hay carpetas o cubos separados para recibir y enviar archivos?

Hay un depósito con diferentes carpetas para recibir y enviar los archivos. Consulte la guía del usuario para obtener más información sobre las carpetas.

P: ¿Necesito acceder al bucket de Amazon S3 mediante AWS Lambda el sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) o puedo acceder a él directamente?

Puede acceder a él de ambas maneras.

P: ¿El bucket de Amazon S3 está protegido o cifrado?

Sí. Habilitamos el mecanismo de cifrado predeterminado que ofrece Amazon S3.

P: ¿Es posible activar Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) para escuchar el bucket de Amazon S3 para que solo pueda actuar en función del evento, en lugar de realizar sondeos periódicos?

No. Actualmente, APN Customer Engagement (ACE) no admite esta función.

P: ¿A qué carpetas tengo acceso y cuál es el propósito de cada carpeta?

Puede encontrar la lista de carpetas de Amazon S3 enthe section called “Requisitos previos para la integración”.

Preguntas frecuentes técnicas: clientes potenciales y oportunidades

Envíe y reciba clientes potenciales y oportunidades

P: ¿Existe una convención de nomenclatura de archivos?

El nombre de cada archivo debe ser único. Se recomienda el nombre del archivo`PartnerProvided FileName+{timestamp}.json`.

P: ¿Cuál es la estructura de los resultados?

Los archivos de muestra de los resultados (aciertos y errores) se pueden descargar de las siguientes ubicaciones:

- Ejemplo de éxito de Lead Results.
- Ejemplo de éxito y resultados de oportunidad.json
- Resultados principales con errores Sample.json
- Resultados de oportunidad con errores Sample.json

P: ¿Cuál es la convención de nomenclatura de los resultados?

`PartnerProvidedFileName_result.json`

P: ¿Qué sucede si envío un segundo archivo JSON con el mismo nombre?

No procesaremos el archivo y el archivo se moverá a la carpeta de almacenamiento.

P: ¿Cuál es el límite de tamaño de los archivos entrantes?

El límite de tamaño de los archivos entrantes es de 1 MB.

P: ¿Existe un número máximo de oportunidades y clientes potenciales que se pueden agrupar en un archivo JSON?

Dado el límite de 1 MB, te recomendamos que tengas una oportunidad o un lead por archivo.

P: Recibo un mensaje de error de acceso denegado, por lo que no puedo subir los archivos. ¿Qué tengo que hacer?

Los socios reciben un mensaje de acceso denegado por dos motivos.

1. Has subido el archivo a la `outbound` carpeta en lugar de a la `inbound` carpeta. Sube el archivo a la `inbound` carpeta.
2. Debe proporcionar una lista de control de acceso (ACL). Utilice el siguiente comando CLI de Amazon Web Services (AWS) para cargar el archivo de datos:

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

P: ¿Qué ocurre si se cargan archivos con extensiones como **`.pdf`**`.docx`, o cualquier otra extensión que no **`.json`** sea?

Rechazamos los archivos y generamos un `*.error.json` archivo con los detalles del motivo.

P: ¿Qué hago después de recibir un mensaje de error sobre un problema con los datos durante el proceso de producción?

1. Si es necesario corregir los datos en el sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) del socio, después de corregir los datos, envíe el archivo modificado a Amazon Simple Storage Service (Amazon S3).
2. Si necesita alguna aclaración sobre los datos, póngase en contacto con su director de desarrollo de socios (PDM).
3. Para cualquier otro tipo de soporte técnico, plantee un caso de soporte AWS Partner Network (APN) en el portal de APN.

P: ¿Dónde puedo encontrar los archivos de resultados y durante cuánto tiempo están disponibles?

Los archivos de resultados se encuentran en las `opportunity-inbound-results` carpetas `lead-inbound-results` y. Están disponibles hasta que los elimines. Puede eliminar los archivos después de extraerlos correctamente.

P: Si necesito encontrar un archivo de resultados después de eliminarlo, ¿dónde lo podemos encontrar?

Puedes encontrar los archivos de resultados en las `opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` carpetas `lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` y.

P: Si se produce algún error en el procesamiento del archivo por parte de APN, ¿cómo se me notifica?

APN tiene alarmas que crean automáticamente tickets Sev2 para rastrear los errores de procesamiento. Los revisamos, resolvemos y comunicamos a los socios.

P: ¿Qué campos se pueden actualizar una vez que se lance la oportunidad?

Los siguientes campos solo los puede actualizar Accelerate Partners, un proveedor de software independiente (ISV):

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

P: He recibido un error de registro no editable. ¿Qué significa?

Cuando envías una nueva oportunidad recomendada por un socio, esta pasa por el proceso de validación y el equipo de Customer Engagement (ACE) de APN debe aprobarla o rechazarla. Mientras la oportunidad esté en revisión y aún no se haya validado, no podrá actualizar el registro y recibirá este error.

P: ¿Qué ocurre si no hay ninguna actividad por mi parte (por ejemplo, si no estoy procesando el archivo o no estoy enviando ninguna oportunidad entrante)?

Si no envías información o no estás procesando los archivos que proporcionamos, actualmente no disponemos de un mecanismo para avisarte. Le recomendamos que supervise su sistema para asegurarse de que la información llegue a APN.

P: ¿Cuándo estarán disponibles los resultados de JSON en la carpeta de resultados tras la presentación de una oportunidad o un new/updated prospecto entrante?

El procesamiento es casi en tiempo real. Debería recibir los archivos en menos de cinco minutos.

P: Si envío un CRM de oportunidades entrantes que no cumple con la format/length restricción del estándar de APN, ¿cómo lo gestiona el sistema? ¿Genera el informe de errores?

Si el archivo no tiene el formato de definición de campo, el archivo de resultados de APN lo mostrará.

P: No tengo un ID de AWS cuenta en el momento del lanzamiento. ¿Qué debo hacer?

Según el proceso ACE, `Launched` significa que se ha completado la carga de trabajo y se ha iniciado la facturación. Esto requiere un ID AWS de cuenta. Para obtener más información, consulte el Programa ACE FAQs.

P: Tras las pruebas de aceptación por parte del usuario (UAT), ¿cómo deben gestionarse los datos históricos durante el paso a la producción?

De forma predeterminada, cuando se produce alguna actualización en ACE, enviamos esas oportunidades al bucket de Amazon S3. En el caso de los datos históricos que no desee procesar, debe proporcionarlos `partnerCrmUniqueIdentifier` con valores ficticios, como los que aparecen `X0001, X0002….X000N` en el extracto, para los datos que no desee procesar en su sistema. Debe escribir código para reconocer estos identificadores y procesarlos en consecuencia. El resto de las oportunidades proporcionan el `partnerCrmUniqueIdentifier` valor correcto. Esto garantiza que tenga el control total sobre qué procesar y qué no procesar en su sistema.

P: ¿El archivo saliente contiene más de un registro?

Sí. El archivo saliente puede contener más de un registro.

P: ¿Por qué los datos se envían a Accept para verlos en algunos campos?

En el caso de una AWS oportunidad o cliente potencial recomendado, todos los campos de información de identificación personal están enmascarados con la etiqueta Aceptar para consultarla hasta que usted acepte la oportunidad o el cliente potencial. Una vez aceptada, recibirá todos los campos de datos en el siguiente ciclo de sincronización.

P: ¿Qué hago cuando una nueva AWS oportunidad o cliente potencial recomendado se sincroniza por primera vez?

Cuando se sincroniza una nueva oportunidad o cliente potencial por primera vez, debes aceptarlo o rechazarlo para obtener datos adicionales (por ejemplo, los contactos de los clientes).

Crear y actualizar oportunidades o clientes potenciales

P: ¿Cómo puedo incorporar a ACE nuevas oportunidades recomendadas por socios (originadas) a través de la integración?

Para crear nuevas oportunidades en ACE mediante la integración, es necesario introducir en la carpeta la información necesaria sobre las oportunidades en el formato JSON definido. `opportunity-inbound` AWS procesa esta información, crea una nueva oportunidad en ACE y comparte los resultados de una operación de successful/failed creación en la `opportunity-inbound-processed-results` carpeta.

P: ¿Cómo diferencia la integración entre la presentación de nuevas oportunidades y las actualizaciones?

El campo `PartnerCrmUniqueIdentifier` de cada oportunidad es un identificador único obligatorio. Este identificador debe estar definido en el CRM fuente de su sistema. AWS lo usa para determinar si ya existe una oportunidad en ACE. Si está disponible en ACE, utilizamos la información compartida para actualizar la oportunidad, pero si no está disponible en ACE, utilizamos la información compartida para crear una nueva oportunidad.

P: Si ya he implementado la funcionalidad de actualización a través de la integración, ¿qué debo hacer para usar la integración y presentar (crear) nuevas oportunidades?

Debe realizar los siguientes cambios en la integración existente:

1. Comience a aprovechar nuevas oportunidades de creación en la `opportunity-inbound` carpeta. Proporcione las actualizaciones en la misma carpeta.
2. Asegúrese de que los campos obligatorios necesarios para la creación estén disponibles en el JSON compartido de Opportunity.
3. Compruebe que cada nueva oportunidad tenga una única `PartnerCrmUniqueIdentifier` que no exista en ACE/Partner Central. Una buena práctica importante para la puesta en marcha es mapear y actualizar los datos existentes en ACE con cada uno `PartnerCrmUniqueIdentifier` de los datos de su CRM para no crear duplicados cuando recibimos actualizaciones. Para obtener ayuda, póngase en contacto con ACE.

P: Como parte del proceso de puesta en marcha, ¿cómo actualizo las oportunidades existentes en ACE con las mías? **`PartnerCrmUniqueIdentifier`**

El equipo de ACE le proporciona una lista de todas las oportunidades disponibles para ayudarlo a prepararse para el lanzamiento de la producción. Debe asignar estas oportunidades existentes

en ACE a sus respectivas `PartnerCrmUniqueIdentifier` oportunidades y devolver el archivo actualizado a ACE para que lo integre en AWS el CRM.

Si eliges sincronizar solo un subconjunto de las oportunidades ofrecidas AWS , debes desarrollar una lógica para evitar AWS las actualizaciones en caso de que las oportunidades que no desees procesar. Este enfoque también debería aplicarse a las oportunidades futuras, después de la incorporación. Debe proporcionar la información asociada `partnerCrmUniqueIdentifier` para las oportunidades que necesiten alinearse entre ambas. CRMs Además, debe indicar qué oportunidades no actualizará (por ejemplo, marcando las oportunidades cerradas, perdidas o ganadas) para excluirlas de las actualizaciones. Es importante que a todas las oportunidades abiertas o activas que AWS compartas y que tú aceptes se les asigne un. `partnerCrmUniqueIdentifier`

P: ¿Puedo actualizar solo campos específicos de la oportunidad o del prospecto?

Sí. Puede proporcionar solo los campos que requieren actualizaciones, junto con los identificadores necesarios.

P: ¿Es posible cambiarlos? ApnCrmUniqueIdentifier

No. Este identificador permanece constante AWS e identifica de forma única cada oportunidad.

P: ¿Qué sucede si proporciono un partnerCrmUniqueidentificador incorrecto?

Si proporciona un identificador incorrecto, se crea una nueva oportunidad. Garantice la precisión para evitar la duplicación de datos.

P: ¿Puedo actualizar las oportunidades que AWS se presentaron?

Sí. Puede actualizar las oportunidades AWS enviadas utilizando la dirección correcta`partnerCrmUniqueIdentifier`.

P: ¿En cuánto tiempo puedo esperar los resultados de las oportunidades presentadas?

El procesamiento se realiza casi en tiempo real y, por lo general, los resultados están disponibles en unos minutos en la `opportunity-inbound-processed-results` carpeta.

P: ¿Qué debo hacer si se producen errores de procesamiento en las oportunidades presentadas?

Revise los detalles de los errores en los archivos de resultados, solucione los problemas y solicite más ayuda al equipo de soporte de ACE.

P: ¿Puedo eliminar una oportunidad a través de la integración?

No. No se admite la eliminación directa. Puede actualizar una oportunidad para que refleje el estado Cerrado.

P: ¿Qué significa el error «Registro no editable»?

Este error se produce si intenta actualizar una oportunidad en ACE Review. Estas oportunidades no se pueden editar hasta que se validen.

P: ¿Qué pasa si no envío actualizaciones o nuevas oportunidades?

Si no envías actualizaciones o nuevas oportunidades a través de la integración, no se reciben ni procesan nuevos datos.

P: ¿Durante cuánto tiempo están disponibles los archivos de resultados?

Los archivos de resultados están disponibles durante un tiempo razonable. Debe recuperarlos y gestionarlos con prontitud.

Preguntas técnicas frecuentes: control de versiones y compatibilidad con versiones anteriores

P: ¿Qué es una carga útil en el intercambio de datos de Amazon Web Services (AWS)?

Una carga útil es un dato estructurado formateado en JSON que se envía de entrada o de salida. AWS AWSCada clave de esta estructura JSON se denomina campo y cada campo tiene un valor asociado.

P: ¿Cómo se determina la versión de carga útil?

La versión de la carga útil se especifica en el `version` campo de la propia carga útil. Las cargas útiles que cumplen con la definición de campo v13 se consideran carga útil versión 1.0, mientras que las que siguen el formato definido en la definición de campo v14 o superior se denominan carga útil versión 2.0.

P: ¿Qué significa la compatibilidad con versiones anteriores en este contexto y cómo se gestiona?

La compatibilidad con versiones anteriores garantiza que las oportunidades existentes no se pierdan cuando se introduzcan campos nuevos y obligatorios en las versiones más recientes de la carga útil. AWS lo mantiene mediante la asignación automática de valores predeterminados a los campos requeridos en la nueva versión. Es posible que observe valores en la AWS Partner Network interfaz

de usuario de Customer Engagement (ACE) (APN) que no proporcionó explícitamente a través de la integración de la gestión de relaciones con los clientes (CRM). Los detalles y las condiciones de cada campo se explican en la descripción del campo o en detalles adicionales sobre el campo.

P: ¿La compatibilidad con versiones anteriores es una característica permanente?

No. La compatibilidad con versiones anteriores tiene un límite de tiempo y está diseñada para proporcionarle flexibilidad a la hora de planificar e implementar los próximos cambios. Deja de funcionar después de una fecha límite específica, que se anunciará más adelante en el año como parte de un lanzamiento más amplio.

P: ¿Qué ocurre cuando empiezo a enviar cargas útiles con la versión 2.0?

Una vez que se envía una carga útil con la versión 2.0, el sistema asume que se han implementado todos los cambios necesarios y las validaciones de la nueva versión de la carga útil se aplican a todos los cambios posteriores. Es esencial que no implementes funciones parcialmente entre las cargas útiles de la versión 1.0 y la versión 2.0.

P: ¿Puedo volver a la versión 1.0 de la carga útil después de actualizar a la versión 2.0?

No. La transición a la versión 2.0 de carga útil es un proceso unidireccional. Una vez que actualices a la versión 2.0, no podrás volver a la versión 1.0 de la carga útil.

Obtener ayuda

Si necesita ayuda con la integración de CRM, envíe un caso de soporte en AWS Partner Central.

Para enviar un caso

1. Inicie sesión en AWS Partner Central.
2. En el menú superior, selecciona Support, Contact Support.
3. En la página AWS Partner Support, selecciona Open New Case.
4. En la página Open New Support Case, elija CRM Integration.
5. Complete el formulario y seleccione Enviar.

AWS Partner Preguntas frecuentes sobre el conector CRM

Los temas de esta sección ayudan a responder a las preguntas más frecuentes sobre la integración de AWS Partner CRM y el uso del conector de CRM.

> **Note**
>
> En las preguntas y respuestas de estas preguntas frecuentes se presupone que utiliza Salesforce. Para obtener más información sobre el uso de Salesforce, consulte la ayuda de Salesforce.

Temas

- ¿Preguntas generales
- Problemas de instalación
- Problemas de mapeo
- Problemas de sincronización y validación

¿Preguntas generales

Amplíe las siguientes secciones para obtener más información sobre el uso del conector AWS Partner CRM.

¿Cómo puedo empezar a utilizar el conector de AWS Partner CRM?

Póngase en contacto con su gerente de desarrollo de socios (PDM) o con su AWS punto de contacto. Su PDM verificará la idoneidad, ayudará a configurar el usuario de IAM necesario para la autenticación y enviará la solicitud internamente para configurar el bucket de Amazon S3 necesario para que pueda intercambiar archivos. Tras acceder al bucket de Amazon S3, puede instalar el conector y configurar la integración siguiendo las instrucciones de la guía del usuario.

Si ya tiene una integración con AWS Partner ACE, instale el conector desde Salesforce y, a continuación AppExchange, siga las instrucciones que se indican. Configuración del conector para un CRM con la integración de Amazon S3

¿Por qué pasar a la versión 3?

La versión 3 proporciona actualizaciones de oportunidades en tiempo real y elimina la necesidad de programar. También incluye un conjunto de botones que permiten a los socios aceptar o rechazar clientes potenciales y oportunidades, actualizarlos y enviarlos a otros AWS. Para obtener información sobre la instalación de la versión 3, consulte la sección Características disponibles anterior de esta guía.

¿Cuál es la versión más reciente del conector?

Versión 3.0.0. Puede encontrarla en Salesforce App Exchange.

¿Cuánto cuesta configurar el conector de AWS Partner CRM?

El conector AWS Partner CRM está disponible de forma gratuita en Salesforce App Exchange. Ofrece las siguientes opciones de integración:

- Una integración basada en la API de Partner Central en la que las llamadas AWS al servicio son gratuitas.
- Una integración basada en Amazon S3 en la que se alojan AWS y se hacen cargo de los costes de un bucket de Amazon S3.

> **Note**
>
> Solo puede usar esta opción si creó un CRM con la integración de Amazon S3 antes de 2024.

Amazon también EventBridge es gratuito porque los eventos provienen de un AWS servicio. Sin embargo, puedes incurrir en cargos adicionales en tu AWS cuenta si reenvías los eventos a otros buses de eventos desde el receptor principal del evento para su procesamiento adicional.

Para obtener más información sobre el conector AWS Partner CRM, consulte. Descripción general del conector CRM Para obtener más información EventBridge, consulta ¿Qué es Amazon EventBridge? en la Guía del EventBridge usuario de Amazon.

¿Qué nuevas funciones ofrece la versión 3?

Para obtener una lista de las funciones que ofrece el conector AWS Partner CRM, consulte la Características de la API de Partner Central sección anterior de esta guía.

¿Puedo acceder mediante programación al bucket de Amazon S3 que se utiliza para enviar y recibir archivos?

Sí. Utilice las `SecretAccessKey` credenciales `AccessKey` y las del usuario de IAM de la solicitud de incorporación de la integración con CRM.

Recuerde que los archivos ya no se transfieren mediante el bucket de Amazon S3 una vez que se transfiera la integración al enfoque basado en la API. Sin embargo, los clientes potenciales se siguen compartiendo mediante la integración basada en buckets de Amazon S3.

No he cambiado a la versión Salesforce Lightning. ¿Puedo seguir utilizando el conector de AWS Partner CRM?

El conector AWS Partner CRM está diseñado para usarse con la versión Salesforce Lightning, por lo que es posible que la versión 2 no funcione según lo previsto.

¿Puedo usar el paquete directamente en mis sistemas de producción?

Le recomendamos que instale el paquete en los sistemas de producción solo después de probarlo exhaustivamente en un entorno sandbox.

¿Quiénes son los usuarios previstos del conector AWS Partner CRM?

AWS Partner El conector CRM está diseñado para las siguientes personas de usuario:

- Administradores de Salesforce o administradores de referencias que configuraron el conector.
- Usuarios de operaciones de ventas que seleccionan, aceptan y actualizan las oportunidades y los clientes potenciales.

Tengo una integración con ACE. ¿Puedo pasar al conector?

¿Sí?. AWS Partner Los que ya tienen una integración con ACE pueden pasar al conector. Como el conector usa el mismo bucket de Amazon S3 en el back-end, complete los siguientes pasos:

1. Desconecte la aplicación o solución personalizada del bucket de Amazon S3.
2. Inicie sesión en la AWS cuenta para configurar la integración. Obtenga o cree una clave secreta y una clave de acceso para el usuario de IAM que está autorizado a acceder al bucket de Amazon S3. El nombre de usuario debe seguir este formato:`apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod`. Para obtener más información, consulte Administrar las claves de acceso para los usuarios de IAM en la Guía del AWS Identity and Access Management usuario.

> **Note**
>
> Si no encuentra la AWS cuenta, envíe una solicitud de asistencia.

3. Para configurar el conector para que apunte al bucket de Amazon S3, selecciona Configuración, Credenciales con nombre y, por último, Conexión API de APN.
4. Envíe una solicitud de soporte para eliminar los objetos existentes en el bucket de Amazon S3 antes de programar un trabajo en el conector.

> **Important**
>
> Debe completar este paso antes de completar la integración y establecer un programa de sincronización.

5. Si el objeto de destino es diferente del objeto existente, rellene los datos de sus clientes potenciales y oportunidades existentes. Para obtener más información, consulte la guía de configuración y relleno de producción de la integración con CRM.

> **Note**
>
> Durante el cambio de integración, todas las actualizaciones de los usuarios se guardan en la `Outbound` carpeta del bucket de Amazon S3. Una vez finalizada la integración, se sincronizan los registros de actualización de los usuarios.

¿Es seguro usar el conector AWS Partner CRM en mi organización de Salesforce?

La aplicación Salesforce ha pasado por revisiones de seguridad internas AWS y de Salesforce. Los análisis de revisión de seguridad de Salesforce incluyen las siguientes amenazas:

- Lenguaje de consulta de objetos de Salesforce (SOQL) e inyección de SQL
- Secuencias de comandos entre sitios
- Protocolos de autenticación y control de acceso no seguros
- Infracciones relacionadas con el intercambio de registros y otras vulnerabilidades específicas de la plataforma Salesforce

La revisión del código utiliza el analizador de código de Salesforce para inspeccionar el código de Salesforce. Salesforce Code Analyzer utiliza varios motores de análisis de código, incluidos PMD y RetireJS. ESLint Identifica una serie de posibles problemas, desde nombres incoherentes hasta vulnerabilidades de seguridad.

Para obtener más información sobre el proceso de revisión, consulte AppExchange Security Review en la documentación de Salesforce.

> **Note**
>
> Las solicitudes de los socios no son aplicaciones de Salesforce.com, tal como se define en el acuerdo principal de servicios de Salesforce. Para obtener más información, consulte los acuerdos y condiciones de Salesforce.

Sin perjuicio de los requisitos de seguridad establecidos en este documento o de cualquier revisión de seguridad que pueda efectuarse sobre una aplicación asociada, Salesforce no ofrece ninguna garantía con respecto a la calidad o la seguridad de ninguna de las aplicaciones asociadas, y los clientes son los únicos responsables de evaluar la calidad, la seguridad y la funcionalidad de las aplicaciones asociadas para determinar si son adecuadas y adecuadas para su instalación y uso.

Si bien no podemos compartir específicamente lo que cubre nuestra auditoría de seguridad interna, está orientada a AWS los componentes nativos de la arquitectura de integración, a la que se conecta la aplicación Salesforce, y cubre varios escenarios diferentes de modelado de amenazas, como man-in-the-middle ataques, denial-of-service mitigaciones distribuidas y estándares de cifrado. Para obtener más información, envíe una solicitud de soporte.

Problemas de instalación

Amplíe las siguientes secciones para obtener información sobre cómo solucionar problemas de configuración con el conector AWS Partner CRM.

¿Cuáles son los requisitos previos para usar el conector AWS Partner CRM?

Para obtener información sobre los requisitos previos para usar el conector CRM, consulte la sección Requisitos previos para la integración anterior de esta guía.

¿Cómo configuro las credenciales con nombre asignado para el paquete?

Siga estos pasos que se detallan Configuración de credenciales con nombre más adelante en esta guía.

¿Cuáles son las implicaciones de pasar de la versión 2 a la versión 3? ¿Hay algún cambio importante?

Pasar de la versión 2 a la versión 3 del conector AWS Partner CRM no tiene implicaciones inmediatas. Todas las funciones son compatibles con versiones anteriores y funcionan sin interrupciones.

Para la gestión de oportunidades, si piensa utilizar las nuevas funciones, es posible que tenga que cambiar algunos de sus procesos de ventas. Debe evaluar los siguientes cambios y crear un plan de transición.

- La versión 3 comparte oportunidades AWS en tiempo real. Ya no es necesario crear horarios para enviar oportunidades a AWS. Los propietarios de las oportunidades de la instancia de Salesforce de un socio deben enviar los datos manualmente a AWS. Los usuarios de Salesforce necesitan permisos para impulsar oportunidades. AWS
- Si planea usar el mapeo de varios objetos, necesita un plan de transición para obtener y publicar datos de nuevos objetos en su instancia de Salesforce. Como administrador de Salesforce, debe ser consciente de las consecuencias de pasar del mapeo de objetos con todos los campos mapeados en un solo objeto a los campos de un objeto diferente mapeados a un solo objeto.

Para pasar de una conexión Amazon S3 (asíncrona) a una conexión basada en API (síncrona), ¿hay pasos de configuración adicionales?

Sí. Debe completar los siguientes elementos:

- En los requisitos previos generales,Cómo vincular su AWS Partner Central y AWS Marketplace sus cuentas.
- Cree credenciales con nombre para la nueva Central APIs de socios. Para obtener más información, consulte la sección Configuración de credenciales con nombre anterior de esta guía.

No hemos cambiado a la versión Lightning de Salesforce. ¿Podemos seguir utilizando el AWS Partner CRM Connector?

¿No?. El conector está diseñado para usarse con la versión Salesforce Lightning y es posible que la aplicación no funcione según lo previsto sin él.

Estamos llegando al límite de trabajos programados en nuestro entorno de Salesforce. ¿Podemos utilizar planificadores externos para activar la sincronización? AWS

ES NECESARIO VALIDAR: AWS Partner CRM Connector es un paquete gestionado. Puede crear una invocación de horarios personalizada con aplicaciones de terceros para las clases The `InboundSyncScheduler` y `OutboundSyncScheduler` Apex. Nota: Con la nueva integración basada en API, es posible que estas clases no funcionen.

Problemas de mapeo

Amplíe las siguientes secciones según sea necesario para obtener información sobre cómo solucionar problemas de mapeo de objetos con el conector AWS Partner CRM.

¿Cómo funciona el mapeo de objetos múltiples?

En la versión 3, los socios pueden seleccionar los campos de los objetos referenciados un nivel más abajo mientras realizan el mapeo. Por ejemplo, si su objeto de oportunidad estándar de Salesforce tiene una referencia interna que apunta a un objeto de cuenta y un objeto de AWS venta personalizado, puede seleccionar la oportunidad estándar como objeto principal y, a continuación, mapear los campos de la cuenta y los objetos de ventas.

¿Puedo seleccionar más de un objeto en la pestaña de mapeo?

No. En su lugar, mapea varios campos de un objeto seleccionado.

¿Cómo rastrea el conector los objetos que utiliza para ordenar los datos?

La versión 3 usa el `APNCrmUniqueIdentifier` campo para hacer referencia a un único objeto principal para el mapeo. El campo contiene el ID del AWS registro. Tras consultar el objeto principal, los valores de todos los demás objetos relacionados se ordenan o desordenan en función del enlace de referencia del objeto principal.

¿Dónde puedo encontrar el campo de tipos de un campo concreto?

La versión 3 del conector funciona en el modelo de datos de la versión 2. Para obtener información completa sobre la carga útil, consulte los ejemplos de integración de AWS Partner CRM en GitHub.

¿El paquete gestionado ayuda a configurar las reglas de validación en mi objeto estándar de Salesforce?

No. El paquete incluye el objeto de oportunidad personalizado ACE, que incluye los tipos de campo y las reglas de validación que se utilizan en la carga útil ACE estándar. Puede copiar las reglas y

los campos de validación de un objeto de oportunidad personalizado de ACE en su objeto estándar. `NEED TO VALIDATE` - Con el mapeo de varios objetos, puede intentar añadir una referencia a un objeto de oportunidad ACE dentro de su objeto de oportunidad estándar y, a continuación, copiar los datos en esos campos mediante activadores para iniciar las validaciones.

¿Por qué no puedo editar el mapeo del campo Sincronizar con? AWS

La AWS casilla Sincronizar con determina si un cliente potencial o una oportunidad AWS se sincronizan con la ejecución del siguiente trabajo programado. El campo Sincronizar con Partner Central se incluye en la aplicación para las oportunidades y clientes potenciales estándar. Si el objeto de destino es un objeto personalizado, debe asignar el campo Sincronizar con a un AWS campo booleano personalizado de cada objeto que no sea una fórmula booleana.

¿Cómo funciona el campo Tiene actualizaciones para? AWS

El campo Tiene actualizaciones para la AWS fórmula determina si se envía un registro AWS Partner en el siguiente trabajo programado. Tiene actualizaciones para AWS se establece en True cuando se cumplen las siguientes condiciones:

- La fecha de la última modificación del registro es posterior a la fecha de la última sincronización con APN.
- El usuario modificado por última vez no es el usuario que programó los trabajos de integración.

¿Por qué no puedo mapear el campo de identificador único de APN CRM obligatorio? El menú no está disponible y recibo el mensaje «No hay ningún campo válido para mapear»

Debe utilizar el tipo de datos Texto con una longitud de 18 caracteres para que coincida con la longitud del campo de la API.

- Configuración: texto (18) (ID externo) (único, no distingue entre mayúsculas y minúsculas)

¿Cuáles son los puntos de control de solución de problemas de la aplicación de conector para el envío de archivos salientes desde Salesforce? AWS Partner

La aplicación utiliza los siguientes puntos de control:

- AWS Debe marcarse la opción Sincronizar para poder sincronizarse con AWS.
- AWS Debe marcarse la opción Actualizar para poder sincronizarla con AWS.

- La persona de usuario para crear el trabajo de programación debe ser diferente de la persona de usuario que se utiliza para crear y actualizar clientes potenciales u oportunidades.
- Si las comprobaciones anteriores son correctas pero el lote de salida sigue sin ejecutarse, compruebe los registros de AWS Partner sincronización y añada la columna de salida IDs. Confirme que el registro de sincronización contenga el ID de la oportunidad que quiere impulsar. Si el registro de sincronización está bloqueado en el estado de éxito de la API, borra el registro de sincronización e inténtalo de nuevo.

  Cuando el AWS ingreso mensual esperado no es un número entero, por ejemplo, `1041.67` en lugar de uno`1041`, la falta de coincidencia en el tipo de datos provoca un error de procesamiento. Para solucionarlo, elimina el registro de sincronización que se encuentra en el estado de éxito de la API y corrige los datos antes de ejecutar el siguiente trabajo.

¿Puedo configurar filtros y suscripciones para sincronizar los clientes potenciales y las oportunidades? ¿Podemos añadir filtros personalizados en los campos de estado o fase?

En Salesforce, puede crear o actualizar el campo de fórmula para añadir la dependencia de los campos de estado o etapa para un valor específico. Por ejemplo, puede establecer Tiene actualizaciones AWS para en True. Puede usar el campo incluido en la oportunidad como referencia. El siguiente ejemplo muestra cómo:

```
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
)
```

¿Tengo que mapear los campos obligatorios?

Sí. Debe mapear todos los campos obligatorios para programar un trabajo de integración entrante o saliente.

¿Puedo mapear los campos de búsqueda?

Le recomendamos revisar los campos que introduce actualmente en Partner Central para determinar los campos más relevantes (además de los campos obligatorios). Para obtener una lista de los campos disponibles y sus finalidades, consulte la guía de definición de campos incluida en el kit de desarrollo de ACE CRM en Partner Central.

¿Debo actualizar el registro con campos derivados o crearlos durante el proceso de mapeo?

La lógica compleja y las derivaciones deben realizarse en su organización de Salesforce en función de su propia lógica empresarial y, a continuación, rellenar el campo mapeado en función de ella.

Problemas de sincronización y validación

Amplíe las siguientes secciones según sea necesario para obtener información sobre cómo solucionar problemas de sincronización y validación con el conector AWS Partner CRM.

¿Qué causa el error STORAGE_LIMIT_EXCEEDED?

Este problema se produce al probar el conector en una organización de desarrollo con espacio de almacenamiento limitado. Para solucionarlo, borra los registros de sincronización de la consola ejecutando la siguiente consulta:

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

También puedes configurar el período de retención del registro de sincronización para limpiar automáticamente los registros de sincronización anteriores al período de retención. Para obtener más información sobre cómo configurar el período de retención, consulta

AWS los clientes potenciales u oportunidades recomendados no cumplen con la validación impuesta a mi objeto personalizado. ¿Cómo puedo solucionar este problema?

Algunos clientes potenciales y oportunidades AWS originadas no cumplen con las reglas de validación de cada campo. Para permitir que los socios acepten o rechacen dichas recomendaciones, puedes corregir los datos antes de aceptar un registro. Para aceptar o rechazar un objeto que no cumpla con las validaciones de datos, siga estos pasos:

1. Navegue hasta los detalles del registro de sincronización del registro fallido.
2. Selecciona Editar carga útil para acceder a la vista JSON.
3. Actualice los valores de los campos no conformes.

4. Seleccione Guardar carga útil para configurar el registro y sincronizarlo para el siguiente trabajo.

Si se acepta el registro, debe repetir los pasos 1 a 4 nuevamente después de recibir los campos restantes. AWS Para las sincronizaciones posteriores, se utilizan los valores corregidos. Como alternativa, puede corregir los valores en el administrador de canalizaciones ACE de Partner Central.

¿Con qué frecuencia AWS subo clientes potenciales y oportunidades?

AWS carga clientes potenciales y oportunidades al bucket de Amazon S3 cada hora. Como resultado, las acciones que requieren una actualización de datos a través de la integración pueden tardar hasta una hora en sincronizarse.

¿Por qué aparece un mensaje de setFieldLength advertencia cuando utilizo la pantalla de mapeo?

La siguiente advertencia aparece cuando un usuario que realiza un mapeo de objetos no tiene acceso de lectura a los campos obligatorios:

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

Debe utilizar un usuario administrador del sistema con permisos para los campos de origen y destino, o un usuario con el conjunto de permisos de integración de APN.

¿Qué significan los campos de estado y propósito del registro de sincronización?

Para determinar el estado y la acción de cada registro de sincronización, consulte las tablas dethe section called “Sincronice los registros”.

¿Proporcionan servicios de auditoría o archivado?

El objeto de registro de sincronización rastrea todas las transacciones entrantes y salientes. También puedes especificar un período de retención para los registros en la configuración de la aplicación.

¿Por qué recibo una excepción de limitación?

La Central de Socios APIs tiene un conjunto de cuotas que garantizan un uso justo y evitan el uso indebido del servicio. Es posible que veas la excepción de limitación cuando el límite de velocidad entre en vigor una vez que hayas alcanzado una cuota. Las cuotas diarias se restablecen en un ciclo continuo de 24 horas. Si las cuotas predeterminadas no cumplen sus requisitos, puede utilizar la página Service Quotas para solicitar un aumento de cuota.

No veo el AWS botón Enviar a en mi oportunidad estándar

El AWS botón Enviar a solo aparece para el tipo de oportunidad de recomendación de un socio.

Notas de la versión

Esta sección contiene el historial de versiones del conector de gestión de relaciones con los AWS Partner clientes (CRM) para Salesforce.

Temas

- Versión 3.8 (17 de abril de 2025)
- Versión 3.6 (18 de marzo de 2025)
- Versión 3.5 (22 de enero de 2025)
- Versión 3.1 (2 de diciembre de 2024)
- Versión 3.0 (14 de noviembre de 2024)
- Versión 2.2 (24 de abril de 2024)
- Versión 2.1 (18 de abril de 2024)
- Versión 2.0 (29 de noviembre de 2023)
- Versión 1.7 (12 de octubre de 2022)
- Versión 1.6 (13 de enero de 2023)
- Versión 1.5 (13 de enero de 2023)
- Versión 1.4 (7 de diciembre de 2022)

Versión 3.8 (17 de abril de 2025)

AWS La versión 3.8 de Partner CRM Connector incluye las siguientes funciones y mejoras.

Correcciones de errores

- Se ha corregido un problema que provocaba que el ID de APN CRM no se actualizara al momento de la sincronización de Opportunity.
- Se ha corregido un error que se producía al intentar actualizar los productos de Marketplace cuando un vendedor tenía más de 50 productos listados.
- Se ha corregido un error que provocaba que los campos Representante de AWS ventas y Gestor de AWS cuentas del objeto ACE no mostraran el nombre completo.

Versión 3.6 (18 de marzo de 2025)

AWS La versión 3.6 de Partner CRM Connector contiene las siguientes funciones y mejoras.

AWS Marketplace

- Se agregó soporte para 8 decimales (en lugar de 3) en pay-as-you-go los precios de los productos de software como servicio (SaaS), lo que se ajusta a los estándares de precios. AWS Marketplace

Correcciones de errores

- Los socios ahora pueden crear oportunidades directamente en Partner Central. Estas oportunidades se sincronizan automáticamente con la organización de Salesforce del socio a través del conector AWS Partner CRM. Esto mejora el proceso de recomendación y mejora las colaboraciones entre los socios y. AWS
- Se ha corregido un problema que provocaba que la sincronización de una oportunidad no se pudiera convertir en una cadena cuando se actualizaban los campos del programa de reconocimiento de ingresos (SRRP) de SaaS. `NUMBER_VALUE`
- Se resolvió un problema de intercambio de datos para evitar que AWS las referencias se procesaran incorrectamente como oportunidades de socios durante la sincronización con APN.
- Se corrigió `ReviewStatus` el error de que un campo cambiara a nulo en una oportunidad aprobada tras actualizar un campo permitido.
- Se implementó un nuevo mapeo de campos `Next Step History` para acomodar volúmenes de datos más grandes y evitar errores de sincronización.
- Se resolvieron los problemas del flujo de activación de oportunidades de ACE mediante la implementación de la lógica de actualización adecuada para el `APN CRM Unique Identifier` campo en un registro de oportunidades de ACE.
- Se actualizaron y corrigieron las instrucciones de configuración guiada para una mejor experiencia de usuario.

> **Note**
>
> Si actualiza a la versión 3.6, debe mapear el `Next Step History` campo en la pestaña ACE Mappings.

Versión 3.5 (22 de enero de 2025)

AWS La versión 3.5 de Partner CRM Connector contiene las siguientes funciones y mejoras.

API de AWS Partner Central

- Ahora puede activar el catálogo sandbox mediante la casilla de verificación Activar la API de PC Sandbox en la configuración personalizada, en la configuración del conector de AWS Partner CRM.
- Catálogo de productos actualizado.

AWS Marketplace

- Ahora puede importar los detalles de las autorizaciones de reventa creadas fuera del conector de CRM.
- Se agregó soporte para ver hasta 8 decimales, cuando corresponda.

Correcciones de errores

- Se ha corregido un problema relacionado con una nueva instalación de la versión 3.1 del conector CRM, que permitía sincronizar los informes de errores con el mensaje de error`Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c`.
- Se ha solucionado un problema que provocaba un error inesperado con los nombres de productos de AWS Marketplace duplicados.
- Se ha corregido un error que impedía que la pestaña de oportunidades de ACE se estableciera como vista predeterminada para los conjuntos de permisos de ACE.

Versión 3.1 (2 de diciembre de 2024)

AWS La versión 3.1 de Partner CRM Connector contiene las siguientes funciones y mejoras.

Correcciones de errores

- Se corrigió la URL de producción de la API de AWS Partner Central.
- Se corrigieron los problemas relacionados con el cambio en la carga útil de las invitaciones de compromiso.

Versión 3.0 (14 de noviembre de 2024)

AWS El conector Partner CRM 3.0 incluye las siguientes funciones y mejoras:

Características principales

Mapeo de varios objetos

- Los socios ahora pueden mapear campos de varios objetos de Salesforce, incluidas las relaciones de búsqueda y detalle maestro, a los esquemas de oportunidades y clientes potenciales de APN.
- Interfaz de usuario mejorada para mapear campos, que incluye vistas ampliables para los campos de búsqueda.
- Support para hasta dos niveles de relaciones entre objetos en un solo mapeo.

Características de integración de ACE CRM

AWS Soporte de API de Partner Central

- El usuario de integración ACE no es obligatorio para las integraciones de AWS Partner Central
- Ya no se requieren los cronogramas de sincronización de entrada y salida entre Salesforce y AWS Partner Network (APN).
- El conector AWS Partner CRM gestiona los errores sincrónicos.

AWS Soporte de la API de Partner Central para las oportunidades AWS originadas (AO) y las oportunidades originadas por los socios

- Los socios pueden usar el AWS botón Compartir con para crear y actualizar oportunidades.
- Los socios pueden usar el botón de estado de aprobación para aceptar o rechazar AWS las oportunidades recomendadas.
- Los socios pueden usar los botones Asociar o Desasociar para asociar o desasociar las oportunidades con las soluciones, los AWS productos y las ofertas de AWS Marketplace de los socios a lo largo del ciclo de vida de la oportunidad.
- Los socios pueden usar el botón Asignar para reasignar oportunidades a otros usuarios de su cuenta de Partner Central.
- Los socios pueden usar la pestaña de ofertas de soluciones para ver una lista de las soluciones disponibles.

- Los socios pueden ver los eventos en la pestaña Notificaciones de AWS Marketplace, como Oportunidad creada, Oportunidad actualizada o Invitación de participación creada.
- Se han agregado tres campos nuevos para las oportunidades:
  - `Opportunity Engagement Invitation ARN`
  - `Opportunity Type`
  - `Visibility`

Correcciones de errores

- Se ha corregido un error que provocaba que el conector, al recibir los datos entrantes, sustituyera la cuenta asociada a las oportunidades por una cuenta predeterminada proporcionada en la configuración personalizada, lo que provocaba conflictos internos de Salesforce y errores de validación
- Se ha corregido un problema que provocaba que el conector detectara errores en los registros de sincronización entrantes y salientes debido a un valor de campo no válido de. `SalesActivity Finalized Deployment Needs`
- Se ha corregido un problema al intentar actualizar las autorizaciones de reventa compartidas.

Versión 2.2 (24 de abril de 2024)

AWS La versión 2.2 del conector Partner CRM incluye las siguientes funciones y mejoras.

Características principales

Mejoras en la función de autorización de reventa existente para admitir productos no antiguos.

Versión 2.1 (18 de abril de 2024)

AWS La versión 2.1 del conector Partner CRM incluye las siguientes funciones y mejoras.

Características principales

Los socios de canal pueden crear un programa de sincronización para las autorizaciones de reventa compartidas.

AWS Marketplace integración para vendedores de ISV y socios de canal

- Puedes modificar la duración de uso en las ofertas publicadas para los productos aptos.

- Support for future dated agreements (FDA) para ofertas privadas.
- Puede importar los detalles de las ofertas privadas creadas fuera del conector CRM.
- Puede guardar las ofertas privadas y las autorizaciones de reventa como borradores.
- Puede recuperar y ver los acuerdos de ofertas públicas y privadas.
- Puedes crear ofertas basadas en acuerdos en varias cuentas de vendedor para productos con contratos de SaaS y productos con contratos de SaaS con cuentas de consumo.

Integración de ACE CRM

- Formulario de registro mejorado de Salesforce Lightning para los objetos de oportunidad de ACE AWS entregados.
- Puede sincronizar de forma superficial los registros detallados por oportunidad en los objetos de oportunidad ACE AWS entregados.
- Puede vincular las ofertas privadas de AWS Marketplace disponibles a una oportunidad en el objeto de oportunidad ACE AWS entregado.

Versión 2.0 (29 de noviembre de 2023)

Características principales

- Aplicación modularizada: AppExchange aplicación SF única para las funciones de integración de ACE CRM y Marketplace Seller AWS

Integración de APN Customer Engagements (ACE)

- Support para un nuevo modelo de datos (v14) con la integración de ACE CRM.
- Crea objetos personalizados para las oportunidades y clientes potenciales de ACE que contienen todo attributes/values lo definido en la integración de ACE CRM con las validaciones del nuevo modelo de datos de los objetos de oportunidad personalizados.
- Capacidad de mapeo automático con un solo clic de los nuevos objetos personalizados de ACE para agilizar el mapeo de oportunidades y clientes potenciales con los objetos personalizados instalados.
- Se corrigió el problema de mapear los atributos faltantes en las oportunidades.

- Se corrigió el problema de asociar AWS oportunidades a una cuenta si se utilizaba una oportunidad estándar para mapear.

AWS Integración de Marketplace

- Como vendedor de ISV:
  - Sincronice los productos MP disponibles en la organización de Salesforce.
  - Cree, consulte y gestione ofertas privadas de ISV en productos SaaS, AMI y contenedores.
  - Cancele y modifique las ofertas privadas.
  - Clona ofertas privadas para crear nuevas ofertas.
  - Cree autorizaciones de reventa de SaaS, AMI y productos de contenedores.
  - Cancele y modifique las autorizaciones de reventa.
  - Clonar las autorizaciones de reventa.
  - Recibe notificaciones cuando los compradores se suscriban a ofertas privadas.
  - Consulta el panel de ofertas privadas y autorizaciones de reventa compartidas creadas a través del conector.

- Como socio de AWS canal:
  - Sincronice y consulte las autorizaciones de reventa compartidas creadas por el vendedor de ISV.
  - Cree y gestione ofertas privadas de socios de AWS canal para productos SaaS, AMI y contenedores a partir de autorizaciones de reventa compartidas.

Versión 1.7 (12 de octubre de 2022)

Registro de cambios

Interfaz de usuario

- Agregue el campo opcional de comentarios de AWS Partner Network revisión a la pantalla de mapeo.
- Mueva la sección de ayuda a la página de configuración guiada.

Correcciones de errores

- Se ha corregido un error que provocaba que, en caso de fallo parcial, se mostrara una carga útil incorrecta en el registro fuente `synclog` detallado.
- Se solucionó un problema por el que los socios ya actualizaban los identificadores únicos del CRM de los socios en ACE para que se corrigieran automáticamente en función del objeto objetivo de la organización.
- Se solucionó un problema que impedía que se enviaran actualizaciones de oportunidades que aún no se habían aprobado tras la solicitud de creación inicial. AWS Partner Esto se hace para evitar que se reciban respuestas de errores de validación AWS Partner debidas a que la oportunidad no esté en estado de aprobación.

Problemas conocidos

No se usa.

Versión 1.6 (13 de enero de 2023)

Registro de cambios

Interfaz de usuario

- Agregue un componente para permitir a los socios plantear casos de soporte a través de AWS Partner Central. Está disponible en la página de configuración guiada de la aplicación.
- Los administradores pueden corregir los datos recibidos en la carga útil entrante para corregir los valores incorrectos de las listas de selección y poder procesarlos.

Limpieza de registros de sincronización

Los registros de sincronización antiguos se limpian automáticamente en función de la configuración personalizada de la aplicación: Retención del registro de sincronización. Esta función permite a los socios configurar durante cuánto tiempo desean conservar los registros de sincronización entrantes y salientes.

Correcciones de errores

- Actualice el mensaje de validación cuando haya un valor de lista de selección no mapeado en la carga útil entrante para indicar un valor incorrecto.

- Actualice el filtro de trabajos salientes para utilizar el recuento de reintentos y los días de reintentos configurados en la configuración personalizada de la aplicación para reintentar automáticamente la transacción una vez que se corrijan los datos, hasta que se supere el número de reintentos.

Problemas conocidos

No se usa.

Versión 1.5 (13 de enero de 2023)

Registro de cambios

Interfaz de usuario

- Actualice las etiquetas en el modo de programación.
- Actualice los mensajes de error de validación en la pantalla de programación para proporcionar más contexto a los usuarios sobre los errores de programación.
- Actualice el título de la aplicación en todas las referencias con «Conector AWS Partner CRM».
- Página de oportunidad/página principal
  - Actualice la etiqueta de campo Apto para sincronizarse con APN a Tiene actualizaciones para. AWS
  - Actualice la etiqueta de campo Sincronizar con Partner Central a Sincronizar con AWS.
- Página de configuración guiada
  - Actualice la etiqueta del campo Introduzca los detalles de autenticación para configurar la AWS conexión APN.
  - Actualice la etiqueta del campo SPMS a la ID de socio.
  - Actualice los campos de APN del mapa a AWS los campos de Salesforce.
- Página de mapeo
  - Actualice los campos del administrador de canalizaciones de ACE a AWScampos.
  - Actualizar Habilite los campos de actualizaciones de APN para habilitar los campos de actualizaciones entrantes.
- Página de sincronización de registros
  - Sustituya las referencias a «APN» por «AWS" (dirección).
  - Actualice las siguientes etiquetas de los campos de propósito del registro de sincronización: orquestación entrante a recuperación de archivos entrantes, orquestación entrante: recuperación

de registros a recuperación de registros entrantes y orquestación saliente a recuperación de archivos salientes.

Sincronización instantánea

Los administradores pueden iniciar una sincronización saliente específica para un único registro mediante una acción rápida adicional. La acción rápida Enviar a AWS se agregó a la oportunidad estándar y al objeto principal como referencia. Se puede añadir a cualquier objeto estándar o personalizado integrado para ofrecer la opción de invocar inmediatamente la sincronización de un único registro fuera de los trabajos programados.

Correcciones de errores

- Se ha corregido un problema en el registro de sincronización que mostraba un error de excepción de FLS incorrecto.
- Se ha corregido un problema en el objeto Lead al mapear el `campaignMemberStatus` campo.
- Se ha corregido un problema de mapeo que provocaba que `awsAccountId` los campos `awsFieldEngagement` y se excluyeran del mapeo saliente al mapearlos.
- Actualice los paneles agrupados de dinámicos a estáticos para que no utilicen el límite de la organización instalada para los paneles dinámicos.

Problemas conocidos

No se usa.

Versión 1.4 (7 de diciembre de 2022)

Registro de cambios

Interfaz de usuario

- Simplifique la interfaz para sincronizar los registros.
- Simplifique la interfaz para el mapeo modal.
- Agregue el modal de confirmación al botón de reinicio en la pantalla de mapeo.
- Desactive la opción Siguiente en el mapeo de listas de selección hasta que se completen todos los campos.
- Agregue texto de ayuda a los títulos de las pestañas en el modal de mapeo.

- Actualice la etiqueta de la aplicación desde la administración de APN CRM al conector de AWS Partner CRM.

Informes y paneles

Agregue nuevos informes y paneles para realizar un seguimiento de los estados de los registros de sincronización.

Plantilla de flujo

Añada una plantilla de flujo al paquete para configurar una notificación automática personalizada para los administradores de la empresa cuando se produzcan errores en el registro de sincronización.

Correcciones de errores

- Se corrigió el problema de la diferencia de fecha con la UTC en el mapeo.
- Se solucionó un problema que se producía cuando se seleccionaba un registro de sincronización parcialmente procesado para volver a procesarlo. Cuando se producía un error, el estado del registro de sincronización no cambiaba a Error.
- Actualiza la `to sync` fórmula apta según la oportunidad y el prospecto estándar.
- Oculta los campos de solo lectura.
- Actualización para cargar ruletas.
- Actualiza la etiqueta para los subtítulos modales.
- Manténgalo `apnValues_ on _tab3` en el modal de mapeo.
- Actualice la opción Editar para que lleve al usuario a la página actual.
- Deshabilita la selección de pestañas a menos que estés en `read-only` modo.
- Desactiva `field required` el error cuando es opcional.
- Cambia las marcas de verificación modales a verdes.
- Agregue componentes y utilidades de la pestaña de mapeo.
- Agregue un nuevo panel y una carpeta de paneles para sincronizar los registros.
- Elimine el permiso de la pestaña de informes personalizados obsoleta.

Problemas conocidos

Se produjo un error al mapear `CampaignMemberStatus` el objeto Lead. Actualmente, AWS Partner podemos omitir la asignación de este campo no obligatorio al mapear clientes potenciales. La solución se realizará en la próxima versión.

Creación de una integración personalizada con la API de Partner Central

Utiliza la API de AWS Partner Central para crear una integración de CRM personalizada y para utilizar el conector de CRM. La referencia de la API de AWS Partner Central explica los requisitos previos para la integración de la API de Partner Central y cómo utilizar las acciones de la API que le permiten crear oportunidades y compromisos y trabajar con ellas.

En esta guía se da por sentado que cuenta con los recursos y las habilidades técnicas necesarias para crear, probar, implementar y mantener una integración personalizada. Para obtener más información sobre cómo mantener una integración personalizada, consulte esta guía. Mantener una integración

> **Note**
>
> - También puede configurar el conector CRM para que funcione con su integración personalizada. Para obtener más información, consulte ¿Qué es el conector AWS Partner CRM para Salesforce? más adelante en esta guía.
> - Si ha creado un CRM anterior con la integración de Amazon S3 y piensa utilizar el conector de CRM, puede migrar a la API de Partner Central. Para obtener más información, consulte Actualización de un CRM con integración de Amazon S3 a la API de Partner Central más adelante en esta guía.

Preguntas frecuentes sobre integración

Los siguientes temas responden a las preguntas más frecuentes sobre las integraciones de CRM.

¿Cómo puedo ponerme en contacto con mi director de desarrollo de socios (PDM)?

Para encontrar la información de contacto de su gerente de desarrollo de socios:

1. Inicie sesión en Partner Central.
2. Elija Support y, a continuación, Partner Development Manager.

¿Cómo puedo encontrar mi ID de socio o mi ID de SPMS?

Para encontrar tu ID de socio o tu ID de SPMS:

1. Inicie sesión en Partner Central.
2. Selecciona Mi empresa y consulta tu ID en Descripción general.

¿Hay algún coste asociado a la AWS cuenta?

¿No?. No hay ningún coste asociado a la AWS cuenta.

Glosario

La siguiente tabla muestra los acrónimos y términos utilizados en una integración de CRM.

Acrónimo	Término completo	Definición
AWS	Amazon Web Services	Una plataforma integral de computación en la nube que ofrece una variedad de servicios AWS, como potencia informática, almacenamiento y bases de datos, a los que se puede acceder desde Internet.
PAN	AWS Partner Network	Un programa de socios global creado por AWS, diseñado para ayudar a los socios a crear AWS negocios o soluciones de éxito mediante la prestación de apoyo empresarial, técnico y de marketing.
RACE	Interacciones con los clientes de APN	Un programa que facilita la colaboración entre los socios AWS y sus socios, lo que ayuda a impulsar la captación de clientes y las oportunid ades de venta conjunta.
CRM	Gestión de las relaciones con los clientes	Una solución de estrategia y software utilizada por las empresas para mejorar las relaciones e interacciones con los clientes actuales y potenciales.

Acrónimo	Término completo	Definición
Conector CRM	Conector CRM para Salesforce	Una aplicación disponible en Salesforce AppStore. El conector acelera el proceso de integración con una canalización ACE y permite la integración con AWS Marketplace ella.
AWS YO SOY	AWS Identity and Access Management	Un servicio web que ayuda a controlar de forma segura el acceso a AWS los recursos al permitir la creación y administración de AWS usuarios, grupos y permisos.
ISV	Proveedor de software independiente	Empresa que se especializa en la creación y venta de software, normalmente diseñado para mercados masivos o especializados. Esto contrasta con el software interno creado por una organización de usuarios para su propio uso.
PDM	Gerente de desarrollo de socios	Un puesto en el AWS Partner Network, responsable de mejorar las relaciones con AWS Partner nosotros, ayudarlos a crecer y mejorar sus ofertas AWS.

Las traducciones son generadas a través de traducción automática. En caso de conflicto entre la traducción y la version original de inglés, prevalecerá la version en inglés.