aws

Guía para desarrolladores

AWS Centro de socios

AWS Centro de socios: Guía para desarrolladores

Table of Contents

..... vi
Welcome 1
Trabajando con AWS SDK 1
Configuración y autenticación 2
Vinculando tu Cuenta de AWS a Partner Central 2
Configuración de IAM 3
Autenticar las llamadas a la API 3
Firmar las llamadas con un agente de usuario personalizado 5
Partner Central gestiona el servidor MCP 7
Descripción general de 7
Capacidades del agente 7
Ventajas principales 8
Ejemplos de uso 9
Creación de oportunidades 9
Clonación de oportunidades 9
Información sobre la canalización 9
Resumen de oportunidades 10
Generación de estrategias de venta 10
Creación de perfiles de clientes 10
Recomendación de solución 11
Recomendación de financiación 11
Recomendaciones para el siguiente paso 11
Progresión de oportunidades 12
Experiencia de agente para la incorporación de socios 12
Automatización de perfiles de socios 12
Guía de configuración para vendedores 13
Guía de cumplimiento de PRM 13
Introducción 13
Introducción 14
Requisitos previos 14
Paso 1: Configure los permisos de IAM 14
Paso 2: Conecta tu cliente MCP 21
Firma tus llamadas con el encabezado MCP 23
Paso 3: comprobación de la configuración 24

Paso 4: ejecución de las primeras tareas 25
Consideraciones de seguridad 27
Siguientes pasos 28
Referencia de la configuración 28
Punto de conexión 28
Permisos de IAM 28
Entornos de catálogo 33
Gestión de sesiones 34
Cargar archivo 34
Códigos de error 35
Límites de frecuencia 36
Tipos de eventos de streaming (SSE) 36
Siguientes pasos 37
Referencia de herramientas 37
Descripción general de las herramientas 38
`Enviar mensaje` 38
`GetSession` 47
Gestión de errores 49
Acerca de las API 50
Uso de las API 50
Uso de la API de cuentas 50
Uso de la API de ventas 64
Uso de la API de beneficios 122
Uso de la API del canal 137
Uso de la API de medición de ingresos 139
Regiones admitidas 152
Regiones de la API de cuentas 152
Regiones de la API de ventas 152
API Regions for the Benefits 152
Regiones de la API del canal 153
Regiones para la API de medición de ingresos 154
Permisos 154
Acceso a la API de cuentas 155
Acceso a la API de ventas 158
Acceso a la API de beneficios 164
Acceso a la API del canal 167

Acceso a la API de medición de ingresos ... 176
Cuotas ... 185
Cuotas para la API de cuentas ... 185
Cuotas para la API de ventas ... 189
Cuotas para la API de beneficios ... 191
Cuotas para la API del canal ... 193
Cuotas para la API de medición de ingresos ... 199
Registro ... 201
Registro de la API de la cuenta ... 201
Registrar la API de ventas ... 205
Registro de la API de beneficios ... 206
Registro de la API del canal ... 209
Registro de la API de medición de ingresos ... 211
Notificaciones ... 214
Notificaciones para el AWS API de cuentas de Partner Central ... 215
Notificaciones para el AWS Partner Central Selling API ... 227
Notificaciones para el AWS API de beneficios de Partner Central ... 242
Notificaciones para AWS API de Partner Central Channel ... 256
Pruebas en una caja de arena ... 266
Acceso al entorno sandbox ... 267
Detalles importantes sobre el entorno sandbox ... 267
Probando la API de cuentas en un entorno aislado ... 267
Probando la API de ventas en un entorno aislado ... 271
Probando la API de beneficios en un entorno aislado ... 275
Probando la API del canal en un entorno aislado ... 280
Probando la API de medición de ingresos en un entorno aislado ... 284
Ejemplos de código ... 289
Conceptos básicos ... 290
Acciones ... 290
Escenarios ... 357
Actualizar la entidad asociada a una oportunidad ... 357
Notas de la versión ... 363
Historial de revisión ... 396

Se reestructuró la referencia de la AWS Partner Central API. Para obtener más información sobre las operaciones de API compatibles, consulta la referencia de la AWS Partner Central API.

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.

Bienvenido a la AWS Guía para desarrolladores de Partner Central

Esta guía para desarrolladores describe cómo AWS los socios pueden utilizar las API de servicio para integrar y gestionar las actividades de creación, comercialización, venta y crecimiento AWS.

Temas

- Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK
- Configuración y autenticación

Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK

AWS Los kits de desarrollo de software (SDK) están disponibles para muchos lenguajes de programación populares. Cada SDK proporciona una API, ejemplos de código y documentación que facilitan a los desarrolladores la creación de aplicaciones en su lenguaje preferido.

Documentación de SDK	Ejemplos de código
AWS SDK para C++	AWS SDK para C++ ejemplos de código
AWS CLI	AWS CLI ejemplos de código
AWS SDK para Go	AWS SDK para Go ejemplos de código
AWS SDK para Java	AWS SDK para Java ejemplos de código
AWS SDK para JavaScript	AWS SDK para JavaScript ejemplos de código
AWS SDK para Kotlin	AWS SDK para Kotlin ejemplos de código
AWS SDK para .NET	AWS SDK para .NET ejemplos de código
AWS SDK para PHP	AWS SDK para PHP ejemplos de código
Herramientas de AWS para PowerShell	Herramientas de AWS para PowerShell ejemplos de código

Documentación de SDK	Ejemplos de código
AWS SDK para Python (Boto3)	AWS SDK para Python (Boto3) ejemplos de código
AWS SDK para Ruby	AWS SDK para Ruby ejemplos de código
AWS SDK para Rust	AWS SDK para Rust ejemplos de código
AWS SDK para SAP ABAP	AWS SDK para SAP ABAP ejemplos de código
AWS SDK para Swift	AWS SDK para Swift ejemplos de código

> **Ejemplo de disponibilidad**
>
> ¿No encuentra lo que necesita? Solicite un ejemplo de código a través del enlace de Enviar comentarios que se encuentra al final de esta página.

Configuración y autenticación

La configuración y la autenticación con la API de AWS Partner Central constan de tres pasos. A continuación, se ofrece un resumen del proceso:

1. Vincula tu cuenta de AWS Marketplace vendedor a Partner Central.
2. Configura los permisos mediante IAM.
3. Autentica tus llamadas a la API con la versión 4 de Signature (SiGv4).

Vinculando tu Cuenta de AWS a Partner Central

La vinculación Cuenta de AWS a Partner Central es un requisito previo para utilizar la API. Para obtener más información, consulte Cómo vincular las cuentas de AWS Partner Central con las cuentas de AWS Marketplace vendedor. Debe iniciar sesión en Partner Central con una cuenta que tenga permisos de administrador en la nube o de líder de una alianza, ir a la **`Account Linking`** sección y seguir las instrucciones.

Configuración de IAM

Para utilizar la API de AWS Partner Central, necesitará un rol AWS Identity and Access Management(de IAM) o un usuario de IAM para empezar a realizar llamadas. Para obtener más información, consulte ¿Cuándo uso IAM? . Para ello, siga los pasos para crear funciones de IAM y Crear un usuario de IAM que aparecen en sus Cuenta de AWS guías. Debes crear este IAM Role/User en tu cuenta de vendedor asociado Central-linked AWS Marketplace. La role/user creación del IAM no conlleva ningún coste.

1. Cree un IAM Role/User

   Inicie sesión en Consola de administración de AWS, navegue hasta el servicio de IAM y siga los pasos para crear un rol de IAM o un usuario de IAM.

2. Asigne políticas:

   Adjunte políticas administradas o cree políticas personalizadas según sea necesario. Para modificar o ampliar los permisos, aplique políticas adicionales a la función de IAM en lugar de copiar y combinar el contenido `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` con otros permisos. Evite duplicar las políticas administradas, ya que al hacerlo evitará que obtenga acceso automático a las nuevas funciones a medida que se publiquen y tendrá que actualizar las políticas manualmente en el futuro. Para obtener más información sobre las políticas de acceso, consulta la documentación de control de acceso.

Administración AWS Marketplace ofertas

Para gestionar las AWS Marketplace ofertas y vincularlas a las oportunidades, los socios deben conceder permiso al rol de IAM para acceder a las API del catálogo. Asegúrese de role/user que tiene permisos, como `aws-marketplace:ListEntities` y`aws-marketplace:SearchAgreements`.

Autenticar las llamadas a la API

AWS La API de Partner Central utiliza la versión 4 de Signature (SigV4) para la autenticación. A continuación, le indicamos cómo implementarlo:

Uso de AWS SDK

AWS Los SDK gestionan automáticamente la firma de las solicitudes. Proporcione sus AWS credenciales y el SDK se encargará del resto.

1. Para Java, consulta Proporcionar credenciales temporales al AWS SDK for Java.
2. Para Python (Boto3), consulte Credenciales.
3. Para JavaScript (Node.js), consulte Configurar credenciales en. Node.js
4. Para .NET, consulte Resolución de credenciales y perfiles.
5. Para ver otros lenguajes de programación y más ejemplos, consulta las herramientas sobre AWS las que construir.

Autenticación sin usar el AWS SDK

Si no hay un AWS SDK disponible para el lenguaje de programación elegido, la autenticación implica crear manualmente una solicitud canónica, firmar la solicitud y gestionar los tokens de sesión.AWS ofrece una guía completa sobre el uso de la firma SiGv4. Sin embargo, ten en cuenta que se recomienda usar el AWS SDK, ya que la firma manual de las solicitudes aumenta la complejidad y requiere una gestión cuidadosa de los tokens de seguridad.

Todas las solicitudes del protocolo AWSJSON1_0 DEBEN enviarse a la URL raíz (/) mediante el método HTTP «POST» con los siguientes encabezados.

Encabezados obligatorios

Todas las solicitudes de API para el protocolo AWSJSON1_0 DEBEN enviarse a la URL raíz (/) mediante el método HTTP «POST» con los siguientes encabezados.

Encabezado	Obligatorio	Description (Descripción)
Content-Type	true	Este encabezado tiene un valor estático de. `application/x-amz-json-1.0`
Content-Length	true	El Content-Length encabezado estándar definido por el RFC 9110 #section -8.6.
X-Amz-Target	verdadero para las solicitudes	Por ejemplo, el valor del funcionamiento `CreatePartner` del servicio `PartnerCentralAccountesPartnerCentralAccount.CreatePartner` .

Firmar las llamadas con un agente de usuario personalizado

Al realizar solicitudes de API a AWS Partner Central, recomendamos incluir el `X-Amzn-User-Agent` encabezado para ayudar a AWS identificar el origen de la aplicación cliente, supervisar el uso y auditar el rendimiento.AWS utiliza este encabezado para distinguir el tipo de aplicación cliente que realiza la llamada y para recopilar información sobre la tasa de éxito de las distintas implementaciones de clientes.

Encabezado de agente de usuario personalizado

Nombre del encabezado: `X-Amzn-User-Agent`

Propósito: distingue el tipo de cliente que realiza la solicitud de API y clasifica la fuente de la interacción.

Formato: `{Integrator}|{Product}`

Valor de ejemplo: `AWS|AWS Partner CRM Connector`

La inclusión de este encabezado en cada solicitud permite AWS analizar los patrones de las solicitudes, realizar un seguimiento de las integraciones y mejorar la experiencia de la API para los diferentes sistemas de clientes.

Usar encabezados personalizados en los SDK

Para incluir el `X-Amzn-User-Agent` encabezado en las llamadas al SDK, puedes modificar el comportamiento de las solicitudes del cliente antes de realizar la llamada a la API. A continuación se muestra un ejemplo de API de venta que utiliza el AWS SDK para Python (Boto3):

```
import boto3

# Define service and endpoint details
service_name = "partnercentral-selling"
endpoint_url = "https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws"

# Create a boto3 client for Partner Central
partner_central_client = boto3.client(
service_name=service_name,
='us-east-1',
endpoint_url=endpoint_url
)
```

```
# Function to add the custom User-Agent header

def add_version_header(params, **kwargs):
params["headers"]['X-Amzn-User-Agent'] = 'AWS|AWS Partner CRM Connector'

# Register the event to modify the request before the call is made
partner_central_client.meta.events.register(
f'before-call.{service_name}.*', add_version_header
)

# Now, whenever an API call is made using this client, the custom User-Agent header
 will be included
```

En este ejemplo, se muestra cómo registrar un evento en el SDK de Boto3 para añadir automáticamente el `X-Amzn-User-Agent` encabezado a cada solicitud de API. El mismo enfoque se puede aplicar a otros AWS SDK modificando sus respectivos mecanismos de interceptación de solicitudes.

> **Note**
>
> Se ha simplificado el formato `X-Amzn-User-Agent` del encabezado. Se recomienda utilizar el nuevo formato. El formato anterior (`CompanyName | ProductName | CRMName | ProductVersion`) sigue siendo compatible con versiones anteriores. Las integraciones existentes seguirán funcionando sin modificaciones.

Agentes de Partner Central (MCP Server)

El servidor MCP para agentes de Partner Central proporciona herramientas de Partner Central mediante el Protocolo de Contexto Modelo (MCP), lo que permite a sus agentes y herramientas de IA descubrir e interactuar con los programas de gestión de oportunidades, información sobre los clientes y financiación mediante un lenguaje natural.

El servidor se encarga de la autenticación, la gestión de las sesiones y la aprobación inmediata de las operaciones de escritura, manteniendo el control y optimizando los flujos de trabajo.

Descripción general de

El servidor MCP para agentes de Partner Central es un servicio AWS hospedado y totalmente gestionado que conecta a los clientes de MCP-compatible IA con los agentes de Partner Central. Utiliza la JSON-RPC versión 2.0 a través de HTTPS con autenticación SigV4 y es compatible con Server-Sent Events (SSE) para obtener respuestas de streaming en tiempo real.

El servidor admite conversaciones en varios turnos, archivos adjuntos para el análisis de documentos y un flujo de trabajo de aprobación integrado que requiere tu consentimiento explícito antes de ejecutar cualquier operación de escritura.

Capacidades del agente

- Información sobre la cartera de ventas: obtenga información conversacional sobre su cartera de ventas, incluidas las oportunidades en riesgo, la progresión de las etapas y el análisis de pérdidas cerradas
- Creación de oportunidades: cree nuevas oportunidades mediante conversaciones en lenguaje natural, cargando notas de reuniones, propuestas o transcripciones de llamadas, o clonando una oportunidad existente
- Resumen de la oportunidad: genere resúmenes concisos y de un vistazo de cualquier acuerdo: desde la fase, el gasto, la fecha de cierre, etc.
- Generación de estrategias de ventas: diseñe estrategias de ventas personalizadas que combinen los detalles de la oportunidad, el contexto del sector y las recomendaciones de soluciones AWS
- Creación de perfiles de clientes: genere perfiles de empresas utilizando información disponible públicamente sobre el sector, el modelo de negocio, la geografía y las novedades recientes

- Recomendación de solución: Cross-reference sus soluciones registradas comparándolas con los requisitos de oportunidad para encontrar la mejor opción
- Recomendación de financiación: evalúe las oportunidades comparándolas con los programas de AWS financiación disponibles, calcule las cantidades y cree solicitudes de financiación
- Recomendaciones sobre el siguiente paso: obtenga planes de acción priorizados basados en los estándares de AWS venta conjunta y en la guía de progresión por etapas
- Progresión de las oportunidades: cargue documentos de respaldo, extraiga datos relevantes y aproveche las oportunidades a lo largo de las etapas del proceso
- AI-assisted Listado de productos: genere listados de AWS Marketplace productos de alta calidad a partir de sus activos digitales existentes, puntúe la solidez de los listados con respecto a AWS Marketplace los estándares y reciba recomendaciones específicas para mejorar la visibilidad. Para obtener más información, consulta el listado de AI-assisted productos en la Guía del AWS Marketplace vendedor.

Ventajas principales

- Acceso conversacional a Partner Central: haga preguntas en lenguaje natural en lugar de navegar por complejos flujos de trabajo de consola
- Más tiempo vendiendo: cree oportunidades a través de una conversación breve en lugar de completar un formulario de varios pasos, lo que reduce la entrada de datos y permite a los equipos de ventas de los socios dedicar más tiempo a vender. El agente recomienda mejoras para que los socios presenten oportunidades de mayor calidad y mejoren la higiene de las tuberías
- Human-in-the-loop seguridad: todas las operaciones de escritura requieren su aprobación explícita antes de ejecutarse
- Multi-turn conversaciones: refina tus consultas dentro de una sesión sin repetir el contexto
- Análisis de archivos: adjunte documentos (PDF, DOCX, XLSX, CSV, imágenes) para que el agente los analice junto con sus preguntas
- Administración de acceso centralizada: controle el acceso mediante políticas de IAM con permisos detallados
- Pruebas de entorno aislado: pruebe los flujos de trabajo en un entorno aislado de entorno aislado antes de utilizar los datos de producción
- Respuestas en streaming: reciba comentarios a través de SSE a medida que el agente procese su solicitud

Ejemplos de uso

Todos los AI-generated datos incluyen un identificador de sesión para facilitar la trazabilidad. Los datos se aíslan según las propias oportunidades del socio que ha iniciado sesión. Todo el contenido lleva etiquetas de divulgación claras y se rige por la Política de IA AWS responsable.

Creación de oportunidades

El agente crea una nueva oportunidad a partir de una descripción en lenguaje natural o de un documento cargado (PDF, DOCX, XLSX, TXT). Extrae el nombre del cliente, el alcance del proyecto, la fecha de cierre prevista y otros campos obligatorios, enriquece los detalles del cliente a partir de los datos web disponibles públicamente, valida el borrador según los requisitos de preparación de AWS y crea la oportunidad a través de la API de ventas de Partner Central una vez que lo apruebe.

- «Cree una oportunidad para Acme Corp: quieren migrar su almacén de datos a Redshift, fecha de cierre prevista para finales del tercer trimestre y un gasto mensual previsto de 40 000 dólares en AWS»
- «Estas son las notas de mi convocatoria de la reunión de ayer con GlobalTech : cree una oportunidad a partir de esta transcripción»
- «Utilice este PDF de propuesta para crear una oportunidad para la migración del cliente a SAP»

Clonación de oportunidades

El agente crea una nueva oportunidad a partir de una existente, fusiona los detalles del nuevo cliente o proyecto que usted proporciona y valida que al menos un campo diferenciador haya cambiado antes del envío para que AWS no rechace los duplicados.

- «Oportunidad de clonar el O1234567890 para un nuevo cliente: Globex, misma carga de trabajo, fecha de cierre prevista para finales del trimestre»
- «Cree una oportunidad como la O9876543210, pero para el entorno de producción del cliente y no para un entorno aislado»

Información sobre la canalización

Obtenga inteligencia conversacional sobre su cartera de ventas. El agente analiza el progreso de las etapas, los plazos, las transacciones estancadas y los patrones de pérdidas cerradas para descubrir qué es lo más importante.

- «¿Qué oportunidades requieren mi atención esta semana?»
- «¿Cuántas oportunidades se cerrarán el mes que viene?»
- «¿Cuáles son las principales razones por las que hemos perdido oportunidades en los últimos 6 meses?»

Resumen de oportunidades

El agente sintetiza el nombre de la empresa, el sector, el escenario, el AWS gasto mensual previsto, la fecha de cierre prevista y otros detalles clave en un resumen conciso, sin necesidad de escanear los campos individuales del formulario.

- «Deme un resumen de la oportunidad O1234567890"
- «¿Cuál es el estado actual y los detalles clave del acuerdo con Acme Corp?»

Generación de estrategias de venta

El agente crea una estrategia de ventas personalizada combinando los detalles de la oportunidad, el contexto industrial del cliente y las recomendaciones de AWS soluciones relevantes en una estrategia de ventas lista para usar.

- «Genere una estrategia de ventas para aprovechar las oportunidades O1234567890"
- «¿Cuál es el mejor enfoque para vender la migración a la nube a este cliente de servicios financieros?»
- «Desarrolle una estrategia de ventas para el negocio GlobalTech de análisis de datos»

Creación de perfiles de clientes

El agente genera un perfil de la empresa a partir de la información disponible públicamente, que abarca la clasificación del sector, el modelo de negocio (B2B/B2C/hybrid), la presencia geográfica, el tamaño de la empresa, el enfoque en el mercado y la evolución empresarial reciente. Los perfiles llevan la etiqueta «Generados con datos disponibles públicamente e información de AWS inteligencia artificial».

- «Cree un perfil de cliente para Acme Corp»
- «¿Qué sabemos sobre el sector y el modelo de negocio de este cliente?»

- «Prepare un resumen de la empresa para mi próxima reunión con GlobalTech»

Recomendación de solución

El agente coteja las soluciones registradas con los requisitos de oportunidad y muestra el nombre y la descripción de la solución y si ya está asociada a la oportunidad.

- «¿Cuál de nuestras soluciones se adapta mejor a la oportunidad O1234567890?»
- «¿Nuestra solución de análisis de datos ya está incluida en este acuerdo?»
- «Recomiende soluciones a un cliente que desee migrar sus cargas de trabajo de SAP»

Recomendación de financiación

El agente evalúa cada oportunidad en función de los programas de AWS financiación disponibles en función de los detalles de la oportunidad y los criterios de elegibilidad del programa. Cuando se encuentra una coincidencia, muestra el nombre del programa, la descripción y el razonamiento detallado. A continuación, puede estimar los montos de financiación, crear borradores de solicitud de fondos que se rellenen automáticamente u obtener más información sobre los programas de forma conversacional. La disponibilidad del presupuesto del SCA (acuerdo de colaboración estratégica) se publica cuando es pertinente y todas las acciones respetan los permisos de la IAM.

- «¿Soy elegible para algún programa de financiación en caso de oportunidad O6789012345?»
- «Calcule el importe de financiación de un POC con este cliente»
- «Cree una solicitud de beneficios del MAP para aprovechar esta oportunidad»

Recomendaciones para el siguiente paso

El agente evalúa la oportunidad con respecto a la guía AWS de progreso por etapas, compara los datos actuales con los criterios para identificar las oportunidades mejor calificadas e identifica exactamente la información que aún necesita recopilar. El resultado es un plan de acción priorizado basado en los estándares de venta conjunta.AWS

- «¿Qué debo hacer ahora para aprovechar la oportunidad O1234567890?»
- «¿Está lista esta oportunidad para ser presentada? ¿Qué campos faltan?»
- «¿Cuáles son los requisitos para pasar esta oferta de Prospect a Qualified?»

Progresión de oportunidades

El agente acepta los documentos de respaldo (transcripciones de reuniones, notas de llamadas, resúmenes por correo electrónico), extrae la información relevante, la asigna a los campos de oportunidad, evalúa los requisitos de las etapas y actualiza la oportunidad. Si persisten las brechas, devuelve un desglose de los requisitos satisfechos y los no satisfechos.

- «Estas son mis notas de convocatoria: actualice la oportunidad O1234567890 con los detalles pertinentes»
- «Adjunto la transcripción de la reunión. Aproveche esta oportunidad en función de lo que discutimos».
- «Revise este resumen de correo electrónico y dígame qué campos de oportunidad satisface»

Experiencia de agente para la incorporación de socios

El agente automatiza la incorporación de socios a Partner Central y proporciona asistencia guiada para la configuración de los vendedores de Marketplace y el cumplimiento de las PRM, todo ello en lenguaje natural.

Capacidades del agente:

- Automatización de perfiles de socios: escanee su sitio web, complete automáticamente su perfil de socio y administre la visibilidad, el contacto con los líderes de la alianza, los dominios de capacitación y las conexiones de cuentas
- Guía de configuración para vendedores: Step-by-step orientación para el registro de vendedores en Marketplace, que incluye formularios de impuestos, banca, cumplimiento (KYC/BAV/SU), catálogo ESC y funciones vinculadas a servicios
- Guía de cumplimiento de los PRM: evalúa la preparación de los PRM, recupera los códigos de producto para etiquetar los ingresos y verifica las conexiones de las cuentas subsidiarias para la atribución de ingresos consolidada

Automatización de perfiles de socios

El agente escanea el sitio web de su empresa para extraer y rellenar automáticamente su perfil de socio y, a continuación, lo guía a través de las brechas restantes. Puede actualizar los campos del

perfil, cambiar la visibilidad, gestionar el contacto principal de la alianza, vincular los dominios de certificación de formación y gestionar las invitaciones a conectar cuentas.

- «¿Puedes visitar mi sitio web y rellenar mi perfil?»
- «Haga público nuestro perfil para que los clientes de AWS puedan encontrarnos»
- «Actualice el contacto principal de nuestra alianza a [nombre] en [correo electrónico]»
- «Conecta nuestra cuenta subsidiaria de EMEA»

Guía de configuración para vendedores

El agente analiza el registro de vendedores de Marketplace de principio a fin, determina el formulario fiscal correcto en función de tu país y tipo de entidad, explica la configuración bancaria y de desembolsos por región e identifica los requisitos de cumplimiento (KYC, verificación de cuenta bancaria, verificación de usuario secundario) que se aplican a ti.

- «Quiero empezar a vender en Marketplace, ¿por dónde empiezo?»
- «¿Qué formulario fiscal necesito? Soy una empresa en Alemania»
- «¿Necesito KYC? Vendo a clientes de Francia»
- «¿Cómo configuro los pagos si estoy fuera de EE. UU.?»

Guía de cumplimiento de PRM

El agente comprueba si tu cuenta está PRM-ready conectada, si existe un listado y si el código de producto está disponible para etiquetarlo. En el caso de los socios con cuentas subsidiarias, verifica que todas las cuentas de vendedores estén debidamente vinculadas para la atribución de ingresos consolidada.

- «¿Cumplo con las normas PRM?»
- «¿Dónde puedo encontrar el código de mi producto para etiquetarlo?»
- «Dígame todos los pasos que debo seguir para cumplir con las normas PRM»

Introducción

¿Está listo para configurar el servidor MCP de agentes de Partner Central? Consulte la guía de introducción para obtener instrucciones de configuración paso a paso.

Cómo empezar a utilizar el servidor MCP Agent de Partner Central

Esta guía explica cómo configurar el acceso programático al servidor MCP Agent de Partner Central mediante un cliente MCP personalizado. El servidor utiliza HTTPS directo con autenticación SigV4, sin necesidad de un proxy o un complemento IDE.

Requisitos previos

Antes de empezar, asegúrese de que tiene lo siguiente:

- Una cuenta de Partner Central activa (migrada a la AWS consola)
- Una AWS cuenta con permisos de IAM para Partner Central
- AWS CLI instalada y configurada con credenciales
- Acceso a la región us-east-1 (Virginia del Norte)
- Conectividad HTTPS a `partnercentral-agents-mcp.us-east-1.api.aws`
- Soporte para TLS 1.2+ en su cliente HTTP
- Un MCP-compatible cliente que admite la firma de solicitudes JSON-RPC 2.0 y SigV4

Paso 1: Configure los permisos de IAM

El servidor MCP Agent de Partner Central requiere permisos de IAM en dos niveles: acceso al protocolo (para comunicarse con el punto final de MCP) y acceso a datos (para realizar las operaciones de Partner Central).

Adjuntar políticas de IAM

Para adjuntar una política a su identidad de IAM mediante la AWS consola de administración:

1. Abra la consola de IAM.
2. En el panel de navegación izquierdo, seleccione Usuarios, Grupos de usuarios o Funciones en función de la identidad a la que desee asociar la política y, a continuación, elija el nombre del usuario, grupo o función específicos.
3. Elija la pestaña Permisos.
4. Selecciona Adjuntar políticas (o Agregar permisos si es la primera vez).

5. En la lista de políticas, busca y selecciona la política gestionada que quieres adjuntar (por ejemplo, una política personalizada que hayas creado a partir de los bloques de JSON que aparecen a continuación).
6. Selecciona Adjuntar políticas (o Siguiente y, a continuación, Añadir permisos) para confirmar.

Los permisos entran en vigor de forma inmediata. Puede adjuntar varias políticas a la misma identidad.

Recomendado: utilice la política gestionada

La forma más sencilla de conceder acceso al protocolo MCP consiste en adjuntar la política `AWSMcpServiceActionsFullAccess` gestionada a su identidad de IAM. Esta política incluye todos los permisos necesarios para interactuar con el servidor MCP.

Para un control más detallado, puede utilizar la clave de `aws:IsMcpServiceAction` condición de sus políticas de IAM para limitar los permisos específicamente a las acciones del servicio MCP.

Permisos mínimos para el acceso al protocolo MCP

Como mínimo, su identidad de IAM necesita esta acción para interactuar con el servidor MCP:

Action	Description (Descripción)
`partnercentral:UseSession`	Necesaria para crear, actualizar y recuperar sesiones de conversación

```
{
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:UseSession"
            ],
            "Resource": "*",
   "Condition": {
                "Bool": {
                    "aws:IsMcpServiceAction": "true"
                }
```

```
            }
        }
    ]


}
```

Permisos de acceso a datos

Para realizar realmente las operaciones de Partner Central a través del agente, necesitará permisos adicionales en función de su caso de uso.

Gestión de oportunidades:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "partnercentral:List*",
        "partnercentral:Get*",
        "partnercentral:CreateOpportunity",
        "partnercentral:UpdateOpportunity",
        "partnercentral:SubmitOpportunity",
        "partnercentral:AssignOpportunity",
        "partnercentral:AssociateOpportunity",
        "partnercentral:DisassociateOpportunity"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Programas de financiación:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "partnercentral:ListBenefitAllocations",
        "partnercentral:ListBenefitApplications",
        "partnercentral:CreateBenefitApplication",
        "partnercentral:GetBenefitApplication",
        "partnercentral:UpdateBenefitApplication",
        "partnercentral:SubmitBenefitApplication",
        "partnercentral:AmendBenefitApplication",
        "partnercentral:CancelBenefitApplication",
        "partnercentral:RecallBenefitApplication",
```

```
        "partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource",
        "partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Acceso a Marketplace:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:DescribeAgreement",
        "aws-marketplace:SearchAgreements",
        "aws-marketplace:ListEntities"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Incorporación de Partner Central:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "partnercentral:ListPartners",
        "partnercentral:GetPartner",
        "partnercentral:GetProfileVisibility",
        "partnercentral:GetAllianceLeadContact",
        "partnercentral:GetProfileUpdateTask",
        "partnercentral:StartProfileUpdateTask",
        "partnercentral:CancelProfileUpdateTask",
        "partnercentral:PutProfileVisibility",
        "partnercentral:PutAllianceLeadContact",
        "partnercentral:SendEmailVerificationCode",
        "partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:GetAccountConnections",
        "partnercentral:GetConnectionInvitations",
        "partnercentral:CreateConnectionInvitation",
        "partnercentral:CancelConnectionInvitation",
        "partnercentral:RespondConnectionInvitation",
        "partnercentral:CancelConnection",
        "partnercentral:ManageConnectionPreferences"
```

```
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Para la configuración de vendedor de Marketplace, añade también:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "aws-marketplace:ListEntities",
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
        "aws-marketplace:StartChangeSet"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Para la gestión de roles vinculada al servicio (reventa Authorizations/CPPO):

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "iam:GetRole",
        "iam:CreateServiceLinkedRole"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Política de acceso total

Para el desarrollo y las pruebas, puede combinar todos los permisos en una sola política:

```
aws iam create-policy \
    --policy-name PartnerCentralAgentsFullAccess \
    --policy-document '{
        "Version": "2012-10-17",
        "Statement": [
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "partnercentral:UseSession",
                    "partnercentral:List*",
```

```
                "partnercentral:Get*",
                "partnercentral:CreateOpportunity",
                "partnercentral:UpdateOpportunity",
                "partnercentral:SubmitOpportunity",
                "partnercentral:AssignOpportunity",
                "partnercentral:AssociateOpportunity",
                "partnercentral:DisassociateOpportunity",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshot",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:StartResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:CreateEngagement",
                "partnercentral:CreateEngagementInvitation",
                "partnercentral:RejectEngagementInvitation",
                "partnercentral:StartEngagementByAcceptingInvitationTask",
                "partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask",
                "partnercentral:CreateBenefitApplication",
                "partnercentral:UpdateBenefitApplication",
                "partnercentral:SubmitBenefitApplication",
                "partnercentral:AmendBenefitApplication",
                "partnercentral:CancelBenefitApplication",
                "partnercentral:RecallBenefitApplication",
                "partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:ListPartners",
                "partnercentral:StartProfileUpdateTask",
                "partnercentral:CancelProfileUpdateTask",
                "partnercentral:PutProfileVisibility",
                "partnercentral:PutAllianceLeadContact",
                "partnercentral:SendEmailVerificationCode",
                "partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
                "partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
                "partnercentral:CreateConnectionInvitation",
                "partnercentral:CancelConnectionInvitation",
                "partnercentral:RespondConnectionInvitation",
                "partnercentral:CancelConnection",
                "partnercentral:ManageConnectionPreferences"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity",
                "aws-marketplace:DescribeAgreement",
```

```
                    "aws-marketplace:SearchAgreements",
                    "aws-marketplace:ListEntities",
                    "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
                    "aws-marketplace:StartChangeSet"
                ],
                "Resource": "*"
            },
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "iam:GetRole",
                    "iam:CreateServiceLinkedRole"
                ],
                "Resource": "*"
            }
        ]
    }'
```

Read-only política

Para entornos de producción o casos de uso de solo lectura, restrinja los permisos a las operaciones de lectura:

```
aws iam create-policy \
    --policy-name PartnerCentralAgentReadOnly \
    --policy-document '{
        "Version": "2012-10-17",
        "Statement": [
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "partnercentral:UseSession",
                    "partnercentral:List*",
                    "partnercentral:Get*",
                    "partnercentral:ListPartners",
                    "partnercentral:GetPartner",
                    "partnercentral:GetProfileVisibility",
                    "partnercentral:GetAllianceLeadContact",
                    "partnercentral:GetProfileUpdateTask",
                    "partnercentral:GetAccountConnections",
                    "partnercentral:GetConnectionInvitations"
                ],
                "Resource": "*"
```

```
            },
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "aws-marketplace:DescribeEntity",
                    "aws-marketplace:DescribeAgreement",
                    "aws-marketplace:SearchAgreements",
                    "aws-marketplace:ListEntities",
                    "aws-marketplace:DescribeChangeSet"
                ],
                "Resource": "*"
            },
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "iam:GetRole"
                ],
                "Resource": "*"
            }
        ]
    }'
```

Paso 2: Conecta tu cliente MCP

El servidor MCP Agent de Partner Central utiliza HTTPS directo con firma de solicitudes SiGv4. No hay una capa de proxy: su cliente MCP envía las solicitudes JSON-RPC 2.0 directamente al punto final.

Punto de conexión

```
https://partnercentral-agents-mcp.us-east-1.api.aws/mcp
```

Autenticación

Todas las solicitudes deben firmarse con la versión 4 de AWS Signature mediante:

- Nombre del servicio: `partnercentral-agents-mcp`
- Región: `us-east-1`

Inicialice la conexión MCP

Envíe una `initialize` solicitud para establecer el protocolo:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "method": "initialize",
    "params": {
        "protocolVersion": "2025-03-26",
        "capabilities": {},
        "clientInfo": {
            "name": "my-partner-client",
            "version": "1.0.0"
        }
    }
}
```

Respuesta esperada:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "result": {
        "protocolVersion": "2025-03-26",
        "capabilities": {
            "tools": {
                "listChanged": false
            }
        },
        "serverInfo": {
            "name": "PartnerCentralAgentMCPServer",
            "version": "1.0.0"
        }
    }
}
```

Enumere las herramientas disponibles

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 2,
```

```
    "method": "tools/list",
    "params": {}
}
```

Firma tus llamadas con el encabezado MCP

Al realizar solicitudes a los agentes de MCP de Partner Central, recomendamos incluir el encabezado MCP personalizado mediante los siguientes métodos para ayudar a AWS identificar el origen de la aplicación cliente, supervisar el uso y auditar el rendimiento.AWS utiliza este encabezado para distinguir el tipo de aplicación cliente que realiza la llamada y para recopilar información sobre la tasa de éxito de las distintas implementaciones de clientes.

Método 1: campo _meta (MCP) programmatic/stateless

Para el código que genera directamente las solicitudes de MCP, proporcione el `_meta` campo correspondiente a `tools/call` las solicitudes.

```
{
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "List my open opportunities with expected close date in Q1
 2026"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        },
        "_meta": {
            "integrator": "<Integrator's Company Name / Direct>",
            "sourceProduct": "<Integrator's Application Name>"
        }
    }
}
```

Método 2: ClientInfo (agentes personalizados basados en sesiones)

Para los clientes MCP personalizados que establecen sesiones, proporcione la información del encabezado MCP dentro del campo: `clientInfo`

```
{
    "method": "initialize",
    "params": {
        "protocolVersion": "2024-11-05",
        "clientInfo": {
            "integrator": "<Integrator's Company Name / Direct>",
            "sourceProduct": "<Integrator's Application Name>"
        }
    }
}
```

Campos en: `clientInfo`

- `integrator`— Nombre de la empresa o «directo» para los socios

  Ejemplo: `AWS`
- `sourceProduct`— Product/agent nombre

  Ejemplo: `AWS CRM Connector`

Método 3: parámetro de URL (solo MCP alojado)

Solo para clientes MCP alojados en los que el integrador no puede modificar los campos de protocolo. Utilice el parámetro URL:

URL del servidor: `https://mcp.partnercentral.aws?appId=<Integrator's Company Name / Direct>`

Paso 3: comprobación de la configuración

Envía un mensaje sencillo para confirmar que todo funciona. Utilice el `Sandbox` catálogo para realizar pruebas:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 3,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
```

```
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Hello, what can you help me with?"
                }
            ],
            "catalog": "Sandbox"
        }
    }
}
```

Si recibe una respuesta del agente `"status": "complete"` y una respuesta por mensaje de texto, su configuración funciona correctamente. La respuesta también incluirá una `sessionId` que podrá utilizar para los mensajes de seguimiento.

Paso 4: ejecución de las primeras tareas

Consulta tus oportunidades

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 4,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "List my open opportunities with expected revenue over
 $50K"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Compruebe la elegibilidad para la financiación

```
{
```

```
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Am I eligible for MAP funding for opportunity
 O1234567890?"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Recupera el historial de sesiones

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 6,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "getSession",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Incorporación de socios

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 7,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
```

```
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Help me onboard to Partner Central"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Otras tareas de incorporación que puedes probar:

- «Guíeme a lo largo del proceso de la entrevista fiscal»
- «¿Puedes visitar mi sitio web y rellenar mi perfil de pareja?»
- «¿Qué debo hacer todavía para estar preparado para vender en Marketplace?»

Consideraciones de seguridad

- No pases AWS las credenciales a través de los parámetros de la herramienta MCP. La autenticación se gestiona mediante la firma de solicitudes SiGv4 en la capa de transporte.
- Utilice el catálogo de Sandbox para realizar pruebas y desarrollar. El `"Sandbox"` catálogo proporciona un entorno aislado que no afecta a los datos de los socios de producción.
- Aplique políticas de IAM con privilegios mínimos en la producción. Utilice la política de solo lectura para supervisar los casos de uso y generar informes al respecto. Conceda permisos de escritura únicamente cuando el usuario necesite actualizar las oportunidades o enviar solicitudes de financiación.
- Revise cuidadosamente las operaciones de escritura. El servidor utiliza la aprobación automática para todas las operaciones de escritura. Cuando se proponga una acción de escritura, revise los parámetros antes de aprobarla.
- Los datos de la sesión son transitorios. Las sesiones caducan 48 horas después de su creación. No confíe en las sesiones para el almacenamiento de datos a largo plazo.
- Las cargas de archivos van a un depósito efímero de S3. Los archivos subidos se almacenan temporalmente y no de forma permanente. No cargue archivos que contengan credenciales, secretos u otra información confidencial.

Siguientes pasos

- Referencia de configuración: referencia completa sobre el punto final, las acciones de IAM, la administración de sesiones y los códigos de error
- Referencia de herramientas: documentación detallada `sendMessage` y `getSession` herramientas

Referencia de la configuración

Esta página proporciona la referencia completa para conectarse al servidor MCP Agent de Partner Central y configurarlo.

Punto de conexión

Propiedad	Valor
URL	`https://partnercentral-agents-mcp.us-east-1.api.aws/mcp`
Region	`us-east-1` (Virginia del Norte) únicamente
Protocolo	JSON-RPC 2.0 a través de HTTPS
Transmisión	Server-Sent Eventos (SSE)
Autenticación	AWS Versión exclusiva 4
Nombre del servicio SiGv4	`partnercentral-agents-mcp`
Requisito de TLS	TLS 1.2 o superior

Permisos de IAM

Todas las acciones de IAM utilizan el `partnercentral:` prefijo, a menos que se indique lo contrario.

Acceso al protocolo MCP

La forma más sencilla de conceder el acceso al protocolo MCP consiste en adjuntar la política `AWSMcpServiceActionsFullAccess` gestionada a su identidad de IAM. Esta política incluye todos los permisos necesarios para interactuar con el servidor MCP. Para un control más detallado, puede utilizar la clave de `aws:IsMcpServiceAction` condición de sus políticas de IAM para limitar los permisos específicamente a las acciones del servicio MCP.

Action	Description (Descripción)
`partnercentral:UseSession`	Cree, actualice y recupere sesiones de conversación

Gestión de oportunidades

Action	Description (Descripción)
`partnercentral:List*`	Enumere las oportunidades, las soluciones y otros recursos de Partner Central
`partnercentral:Get*`	Recupere los detalles de las oportunidades individuales y otros recursos
`partnercentral:CreateOpportunity`	Crea una oportunidad
`partnercentral:UpdateOpportunity`	Modifique los campos de oportunidad (etapa, fecha de cierre, ingresos, etc.)
`partnercentral:SubmitOpportunity`	Envíe una oportunidad de AWS revisión
`partnercentral:AssignOpportunity`	Asigne una oportunidad a un representante de un socio
`partnercentral:AssociateOpportunity`	Vincula una oportunidad a otro recurso (solución, etc.)
`partnercentral:DisassociateOpportunity`	Eliminar un enlace entre una oportunidad y otro recurso

Action	Description (Descripción)
`partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask`	Envíe oportunidades para iniciar una participación a partir de una oportunidad

Programas de financiación

Action	Description (Descripción)
`partnercentral:ListBenefitAllocations`	Enumere las asignaciones de beneficios disponibles para su cuenta
`partnercentral:ListBenefitApplications`	Enumere las solicitudes de prestaciones presentadas
`partnercentral:CreateBenefitApplication`	Cree una nueva solicitud de beneficios (MAP, POC, WMP)
`partnercentral:GetBenefitApplication`	Recupere los detalles de una solicitud de beneficios específica
`partnercentral:UpdateBenefitApplication`	Actualice una solicitud de prestación pendiente
`partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource`	Vincular un recurso a una solicitud de prestación
`partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource`	Eliminar un enlace a un recurso de una solicitud de prestaciones

Acceso a Marketplace

Action	Description (Descripción)
`aws-marketplace:DescribeEntity`	Recupera los detalles de una entidad del mercado

Action	Description (Descripción)
`aws-marketplace:SearchAgreements`	Busque acuerdos de mercado
`aws-marketplace:ListEntities`	Enumere las entidades del mercado

Agente de incorporación

Administración de cuentas de socios (**`partnercentral`**):

Action	Description (Descripción)
`partnercentral:ListPartners`	Enumere los registros de socios en la cuenta
`partnercentral:GetPartner`	Recupera los detalles de registro y perfil del socio
`partnercentral:GetProfileVisibility`	Recupera la visibilidad del perfil actual (PUBLIC/PRIVATE)
`partnercentral:GetAllianceLeadContact`	Recupera la información de contacto del líder de la alianza
`partnercentral:GetProfileUpdateTask`	Compruebe el estado de una actualización de perfil asíncrona pendiente
`partnercentral:StartProfileUpdateTask`	Envía una actualización del perfil de un socio (asíncrona)
`partnercentral:CancelProfileUpdateTask`	Cancela una tarea de actualización de perfil pendiente
`partnercentral:PutProfileVisibility`	Cambia la visibilidad del perfil a PÚBLICA o PRIVADA
`partnercentral:PutAllianceLeadContact`	Actualice el contacto principal de la alianza (nombre, cargo, correo electrónico)

Action	Description (Descripción)
`partnercentral:SendEmailVerificationCode`	Envía un código de verificación para los cambios basados en el correo electrónico domain/contact
`partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain`	Vincula un dominio de correo electrónico para el seguimiento de la certificación de formación
`partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain`	Eliminar un dominio de correo electrónico de certificación de formación vinculado
`partnercentral:GetAccountConnections`	Enumere las conexiones de cuentas activas (p. ej., enlaces subsidiarios)
`partnercentral:GetConnectionInvitations`	Enumere las invitaciones de conexión pendientes enviadas y recibidas
`partnercentral:CreateConnectionInvitation`	Envía una invitación de conexión a otra AWS cuenta
`partnercentral:CancelConnectionInvitation`	Cancela una invitación de conexión saliente pendiente
`partnercentral:RespondConnectionInvitation`	Acepta o rechaza una invitación de conexión entrante
`partnercentral:CancelConnection`	Cancela la conexión de una cuenta activa
`partnercentral:ManageConnectionPreferences`	Obtenga o actualice las preferencias de uso compartido entre las cuentas conectadas

Configuración de vendedor de Marketplace (**`aws-marketplace`**):

Action	Description (Descripción)
`aws-marketplace:ListEntities`	Listar entidades de Marketplace (p. ej., entidades vendedoras)
`aws-marketplace:DescribeEntity`	Recuperar todos los detalles de una entidad de Marketplace
`aws-marketplace:DescribeChangeSet`	Compruebe el estado de un conjunto de cambios enviado
`aws-marketplace:StartChangeSet`	Envía un conjunto de cambios en Marketplace (por ejemplo, una actualización del perfil del vendedor)

IAM: función vinculada al servicio (): **`iam`**

Action	Description (Descripción)
`iam:GetRole`	Compruebe si existe la función vinculada al servicio de autorización de reventa de Marketplace
`iam:CreateServiceLinkedRole`	Creación del rol de `AWSServiceRoleForMarketplaceResaleAuthorization`

Entornos de catálogo

Catálogo	Description (Descripción)
`"AWS"`	Entorno de producción. Todas las operaciones afectan a los datos de los socios en tiempo real.

Catálogo	Description (Descripción)
`"Sandbox"`	Entorno de pruebas aislado. Sin impacto en los datos de producción. Úselo para el desarrollo y la validación.

Gestión de sesiones

Propiedad	Valor
Formato de ID de sesión	UUID v4 con `session-` prefijo (por ejemplo,) `session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000`
Creación de sesiones	Automático en la primera `sendMessage` llamada sin necesidad de `sessionId`
Caducidad de la sesión	48 horas desde la creación de la sesión (caducidad absoluta, no basada en la inactividad)

Cargar archivo

Propiedad	Valor
Número máximo de archivos por mensaje	3
Límite de tamaño de imagen	3,75 MB
Límite de tamaño del documento	4,5 MB
Extensiones permitidas	`doc`, `docx`, `pdf`, `png`, `jpeg`, `xlsx`, `csv`, `txt`
Cubeta S3 (producción)	aws-partner-central-marketplace-efemeral-writeonly-files

Propiedad	Valor
Ruta de subida	s3://{bucket}/{aws-account-id}/
Requisito de URI de S3	Debe incluir el parámetro `versionId` de consulta

Cargar flujo de trabajo

1. Cargue el archivo en el depósito de S3 correspondiente con el prefijo de su ID de AWS cuenta.
2. Anote el URI de S3, incluido el `versionId` devuelto por la carga.
3. Incluye el archivo como bloque de `document` contenido en tu `sendMessage` llamada.

Ejemplo de formato URI de S3:

```
s3://aws-partner-central-marketplace-ephemeral-writeonly-files/123456789012/my-document.pdf?versionId=abc123
```

Códigos de error

Code	Name	Description (Descripción)
`-32001`	`AUTHENTICATION_FAILURE`	La firma SigV4 no es válida o las credenciales han caducado
`-31004`	`TOOL_PERMISSION_DENIED`	La identidad de IAM carece de la `partnercentral:` acción necesaria para esta operación
`-32002`	`ACCESS_DENIED`	Acceso general denegado (la cuenta no está inscrita, la región no coincide, etc.)
`-32004`	`LIMIT_EXCEEDED`	Se ha superado el límite de tarifa o la cuota. Vuelva a

Code	Name	Description (Descripción)
		intentarlo con un retroceso exponencial.
`-30001`	`RESOURCE_NOT_FOUND`	El recurso solicitado (sesión, oportunidad, etc.) no existe
`-32600`	`INVALID_REQUEST`	JSON-RPC Solicitud con formato incorrecto o parámetros no válidos
`-32603`	`INTERNAL_ERROR`	Server-side error. Intente realizar de nuevo la solicitud .

Límites de frecuencia

El servidor impone límites de tarifas por cuenta:

Operación	Tasa sostenida	Ráfaga
`sendMessage`	Dos solicitudes por minuto	10
Otras operaciones	10 solicitudes por minuto	20

Si superas estos límites, el servidor devuelve el código de error `-32004` (LIMIT_EXCEEDED). Implemente un retardo exponencial con fluctuación en su cliente para gestionar la limitación de velocidad sin problemas.

Tipos de eventos de streaming (SSE)

Cuando `stream` se establece `true` en una `sendMessage` llamada, el servidor devuelve los Server-Sent eventos con los siguientes tipos de eventos:

Tipo de evento	Description (Descripción)
`stream_start`	Conexión de transmisión establecida

Tipo de evento	Description (Descripción)
`assistant-response.start`	El agente ha empezado a generar una respuesta
`assistant-response.delta`	Fragmento de texto incremental de la respuesta del agente
`assistant-response.completed`	El agente ha terminado de generar la respuesta
`server-tool-use`	El agente está invocando una herramienta interna (operación de lectura)
`server-tool-response`	Resultado de la invocación de una herramienta interna
`tool_approval_request`	El agente solicita la aprobación humana para una operación de escritura
`stream_end`	Se cierra la conexión de Stream
`done`	Evento final que indica que la transmisión de SSE ha completado

Siguientes pasos

- Referencia de herramientas: documentación detallada `sendMessage` y `getSession` herramientas

Referencia de herramientas

El servidor MCP Agent de Partner Central presenta dos herramientas de MCP: `sendMessage` para todas las interacciones entre los agentes y `getSession` para recuperar el estado de la sesión. Todas las operaciones de Partner Central (consultas de oportunidades, solicitudes de financiación, análisis de documentos) se gestionan mediante un lenguaje natural. `sendMessage`

Descripción general de las herramientas

Herramienta	Description (Descripción)	Categoría
`sendMessage`	Envíe mensajes al agente de IA de Partner Central. Admite textos, archivos adjuntos y respuestas de aprobación informadas por personas.	Lectura y escritura
`getSession`	Recupera el estado de la sesión, incluido el historial de conversaciones, los eventos y los metadatos.	Read-only

`Enviar mensaje`

Herramienta principal para todas las interacciones con los agentes de IA de Partner Central. Utilice esta herramienta para hacer preguntas, solicitar acciones, adjuntar documentos para su análisis y responder a las solicitudes de aprobación de operaciones de redacción.

El agente mantiene el contexto de la conversación dentro de una sesión, por lo que puede hacer preguntas de seguimiento sin repetir el contexto anterior.

Parameters

- `content`(obligatorio): matriz de bloques de contenido. Cada bloque debe incluir un `type` campo que determine la estructura del bloque. Puedes incluir varios bloques en un solo mensaje (por ejemplo, texto o documento adjunto).

  Tipos de bloques de contenido:

Tipo	Campos	Description (Descripción)
`text`	`type`(obligatorio), `text` (obligatorio)	Texto del mensaje de usuario enviado al agente

Tipo	Campos	Description (Descripción)
`document`	`type`(obligatorio), `filename` (obligatorio), `s3Uri` (obligatorio)	Archivo adjunto para que el agente lo analice. `s3Uri`Debe incluir un `versionId` parámetro.
`tool_approval_response`	`type`(obligatorio), `toolUseId` (obligatorio), `decision` (obligatorio), `message` (opcional)	Respuesta a una solicitud de aprobación totalmente actualizada

- `catalog`(obligatorio): entorno objetivo para la operación.

  Valores válidos: `"AWS"` (producción), `"Sandbox"` (pruebas)

- `sessionId`(opcional): el UUID v4 identifica una sesión existente para continuar. Omita la creación de una sesión nueva. Formato: `session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx`.

  Predeterminado: la nueva sesión se crea automáticamente.

- `stream`(opcional): habilita la transmisión de Server-Sent eventos (SSE) para obtener respuestas en tiempo real.

  Valores válidos: `true`, `false`

  Valor predeterminado: `false`

Respuesta

La respuesta incluye lo siguiente:

Campo	Description (Descripción)
`sessionId`	Identificador de sesión para los mensajes de seguimiento
`status`	Estado de respuesta: `"complete"` `"requires_approval"` , o `"error"`

Campo	Description (Descripción)
`content`	Matriz de bloques de contenido de respuesta del agente

Ejemplos

Mensaje de texto básico (nueva sesión)

Solicitud:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "List my open opportunities with expected close date in Q1
 2026"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Response: (Respuesta:)

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "result": {
        "content": [
            {
                "type": "text",
                "text": "I found 12 open opportunities with expected close dates in Q1
 2026. Here's a summary:\n\n1. **O1234567890** - Acme Corp Cloud Migration - $250,000 -
```

```
 Qualified stage\n2. **O1234567891** - GlobalTech Data Analytics - $180,000 - Prospect
 stage\n..."
            }
        ],
        "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
        "status": "complete"
    }
}
```

Follow-up mensaje (sesión existente)

Solicitud:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 2,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Tell me more about O1234567890. Is it ready for
 submission?"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Archivo adjunto

Primero cargue un documento en S3 y, a continuación, haga referencia a él en el mensaje:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 3,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
```

```
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Review this customer proposal and suggest which
 opportunity it aligns with"
                },
                {
                    "type": "document",
                    "filename": "acme-proposal.pdf",
                    "s3Uri": "s3://aws-partner-central-marketplace-ephemeral-writeonly-
files/123456789012/acme-proposal.pdf?versionId=abc123def456"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Restricciones de carga de archivos:

- Máximo 3 archivos por mensaje
- Límite de tamaño de imagen: 3,75 MB
- Límite de tamaño del documento: 4,5 MB
- Extensiones permitidas: `doc`docx,pdf,png,jpeg,xlsx,csv, `txt`
- Los archivos deben cargarse en `s3://{bucket}/{your-aws-account-id}/`
- El URI de S3 debe incluir el parámetro de `versionId` consulta

Human-in-the-loop flujo de trabajo de aprobación

Cuando el agente necesita realizar una operación de redacción (por ejemplo, actualizar una oportunidad o presentar una solicitud de financiación), devuelve un `"requires_approval"` estado con los detalles de la acción propuesta. Debes responder con un bloque `tool_approval_response` de contenido.

Paso 1: el agente solicita la aprobación:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
```

```
    "id": 4,
    "result": {
        "content": [
            {
                "type": "text",
                "text": "I'd like to update opportunity O1234567890 with the following
 changes:\n- Target close date: 2026-03-31\n- Expected revenue: $300,000\n- Stage:
 Qualified\n\nPlease approve, reject, or override this action."
            },
            {
                "type": "tool_approval_request",
                "toolUseId": "tool-use-98765",
                "toolName": "update_opportunity_enhanced",
                "parameters": {
                    "opportunityId": "O1234567890",
                    "targetCloseDate": "2026-03-31",
                    "expectedRevenue": 300000,
                    "stage": "Qualified"
                }
            }
        ],
        "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
        "status": "requires_approval"
    }
}
```

Paso 2: Aprobar la acción:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "tool_approval_response",
                    "toolUseId": "tool-use-98765",
                    "decision": "approve"
                }
            ],
```

```
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Paso 2 (alternativo): Rechazar la acción:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "tool_approval_response",
                    "toolUseId": "tool-use-98765",
                    "decision": "reject",
                    "message": "The expected revenue should be $250,000, not $300,000"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Paso 2 (alternativo): anular con una respuesta personalizada:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "tool_approval_response",
                    "toolUseId": "tool-use-98765",
                    "decision": "override",
```

```
                    "message": "Use expected revenue of $250,000 and keep the stage as
 Prospect instead"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Valores de la decisión de aprobación:

Decisión	Comportamiento
`"approve"`	Ejecute la herramienta con los parámetros propuestos
`"reject"`	No ejecute la herramienta. Opcional `message` explica por qué.
`"override"`	Proporcione una respuesta personalizada o instrucciones modificadas mediante `message`

Transmitiendo con SSE

Habilite la transmisión para recibir fragmentos de respuesta incrementales a medida que el agente procese su solicitud:

Solicitud:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 6,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
```

```
                    "text": "Analyze my pipeline and identify opportunities at risk"
                }
            ],
            "catalog": "AWS",
            "stream": true
        }
    }
}
```

El servidor responde con un flujo de eventos de SSE:

```
event: stream_start
data: {"sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000"}

event: assistant-response.start
data: {}

event: server-tool-use
data: {"toolName": "analyze_pipeline", "parameters": {}}

event: server-tool-response
data: {"toolName": "analyze_pipeline", "result": {"opportunitiesAnalyzed": 47,
 "atRisk": 5}}

event: assistant-response.delta
data: {"text": "I analyzed your pipeline of 47 opportunities and identified "}

event: assistant-response.delta
data: {"text": "5 that are at risk of slipping:\n\n"}

event: assistant-response.delta
data: {"text": "1. **O2345678901** - Close date is past due by 15 days\n"}

event: assistant-response.completed
data: {"status": "complete"}

event: stream_end
data: {}
```

GetSession

Recupera el estado actual de una sesión de conversación, incluido el historial completo de la conversación, los eventos y los metadatos. Úselo para inspeccionar el estado de la sesión, revisar las interacciones pasadas o reanudar una conversación.

Parameters

- `sessionId`(obligatorio): UUID de la sesión que se va a recuperar. Formato: `session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx`.
- `catalog`(obligatorio): entorno al que pertenece la sesión.

  Valores válidos: `"AWS"`, `"Sandbox"`

Respuesta

Campo	Tipo	Description (Descripción)
`sessionId`	cadena	Identificador de sesión
`createdAt`	cadena	Marca de tiempo ISO 8601 de la creación de la sesión
`lastActivity`	cadena	Marca temporal de la última actividad según la norma ISO 8601
`sequenceNumber`	entero	Número de secuencia del evento actual
`stateType`	cadena	Estado de la sesión actual
`events`	array	Historial completo de conversaciones (mensajes de usuario, respuestas de los agentes, usos de las herramientas)

Campo	Tipo	Description (Descripción)
`variables`	objeto	Metadatos y variables de sesión
`eventCount`	entero	Número total de eventos de la sesión

Ejemplo

Solicitud:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 7,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "getSession",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Response: (Respuesta:)

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 7,
    "result": {
        "content": [
            {
                "type": "text",
                "text": "{\"sessionId\":\"session-550e8400-e29b-41d4-
a716-446655440000\",\"createdAt\":\"2026-01-15T10:30:00Z\",\"lastActivity\":
\"2026-01-15T11:45:00Z\",\"sequenceNumber\":8,\"stateType\":\"END_TURN\",\"eventCount
\":8,\"events\":[...],\"variables\":{}}"
            }
        ]
    }
```

```
}
```

Gestión de errores

Todos los errores siguen el formato de error JSON-RPC 2.0:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "error": {
        "code": -32001,
        "message": "Authentication failed. Verify your SigV4 credentials and ensure
 they have not expired."
    }
}
```

Consulte the section called “Códigos de error” la lista completa de códigos de error y sus significados.

Estrategia de reintento recomendada

- Para `-32004` (LIMIT_EXCEEDED): vuelva a intentarlo con un retraso exponencial a partir de 1 segundo
- Para `-32603` (INTERNAL_ERROR): vuelve a intentarlo hasta 3 veces con un retroceso exponencial
- Para `-32001` (AUTHENTICATION_FAILURE): actualice las credenciales y vuelva a intentarlo
- Para todos los demás errores: no lo vuelva a intentar automáticamente; inspeccione el mensaje de error y corrija la solicitud

Acerca del AWS Las API de Partner Central

En las siguientes secciones se proporciona información general sobre las API.

Temas

- Uso de AWS API de Partner Central
- compatible AWS Regions
- Permisos
- Cuotas para el AWS API de Partner Central
- Iniciar sesión para AWS API de Partner Central
- Notificaciones para el AWS API de Partner Central
- Pruebas en una caja de arena

Uso de AWS API de Partner Central

En las siguientes secciones se proporciona información sobre el uso de las API de AWS Partner Central.

Temas

- Uso de AWS API de cuentas de Partner Central
- Uso de AWS Partner Central Selling API
- Uso de AWS API de beneficios de Partner Central
- Uso de AWS API de Partner Central Channel
- Uso de la API de medición de ingresos

Uso de AWS API de cuentas de Partner Central

Administrar la cuenta de un socio

Las cuentas de los socios están registradas y vinculadas a una AWS cuenta existente para ofrecer una IAM-based experiencia completa. Este enfoque elimina la necesidad de credenciales a nivel de usuario, lo que garantiza que todos los registros y operaciones se gestionen a través de la entidad de IAM dentro de la cuenta.AWSAWS Partner Central permite una integración perfecta con AWS

los servicios, y este modelo proporciona la administración de las entidades asociadas, admite varios catálogos y establece un AWS sistema de derechos a nivel de cuenta.

Los socios pueden utilizar las API de cuentas de socios disponibles para registrar, administrar y actualizar sus cuentas:

API de registro de socios

Los socios pueden registrar su cuenta utilizando su AWS cuenta de Partner Engagement. Con la API Create, los socios proporcionarán la información necesaria sobre los líderes de la alianza, aceptarán las condiciones de APN y proporcionarán un nombre legal único.

API de perfiles de socios

Los socios gestionan los perfiles que contienen los detalles de la empresa (nombre, descripción, sitio web, logotipo) con control de public/private visibilidad, validación asincrónica y seguimiento del estado, lo que permite realizar una actualización a la vez.

API de administración de dominios

Los socios pueden registrar y verificar los dominios empresariales mediante la validación del correo electrónico para establecer la identidad de la organización y asociar la formación y las certificaciones de los empleados.

API Partner Connection

Los socios conectan sus AWS cuentas con otras AWS cuentas para diversos fines, como colaborar en la venta conjunta con otros socios, compartir datos de AWS Marketplace Offers entre cuentas, autorizar a distributors/channel los socios a distribute/re vender sus productos y más.

API de verificación de socios

La verificación del socio es un requisito previo obligatorio para el registro de la cuenta del socio. Antes de que los socios puedan crear una cuenta de socio, deben completar los procesos de verificación empresarial y de identidad. Estas verificaciones validan que la empresa está legalmente registrada y confirman la identidad de la persona que registra la AWS cuenta.

Temas

- Trabajar con el registro de socios
- Trabajar con Partner Profile

- Trabajar con la administración de dominios
- Trabajar con conexiones de cuentas de socios
- Trabajar con la verificación de socios

Trabajar con el registro de socios

Registro de socios

Los socios pueden registrar su cuenta utilizando su AWS cuenta de Partner Engagement. Con la API Create, los socios proporcionarán la información necesaria sobre los líderes de la alianza, aceptarán las condiciones de APN y proporcionarán un nombre legal único.

Durante el registro

1. Creación sincrónica de la entidad asociada: los clientes inician el proceso de registro de socios llamando a la API Create, que valida las entradas y crea la entidad asociada dentro de la misma solicitud.
2. Requisito de información sobre el líder de la alianza: al registrarse como socio, el cliente debe proporcionar la información de contacto del líder de la alianza para las comunicaciones relacionadas con la red de AWS socios (APN).
3. Aplicación de los términos y condiciones: los clientes deben aceptar los términos y condiciones de APN al registrarse. Se requiere la aceptación para completar el registro y acceder a todas las funciones. Las condiciones se aplican a todas las ventajas y funcionalidades del programa APN.
4. Tag-On-Create Soporte: como parte de AWS Consistent Authorization Experience (CAE) y Tag-Based Authorization, los clientes pueden añadir etiquetas al momento de crear la entidad asociada.
5. Name-Based Validación legal: el registro impondrá la exclusividad en función del nombre legal del socio, lo que garantizará que no haya registros duplicados en la misma entidad.

Registro posterior

1. Tag Management Support: después del registro, los socios pueden etiquetar, desetiquetar y enumerar las etiquetas de una entidad asociada existente.
2. Fetch Partner Entity: una vez creada una entidad asociada, los clientes pueden usar la API List para recuperar el ID de socio y, luego, usar la API Get para obtener los detalles de una entidad asociada específica.

Resumen de las API

1. CreatePartner API: los clientes inician el proceso de registro de socios llamando a la CreatePartner API, que valida las entradas y crea la entidad asociada dentro de la misma solicitud.
2. ListPartners API: Tras registrarse, los clientes pueden utilizar la API List para recuperar la lista de entidades asociadas.
3. GetPartner API: después del registro, los clientes pueden usar la API Get para recuperar los detalles de una entidad asociada específica.
4. PutAllianceLeadContact API: actualiza la información de contacto principal del líder de la alianza. Esta operación permite a los socios transferir la designación del líder principal de la alianza o modificar los detalles de contacto sin dejar de mantener la continuidad de la organización.
5. GetAllianceLeadContact API: actualiza la información de contacto principal del líder de la alianza. Esta operación permite a los socios transferir la designación del líder principal de la alianza o modificar los detalles de contacto sin dejar de mantener la continuidad de la organización.

Trabajar con Partner Profile

Administración de perfiles

Los socios gestionan los perfiles que contienen los detalles de la empresa (nombre, descripción, sitio web, logotipo) con control de public/private visibilidad, validación asincrónica y seguimiento del estado, lo que permite realizar una actualización a la vez.

1. Información de perfil: los perfiles de los socios deben incluir los detalles esenciales de la empresa, como el nombre para mostrar, la descripción, la URL del sitio web, el logotipo y. IndustrySegments PrimarySolutionType
2. Soporte multilingüe: los perfiles de los socios admiten varios idiomas. Cada versión localizada del perfil contiene un atributo de configuración regional.
3. Control de visibilidad del perfil: los socios pueden configurar la visibilidad de su perfil (público o privado).
4. Almacenamiento de perfiles: la información del perfil se almacenará en el objeto de la cuenta del socio.
5. Gestión del estado del perfil: las actualizaciones del perfil se validan de forma asíncrona antes de publicarse. Los socios pueden comprobar el estado de la última actualización del perfil

(IN_PROGRESS, SUCCEED, FAILED y CANCELLED). Solo los perfiles aprobados se hacen visibles públicamente.

6. Solicitar control de simultaneidad: solo se permite una solicitud de actualización de perfil a la vez. Si ya hay una actualización de perfil en curso, los clientes deben cancelar explícitamente la actualización en curso a través de la CancelPartnerProfileUpdateTask API antes de iniciar una nueva.
7. Cancelación de las tareas de actualización: los socios pueden cancelar una actualización de perfil en curso llamando a la CancelPartnerProfileUpdateTask API. La cancelación solo se permite mientras la actualización se encuentre en estado IN_PROGRESS y debe completarse antes de iniciar una nueva actualización.

Resumen de las API

1. StartPutProfileTask API: esta API acepta actualizaciones de los perfiles de los socios y realiza una validación básica de las entradas sincrónicas.
2. GetProfileUpdateTask API: esta API permite a los socios obtener el estado actual de actualización del perfil. Está pensada para usarse después de que el cliente inicie una actualización de perfil a través de la StartPutPartnerProfile API, lo que permitirá a los socios comprobar si su solicitud está EN CURSO, FALLIDA, EXITOSA O CANCELADA.
3. CancelProfileTask API: permite a un socio cancelar de forma explícita una tarea de actualización de perfil que se encuentra actualmente en estado IN_PROGRESS. Esto incluye las fases de verificación automática y revisión manual. Al cancelar una solicitud, el socio puede iniciar una nueva actualización de perfil sin esperar a que se complete el proceso de verificación actual.
4. PutProfileVisibility API: al llamar a esta API, los socios pueden controlar la visibilidad de un perfil independientemente de la ubicación. Esto permite a los socios hacer que los perfiles sean públicos o privados sin modificar el contenido.
5. GetProfileVisibility API: al llamar a la UpdatePartnerProfileVisibility API, los socios pueden controlar la visibilidad de un perfil independientemente de la configuración regional. Esto permite a los socios hacer que los perfiles sean públicos o privados sin modificar el contenido.

Trabajar con la administración de dominios

Administración de dominios

Los socios pueden registrar y verificar los dominios empresariales mediante la validación del correo electrónico para establecer la identidad de la organización y asociar la formación y las certificaciones de los empleados.

Resumen de las API

1. SendEmailVerificationCode API: inicia el proceso de verificación del correo electrónico enviando un código de verificación a la dirección de correo electrónico especificada. Se utiliza tanto para la creación de nuevos contactos como para la actualización de direcciones de correo electrónico.
2. AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain API: asocia un dominio de correo electrónico a la formación y certificación de AWS para la cuenta del socio, lo que permite la verificación automática de las certificaciones de los empleados.
3. DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain API: elimina la asociación entre un dominio de correo electrónico y la formación y certificación de AWS para la cuenta del socio.

Trabajar con conexiones de cuentas de socios

Los socios pueden gestionar las conexiones entre sus propias cuentas o las conexiones con las AWS cuentas de otros socios mediante la API AWS Partner Connection. El proceso consta de dos fases:

1. Fase de invitación a la conexión: iniciar y responder a las solicitudes de conexión
2. Fase de conexión activa: gestión de las conexiones establecidas y sus actividades comerciales asociadas

Crear y enviar una invitación de conexión

Paso 1: Crear una invitación de conexión

El primer paso para establecer una conexión de pareja es crear y enviar una invitación de conexión mediante la `CreateConnectionInvitation` acción. Al crear una invitación, debe especificar:

- Catálogo: el AWS catálogo (AWS o sandbox) en el que se gestionará la conexión

- ConnectionType: El tipo de relación que desea establecer. Seleccione una de las siguientes opciones:
  - **`OPPORTUNITY_COLLABORATION`**: Utilice este tipo cuando desee enviar una solicitud de conexión a la cuenta de otro socio, de modo que pueda enviarle invitaciones de oportunidad de colaboración
  - **`SUBSIDIARY`**: Usa este tipo cuando quieras conectar varias cuentas de vendedor de AWS Marketplace que poseas a tu cuenta «principal» que hayas vinculado a APN o en la que estés registrado como socio
- ReceiverIdentifier: el ID de perfil de socio público del destinatario (para el tipo de conexión de Opportunity Collaboration) o el ID de AWS cuenta (para el tipo de conexión de subsidiaria)
- Correo electrónico: su dirección de correo electrónico de contacto para la comunicación
- Nombre: su nombre como remitente
- Mensaje: una descripción que explica el propósito de la solicitud de conexión

Cuando se crea, la invitación pasa al estado Pendiente, a la espera de la acción del destinatario.

> **Important**
>
> Al enviar una invitación de conexión, aceptas revelar tu ID de AWS cuenta al destinatario si este acepta la invitación. Esta divulgación es necesaria para establecer la conexión a nivel de cuenta.

Paso 2: Supervise las invitaciones enviadas

Puedes realizar un seguimiento del estado de las invitaciones que has enviado mediante la `ListConnectionInvitations` acción con el `ParticipantType` parámetro establecido en`SENDER`. Esto le permite:

- Ver todas las invitaciones salientes
- Filtrar por estado (`PENDINGACCEPTED`,,`REJECTED`,`EXPIRED`)
- Filtrar por tipo de conexión
- Consulta las invitaciones específicas a otros socios

Paso 3: Cancelar una invitación (opcional)

Si necesitas retirar una invitación pendiente antes de que se acepte, puedes utilizar esta `CancelConnectionInvitation` acción. Tenga en cuenta que:

- Solo puedes cancelar las invitaciones que estén en estado Pendiente
- Una vez que se acepta una invitación y se establece una conexión, no se puede cancelar
- Para finalizar una conexión establecida, debes usar la `CancelConnection` acción en su lugar

Recibir y responder a las invitaciones de conexión

Paso 1: Listar las invitaciones entrantes

Para ver las invitaciones de conexión que has recibido, usa la `ListConnectionInvitations` acción con el ParticipantType parámetro establecido en`RECEIVER`. Puedes filtrar por:

- Tipo de conexión
- Estado (`PENDING`,`ACCEPTED`,`REJECTED`)
- Identificador del remitente

Paso 2: Revisa los detalles de la invitación

Usa la `GetConnectionInvitation` acción para ver los detalles completos de una invitación específica, que incluyen:

- Nombre y correo electrónico de contacto del remitente
- Mensaje de invitación en el que se explica el propósito
- Tipo de conexión que se solicita
- Fecha de vencimiento
- Información del perfil público del remitente

Paso 3: aceptar o rechazar la invitación

Tras revisar los detalles de la invitación, tienes dos opciones:

Opción A: aceptar la invitación

Utilice la `AcceptConnectionInvitation` acción para establecer la conexión. Cuando aceptas:

- Se crea una nueva conexión en estado activo
- El estado de la invitación cambia a Aceptada
- El identificador de tu AWS cuenta se revela al remitente
- Puede comenzar a realizar actividades comerciales según el tipo de conexión

> **Important**
>
> Consentimiento importante: Al aceptar una invitación de conexión, aceptas revelar tu ID de AWS cuenta al remitente. Esta divulgación es necesaria para establecer la conexión a nivel de cuenta.

Opción B: Rechazar la invitación

Utilice la `RejectConnectionInvitation` acción si no desea establecer la conexión. Si lo desea, puede indicar un motivo de rechazo. Una vez rechazado:

- El estado de la invitación cambia a Rechazada
- No se ha establecido ninguna conexión
- La invitación ya no aparecerá en tu lista de invitaciones pendientes

Expiración automática

Si no se realiza ninguna acción dentro del período de caducidad, el sistema pasa automáticamente la invitación al estado Expirado. Las invitaciones caducadas no se pueden aceptar ni rechazar.

Administración de conexiones activas

Visualización de sus conexiones

Una vez establecida una conexión, ambas partes pueden verla y administrarla mediante las siguientes acciones:

`ListConnections`: Recupera una lista de tus conexiones con opciones de filtrado:

- Filtra por tipo y estado de conexión (por ejemplo,`OPPORTUNITY_COLLABORATION:ACTIVE`)
- Filtrar por identificador de otra parte

- Vea la información resumida de cada conexión

`GetConnection`: recupere los detalles completos de una conexión específica, incluidos:

- Todos los tipos de conexión asociados a esta relación de pareja
- Estado de cada tipo de conexión (activa o finalizada)
- Información de contacto de la invitación original
- AWS ID de cuenta e ID de perfil público de ambas partes
- Marcas de tiempo de creación y finalización para cada tipo de conexión

Añadir tipos de conexión a una conexión existente

Si ya tiene una conexión activa con un compañero y desea establecer un nuevo tipo de relación, puede enviar una nueva invitación de conexión con un tipo de conexión diferente. Tras la aceptación:

- El nuevo tipo de conexión se añade a la conexión existente
- Ambos tipos de conexión se pueden gestionar de forma independiente
- Se mantiene el mismo ID de conexión para la relación

> **Note**
>
> Solo puede haber una conexión activa de cualquier tipo entre dos cuentas de un catálogo determinado en cualquier momento.

Finalización de los tipos de conexión

Cualquiera de las partes puede finalizar un tipo de conexión específico mediante esta `CancelConnection` acción. Al finalizar:

- Especifique el identificador de conexión y el tipo de conexión que desea finalizar
- Indique el motivo de la terminación
- El estado del tipo de conexión cambia a `CANCELED`
- Los demás tipos de conexión dentro de la misma conexión no se ven afectados

Terminación completa de la conexión

Cuando se terminan todos los tipos de conexión de una conexión, la propia conexión pasa al estado Terminada. Una conexión completamente finalizada:

- No se puede reactivar, pero puedes enviar una nueva solicitud de conexión para seguir trabajando con esa cuenta
- Permanece en el sistema de registro histórico
- Se puede ver mediante la API `GetConnection`
- Requiere una nueva invitación para restablecer la relación

Supervisión de eventos de conexión

Los socios deben monitorear los eventos relacionados con la conexión a través de Amazon EventBridge para mantenerse informados de:

- Nuevas invitaciones de conexión entrantes
- Cambios de estado en las invitaciones enviadas (`ACCEPTED`,`REJECTED`,`EXPIRED`)
- Terminaciones de conexión iniciadas por la otra parte

Al recibir un evento, usa la acción Get API adecuada para obtener los detalles más recientes:

- `GetConnectionInvitation`para obtener actualizaciones sobre las invitaciones
- `GetConnection`para actualizaciones de conexión

Posibles eventos

- Invitación de conexión creada: notifica a la cuenta del destinatario las invitaciones de conexión entrantes.
- Invitación de conexión cancelada: notifica a la cuenta del destinatario cuando un remitente cancela una invitación de conexión entrante.
- La invitación de conexión ha caducado: notifica a las cuentas del remitente y del destinatario cuando una invitación de conexión caduca sin que se tome ninguna medida.
- Invitación de conexión rechazada: notifica a la cuenta del remitente cuando el destinatario rechaza su invitación de conexión.

- Invitación de conexión aceptada: notifica a la cuenta del remitente cuando se acepta su invitación de conexión y se establece una conexión.
- Conexión cancelada: notifica a ambas partes conectadas cuando se termina por completo una conexión.

Comprensión de los estados de conexión

Estados de invitación de conexión

Estado	Description (Descripción)	Puede hacer la transición a
`PENDING`	Estado inicial al crearse; esperando la acción del receptor	`ACCEPTED`, `REJECTED`, `EXPIRED`, `CANCELED`
`ACCEPTED`	Receptor aceptado; conexión creada	Ninguno (estado terminal)
`REJECTED`	El destinatario ha sido rechazado; contiene un motivo de rechazo opcional	Ninguno (estado terminal)
`EXPIRED`	System-expired debido a que no se realizó ninguna acción dentro del período de caducidad	Ninguno (estado terminal)
`CANCELED`	El remitente retiró la invitación antes de aceptarla	Ninguno (estado terminal)

Estados del tipo de conexión

Estado	Description (Descripción)
`ACCEPTED`	El tipo de conexión es operativo; las actividad es empresariales asociadas están habilitadas

Estado	Description (Descripción)
`CANCELED`	Tipo de conexión finalizada por alguna de las partes

Prácticas recomendadas

1. Comunicación clara: incluya mensajes claros y detallados en sus invitaciones de conexión que expliquen el propósito y la colaboración prevista.
2. Respuestas oportunas: supervisa y responde a las invitaciones de conexión con prontitud para evitar que caduquen automáticamente.
3. Revisión periódica: revise periódicamente sus conexiones activas para asegurarse de que siguen siendo relevantes para sus necesidades empresariales actuales.
4. Rescisión adecuada: al finalizar una relación comercial, utilice la CancelConnection acción con un motivo claro para mantener una comunicación profesional.
5. Supervisión de eventos: configura EventBridge reglas para recibir automáticamente las notificaciones de los cambios en el estado de la conexión, a fin de mantenerte informado de las actualizaciones importantes.
6. Administración del tipo de conexión: considere qué tipos de conexión son necesarios antes de establecer conexiones, ya que cada tipo permite diferentes capacidades empresariales.
7. Atención a la seguridad: recuerde que al establecer una conexión se revelan los identificadores de las AWS cuentas entre las partes. Conéctese únicamente con socios de confianza.

Tipos de conexión y sus propósitos

Tipo de conexión	Finalidad	Caso de uso
`OPPORTUNITY_COLLABORATION`	Permite la colaboración en oportunidades de venta conjunta con otros socios	Cuando desee que otro socio tenga acceso a su oportunidad o viceversa, utilice este tipo de conexión. Esta conexión le permite enviar invitaciones de oportunidad de participación a los socios conectados.

Tipo de conexión	Finalidad	Caso de uso
`SUBSIDIARY`	Establece conexiones entre tus múltiples cuentas de vendedor de AWS Marketplace y tu cuenta de socio principal	Úsala cuando tengas varias cuentas de vendedor de AWS Marketplace y quieras conectarlas a tu cuenta principal en la que estés registrado como socio y vendedor.

Trabajar con la verificación de socios

Verificación de socios gerentes

La verificación del socio es un requisito previo obligatorio para el registro de la cuenta del socio. Antes de que los socios puedan crear una cuenta de socio, deben completar los procesos de verificación empresarial y de identidad. Estas verificaciones validan que la empresa está legalmente registrada y confirman la identidad de la persona que registra la AWS cuenta.

Los socios pueden utilizar las API de verificación disponibles para iniciar y supervisar los procesos de verificación:

Durante la verificación

1. Inicio de la verificación empresarial: los socios inician la verificación empresarial llamando a la `StartVerification` API con los detalles de registro de la empresa, como el nombre legal, el identificador de registro, el código de país y la jurisdicción de constitución.
2. Inicio de la verificación de identidad: los socios inician la verificación de identidad llamando a la `StartVerification` API con la información del registrante. La API devuelve una URL de cumplimentación segura en la que el solicitante de registro completa el flujo de trabajo de verificación de identidad utilizando una identificación emitida por el gobierno.
3. Supervisión del estado de la verificación: los socios utilizan la `GetVerification` API para recuperar el estado actual y los detalles de los procesos de verificación. La API devuelve el tipo de verificación, el estado, las marcas horarias y los detalles específicos de la verificación.
4. Finalización de la verificación: tanto la verificación empresarial como la verificación de identidad deben alcanzar el `SUCCEEDED` estado antes de que los socios puedan proceder a la creación de

la cuenta de socio. Las verificaciones fallidas o caducadas deben resolverse antes de registrar la cuenta.

Verificación posterior

1. Creación de la cuenta de socio: tras la verificación correcta, los socios procederán a crear su cuenta de socio mediante la `CreatePartner` API que se describe en la documentación de la cuenta de socio.
2. Recuperación del registro de verificación: los socios pueden recuperar los detalles de verificación en cualquier momento mediante la `GetVerification` API y el identificador de verificación se devuelve durante la iniciación.

Resumen de las API

1. **`StartVerification`**API: los socios inician los procesos de verificación llamando a la `StartVerification` API. Para la verificación empresarial, la API valida los detalles de registro de la empresa. Para la verificación de identidad, la API genera una URL de finalización por tiempo limitado para que el registrante complete la verificación de identidad.
2. **`GetVerification`**API: Tras iniciar la verificación, los socios utilizan la `GetVerification` API para recuperar el estado y los detalles de la verificación. La API devuelve el estado actual, las marcas de tiempo y la información específica de la verificación.

Uso de AWS Partner Central Selling API

Esta referencia sobre la API de AWS Partner Central está diseñada para ayudar a AWS los socios a integrar los sistemas de gestión de las relaciones con los clientes (CRM) con Partner Central. La API automatiza las interacciones con Partner Central, lo que ayuda a garantizar una participación efectiva en las actividades comerciales conjuntas.

La API proporciona una funcionalidad de API estándar AWS. Acceda a ella mediante API Actions o mediante un AWS SDK adaptado a su plataforma o lenguaje de programación. Para obtener más información, consulte Primeros pasos AWS y herramientas sobre las que desarrollar AWS.

Características ofrecidas por AWS API de Partner Central

1. Gestión de oportunidades: facilita la gestión de las oportunidades de venta conjunta AWS mediante el uso de acciones de la API como

`CreateOpportunityUpdateOpportunity`,`ListOpportunities`,`GetOpportunity`, y`AssignOpportunity`.

2. AWS Gestión de referencias: facilita la recepción de las recomendaciones compartidas AWS mediante acciones como`ListEngagementInvitations`,`GetEngagementInvitation`, `StartEngagementByAcceptingInvitation` y. `RejectEngagementInvitation`
3. Asociación de entidades: asocie a entidades relacionadas, como AWS productos, soluciones de socios, AWS Marketplace soluciones, AWS Marketplace productos y ofertas AWS Marketplace privadas, con oportunidades que aprovechen las acciones `AssociateOpportunity` y. `DisassociateOpportunity`
4. Ver los detalles de las AWS oportunidades: utilice la `GetAWSOpportunitySummary` acción para recuperar resúmenes en tiempo real de AWS las oportunidades vinculadas a sus oportunidades.
5. Listar soluciones: proporciona listas de API para enumerar las soluciones que ofrecen los socios. `ListSolutions`
6. Suscripción a eventos: los socios pueden suscribirse a actualizaciones en tiempo real sobre las oportunidades escuchando eventos como Opportunity Created, Opportunity Updated, Invitación de compromiso aceptada, Invitación de compromiso rechazada e Invitación de compromiso creada con Amazon EventBridge.

Regiones y puntos de conexión compatibles

La API de AWS Partner Central está disponible en la región EE.UU. Este (Norte de Virginia).

Region	Punto de conexión
us-east-1	partnercentral-selling.us-east-1.api.aws

Los socios pueden probar y validar las integraciones de las API en un entorno aislado seguro. Esto le permite probar las acciones de la API sin que ello afecte a los datos en tiempo real. Para obtener más información, consulte Probando en una caja de arena para el AWS Partner Central Selling API.

Venta de entidades de API

AWS Las entidades de Partner Central representan los componentes comerciales clave que se utilizan en los compromisos de venta conjunta entre socios y.AWS Estas entidades resumen la información relacionada con las oportunidades, las soluciones, los productos y las ofertas, lo que

permite una colaboración y una gestión fluidas de las actividades de ventas conjuntas. Las siguientes secciones proporcionan descripciones de las entidades principales de la API de ventas de Partner Central.

Oportunidad

Una oportunidad es una posible venta o transacción que una empresa identifica y persigue activamente. Se trata de un prospecto o cliente potencial cualificado con una necesidad específica que los productos o servicios de la empresa pueden satisfacer. Por lo general, las oportunidades se rastrean en un canal de ventas o un sistema CRM y forman la base de los ingresos futuros. La gestión eficaz de las oportunidades implica fomentar los clientes potenciales durante todo el proceso de venta, desde la calificación inicial hasta el cierre. Para obtener más información, consulte Cómo trabajar con las oportunidades y los tipos de datos

Soluciones conjuntas con socios

Representa una solución para socios (denominada oferta en AWS Partner Central), que es un producto de software o una práctica de consultoría creada y ofrecida por AWS los socios. Partner Solutions ayuda a los clientes a abordar desafíos empresariales específicos o a alcanzar objetivos específicos mediante el uso de AWS los servicios. Para obtener más información, consulte ¿Qué es una solución?

AWS producto

Representa un AWS servicio o producto específico.AWS ofrece una amplia gama de productos y servicios diseñados para proporcionar soluciones de infraestructura escalables, confiables y rentables. Los socios pueden obtener la lista más reciente de AWS productos en la página de importación masiva de Partner Central (Iniciar importación >AWS Productos y soluciones). Para obtener más información, puede obtener información sobre AWS los productos o ver la lista de todos los AWS productos.

AWS Marketplace oferta privada

AWS Marketplace La oferta privada es una función que permite a AWS Marketplace los vendedores ofrecer precios y condiciones específicos a AWS clientes individuales. A través de ofertas privadas, los vendedores pueden negociar precios personalizados, calendarios de pago y condiciones de licencia de usuario final.AWS los clientes pueden obtener soluciones de software que cumplan con sus requisitos específicos y, al mismo tiempo, se beneficien de condiciones o precios más favorables en comparación con las ofertas estándar. El proceso de oferta privada implica que el vendedor cree una oferta única con condiciones personalizadas, que luego se comparte de forma privada con

el AWS cliente designado para su revisión y aceptación. Para obtener más información, consulta Ofertas privadas en AWS Marketplace.

Invitación de compromiso

La invitación de compromiso se refiere a una solicitud formal de los socios AWS para colaborar en una recomendación específica. Esto permite que AWS el socio trabaje en conjunto para impulsar la oportunidad. El socio puede aceptar o rechazar la invitación.

Temas

- Trabajando con sus oportunidades
- Trabajando con las oportunidades de AWS
- Trabajar con actualizaciones de oportunidades
- Trabajar con oportunidades de múltiples socios
- Asociar, disociar y asignar oportunidades
- Trabajando con tus clientes potenciales
- Uso de información sobre el tamaño del negocio
- Prácticas recomendadas

Trabajando con sus oportunidades

¿Qué es una oportunidad?

Durante las etapas iniciales del proceso de venta, un representante de ventas evalúa si una persona interesada (llamada cliente potencial) tiene el potencial de convertirse en cliente. Esta fase de evaluación y validación se denomina cualificación. Una vez que un cliente potencial se considera cualificado y tiene una mayor probabilidad de convertirse en cliente, se clasifica como oportunidad.

Aprovechando sus oportunidades

Los socios pueden gestionar las oportunidades creadas en sus sistemas de CRM y sincronizarlas con AWS Partner Central mediante la API de ventas de AWS Partner Central. Esto permite a los socios rastrear y gestionar las oportunidades desde su inicio hasta su cierre.

Creando una oportunidad

El primer paso para gestionar las oportunidades es crear una oportunidad utilizando la `CreateOpportunity` acción. Esto crea una oportunidad con el `Lifecycle.ReviewStatus` set

para hacerloPending Submission. Sin embargo, la oportunidad aún no se ha enviado AWS para su validación.

Una vez creada la oportunidad, debe asociar al menos una solución,AWS Marketplace solución o AWS Marketplace producto de un partner a la oportunidad mediante la AssociateOpportunity acción. Esta acción define claramente lo que la oportunidad intenta vender. Puede ver la lista completa de soluciones disponibles en su cuenta mediante la ListSolutions API y puede asociar entre una y diez soluciones.

Si lo desea, también puede asociar AWS los productos relevantes a la oportunidad mediante la AssociateOpportunity acción. Este paso ayuda a los equipos de AWS ventas a entender quéAWS productos se espera que se vendan en relación con la oportunidad.

Una vez que se haya asociado la solución o el producto requerido y, de forma opcional, se hayan vinculado los AWS productos, puede empezar a aprovechar la oportunidad utilizando la StartEngagementFromOpportunityTask acción. Aquí es cuando presentas la oportunidad de iniciar una contratación.

Proceso de revisión

Tras iniciar la participación en la oportunidad mediante la StartEngagementFromOpportunityTask acción, la oportunidad entra en la fase de AWS validación y Lifecycle.ReviewStatus se establece enSubmitted. No se pueden realizar cambios en la oportunidad hasta que se complete el proceso de revisión.

Durante esta fase de validación, se AWS asegura de que los detalles de la oportunidad sean precisos y completos. Mientras la validación esté en curso, Lifecycle.ReviewStatus está configurada enIn-Review.

Si se requieren cambios o detalles adicionales por parte del socio,AWS establece el Lifecycle.ReviewStatus valor Action Required y cualquier actualización necesaria se comunica a través del Lifecycle.ReviewComments campo.

Una vez que la oportunidad pasa la validación, Lifecycle.ReviewStatus cambia aApproved, por lo que queda lista para las actividades de venta conjunta.

Los socios deben supervisar el Opportunity Updated evento a través de Amazon EventBridge. De este modo, se les notificará cualquier cambio de estado o cualquier comentario enviado por su parte AWS. Al recibir el evento, los socios pueden usar la acción de la GetOpportunity API para obtener los detalles de la última oportunidad y verificar el Lifecycle.ReviewStatus campo.

Resolver problemas de validación

Si `Lifecycle.ReviewStatus` se establece en`Action Required`, los socios deben abordar los problemas destacados por AWS. Para resolverlos, los socios pueden actualizar la oportunidad mediante la acción de la `UpdateOpportunity` API.

Durante el `Action Required` estado, solo se pueden editar algunos campos. Estos campos incluyen:

1. `Customer.Account.Address.City`
2. `Customer.Account.Address.Country`
3. `Customer.Account.Address.PostalCode`
4. `Customer.Account.Address.StateOrRegion`
5. `Customer.Account.Address.StreetAddress`
6. `Customer.Account.WebsiteUrl`
7. `LifeCycle.TargetCloseDate`
8. `Project.ExpectedCustomerSpend.Amount`
9. `Project.ExpectedCustomerSpend.Currency`
10. `Project.CustomerBusinessProblem`
11. `PartnerOpportunityIdentifier`

Tras realizar los cambios necesarios, la oportunidad vuelve a entrar en la fase de validación y el proceso se repite hasta que la oportunidad `Lifecycle.ReviewStatus` se establezca en o. `Approved` `Disqualified`

Post-Approval Actualizaciones

Una vez que se presenta la oportunidad`Approved`, los socios pueden continuar actualizándola según sea necesario utilizando la `UpdateOpportunity` acción, lo que facilita las actividades de venta conjunta sin problemas.

Los socios deben seguir supervisando los `Opportunity Updated` eventos a través de Amazon EventBridge para mantenerse actualizados sobre cualquier cambio. Para obtener más información sobre el seguimiento de AWS las actualizaciones, consulta la sección «Trabajar con las actualizaciones de oportunidades». Los socios también pueden actualizar campos seleccionados en función de las reglas de validación empresarial.

Trabajando con las oportunidades de AWS

1. Recibir el AWS Oportunidad

Las oportunidades se comparten con los socios cuando un ejecutivo de AWS ventas asigna a un socio una oportunidad en AWS el sistema CRM. Estas se denominan AWS oportunidades y son distintas de las oportunidades que se crean en la propia cuenta del socio.

Cuando una AWS oportunidad tiene un socio asociado,AWS crea una invitación de participación que contiene un subconjunto de datos de la AWS oportunidad. Los socios recibirán una invitación de participación creada en un evento.

2. Revisar la invitación de compromiso

La invitación de compromiso contiene información esencial`Project.Title`, como `Project.CustomerUseCaseLifecycle.Stage`,`Project.CustomerBusinessProblem`,, y algunos campos adicionales. Los socios pueden usar estos datos para decidir si aprovechan la oportunidad.

Sin embargo, los siguientes campos de la AWS oportunidad no se incluyen en la invitación de participación:

```
Customer.Account.Address.StreetAddress
Customer.Account.Address.City
Customer.Account.Address.PostalCode
Customer.Contact
Customer.Account.AWSAccountId
Project.OtherSolutionDescription
RelatedEntityIdentifiers
```

3. Gestión de la invitación de compromiso

Al recibir una invitación de participación creada en un evento, los socios pueden utilizar la `GetEngagementInvitation` acción para recuperar los detalles de la AWS oportunidad.

Si el socio decide no aprovechar la oportunidad, puede rechazar la invitación mediante la `RejectEngagementInvitation` acción requerida`RejectionReason`. Una vez rechazada, se pierde el acceso a la oportunidad.

Para aceptar la invitación y continuar, los socios deben utilizar la `StartEngagementByAcceptingInvitationTask` acción. Se trata de una acción asíncrona que realiza las siguientes tareas de forma secuencial:

1. Acepta la invitación de compromiso.
2. Crea una nueva oportunidad en la cuenta del socio utilizando los datos de la AWS oportunidad.
3. Incluye los detalles adicionales necesarios para identificar al cliente en la cuenta del socio.

Al finalizar, se activa un evento de creación de oportunidad con el identificador de oportunidad correspondiente. Luego, los socios pueden usar este ID en la `GetOpportunity` acción para recuperar todos los detalles de la oportunidad.

Si el socio no utiliza los eventos, puede `StartEngagementByAcceptingInvitationTask` volver a llamar con la misma carga útil para comprobar el estado más reciente.

4. Administrar el AWS Oportunidad Post-Acceptance

Una vez que la oportunidad está en la cuenta del socio, se puede gestionar y actualizar como cualquier otra oportunidad del sistema. Los socios pueden utilizar acciones como `UpdateOpportunity` realizar los cambios necesarios.

Para obtener más información sobre cómo realizar un seguimiento de AWS las actualizaciones y gestionar las actualizaciones de oportunidades, consulte la Trabajar con actualizaciones de oportunidades sección.

Trabajar con actualizaciones de oportunidades

Actualización de las oportunidades

Los socios pueden usar la `UpdateOpportunity` acción para actualizar las oportunidades, con reglas específicas que rigen qué campos se actualizan y cuándo se actualizan:

1. No se pueden realizar actualizaciones si `Lifecycle.ReviewStatus` es `Submitted` o`In-Review`.
2. Antes del envío, los socios pueden realizar actualizaciones, pero no las AWS procesarán a menos que se invoque la `StartEngagementFromOpportunityTask` acción.
3. Cuando se abre la oportunidad `Submitted` o se encuentra en `In-review` estado activo, se bloquean todas las actualizaciones.
4. Si la oportunidad está en `Action Required` estado,AWS abre los campos seleccionados para las actualizaciones. Estos campos incluyen:
   - `Customer.Account.Address.City`
   - `Customer.Account.Address.Country`

- `Customer.Account.Address.PostalCode`
- `Customer.Account.Address.StateOrRegion`
- `Customer.Account.Address.StreetAddress`
- `Customer.Account.WebsiteUrl`
- `LifeCycle.TargetCloseDate`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.Amount`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.CurrencyCode`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.EstimationURL`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.Frequency`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.TargetCompany`
- `Project.CustomerBusinessProblem`
- `PartnerOpportunityIdentifier`

5. Tras el proceso de revisión (es decir, cuando `Lifecycle.ReviewStatus` está establecido en`Approved`), no se pueden actualizar los siguientes campos:
   - `Customer.Account.Address.Country`
   - `Customer.Account.Address.PostalCode`
   - `Customer.Account.Industry`
   - `Customer.Account.WebsiteUrl`
   - `Project.CustomerBusinessProblem`
   - `PartnerOpportunityIdentifier`
   - `Project.Title`
6. Para todos los demás campos, las actualizaciones se pueden realizar mediante la `UpdateOpportunity` acción. Sin embargo, es posible que se apliquen restricciones adicionales en función de las normas empresariales del programa o el tipo de oportunidad específicos. Para obtener más información, consulte las validaciones a nivel de campo.
7. Para todas las actualizaciones realizadas a través de la interfaz de usuario y la API, se genera el evento Opportunity Updated.

Recibir actualizaciones de AWS sobre oportunidades

AWS normalmente actualiza AWS las oportunidades y, cada vez que se realiza una actualización, se genera un evento de actualización de oportunidades.

Para recuperar las últimas actualizaciones de AWS, los socios deben invocar dos acciones distintas

1. `GetOpportunity`para recuperar los detalles de la oportunidad del socio.
2. `GetAWSOpportunitySummary`para recuperar resúmenes en tiempo real de los datos de la AWS oportunidad.

La mayoría de las actualizaciones periódicas AWS estarán disponibles a través de la `GetAWSOpportunitySummary` respuesta. Sin embargo, ocasionalmente AWS puede actualizar los atributos directamente en la oportunidad del socio.

Para consumir actualizaciones de AWS

1. Invoque la `GetAWSOpportunitySummary` acción para recuperar los detalles más recientes de la AWS oportunidad.
2. Si es necesario que los cambios se reflejen en la oportunidad del socio, utilice la `UpdateOpportunity` acción para copiar los datos relevantes en la oportunidad del socio.

Los socios pueden optar por automatizar este proceso como mecanismo de actualización directa o implementar un proceso de revisión manual para validar y actualizar los datos.

Trabajar con oportunidades de múltiples socios

AWS Partner Podemos trabajar juntos en las oportunidades AWS como participantes activos.

Temas

- Compromisos e instantáneas
- Crear una política personalizada para ResourceSnapshotJobRole
- Invitar a los socios a una oportunidad
- Recuperar los detalles de la invitación de compromiso
- Responder a una invitación de compromiso
- Revisar y actualizar las oportunidades de socios múltiples
- Usar instantáneas para recibir actualizaciones de los socios
- Ver los miembros del compromiso
- Supervisar el estado del trabajo en forma de instantánea

Compromisos e instantáneas

Una interacción es un recurso propiedad de la empresa AWS para la colaboración entre varias AWS Partner cuentas y AWS en el marco de una oportunidad para un cliente. Los compromisos facilitan el intercambio seguro de información entre los socios y la colaboración, al tiempo que mantienen la propiedad y el control individuales de las oportunidades. Los compromisos abarcan oportunidades que provienen tanto de los socios como AWS de los socios, con AWS la participación activa. Los socios pueden invitar a AWS otros socios a unirse a una participación utilizando. `EngagementInvitations` Cuando los socios invitados aceptan, reciben su propia oportunidad dentro del mismo compromiso.

Los miembros de Engagement comparten el progreso mediante instantáneas, copias puntuales e inmutables de campos específicos de un recurso subyacente, como una oportunidad. Las instantáneas se crean dentro de la interacción y se comparten con los miembros. Cuando el recurso subyacente cambia, el propietario puede crear una nueva revisión de la instantánea para reflejar las actualizaciones.AWS proporciona trabajos instantáneos: trabajos propiedad del cliente que crean automáticamente nuevas revisiones cuando el recurso cambia. Una vez compartidas, las instantáneas permanecen accesibles de forma permanente para los miembros de Engage.

Crear una política personalizada para ResourceSnapshotJobRole

Colaborar en oportunidades con varios socios requiere compartir instantáneas de sus oportunidades con otros socios en un compromiso. Para mantener el acceso a los detalles más recientes de las oportunidades, debe crear un rol personalizado llamado. `ResourceSnapshotJobRole` Esta función permite al sistema crear instantáneas de sus oportunidades en su nombre y recuperar instantáneas de otros socios en la misma relación. Sin esta función, las actualizaciones que realices en tu oportunidad no estarán visibles para los demás socios de la contratación y seguirán viendo instantáneas desactualizadas de los datos de tu oportunidad.

> **Note**
>
> Puedes usar un nombre que no sea. `ResourceSnapshotJobRole` Si usa un nombre diferente, sustituya todas las instancias de `ResourceSnapshotJobRole` las siguientes políticas por el nombre de su política.

Para crear este rol, vaya a su consola de IAM y cree el `ResourceSnapshotJobRole` rol con la siguiente política de confianza personalizada:

JSON

```
{
  "Version":"2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "resource-snapshot-job.partnercentral-selling.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

Tras crear este rol, debe adjuntar la política AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicyAWS gestionada o adjuntar la siguiente política de permisos:

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateResourceSnapshot"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*::catalog/AWS/engagement/*"
            ]
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetOpportunity"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:111122223333:catalog/AWS/opportunity/*"
```

```
            ]
        }
    ]
}
```

Sustituya `{account}` por el ID de la cuenta de AWS.

Tras crear el `ResourceSnapshotJobRole` rol y adjuntar los permisos, debe configurarlo `ResourceSnapshotJobRole` para su organización. Usa esta PutSellingSystemSettingsacción para establecer el rol que creaste `ResourceSnapshotJobRole` para tu empresa (identificado por tu AWS cuenta):

```
aws-cli/2.13.5 Python/3.11.4 Linux/4.14.255-314-253.539.amzn2.x86_64
Host: partner-central.aws.amazon.com
Content-Type: application/json

{
  "ResourceSnapshotJobRoleIdentifier": "arn:aws:iam::{account}:role/
ResourceSnapshotJobRole"
}
```

`{account}`Sustitúyalo por tu ID de AWS cuenta y `ResourceSnapshotJobRole` por el nombre del rol que creaste. Esta función la asumirán implícitamente los trabajos de captura de pantalla del recurso para acceder a sus oportunidades y crear instantáneas para compartirlas con otros socios de la contratación.

Invitar a los socios a una oportunidad

Los socios pueden colaborar en oportunidades que se originen en ambos socios y AWS al iniciar una invitación de participación. Puedes invitar a un máximo de nueve socios a una oportunidad.

Para invitar a los socios a una oportunidad

1. Siga los pasos de la Guía de ventas de AWS Partner Central para encontrar socios y ponerse en contacto con ellos. Debe ponerse en contacto con los socios antes de poder invitarlos a oportunidades. Esta conexión permite el acceso mutuo a los identificadores de cuenta de los demás, lo que garantiza que las invitaciones lleguen a la cuenta del socio deseado.
2. Usa la StartEngagementFromOpportunityTaskacción para crear una participación y asociarle una oportunidad. Esta acción asincrónica realiza las siguientes tareas de forma secuencial:

1. Crea un compromiso.
2. Asocia la oportunidad con el compromiso.
3. Invoca la CreateEngagementInvitationacción para.AWS
4. Envía la oportunidad a.AWS
5. Inicia el `ResourceSnapshotJob` para crear instantáneas.

3. Invita a otros socios a unirse.

   a. Para obtener el identificador de participación asociado a tu oportunidad, usa la ListEngagementFromOpportunityTasksacción filtrada por el resultado `TaskIdentifier` obtenido en el paso anterior.

   b. Usa el ID de participación y el ID de cuenta del socio receptor para enviar una invitación`CreateEngagementInvitation`.

Si la invitación es correcta, se envía al socio receptor una invitación de compromiso creada en un evento.

Recuperar los detalles de la invitación de compromiso

Cuando recibas un evento creado por una invitación de compromiso, usa la GetEngagementInvitationacción para recuperar los detalles de la invitación. La respuesta incluye información esencial sobre la oportunidad para el cliente asociada a la participación.

Revisa los detalles de la invitación, en particular los `InvitationMessage` `Project.CustomerBusinessProblem` campos `Project.TitleProject.CustomerUseCase`,, y. Esta información proporciona un contexto sobre la oportunidad que ofrece el cliente y las expectativas de colaboración del socio que lo invita.

Utilice estos detalles para evaluar si desea aprovechar la oportunidad aceptando o rechazando la invitación de compromiso.

Responder a una invitación de compromiso

Cuando un socio te envía una invitación de compromiso, crea una invitación de compromiso creada en un evento que te notifica la invitación. Tienes la opción de aceptar o rechazar la invitación. Esta decisión determina su participación en la oportunidad de tener múltiples socios.

Para rechazar una invitación de compromiso:

Usa la RejectEngagementInvitationacción para rechazar la invitación. Debe proporcionar un `RejectionReason` parámetro que explique su decisión. Una vez rechazada, pierdes el acceso a los detalles de la invitación y, si se rechaza una invitación de compromiso, se notifica al socio remitente que tú has rechazado su invitación.

Para aceptar una invitación de compromiso:

Para aceptar la invitación y continuar con la oportunidad de tener varios socios, utiliza esta StartEngagementByAcceptingInvitationTaskacción. Esta acción asincrónica realiza las siguientes tareas de forma secuencial:

1. Acepta la invitación de compromiso.
2. Crea una nueva oportunidad en tu cuenta de socio utilizando los datos de la oportunidad del socio remitente. Recibirás un evento creado por una oportunidad.
3. Incluye los detalles adicionales necesarios para identificar al cliente en tu cuenta.
4. Publica un evento de invitación de compromiso aceptado en el que se notifica al socio que has aceptado la invitación y que te has añadido al compromiso.

Invitación de compromiso caducada

Si no respondes a una invitación de compromiso en un plazo de quince días, caducará y no podrás participar en la oportunidad de múltiples socios. Cuando una invitación de compromiso ha caducado, se notifica al socio remitente que la invitación ha caducado.

> **Note**
>
> Si aún quieres colaborar, el socio remitente debe iniciar una nueva invitación de compromiso.

Revisar y actualizar las oportunidades de socios múltiples

Cuando un socio inicia una contratación sobre una oportunidad, el estado de revisión de la oportunidad recién creada en la cuenta del socio receptor viene determinado por el estado de la oportunidad del socio remitente.

Oportunidad con el estado de revisión enviado:

Si la oportunidad del socio remitente se ha `Lifecycle.ReviewStatus` establecido en`Submitted`, se produce el siguiente proceso:

1. La nueva oportunidad creada en la cuenta del socio receptor se `Lifecycle.ReviewStatus` establecerá en`Submitted`.
2. El `Submitted` estado permanece hasta que se presente la oportunidad del socio remitente`Approved`.
3. Una vez que la oportunidad del socio remitente se valide y `Lifecycle.ReviewStatus` se establezca en`Approved`, las oportunidades de los demás socios heredarán automáticamente el `Approved` estado.

Este proceso garantiza que los detalles de las oportunidades sean coherentes en todas las oportunidades con varios socios, lo que elimina la necesidad de realizar múltiples revisiones.

Una vez completado, se activa un evento creado por la oportunidad con el ID de oportunidad correspondiente. Los socios pueden usar este ID con la `GetOpportunity` acción para recuperar todos los detalles de la oportunidad.

Oportunidad con estado de revisión aprobado:

Si el socio remitente inicia una participación en una oportunidad con el valor `Lifecycle.ReviewStatus` establecido en`Approved`, se produce el siguiente proceso:

1. La nueva oportunidad creada en la cuenta del socio receptor se `Lifecycle.ReviewStatus` establecerá en. `Approved`
2. El evento creado por una oportunidad se activa con el ID de oportunidad correspondiente.
3. Los socios pueden usar la GetOpportunityacción con el ID de oportunidad para recuperar todos los detalles de la oportunidad.

Sin embargo, es posible que la oportunidad aprobada no contenga algunos detalles específicos del socio que no se hayan copiado de la oportunidad del socio remitente. El socio receptor debe actualizar estos detalles mediante la UpdateOpportunityacción cuando se actualice la fase de oportunidad `Qualified` o en una fase posterior:

- `Project.CustomerUseCase`
- `Project.DeliveryModels`
- `Solution`

- `PrimaryNeedsFromAws`

- `LifeCycle.TargetCloseDate`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.Amount`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.Currency`
- `Marketing.source`
- `Marketing.AwsFundingUsed`

Una vez creada la oportunidad en la cuenta del socio receptor, se puede gestionar y actualizar como cualquier otra oportunidad del sistema del socio. Los socios pueden utilizar la UpdateOpportunityacción para realizar cambios o proporcionar más información sobre su participación en la oportunidad.

Usar instantáneas para recibir actualizaciones de los socios

En el marco de un compromiso, los socios mantienen y actualizan sus oportunidades de forma independiente. Cuando alguien revisa los recursos de una participación, como añadir una oportunidad, se publica una instantánea del recurso de participación creada en un evento.

Para mantenerte informado sobre los cambios y acceder a la información más actualizada sobre las oportunidades de otros socios, puedes utilizar las siguientes acciones:

- ListEngagementResourceAssociations— Usa esta acción para recuperar el ID de participación asociado a la oportunidad.
- ListResourceSnapshots— Utilice esta acción para obtener una lista completa de todas las instantáneas de oportunidades asociadas a la contratación, con una visión general de las instantáneas disponibles en todos los socios.
- GetResourceSnapshot— Utilice esta acción para obtener resúmenes en tiempo real de instantáneas de oportunidades específicas, lo que le permitirá ver la información más actualizada sin tener que acceder directamente a la oportunidad de otro socio.

Si identifica cambios o actualizaciones relevantes en la oportunidad de otro socio que deberían reflejarse en la suya propia, utilice esta acción. UpdateOpportunity Esta acción facilita la incorporación selectiva de los datos pertinentes a su oportunidad, lo que garantiza la alineación y la coherencia en toda la contratación.

Ver los miembros del compromiso

Una participación en una oportunidad con varios socios puede tener hasta diez socios. Cada vez que un nuevo socio acepta la invitación de compromiso, se publica un evento agregado por un miembro y se notifica el cambio a todos los miembros actuales.

Para ver todos los miembros que colaboran en una participación, sigue estos pasos:

1. Usa la ListEngagementResourceAssociationsacción para recuperar el ID de participación asociado a la oportunidad.
2. Proporcione el ID del paso 1 a la ListEngagementMembersacción para obtener los detalles de los socios de los miembros del compromiso.

> **Note**
>
> Solo los miembros de un compromiso pueden invocar la `ListEngagementMembers` acción.

Supervisar el estado del trabajo en forma de instantánea

Al trabajar con oportunidades de varios socios, debe crear un rol que le permita crear instantáneas de sus oportunidades para otros socios y recuperar instantáneas de oportunidades de otros socios en una contratación. Sin esta función, las actualizaciones que realices sobre tu oportunidad no estarán disponibles para los demás socios de la contratación, que seguirán viendo instantáneas desactualizadas de tu oportunidad.

Para hacer un seguimiento del estado de los trabajos instantáneos de recursos asociados a una oportunidad con varios socios en una contratación, sigue estos pasos:

1. Utilice la ListEngagementResourceAssociationsacción para recuperar el ID de participación asociado a la oportunidad.
2. Introduce el ID del paso 1 de la ListResourceSnapshotJobsacción para generar una lista de todos los trabajos instantáneos propiedad de la persona que llamó en la contratación. Recupera el ID del trabajo de la respuesta.
3. Proporcione el identificador del trabajo a la GetResourceSnapshotJobacción para realizar un seguimiento del estado del trabajo y comprobar si se está ejecutando.

La `ResourceSnapshotJob` operación publica métricas en Amazon CloudWatch para sus operaciones asíncronas. CloudWatch procesa los datos en métricas legibles y prácticamente en tiempo real para ayudarte a supervisar el rendimiento y el estado del servicio.

Están disponibles las siguientes métricas:

- Fallos: cuenta los problemas internos durante la ejecución del trabajo. Utilice esta métrica para supervisar la estabilidad del servicio y configurar alarmas para los umbrales de error.
- Errores: realiza un seguimiento de los problemas relacionados con los clientes durante el procesamiento del trabajo. Esta métrica ayuda a identificar problemas con las entradas o configuraciones de los clientes.
- Invocaciones: representa el número total de invocaciones de tareas, incluidos los intentos correctos y fallidos. Úselo para realizar un seguimiento de las tendencias de uso del servicio a lo largo del tiempo.

> **Note**
>
> Las métricas CloudWatch solo se muestran cuando hay actividad en el `ResourceSnapshotJob` servicio. Si no hay trabajos o no hay datos para una métrica específica, no se informa de esa métrica.

Para garantizar el buen funcionamiento de la `ResourceSnapshotJob` operación:

- Utilice las métricas para comprobar que el servicio funciona según lo esperado.
- Cree CloudWatch alarmas para supervisar las métricas y activar acciones (como el envío de notificaciones) cuando las métricas superen los rangos aceptables.
- Configure un monitoreo proactivo para identificar y resolver problemas.

Para obtener más información sobre el uso de CloudWatch las métricas, consulta la Guía del CloudWatch usuario de Amazon.

Asociar, disociar y asignar oportunidades

Las oportunidades se pueden asociar o disociar de las soluciones,AWS los productos,AWS Marketplace las ofertas y los conjuntos de AWS Marketplace ofertas de AWS Marketplace los socios en cualquier etapa del AWS Marketplace ciclo de vida de la oportunidad.

Asociar oportunidades con otras entidades

Las entidades asociadas se recuperan del `GetOpportunity` método incluido en el `RelatedEntityIdentifiers` objeto. Se `RelatedEntityIdentifiers` pueden actualizar usando`AssociateOpportunity`. Tenga en cuenta que este campo no se puede actualizar mediante el `CreateOpportunity` método `UpdateOpportunity` o.

Soluciones

Antes de iniciar una relación con AWS la `StartEngagementFromOpportunityTask` acción, es obligatorio asociar al menos una y hasta diez soluciones de socios. Una AWS recomendación puede incluir o no una solución asociada.

Para ver las soluciones existentes, utilice la `ListSolutions` acción.

Los socios pueden crear, actualizar y gestionar sus soluciones en la `Build` sección de AWS Partner Central.

> **Important**
>
> Para pasar de la fase de oportunidad a comprometida o lanzada, debe asociar a la oportunidad una solución o lista de AWS Marketplace productos válida.

> **Note**
>
> Se siguen admitiendo las soluciones de socios tradicionales (`S-XXXX`identificadores) que utilizan el tipo de `Solutions` entidad. Sin embargo, recomendamos asociar el tipo de `AwsMarketplaceSolutions` entidad a las oportunidades, ya que el tipo de `Solution` entidad quedará obsoleto en el futuro.

AWS productos

Se pueden asociar hasta 20 AWS productos a una oportunidad. Para ver una lista de AWS productos disponibles, utilice la lista de AWS productos alojada en GitHub. La asociación con AWS los productos se realiza exclusivamente mediante la `AssociateOpportunity` acción. Para reemplazar o eliminar un producto, utilice la `DisassociateOpportunity` acción.

Soluciones

Las oportunidades se pueden asociar a las soluciones de tu cuenta de vendedor. Usa la `AssociateOpportunity` acción con la `RelatedEntityType` opción establecida en`AwsMarketplaceSolutions`.

La entidad debe estar en estado público o limitado. El servicio rechaza las entidades en borrador o inactivas.

Para asociar una solución, se requiere un ARN. El siguiente ejemplo muestra el formato ARN de una solución:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123456789012:AWSMarketplace/Solution/soln-
ab1c2de3fgh4i
```

También puede asociar soluciones desde una AWS Marketplace cuenta subsidiaria conectada a su cuenta principal a través de Partner Account Connection. Introduzca el ARN completo, incluido el ID de la cuenta de la filial.

La `ListSolutions` acción vuelve a `AwsMarketplaceSolutionArn` aparecer en el resumen de cada solución y admite el filtrado por ARN.

AWS Marketplace Productos

Las oportunidades se pueden asociar a AWS Marketplace los productos de tu cuenta de vendedor. Usa la `AssociateOpportunity` acción con la `RelatedEntityType` opción establecida en`AwsMarketplaceProducts`.

La entidad debe estar en estado público o limitado. El servicio rechaza las entidades en borrador o inactivas.

Para asociar un producto, se requiere un ARN. El ARN incluye el tipo de producto (por ejemplo,, `AmiProductSaaSProduct`,`ContainerProduct`). El siguiente ejemplo muestra el formato ARN de un producto AMI:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123456789012:AWSMarketplace/AmiProduct/prod-
ab1c2de3fgh4i
```

También puede asociar productos de una AWS Marketplace cuenta subsidiaria conectada a su cuenta principal a través de Partner Account Connection. Introduzca el ARN completo, incluido el ID de la cuenta de la filial.

AWS Marketplace ofertas y conjuntos de ofertas

AWS Marketplace ofertas

Las oportunidades pueden estar vinculadas a una oferta AWS Marketplace privada. Para ver las ofertas disponibles, usa la API ListEntities del AWS Marketplace catálogo. Actualmente, solo puedes asociar ofertas desde la cuenta de AWS Marketplace vendedor vinculada a AWS Partner Central.

Para asociar una oferta privada se requiere un ARN. Ejemplo:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123123123123:AWSMarketplace/Offer/offer-
dtn3example1tg
```

AWS Marketplace conjuntos de ofertas

Las oportunidades también se pueden asociar a los conjuntos de AWS Marketplace ofertas. Los conjuntos de ofertas permiten agrupar varias ofertas del mercado relacionadas para crear un paquete de soluciones integral. Para ver los conjuntos de ofertas disponibles, usa la API ListEntities del AWS Marketplace catálogo.

Para asociar un conjunto de ofertas, se requiere un ARN. Ejemplo:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123123123123:AWSMarketplace/OfferSet/offerset-
dtn3example1tg
```

Importante: una oportunidad puede estar asociada a una oferta o a un conjunto de ofertas, pero no a ambos. Solo se puede asociar uno de estos tipos de entidades a una oportunidad a la vez.

Disociar las oportunidades de otras entidades

Utilice la `DisassociateOpportunity` acción para desvincular la oportunidad de los siguientes tipos de entidades:

- Soluciones
- AWS Productos
- AWS Marketplace Soluciones
- AWS Marketplace Productos
- AWS Marketplace Ofertas
- AWS Marketplace Conjuntos de ofertas

Según el estado de la oportunidad, se aplican diferentes reglas de validación al desvincular estos objetos relacionados.

Asignación de oportunidades

Se utiliza `Assign0pportunity` para cambiar el propietario de la oportunidad. Puede configurar a cualquiera de sus usuarios de Partner Central como propietario de la oportunidad.

Trabajando con tus clientes potenciales

¿Qué es un lead?

En las ventas entre empresas (B2B), un cliente potencial representa a un cliente potencial que ha expresado interés en los productos o servicios de una empresa, pero que aún no ha sido calificado plenamente como una oportunidad de venta. Los clientes potenciales son la fase inicial de la cartera de ventas y necesitan ser promovidos y cualificados antes de poder convertirlos en oportunidades de venta conjunta activa.AWS

Los clientes potenciales que comparten AWS con los socios se basan en las señales de fidelización de los clientes, como la asistencia a seminarios web, la participación en campañas o las consultas de los socios sobre soluciones. Estos clientes potenciales incluyen un contexto valioso, como información sobre la empresa del cliente, los problemas comerciales y los detalles de la participación, para ayudar a los socios a priorizar y calificar las posibles oportunidades.

Trabajando con las invitaciones de los clientes potenciales

Los socios reciben invitaciones a clientes potenciales AWS cuando los clientes potenciales expresan interés en las soluciones o servicios de los socios. El proceso de invitación a clientes potenciales permite a los socios evaluar los clientes potenciales antes de comprometerse con ellos, lo que garantiza una asignación eficiente de los recursos y tasas de conversión más altas.

Recibir las invitaciones de los principales

AWS crea invitaciones para clientes potenciales y las comparte con los socios a través de la API de ventas. Cuando haya una nueva invitación para clientes potenciales,AWS envía una invitación de participación con el contexto para clientes potenciales a los socios que reúnan los requisitos.

Los socios deben supervisar el `Engagement Invitation Created` evento a través de Amazon EventBridge. Esta notificación de evento incluye el `payloadType` campo establecido en`LeadInvitation`, lo que permite a los socios distinguir las invitaciones principales de las

invitaciones a oportunidades. Al recibir el evento, los socios pueden recuperar los detalles de la invitación para evaluar al cliente potencial.

Publicar las invitaciones de los principales

Los socios pueden ver todas sus invitaciones a clientes potenciales mediante la acción de la `ListEngagementInvitations` API. Esta acción recupera las invitaciones en las que la persona que llama es remitente o destinatario.

Para filtrar específicamente las invitaciones a clientes potenciales, los socios deben usar el `payloadType` filtro con el valor`LeadInvitation`. Este filtro garantiza que solo se devuelvan las invitaciones a clientes potenciales, excluyendo de los resultados las invitaciones a oportunidades.

Las invitaciones a los principales clientes pueden estar en los siguientes estados:

- Pendiente: En espera de la aceptación o el rechazo de la pareja
- Aceptado: el socio ha aceptado la invitación y ha obtenido acceso a todos los detalles del cliente potencial
- Rechazada: el socio ha rechazado la invitación
- Caducada: la invitación ha pasado su fecha de caducidad sin que se haya tomado ninguna medida

Evaluación de las invitaciones de los principales

Antes de aceptar una invitación a un cliente principal, los socios deben obtener información detallada sobre la invitación mediante la acción de la `GetEngagementInvitation` API. Esto proporciona un contexto esencial para tomar decisiones informadas de aceptación o rechazo.

La carga útil de la invitación principal incluye:

Información para el cliente (disponible antes de la aceptación):

- Nombre de la empresa, sector y país
- URL de sitio web
- Segmento de mercado (empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa)
- AWS nivel de madurez (evaluando Single-Account, Multi-Account)

Interacciones con los clientes:

- Tipo de fuente e información de la campaña
- Acción realizada por el cliente (cumplimentación del formulario, asistencia a un seminario web, etc.)
- Descripción del problema empresarial proporcionada por el cliente
- Categoría de caso de uso
- Título del contacto (proporciona el contexto de la autoridad para la calificación BANT)

> **Important**
>
> La información de contacto del cliente (nombre, correo electrónico, número de teléfono) no está visible en la fase de invitación. Los datos de contacto están disponibles solo después de aceptar la invitación, lo que garantiza la privacidad de los clientes y evita el comportamiento de los productores de plomo.

¿Se aceptan invitaciones de líderes

Cuando un socio decide perseguir a un cliente potencial, debe aceptar la invitación mediante la acción de la `AcceptEngagementInvitation` API. Esta acción añade al socio a la contratación y da acceso a todos los detalles del cliente potencial, incluida la información de contacto del cliente.

Tras la aceptación:

- El socio se añade como miembro del compromiso
- La información de contacto del cliente se hace visible a través del contexto del contacto con el cliente potencial
- El cliente potencial se clasifica como socio cualificado (PQL) en sistemas AWS
- El cliente potencial aparece en la lista de clientes potenciales activos del socio
- Los socios pueden empezar a fomentar el contacto con el cliente potencial y a establecer contacto con el cliente

Los socios pueden aceptar varias invitaciones a clientes potenciales mediante programación llamando `AcceptEngagementInvitation` para cada invitación, lo que permite procesar de forma masiva y eficiente los clientes potenciales de alta calidad.

Rechazar las invitaciones a clientes potenciales

Si un cliente potencial no se ajusta a las capacidades, la capacidad o el enfoque empresarial del socio, los socios pueden rechazar la invitación mediante la acción de la `RejectEngagementInvitation` API. Al rechazar una invitación a un cliente potencial, los socios deben proporcionar un motivo de rechazo para ayudar a AWS mejorar la identificación y la búsqueda de clientes potenciales. Los motivos de rechazo más comunes incluyen:

- Falta de cobertura geográfica
- Experiencia técnica insuficiente para el caso de uso
- Limitaciones de capacidad actuales
- Discordancia entre el sector de clientes
- Desalineación presupuestaria

Tras el rechazo:

- El cliente potencial se elimina de la lista de invitaciones pendientes del socio
- La información de contacto del cliente nunca se comparte con el socio
- En los sistemas, el cliente potencial se clasifica como cliente potencial rechazado por el socio (PRL)AWS
- La invitación permanece visible en la lista de invitaciones rechazadas del socio como referencia

Los clientes potenciales rechazados pueden ser reasignados a otros socios, siempre que se cumplan los requisitos de consentimiento del cliente.

Gestión de clientes potenciales aceptados

Tras aceptar la invitación de un cliente potencial, los socios pueden acceder a la información completa sobre el cliente potencial, fomentar las relaciones con los clientes y hacer un seguimiento del cliente potencial a lo largo de las etapas de calificación.

Ver los detalles del cliente potencial

Los socios acceden a todos los detalles de los clientes potenciales mediante la acción de la `GetEngagement` API. El compromiso contiene un contexto de clientes potenciales con información completa sobre el cliente y sus interacciones con él AWS.

El contexto del cliente potencial incluye:

Perfil completo del cliente:

- Toda la información de la empresa incluida en la invitación original
- Datos de contacto completos para todas las interacciones con los clientes (nombre, correo electrónico, teléfono, cargo de la empresa)
- AWS nivel de madurez y segmento de mercado

Historial de interacciones:

- Múltiples puntos de contacto con el cliente consolidados en una sola interacción
- Cada interacción incluye la información de origen, las medidas adoptadas por el cliente, el problema empresarial y los datos de contacto
- Las interacciones se enumeran cronológicamente para ofrecer una visión completa del recorrido del cliente

Estado de calificación:

- Estado actual de la calificación del líder (estado no calificado, calificado, descalificado o personalizado)
- Los socios pueden actualizar este estado a medida que avanzan en su proceso de calificación

Esta visión integral permite a los socios comprender el historial completo de interacciones del cliente en múltiples AWS campañas y puntos de contacto, en lugar de tratar cada interacción como un cliente potencial independiente.

Listar los clientes potenciales activos

Los socios pueden recuperar todos sus clientes potenciales activos mediante la acción de la `ListEngagements` API con el `contextType` filtro configurado en. `Lead` Esto devuelve las interacciones en las que el socio es miembro y la participación contiene un contexto de clientes potenciales.

La respuesta a la lista incluye información clave como:

- ID y cargo del compromiso

- Nombre de la empresa del cliente
- Puntuación de participación actual
- Estado de calificación
- Número de interacciones
- Marcas de tiempo de creación y modificación

Los socios pueden usar esta lista para crear paneles de control, realizar un seguimiento del estado de la cartera de clientes potenciales e identificar los clientes potenciales que requieren atención.

Enriquecer los clientes potenciales con información sobre prospección

Los socios pueden enriquecer los clientes potenciales aceptados con AWS información para priorizarlos y calificarlos mejor antes de invertir en la divulgación. El enriquecimiento se lleva a cabo de forma asíncrona mediante tareas de prospección, que aumentan la participación de los clientes potenciales con señales derivadas para respaldar las decisiones AWS de cualificación.

Iniciar una tarea de prospección

Los socios inician el enriquecimiento mediante la acción de la `StartProspectingFromEngagementTask` API. Esta acción acepta hasta 100 identificadores de participación en una sola solicitud, lo que permite a los socios enriquecer los clientes potenciales por lotes. La tarea se ejecuta de forma asíncrona e inmediatamente devuelve una banda `TaskArn` que los socios utilizan para hacer un `TaskId` seguimiento del progreso. La inicial `TaskStatus` es una de`PENDING`,`IN_PROGRESS`, `COMPLETED` o. `FAILED`

Los socios pueden proporcionar opcionalmente una `TaskName` para etiquetar la tarea y una `ClientToken` para garantizar la idempotencia entre los reintentos.

Encuesta para obtener resultados

Como la prospección es asíncrona, los socios realizan el sondeo mediante la acción de la `GetProspectingFromEngagementTask` API y la devuelve al `TaskId` inicio. La respuesta indica el estado general de la tarea y un resultado por interacción para cada identificador enviado.

Cada compromiso se procesa de forma independiente, por lo que los compromisos individuales pueden tener éxito o fallar sin que ello afecte a los demás participantes en la misma tarea. Para cada compromiso, el resultado incluye:

- Identificador de participación: la participación que se procesó.

- Estado: `PENDINGIN_PROGRESS`,`COMPLETED`, o`FAILED`.
- Identificador del contexto de prospección: se rellena cuando la contratación se procesa correctamente. Este identificador hace referencia al contexto de prospección enriquecido que se ha añadido a la contratación y se puede utilizar en operaciones posteriores.
- Código de motivo y mensaje: se rellena solo cuando se produce un error en una contratación y proporciona un código de error enumerado y una descripción legible para las personas con sugerencias sobre los pasos de recuperación.

Supervisar varias tareas

Para hacer un seguimiento del enriquecimiento de muchos clientes potenciales, los socios utilizan la acción de la `ListProspectingFromEngagementTasks` API. Esta acción enumera todas las tareas de prospección iniciadas por la cuenta de la persona que llama y admite filtros opcionales por identificador de tarea, nombre de la tarea o intervalo de tiempo de inicio, con una clasificación configurable. La respuesta está paginada; utilice el `NextToken` valor de cada respuesta para recuperar las páginas siguientes.

Cuando el enriquecimiento se completa satisfactoriamente, los AWS conocimientos se añaden a la contratación como contexto de prospección. Los socios pueden recuperar los detalles enriquecidos `GetEngagement` y utilizarlos para establecer el estado de calificación del cliente potencial y decidir qué clientes potenciales avanzarán hacia la conversión.

Actualización de la información sobre clientes potenciales

A medida que los socios captan clientes potenciales y recopilan información adicional, pueden actualizar los detalles de los clientes potenciales mediante la acción de la `UpdateEngagementContext` API. Esta acción permite a los socios modificar el contexto de los clientes potenciales dentro de la contratación.

Los socios pueden actualizar:

Estado de calificación: los socios deben actualizar el estado de calificación a medida que avanzan en su proceso de calificación interno:

- No cualificado: estado predeterminado tras aceptar un cliente potencial; indica que el cliente potencial requiere evaluación
- Calificado: el cliente potencial cumple con los criterios de calificación y muestra un alto potencial de conversión en una oportunidad

- Descalificado: el cliente potencial no cumple con los criterios o no es adecuado para las soluciones del socio
- Estados personalizados: los socios pueden definir sus propios estados de calificación para que coincidan con sus procesos internos

Metadatos principales: los socios pueden añadir o actualizar información adicional relevante para sus procesos de cualificación y formación.

Actualizar el estado de calificación ayuda a los socios a hacer un seguimiento del progreso de los clientes potenciales, generar informes precisos sobre la cartera de clientes e identificar los clientes potenciales listos para convertirlos en oportunidades.

Supervisión AWS Actualizaciones

AWS puede actualizar la información de los clientes potenciales en función de las nuevas señales de fidelización de los clientes o de una puntuación de fidelización más precisa. Cuando se AWS actualiza la participación, los socios reciben un `Engagement Updated` evento a través de Amazon EventBridge.

Estas actualizaciones pueden incluir:

- Puntuaciones de participación refinadas en función de la actividad de los nuevos clientes
- Interacciones adicionales con los clientes a partir de nuevas campañas o puntos de contacto
- Información actualizada de los clientes

Los socios deben monitorear estos eventos y llamar `GetEngagement` para obtener los detalles más recientes de los clientes potenciales. Esto garantiza que los socios tengan la información más actualizada para priorizar y fomentar los clientes potenciales.

El `Engagement Updated` evento incluye el `contextTypes` campo, lo que permite a los socios filtrar específicamente los clientes potenciales (interacciones con el contexto de los clientes potenciales).

Convertir un cliente potencial en una oportunidad

Cuando un cliente potencial ha sido calificado y demuestra una intención de compra seria, los socios pueden convertirlo en una oportunidad de colaboración formal con él en materia de venta conjunta.AWS Esta conversión marca la transición de la captación de clientes potenciales (impulsada principalmente por los socios) a la gestión de oportunidades (en colaboración con).AWS

Enfoque recomendado: API de conveniencia

Los socios pueden agilizar el proceso de creación y vinculación de oportunidades mediante la práctica acción `StartOpportunityFromEngagementTask` de la API. Esta API de tareas organiza múltiples acciones automáticamente:

1. Crea un borrador de oportunidad con información preliminar del contexto principal
2. Vincula la oportunidad con la participación de la fuente mediante una instantánea de los recursos
3. Añade el CustomerProject contexto a la participación

Este práctico método reduce la cantidad de llamadas a la API necesarias y garantiza un seguimiento de atribución adecuado. Los socios que utilizan este enfoque aún deben:

- Complete los detalles de la oportunidad utilizando `UpdateOpportunity`
- Associate Partner Solutions utilizando `AssociateOpportunity`
- Envíe la oportunidad utilizando `StartEngagementFromOpportunityTask` cuando esté listo

La práctica API es especialmente útil para los socios con flujos de trabajo automatizados que generan oportunidades y desean minimizar la complejidad de la integración.

Enfoque alternativo: API Step-by-step

Creación de un borrador de oportunidad

El primer paso para convertir un cliente potencial es crear un borrador de oportunidad mediante la acción de la `CreateOpportunity` API. Esto crea una oportunidad con el `Lifecycle.ReviewStatus` ajuste para`Pending Submission`. En este momento, la oportunidad aún no se ha presentado AWS para su validación.

Los socios deben aprovechar la oportunidad con la información recopilada durante la captación de clientes potenciales, que incluye:

- Detalles de la cuenta del cliente
- Información del proyecto y problema empresarial
- Gasto esperado de los clientes
- Fecha de cierre prevista

- Cualquier otro detalle relevante recopilado durante la calificación

La oportunidad de redactar un borrador permite a los socios preparar la información completa antes de enviarla AWS, lo que garantiza tasas de aprobación más altas y una validación más rápida.

Vincular la oportunidad con la participación de los líderes

Tras crear el borrador de la oportunidad, los socios deben vincularlo a la participación del cliente potencial de origen mediante la acción de la `CreateResourceSnapshot` API. Este paso es fundamental para:

- Seguimiento de la atribución: establece la cadena de procedencia desde la invitación al cliente potencial hasta el cierre de la oportunidad, lo que permite calcular con precisión el ROI de las campañas de marketing y las fuentes de clientes potenciales.
- Métricas de conversión: permiten a AWS los socios medir las tasas de conversión de clientes potenciales en oportunidades e identificar las fuentes de clientes potenciales exitosas.
- Preservación del contexto: mantiene el historial completo del recorrido del cliente, incluidas todas las interacciones originales y las señales de fidelización.

Al crear la instantánea del recurso, los socios especifican:

- El ID de participación (participación del cliente principal de origen)
- El identificador de la oportunidad
- El tipo de recurso (oportunidad)

Esta acción añade automáticamente un CustomerProject contexto a la participación, lo que indica que el cliente potencial se ha convertido en una oportunidad activa. La participación ahora contiene tanto el contexto original del cliente potencial (preservando el historial) como el nuevo CustomerProject contexto (lo que indica una oportunidad activa).

Completar los detalles de la oportunidad

Una vez creada y vinculada la oportunidad, los socios deben completar los requisitos adicionales de la oportunidad antes de presentarla. Consulte la acción de la `AssociateOpportunity` API para obtener más información.

Actualización de los detalles del proyecto: los socios pueden usar la acción de la `UpdateOpportunity` API para refinar la información del proyecto, los problemas comerciales de

los clientes, los gastos previstos y otros detalles relevantes recopilados durante la calificación de los clientes potenciales.

Presentación de la oportunidad

Una vez completada toda la información requerida, los socios envían la oportunidad de AWS validación mediante la API de `StartEngagementFromOpportunityTask` conveniencia. Esto hace que la oportunidad pase del estado de borrador al proceso de AWS revisión.

Requisito de validación: la contratación debe tener un CustomerProject contexto antes de su presentación. Este contexto se crea automáticamente cuando se utiliza `CreateResourceSnapshot` para vincular la oportunidad con la participación. Si falta este contexto, el envío fallará.

Tras el envío:

- La oportunidad `Lifecycle.ReviewStatus` cambia a `Submitted`
- El líder se clasifica como socio de ventas cualificado (PSQL) en sistemas AWS
- AWS comienza la validación para garantizar que los detalles de la oportunidad sean precisos y completos
- No se pueden realizar cambios en la oportunidad hasta que se complete el proceso de revisión

Luego, la oportunidad sigue el flujo de trabajo de validación estándar descrito en la documentación «Aproveche sus oportunidades» y pasa por estados como In-Review: acción requerida, aprobada o descalificada.

Uso de información sobre el tamaño del negocio

¿Qué es Deal Sizing?

El dimensionamiento de las ofertas es una función incluida en las oportunidades de participación de los clientes (ACE) de APN en AWS Partner Central que utiliza la inteligencia artificial para proporcionar estimaciones automatizadas del tamaño de las ofertas y recomendaciones de AWS servicio cuando los socios crean o actualizan oportunidades.

AI pronosticó estimaciones de MRR

La información sobre el tamaño de las operaciones proporciona la mediana de los rangos de ingresos recurrentes mensuales (MRR) previstos en función del historial de AWS oportunidades, los casos de uso y las descripciones comerciales de los socios. Los socios deben revisar y actualizar

el MRR total a medida que recopilan más información sobre la operación y avanzan en el ciclo de ventas.

AI-Recommended AWS Productos

AI-recommended los productos se identifican en función de las descripciones de los problemas comerciales de los clientes y de los detalles de las oportunidades. La IA recomienda los AWS productos pertinentes que se ajusten a los requisitos técnicos y a los casos de uso. Los socios deben revisar estas sugerencias y personalizar la selección de productos para que se adapte a las necesidades específicas del cliente.

Información mejorada con las URL de las calculadoras de precios

Los socios también pueden importar las URL de las calculadoras de AWS precios para completar automáticamente las selecciones de servicios y recibir información mejorada, incluidos los indicadores de elegibilidad del Migration Acceleration Program (MAP), las recomendaciones de optimización y los posibles análisis de ahorros de costos.

Comprensión de los datos Source-Separated

Deal Sizing proporciona información de dos fuentes distintas para ofrecerte una visibilidad completa del valor de la oportunidad:

- AWS Fuente: AI-recommended productos basados en patrones de oportunidades históricas similares
- Fuente asociada: sus propias estimaciones importadas de la calculadora de AWS precios

Manejo de la varianza entre fuentes

Cuando las estimaciones proporcionadas por los socios difieran significativamente de AWS las recomendaciones, los socios deberían:

1. Revise los detalles de la oportunidad para asegurarse de que se capture toda la información relevante
2. Compruebe que las configuraciones de URL de la calculadora de precios coincidan con los requisitos reales
3. Considera AWS las recomendaciones como puntos de datos basados en oportunidades históricas similares
4. Tome decisiones informadas en función del contexto y los requisitos específicos del cliente

Acceder a Deal Sizing Insights

Los socios acceden a los datos sobre el tamaño de las ofertas a través de la acción de la `GetAwsOpportunitySummary` API, que devuelve un `AwsOpportunitySummary` objeto ampliado que contiene previsiones sobre el tamaño de las ofertas, recomendaciones de productos e información de optimización.

Cuando estén disponibles los datos sobre el tamaño de las ofertas

La información sobre el tamaño de las ofertas está disponible una vez que se ha creado una oportunidad con suficientes detalles sobre el cliente y el proyecto. El sistema analiza los atributos de la oportunidad y genera:

1. MRR pronosticado por IA: se calcula automáticamente en función de las características de la oportunidad
2. AWS recomendaciones de productos: servicios relacionados con el problema empresarial y los requisitos técnicos del cliente
3. Información mejorada (si se proporciona la URL de la calculadora de precios): aptitud para el MAP, recomendaciones de optimización y análisis de ahorro de costes

> **Note**
>
> La información sobre el tamaño de las ofertas no está disponible para todas las oportunidades. La elegibilidad depende de factores como el historial del socio y la integridad de los detalles de la oportunidad proporcionados.

Proporcionamos información sobre el tamaño de las ofertas

Los socios proporcionan información sobre el tamaño de las ofertas a través de las acciones de la `UpdateOpportunity` API `CreateOpportunity` y de la API. El sistema utiliza los atributos de oportunidad para generar recomendaciones.

Proporciona el valor total del contrato (TCV)

Los socios que calculen el valor total del contrato en lugar de los ingresos recurrentes mensuales pueden proporcionar el valor de la operación directamente. AWS convierte automáticamente TCV en AWS MRR mediante modelos de AI-powered conversión.

Para calcular el tamaño de las ofertas en TCV, indique `ExpectedContractDuration` como `Months` (los valores válidos oscilan entre 1 y 144 meses) y como y `TargetCompany` como. `Self` `Frequency` `None`

```
{
  "Project": {
    "ExpectedContractDuration": { "Term": "Months", "Value": "36" },
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "1200000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "None",
        "TargetCompany": "Self"
      }
    ]
  }
}
```

AWS obtiene la estimación del MRR de AWS y devuelve ambas entradas el día: `GetOpportunity`

```
{
  "Project": {
    "ExpectedContractDuration": { "Term": "Months", "Value": "36" },
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "5600.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      },
      {
        "Amount": "1200000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "None",
        "TargetCompany": "Self"
      }
    ]
  }
}
```

En el ejemplo anterior, la `ExpectedCustomerSpend` primera matriz contiene la estimación del MRR de AWS (`TargetCompany: "AWS"`,`Frequency: "Monthly"`) y la segunda matriz es el valor total del contrato del socio (`TargetCompany: "Self"`,`Frequency: "None"`).

Reglas de validación del TCV

Todos los errores de validación del TCV devuelven el código `INVALID_VALUE` de error con. `Reason: "BUSINESS_VALIDATION_FAILED"` El factor distintivo es el `FieldName` y: `Message`

Condición	Campo	Mensaje
Entrada automática sin `ExpectedContractDuration`	`project.expectedContractDuration`	ExpectedContractDuration es obligatorio cuando hay una entrada automática
`ExpectedContractDuration` sin entrada automática (solo creación)	`project.expectedCustomerSpend`	Se requiere una entrada automática cuando ExpectedContractDuration está presente
Múltiples entradas propias	`project.expectedCustomerSpend`	Solo se permite una entrada automática
No es válido TargetCompany cuando la duración está presente	`project.expectedCustomerSpend.targetCompany`	TargetCompany debe ser «AWS» o «Self»
Discrepancia de divisas entre AWS y Self	`project.expectedCustomerSpend.currencyCode`	CurrencyCode debe coincidir entre las entradas
Entrada automática + EstimationUrl juntas	`project.expectedCustomerSpend.estimationUrl`	Entran por sí mismos y EstimationUrl no pueden coexistir

> **Note**
>
> Si `ExpectedContractDuration` está presente sin una entrada automática pero el valor de la transacción asociada existe en el almacenamiento, el sistema reconstruye la entrada automática, sin que se produzca ningún error. `UpdateOpportunity`

Cambio entre TCV y MRR manual

Para volver del modo TCV al MRR manual, configúrelo explícitamente `null` y proporcione `ExpectedContractDuration` solo una entrada: `AWS`

```
{
  "Project": {
    "ExpectedContractDuration": null,
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "8000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  }
}
```

> **Note**
>
> Si se omite `ExpectedContractDuration` en la carga útil (no se envía el campo), significa que «no hay cambios»: se conservan los datos del TCV existentes. Enviar de forma explícita `null` significa «borrar el modo TCV».

URL del TCV y de la calculadora de precios

Si un socio proporciona una `Self` entrada (modo TCV) y una`EstimationUrl`, la API devuelve un error de validación. Se introduce automáticamente y EstimationUrl no puede coexistir en la misma solicitud.

Proporcionando estimaciones manuales de MRR

Los socios pueden introducir manualmente las estimaciones de MRR mediante el `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount` campo:

> **Note**
>
> El `CurrencyCode` campo acepta `USD` y. `EUR` Si la partición de AWS es `aws-eusc` (AWS European Sovereign Cloud), el código de divisa debe ser`EUR`.

```
{
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "25000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  }
}
```

Este campo está disponible para todos los socios y se puede usar para aceptar pronósticos de IA estableciendo el mismo valor o anulándolos con Partner-provided valores.

Proporcionar las direcciones URL de las calculadoras de precios

De forma opcional, los socios pueden proporcionar las URL de las calculadoras de AWS precios a través del `Project.ExpectedCustomerSpend[].EstimationUrl` campo para importar automáticamente las configuraciones de los servicios y recibir información mejorada, como los indicadores de aptitud para el MAP, las recomendaciones de optimización y los análisis de ahorro de costes.

```
{
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": null,
        "CurrencyCode": "USD",
```

```
        "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  }
}
```

Cuando se proporciona una URL válida de la calculadora de precios, el sistema calcula automáticamente el importe del MRR a partir de la configuración de la calculadora y rellena tanto el campo Importe como los datos detallados de gasto a nivel de producto en la fuente del partner de. `AwsProductsSpendInsightsBySource` Los socios deben establecer el importe como nulo al proporcionar un valor EstimationUrl ; el sistema lo calculará automáticamente.

Las direcciones URL con formatos no válidos y las que no se puedan resolver se rechazarán con un. `ValidationException`

¿Cómo funcionan la cantidad y EstimationUrl el funcionamiento en conjunto

Tiene flexibilidad a la hora de proporcionar estimaciones de los ingresos recurrentes mensuales (MRR) para las oportunidades. La API gestiona de forma inteligente varias combinaciones de importes manuales y URL de calculadoras de AWS precios para garantizar que tus oportunidades siempre se puedan crear correctamente.

Utiliza solo un importe manual

Si solo especificas el campo Importe, la API guarda la estimación manual y la establece EstimationUrl como nula. Este enfoque resulta útil cuando tienes una estimación específica del MRR a partir de conversaciones con los clientes o de tus propios cálculos.

Ejemplo de solicitud:

```
{
    "Project": {
        "ExpectedCustomerSpend": [{
            "Amount": "25000.00",
            "CurrencyCode": "USD",
            "Frequency": "Monthly",
            "TargetCompany": "AWS"
        }]
    }
}
```

Utilizando solo un AWS URL de la calculadora de precios

Cuando solo proporcionas el EstimationUrl campo:

- URL válida: la API calcula el importe de MRR a partir de la configuración de la calculadora y guarda tanto la URL como el importe calculado.
- URL no válida: la API devuelve una ValidationException con detalles sobre por qué la URL no es válida.

Ejemplo de solicitud:

```
{
    "Project": {
        "ExpectedCustomerSpend": [{
            "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
            "CurrencyCode": "USD",
            "Frequency": "Monthly",
            "TargetCompany": "AWS"
        }]
    }
}
```

Ejemplo de respuesta de error (URL no válida):

```
{
    "ErrorList": [{
        "Code": "INVALID_VALUE",
        "FieldName": "project.expectedCustomerSpend.estimationUrl",
        "Message": "Invalid Estimation URL: https://calculator.aws/#/estimate?
id=invalid"
    }],
    "Message": "The provided Estimation URL is invalid",
    "Reason": "INVALID_VALUE"
}
```

Indicar tanto el importe como EstimationUrl

Al proporcionar ambos campos, la API da prioridad a garantizar que la oportunidad se cree correctamente:

1. Si ambos valores no se modifican, no se realiza ninguna actualización en estos campos

2. La URL no es válida: la API guarda el importe proporcionado y lo establece EstimationUrl como nulo, lo que permite continuar con la creación de la oportunidad.
3. La URL es válida y la cantidad calculada coincide con la cantidad proporcionada: se guardan ambos valores.
4. La URL es válida, pero la cantidad calculada no coincide con la cantidad proporcionada: la API guarda la cantidad proporcionada y la establece EstimationUrl como nula sin generar ningún error.

> **Note**
>
> Cuando ambos valores no coinciden con los existentes, la API primero intenta calcular el importe a partir de la URL. El importe que proporciones manualmente siempre tiene prioridad cuando hay una discrepancia o un problema de validación.

Ventaja clave: las URL no válidas nunca bloquean la creación de oportunidades

Este enfoque garantiza que las URL de las calculadoras de AWS precios no válidas o inaccesibles nunca le impidan crear o actualizar oportunidades. El importe que proporciones manualmente siempre tiene prioridad cuando hay un conflicto o un problema de validación, lo que te da el control total sobre los datos de tus oportunidades.

Comprenda el modelo de AwsOpportunitySummary datos ampliados

En esta sección se describe la estructura de respuesta devuelta por la acción `GetAwsOpportunitySummary` de la API.

> **Note**
>
> AI-forecasted El MRR se devuelve en `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount`

La acción de la `GetAwsOpportunitySummary` API proporciona información sobre el tamaño de las operaciones a través de una nueva `Insights.AwsProductsSpendInsightsBySource` estructura que proporciona un análisis exhaustivo de los gastos con la atribución de la fuente.

Separación de fuentes:AWS frente a datos de socios

Deal Sizing separa la información por fuente para brindar transparencia y evitar la doble contabilización:

- AWS Fuente: recomendaciones de productos de IA de AWS
- Fuente del socio: datos de gastos y detalles de productos importados de las URL de las calculadoras de precios proporcionadas por el socio

Esta separación permite a los socios:

1. Compare sus estimaciones con las AWS recomendaciones
2. Valide sus hipótesis de tamaño
3. Evite inflar los totales combinando accidentalmente ambas fuentes
4. Mantenga la visibilidad de la procedencia de los datos

Descripción general de la estructura

```
{
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "<AWS | Partner>": {
        "CurrencyCode": "string",
        "Frequency": "string",
        "TotalAmount": "string",
        "TotalOptimizedAmount": "string",
        "TotalPotentialSavingsAmount": "string",
        "TotalAmountByCategory": { },
        "AwsProducts": [ ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [ ]
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": [ ]
  }
}
```

Referencia de campo

AwsProductsSpendInsightsBySource Mapa

Source-separated información sobre el gasto que proporciona un análisis independiente para elaborar AWS recomendaciones y estimaciones de los socios.

El `Insights.AwsProductsSpendInsightsBySource` campo es un mapa que contiene hasta dos claves:

Key	Tipo	Description (Descripción)
AWS	AwsProductsSpendInsights	AI-generated información, incluidos los productos recomendados de AWS
Partner	AwsProductsSpendInsights	Partner-sourced información derivada de las URL de las calculadoras de precios, incluida la información detallada sobre los costes y las optimizaciones del servicio

> **Note**
>
> En la respuesta solo se incluyen las fuentes con datos disponibles. Por lo general, las nuevas oportunidades comienzan solo con la AWS fuente rellenada.

AwsProductInsights Objeto

Análisis exhaustivo de los gastos para una sola fuente (AWS o socio), que incluye los importes totales, los ahorros de optimización, el desglose por categorías de los programas y la información detallada a nivel de producto.

Cada objeto fuente contiene los siguientes campos:

Campo	Tipo	Description (Descripción)
CurrencyCode	cadena	Código de moneda ISO 4217. Los valores admitidos son «USD» y «EUR».
Frecuencia	cadena	Indica la frecuencia con la que se espera que el cliente gaste la cantidad proyectada. Solo se permite el valor Mensual en el campo Frecuencia, que representa el gasto mensual recurrente.
TotalAmount	cadena	Gasto total estimado para esta fuente antes de las optimizac iones
TotalOptimizedAmount	cadena	Gasto total estimado tras aplicar las optimizaciones recomendadas
TotalPotentialSavingsAmount	cadena	Ahorros cuantificados que se pueden lograr mediante la implementación de optimizac iones
TotalAmountByCategory	objeto	Los montos de gasto se asignaron a los programas y las vías de modernización AWS
AwsProducts	array	Product-level detalles, incluidos los costos y las recomendaciones de optimización

Limitación estatal actual: se refiere a la AWS fuente TotalAmount TotalOptimizedAmount, y se TotalPotentialSavingsAmount puede omitir cuando las recomendaciones de gasto por producto no estén disponibles. En estos casos, `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount` los socios deben consultar la estimación del AWS MRR total.

TotalAmountByCategory Objeto

Los mapas gastan cantidades en AWS programas e iniciativas estratégicas:

Clave de categoría	Description (Descripción)
Apto para MAP	Gastar en servicios elegibles para recibir financiación del Migration Acceleration Program
Apto para el CAT	Servicios de apoyo a la asignación y el seguimiento de los costos
Pathway: pásese a la nube nativa	Servicios alineados con la modernización nativa de la nube
Pathway - Pasar a Managed Services	Servicios que respaldan la adopción de servicios gestionados
Pathway: pásese al código abierto	Alternativas de servicios de código abierto
Pathway: cámbiese a los contenedores	Container-based opciones de servicio
Pathway: cámbiese a la tecnología sin servidor	Servicios de computación sin servidor
Pathway: pasar a las bases de datos	Servicios de modernización de bases de datos
Pathway: pase a la analítica	Servicios de análisis y procesamiento de datos

> **Note**
>
> Los importes totales de las categorías pueden ser superiores TotalAmount porque los productos individuales pueden pertenecer a varias categorías.

AwsProducts Matriz

Lista de AWS servicios con indicadores de aptitud para el programa (MAP, vías de modernización), estimaciones de costos y recomendaciones de optimización.

Cada objeto de producto contiene:

Campo	Tipo	Obligatorio	Descripción
ProductCode	string	Sí	AWS El identific ador de producto de Partner Central se utiliza para la asociación de oportunidades
ServiceCode	cadena	No	Código de servicio de la calculadora de precios (enlaza con la URL original de la calculadora)
Categorías	array	Sí	Lista de categoría s de programas y rutas para las que es elegible este producto
Amount	cadena	No	Costo de servicio básico antes de las optimizaciones (puede ser nulo en el caso de las recomendaciones AWS de origen propio)
OptimizedAmount	cadena	No	Coste del servicio después de aplicar las optimizaciones

Campo	Tipo	Obligatorio	Descripción
			(puede ser nulo en el caso de las recomendaciones de origen AWS)
PotentialSavingsAmount	cadena	No	Service-specific reducción de costos mediante optimizaciones (puede ser nula en el caso de las recomendaciones de AWS origen)
Optimizaciones	array	No	Lista de recomendaciones de optimización específicas para este producto

Gestión nula: en el caso AWS de los productos de origen, el importe y PotentialSavingsAmount los campos pueden ser nulos cuando las recomendaciones de gasto por producto no están disponibles. OptimizedAmount En su lugar, el sistema proporciona el MRR total a través de. `Project.ExpectedCustomerSpend[0].Amount`

Objeto de optimización

Cada recomendación de optimización contiene:

Campo	Tipo	Description (Descripción)
Description (Descripción)	cadena	Human-readable explicación de la estrategia de optimización
SavingsAmount	cadena	Ahorros de costes cuantificados que se pueden lograr

Campo	Tipo	Description (Descripción)
		mediante la implementación de esta optimización

Ejemplos

Ejemplo 1:AWS Solo recomendaciones (estado actual)

Este ejemplo muestra la respuesta típica cuando solo hay recomendaciones de IA disponibles y aún no se pueden recomendar importes de gasto por producto.

```
{
  "Catalog": "AWS",
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "AWS": {
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "AwsProducts": [
          {
            "ProductCode": "AmazonEC2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "AWSLambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
 Native"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "AmazonRDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
 to Managed Services"],
            "Amount": null,
```

```
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          }
        ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "28000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "EstimationUrl": null,
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": [
      "AmazonEC2",
      "AWSLambda",
      "AmazonRDS"
    ]
  }
}
```

Puntos clave: la AWS fuente muestra los productos recomendados con categorías, pero no con importes por producto. La estimación del MRR total está disponible a través de. `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount`

Ejemplo 2: Importación de una calculadora de precios para socios

Este ejemplo muestra información mejorada cuando un socio ha proporcionado una URL válida de la calculadora de precios.

```
{
  "Catalog": "AWS",
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "Partner": {
        "CurrencyCode": "USD",
```

```
        "Frequency": "Monthly",
        "TotalAmount": "32500.00",
        "TotalOptimizedAmount": "30000.00",
        "TotalPotentialSavingsAmount": "2500.00",
        "TotalAmountByCategory": {
          "MAP Eligible": "22500.00",
          "Cost Allocation Tagging": "32500.00",
          "Pathway - Move to Cloud Native": "5000.00",
          "Pathway - Move to Managed Services": "7500.00"
        },
        "AwsProducts": [
          {
            "ServiceCode": "ec2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "15000.00",
            "OptimizedAmount": "13500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1500.00",
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Convert to 3-year reserved instances",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              },
              {
                "Description": "Migrate to Graviton-based instances",
                "SavingsAmount": "500.00"
              }
            ]
          },
          {
            "ServiceCode": "lambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
Native"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ServiceCode": "AmazonRDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
to Managed Services"],
            "Amount": "7500.00",
            "OptimizedAmount": "6500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1000.00",
```

```
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Optimize Multi-AZ for dev/test environments",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              }
            ]
          },
          {
            "ServiceCode": "AmazonS3",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          }
        ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "32500.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": []
  }
}
```

Puntos clave: la fuente del socio contiene detalles completos de los gastos con importes por producto. Las recomendaciones de optimización proporcionan estrategias prácticas de reducción de costos. Los desgloses por categorías muestran los requisitos para el MAP (22 500$ de un total de 32 500$). Los productos incluyen un ServiceCode enlace a la configuración de la calculadora de precios.

Ejemplo 3: Ambas fuentes están presentes (escenario comparativo)

Este ejemplo demuestra cómo AWS las recomendaciones y las estimaciones de los socios aparecen juntas, lo que permite compararlas.


```
{
  "Catalog": "AWS",
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "AWS": {
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "AwsProducts": [
          {
            "ProductCode": "AmazonEC2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "AWSLambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
 Native"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "EBS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "RDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
 to Managed Services"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
```

```
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          }
        ]
      },
      "Partner": {
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TotalAmount": "32500.00",
        "TotalOptimizedAmount": "30000.00",
        "TotalPotentialSavingsAmount": "2500.00",
        "TotalAmountByCategory": {
          "MAP Eligible": "22500.00",
          "Cost Allocation Tagging": "32500.00",
          "Pathway - Move to Cloud Native": "5000.00",
          "Pathway - Move to Managed Services": "7500.00"
        },
        "AwsProducts": [
          {
            "ServiceCode": "ec2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "15000.00",
            "OptimizedAmount": "13500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1500.00",
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Convert to 3-year reserved instances",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              }
            ]
          },
          {
            "ServiceCode": "lambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
Native"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ServiceCode": "amazonRDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
to Managed Services"],
```

```
            "Amount": "7500.00",
            "OptimizedAmount": "6500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1000.00",
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Optimize Multi-AZ for dev/test environments",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              }
            ]
          },
          {
            "ServiceCode": "amazonS3",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          }
        ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "28000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": [
      "AmazonEC2",
      "AWSLambda",
      "EBS",
      "RDS"
    ]
  }
}
```

Puntos clave: Ambas fuentes incluyen AWS recomendaciones (28 000$ en total) y una calculadora de socios (32 500$ en total).AWS Las recomendaciones muestran 4 productos; la calculadora de socios muestra 4 productos (3 superpuestos). Los socios pueden comparar AWS las recomendaciones con sus estimaciones detalladas.AWS total disponible a través de`Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount`.

Prácticas recomendadas

Manejo de valores nulos

1. EstimationUrl Campo: se espera que EstimationUrl sea nulo para la mayoría de los socios. Este es un comportamiento estándar y no debe tratarse como un error. Muestra las opciones de entrada manual del MRR como ruta principal.
2. Categorías faltantes: si no TotalAmountByCategory está presente en la AWS fuente, esto indica que las recomendaciones por producto no están disponibles. Los desgloses por categorías están disponibles para Partner-sourced los datos cuando se proporcionan las URL de la calculadora de precios.

Recomendaciones de optimización

1. Muestre información útil: muestre las descripciones de las optimizaciones y los montos de ahorro de forma destacada para ayudar a los socios a comprender las oportunidades de reducción de costos.
2. Ahorros agregados: sume PotentialSavingsAmount todos los productos para mostrar el potencial total de optimización.
3. Priorice por impacto: clasifique las optimizaciones SavingsAmount para ayudar a los socios a centrarse en las recomendaciones de mayor impacto.

Supervisión de las actualizaciones

1. Sondea periódicamente: sondea `GetAwsOpportunitySummary` periódicamente (se recomienda: cada 5 minutos) durante los flujos de trabajo de creación de oportunidades.
2. Gestione la generación asíncrona: es posible que la información sobre el tamaño de las ofertas no esté disponible inmediatamente después de la creación de la oportunidad. Implemente los estados de carga adecuados y la lógica de reintento.

Patrones de integración de API

1. Aproveche las integraciones existentes: los socios que ya están llamando `GetAwsOpportunitySummary` solo necesitan incluir campos adicionales en la respuesta, sin necesidad de realizar nuevas llamadas a la API.
2. Degradación elegante: diseñe interfaces de usuario para gestionar situaciones en las que los datos sobre el tamaño de las ofertas aún no estén disponibles o estén incompletos.

Calidad y precisión de los datos

1. Valide las URL de la calculadora de precios: asegúrese de que las URL sean válidas antes de enviarlas para evitar respuestas EstimationUrl nulas.
2. Proporcione información detallada sobre las oportunidades: una información más completa sobre las oportunidades (detalles del cliente, descripción del proyecto, requisitos técnicos) permite obtener recomendaciones de IA más precisas.
3. Revise la variación: cuando las estimaciones de los socios difieran significativamente de AWS las recomendaciones, revise los detalles de la oportunidad para asegurarse de captar todo el contexto relevante.

Prácticas recomendadas

Reaccionar ante los eventos

Cuando gestione los eventos desde la API de AWS Partner Central, asegúrese de que su lógica de procesamiento sea ideal para gestionar los eventos duplicados. En lugar de realizar GetOpportunityllamadas inmediatas para cada evento, considere la posibilidad de recopilar los detalles por lotes o de forma selectiva en función de las necesidades de su aplicación. Para que las operaciones sean ininterrumpidas, ten cuidado con las cuotas.

Implementar un bloqueo optimista

El bloqueo optimista evita la anulación involuntaria de datos durante las actualizaciones simultáneas. Este es un escenario típico:

1. El socio recupera una oportunidad de su sistema CRM.
2. El usuario `A` actualiza la oportunidad en AWS Partner Central.
3. El usuario `B` actualiza la misma oportunidad al mismo tiempo mediante la integración con el CRM.

4. Si los datos cambian, el sistema CRM intenta cargarlos pero devuelve un`ConflictException`.
5. El usuario revisa el error y resuelve manualmente los datos contradictorios.

Para evitar este escenario, todas las UpdateOpportunitysolicitudes deben incluir el `LastModifiedDate` parámetro, que se puede obtener de las acciones anteriores CreateOpportunityUpdateOpportunity, y de GetOpportunitylas acciones. La actualización solo se realiza correctamente si `LastModifiedDate` coincide con nuestro sistema. Si no es así, debes buscar la última actualización GetOpportunityy `LastModifiedDate` volver a intentarlo.

Sincronizar datos entre CRM y AWS Centro de socios

Es esencial mantener su sistema sincronizado con los datos más recientes de Partner Central. Las siguientes son dos estrategias para garantizar que su sistema refleje los datos más recientes:

Uso de eventos (recomendado)

1. Cargue datos usando ListOpportunities.
2. Suscríbase a eventos de oportunidad.
3. Responda a las nuevas oportunidades o cambios.
   - Cuando reciba o reciba `Engagement Invitation Accepted` eventos `Opportunity CreatedOpportunity Updated`, utilice `GetOpportunity` para buscar los datos más recientes.
   - Cuando reciba `Engagement Invitation Rejected` eventos, elimine las oportunidades correspondientes.

Uso de ListOpportunities sondeos

1. Cargue datos usando ListOpportunities.
2. Elija una frecuencia de sondeo, asegurándose de que no sea demasiado frecuente para evitar agotar su cuota de lectura diaria.
3. Identifique los datos más recientes `LastModifiedDate` de sus datos almacenados y asegúrese de que provienen de ellos.AWS
4. Usa la marca de tiempo del `AfterLastModifiedDate` filtro cuando llames. ListOpportunities

```
{
   "FilterList": [
```

```
        {
            "Name": "AfterLastModifiedDate",
            "ValueList": [ "2023-05-01T20:37:46Z" ] // Replace with actual timestamp
 of your last synced data
         }
    ]
}
```

5. AWS devolverá las oportunidades creadas o actualizadas después del valor indicado en la marca de tiempo.
6. Repite todas las páginas devueltas utilizando `NextToken` y actualiza los datos de tu sistema utilizando. GetOpportunity

```
{
   "NextToken": "AAMA-EFRSN...PZa942D",
   "FilterList": [
       {
           "Name": "AfterLastModifiedDate",
           "ValueList": [ "2023-05-01T20:37:46Z" ] // Replace with actual timestamp
 of your last synced data
         }
    ]
}
```

Uso de AWS API de beneficios de Partner Central

La API de beneficios de AWS Partner Central simplifica la forma en que los socios descubren, solicitan y administran los beneficios en todos los programas para AWS socios. Al centralizar la gestión de beneficios en una interfaz única e intuitiva, el servicio crea una meritocracia transparente que recompensa a los socios y simplifica las operaciones.

La API proporciona una funcionalidad de API estándar.AWS Acceda a ella mediante API Actions o mediante un AWS SDK adaptado a su plataforma o lenguaje de programación. Para obtener más información, consulte Primeros pasos AWS y herramientas sobre las que desarrollar AWS.

¿Qué es un beneficio?

En la red de AWS socios (APN), un beneficio representa una ventaja o capacidad que un socio puede aprovechar AWS para respaldar el crecimiento de su empresa y el éxito de sus clientes. Los beneficios están diseñados para recompensar a los socios en función de sus calificaciones y

contribuciones, a la vez que proporcionan un valor tangible que ayuda a los socios a ampliar sus AWS prácticas.

Los beneficios pueden adoptar muchas formas, entre las que se incluyen:

- Incentivos financieros: créditos, desembolsos en efectivo y programas de financiación como Migration Acceleration Program (MAP) o Marketing Development Funds (MDF)
- Acceda a las ventajas: obtenga una vista previa del acceso a nuevos servicios, herramientas o recursos especializados
- Reconocimiento: distintivos digitales, certificaciones, designaciones de competencias y categoría de socio
- Recursos técnicos: asistencia en materia de arquitectura de soluciones, soporte técnico y contrataciones ProServe
- Soporte de marketing: Co-marketing oportunidades, estatus de socio destacado y publicaciones sobre casos de éxito

Descubriendo los beneficios disponibles

Los socios comienzan su viaje por los beneficios descubriendo qué beneficios están disponibles para ellos y entendiendo los requisitos de elegibilidad. La API de Benefit proporciona capacidades de descubrimiento integrales a través de las API de Benefit Discovery.

Listado de los beneficios disponibles

Los socios pueden ver todos los beneficios disponibles mediante la acción `ListBenefits` de la API. Esta acción recupera un catálogo de beneficios con funciones de filtrado opcionales para ayudar a los socios a encontrar rápidamente las oportunidades relevantes.

Para descubrir los beneficios de manera eficiente, los socios pueden filtrar por:

- Programa: filtre por programas de AWS socios específicos, como MAP (Migration Acceleration Program), MDF (Marketing Development Funds), ISV Workload Migration, Innovation Sandbox, Proof of Concept o Partner Initiative Funding
- Tipo de cumplimiento: filtre por la forma en que se entregan los beneficios:`CREDITS`,,`CASH`,`DISCOUNT`, `ACCESS` o `RECOGNITION` `RESOURCE`
- Estado: Filtrar por estado de prestación: `ACTIVE` o `DEPRECATED`

La `ListBenefits` API devuelve resúmenes de los beneficios que contienen información esencial, como el identificador del beneficio, el nombre, la descripción, los programas asociados y los tipos de gestión logística. Esta vista resumida permite a los socios analizar rápidamente los beneficios disponibles e identificar los más relevantes para sus objetivos comerciales.

Ejemplo de enfoque de filtrado:

Los socios que se centran en los incentivos financieros pueden filtrar por tipo de gestión logística `CREDITS` y `CASH` ver las oportunidades de financiación. Los socios que buscan capacitación técnica pueden filtrar por tipo de gestión logística `RESOURCE` o buscar las ventajas del soporte técnico y el acceso `ACCESS` a las herramientas.

Visualización de información detallada sobre los beneficios

Una vez que un socio identifica un beneficio que le interesa, puede recuperar todos los detalles mediante la acción de la `GetBenefit` API. Esto proporciona información completa, que incluye:

- Criterios de elegibilidad: requisitos detallados que los socios deben cumplir para calificar para el beneficio
- Esquema de solicitud de prestaciones: la información y la documentación específicas que los socios deben proporcionar al presentar la solicitud
- Detalles de la subvención: qué recibirán los socios tras su aprobación
- Programas asociados: qué programas de AWS socios apoya el beneficio

El esquema de solicitud de beneficios es particularmente importante, ya que define la estructura y los campos obligatorios para las solicitudes de beneficios. Los socios deben revisar este esquema detenidamente antes de crear una solicitud de prestaciones para asegurarse de recopilar toda la información necesaria por adelantado.

> **Important**
>
> La determinación de la elegibilidad de cada beneficio la gestiona el cliente o el nivel de interfaz de usuario. En el caso de los beneficios relacionados con la financiación, la elegibilidad generalmente se basa en el desempeño del socio en la tabla de puntuación y en su participación en el programa.

Temas

- Trabajar con las solicitudes de prestaciones
- Trabajando con las asignaciones de beneficios

Trabajar con las solicitudes de prestaciones

Una solicitud de beneficios modela la solicitud de un socio para un beneficio específico. Captura toda la información necesaria para evaluar y procesar la solicitud de acuerdo con las condiciones específicas de la prestación. El ciclo de vida de las solicitudes de beneficios progresa en varios estados, desde la creación del borrador hasta su aprobación o rechazo final.

Creación de solicitudes de prestaciones

Los socios inician el proceso de solicitud de beneficios creando una solicitud de beneficios mediante la acción de la `CreateBenefitApplication` API. Al crearse, la solicitud entra en `PENDING_SUBMISSION` estado, lo que permite a los socios preparar la información completa antes de enviarla para su revisión.

Al crear una solicitud de prestaciones, los socios deben proporcionar:

- Identificador de beneficios: el ID o ARN del beneficio que se solicita
- Tipos de cumplimiento: cómo espera el socio recibir el beneficio (`CREDITSCASH`,`DISCOUNT`, `ACCESSRECOGNITION`, o`RESOURCE`)
- Detalles de la solicitud de prestación: documento JSON que contiene información específica sobre la prestación, tal como se define en el esquema de solicitud de la prestación
- Token de cliente: un token de idempotencia único para evitar la duplicación de solicitudes

Los socios pueden proporcionar opcionalmente:

- Nombre y descripción: Human-readable identificadores de la aplicación
- Contactos de los socios: información de contacto de la persona que gestiona esta solicitud de prestación (máximo 1 contacto)
- Archivos adjuntos: documentación de respaldo, como planes de proyectos, SOW, comprobantes de costos o encuestas de satisfacción de los clientes (máximo 10 archivos)
- Recursos asociados: enlaces a oportunidades relacionadas o a las asignaciones de beneficios existentes (máximo 10 recursos)
- Etiquetas: Key-value pares para la organización y el seguimiento de los recursos (máximo 200 etiquetas)

La `CreateBenefitApplication` API realiza una validación suave y comprueba solo los tipos y patrones de campo básicos. La validación completa de la lógica empresarial se produce durante el envío, lo que permite a los socios guardar las solicitudes incompletas y volver más tarde para completarlas.

Práctica recomendada: Los socios deben utilizar el esquema de solicitud de prestaciones `GetBenefit` para saber exactamente qué información se necesita antes de crear una solicitud. Esto reduce la probabilidad de que se produzcan errores en la presentación debido a la falta de datos o a la invalidez de los datos.

Actualización de las solicitudes de prestaciones

Los socios pueden modificar los borradores de las solicitudes de prestaciones mediante la acción `UpdateBenefitApplication` de la API. Esto permite a los socios refinar la información, añadir documentación o corregir errores antes de enviarla.

Al actualizar una solicitud de prestaciones, los socios deben proporcionar:

- Identificador: el ID o el ARN de la solicitud de prestación que se va a actualizar
- Revisión: el número de revisión actual para un bloqueo optimista
- Detalles de la solicitud de prestaciones: el documento JSON completo y actualizado

Los socios deben enviar el objeto completo de la solicitud de prestaciones, aunque solo cambien campos específicos. La mejor práctica consiste en recuperar primero los detalles más recientes de la solicitud`GetBenefitApplication`, modificar los campos necesarios y, a continuación, enviar la carga útil completa actualizada a`UpdateBenefitApplication`.

Bloqueo optimista: el campo de revisión garantiza que las actualizaciones solo se apliquen si la aplicación no ha cambiado desde la última vez que se recuperó. Si la revisión no coincide con el valor actual de la base de datos, la actualización se rechaza y se produce un error de conflicto. Esto evita que los socios sobrescriban accidentalmente los cambios realizados por otros procesos o sistemas.

Las actualizaciones solo se pueden realizar mientras la aplicación está en `PENDING_SUBMISSION` estado. Una vez enviadas, las solicitudes entran en el proceso de revisión y ya no se pueden actualizar a través de esta API.

Asociar los recursos con las solicitudes de prestaciones

Los socios pueden vincular las solicitudes de beneficios a los recursos relacionados mediante la acción de la `AssociateBenefitApplicationResource` API. Esto crea conexiones valiosas entre los beneficios y el contexto empresarial en el que se utilizan.

Los tipos de recursos admitidos son:

- OPORTUNIDAD: vincule la solicitud de beneficios a una oportunidad de cliente específica en. Esto resulta especialmente útil para las ventajas específicas de cada oportunidad, como la financiación del MAP o los créditos de POC vinculados a las interacciones con los clientes.
- ASIGNACIÓN DE BENEFICIOS: enlace a las asignaciones de beneficios existentes, lo que permite a los socios encadenar los beneficios o demostrar cómo se están aprovechando los beneficios anteriores

La asociación de recursos solo puede tener lugar antes del envío. Una vez que se presenta una solicitud de prestación (el estado cambia a`IN_REVIEW`), no se permiten más asociaciones. Los socios pueden asociar hasta 10 recursos a cada solicitud de prestación.

Para desasociar un recurso, los socios utilizan la acción de la `DisassociateBenefitApplicationResource` API. Al igual que la asociación, la disociación solo puede producirse en el `PENDING_SUBMISSION` estado.

> **Important**
>
> Los socios deben tener los permisos adecuados tanto para acceder a la solicitud de prestaciones como para leer el recurso específico que se está asociando. La API valida estos permisos durante la operación de asociación.

Presentación de solicitudes de prestaciones

Cuando una solicitud de prestaciones está completa y lista para su AWS revisión, los socios la envían mediante la acción de la `SubmitBenefitApplication` API. La presentación desencadena una transición de estado `PENDING_SUBMISSION` a `IN_REVIEW` e inicia el flujo de trabajo de aprobación de prestaciones específicas.

Tras el envío, la API realiza una validación exhaustiva que incluye:

- Validación de los campos obligatorios: garantiza que todos los campos obligatorios de los detalles de la solicitud de prestaciones estén presentes
- Validación del formato de campo: verifica que los valores de los campos coincidan con los patrones y tipos de datos esperados
- Validación de reglas de negocio: aplica la lógica empresarial y las restricciones específicas de cada beneficio
- Validación de recursos: confirma que todos los recursos asociados son válidos y accesibles
- Validación de archivos: verifica que todos los archivos adjuntos se hayan procesado correctamente

Si se produce un error en la validación, la API devuelve un mensaje ValidationException con códigos de error detallados que indican qué campos deben corregirse. Los socios deben abordar estos problemas `UpdateBenefitApplication` antes de volver a intentar enviarlos.

Requisito de procesamiento de archivos: las solicitudes de prestaciones no se pueden enviar si aún hay archivos adjuntos en `PENDING` estado. Los socios deben esperar a que se complete el procesamiento de los archivos (el estado cambia a`SUCCEEDED`) antes de enviarlos. Si los archivos no se procesan (estado`FAILED`), los socios deben cargar las versiones corregidas.

Tras el envío correcto:

- El estado de la solicitud cambia a `IN_REVIEW`
- Se notifica al equipo del propietario de la prestación de la nueva solicitud
- Los socios ya no pueden modificar los detalles de la solicitud mediante las API de actualización estándar
- La solicitud entra en un flujo de trabajo de aprobación definido que puede incluir las etapas de aprobación empresarial, aprobación técnica y aprobación financiera

Los socios pueden hacer un seguimiento del progreso de la presentación recuperando la solicitud y supervisando el campo Fase, que indica la fase de aprobación actual (por ejemplo, «Aprobación empresarial», «Aprobación técnica» o «Aprobación financiera»).

Gestión de las solicitudes presentadas

Una vez presentadas, los socios tienen opciones limitadas para gestionar las solicitudes de prestaciones, pero la API proporciona acciones específicas para situaciones comunes.

¿Recordando las solicitudes de prestaciones

Si un socio descubre un error o necesita realizar cambios después del envío, puede recuperar la aplicación mediante la acción de la `RecallBenefitApplication` API. Recall hace que la solicitud vuelva a `PENDING_SUBMISSION` su estado, lo que permite actualizarla y volver a enviarla.

Al recuperar una solicitud, los socios deben proporcionar:

- Identificador: el ID o el ARN de la solicitud de prestación que se va a retirar
- Motivo: una explicación opcional para la retirada (máximo 1000 caracteres)

El campo Reason permite una mejor trazabilidad y ayuda a AWS comprender los problemas comunes que conducen a las retiradas, lo que sirve de base para futuras mejoras en el proceso de solicitud de prestaciones.

Tras la retirada, los socios pueden utilizarlos `UpdateBenefitApplication` para realizar los cambios necesarios y volver a enviarlos `SubmitBenefitApplication` cuando estén preparados.

> **Important**
>
> Por lo general, la retirada solo está disponible durante las primeras etapas de revisión. Es posible que las solicitudes que hayan pasado a etapas de aprobación posteriores o que hayan sido aprobadas no puedan ser retiradas.

Modificación de las solicitudes de prestaciones

Para realizar correcciones menores tras el envío, los socios pueden utilizar la acción de la `AmendBenefitApplication` API para actualizar campos específicos sin tener que recuperar toda la solicitud. Esto resulta especialmente útil cuando AWS los revisores solicitan aclaraciones o correcciones durante el proceso de revisión.

Las enmiendas utilizan un Patch-style enfoque JSON en el que los socios especifican:

- Ruta: una expresión de JSONPath que identifica el campo que se va a actualizar (por ejemplo,) `$.CreditDisbursementDetails.AwsAccountIdForCredits`
- Valor: el nuevo valor del campo
- Operación: la operación que se va a realizar (actualmente solo `REPLACE` se admite)

Los socios pueden enviar hasta 10 modificaciones en una sola llamada a la API. Cada modificación debe incluir un número de revisión actualizado para garantizar un cierre optimista.

Las enmiendas deben utilizarse para correcciones menores. En el caso de cambios sustanciales, los socios deberían volver `RecallBenefitApplication` a poner la solicitud en estado de borrador para obtener actualizaciones exhaustivas.

Cancelar las solicitudes de prestaciones

Si un socio ya no necesita una prestación o desea retirar su solicitud, puede cancelarla mediante la acción de la `CancelBenefitApplication` API. La cancelación convierte la solicitud en `CANCELED` estado, lo que pone fin de forma permanente al proceso de solicitud.

Al cancelar una solicitud, los socios deben proporcionar:

- Identificador: el ID o el ARN de la solicitud de prestación que se va a cancelar
- Motivo: una explicación opcional de la cancelación (máximo 1000 caracteres)

Una vez canceladas, las aplicaciones no se pueden reactivar. Si el socio decide más adelante que necesita el beneficio, debe crear una nueva solicitud de beneficio.

Los motivos más comunes de cancelación incluyen:

- Se perdió o retrasó una oportunidad para el cliente
- Las limitaciones de capacidad de los socios cambiaron
- Las prioridades empresariales cambiaron
- El beneficio ya no es necesario para el propósito previsto

Ver los detalles de la solicitud de beneficios

Los socios pueden recuperar la información completa sobre una solicitud de prestaciones mediante la acción de la `GetBenefitApplication` API. Esto proporciona una visión completa de la solicitud, que incluye:

Metadatos de la aplicación:

- Identificador único (ID) y nombre de recurso de Amazon (ARN)
- Identificador de beneficios asociado
- Nombre y descripción de la solicitud

- Estado actual (`PENDING_SUBMISSIONIN_REVIEW`,`ACTION_REQUIRED`,`APPROVED`,`REJECTED`, o`CANCELED`)
- Etapa de procesamiento actual

Información de estado:

- Motivo del estado: Human-readable explicación del estado actual
- Códigos de motivo de estado: códigos estructurados que indican problemas o requisitos específicos (por ejemplo, «la lista de verificación está incompleta», «falta el plan del proyecto» o «falta el diseño ganador»)

Contenido de la solicitud:

- Documento JSON con los detalles completos de la solicitud de prestaciones
- Información de contacto del socio
- Archivos adjuntos con estado de procesamiento
- Recursos asociados (oportunidades o asignaciones)
- Etiquetas de recursos

Información de auditoría:

- Marca de tiempo de creación
- Marca de tiempo de la última modificación
- Número de revisión actual

Los códigos de motivo de estado son particularmente valiosos cuando una solicitud está en `ACTION_REQUIRED` estado. Estos códigos proporcionan una guía específica y práctica sobre lo que los socios deben abordar para que se tramite la solicitud.

Listado de solicitudes de prestaciones

Los socios pueden ver todas sus solicitudes de beneficios mediante la acción de la `ListBenefitApplications` API. Esto devuelve una lista paginada de resúmenes de aplicaciones con potentes funciones de filtrado.

Los socios pueden filtrar las solicitudes por:

- Programa: vea las aplicaciones de programas específicos (MAP, MDF, Sandbox, POC, etc.)
- Tipo de cumplimiento: filtra por método de entrega (`CREDITS`,, `CASHACCESS`, etc.)
- Identificador de beneficios: vea las solicitudes para obtener un beneficio específico
- Estado: filtre por estado de la solicitud (`PENDING_SUBMISSIONIN_REVIEW`,`APPROVED`,,`REJECTED`,`CANCELED`)
- Etapa: filtra por fase de aprobación (aprobación empresarial, aprobación técnica, aprobación financiera)
- ARN de recursos asociados: busque solicitudes vinculadas a oportunidades o asignaciones específicas

La respuesta a la lista incluye información resumida esencial, como:

- ID, ARN y nombre de la aplicación
- ID de prestación asociada
- Programas y tipos de gestión logística
- Estado y fase actuales
- Marcas de tiempo de creación y modificación
- Recursos asociados
- Número de revisión actual
- Campos seleccionados de los detalles de la solicitud de prestación (según lo definido por el titular de la prestación)

Los socios pueden configurar la clasificación de los resultados mediante el parámetro Ordenar, con opciones para ordenar por fecha de creación, estado, programa o identificador de prestación en orden ascendente o descendente.

Creación de paneles: la `ListBenefitApplications` API está diseñada para facilitar la creación de paneles de control por parte de los socios. Al filtrar y ordenar las aplicaciones, los socios pueden crear vistas como las siguientes:

- Aplicaciones que requieren una acción (`ACTION_REQUIRED`estado)
- Solicitudes presentadas recientemente (ordenadas por fecha de creación y `IN_REVIEW` estado)
- Solicitudes aprobadas pendientes de asignación (`APPROVED`estado)
- Solicitudes por programa (filtradas por programas específicos)

Trabajando con las asignaciones de beneficios

Una asignación de beneficios representa un beneficio que se ha otorgado a un socio. Cuando se aprueba una solicitud de beneficios,AWS crea una o más asignaciones de beneficios que proporcionan a los socios los créditos reales, la financiación, el acceso o cualquier otra forma de obtención de beneficios.

Entender las asignaciones de beneficios

Las asignaciones de beneficios pueden representar varios tipos de cumplimiento:

- Desembolsos financieros (EN EFECTIVO): pagos financieros directos a los socios con seguimiento de los desembolsos
- AWS Créditos (CRÉDITOS): códigos de crédito aplicables a AWS las cuentas con seguimiento de uso
- Asignaciones de consumibles: montos de Pre-approved financiación o monederos con seguimiento de su utilización
- Subvenciones de acceso (ACCESS): acceso a sistemas, herramientas o recursos
- Reconocimiento (RECONOCIMIENTO): insignias digitales, certificaciones o designaciones de estatus
- Recursos (RECURSO): soporte técnico, servicios de asesoramiento o contrataciones ProServe

Cada asignación de beneficios tiene un ciclo de vida que se rastrea a través de su campo de estado:

- ACTIVA: la asignación está disponible para su uso
- INACTIVA: la asignación no está disponible temporalmente
- COMPLETADA: la asignación se ha utilizado o entregado por completo

Las asignaciones de beneficios también incluyen información temporal que define cuándo entran en vigor (StartsAt) y cuándo vencen (ExpiresAt), lo que permite a los socios comprender los plazos para utilizar los beneficios.

Listado de las asignaciones de beneficios

Los socios pueden ver todas sus asignaciones de beneficios mediante la acción de la `ListBenefitAllocations` API. Esto devuelve una lista paginada de resúmenes de asignaciones con amplias capacidades de filtrado.

Los socios pueden filtrar las asignaciones por:

- Identificador de beneficios: vea las asignaciones de un beneficio específico
- Identificador de solicitud de prestaciones: consulte las asignaciones resultantes de una solicitud específica
- Tipo de cumplimiento: filtra por tipo de asignación (`CREDITS`,`CASH`,`ACCESS`, etc.)
- Estado: filtra por estado de asignación (`ACTIVE`,`INACTIVE`,`FULFILLED`)

La respuesta de la lista incluye resúmenes de asignación que contienen:

- ID de asignación, ARN y nombre
- El identificador de beneficio asociado y el identificador de solicitud de beneficios (si corresponde)
- Tipo de cumplimiento
- Estado actual
- Marca de tiempo de creación
- Fecha de inicio

Esta vista de lista permite a los socios crear paneles de seguimiento de las asignaciones e identificar:

- Las asignaciones activas están disponibles para su uso inmediato
- Las asignaciones están a punto de caducar
- Asignaciones cumplidas para el seguimiento histórico
- Valor total de la asignación por programa o tipo de gestión logística

Visualización de la información de asignación detallada

Los socios pueden recuperar los detalles completos de la asignación mediante la acción `GetBenefitAllocation` de la API. Esto proporciona información completa sobre la asignación, incluidos los detalles específicos de la gestión logística que varían en función del tipo de asignación.

Información básica sobre la asignación:

- Identificador único (ID) y nombre de recurso de Amazon (ARN)
- Nombre y estado de la asignación

- Motivo del estado (explicación del estado actual)
- ID de prestación asociada e identificación de solicitud de prestación
- Tipo de cumplimiento
- Marcas horarias de creación, actualización, inicio y caducidad

Detalles de cumplimiento ()Type-Specific:

El FulfillmentDetail campo contiene diferentes estructuras de información según el tipo de cumplimiento:

Detalles del desembolso de efectivo (tipo de EFECTIVO)

En el caso de los pagos directos en efectivo, los detalles de gestión logística incluyen:

- Importe desembolsado: el importe total de los fondos desembolsados, incluidos el importe, el valor y el código de divisa
- Detalles de la emisión (si corresponde): información sobre las órdenes de compra o los eventos de emisión:
  - ID de emisión: identificador único del desembolso
  - Importe de emisión: importe en moneda local
  - Emitido el: fecha y hora del desembolso

Esta estructura admite tanto desembolsos únicos como escenarios de financiación previamente aprobados, en los que pueden producirse varias emisiones con cargo a una sola asignación.

Detalles crediticios (tipo de créditos)

En el AWS caso de los créditos, los detalles de gestión logística incluyen:

- Importe asignado: importe total del crédito asignado
- Importe emitido: importe total del crédito emitido (puede ser inferior al asignado para la emisión gradual)
- Códigos de crédito: conjunto de detalles de códigos de crédito individuales:
  - AWS ID de cuenta: cuenta a la que se aplica el crédito
  - Valor: valor monetario del código de crédito

- AWS Código de crédito: la cadena de códigos de crédito real
- Estado: estado del código de crédito (`ACTIVE`,`INACTIVE`,`FULFILLED`)
- Emitido el: cuando se emitió el código de crédito
- Caduca en: cuando caduca el código de crédito

Este seguimiento detallado del crédito permite a los socios supervisar la utilización del crédito en varias cuentas y saber qué créditos están disponibles, se han utilizado parcialmente o se han consumido en su totalidad.

Detalles de la asignación de consumibles () Pre-Approved Amounts/Wallets

En el caso de los fondos de financiación aprobados previamente, los detalles de gestión logística incluyen:

- Importe asignado: importe total de la asignación
- Importe restante: el importe no utilizado sigue disponible
- Cantidad utilizada: cantidad ya consumida
- Detalles de la emisión (si corresponde): información sobre la orden de compra para la asignación

Las asignaciones de consumibles permiten a los socios utilizar los fondos necesarios para las actividades elegibles, con un seguimiento en tiempo real del saldo restante.

Detalles de acceso (tipo de acceso)

En el caso de las concesiones de acceso, los detalles de cumplimiento incluyen:

- Descripción: explicación detallada del acceso que se concede y cómo utilizarlo

Las asignaciones de acceso pueden proporcionar acceso a servicios de vista previa, herramientas especializadas o recursos restringidos. El campo de descripción proporciona instrucciones sobre cómo los socios pueden activar y utilizar el acceso concedido.

Cómo aplicar las asignaciones a las nuevas solicitudes de prestaciones

El ApplicableBenefitIds campo de las asignaciones de beneficios identifica otros beneficios que pueden aprovechar esta asignación. Esto permite encadenar los beneficios, de manera que los socios pueden utilizar las asignaciones existentes para solicitar beneficios adicionales.

Por ejemplo, un socio podría:

1. Recibir una asignación de fondos del MAP previamente aprobada
2. Cree solicitudes de beneficios para proyectos de migración de clientes individuales
3. Asocie esas solicitudes a la asignación previamente aprobada
4. Utilice fondos de la asignación a medida que se aprueben los proyectos

Este enfoque agiliza el proceso de solicitud de beneficios para los socios con fondos previamente aprobados, lo que reduce el ciclo de revisión de las solicitudes de proyectos individuales.

Uso de AWS API de Partner Central Channel

AWS Las API de Partner Central Channel le permiten gestionar mediante programación su negocio de reventa autorizado.AWS Estas API permiten a los proveedores de AWS soluciones,AWS distribuidores y vendedores de AWS distribución:

- Informe a Partner Central sobre las cuentas de AWS administración utilizadas en los programas de reventa
- Envíe invitaciones a las AWS cuentas para que acepten asociaciones asociadas
- Cree las relaciones necesarias para incorporar las AWS cuentas de los clientes finales revendidas y aplicar los descuentos de los socios

Con las API de canal de AWS Partner Central, puede crear una automatización personalizada para:

- Incorpore nuevas AWS cuentas propiedad de socios a los programas de reventa de APN
- Incorpore nuevas cuentas de clientes finales a los programas de reventa
- Acelere la incorporación de clientes y la calificación de descuentos

Trabajar con cuentas de administración de programas (PMA)

Una cuenta de administración de programas (PMA) asocia su cuenta de AWS administración a su registro en el programa del canal. Las cuentas de administración de programas se activan de forma autogestionada mediante los protocolos de los canales. Al crear y activar una PMA, los beneficios y descuentos del programa de canales se aplican a todas las facturas entregadas a la cuenta de administración asociada.AWS Usa estas API para generar informes y gestionar AWS las cuentas que gestionan reventas y descuentos de canal:

- `CreateProgramManagementAccount`: Añade nuevas cuentas para la gestión de la facturación de los clientes
- `UpdateProgramManagementAccount`: Modificar las cuentas existentes
- `DeleteProgramManagementAccount`: Eliminar cuentas de los programas de reventa
- `ListProgramManagementAccounts`: Ver las cuentas existentes y su estado

Trabajando con los apretones de manos de los canales

Los apretones de manos de los canales permiten un consentimiento mutuo y seguro para las operaciones críticas de administración de canales.AWS Partner Central utiliza los apretones de manos de los canales para verificar el consentimiento de las cuentas de AWS administración con tres propósitos distintos: activar las cuentas de administración de programas (PMA), establecer períodos de servicio y cancelar los períodos de servicio anticipadamente. Hay tres tipos:

- `PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT`: Los apretones de manos de las cuentas de administración de programas verifican el consentimiento al activar las PMA para aprovechar las ventajas de los programas del canal
- `START_SERVICE_PERIOD`: Los apretones de manos para la creación de períodos de servicio establecen acuerdos mutuos para los compromisos de facturación y transferencia con períodos de preaviso mínimos o plazos fijos
- `REVOKE_SERVICE_PERIOD`: Los apretones de manos por rescisión del período de servicio permiten la rescisión anticipada de los períodos de servicio activos con el consentimiento de ambas partes. Todos los tipos de apretones de manos requieren la aceptación de la cuenta de AWS administración de destino para que surtan efecto.

Utilice estas API para gestionar los protocolos de canales para la activación de la PMA y la gestión de los períodos de servicio:

- `CreateChannelHandshake`: Cree apretones de manos para las invitaciones a la PMA, el establecimiento de un período de servicio o la finalización del período de servicio
- `AcceptChannelHandshake`: Acepta apretones de manos de AWS las cuentas objetivo (pueden usarlos socios o clientes según el tipo de apretón de manos)
- `RejectChannelHandshake`: Rechaza los apretones de manos de las cuentas objetivo AWS
- `CancelChannelHandshake`: Cancela los apretones de manos pendientes antes de que se acepten, rechacen o caduquen

- `ListChannelHandshakes`: Rastrea y visualiza los apretones de manos filtrándolos por tipo y estado

Trabajar con las relaciones entre canales

Las relaciones te permiten gestionar a los clientes finales, las organizaciones internas o los vendedores intermedios. Cada relación incluye:

- La cuenta de AWS administración de la AWS organización asociada
- Metadatos de AWS Partner Network necesarios para calificar el descuento de un canal

Al crear una relación, todos los usuarios de la AWS organización asociada reciben los beneficios correspondientes del Programa de Canales. Usa estas API para informar sobre vendedores y clientes finales:

- `CreateRelationship`: Incorpore nuevas cuentas de clientes finales, vendedores de distribución o internas AWS
- `GetRelationship`: Ver detalles específicos de la relación
- `ListRelationships`: Ver todas las relaciones
- `UpdateRelationship`: Modificar las relaciones existentes
- `DeleteRelationship`: Eliminar relaciones

Uso de la API de medición de ingresos

Temas

- Trabaje con sus ID de atribución de ingresos
- Trabaje con sus participaciones en ingresos de Marketplace

Trabaje con sus ID de atribución de ingresos

Un identificador de atribución de ingresos es un identificador a nivel de oferta que asigna los ingresos por productos de AWS Marketplace a oportunidades específicas de AWS Marketplace Offers and/or AWS Partner Central. Se basa en la implementación de Partner Revenue Measurement (PRM) a nivel de producto: PRM captura los ingresos totales atribuidos a un producto de Marketplace y un

identificador de atribución de ingresos asigna esos ingresos a ofertas específicas de acuerdo con los porcentajes de asignación de costes mensuales que especifiques.

El Servicio de atribución de ingresos expone las API para crear, recuperar, enumerar y actualizar los ID de atribución de ingresos y gestionar sus entradas de asignación de costes mensuales de forma asíncrona.

¿Qué es un identificador de atribución de ingresos?

Un identificador de atribución de ingresos tiene dos capas:

- La atribución es un recurso denominado y descrito por el socio identificado por un identificador de `ra-` prefijo (por ejemplo,) y un ARN. `ra-aabbccddee001` El ámbito de cada atribución es a (para producción, para pruebas`Catalog`) y `AWS` para la cuenta del socio. `Sandbox`
- Una o más entradas de asignación de costes mensuales, cada entrada asigna una única combinación (identificador de oferta o identificador de oportunidad, mes de facturación) a un porcentaje de asignación de costes. Las entradas se gestionan en lotes de forma asíncrona mediante un patrón de tareas de asignación.

Un identificador de atribución de ingresos se puede utilizar de dos maneras:

- Como una superposición a nivel de negocio de su implementación de PRM a nivel de producto existente. Cree un identificador de atribución de ingresos, asocie las oportunidades de and/or ACE de Marketplace Offers correspondientes y AWS asigne los ingresos por productos ya medidos a esas ofertas específicas; no es necesario cambiar las etiquetas de recursos ni las cadenas de agentes de usuario existentes.
- Como identificador independiente, se usa directamente como un valor de etiqueta de recurso (`aws-apn-id=<RA ID>`) o en una cadena de agente de usuario (`APN_1.1/pc_<RA ID>$`) para atribuir el AWS consumo a una oferta específica desde el principio.

Trabajando con tus ID de atribución de ingresos

Los socios pueden gestionar los identificadores de atribución de ingresos y sus registros de asignación de costes mensuales a través del Servicio de atribución de ingresos. El ciclo de vida progresa a través de dos flujos independientes: el flujo de registro de atribuciones (crear, actualizar, recuperar, enumerar) y el flujo de asignaciones (iniciar una tarea por lotes, sondear los resultados, recuperar entradas individuales o enumerar las entradas para una atribución).

Crear un identificador de atribución de ingresos

El primer paso es crear un ID de atribución de ingresos mediante la acción de la `CreateRevenueAttribution` API. Se devuelve `Id` y se `Arn` puede usar inmediatamente como un valor de etiqueta de recurso o en una cadena de agente de usuario para atribuir el consumo.AWS

Al crear un identificador de atribución de ingresos, los socios deben proporcionar:

- **`Catalog`**— `AWS` para producción o `Sandbox` para pruebas.
- **`Name`**— un nombre legible para las personas para la atribución. Debe ser único en el catálogo y en la cuenta del socio. 128 caracteres como máximo.

Los socios pueden proporcionar, de forma opcional:

- **`Description`**— descripción en texto libre de la atribución. Máximo 1024 caracteres.
- **`MarketplaceProduct`**— el producto de AWS Marketplace que se asociará a esta atribución. Proporcione `ProductIdentifier` (el identificador de producto de Marketplace de 25 caracteres) y `TenancyModel` (`MULTI_TENANTtoSINGLE_TENANT`). Si se omite en el momento de la creación, la atribución se aplica a todo el consumo medido con el Revenue Attribution ID, independientemente del producto de Marketplace que haya comprado el cliente, lo que resulta útil cuando una sola implementación abarca más de un listado de Marketplace.
- **`Tags`**— hasta 200 pares clave-valor para la organización de los recursos. Las claves de las etiquetas deben ser únicas en la solicitud.

Práctica recomendada: envíala `MarketplaceProduct.ProductIdentifier` siempre que tu oferta esté vinculada a un anuncio específico de Marketplace. Esto permite AWS comprobar que el producto es propiedad de la cuenta del socio que realiza la llamada o de una cuenta subsidiaria conectada a través de Partner Account Connection (PAC) y muestra lo resuelto `ProductCode` y `ProductType` (por ejemplo`SaaS`,`AMI`,`ML`) en la respuesta. Si el producto no es propiedad de una cuenta autorizada, la API se devuelve `ValidationException` con el motivo`PRODUCT_NOT_FOUND_OR_NOT_OWNED`.

La respuesta devuelve el nuevo `Id` (formato`ra-[a-z0-9]{13}`)`Arn`, `MarketplaceProduct` los atributos resueltos y el `Version` número inicial (que comienza en 1 y aumenta con cada actualización posterior).

Añadir entradas de asignación de costes mensuales

Una vez que se crea un identificador de atribución de ingresos, los socios le asocian AWS Marketplace and/or Offers ACE Opportunities enviando un lote de entradas de asignación de costes mensuales a través de la acción de la `StartRevenueAttributionAllocationsTask` API. Se trata de una operación asíncrona que acepta hasta 250 cambios de asignación () `CREATE` and/or `UPDATE` por tarea.

Cada entrada de asignación especifica:

- ID de oferta o ID de oportunidad: el identificador único de la oferta que se está asociando. Si una oferta de Marketplace ya está vinculada a una oportunidad ACE, los socios solo tienen que proporcionar el identificador de la oferta; los ingresos AWS se atribuyen automáticamente a la oportunidad vinculada.
- Mes de facturación: mes natural al que se aplica la asignación de costes (por ejemplo,`2026-04`).
- % de asignación de costes: parte del AWS consumo total del producto atribuible a esta oferta en este mes de facturación. Necesario para los productos SaaS multiusuario, incluidos los componentes alojados por socios para implementaciones híbridas, en las que los clientes comparten infraestructura.
- ID de AWS cuenta de cliente: la AWS cuenta del cliente que consume el producto. Necesario para los productos SaaS multiusuario.

El porcentaje total de asignación de costes en todas las entradas de asignación para un identificador de atribución de ingresos determinado y el mismo mes de facturación no debe superar el 100%. Si el total supera el 100%, la entrada infractora se rechaza durante la validación empresarial asíncrona con un código de error por registro.

Validación sincrónica: `StartRevenueAttributionAllocationsTask` realiza la validación de formas básicas de forma sincrónica (tipos de campo, patrones, tamaño de lote). Si se aprueba la validación básica, la API devuelve un estado `TaskId` con. `IN_PROGRESS` La validación empresarial (controles de límites, reglas de inmutabilidad, búsquedas de dependencias en Marketplace y ACE) se ejecuta de forma asíncrona y se descubren los resultados por registro. `GetRevenueAttributionAllocationsTask`

Para supervisar una tarea enviada, los socios realizan una encuesta `GetRevenueAttributionAllocationsTask` con el identificador de recurso de atribución de ingresos (ARN). La respuesta progresa de `IN_PROGRESS` a `COMPLETED` (independientemente de si los registros individuales se realizaron correctamente o no) y devuelve:

- **`TaskStatus`**— `IN_PROGRESS`, `COMPLETED`, o `FAILED` (error en una tarea de nivel superior).
- **`RecordResults`**— para cada registro de entrada: el asignado `AllocationId` (si se ha realizado correctamente), el estado por registro (`SUCCEEDED`o`FAILED`) y un código de error estructurado y un mensaje si el registro ha fallado.

Los socios deben recuperar los resultados de las tareas con prontitud. Una vez completada la tarea, se pueden conciliar los resultados por registro y cualquier entrada fallida se puede corregir y volver a enviar en una nueva tarea.

Edición de las entradas de asignación de costes mensuales

Los registros de asignación de costes se gestionan por mes de facturación con estas reglas:

- Los socios pueden añadir una nueva entrada mensual para el mes de facturación actual o para cualquier mes futuro en cualquier momento.
- Los socios pueden actualizar una entrada mensual para el mes de facturación actual o para cualquier mes futuro en cualquier momento.
- Los socios pueden actualizar la entrada del mes anterior hasta el día 7 del mes actual. Esta ventana permite a los socios revisar el uso real en AWS Cost Explorer antes de finalizar la asignación del mes anterior.

Después del día 7 del mes actual, la atribución del mes de facturación anterior ya no se puede modificar. Las actualizaciones de la entrada de un mes actual o futuro se aplicarán a partir del siguiente ciclo de facturación mensual. La atribución histórica de los meses anteriores no se recalcula retroactivamente.

Las actualizaciones de las entradas de asignación se envían mediante la misma acción de la `StartRevenueAttributionAllocationsTask` API y `Operation` se establece en `UPDATE` para cada entrada afectada. El patrón de tareas asíncronas gestiona las actualizaciones y las creaciones de manera uniforme.

Actualización de un identificador de atribución de ingresos

Los socios pueden actualizar un ID `Description` de atribución de ingresos existente mediante la acción de la `UpdateRevenueAttribution` API. Por lo demás, el registro de atribución en sí mismo es inmutable (`Name`,`MarketplaceProduct`,) y los valores de etiquetar al crear no se pueden cambiar una vez creados. Para volver a etiquetar el recurso, usa las operaciones de AWS etiquetado estándar en el ARN de la atribución.

Al actualizar un identificador de atribución de ingresos, los socios deben proporcionar:

- **`Catalog`**— `AWS` o. `Sandbox`
- **`Identifier`**— el `ra-` ID de la atribución que se va a actualizar.
- **`Version`**— la versión actual de la atribución para un bloqueo optimista.

Los socios pueden proporcionar opcionalmente:

- **`Description`**— la descripción de texto libre actualizada. Máximo 1024 caracteres.
- **`ClientToken`**— un token de idempotencia para la actualización.

Bloqueo optimista: el `Version` campo garantiza que las actualizaciones solo se apliquen si la atribución no ha cambiado desde la última vez que se recuperó. Si la información enviada `Version` no coincide con la versión actual del recurso, se rechaza la actualización `ConflictException` y se envía un mensaje con los números de versión actual y enviada. La mejor práctica es recuperar la última versión `GetRevenueAttribution` antes de cada actualización.

Ver los detalles del ID de atribución de ingresos

Los socios pueden recuperar la información completa de un único identificador de atribución de ingresos mediante la acción de la `GetRevenueAttribution` API. Esto muestra:

Metadatos del recurso:

- Identificador único (`Id`) y nombre de recurso de Amazon (`Arn`).
- El lugar `Catalog` en el que existe la atribución.
- `Name` y `Description`.
- La recuperada `Version` y la `LatestVersion` (utilice la última para las actualizaciones posteriores).

Atributos de los productos de Marketplace (si `MarketplaceProduct` se establecieron en el momento de la creación):

- `ProductId`— el identificador de producto de Marketplace proporcionado por el socio.
- `ProductCode`— el código de producto de AWS Marketplace resuelto desde`ProductId`.
- `ProductType`—`SaaS`,`AMI`, `ContainerML`,`Data`, o`Professional Services`.

- `TenancyModel`— `MULTI_TENANT` o`SINGLE_TENANT`.

Información de auditoría:

- `CreatedDate` y `LastModifiedDate`.

Los socios pueden, si lo desean, proporcionar una información específica `Version` en la solicitud para recuperar una versión histórica de la atribución. Omita `Version` devolver la última.

Para recuperar una entrada de asignación de costes mensual específica, los socios utilizan la acción de la `GetRevenueAttributionAllocation` API junto con la de `AllocationId` la entrada. Esto devuelve el identificador de la oferta o el identificador de la oportunidad, el mes de facturación, el porcentaje de asignación de costes, el identificador de la AWS cuenta del cliente y el estado de la entrada y la información de auditoría.

Mostrar los identificadores de atribución de ingresos

Los socios pueden ver todos los ID de atribución de ingresos de su cuenta mediante la acción de la `ListRevenueAttributions` API. Esto devuelve una lista paginada de resúmenes de atribuciones con funciones de filtrado y clasificación.

Los socios pueden filtrar los resultados por:

- **`Catalog`**— `AWS` o `Sandbox` (obligatorio).
- **`Identifiers`**— una lista de hasta 100 `ra-` identificaciones específicas para recuperar.
- **`CreatedAfter`**/**`CreatedBefore`**— filtrar por intervalo de marcas de tiempo de creación (incluido).

Los socios pueden configurar la clasificación de los resultados mediante el `Sort` parámetro:

- `SortBy`— `CreatedDate` o`LastModifiedDate`.
- `SortOrder`— `ASCENDING` o`DESCENDING`.

La respuesta incluye un resumen de cada atribución:`Arn`,,, `Id` `CatalogName`, `MarketplaceProduct` los atributos resueltos,`CreatedDate`,`LastModifiedDate`, los últimos `Version` y `TotalRevenueAttributionAssociationCount` (el número de entradas de asignación de costes mensuales activas vinculadas a la atribución).

Utilice `MaxResults` (por defecto 25, máximo 100) y `NextToken` para paginar conjuntos de resultados de gran tamaño. La respuesta incluye un `NextToken` si hay páginas adicionales disponibles.

Listar las entradas de asignación de costos mensuales

Los socios pueden enumerar las entradas de asignación de costes mensuales para un identificador de atribución de ingresos específico mediante la acción de la `ListRevenueAttributionAllocations` API. Esto devuelve una lista paginada de resúmenes de asignación con funciones de filtrado.

Los socios pueden filtrar los resultados por:

- **`MarketplaceOfferId`**— enumerar solo las entradas asociadas a una oferta de Marketplace específica.
- **`AwsPartnerCentralOpportunityId`**— enumere únicamente las entradas asociadas a una oportunidad específica de Partner Central.
- **`BillingMonth`**— enumerar únicamente las entradas de un mes natural específico.

La respuesta incluye información resumida para cada entrada: el `AllocationId` identificador de oferta o de oportunidad asociado, el identificador de AWS cuenta del cliente, el mes de facturación, el porcentaje de asignación de costes, el nombre y el estado de la entrada y las fechas de auditoría.

Creación de un panel de control: la combinación de `ListRevenueAttributions` y `ListRevenueAttributionAllocations` está diseñada para facilitar la creación del panel de control de los socios. Los socios pueden crear vistas como las siguientes:

- Todos los ID de atribución de ingresos creados en los últimos 30 días, ordenados por fecha de creación.
- Todas las entradas de asignación de costes mensuales para una oferta de Marketplace específica en varios ID de atribución de ingresos.
- Todos los registros de asignación de costes del mes de facturación actual, para validar que los totales no superen el 100% por atribución.
- Todos los ID de atribución de ingresos que tengan al menos una entrada de asignación activa (). `TotalRevenueAttributionAssociationCount > 0`

Trabaje con sus participaciones en ingresos de Marketplace

Un reparto de ingresos de Marketplace es un dato de un producto de AWS Marketplace que declara la parte de los ingresos totales del producto recaudada a través de AWS Marketplace.AWS utiliza esta información para correlacionar los Marketplace-collected ingresos de un socio con otras señales de ingresos.

El servicio Marketplace Revenue Share expone las API para crear, recuperar y enumerar los recursos de Marketplace Revenue Share y para administrar sus asignaciones (los porcentajes de participación en los ingresos declarados por los socios y las ventanas de fechas de entrada en vigor). Las operaciones de AWS etiquetado estándar se admiten en el recurso Marketplace Revenue Share.

¿Qué es un reparto de ingresos de Marketplace?

Un reparto de ingresos de Marketplace tiene dos niveles:

- La acción: una entrada para un solo producto de AWS Marketplace, identificado por Marketplace`ProductId`. Hay exactamente un reparto de ingresos de Marketplace por producto.
- Una o más asignaciones: cada asignación declara una `RevenueSharePercent` y una ventana de fecha de entrada en vigor (`EffectiveDate`opcionalmente`ExpirationDate`). Una acción puede tener muchas asignaciones a lo largo del tiempo, pero en cualquier momento solo se puede aplicar una `ACTIVE` asignación.

Las asignaciones tienen las siguientes propiedades clave:

- Estado: `ACTIVE` o. `INACTIVE` Al crearlo, el estado se establece de forma predeterminada en. `ACTIVE` Solo `ACTIVE` las asignaciones participan en los cálculos de ingresos y en las comprobaciones de superposición.
- Invariante de superposición: dentro de una sola acción, no es posible que dos `ACTIVE` asignaciones tengan rangos superpuestos. `[EffectiveDate, ExpirationDate]` Se permite como máximo una `ACTIVE` asignación indefinida (no`ExpirationDate`) por acción en cualquier momento.

Trabaje con sus participaciones en ingresos de Marketplace

Los socios administran los ingresos compartidos de Marketplace y sus asignaciones a través del servicio Marketplace Revenue Share. El ciclo de vida progresa a través de dos flujos: el flujo de

acciones (crear, recuperar, enumerar, etiquetar) y el flujo de asignaciones (crear, actualizar, eliminar temporalmente, recuperar y enumerar).

Creación de una participación en los ingresos de Marketplace

El primer paso es crear un reparto de ingresos de Marketplace para un producto de AWS Marketplace mediante la acción de la `CreateMarketplaceRevenueShare` API. El Marketplace identifica la acción `ProductId` y sirve como contenedor para todas las asignaciones posteriores.

Al crear un reparto de ingresos de Marketplace, los socios deben proporcionar:

- **`Catalog`**— `AWS` para producción o `Sandbox` para pruebas.
- **`ProductId`**— el identificador de producto de Marketplace de 25 caracteres. Patrón:`[a-z0-9]{25}`.

Los socios pueden proporcionar opcionalmente:

- **`Tags`**— hasta 50 pares clave-valor para la organización de los recursos en el momento de la creación. Se utiliza `TagResource` para añadir etiquetas después de la creación.
- **`ClientToken`**— un símbolo de idempotencia para evitar que se dupliquen las creaciones al volver a intentarlo. 64 caracteres como máximo. Los SDK generan automáticamente este token.

Validación del producto: al crearlo, el servicio verifica con AWS Marketplace que el producto es propiedad de la cuenta de la persona que llama o de una cuenta subsidiaria conectada a la persona que llama a través de Partner Account Connection (PAC). Si el producto no existe o el propietario de la cuenta no está autorizado para la persona que llama, la API se devuelve con el motivo. `ValidationException` `PRODUCT_NOT_FOUND_OR_NOT_OWNED`

Una acción por producto: una segunda compra por `CreateMarketplaceRevenueShare` lo mismo y con `ProductId` las mismas `Catalog` devoluciones. `ConflictException`

La respuesta devuelve la acción `Arn` (formato`arn:{partition}:partnercentral:{region}:{account-id}:catalog/{catalog}/marketplace-revenue-share/{productId}`), el `CatalogProductId`, el `Version` número inicial (que comienza en 1 y aumenta con cada mutación de asignación) y cualquier etiqueta aplicada en el momento de la creación.

Añadir asignaciones

Una vez que se crea una participación en los ingresos de Marketplace, los socios declaran un porcentaje de participación en los ingresos y una ventana de fecha de entrada en vigor mediante la creación de una asignación mediante la acción de la `CreateMarketplaceRevenueShareAllocation` API.

Al crear una asignación, los socios deben proporcionar:

- **`Catalog`**— `AWS oSandbox`.
- **`MarketplaceRevenueShareIdentifier`**— el identificador de la acción principal.
- **`RevenueSharePercent`**— el porcentaje de los ingresos del producto recaudados a través de Marketplace indicado en forma decimal (por ejemplo, `0.45` para un 45%).
- **`EffectiveDate`**— la fecha natural en la que esta asignación entra en vigor. Formato: `YYYY-MM-DD`.

La respuesta devuelve la asignación `Id` (formato`mrsa-[A-Za-z0-9]{13}`), el estado de la asignación (`ACTIVE`en el momento de la creación) y la acción matriz superada `Version` (en cada mutación de asignación se añade un entero de una sola versión por acción, lo que se utiliza para fijar de forma optimista las actualizaciones de asignación posteriores).

Actualizar las asignaciones

Los socios pueden actualizar una asignación mediante la acción de la `UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation` API. Los campos actualizables dependen de si la asignación tiene fecha futura, está en vigor actualmente o está fechada en el pasado.

Al actualizar una asignación, los socios deben proporcionar:

- **`Catalog`**— `AWS oSandbox`.
- **`MarketplaceRevenueShareIdentifier`**— el identificador de la acción principal.
- **`AllocationId`**— el `mrsa-` ID de la asignación que se va a actualizar.
- **`MarketplaceRevenueShareVersion`**— la versión actual de la acción principal para fijar la asignación de forma optimista. `ConflictException`Vuelven los conflictos de Bump.

Los socios pueden proporcionar opcionalmente:

- **`RevenueSharePercent`**— el porcentaje de participación en los ingresos actualizado. Solo se puede editar en asignaciones con fecha futura.
- **`EffectiveDate`**— la fecha de entrada en vigor actualizada. Solo se puede editar en asignaciones con fecha futura.
- **`ExpirationDate`**— la fecha de caducidad actualizada. Se puede editar en las asignaciones con fecha futura (cualquier valor> `EffectiveDate`) y en las asignaciones actualmente en vigor o abiertas (cualquier valor). ≥ `today`
- **`Status`**`INACTIVE`— o. `ACTIVE` Si se selecciona esta opción, `INACTIVE` se suprime temporalmente la asignación. Solo se puede editar en asignaciones con fecha futura.
- **`ClientToken`**— un símbolo de idempotencia.

Visualización de los detalles del reparto de ingresos de Marketplace

Los socios pueden recuperar la información completa de un único reparto de ingresos de Marketplace mediante la acción de la `GetMarketplaceRevenueShare` API. Esto devuelve la acción`Arn`, `CatalogProductId`, `Version` (la versión actual de la acción principal) y cualquier etiqueta aplicada a la acción. `CreatedDate` `LastModifiedDate`

Los socios pueden recuperar una única asignación mediante la acción de la `GetMarketplaceRevenueShareAllocation` API junto con la de la asignación`Id`. Esto muestra:

- La asignación `Id` y las acciones principales`MarketplaceRevenueShareArn`.
- `RevenueSharePercent`, `EffectiveDate`, `ExpirationDate`.
- `Status`(`ACTIVE`o`INACTIVE`).
- La parte principal es `MarketplaceRevenueShareVersion` para fijar con optimismo las actualizaciones posteriores.
- `CreatedDate` y `LastModifiedDate`.

Cotización de acciones en ingresos de Marketplace

Los socios pueden ver todos los ingresos compartidos de Marketplace que pertenecen a su cuenta mediante la acción de la `ListMarketplaceRevenueShares` API. Esto devuelve una lista paginada de resúmenes de acciones.

Los socios pueden filtrar los resultados por:

- **`Catalog`**— `AWS` o `Sandbox` (obligatorio).

- **`ProductIds`**— una lista de identificadores de productos específicos de Marketplace para recuperar.

La respuesta incluye un resumen de cada acción `Arn` compartida: `CatalogProductId`,, `VersionCreatedDate`, la última y`LastModifiedDate`.

Utilice `MaxResults` y `NextToken` para paginar conjuntos de resultados de gran tamaño.

Listar las asignaciones

Los socios pueden enumerar las asignaciones de un porcentaje de ingresos de Marketplace específico mediante la acción de la `ListMarketplaceRevenueShareAllocations` API. Esto devuelve una lista paginada de resúmenes de asignaciones con funciones de filtrado.

Los socios pueden filtrar los resultados por:

- **`Status`**— `ACTIVE` o`INACTIVE`.
- Intervalo de fechas de entrada en vigor:`EffectiveDateOnOrAfter`/`EffectiveDateOnOrBefore`para recuperar las asignaciones cuya fecha de entrada en vigor se encuentre dentro de un período específico.

La respuesta incluye información resumida para cada asignación:`Id`,,, `RevenueSharePercent` `EffectiveDate` `ExpirationDate` `Status``MarketplaceRevenueShareVersion`, y las marcas de tiempo de la auditoría.

Etiquetado de las acciones de ingresos de Marketplace

Las operaciones de AWS etiquetado estándar se admiten en el recurso de participación en los ingresos de Marketplace:

- **`TagResource`**— añadir o sobrescribir etiquetas en un Marketplace Revenue Share. Máximo 50 etiquetas por acción.
- **`UntagResource`**— eliminar etiquetas específicas por clave.
- **`ListTagsForResource`**— recuperar todas las etiquetas actualmente aplicadas a un Marketplace Revenue Share.

Las asignaciones no admiten etiquetas. Etiquete el recurso compartido principal para organizar las asignaciones relacionadas.

Cada operación de etiquetado acepta el recurso compartido `Arn` (formato`arn:{partition}:partnercentral:{region}:{account-id}:catalog/{catalog}/marketplace-revenue-share/{productId}`) como identificador de recursos. También se admite el método estándar AWS de etiquetar al crear a través del campo on. `Tags` `CreateMarketplaceRevenueShare`

compatible AWS Regions

En las siguientes secciones se proporciona información sobre las regiones de AWS compatibles.

Temas

- compatible AWS regiones para AWS API de cuentas de Partner Central
- compatible AWS regiones para AWS Partner Central Selling API
- compatible AWS regiones para AWS API de beneficios de Partner Central
- compatible AWS regiones para AWS API de Partner Central Channel
- compatible AWS regiones para el AWS API de medición de ingresos de Partner Central

compatible AWS regiones para AWS API de cuentas de Partner Central

Puede acceder al servicio de cuentas de AWS Partner Central desde cualquier región de AWS EE.UU. Este (Norte de Virginia) con el siguiente punto de enlace.

```
partnercentral-account.us-east-1.api.aws
```

compatible AWS regiones para AWS Partner Central Selling API

Puede acceder al servicio de ventas de AWS Partner Central desde cualquier región de AWS EE. UU. Este (Norte de Virginia) con el siguiente punto de enlace.

```
partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
```

compatible AWS regiones para AWS API de beneficios de Partner Central

Puede acceder al servicio de beneficios de AWS Partner Central desde cualquier región de AWS EE. UU. Este (Norte de Virginia) con el siguiente punto de enlace.

```
partnercentral-benefits.us-east-1.api.aws
```

compatible AWS regiones para AWS API de Partner Central Channel

Puede acceder al servicio de administración de canales de AWS Partner Central desde cualquier región comercial de AWS con el siguiente punto de enlace.

```
partnercentral-channel.global.api.aws
```

Firmar solicitudes con SiGv4a

Como la API de AWS Partner Central Channel utiliza un punto final global, las solicitudes se firman con la versión 4a de Signature (SiGv4a), una extensión de Sigv4 que admite la firma con criptografía asimétrica, lo que permite que las firmas sean verificables en varias regiones. AWS

Uso del AWS SDK o la CLI

Si utilizas un AWS SDK o la AWS CLI, la firma de Sigv4a se gestiona automáticamente cuando llamas al punto final global. No se necesita configuración adicional.

Firmar las solicitudes manualmente

Si firmas las solicitudes manualmente sin un SDK, ten en cuenta las siguientes diferencias con respecto al SiGv4 estándar:

- SiGV4a obtiene un par de claves del algoritmo de firma digital de curva elíptica (ECDSA) a partir de tu clave de acceso AWS secreta existente, en lugar de utilizar la derivación de claves. HMAC-based
- El ámbito de credenciales se utiliza * para el componente de región en lugar de para un nombre de región específico, ya que la firma es válida en todas las regiones.

Para obtener más información sobre cómo funciona Sigv4a, consulte la versión 4 de AWS Signature para ver las solicitudes de API. Para ver ejemplos de código de la firma de Sigv4a, consulte el proyecto sigv4a-signing-examples en. GitHub

compatible AWS regiones para el AWS API de medición de ingresos de Partner Central

Puede acceder al servicio de medición de ingresos de AWS Partner Central desde cualquier región comercial de AWS con el siguiente punto de enlace.

```
partnercentral-prm.global.api.aws
```

Firmar solicitudes con Sigv4a

Como el servicio de medición de ingresos utiliza un punto final global, las solicitudes se firman con la versión 4a de Signature (SiGv4a), una extensión de Sigv4 que admite la firma con criptografía asimétrica, lo que permite que las firmas sean verificables en varias regiones. AWS

Uso del AWS SDK o la CLI

Si utilizas un AWS SDK o la AWS CLI, la firma de Sigv4a se gestiona automáticamente cuando llamas al punto final global. No se necesita configuración adicional.

Firmar las solicitudes manualmente

Si firmas las solicitudes manualmente sin un SDK, ten en cuenta las siguientes diferencias con respecto al SiGv4 estándar:

- SiGV4a obtiene un par de claves del algoritmo de firma digital de curva elíptica (ECDSA) a partir de tu clave de acceso AWS secreta existente, en lugar de utilizar la derivación de claves. HMAC-based
- El ámbito de credenciales se utiliza * para el componente de región en lugar de para un nombre de región específico, ya que la firma es válida en todas las regiones.

Para obtener más información sobre cómo funciona Sigv4a, consulte la versión 4 de AWS Signature para ver las solicitudes de API. Para ver ejemplos de código de la firma de Sigv4a, consulte el proyecto sigv4a-signing-examples en. GitHub

Permisos

En las siguientes secciones se proporciona información sobre los permisos.

Temas

- Acceso a la API de cuentas
- Acceso a la API de ventas
- Acceso a la API de beneficios
- Acceso a la API del canal
- Acceso a la API de medición de ingresos

Acceso a la API de cuentas

El control de acceso y los permisos los gestiona AWS Identity and Access Management(IAM). En esta sección se proporcionan instrucciones para configurar los permisos necesarios para interactuar con la API de cuentas.

Requisitos previos

Antes de configurar los permisos, asegúrese de que los Cuenta de AWS suyos estén vinculados a los roles y usuarios de IAM necesarios y de que los haya creado. Para obtener más información, consulte Configuración y autenticación.

Utilización AWS políticas administradas

AWS proporciona políticas administradas que otorgan los permisos necesarios para interactuar con la API de cuentas. Para proporcionar el acceso necesario para gestionar los recursos de la cuenta, adjunta la `AWSPartnerCentralFullAccess` política a tus identidades de IAM. Para obtener más información, consulte Políticas AWS administradas para usuarios.

Asignación de políticas a funciones y usuarios de IAM

Siga estos pasos para asignar políticas a los roles y usuarios de IAM:

1. Inicie sesión en.Consola de administración de AWS
2. Navegue hasta el servicio de IAM.
3. Seleccione las funciones o los usuarios y elija la función o el usuario de IAM al que desee asociar una política.
4. Adjunte la `AWSPartnerCentralFullAccess` política al rol o usuario de IAM seleccionado.

Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

Administrar los permisos mediante claves de condición

Las claves de condición de las políticas de IAM proporcionan permisos a nivel de recursos para determinar cuándo se deben aplicar las políticas de declaración. Puede utilizar las claves de condición para especificar las condiciones que determinan cuándo se permiten o deniegan determinados permisos.

Para obtener más información, consulte Elementos de la política de JSON de IAM: Operadores de condición.

Descripción general de las claves de condición

Clave de condición	Description (Descripción)	Acciones aplicables	Valores válidos
Partner Central: catálogo	filtra el acceso por el tipo de entidad de catálogo asociada	todas las acciones	AWS, sandbox

Resumen de los permisos necesarios

Resumen de los permisos necesarios

Action	Description (Descripción)
partnercentral: AcceptConnectionInvitation	permite aceptar invitaciones de conexión
partnercentral: AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain	permite asociar dominios de correo electrónico de certificación de AWS formación
Partnercentral: CancelConnection	permite cancelar conexiones
central de socios: CancelConnectionInvitation	permite cancelar las invitaciones de conexión
Partnercentral: CancelProfileUpdateTask	permite cancelar las tareas de actualización de perfiles
Partnercentral: CreateConnectionInvitation	permite crear invitaciones de conexión
Partnercentral: CreatePartner	permite crear socios

Action	Description (Descripción)
partnercentral: DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain	permite disociar los dominios de correo electrónico de certificación de AWS formación
Partnercentral: GetAllianceLeadContact	permite recuperar los datos de contacto del líder de la alianza
central de socios: GetConnection	permite recuperar los detalles de la conexión
Partnercentral: GetConnectionInvitation	permite recuperar los detalles de la invitación de conexión
Partnercentral: GetConnectionPreferences	permite recuperar las preferencias de conexión
partnercentral: GetPartner	permite recuperar los detalles del socio
central de socios: GetProfileUpdateTask	permite recuperar los detalles de la tarea de actualización del perfil
Partnercentral: GetProfileVisibility	permite recuperar la configuración de visibilidad del perfil
Partnercentral: GetVerification	permite recuperar los detalles de verificación
central de socios: ListConnectionInvitations	permite enumerar las invitaciones de conexión
Partnercentral: ListConnections	permite enumerar las conexiones
partnercentral: ListPartners	permite incluir socios
Partnercentral: PutAllianceLeadContact	permite actualizar los datos de contacto del líder de la alianza
Partnercentral: PutProfileVisibility	permite actualizar la configuración de visibilidad del perfil
partnercentral: RejectConnectionInvitation	permite rechazar las invitaciones de conexión
Partnercentral: SendEmailVerificationCode	permite enviar códigos de verificación por correo electrónico

Action	Description (Descripción)
partnercentral: StartProfileUpdateTask	permite iniciar tareas de actualización de perfiles
partnercentral: StartVerification	permite iniciar procesos de verificación
partnercentral: UpdateConnectionPreferences	permite actualizar las preferencias de conexión

Acceso a la API de ventas

El control de acceso y los permisos los gestiona AWS Identity and Access Management(IAM). En esta sección se proporcionan instrucciones para configurar los permisos necesarios para interactuar con la API, incluidos los permisos necesarios para enumerar AWS Marketplace entidades.

Requisitos previos

Antes de configurar los permisos, asegúrese Cuenta de AWS de estar vinculado a Partner Central y de haber creado los roles y usuarios de IAM necesarios. Para obtener más información, consulte Configuración y autenticación.

Utilización AWS políticas administradas

AWS proporciona políticas administradas que otorgan los permisos necesarios para interactuar con la API. Para proporcionar el acceso necesario para gestionar las oportunidades, asocie la `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` política a sus identidades de IAM. Para obtener más información, consulte las políticas AWS gestionadas para los usuarios de AWS Partner Central.

AWSPartnerCentralOpportunityManagement política

Esta política otorga acceso total a las acciones de gestión de oportunidades de Partner Central.

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Sid": "OpportunityManagement",
            "Effect": "Allow",
```

```
            "Action": [
                "partnercentral:AcceptEngagementInvitation",
                "partnercentral:AssignOpportunity",
                "partnercentral:AssociateOpportunity",
                "partnercentral:CreateEngagement",
                "partnercentral:CreateEngagementInvitation",
                "partnercentral:CreateOpportunity",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshot",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:DeleteResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:DisassociateOpportunity",
                "partnercentral:GetAwsOpportunitySummary",
                "partnercentral:GetEngagement",
                "partnercentral:GetEngagementInvitation",
                "partnercentral:GetOpportunity",
                "partnercentral:GetResourceSnapshot",
                "partnercentral:GetResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:ListEngagementByAcceptingInvitationTasks",
                "partnercentral:ListEngagementFromOpportunityTasks",
                "partnercentral:ListEngagementInvitations",
                "partnercentral:ListEngagementMembers",
                "partnercentral:ListEngagementResourceAssociations",
                "partnercentral:ListEngagements",
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:ListResourceSnapshotJobs",
                "partnercentral:ListResourceSnapshots",
                "partnercentral:ListSolutions",
                "partnercentral:RejectEngagementInvitation",
                "partnercentral:StartEngagementByAcceptingInvitationTask",
                "partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask",
                "partnercentral:StartResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:StopResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:SubmitOpportunity",
                "partnercentral:UpdateOpportunity"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
            "Effect": "Allow",
            "Action": ["aws-marketplace:ListEntities"],
            "Resource": "*"
        },
        {
```

```
            "Sid": "AWSMarketplaceOffersAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": ["aws-marketplace:DescribeEntity"],
            "Resource": [
              "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace/Offer/*",
              "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace/OfferSet/*"
            ]
        }
    ]
}
```

Políticas personalizadas

Si las políticas gestionadas no se ajustan a tus necesidades, crea políticas de IAM personalizadas que concedan los permisos necesarios para tu caso de uso. El siguiente ejemplo es una política personalizada que concede permisos para enumerar AWS Marketplace entidades:

Example Ejemplo de política personalizada

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
            "Resource": "*"
        }
    ]
}
```

Política permisiva personalizada

Esta política proporciona un amplio acceso a las acciones de venta de Partner Central, incluidas las funciones que se puedan añadir en el futuro sin necesidad de actualizar la política. Al utilizar el

carácter comodínpartnercentral:*, esta política otorga automáticamente acceso a las nuevas funciones de venta de Partner Central a medida que estén disponibles, lo que reduce la necesidad de actualizaciones manuales. Esta política también incluye permisos para interactuar con AWS Marketplace las entidades, lo que ayuda a garantizar que se mantenga el acceso tanto para las acciones de venta como para las de Marketplace.

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement":
    [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action":
            [
                "partnercentral:*"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action":
            [
                "aws-marketplace:ListEntities",
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action":
            [
                "aws-marketplace:SearchAgreements",
                "aws-marketplace:DescribeAgreement"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition":
            {
                "StringEquals":
                {
                    "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
```

```
                }
            }
        }
    ]
}
```

Asignación de políticas a los roles y usuarios de IAM

Siga estos pasos para asignar políticas a los roles y usuarios de IAM:

1. Inicie sesión en.Consola de administración de AWS
2. Navegue hasta el servicio de IAM.
3. Seleccione las funciones o los usuarios y elija la función o el usuario de IAM al que desee asociar una política.
4. Adjunta la `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` política o tu política personalizada al rol o usuario de IAM seleccionado.

Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

Administrar los permisos mediante claves de condición

Las claves de condición de las políticas de IAM proporcionan permisos a nivel de recursos para determinar cuándo se deben aplicar las políticas de declaración. Puede utilizar las claves de condición para especificar las condiciones que determinan cuándo se permiten o deniegan determinados permisos.

Para obtener más información, consulte Elementos de la política de JSON de IAM: Operadores de condición.

Descripción general de las claves de condición

Clave de condición	Description (Descripción)	Acciones aplicables	Valores válidos
Partner Central: catálogo	filtra el acceso por el tipo de entidad de catálogo asociada	todas las acciones	AWS, sandbox

Clave de condición	Description (Descripción)	Acciones aplicables	Valores válidos
aws-marketplace: PartyType	filtra el acceso según el tipo de persona (por ejemplo, el proponente)	SearchAgreements, DescribeAgreement	licitante

Resumen de los permisos necesarios

Resumen de los permisos necesarios

Action	Description (Descripción)
partnercentral: CreateOpportunity	permite crear oportunidades
Partnercentral: UpdateOpportunity	permite actualizar las oportunidades
Partnercentral: ListOpportunities	permite enumerar oportunidades
partnercentral: GetOpportunity	permite recuperar los detalles de la oportunidad
central de socios: ListSolutions	permite enumerar soluciones
Partnercentral: AssociateOpportunity	permite asociar oportunidades con otras entidades
partnercentral: DisassociateOpportunity	permite disociar las oportunidades de otras entidades
central de socios: AcceptEngagementInvitation	permite aceptar invitaciones de compromiso
Partnercentral: RejectEngagementInvitation	permite rechazar las invitaciones de compromiso
Partnercentral: GetEngagementInvitation	permite recuperar los detalles de la invitación de compromiso

Action	Description (Descripción)
central de socios: ListEngagementInvitations	permite enumerar las invitaciones de compromiso
Partnercentral: SubmitOpportunity	permite enviar oportunidades
Partnercentral: GetAwsOpportunitySummary	permite recuperar AWS el resumen de la oportunidad
Partnercentral: StartProspectingFromEngagementTask	Crea una tarea de prospección a partir de las contrataciones
central de socios: GetProspectingFromEngagementTask	Devuelve los detalles de la tarea de prospección
Partnercentral: ListProspectingFromEngagementTasks	Devuelve una lista de tareas de prospección
aws-marketplace: ListEntities	permite enumerar entidades AWS Marketplace
aws-marketplace: DescribeEntity	permite describir entidades AWS Marketplace
aws-marketplace: SearchAgreements	permite buscar acuerdos en AWS Marketplace
aws-marketplace: DescribeAgreement	permite describir acuerdos en AWS Marketplace

Acceso a la API de beneficios

El control de acceso y los permisos los gestiona AWS Identity and Access Management(IAM). En esta sección se proporcionan instrucciones para configurar los permisos necesarios para interactuar con la API de beneficios.

Requisitos previos

Antes de configurar los permisos, asegúrese de que los Cuenta de AWS suyos estén vinculados a los roles y usuarios de IAM necesarios y de que los haya creado. Para obtener más información, consulte Configuración y autenticación.

Utilización AWS políticas administradas

AWS proporciona políticas administradas que otorgan los permisos necesarios para interactuar con la API de beneficios. Para proporcionar el acceso necesario para gestionar los recursos de prestaciones, asocie la `AWSPartnerCentralFullAccess` política a sus identidades de IAM. Para obtener más información, consulte Políticas AWS administradas para usuarios.

Asignación de políticas a funciones y usuarios de IAM

Siga estos pasos para asignar políticas a los roles y usuarios de IAM:

1. Inicie sesión en.Consola de administración de AWS
2. Navegue hasta el servicio de IAM.
3. Seleccione las funciones o los usuarios y elija la función o el usuario de IAM al que desee asociar una política.
4. Adjunte la `AWSPartnerCentralFullAccess` política al rol o usuario de IAM seleccionado.

Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

Administrar los permisos mediante claves de condición

Las claves de condición de las políticas de IAM proporcionan permisos a nivel de recursos para determinar cuándo se deben aplicar las políticas de declaración. Puede utilizar las claves de condición para especificar las condiciones que determinan cuándo se permiten o deniegan determinados permisos.

Para obtener más información, consulte Elementos de la política de JSON de IAM: Operadores de condición.

Descripción general de las claves de condición

Clave de condición	Description (Descripción)	Acciones aplicables	Valores válidos
Partner Central: catálogo	filtra el acceso por el tipo de entidad de catálogo asociada	todas las acciones	AWS, sandbox

Resumen de los permisos necesarios

Resumen de los permisos necesarios

Action	Description (Descripción)
partnercentral: AmendBenefitApplication	permite modificar las solicitudes de prestaciones
partnercentral: AssociateBenefitApplicationResource	permite asociar recursos con solicitudes de prestaciones
central de socios: CancelBenefitApplication	permite cancelar las solicitudes de prestaciones
Partnercentral: CreateBenefitApplication	permite crear aplicaciones de beneficios
Partnercentral: DisassociateBenefitApplicationResource	permite disociar los recursos de las solicitudes de prestaciones
Partnercentral: GetBenefit	permite recuperar los detalles de las prestaciones
central de socios: GetBenefitAllocation	permite recuperar los detalles de la asignación de prestaciones
Partnercentral: GetBenefitApplication	permite recuperar los detalles de la solicitud de prestaciones
Partnercentral: ListBenefitAllocations	permite enumerar las asignaciones de beneficios
Partnercentral: ListBenefitApplications	permite enumerar las solicitudes de prestaciones
Partnercentral: ListBenefits	permite enumerar los beneficios
partnercentral: RecallBenefitApplication	permite recuperar las solicitudes de prestaciones
Partnercentral: SubmitBenefitApplication	permite presentar solicitudes de prestaciones

Action	Description (Descripción)
partnercentral: UpdateBenefitApplication	permite actualizar las solicitudes de prestaciones

Acceso a la API del canal

El control de acceso y los permisos los gestiona AWS Identity and Access Management(IAM). En esta sección se proporcionan instrucciones para configurar los permisos necesarios para interactuar con la API de AWS Partner Central Channel.

Configuración de la cuenta de administración de canales

Las funciones de administración de canales de AWS Partner Central requieren que las funciones de IAM se desplieguen en dos tipos de AWS cuentas:

1. AWS Partner Central está vinculado a Cuenta de AWS:

   Es la Cuenta de AWS asociada a su cuenta de AWS Partner Network y Partner Central. Solo hay una Central de AWS Socios vinculada Cuenta de AWS por socio. Como actividad de configuración única, creará un rol de IAM en esta actividad Cuenta de AWS mediante una política gestionada por el canal de Partner Central.
2. Cuenta Cuenta de AWS de administración del programa:

   Es la que Cuenta de AWS se utiliza como Bill-Transfer cuenta para gestionar la facturación y el pago del consumo del cliente final. Esto Cuenta de AWS se registra como una cuenta de administración de programas en la administración de canales de AWS Partner Central. Es posible que tenga varias cuentas de administración de programas y tendrá que crear una función de IAM en cada una de las Cuenta de AWS que informe como cuenta de administración de programas.

Para cada Cuenta de AWS tipo, tendrás que asociar diferentes funciones de IAM a políticas específicas de permisos y confianza.

Acceso para AWS Enlace a Partner Central Cuenta de AWS

En el enlace de AWS Partner Central Cuenta de AWS, cree una función de IAM para gestionar los recursos del canal, que se otorgará a los usuarios de Partner Central. Esta función de IAM permite a los usuarios ver y gestionar los recursos de administración de canales en AWS Partner

Central. El nombre del rol debe empezar por`PartnerCentralRoleFor`, y el nombre recomendado es`PartnerCentralRoleForChannel`. Para configurar el rol, complete lo siguiente:

- Añada la siguiente política de confianza personalizada para permitir que los administradores de la nube de AWS Partner Central y los líderes de alianzas asignen las funciones de IAM a los usuarios de Partner Central:

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Asocie la política `AWSPartnerCentralChannelManagement`gestionada al `PartnerCentralRoleForChannel` rol.

Acceso a la cuenta de administración del programa AWS cuenta (s)

Dentro de cada una de las cuentas Cuenta de AWS declaradas de administración de programas en AWS Partner Central, cree las siguientes funciones de IAM, con los nombres necesarios que aparecen a continuación:

- `PartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement`: Utilice esta función para gestionar los apretones de manos entre Partner Central y la administración de su programa.Cuenta de AWS Esta función de IAM se puede utilizar para responder a la activación de sus cuentas de administración de programas en AWS Partner Central. Al crear este rol, asocie la política `AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement` gestionada.
- `PartnerCentralChannelBillingTransferReadOnly`: Utilice esta función multicuenta para poder ver el estado de las transferencias de facturación desde AWS Partner Central. Esta función compartirá el estado de la transferencia de facturación de usted Cuenta de AWS a AWS Partner Central para ver de forma centralizada el estado de la transferencia de facturación. Si se crea este rol, los usuarios de AWS Partner Central pueden ver el estado de la transferencia de facturación

en AWS Partner Central. Sin embargo, esta función no concede a los usuarios de AWS Partner Central permiso para acceder a las transferencias de AWS facturación en la consola Billing and Cost Management.

- Política de confianza:
  - En el JSON que aparece a continuación, sustitúyalo por su ID actual de Cuenta de AWS 12 dígitos vinculado a AWS Partner Central al crear el rol. `{PartnerCentralLinkedAccountID}`

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "AWS": "arn:aws:iam::{PartnerCentralLinkedAccountId}:root"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Política de permisos

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "BillingTransferReadOnly",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "organizations:DescribeResponsibilityTransfer",
        "organizations:ListHandshakesForOrganization",
        "organizations:ListInboundResponsibilityTransfers",
        "organizations:ListOutboundResponsibilityTransfers"
    ],
      "Resource": "*"
    }
  ]
}
```

- `PartnerCentralChannelBillingTransferManagement`(opcional): utilice esta función multicuenta para poder crear y gestionar las transferencias de facturación desde AWS Partner Central. Esta función permitirá a los usuarios de AWS Partner Central acceder a la función de IAM que contiene una política `AWSPartnerCentralChannelManagement` gestionada para gestionar las transferencias de facturación en la cuenta de administración del programa.Cuenta de AWS Al utilizar esta función multicuenta, los usuarios de AWS Partner Central podrán acceder y gestionar las transferencias de AWS facturación en la consola Billing and Cost Management mediante el botón «Gestionar en la AWS facturación» de la administración de canales de AWS Partner Central.
  - Política de confianza:
    - En el JSON que aparece a continuación, sustitúyalo por su ID actual de Cuenta de AWS 12 dígitos vinculado a AWS Partner Central al crear el rol. `{PartnerCentralLinkedAccountID}`

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "AWS": "arn:aws:iam::{PartnerCentralLinkedAccountId}:root"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

  - Política de permisos

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "BillingTransferManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "billingconductor:CreateBillingGroup",
        "billingconductor:ListPricingPlans",
        "organizations:AcceptHandshake",
        "organizations:CancelHandshake",
        "organizations:DeclineHandshake",
        "organizations:DescribeResponsibilityTransfer",
```

```
        "organizations:InviteOrganizationToTransferResponsibility",
        "organizations:ListHandshakesForAccount",
        "organizations:ListHandshakesForOrganization",
        "organizations:ListInboundResponsibilityTransfers",
        "organizations:ListOutboundResponsibilityTransfers",
        "organizations:TerminateResponsibilityTransfer",
        "organizations:UpdateResponsibilityTransfer"
    ],
      "Resource": "*"
    }
  ]
}
```

Utilización AWS políticas administradas

AWS proporciona políticas administradas que otorgan los permisos necesarios para interactuar con la API del canal. Para proporcionar el acceso necesario para gestionar todos los recursos del canal, asocie la `AWSPartnerCentralChannelManagement` política a sus identidades de IAM. Para proporcionar el acceso necesario para ver y responder a las solicitudes de intercambio de canales, adjunta la `AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement` política a tus identidades de IAM. Para obtener más información, consulte las políticas AWS gestionadas para los usuarios de AWS Partner Central.

AWSPartnerCentralChannelManagement política

Esta política otorga acceso total a las acciones de administración de canales de Partner Central.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "ChannelManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:CreateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:UpdateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:DeleteProgramManagementAccount",
        "partnercentral:ListProgramManagementAccounts",
        "partnercentral:GetProgramManagementAccount",
        "partnercentral:CreateRelationship",
        "partnercentral:UpdateRelationship",
```

```
        "partnercentral:DeleteRelationship",
        "partnercentral:GetRelationship",
        "partnercentral:ListRelationships",
        "partnercentral:CreateChannelHandshake",
        "partnercentral:AcceptChannelHandshake",
        "partnercentral:RejectChannelHandshake",
        "partnercentral:CancelChannelHandshake",
        "partnercentral:ListChannelHandshakes"
      ],
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "AWS",
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "ChannelBillingTransferRoleAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "sts:AssumeRole"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralChannelBillingTransferManagement",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralChannelBillingTransferReadOnly"
      ]
    },
    {
      "Sid": "TaggingAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:TagResource",
        "partnercentral:UntagResource",
        "partnercentral:ListTagsForResource"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/program-management-account/*",
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/channel-handshake/*"
      ],
      "Condition": {
        "StringEquals": {
```

```
          "partnercentral:Catalog": [
            "AWS",
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement política

Esta política permite ver y responder a las solicitudes de apretón de manos del canal. Esta política debe aplicarse a los roles de las AWS cuentas que reciben solicitudes de apretón de manos en los canales.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "ChannelHandshakeManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:ListChannelHandshakes",
        "partnercentral:AcceptChannelHandshake",
        "partnercentral:RejectChannelHandshake"
      ],
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "AWS",
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

Asignación de políticas a los roles y usuarios de IAM

Siga estos pasos para asignar políticas a los roles y usuarios de IAM:

1. Inicie sesión en.Consola de administración de AWS
2. Navegue hasta el servicio de IAM.
3. Seleccione las funciones o los usuarios y elija la función o el usuario de IAM al que desee asociar una política.
4. Adjunta la `AWSPartnerCentralChannelManagement` política o tu política personalizada al rol o usuario de IAM seleccionado.

Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

Administrar los permisos mediante claves de condición

Las claves de condición de las políticas de IAM proporcionan permisos a nivel de recursos para determinar cuándo se deben aplicar las políticas de declaración. Puede utilizar las claves de condición para especificar las condiciones que determinan cuándo se permiten o deniegan determinados permisos.

Para obtener más información, consulte Elementos de la política de JSON de IAM: Operadores de condición.

Descripción general de las claves de condición

Clave de condición	Description (Descripción)	Acciones aplicables	Valores válidos
Partner Central: catálogo	Filtra el acceso por el tipo de entidad de catálogo asociada	Todas las acciones de administración de canales	AWS, Sandbox
central de socios: ChannelHandshakeType	Filtra el acceso en función del tipo de apretón de manos del canal	CreateChannelHandshake, AcceptChannelHandshake, RejectChannelHandshake, CancelChannelHandshake, ListChannelHandshakes	PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT, START_SERVICE_PERIOD, REVOKE_SERVICE_PERIOD

Resumen de los permisos necesarios

Resumen de los permisos necesarios

Action	Description (Descripción)
partnercentral: CreateProgramManagementAccount	permite crear cuentas de administración de programas
partnercentral: UpdateProgramManagementAccount	permite actualizar las cuentas de administración del programa
partnercentral: DeleteProgramManagementAccount	permite eliminar cuentas de administración de programas
Partnercentral: ListProgramManagementAccounts	permite enumerar las cuentas de administración del programa
partnercentral: GetProgramManagementAccount	permite recuperar los detalles de la cuenta de administración del programa
Partnercentral: CreateRelationship	permite crear relaciones
partnercentral: UpdateRelationship	permite actualizar las relaciones
partnercentral: DeleteRelationship	permite eliminar relaciones
partnercentral: GetRelationship	permite recuperar los detalles de la relación
partnercentral: ListRelationships	permite enumerar las relaciones
partnercentral: CreateChannelHandshake	permite crear apretones de manos entre canales
central de socios: AcceptChannelHandshake	permite aceptar apretones de manos entre canales
central de socios: RejectChannelHandshake	permite rechazar los apretones de manos del canal

Action	Description (Descripción)
central de socios: CancelChannelHandshake	permite cancelar los apretones de manos del canal
central de socios: ListChannelHandshakes	permite enumerar los apretones de manos de los canales

Acceso a la API de medición de ingresos

El control de acceso y los permisos los gestiona AWS Identity and Access Management(IAM). En esta sección se proporcionan instrucciones para configurar los permisos necesarios para interactuar con la API de medición de ingresos, incluidos los permisos necesarios para incluir AWS Marketplace entidades en la lista.

Requisitos previos

Antes de configurar los permisos, asegúrese Cuenta de AWS de estar vinculado a Partner Central y de haber creado los roles y usuarios de IAM necesarios. Para obtener más información, consulte Configuración y autenticación.

Utilización AWS políticas administradas

AWS proporciona políticas gestionadas que otorgan los permisos necesarios para interactuar con la API de medición de ingresos. Hay dos políticas gestionadas disponibles en función de su persona:

- Socios: adjunte la `AWSPartnerCentralRevenueAttributionManagement` política a sus identidades de IAM.
- Clientes: adjunten la `AWSRevenueAttributionManagement` política a sus identidades de IAM.

Para obtener más información, consulte las políticas AWS gestionadas para los usuarios de AWS Partner Central.

AWSPartnerCentralRevenueAttributionManagement política

Esta política proporciona el acceso necesario a las actividades de gestión de la atribución de ingresos para AWS las cuentas registradas en AWS Partner Central.

```
{
```

```
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementCreation",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateRevenueAttribution",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementListing",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListRevenueAttributions",
                "partnercentral:ListRevenueAttributionAllocations",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShares",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShareAllocations"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetRevenueAttribution",
```

```
                "partnercentral:UpdateRevenueAttribution",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocation",
                "partnercentral:StartRevenueAttributionAllocationsTask",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocationsTask"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "MarketplaceRevenueShareManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShareAllocation",
                "partnercentral:UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/marketplace-revenue-
share/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*",
```

```
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/marketplace-revenue-share/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "OpportunityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:GetOpportunity"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "PartnerResourceAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListPartners",
                "partnercentral:GetPartner"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
```

```
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "AWSMarketplaceEntityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace*/Offer/*"
            ]
        },
        {
            "Sid": "AmazonQPartnerAssistantAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "q:StartConversation",
                "q:SendMessage",
                "q:GetConversation",
                "q:ListConversations",
                "q:PassRequest"
            ],
            "Resource": "*"
        }
    ]
}
```

AWSRevenueAttributionManagement política

Esta política proporciona el acceso necesario para las actividades de gestión de la atribución de ingresos a AWS las cuentas que no están registradas en AWS Partner Central.

```
{
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
```

```
            "Sid": "RevenueAttributionCreation",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateRevenueAttribution"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionListing",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListRevenueAttributions"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetRevenueAttribution",
                "partnercentral:UpdateRevenueAttribution"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
```

```
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        }
    ]
}
```

Asignación de políticas a los roles y usuarios de IAM

Siga estos pasos para asignar políticas a los roles y usuarios de IAM:

1. Inicie sesión en.Consola de administración de AWS
2. Navegue hasta el servicio de IAM.
3. Seleccione las funciones o los usuarios y elija la función o el usuario de IAM al que desee asociar una política.
4. Adjunta la `AWSPartnerCentralRevenueAttributionManagement` política (para socios) o la `AWSRevenueAttributionManagement` política (para clientes) al rol o usuario de IAM seleccionado.

Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

Administrar los permisos mediante claves de condición

Las claves de condición de las políticas de IAM proporcionan permisos a nivel de recursos para determinar cuándo se deben aplicar las políticas de declaración. Puede utilizar las claves de condición para especificar las condiciones que determinan cuándo se permiten o deniegan determinados permisos.

Para obtener más información, consulte Elementos de la política de JSON de IAM: Operadores de condición.

Descripción general de las claves de condición

Clave de condición	Description (Descripción)	Acciones aplicables	Valores válidos
Partner Central: catálogo	Filtra el acceso por el tipo de entidad de catálogo asociada	Todas las acciones	AWS, Sandbox

Resumen de los permisos necesarios

Resumen de los permisos necesarios

Action	Description (Descripción)
partnercentral: CreateRevenueAttribution	Permite crear un nuevo registro de atribución de ingresos
Partnercentral: UpdateRevenueAttribution	Permite actualizar un registro de atribución de ingresos existente
Partnercentral: GetRevenueAttribution	Permite recuperar los detalles de una atribución de ingresos específica
Partnercentral: ListRevenueAttributions	Permite enumerar las atribuciones de ingresos con filtros opcionales
Partnercentral: GetRevenueAttributionAllocation	Permite recuperar una única asignación por su ID

Action	Description (Descripción)
Partnercentral: ListRevenueAttributionAllocations	Permite enumerar las asignaciones comprometidas con soporte de filtrado
Partnercentral: StartRevenueAttributionAllocationsTask	Permite enviar un lote de hasta 250 cambios de asignación para su procesamiento asíncrono
central de socios: GetRevenueAttributionAllocationsTask	Permite recuperar el estado de una tarea de asignación enviada anteriormente
Partnercentral: CreateMarketplaceRevenueShare	Permite crear un nuevo recurso de reparto de ingresos en el mercado
Partnercentral: GetMarketplaceRevenueShare	Permite recuperar los detalles de una participación en los ingresos de un mercado específico
Partnercentral: ListMarketplaceRevenueShares	Permite cotizar las participaciones en los ingresos del mercado con filtros opcionales
Partnercentral: CreateMarketplaceRevenueShareAllocation	Permite crear una nueva asignación de reparto de ingresos en el mercado
Partnercentral: GetMarketplaceRevenueShareAllocation	Permite recuperar los detalles de la asignación de la participación en los ingresos de un mercado específico
Partnercentral: UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation	Permite actualizar una asignación de participación en los ingresos del mercado existente
Partnercentral: ListMarketplaceRevenueShareAllocations	Permite incluir las asignaciones en un reparto de ingresos del mercado
Partnercentral: TagResource	Permite añadir o sobrescribir etiquetas para un recurso
partnercentral: UntagResource	Permite eliminar etiquetas de un recurso
partnercentral: ListTagsForResource	Permite enumerar las etiquetas asociadas a un recurso

Cuotas para el AWS API de Partner Central

En las siguientes secciones se proporciona información sobre las cuotas de servicio.

Temas

- Cuotas para el AWS API de cuentas de Partner Central
- Cuotas para el AWS Partner Central Selling API
- Cuotas para el AWS API de beneficios de Partner Central
- Cuotas para el AWS API de Partner Central Channel
- Cuotas para el AWS API de medición de ingresos de Partner Central

Cuotas para el AWS API de cuentas de Partner Central

La API de cuentas de AWS Partner Central tiene las siguientes cuotas.

Cuotas adicionales

Cuotas adicionales

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Abre invitaciones de conexión por cuenta	AWS	El número máximo de invitaciones de conexión abiertas que puedes mantener con las cuentas de socios del AWS catálogo	1 000
Conexiones activas por cuenta	AWS	El número máximo de conexiones activas que puede mantener con las cuentas de socios del AWS catálogo	1 000

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Dominios de correo electrónico por socio	AWS	El número máximo de dominios de correo electrónico que se pueden asociar a una cuenta de socio para obtener la certificación de AWS formación del AWS catálogo	50
Tasa de invitaciones de conexión por cuenta	AWS	El número máximo de invitaciones de conexión por día que puedes enviar en el AWS catálogo	50
Tasa de tareas de actualización de perfiles por cuenta	AWS	El número máximo de tareas de actualización de perfiles por día que puede iniciar en el AWS catálogo	10
Tasa de actualizaciones de visibilidad del perfil por cuenta	AWS	El número máximo de actualizaciones de visibilidad del perfil por día que puedes iniciar en el AWS catálogo	5

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Tasa de códigos de verificación de correo electrónico por dirección de correo electrónico	AWS	El número máximo de códigos de verificación de correo electrónico por día que puedes solicitar en el AWS catálogo	5
Abre invitaciones de conexión por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de invitaciones de conexión abierta que puedes mantener con las cuentas de socios del catálogo de Sandbox	1 000
Conexiones activas por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de conexiones activas que puedes mantener con las cuentas de los socios del catálogo de Sandbox	1 000
Dominios de correo electrónico por socio	Entorno de pruebas	El número máximo de dominios de correo electrónico que se pueden asociar a una cuenta de socio para obtener una certificación de AWS formación en el catálogo de Sandbox	50

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Tasa de invitaciones de conexión por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de invitaciones de conexión por día que puedes enviar en el catálogo de Sandbox	50
Tasa de tareas de actualización de perfiles por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de tareas de actualización de perfiles por día que puede iniciar en el catálogo de Sandbox	10
Tasa de actualizaciones de visibilidad del perfil por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de actualizaciones de visibilidad del perfil por día que puedes iniciar en el catálogo de Sandbox	5
Tasa de códigos de verificación de correo electrónico por dirección de correo electrónico	Entorno de pruebas	El número máximo de códigos de verificación de correo electrónico por día que puedes solicitar en el catálogo de Sandbox. No se envía ningún correo electrónico desde el catálogo de Sandbox.	N/A

Comprensión y administración de las cuotas

Limitación de tasas

Cuando se alcance un límite de velocidad de API, el servicio responderá con un ThrottlingException. Para gestionar mejor la limitación de velocidad, AWS recomienda implementar estrategias de retroceso exponencial y reintento en su aplicación.

Solicitud de aumento de cuota

Si las cuotas predeterminadas no cumplen sus requisitos, puede solicitar un aumento de cuota a través de la página Service Quotas. La consola Service Quotas es una interfaz basada en un navegador que puede usar para ver y administrar sus cuotas de servicio. Puede acceder a Service Quotas desde cualquier Consola de administración de AWS página seleccionándola en la barra de navegación superior o buscando Service Quotas en Consola de administración de AWS.

Cuotas para el AWS Partner Central Selling API

AWS La API de ventas de Partner Central aplica cuotas para garantizar un uso justo y proteger el servicio del uso indebido. A continuación, se muestran las cuotas detalladas para varias operaciones y asociaciones de API por oportunidad.

Cuotas de operación de las API

Tipo	Operación de la API	Cuota (por cuenta de socio)
Lee las acciones	GetOpportunity	10 por segundo; 100 000 cada 24 horas
	GetAwsOpportunitySummary	
	ListOpportunities	
	ListSolutions	
	GetEngagementInvitation	
	ListEngagementInvitations	
Prospección: acciones de lectura	GetProspectingFrom EngagementTask	100 por segundo

Tipo	Operación de la API	Cuota (por cuenta de socio)
Acciones de lectura de prospección	ListProspectingFromEngagementTasks	50 por segundo
Escribe acciones	CreateOpportunity	1 por segundo; 10 000 cada 24 horas
	UpdateOpportunity	
	AssociateOpportunity	
	DisassociateOpportunity	
	RejectEngagementInvitation	
	AssignOpportunity	
	StartEngagementFromOpportunityTask	
	StartEngagementByAcceptingInvitationTask	
Acciones de prospección y escritura	StartProspectingFromEngagementTask	2 por segundo
Acciones de redacción de compromiso	CreateEngagement	15 por segundo

Cuotas de asociación por oportunidad

Entidad vinculada	Cuota
AWS productos	20 por oportunidad
Soluciones conjuntas con socios	10 por oportunidad
AWS Marketplace soluciones	10 por oportunidad

Entidad vinculada	Cuota
AWS Marketplace productos	10 por oportunidad
AWS Marketplace ofertas privadas	1 por oportunidad

Comprensión y gestión de las cuotas

Limitación de tasas

Cuando se alcance un límite de velocidad de API, el servicio responderá con un ThrottlingException. Para gestionar mejor la limitación de velocidad, AWS recomienda implementar estrategias de retroceso exponencial y reintento en su aplicación.

Periodo de tiempo para las cuotas

Las cuotas diarias se restablecen en un período continuo de 24 horas. Sus solicitudes se reducirían, por ejemplo, si ha realizado 10 000 acciones de escritura en las últimas 24 horas y está intentando realizar la solicitud número 10 001. Asegúrese de que los patrones de uso de su aplicación tengan esto en cuenta para evitar una limitación involuntaria.

Solicitud de aumento de cuota

Si las cuotas predeterminadas no cumplen sus requisitos, puede solicitar un aumento de cuota a través de la página Service Quotas. La consola Service Quotas es una interfaz basada en un navegador que puede usar para ver y administrar sus cuotas de servicio. Puede acceder a Service Quotas desde cualquier Consola de administración de AWS página seleccionándola en la barra de navegación superior o buscando Service Quotas en Consola de administración de AWS.

Cuotas para el AWS API de beneficios de Partner Central

La API de beneficios de AWS Partner Central tiene las siguientes cuotas.

Cuotas de solicitudes

Cuotas de solicitudes

Operaciones de la API	Cuota (por AWS cuenta)
ListBenefits	20 por segundo

Operaciones de la API	Cuota (por AWS cuenta)
GetBenefit	20 por segundo
AmendBenefitApplication	10 por segundo
CancelBenefitApplication	10 por segundo
CreateBenefitApplication	10 por segundo
GetBenefitApplication	20 por segundo
ListBenefitApplications	30 por segundo
RecallBenefitApplication	10 por segundo
SubmitBenefitApplication	10 por segundo
UpdateBenefitApplication	10 por segundo
GetBenefitAllocation	20 por segundo
ListBenefitAllocations	20 por segundo
AssociateBenefitApplicationResource	10 por segundo
DisassociateBenefitApplicationResource	10 por segundo

Cuotas adicionales

Cuotas adicionales

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Aplicaciones de beneficios	AWS	El número máximo de solicitudes de prestaciones que	10 000

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
		puede crear en el AWS catálogo	
Solicitudes de prestaciones	Entorno de pruebas	El número máximo de aplicaciones de beneficios que puede crear en el catálogo de Sandbox	10 000

Comprensión y administración de las cuotas

Limitación de tasas

Cuando se alcance un límite de velocidad de API, el servicio responderá con un ThrottlingException. Para gestionar mejor la limitación de velocidad, AWS recomienda implementar estrategias de retroceso exponencial y reintento en su aplicación.

Solicitud de aumento de cuota

Si las cuotas predeterminadas no cumplen sus requisitos, puede solicitar un aumento de cuota a través de la página Service Quotas. La consola Service Quotas es una interfaz basada en un navegador que puede usar para ver y administrar sus cuotas de servicio. Puede acceder a Service Quotas desde cualquier Consola de administración de AWS página seleccionándola en la barra de navegación superior o buscando Service Quotas en Consola de administración de AWS.

Cuotas para el AWS API de Partner Central Channel

La API de canal de AWS Partner Central tiene las siguientes cuotas.

Cuotas de solicitudes

Cuotas de solicitudes

Operaciones de la API	Cuota (por AWS cuenta)
CreateProgramManagementAccount	3 por segundo

Operaciones de la API	Cuota (por AWS cuenta)
UpdateProgramManagementAccount	3 por segundo
ListProgramManagementAccounts	5 por segundo
DeleteProgramManagementAccount	3 por segundo
CreateChannelHandshake	3 por segundo
ListChannelHandshakes	5 por segundo
AcceptChannelHandshake	3 por segundo
RejectChannelHandshake	3 por segundo
CancelChannelHandshake	3 por segundo
CreateRelationship	3 por segundo
GetRelationship	5 por segundo
ListRelationships	5 por segundo
UpdateRelationship	3 por segundo
DeleteRelationship	3 por segundo

Cuotas adicionales

Cuotas adicionales

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Cuentas de administración de programas	AWS	El número máximo de cuentas de administración de programas	50

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
		que puede crear en el AWS catálogo	
Relaciones por cuenta de administración de programas	AWS	El número máximo de relaciones que puede establecer por cuenta de administración de programas en el AWS catálogo	1 000
Cuenta de administración de programas: apretones de manos por cuenta	AWS	Número máximo de apretones de manos activos para cuentas de administración de programas en el catálogo AWS	100
Inicie el período de servicio: apretones de manos por cuenta	AWS	El número máximo de apretones de manos activos para establecer períodos de servicio en el catálogo AWS	200
Revoca los apretones de manos durante el período de servicio por cuenta	AWS	El número máximo de apretones de manos activos para revocar períodos de servicio en el catálogo AWS	200

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Tasa de apretones de manos de cuentas de administración de programas por día	AWS	El número máximo de apretones de manos de cuentas de administración de programas que puedes enviar a la misma AWS cuenta al día en el catálogo AWS	5
Tasa de apretones de manos por día durante el período de servicio	AWS	El número máximo de apretones de manos de inicio del período de servicio que puedes enviar a la misma AWS cuenta por día en el catálogo AWS	5
Tasa de revocación de apretones de manos durante el período de servicio por día	AWS	El número máximo de apretones de manos revocados por períodos de servicio que puedes enviar a la misma cuenta por día en el catálogo AWSAWS	5
Cuentas de administración de programas	Entorno de pruebas	El número máximo de cuentas de administración de programas que puede crear en el catálogo de Sandbox	50

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Relaciones por cuenta de administración de programas	Entorno de pruebas	El número máximo de relaciones que puede establecer por cuenta de administración de programas en el catálogo de Sandbox	1 000
Apretones de cuentas de administración de programas por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de apretones de manos activos para cuentas de administración de programas en el catálogo de Sandbox	100
Inicie el período de servicio: apretones de manos por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de apretones de manos activos para establecer períodos de servicio en el catálogo de Sandbox	200
Revoca los apretones de manos durante el período de servicio por cuenta	Entorno de pruebas	El número máximo de apretones de manos activos para revocar períodos de servicio en el catálogo de Sandbox	200

Display name (Nombre de visualización)	Catálogo	Description (Descripción)	Predeterminado
Tasa de apretones de manos de cuentas de administración de programas por día	Entorno de pruebas	El número máximo de apretones de manos de cuentas de administración de programas que puedes enviar a la misma AWS cuenta al día en el catálogo de Sandbox	5
Tasa de apretones de manos por día durante el período de servicio inicial	Entorno de pruebas	El número máximo de apretones de manos de inicio del período de servicio que puedes enviar a la misma AWS cuenta por día en el catálogo de Sandbox	5
Tasa de revocación de apretones de manos durante el período de servicio por día	Entorno de pruebas	El número máximo de apretones de manos revocados por períodos de servicio que puedes enviar a la misma AWS cuenta por día en el catálogo de Sandbox	5

Comprensión y administración de las cuotas

Limitación de tasas

Cuando se alcance un límite de velocidad de API, el servicio responderá con un ThrottlingException. Para gestionar mejor la limitación de velocidad, AWS recomienda implementar estrategias de retroceso exponencial y reintento en su aplicación.

Solicitud de aumento de cuota

Si las cuotas predeterminadas no cumplen sus requisitos, puede solicitar un aumento de cuota a través de la página Service Quotas. La consola Service Quotas es una interfaz basada en un navegador que puede usar para ver y administrar sus cuotas de servicio. Puede acceder a Service Quotas desde cualquier Consola de administración de AWS página seleccionándola en la barra de navegación superior o buscando Service Quotas en Consola de administración de AWS.

Cuotas para el AWS API de medición de ingresos de Partner Central

AWS La API de medición de ingresos de Partner Central aplica cuotas para garantizar un uso justo y proteger el servicio contra el uso indebido. A continuación, se muestran las cuotas detalladas para las distintas operaciones de la API.

Cuotas de operación de la API

Tipo	Operación de la API	Cuota (por cuenta de socio)
Lee las acciones	GetRevenueAttribution	50 por segundo
	GetRevenueAttributionAllocation	
	GetRevenueAttributionAllocationsTask	
	GetMarketplaceRevenueShare	
	GetMarketplaceRevenueShareAllocation	

Tipo	Operación de la API	Cuota (por cuenta de socio)
Enumere las acciones	ListRevenueAttributions	10 por segundo
	ListRevenueAttributionAllocations	
	ListMarketplaceRevenueShares	
	ListMarketplaceRevenueShareAllocations	
	ListTagsForResource	
Escribe acciones	CreateRevenueAttribution	2 por segundo
	UpdateRevenueAttribution	
	CreateMarketplaceRevenueShare	
	CreateMarketplaceRevenueShareAllocation	
	UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation	
	TagResource	
	UntagResource	
Acciones de escritura asíncrona	StartRevenueAttributionAllocationsTask	1 por segundo

Comprensión y gestión de las cuotas

Limitación de tasas

Cuando se alcance un límite de velocidad de API, el servicio responderá con un ThrottlingException. Para gestionar mejor la limitación de velocidad,AWS recomienda implementar estrategias exponenciales de retroceso y reintento en su aplicación.

Solicitud de aumento de cuota

Si las cuotas predeterminadas no cumplen sus requisitos, puede solicitar un aumento de cuota a través de la página Service Quotas. La consola Service Quotas es una interfaz basada en un navegador que puede usar para ver y administrar sus cuotas de servicio. Puede acceder a Service Quotas desde cualquier Consola de administración de AWS página seleccionándola en la barra de navegación superior o buscando Service Quotas en Consola de administración de AWS.

Iniciar sesión para AWS API de Partner Central

En las siguientes secciones se proporciona información sobre el registro.

Temas

- Registrar el AWS API de cuentas de Partner Central
- Registrar el AWS Partner Central Selling API
- Registrar el AWS API de beneficios de Partner Central
- Registrar el AWS API de Partner Central Channel
- Registrando el AWS API de atribución de ingresos de Partner Central

Registrar el AWS API de cuentas de Partner Central

AWS CloudTrailes un servicio que permite la gobernanza, el cumplimiento, la auditoría operativa y la auditoría de riesgos de sus Cuenta de AWS Con AWS CloudTrailél, puede registrar, monitorear continuamente y retener la actividad de la cuenta relacionada con las acciones en toda su AWS infraestructura.AWS La actividad de la API de cuentas de Partner Central se registra como eventos en CloudTrail. Puede crear un rastro, una configuración que permita la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3.

Descripción general de

La API de cuentas de AWS Partner Central está integrada con AWS CloudTrail un servicio que proporciona un registro de las acciones realizadas por un usuario, un rol o un AWS servicio en AWS Partner Central. CloudTrail captura todas las llamadas a la API de cuentas de AWS Partner Central como eventos. Las llamadas capturadas incluyen las llamadas de AWS Partner Central y las llamadas en código a las operaciones de la API de la cuenta de AWS Partner Central.

Si crea una ruta, puede habilitar la entrega continua de CloudTrail eventos a un bucket de Amazon S3, incluidos los eventos para la API de cuentas de AWS Partner Central. Si no configura una ruta, podrá ver los eventos más recientes en la CloudTrail consola, en el historial de eventos.

Con la información recopilada CloudTrail, puede determinar la solicitud que se realizó a la API de cuentas de AWS Partner Central, la dirección IP desde la que se realizó la solicitud, quién la realizó, cuándo se realizó y detalles adicionales.

Descripción AWS Entradas del archivo de registro de la API de cuentas de Partner Central

Un rastro es una configuración que permite la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3. Cuando su ruta rastrea los eventos de la API de la cuenta de AWS Partner Central, los CloudTrail procesa como archivos de registro en todas las regiones. Cada archivo de registro puede contener uno o más eventos.

El siguiente ejemplo muestra una entrada de CloudTrail registro que demuestra la `CreatePartner` acción en la API de cuentas de AWS Partner Central:

```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
        "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "ABCDEFGHIJKLMNOP1234",
        "sessionContext": {
            "sessionIssuer": {
                "type": "Role",
                "principalId": "AROAEXAMPLE52AGFT725JGDZ",
                "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/ExampleRole",
                "accountId": "123456789012",
```

```
                "userName": "ExampleRole"
            },
            "attributes": {
                "creationDate": "2025-11-07T19:45:28Z",
                "mfaAuthenticated": "false"
            }
        }
    },
    "eventTime": "2025-11-07T19:45:58Z",
    "eventSource": "partnercentral-account.amazonaws.com",
    "eventName": "CreatePartner",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "PostmanRuntime/7.18.0",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS",
        "clientToken": "abcdef12-3456-7890-bcde-f123456789ab",
        "legalName": "ExampleLegalName",
        "primarySolutionType": "VALUE_ADDED_RESALE_AWS_SERVICES",
        "allianceLeadContact": {
            "firstName": "ExampleFirstName",
            "lastName": "ExampleLastName",
            "email": "example@domain.com",
            "businessTitle": "ExampleBusinessTitle"
        },
        "emailVerificationCode": "ExampleVerificationCode",
        "tags": [
            {
                "key": "office",
                "value": "1"
            }
        ]
    },
    "responseElements": {
        "catalog": "AWS",
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/partner/
EXAMPLE_PARTNER_ID",
        "id": "EXAMPLE_PARTNER_ID",
        "legalName": "ExampleLegalName",
        "createdAt": "2025-11-07T19:45:57.867007329Z",
        "profile": {
            "primarySolutionType": "VALUE_ADDED_RESALE_AWS_SERVICES"
        },
        "allianceLeadContact": {
```

```
            "firstName": "ExampleFirstName",
            "lastName": "ExampleLastName",
            "email": "example@domain.com",
            "businessTitle": "ExampleBusinessTitle"
        }
    },
    "requestID": "12345678-1234-5678-9abc-def012345678",
    "eventID": "87654321-4321-8765-cba9-fed098765432",
    "readOnly": false,
    "resources": [
        {
            "accountId": "123456789012",
            "type": "AWS::PartnerCentral::Partner",
            "ARN": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/partner/
EXAMPLE_PARTNER_ID"
        }
    ],
    "eventType": "AwsApiCall",
    "managementEvent": true,
    "recipientAccountId": "123456789012",
    "eventCategory": "Management",
    "tlsDetails": {
        "tlsVersion": "TLSv1.3",
        "cipherSuite": "TLS_AES_128_GCM_SHA256",
        "clientProvidedHostHeader": "partnercentral-account.partner.us-east-1.api.aws"
    }
}
```


En este ejemplo, el usuario de IAM denominado llamó a la `CreatePartner` acción. CloudTrailTestUser La solicitud se realizó el 7 de noviembre de 2025 a las 19:45:58 UTC. La solicitud creó un nuevo socio con un ID `EXAMPLE_PARTNER_ID` para el catálogo de AWS con el nombre legal "ExampleLegalName».

Campos en AWS Entradas del archivo de registro de la API de cuentas de Partner Central

Cada entrada de un archivo de CloudTrail registro contiene información sobre quién realizó una solicitud, los recursos en respuesta a la solicitud y los elementos de respuesta devueltos por la API de cuentas de AWS Partner Central. La lista de campos de una entrada de registro, como `eventVersion`u`serIdentity`, y`eventTime`, proporciona información detallada sobre la acción. Por ejemplo, el `sourceIPAddress` campo muestra la dirección IP desde la que se realizó la solicitud.

Registrar el AWS Partner Central Selling API

AWS CloudTrailes un servicio que permite la gobernanza, el cumplimiento, la auditoría operativa y la auditoría de riesgos de sus Cuenta de AWS Con AWS CloudTrailél, puede registrar, monitorear continuamente y retener la actividad de la cuenta relacionada con las acciones en toda su AWS infraestructura.AWS La actividad de la API de Partner Central se registra como eventos en CloudTrail. Puede crear un rastro, una configuración que permita la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3.

Descripción general de

La API de AWS Partner Central está integrada con AWS CloudTrail un servicio que proporciona un registro de las acciones realizadas por un usuario, un rol o un AWS servicio en AWS Partner Central. CloudTrail captura todas las llamadas a la API de AWS Partner Central como eventos. Las llamadas capturadas incluyen las llamadas de AWS Partner Central y las llamadas en código a las operaciones de la API de AWS Partner Central.

Si crea una ruta, puede habilitar la entrega continua de CloudTrail eventos a un bucket de Amazon S3, incluidos los eventos de AWS Partner Central. Si no configura una ruta, podrá ver los eventos más recientes en la CloudTrail consola, en el historial de eventos.

Con la información recopilada por usted CloudTrail, puede determinar la solicitud que se realizó a AWS Partner Central, la dirección IP desde la que se realizó la solicitud, quién la realizó, cuándo se realizó y detalles adicionales.

Descripción AWS Entradas del archivo de registro de la API de ventas de Partner Central

Un rastro es una configuración que permite la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3. Cuando su ruta rastrea los eventos de AWS Partner Central, CloudTrail los procesa como archivos de registro en todas las regiones. Cada archivo de registro puede contener uno o más eventos.

El siguiente ejemplo muestra una entrada de CloudTrail registro que muestra la `ListOpportunities` acción en AWS Partner Central:

```
{
    "eventVersion": "1.05",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
```

```
        "principalId": "ABCDEFGHIJKLMNOP12345",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789010:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789010",
        "accessKeyId": "ABCDEFGHIJKLMNOP1234",
        "userName": "CloudTrailTestUser"
    },
    "eventTime": "2023-10-17T21:49:23Z",
    "eventSource": "partnercentral-selling.amazonaws.com",
    "eventName": "ListOpportunities",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "PostmanRuntime/7.18.0",
    "requestParameters": {
        "MaxResults": 20
    },
    "responseElements": null,
    "requestID": "fEXAMPLE-cb3e-4e21-86fd-6b3EXAMPLEd1",
    "eventID": "7EXAMPLE-97d6-4139-91e3-01aEXAMPLE48",
    "readOnly": true,
    "eventType": "AwsApiCall",
    "recipientAccountId": "123456789010"
}
```


En este ejemplo, el usuario de IAM denominado llamó a la `ListOpportunities` acción. CloudTrailTestUser La acción se convocó en el Región de AWS us-east-1 y la solicitud se realizó el 17 de octubre de 2023 a las 21:49:23 UTC.

Campos en AWS Entradas del archivo de registro de la API de ventas de Partner Central

Cada entrada de un archivo de CloudTrail registro contiene información sobre quién realizó una solicitud, los recursos que se utilizaron en la solicitud y los elementos de respuesta devueltos por AWS Partner Central. La lista de campos de una entrada de registro, como `eventVersionuserIdentity`, y`eventTime`, proporciona información detallada sobre la acción. Por ejemplo, el `sourceIPAddress` campo muestra la dirección IP desde la que se realizó la solicitud.

Registrar el AWS API de beneficios de Partner Central

AWS CloudTrailes un servicio que permite la gobernanza, el cumplimiento, la auditoría operativa y la auditoría de riesgos de sus Cuenta de AWS Con AWS CloudTrailél, puede registrar, monitorear

continuamente y retener la actividad de la cuenta relacionada con las acciones en toda su AWS infraestructura.AWS La actividad de la API de beneficios de Partner Central se registra como eventos en CloudTrail. Puede crear un rastro, una configuración que permita la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3.

Descripción general de

La API de beneficios de AWS Partner Central está integrada con AWS CloudTrail un servicio que proporciona un registro de las acciones realizadas por un usuario, un rol o un AWS servicio en AWS Partner Central. CloudTrail captura todas las llamadas a la API de beneficios de AWS Partner Central como eventos. Las llamadas capturadas incluyen las llamadas de AWS Partner Central y las llamadas en código a las operaciones de la API de beneficios de AWS Partner Central.

Si crea una ruta, puede habilitar la entrega continua de CloudTrail eventos a un bucket de Amazon S3, incluidos los eventos de la API de beneficios de AWS Partner Central. Si no configura una ruta, podrá ver los eventos más recientes en la CloudTrail consola, en el historial de eventos.

Con la información recopilada CloudTrail, puede determinar la solicitud que se realizó a la API de beneficios de AWS Partner Central, la dirección IP desde la que se realizó la solicitud, quién la realizó, cuándo se realizó y detalles adicionales.

Descripción AWS Entradas del archivo de registro de la API de Partner Central Benefits

Un rastro es una configuración que permite la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3. Cuando su ruta rastrea los eventos de la API AWS Partner Central Benefits, los CloudTrail procesa como archivos de registro en todas las regiones. Cada archivo de registro puede contener uno o más eventos.

El siguiente ejemplo muestra una entrada de CloudTrail registro que demuestra la `ListBenefitApplications` acción en la API AWS Partner Central Benefits:

```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
        "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
        "sessionContext": {
```

```
            "sessionIssuer": {
                "type": "Role",
                "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
                "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/TestRole",
                "accountId": "123456789012",
                "userName": "TestRole"
            },
            "attributes": {
                "creationDate": "2025-10-21T03:08:23Z",
                "mfaAuthenticated": "false"
            }
        }
    },
    "eventTime": "2025-10-21T03:10:59Z",
    "eventSource": "partnercentral-benefits.amazonaws.com",
    "eventName": "ListBenefitApplications",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "python-requests/2.32.4",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS"
    },
    "responseElements": null,
    "requestID": "12345678-1234-5678-9abc-def012345678",
    "eventID": "87654321-4321-8765-cba9-fed098765432",
    "readOnly": true,
    "eventType": "AwsApiCall",
    "managementEvent": true,
    "recipientAccountId": "123456789012",
    "eventCategory": "Management"
}
```


En este ejemplo, la `ListBenefitApplications` acción fue ejecutada por el usuario de IAM llamado Alice. La solicitud se realizó el 21 de octubre de 2025 a las 03:10:59 UTC. La solicitud enumeraba las solicitudes de beneficios para el catálogo de AWS.

Campos en AWS Entradas del archivo de registro de la API de beneficios de Partner Central

Cada entrada de un archivo de CloudTrail registro contiene información sobre quién realizó una solicitud, los recursos en respuesta a la solicitud y los elementos de respuesta devueltos por la API de beneficios de AWS Partner Central. La lista de campos de una entrada de registro, como

`eventVersion`, `userIdentity`, `eventTime`, proporciona información detallada sobre la acción. Por ejemplo, el `sourceIPAddress` campo muestra la dirección IP desde la que se realizó la solicitud.

Registrar el AWS API de Partner Central Channel

AWS CloudTrailes un servicio que permite la gobernanza, el cumplimiento, la auditoría operativa y la auditoría de riesgos de sus Cuenta de AWS Con AWS CloudTrailél, puede registrar, monitorear continuamente y retener la actividad de la cuenta relacionada con las acciones en toda su AWS infraestructura.AWS La actividad de la API de Partner Central Channel se registra como eventos en CloudTrail. Puede crear un rastro, una configuración que permita la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3.

Descripción general de

La API de canal de AWS Partner Central está integrada con AWS CloudTrail un servicio que proporciona un registro de las acciones realizadas por un usuario, un rol o un AWS servicio en AWS Partner Central. CloudTrail captura todas las llamadas a la API de AWS Partner Central Channel como eventos. Las llamadas capturadas incluyen las llamadas de AWS Partner Central y las llamadas en código a las operaciones de la API del canal de AWS Partner Central.

Si crea una ruta, puede habilitar la entrega continua de CloudTrail eventos a un bucket de Amazon S3, incluidos los eventos de la API de canal de AWS Partner Central. Si no configura una ruta, podrá ver los eventos más recientes en la CloudTrail consola, en el historial de eventos.

Con la información recopilada por CloudTrail, puede determinar la solicitud que se realizó a la API de AWS Partner Central Channel, la dirección IP desde la que se realizó la solicitud, quién la realizó, cuándo se realizó y detalles adicionales.

Descripción AWS Entradas del archivo de registro de la API de Partner Central Channel

Un rastro es una configuración que permite la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3. Cuando su ruta rastrea los eventos de la API de AWS Partner Central Channel, los CloudTrail procesa como archivos de registro en todas las regiones. Cada archivo de registro puede contener uno o más eventos.

El siguiente ejemplo muestra una entrada de CloudTrail registro que demuestra la `CreateProgramManagementAccount` acción en la API de AWS Partner Central Channel:

```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "AssumedRole",
        "principalId": "AROAEXAMPLE52AGFT725JGDZ:example-user-Isengard",
        "arn": "arn:aws:sts::123456789012:assumed-role/Admin/example-user-Isengard",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "ASIAEXAMPLE52AGL6IXQLZ5",
        "sessionContext": {
            "sessionIssuer": {
                "type": "Role",
                "principalId": "AROAEXAMPLE52AGFT725JGDZ",
                "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/ExampleRole",
                "accountId": "123456789012",
                "userName": "ExampleRole"
            },
            "attributes": {
                "creationDate": "2025-10-21T17:06:47Z",
                "mfaAuthenticated": "false"
            }
        }
    },
    "eventTime": "2025-10-21T17:07:26Z",
    "eventSource": "partnercentral-channel.amazonaws.com",
    "eventName": "CreateProgramManagementAccount",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "PostmanRuntime/7.18.0",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS",
        "program": "SOLUTION_PROVIDER",
        "displayName": "ExampleDisplayName",
        "accountId": "987654321098",
        "clientToken": "abcdef12-3456-7890-bcde-f123456789ab"
    },
    "responseElements": {
        "programManagementAccountDetail": {
            "id": "pma-example123456789",
            "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/program-
management-account/pma-example123456789"
        }
    },
    "requestID": "12345678-1234-5678-9abc-def012345678",
```

```
    "eventID": "87654321-4321-8765-cba9-fed098765432",
    "readOnly": false,
    "resources": [
        {
            "accountId": "123456789012",
            "type": "AWS::PartnerCentralChannel::ProgramManagementAccount",
            "ARN": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/program-
management-account/pma-example123456789"
        }
    ],
    "eventType": "AwsApiCall",
    "managementEvent": true,
    "recipientAccountId": "123456789012",
    "eventCategory": "Management",
    "tlsDetails": {
        "clientProvidedHostHeader": "partnercentral-channel.global.api.aws"
    }
}
```

En este ejemplo, la `CreateProgramManagementAccount` acción la llamó el rol de IAM nombrado ExampleRole durante una sesión de rol asumida. La solicitud se realizó el 21 de octubre de 2025 a las 17:07:26 UTC. La solicitud creó una nueva cuenta de administración del programa con un identificador `pma-example123456789` para el programa Solution Provider.

Campos en AWS Entradas del archivo de registro de la API de Partner Central Channel

Cada entrada de un archivo de CloudTrail registro contiene información sobre quién realizó una solicitud, los recursos en respuesta a la solicitud y los elementos de respuesta devueltos por la API de AWS Partner Central Channel. La lista de campos de una entrada de registro, como `eventVersionuserIdentity`, `yeventTime`, proporciona información detallada sobre la acción. Por ejemplo, el `sourceIPAddress` campo muestra la dirección IP desde la que se realizó la solicitud.

Registrando el AWS API de atribución de ingresos de Partner Central

AWS CloudTrailes un servicio que permite la gobernanza, el cumplimiento, la auditoría operativa y la auditoría de riesgos de sus clientes Cuenta de AWS. Con AWS CloudTrailél, puede registrar, monitorear continuamente y retener la actividad de la cuenta relacionada con las acciones en toda su AWS infraestructura.AWS La actividad de la API de medición de ingresos de Partner Central se

registra como eventos en CloudTrail. Puede crear un rastro, una configuración que permita la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3.

Descripción general de

La API de medición de ingresos de AWS Partner Central está integrada con AWS CloudTrail un servicio que proporciona un registro de las acciones realizadas por un usuario, un rol o un AWS servicio en AWS Partner Central. CloudTrail captura todas las llamadas a la API de AWS Partner Central Revenue Attribution como eventos. Las llamadas capturadas incluyen las llamadas desde la consola de AWS Partner Central y las llamadas en código a las operaciones de la API de medición de ingresos de AWS Partner Central.

Si crea un registro, puede habilitar la entrega continua de CloudTrail eventos a un bucket de Amazon S3, incluidos los eventos para AWS Partner Central Revenue Measurement. Si no configura una ruta, podrá ver los eventos más recientes en la CloudTrail consola, en el historial de eventos.

Con la información recopilada por CloudTrail, puede determinar la solicitud que se realizó a AWS Partner Central Revenue Measurement, la dirección IP desde la que se realizó la solicitud, quién la realizó, cuándo se realizó y detalles adicionales.

Se registran las siguientes acciones de la API de medición de ingresos de AWS Partner Central CloudTrail:

- `CreateRevenueAttribution`
- `UpdateRevenueAttribution`
- `GetRevenueAttribution`
- `ListRevenueAttributions`
- `TagResource`
- `UntagResource`
- `ListTagsForResource`
- `CreateMarketplaceRevenueShare`
- `GetMarketplaceRevenueShare`
- `ListMarketplaceRevenueShares`
- `CreateMarketplaceRevenueShareAllocation`
- `GetMarketplaceRevenueShareAllocation`

- `UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation`
- `ListMarketplaceRevenueShareAllocations`
- `StartRevenueAttributionAllocationsTask`
- `GetRevenueAttributionAllocationsTask`
- `ListRevenueAttributionAllocations`
- `GetRevenueAttributionAllocation`

Descripción AWS Entradas del archivo de registro de la API de medición de ingresos de Partner Central

Un rastro es una configuración que permite la entrega de eventos como archivos de registro a un bucket de Amazon S3. Cuando su ruta rastrea los eventos de AWS Partner Central Revenue Measurement, los CloudTrail procesa como archivos de registro en todas las regiones. Cada archivo de registro puede contener uno o más eventos.

El siguiente ejemplo muestra una entrada de CloudTrail registro que muestra la `CreateRevenueAttribution` acción realizada en AWS Partner Central Revenue Attribution:

```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
        "principalId": "AIDAEXAMPLEID",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "AKIAEXAMPLEKEY",
        "userName": "CloudTrailTestUser"
    },
    "eventTime": "2026-06-02T11:53:54Z",
    "eventSource": "partnercentral-prm.amazonaws.com",
    "eventName": "CreateRevenueAttribution",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "192.0.2.1",
    "userAgent": "aws-sdk-java/2.20.0",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS",
        "name": "my-revenue-attribution",
        "marketplaceProduct": {
            "tenancyModel": "MULTI_TENANT"
```

```
        }
    },
    "responseElements": {
        "id": "ra-0123456789abcdef0",
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/revenue-
attribution/ra-0123456789abcdef0",
        "name": "my-revenue-attribution",
        "revision": "1"
    },
    "requestID": "5ce2f907-3850-412a-b1a4-r012r1234567",
    "eventID": "80b39b72-eefe-4578-8db0-01ee2e34ee56",
    "readOnly": false,
    "eventType": "AwsApiCall",
    "recipientAccountId": "123456789012"
}
```

En este ejemplo, el usuario de IAM denominado llamó a la `CreateRevenueAttribution` acción. CloudTrailTestUser La acción se convocó en el Región de AWS us-east-1 y la solicitud se realizó el 2 de junio de 2026 a las 11:53:54 UTC. Se creó un nuevo recurso de atribución de ingresos con el ID. `ra-0123456789abcdef0`

Campos en AWS Entradas del archivo de registro de la API de medición de ingresos de Partner Central

Cada entrada de un archivo de CloudTrail registro contiene información sobre quién realizó una solicitud, los recursos utilizados en la solicitud y los elementos de respuesta devueltos por AWS Partner Central Revenue Measurement. La lista de campos de una entrada de registro, como `eventVersionuserIdentity`, `yeventTime`, proporciona información detallada sobre la acción. Por ejemplo, el `sourceIPAddress` campo muestra la dirección IP desde la que se realizó la solicitud.

Notificaciones para el AWS API de Partner Central

En las siguientes secciones se proporciona información sobre las notificaciones.

Temas

- Notificaciones para el AWS API de cuentas de Partner Central
- Notificaciones para el AWS Partner Central Selling API
- Notificaciones para el AWS API de beneficios de Partner Central

- Notificaciones para AWS API de Partner Central Channel

Notificaciones para el AWS API de cuentas de Partner Central

Las notificaciones de conexión de cuentas de socios permiten a los socios mantenerse informados sobre los eventos del ciclo de vida de las conexiones que afectan directamente a sus relaciones comerciales y flujos de trabajo operativos. Estos eventos son fundamentales para que los socios puedan:

- Reaccione rápidamente ante una nueva colaboración
- Manténgase al tanto del estado de su cartera de conexiones
- Tome las medidas adecuadas cuando se establezcan o finalicen las conexiones
- Garantice la continuidad del negocio al saber cuándo cambian las relaciones

Temas

- Complete el requisito previo para monitorear los eventos
- Configurar Amazon EventBridge para monitorizar los eventos
- Más información sobre los eventos de la API de conexiones de cuentas

Complete el requisito previo para monitorear los eventos

Los usuarios necesitan los permisos de IAM adecuados para acceder a los eventos publicados por la API de conexiones de cuentas y gestionarlos. Para obtener más información sobre las acciones, los recursos y las claves de condición disponibles EventBridge, consulte Uso de las condiciones de la política de IAM en Amazon EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Una de las claves de condición es`events:detail-type`, que se puede utilizar para limitar los permisos a tipos de eventos específicos.

En el siguiente ejemplo de política se muestra cómo personalizar y establecer el alcance de los permisos para los eventos propuestos. La `AllowPutRuleForPartnercentralAccountEvents` declaración permite la creación de reglas, pero solo para los eventos de la `aws.partnercentral-account` fuente.

Para ver ejemplos detallados de políticas de IAM, consulte la documentación de AWS sobre EventBridge permisos.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AllowPutRuleForPartnerCentralAccountEvents",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "events:PutRule",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "events:source": "aws.partnercentral-account.connection"
        }
      }
    }
  ]
}
```

Configurar Amazon EventBridge para monitorizar los eventos

Para monitorear los eventos de la API de conexiones de cuentas, debes crear una EventBridge regla que coincida con los eventos que deseas capturar. Puedes usar los SDK Consola de administración de AWS o los AWS SDK para crear y administrar reglas. En las siguientes secciones se explica cómo crear reglas mediante ambos métodos. Independientemente del método que utilice, debe crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Virginia del Norte).

Consola de administración de AWS setup

Para configurar una EventBridge regla mediante el Consola de administración de AWS, sigue los pasos que se indican en Crear reglas que reaccionen a los eventos en Amazon, EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Al crear la regla, debes configurar el bus de eventos como predeterminado y crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Norte de Virginia).

A continuación se muestra un ejemplo de una regla de eventos:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-account"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

AWS Configuración del SDK

Puede usar los AWS SDK para crear y administrar EventBridge reglas mediante programación. Para obtener más información, consulta PutRulela referencia de la EventBridge API de Amazon.

El siguiente ejemplo usa el AWS SDK para Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
    Name='MyConnectionInvitationReceivedRule',
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-account"],
        "detail-type": ["Partner Connection Invitation Received"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

Más información sobre los eventos de la API de conexiones de cuentas

En las siguientes secciones se describen los tipos de eventos de la API de conexiones de cuentas, los escenarios que los desencadenan y algunos ejemplos de eventos.

Event types (Tipos de eventos)

A continuación se muestran los tipos de eventos y sus desencadenantes.

- Invitación de conexión con el socio recibida: notifica al destinatario que otro socio desea establecer una conexión
- Invitación a Partner Connection aceptada: notifica al remitente que su invitación ha sido aceptada y que ahora hay una conexión activa
- Invitación de Partner Connection rechazada: notifica al remitente que su invitación ha sido rechazada
- Conexión de pareja cancelada: notifica al otro participante conectado cuando se termina una conexión activa

- Invitación a Partner Connection cancelada: notifica al destinatario que el remitente ha retirado la invitación antes de que se tome ninguna medida
- La invitación de Partner Connection ha caducado: notifica al remitente y al destinatario que la invitación ha caducado

Eventos de ejemplo

En las siguientes secciones se proporcionan ejemplos de los eventos enumerados anteriormente en la sección anterior.

Temas

- Se recibió la invitación de Partner Connection
- Se acepta la invitación a Partner Connection
- Invitación a Partner Connection rechazada
- Conexión con el socio cancelada
- Invitación a Partner Connection cancelada
- La invitación a Partner Connection expiró

Se recibió la invitación de Partner Connection

Contexto desencadenante

Este evento se genera cuando una invitación de conexión se crea correctamente y se conserva en el almacén de datos de PAC a través de la CreateConnectionInvitation API. El evento se envía inmediatamente después de que la creación de la invitación se complete correctamente y permanece en el almacén de datos del PAC, no solo cuando se realiza la llamada a la API.

El evento se enviará automáticamente cuando se cree una nueva invitación de conexión. Se crea un evento por invitación sin eventos duplicados para la misma invitación.

Destinatarios

La AWS cuenta del destinatario de la invitación de conexión.

Manejo esperado

Acciones típicas de los clientes:

- Notificación inmediata: active alertas a los equipos empresariales sobre nuevas oportunidades de asociación
- Automatización del flujo de trabajo: actualice automáticamente los sistemas de gestión de socios con las invitaciones pendientes
- Decision Support: envíe las invitaciones a los responsables de la toma de decisiones correspondientes según el tipo de conexión
- Registro de auditorías: registre la recepción de las invitaciones para hacer un seguimiento del cumplimiento y de la asociación
- Automatización de respuestas: en el caso de los socios de confianza, es posible que acepten automáticamente ciertos tipos de invitaciones

Patrones de integración comunes:

- Función Lambda → Actualizar el panel del portal de socios
- SQS queue → Procesar por lotes las invitaciones para su revisión
- Tema SNS → Email/Slack notificaciones a los equipos empresariales
- Destino de la API → Webhook a sistemas de gestión externos CRM/partner

Ejemplo

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Received",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "inviterEmail": "abc@def.com",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
```

```
        "senderCompanyName": "<<Sender Partner Account Name>>",
        "senderProfileId": "pprofile-****",
        "expiresAt": "<ISO 8601 date time>"
    }
  }
}
```

Se acepta la invitación a Partner Connection

Contexto desencadenante

Este evento se genera cuando se acepta correctamente una invitación de conexión y se crea y conserva una conexión en el almacén de datos del PAC a través de la AcceptConnectionInvitation API. El evento se envía inmediatamente después de que la aceptación de la invitación se complete correctamente y se establezca la conexión.

El evento se enviará automáticamente cuando se acepte una invitación de conexión. Se acepta un evento por invitación, sin eventos duplicados para la misma aceptación.

Destinatarios

Ambas AWS cuentas implicadas en la invitación de conexión: la cuenta del remitente que envió originalmente la invitación y la cuenta del destinatario que la aceptó.

Manejo esperado

Acciones típicas de los clientes:

- Activación de la asociación: active flujos de trabajo para habilitar las actividades empresariales de nivel 2
- Actualizaciones de estado: actualice los sistemas de administración de los socios con el estado de conexión activo
- Notificación: avise a los equipos empresariales sobre el establecimiento exitoso de una asociación
- Aprovisionamiento de acceso: conceda automáticamente los permisos adecuados para la colaboración
- Análisis: realice un seguimiento de las tasas de conversión y las métricas de éxito de las asociaciones

Patrones de integración comunes:

- Función Lambda → Habilite los permisos para compartir datos y actualice el portal de socios
- SQS queue → Activaciones de conexión de procesos por lotes para la configuración empresarial
- Tema SNS → Email/Slack notificaciones a los equipos técnicos y empresariales
- Destino de la API → Webhook a los sistemas CRM para actualizar el estado de la asociación

Ejemplo

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type":  "Partner Connection Invitation Accepted",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" , "<<Connection ARN>>" ],
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration"
    },
    "connection": {
        "arn": "<<Connection ARN>>",
         "id": "pac-*****",
         "Participant1AccountId": "<<Sender AWS AccountId>>",
         "Participant2AccountId": "<<Receiver AWS AccountId>>",
         "status": "ACTIVE"
     }
  }
}
```

Invitación a Partner Connection rechazada

Contexto desencadenante

Este evento se genera cuando una invitación de conexión se rechaza correctamente a través de la RejectConnectionInvitation API. El evento se envía inmediatamente después de que se procese el rechazo de la invitación y se conserva en el almacén de datos del PAC.

El evento se enviará automáticamente cuando se rechace una invitación de conexión. Se rechaza un evento por invitación, sin eventos duplicados para el mismo rechazo.

Destinatarios

La AWS cuenta que envió originalmente la invitación de conexión (la cuenta del remitente).

Manejo esperado

Acciones típicas de los clientes:

- Actualizaciones de estado: actualice los sistemas de gestión de socios con el estado de rechazo
- Follow-up Acciones: active flujos de trabajo para enfoques de asociación alternativos
- Notificación: avise a los equipos empresariales sobre la decisión de asociarse
- Limpieza: elimine las referencias a las invitaciones pendientes de los sistemas internos

Patrones de integración comunes:

- Función Lambda → Actualizar el portal de socios y activar flujos de trabajo de seguimiento
- SQS queue → Rechazos de procesos por lotes para el análisis empresarial
- Tema SNS → Email/Slack notificaciones a los equipos de desarrollo empresarial
- Destino de la API → Webhook a los sistemas CRM para actualizar el estado de las oportunidades

Ejemplo

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Rejected",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
```

```
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
        "receiverProfileId": "pprofile-****"
    }
  }
}
```

Conexión con el socio cancelada

Contexto desencadenante

Este evento se genera cuando una conexión activa se cancela correctamente y el estado activo se actualiza a finalizado en el almacén de datos del PAC a través de la CancelConnection API. El evento se envía inmediatamente después de que se procese la cancelación de la conexión y se actualice el estado de la conexión.

El evento se enviará automáticamente cuando finalice la conexión. Se cancela un evento por conexión sin eventos duplicados para la misma cancelación.

Destinatarios

La AWS cuenta del otro participante de la conexión (no la cuenta que inició la cancelación).

Manejo esperado

Acciones típicas de los clientes:

- Revocación de acceso: revoque inmediatamente los permisos y desactive el intercambio de datos
- Actualizaciones de estado: actualice los sistemas de administración de los socios con el estado de conexión finalizado
- Notificación: avise a los equipos comerciales y técnicos sobre la finalización de la asociación
- Limpieza: elimine las referencias de conexión y limpie los recursos compartidos
- Análisis: realice un seguimiento de la duración de la conexión y los patrones de terminación

Patrones de integración comunes:

- Función Lambda → Revocar permisos y actualizar el estado del portal de socios
- SQS queue → Terminaciones de conexión de procesos por lotes para flujos de trabajo de limpieza
- Tema SNS → Email/Slack notificaciones a los equipos técnicos y empresariales

- Destino de la API → Webhook a los sistemas CRM para actualizar el estado de la asociación

Ejemplo

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Cancelled",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [ "<<Connection ARN>>" ],
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connection" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pac-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "canceledBy": "<<AWS account ID>>"
    }
  }
}
```

Invitación a Partner Connection cancelada

Contexto desencadenante

Este evento se genera cuando una invitación de conexión pendiente se cancela correctamente a través de la CancelConnectionInvitation API. El evento se envía inmediatamente después de que se procese la cancelación de la invitación y el estado de la invitación se actualice a CANCELADA.

El evento se enviará automáticamente cuando se cancele una invitación de conexión. Se cancela un evento por invitación de conexión, sin eventos duplicados para la misma cancelación.

Destinatarios

La AWS cuenta que debía recibir la invitación de conexión (la cuenta receptora).

Manejo esperado

Acciones típicas de los clientes:

- Actualizaciones de estado: actualice los sistemas de administración de socios para eliminar las referencias de invitaciones pendientes
- Notificación: avise a los equipos empresariales de que se ha retirado una posible oportunidad de asociación
- Limpieza: elimine las referencias a las invitaciones de los sistemas de seguimiento internos
- Análisis: haz un seguimiento de los patrones de cancelación de invitaciones para obtener información sobre las asociaciones

Patrones de integración comunes:

- Función Lambda → Actualizar el portal de socios y eliminar las notificaciones de invitaciones pendientes
- SQS queue → Cancelaciones de procesos por lotes para análisis empresarial
- Tema SNS → Email/Slack notificaciones a los equipos de desarrollo empresarial
- Destino de la API → Webhook a los sistemas CRM para actualizar el estado de las oportunidades

Ejemplo

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Cancelled",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
        "senderProfileId": "pprofile-****"
    }
  }
```

```
}
```

La invitación a Partner Connection expiró

Contexto desencadenante

Este evento se genera cuando una invitación de conexión pendiente caduca automáticamente tras alcanzar su ExpiresAt fecha y hora sin que el destinatario la acepte o rechace. El sistema activa automáticamente el evento cuando se alcanza la fecha de caducidad de la invitación.

El evento se enviará automáticamente cuando caduque la invitación de conexión. Ha caducado un evento por invitación, sin eventos duplicados durante el mismo periodo de caducidad.

Destinatarios

Ambas AWS cuentas implicadas en la invitación de conexión: la cuenta del remitente que envió originalmente la invitación y la cuenta del destinatario que la recibió.

Manejo esperado

Acciones típicas de los clientes:

- Actualizaciones de estado: actualice los sistemas de administración de socios para marcar la invitación como vencida
- Follow-up Acciones: active los flujos de trabajo para recuperar el compromiso o adoptar enfoques de asociación alternativos
- Notificación: avise a los equipos empresariales sobre las oportunidades de asociación perdidas
- Limpieza: elimina las referencias de invitaciones caducadas de los sistemas de seguimiento internos

Patrones de integración comunes:

- Función Lambda → Actualizar el portal de socios y activar flujos de trabajo de seguimiento
- SQS queue → Vencimientos del proceso por lotes para el análisis empresarial
- Tema SNS → Email/Slack notificaciones a los equipos de desarrollo empresarial
- Destino de la API → Webhook a los sistemas CRM para actualizar el estado de las oportunidades

Ejemplo

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Expired",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation": {
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "inviterEmail": "abc@def.com",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
        "senderProfileId": "pprofile-****",
        "receiverProfileId": "pprofile-****"
    }
  }
}
```

Notificaciones para el AWS Partner Central Selling API

Los eventos de la API de ventas proporcionan notificaciones en tiempo real sobre los cambios en el estado o los detalles de las oportunidades. Estos eventos ayudan a mantener sus sistemas sincronizados con AWS Partner Central y ayudan a garantizar respuestas y actualizaciones oportunas.

Temas

- Complete el requisito previo para monitorear los eventos
- Configurar Amazon EventBridge para monitorizar los eventos
- Más información sobre la venta de eventos de API

Complete el requisito previo para monitorear los eventos

Los usuarios necesitan los permisos de IAM adecuados para acceder a los eventos publicados por la API de ventas de Partner Central y gestionarlos. Para obtener más información sobre las acciones, los recursos y las claves de condición disponibles EventBridge, consulte Uso de las condiciones de la política de IAM en Amazon EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Una de las claves de condición es`events:detail-type`, que se puede utilizar para limitar los permisos a tipos de eventos específicos.

En el siguiente ejemplo de política se muestra cómo personalizar y establecer el alcance de los permisos para los eventos propuestos. La `AllowPutRuleForPartnercentralSellingEvents` declaración permite la creación de reglas, pero solo para los eventos de la `aws.partnercentral-selling` fuente.

JSON

```
{
  "Version":"2012-10-17",
  "Statement": {
    "Sid": "AllowPutRuleForPartnercentralSellingEvents",
    "Effect": "Allow",
    "Action": "events:PutRule",
    "Resource": "*",
    "Condition": {
      "ForAllValues:StringEquals": {
        "events:source": "aws.partnercentral-selling"
      }
    }
  }
}
```

Configurar Amazon EventBridge para monitorizar los eventos

Para supervisar los eventos de la API de ventas, debes crear una EventBridge regla que coincida con los eventos que deseas capturar. Puedes usar los SDK Consola de administración de AWS o los AWS SDK para crear y gestionar reglas. En las siguientes secciones se explica cómo crear reglas mediante ambos métodos. Independientemente del método que utilice, debe crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Virginia del Norte).

Consola de administración de AWS setup

Para configurar una EventBridge regla mediante el Consola de administración de AWS, sigue los pasos que se indican en Crear reglas que reaccionen a los eventos en Amazon, EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Al crear la regla, debes configurar el bus de eventos como predeterminado y crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Norte de Virginia).

A continuación se muestra un ejemplo de una regla de eventos:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-selling"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

AWS Configuración del SDK

Puede usar los AWS SDK para crear y administrar EventBridge reglas mediante programación. Para obtener más información, consulta PutRulela referencia de la EventBridge API de Amazon.

El siguiente ejemplo usa el AWS SDK para Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
    Name='MyOpportunityCreatedRule',
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-selling"],
        "detail-type": ["Opportunity Created"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

Más información sobre la venta de eventos de API

En las siguientes secciones se describen los tipos de eventos de la API de venta, los escenarios que los desencadenan y algunos ejemplos de eventos.

Event types (Tipos de eventos)

A continuación se muestran los tipos de eventos y sus desencadenantes.

- Oportunidad creada: se activa cuando se crea una nueva oportunidad.
- Oportunidad actualizada: se activa cuando se actualiza una oportunidad (AWS oportunidad o su resumen de oportunidad correspondiente).
- Invitación de participación creada: se activa cuando se crea una invitación de AWS recomendación.
- 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 un socio rechaza una invitación de AWS compromiso.
- La invitación de compromiso ha caducado: este evento se activa cuando un socio rechaza una EngagementInvitation. Notifica al socio remitente y receptor que la invitación ha caducado.
- Se ha añadido un miembro de compromiso: este evento se desencadena cuando un nuevo miembro se une al compromiso tras aceptar una invitación. Notifica a todos los miembros actuales de la participación que el nuevo miembro se ha agregado a la participación.
- Creación de una instantánea del recurso de participación: este evento se desencadena cuando se crea una nueva revisión de la instantánea de los recursos (como las oportunidades) asociados a una participación. Notifica a todos los miembros actuales de la participación acerca de los cambios en la instantánea del recurso asociado.
- Participación creada: se activa cuando se crea una nueva participación.
- Interacción actualizada: se activa cuando se actualiza una participación.

Escenarios de eventos

En la siguiente tabla se describe cómo funcionan los eventos en diferentes escenarios. Para estos escenarios, se hacen las siguientes suposiciones:

- AWS también es un socio en estos escenarios.
- `ResourceSnapshotJob`está configurado correctamente por el socio.
- Los campos actualizados sobre la oportunidad también se encuentran en la plantilla de oportunidades de Resource Snapshot.

Acción de su parte como socio	Eventos recibidos	Tipo de participante
Creas una oportunidad	Oportunidad creada	
Se utiliza `StartEngagementFromOpportunityTask` para enviar una oportunidad	Se actualizó la oportunidad, se creó la interacción, se creó una instantánea del recurso de participación, se agregó un miembro de la participación, se creó la invitación de participación	
AWS aprueba la oportunidad que ha presentado	Se aceptó la invitación de participación, se agregó un miembro de la participación, se actualizó la oportunidad y se creó una instantánea del recurso de participación	
AWS rechaza la oportunidad que ha enviado	Se rechazó la invitación de participación, se actualizó la oportunidad y se creó una instantánea del recurso de participación	
Asocias una AWS Marketplace oferta a una oportunidad	Oportunidad actualizada	
Asocias una solución a una oportunidad	Oportunidad actualizada, creación de una instantánea del recurso de participación	

Acción de su parte como socio	Eventos recibidos	Tipo de participante
Actualizas una oportunidad	Oportunidad actualizada, creación de una instantán ea del recurso de participa ción (opcional si `ResourceS napshotJob` está configurada y las actualiza ciones de campo están en la plantilla)	
AWS actualiza tu oportunidad	Oportunidad actualizada, creación de una instantánea del recurso de participación	
Invitas a otro socio a una participación	Invitación de compromiso creada	Remitente
Un socio acepta su invitación para unirse a un compromiso	Se acepta la invitación de compromiso, se agrega un miembro de compromiso	Remitente
Tu invitación para unirte a un compromiso es rechazada por un socio	Invitación de compromiso rechazada	Remitente
Tu pareja no tramitará tu invitación para unirte a un compromiso durante 15 días	La invitación de compromiso ha caducado	Remitente
Recibes una invitación de otro socio para unirte a un compromiso	Invitación de compromiso creada	Receptor

Acción de su parte como socio	Eventos recibidos	Tipo de participante
Aceptas la invitación de otro socio para unirte a un compromiso a través de `StartEngagementByAcceptingInvitationTask`	Se acepta la invitación de participación, se agrega un miembro de la participación, se crea la oportunidad, se actualiza la oportunidad, se crea una instantánea del recurso de participación	Receptor
Rechazas la invitación de otro socio para unirte a una participación	Invitación de compromiso rechazada	Receptor
No aceptas una invitación de otro socio para unirte a un compromiso durante 15 días	La invitación de compromiso ha caducado	Receptor
Creas un compromiso	Compromiso creado	Remitente
Actualizas un compromiso	Compromiso actualizado	Remitente, destinatario

Eventos de ejemplo

En las siguientes secciones se proporcionan ejemplos de los eventos enumerados anteriormente en la sección anterior.

Temas

- Oportunidad creada
- Oportunidad actualizada
- Se creó una invitación de compromiso
- Invitación de compromiso aceptada
- Invitación de compromiso rechazada
- La invitación de compromiso ha caducado
- Se agregó un miembro de compromiso
- Se creó una instantánea del recurso de participación

- Compromiso creado
- Interacción actualizada

Oportunidad creada

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios que se ha creado una nueva oportunidad.
- Active flujos de trabajo automatizados, como la actualización de los sistemas de CRM o la notificación a los equipos de ventas sobre la creación de nuevas oportunidades.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico creado por una oportunidad.

```
{
    "version": "1",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "detail-type": "Opportunity Created",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "account": "123456789012",
    "detail": {
        "schemaVersion": "<version number>",
        "catalog": "<Sandbox | AWS>",
        "opportunity": {
            "identifier": "String"
        }
    }
}
```

Oportunidad actualizada

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios que se ha actualizado una oportunidad existente.
- Active flujos de trabajo automatizados, como la actualización de los sistemas de CRM o la notificación a los equipos de ventas.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico de Opportunity Updated.

```
{
    "version": "1",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "detail-type": "Opportunity Updated",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "account": "123456789012",
    "detail": {
        "schemaVersion": "<version number>",
        "catalog": "<Sandbox | AWS>",
        "opportunity": {
             "identifier": "String"
        }
    }
}
```

Se creó una invitación de compromiso

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios sobre las novedades EngagementInvitation que han recibido.
- Active flujos de trabajo automatizados para aceptar o rechazar la invitación, por ejemplo, actualizando los sistemas de CRM o notificando a los equipos de ventas.

En el siguiente ejemplo, se muestra un evento típico creado con una invitación de participación.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Created",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-15T12:34:56Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/engi-
v7p8z56whnauo"
    ],
    "detail": {
      "catalog": "AWS",
```

```
      "engagementInvitation": {
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo",
        "id": "engi-v7p8z56whnauo",
        "engagementId": "eng-12345678901234",
        "senderAccountId": "string",
        "receiverAccountId": "string",
        "senderCompanyName": "string",
        "expirationDate": "string",
        "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
  "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
      }
    }
}
```

Invitación de compromiso aceptada

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios que el EngagementInvitation ha sido aceptado.
- Actualice sus registros internos para que reflejen el nuevo socio del compromiso.
- Active flujos de trabajo automatizados para sincronizar los datos o notificar a otros miembros del equipo sobre el nuevo miembro de Engagement.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico de aceptación de una invitación de compromiso.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": ["arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo"],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagementInvitation": {
            "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-
invitation/engi-v7p8z56whnauo",
            "id": "engi-v7p8z56whnauo",
```

```
            "engagementId": "eng-12356whnauo",
            "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
            "senderAccountId": "string",
            "receiverAccountId": "string",
            "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
        }
    }
}
```

Invitación de compromiso rechazada

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios de que EngagementInvitation ha sido rechazado.
- Actualice sus registros internos para reflejar la invitación rechazada.
- Active todos los flujos de trabajo necesarios, como notificar el rechazo al equipo de ventas.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico de rechazo de una invitación de compromiso.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-17T09:48:27Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": ["arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo"],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagementInvitation": {
            "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-
invitation/engi-v7p8z56whnauo",
            "id": "engi-v7p8z56whnauo",
            "engagementId": "eng-12356whnauo",
            "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
            "senderAccountId": "string",
            "receiverAccountId": "string",
            "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
        }
    }
```

```
}
```

La invitación de compromiso ha caducado

Los socios utilizan este evento para:

- Notifique a sus usuarios que EngagementInvitation ha caducado y que ya no se puede actuar en consecuencia.
- Actualice sus registros internos para que reflejen la invitación caducada.
- Active todos los flujos de trabajo necesarios, como notificar al equipo de ventas que la invitación ha caducado.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico de invitación de compromiso caducada.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Expired",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/engi-
v7p8z56whnauo"
    ],
    "detail": {
      "catalog" : "AWS",
      "engagementInvitation": {
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo",
        "id": "engi-v7p8z56whnauo",
        "engagementId": "eng-12356whnauo",
        "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
        "senderAccountId": "string",
        "receiverAccountId": "string",
        "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
      }
    }
}
```

Se agregó un miembro de compromiso

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios sobre los cambios en la membresía de Engagement.
- Actualice sus registros internos para reflejar el nuevo miembro de Engagement.
- Active todos los flujos de trabajo necesarios, como notificar los cambios a los miembros del equipo.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico de Engagement Member Added.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Member Added",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-v7p8z56whnauo"
    ],
    "detail": {
      "catalog" : "AWS",
      "engagement": {
        "id": "eng-v7p8z56whnauo"
      },
      "engagementMember": {
        "accountId": "string",
        "companyName": "string"
      }
    }
}
```

Se creó una instantánea del recurso de participación

Los socios utilizan este evento para realizar un seguimiento de los cambios en los recursos asociados a una contratación y activar flujos de trabajo automatizados, como la actualización de los sistemas de CRM o la notificación a los equipos de ventas. La plantilla de instantáneas determina el tipo de actualización:

`OpportunitySummaryView`

- Notifique a todos los miembros de una participación que la participación se ha actualizado.

`AwsOpportunitySummaryFullView`

- Realice un seguimiento de las actualizaciones realizadas específicamente por AWS en relación con las oportunidades incluidas en un compromiso.
- Esta notificación y esta instantánea solo son visibles para el propietario de la oportunidad.
- Incluye actualizaciones sobre el tamaño de las ofertas, que no están disponibles en la `OpportunitySummaryView` plantilla.

En el siguiente ejemplo, se muestra un evento típico creado con una instantánea de un recurso de participación.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Resource Snapshot Created",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-v7p8z56whnauo"
    ],
    "detail": {
      "catalog" : "AWS",
      "resourceSnapshot": {
        "arn": "arn:aws:partnercentral-selling:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-
v7p8z56whnauo/resource/Opportunity/o-12312/template/temp-name/snapshot/snapshot-19232",
        "engagementId": "eng-v7p8z56whnauo",
        "resourceType": "Opportunity",
        "resourceId" : "O123211231",
        "createdBy": "123123123123",
        "targetMemberAccounts": ["123123123123", "aws"],
        "resourceSnapshotTemplateName": "temp-name"
      }
    }
}
```

Compromiso creado

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios que se ha creado una nueva interacción.
- Active flujos de trabajo automatizados, como la actualización de los sistemas de CRM o la notificación a los equipos de ventas sobre la creación de nuevas interacciones.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico de Engagement Created.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Created",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-567a1j5hxp35lo"
    ],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagement": {
            "engagementArn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/
eng-567a1j5hxp35lo",
            "engagementId": "eng-567a1j5hxp35lo",
            "CreatedAt": "2023-04-18T18:20:15Z",
            "CreatedBy": "aws",
            "ContextTypes": ["Lead"]

        }
    }
}
```

Interacción actualizada

Los socios utilizan este evento para:

- Notificar a sus usuarios que se ha actualizado un compromiso existente.

- Active flujos de trabajo automatizados, como la actualización de los sistemas de CRM o la notificación a los equipos de ventas.

El siguiente ejemplo muestra un evento típico de Engagement Updated.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Updated",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-567a1j5hxp35lo"
    ],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagement": {
            "engagementArn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/
eng-567a1j5hxp35lo",
            "engagementId": "eng-567a1j5hxp35lo",
            "LastModifiedAt": "2023-04-18T18:20:15Z",
            "LastModifiedBy": "aws",
            "ContextTypes": ["Lead", "CustomerProject"]
        }
    }
}
```

Notificaciones para el AWS API de beneficios de Partner Central

El servicio de beneficios ofrece EventBridge eventos para ambos BenefitApplications BenefitAllocations. Estos eventos permiten a los clientes crear arquitecturas integrales basadas en eventos que respondan a los cambios a lo largo de todo el ciclo de vida de los recursos, desde la aplicación inicial hasta la asignación y el suministro final.

Temas

- Complete el requisito previo para monitorear los eventos
- Configurar Amazon EventBridge para monitorizar los eventos
- Más información sobre los beneficios y los eventos de la API

Complete el requisito previo para monitorear los eventos

Los usuarios necesitan los permisos de IAM adecuados para acceder a los eventos publicados por la API de beneficios y gestionarlos. Para obtener más información sobre las acciones, los recursos y las claves de condición disponibles EventBridge, consulte Uso de las condiciones de la política de IAM en Amazon EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Una de las claves de condición es`events:detail-type`, que se puede utilizar para limitar los permisos a tipos de eventos específicos.

El siguiente ejemplo de política demuestra cómo personalizar y limitar los permisos para los eventos propuestos. La `AllowPutRuleForPartnercentralBenefitsEvents` declaración permite la creación de reglas, pero solo para los eventos de la `aws.partnercentral-benefits` fuente.

Para ver ejemplos detallados de políticas de IAM, consulte la documentación de AWS sobre EventBridge permisos.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AllowPutRuleForPartnerCentralBenefitsEvents",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "events:PutRule",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "events:source": "aws.partnercentral-benefits"
        }
      }
    }
  ]
}
```

Configurar Amazon EventBridge para monitorizar los eventos

Para monitorear los eventos de la API de beneficios, debes crear una EventBridge regla que coincida con los eventos que deseas capturar. Puedes usar los SDK Consola de administración de AWS o los AWS SDK para crear y administrar reglas. En las siguientes secciones se explica cómo crear reglas mediante ambos métodos. Independientemente del método que utilice, debe crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Virginia del Norte).

Consola de administración de AWS setup

Para configurar una EventBridge regla mediante el Consola de administración de AWS, sigue los pasos que se indican en Crear reglas que reaccionen a los eventos en Amazon, EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Al crear la regla, debes configurar el bus de eventos como predeterminado y crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Norte de Virginia).

A continuación se muestra un ejemplo de una regla de eventos:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-benefits"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

AWS Configuración del SDK

Puede usar los AWS SDK para crear y administrar EventBridge reglas mediante programación. Para obtener más información, consulta PutRulela referencia de la EventBridge API de Amazon.

El siguiente ejemplo usa el AWS SDK para Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
    Name='MyBenefitApplicationCreatedRule',
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-benefits"],
        "detail-type": ["Benefit Application Created"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

Más información sobre los beneficios y los eventos de la API

En las siguientes secciones se describen las ventajas, los tipos de eventos de la API, los escenarios que los desencadenan y algunos ejemplos de eventos.

Event types (Tipos de eventos)

A continuación se muestran los tipos de eventos y sus desencadenantes.

Solicitudes de prestaciones

- Solicitud de beneficios creada: cuando se crea una solicitud de beneficios
- Solicitud de prestación en revisión: cuando se presenta una solicitud de prestación o cuando la solicitud pasa de ser «Acción requerida» a «En revisión», se desencadena este evento.
- Es necesario tomar medidas para solicitar una prestación: este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la solicitud para indicar que el socio debe proporcionar información adicional, aclaraciones o modificaciones antes de poder continuar con la revisión.
- Solicitud de prestación rechazada: este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la solicitud para indicar que la solicitud no cumple con los criterios o requisitos de prestación y que ha sido rechazada
- Solicitud de prestación aprobada: este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la solicitud para indicar que se ha aprobado la asignación de prestaciones.
- Modificación de la fase de solicitud de prestaciones: este evento se produce cuando un revisor interno actualiza la fase de la solicitud durante procesos de revisión, como la AWS revisión empresarial, la revisión financiera, etc.

Asignación de prestaciones

- Asignación de beneficios activada: cuando un servicio interno crea o actualiza una asignación de beneficios a Activada.
- Asignación de beneficios inactivada: este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la asignación o cuando una asignación de beneficios vence automáticamente.
- Asignación de beneficios finalizada: este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la asignación para indicar que la asignación se ha utilizado en su totalidad.

Eventos de ejemplo

En las siguientes secciones se proporcionan ejemplos de los eventos enumerados anteriormente en la sección anterior.

Temas

- Solicitud de beneficios creada
- Se está revisando la solicitud de prestaciones
- Se requiere una acción de solicitud de beneficios
- Solicitud de prestación rechazada
- Solicitud de prestación aprobada
- Se modificó la etapa de solicitud de prestaciones
- Asignación de beneficios activada
- Asignación de beneficios inactivada
- Asignación de beneficios completada

Solicitud de beneficios creada

Contexto desencadenante

El evento Solicitud de beneficios creada se publica en Amazon EventBridge cuando se crea correctamente una nueva solicitud de beneficios a través del Servicio de beneficios. Este evento se produce cuando la llamada a la CreateBenefitApplication API se completa correctamente, lo que indica que un socio ha iniciado una solicitud para obtener un beneficio específico.

Este evento representa el comienzo del ciclo de vida de las solicitudes de prestaciones y proporciona a los clientes una notificación inmediata cuando se envían nuevas solicitudes a sus cuentas.

Destinatarios

El propietario de la cuenta recibirá el evento correspondiente a la asignación de beneficios.

Ejemplo

```
{
  "id": "7gh88765-k0jh-d08g-i292-2ff1796m030n",
  "detail-type": "Benefit Application Created",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
```

```
  "time": "2025-02-10T15:45:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "PENDING_SUBMISSION",
      "revision": "hh7e8400-e29b-41d4-a716-446655440012"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Se está revisando la solicitud de prestaciones

Contexto desencadenante

El evento Solicitud de prestaciones en revisión se publica en Amazon EventBridge cuando una solicitud de prestaciones pasa al estado IN_REVIEW a través del Servicio de prestaciones. Este evento se produce cuando:

- Un socio envía su solicitud a través de la llamada a la SubmitBenefitApplication API
- Una aplicación pasa de ACTION_REQUIRED a IN_REVIEW después de que el socio responda a sus comentarios
- Se retira una solicitud y, a continuación, se vuelve a enviar

Este evento indica que la solicitud ha entrado en el proceso de revisión formal y está siendo evaluada por equipos AWS internos.

Destinatarios

La cuenta propietaria recibirá el evento correspondiente a la asignación de beneficios.

Ejemplo

```
{
  "id": "8hi99876-l1ki-e19h-j303-3gg2807n141o",
  "detail-type": "Benefit Application In Review",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-10T16:00:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "IN_REVIEW",
      "stage": "BUSINESS_REVIEW",
      "revision": "ii8f9511-f30c-52e5-b827-557766551123"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Se requiere una acción de solicitud de beneficios

Contexto desencadenante

El evento Acción requerida para solicitar una prestación se publica en Amazon EventBridge cuando una solicitud de prestaciones pasa al estado ACTION_REQUIRED a través del Servicio de prestaciones. Este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la solicitud a través de la UpdateBenefitApplicationInternal API para indicar que el socio debe proporcionar información, aclaraciones o modificaciones adicionales antes de poder continuar con la revisión.

Este evento representa un punto crítico del ciclo de vida de la aplicación en el que es necesaria la intervención del socio para que la aplicación avance en el proceso de revisión.

Destinatarios

La cuenta propietaria recibirá el evento correspondiente a la asignación de beneficios

Ejemplo

```
{
  "id": "9ij00987-m2lj-f20i-k414-4hh3918o252p",
  "detail-type": "Benefit Application Action Required",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-12T10:30:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "ACTION_REQUIRED",
      "stage": "BUSINESS_REVIEW",
      "revision": "jj9g0622-g41d-63f6-c938-668877662234"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Solicitud de prestación rechazada

Contexto desencadenante

El evento Solicitud de prestación rechazada se publica en Amazon EventBridge cuando una solicitud de prestación pasa al estado RECHAZADA a través del Servicio de prestaciones. Este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la solicitud a través de la UpdateBenefitApplicationInternal API para indicar que la solicitud no cumple con los criterios o requisitos de las prestaciones y que ha sido rechazada.

Este evento representa un estado terminal en el ciclo de vida de la aplicación, en el que la solicitud ha sido rechazada formalmente y no se procederá a la asignación de las prestaciones.

Destinatarios

La cuenta propietaria recibirá el importe correspondiente a la asignación de beneficios.

Ejemplo

```
{
  "id": "0kl11098-n3mk-g31j-l525-5ii4029p363q",
  "detail-type": "Benefit Application Rejected",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-15T14:20:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "REJECTED",
      "revision": "kk0h1733-h52e-74g7-d049-779988773345"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Solicitud de prestación aprobada

Contexto desencadenante

El evento Solicitud de prestación aprobada se publica en Amazon EventBridge cuando una solicitud de prestación pasa al estado APROBADA a través del Servicio de prestaciones. Este

evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la solicitud a través de la UpdateBenefitApplicationInternal API para indicar que la solicitud cumple con todos los criterios y requisitos de prestación y que se ha aprobado su asignación.

Este evento representa la finalización satisfactoria del proceso de revisión de la solicitud y, por lo general, desencadena la creación de la asignación de beneficios correspondiente.

Destinatarios

La cuenta propietaria recibirá el evento correspondiente a la asignación de beneficios.

Ejemplo

```
{
  "id": "1lm22109-o4nl-h42k-m636-6jj5130q474r",
  "detail-type": "Benefit Application Approved",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-14T16:45:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "APPROVED",
      "revision": "ll1i2844-i63f-85h8-e150-880099884456"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Se modificó la etapa de solicitud de prestaciones

Contexto desencadenante

El evento de modificación de la fase de solicitud de prestaciones se publica en Amazon EventBridge cuando se actualiza la fase de revisión de una solicitud de prestaciones a través del Servicio de prestaciones. Este evento se produce cuando un revisor interno actualiza la fase de la solicitud a uno de los valores de enumeración posibles (FINANCE_REVIEW, BUSINESS_REVIEW, TECH_REVIEW y _REVIEW).AWS

A diferencia de los cambios de estado, los cambios de fase son actualizaciones informativas de solo lectura que proporcionan visibilidad del progreso del flujo de trabajo de revisión interna sin que sea necesaria la intervención de un socio.

Destinatarios

La cuenta propietaria recibirá el importe correspondiente a la asignación de beneficios.

Ejemplo


```
{
  "id": "2mn33210-p5om-i53l-n747-7kk6241r585s",
  "detail-type": "Benefit Application Stage Changed",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-13T11:15:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "IN_REVIEW",
      "stage": "FINANCIAL_REVIEW",
      "revision": "mm2j3955-j74g-96i9-f261-991100995567"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
```

```
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Asignación de beneficios activada

Contexto desencadenante

El evento Asignación de beneficios activada se publica en Amazon EventBridge cuando una asignación de beneficios pasa al estado ACTIVO a través del Servicio de beneficios. Este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la asignación a través de la UpdateBenefitAllocationInternal API para reactivar una asignación previamente inactiva.

Este evento suele ocurrir cuando una asignación que estaba inactiva temporalmente (por caducidad, cambios en las políticas o motivos administrativos) vuelve a estar activa, lo que hace que los socios puedan volver a utilizar los beneficios.

Destinatarios

La AWS cuenta que pertenece al socio recibirá el mensaje. En otras palabras, la AWS cuenta propietaria del recurso.

Ejemplo de evento

```
{
  "id": "3no44321-q6pn-j64m-o858-8ll7352s696t",
  "detail-type": "Benefit Allocation Activated",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-03-01T08:15:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-allocation/benalloc-
abc123def456"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitAllocation": {
      "id": "benalloc-abc123def456",
      "fulfillmentType": "CREDITS",
      "status": "ACTIVE"
```

```
    },
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Asignación de beneficios inactivada

Contexto desencadenante

El evento Asignación de beneficios inactivada se publica en Amazon EventBridge cuando una asignación de beneficios pasa al estado INACTIVA a través del Servicio de beneficios. Este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la asignación a través de la UpdateBenefitAllocationInternal API o cuando una asignación de beneficios vence automáticamente.

Este evento suele ocurrir cuando una asignación se suspende temporalmente (por caducidad, cambios en las políticas, problemas de cumplimiento o motivos administrativos), lo que hace que los beneficios no estén disponibles para que los socios los utilicen hasta que se reactiven.

Destinatarios

La AWS cuenta que pertenece al socio recibirá el mensaje. En otras palabras, la AWS cuenta propietaria del recurso.

Ejemplo de evento

```
{
  "id": "4op55432-r7qo-k75n-p969-9mm8463t707u",
  "detail-type": "Benefit Allocation Inactivated",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-06-30T23:59:59Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-allocation/benalloc-
abc123def456"
```

```
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitAllocation": {
      "id": "benalloc-abc123def456",
      "fulfillmentType": "CREDITS",
      "status": "INACTIVE"
    },
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Asignación de beneficios completada

Contexto desencadenante

El evento Asignación de beneficios finalizada se publica en Amazon EventBridge cuando una asignación de beneficios pasa al estado Completada a través del Servicio de beneficios. Este evento se produce cuando un revisor interno actualiza el estado de la asignación a través de la UpdateBenefitAllocationInternal API para indicar que la asignación se ha utilizado en su totalidad o que se han cumplido las condiciones de la prestación.

Este evento representa la finalización del ciclo de vida de las prestaciones e indica que el socio ha utilizado satisfactoriamente la prestación asignada o que la asignación ha llegado a su fin natural.

Destinatarios

La AWS cuenta que pertenece al socio recibirá el mensaje. En otras palabras, la AWS cuenta propietaria del recurso.

Ejemplo de evento

```
{
  "id": "5pq66543-s8rp-l86o-q070-0nn9574u818v",
  "detail-type": "Benefit Allocation Fulfilled",
```

```
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-12-15T17:30:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-allocation/benalloc-
abc123def456"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitAllocation": {
      "id": "benalloc-abc123def456",
      "fulfillmentType": "CREDITS",
      "status": "FULFILLED"
    },
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Notificaciones para AWS API de Partner Central Channel

Los eventos de la API del canal proporcionan notificaciones en tiempo real sobre los cambios en el estado o los detalles de las actividades relacionadas con el canal. Estos eventos ayudan a mantener sus sistemas sincronizados con AWS Partner Central y ayudan a garantizar respuestas y actualizaciones oportunas.

Requisitos previos

Necesita los permisos de IAM adecuados para acceder a los eventos y gestionarlos desde la API de AWS Partner Central Channel. Para obtener información sobre las acciones, los recursos y las claves de condición disponibles EventBridge, consulte Uso de las condiciones de la política de IAM en Amazon EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Una de las claves de condición es `events:detail-type` la que puedes usar para limitar los permisos a tipos de eventos específicos.

El siguiente ejemplo de política muestra cómo personalizar y establecer el alcance de los permisos para los eventos. La `AllowPutRuleForPartnercentralChannelEvents` declaración permite la creación de reglas, pero solo para los eventos de la `aws.partnercentral-channel` fuente.

Para ver ejemplos detallados de políticas de IAM, consulte la documentación de AWS sobre EventBridge permisos.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AllowPutRuleForPartnerCentralChannelEvents",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "events:PutRule",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "events:source": "aws.partnercentral-channel"
        }
      }
    }
  ]
}
```

Configurar Amazon EventBridge para monitorizar los eventos

Para monitorear los eventos de la API del canal, debes crear una EventBridge regla que coincida con los eventos que deseas capturar. Puedes usar los SDK Consola de administración de AWS o los AWS SDK para crear y administrar reglas. En las siguientes secciones se explica cómo crear reglas mediante ambos métodos. Independientemente del método que utilice, debe crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Virginia del Norte).

Consola de administración de AWS setup

Para configurar una EventBridge regla mediante el Consola de administración de AWS, sigue los pasos que se indican en Crear reglas que reaccionen a los eventos en Amazon, EventBridge en la Guía del EventBridge usuario de Amazon. Al crear la regla, debes configurar el bus de eventos como predeterminado y crear la regla en la `us-east-1` región EE.UU. Este (Norte de Virginia).

A continuación se muestra un ejemplo de una regla de eventos:

```
{
```

```
    "source": ["aws.partnercentral-channel"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

AWS Configuración del SDK

Puede usar los AWS SDK para crear y administrar EventBridge reglas mediante programación. Para obtener más información, consulta PutRulela referencia de la EventBridge API de Amazon.

El siguiente ejemplo usa el AWS SDK para Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
    Name='ChannelHandshakeCreatedRule',
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-channel"],
        "detail-type": ["Channel Handshake Created"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

Más información sobre los eventos de la API del canal

En las siguientes secciones se describen los tipos de eventos de la API del canal, los escenarios que los desencadenan y algunos ejemplos de eventos.

Event types (Tipos de eventos)

A continuación se muestran los tipos de eventos y sus desencadenantes.

- Se crea un apretón de manos para el canal: se activa cuando se crea un nuevo apretón de manos para el canal.
- Se acepta el apretón de manos de un canal: se activa cuando se acepta un nuevo apretón de manos de un canal.

- Se rechaza el apretón de manos de un canal: se activa cuando se rechaza un nuevo apretón de manos de un canal.

Se ha creado el apretón de manos

En los siguientes ejemplos, se muestran los eventos típicos creados por Channel Handshake para distintos tipos de apretones de manos.

Inicie el apretón de manos durante el período de servicio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Created",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "789789789789",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-abc123def456g"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "START_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-abc123def456g",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "startServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
```

```
}
```

Revocar el apretón de manos durante el período de servicio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Created",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "789789789789",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-def456ghi789j"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "REVOKE_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-def456ghi789j",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "revokeServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Apretón de manos para la cuenta de administración del programa:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
```

```
    "detail-type": "Channel Handshake Created",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "456456456456",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-ghi789jkl012m"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "pma-abc123def456g",
        "handshakeType": "PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT",
        "id": "ch-ghi789jkl012m",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "456456456456",
        "senderAccountId": "123123123123",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "programManagementAccountHandshakeDetail": {
                "program": "SOLUTION_PROVIDER"
            }
        }
    }
}
```

Se acepta el apretón de manos de

En los siguientes ejemplos, se muestran los eventos típicos de Channel Handshake Accepted para distintos tipos de apretones de manos.

Inicie el apretón de manos durante el período de servicio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
```

```
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-abc123def456g"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "START_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-abc123def456g",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "startServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Revocar el apretón de manos durante el período de servicio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-def456ghi789j"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
```

```
        "handshakeType": "REVOKE_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-def456ghi789j",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "revokeServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Apretón de manos para la cuenta de administración del programa:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-ghi789jkl012m"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "pma-abc123def456g",
        "handshakeType": "PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT",
        "id": "ch-ghi789jkl012m",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "456456456456",
        "senderAccountId": "123123123123",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
```

```
            "programManagementAccountHandshakeDetail": {
                "program": "SOLUTION_PROVIDER"
            }
        }
    }
}
```

Se ha rechazado el apretón de manos

En los siguientes ejemplos, se muestran los eventos típicos de rechazo del apretón de manos de un canal para distintos tipos de apretón de manos.

Inicie el apretón de manos durante el período de servicio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-abc123def456g"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "START_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-abc123def456g",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "startServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
```

```
        }
    }
}
```

Revocar el apretón de manos durante el período de servicio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-def456ghi789j"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "REVOKE_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-def456ghi789j",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "revokeServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Apretón de manos para la cuenta de administración del programa:

```
{
```

```
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-ghi789jkl012m"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "pma-abc123def456g",
        "handshakeType": "PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT",
        "id": "ch-ghi789jkl012m",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "456456456456",
        "senderAccountId": "123123123123",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "programManagementAccountHandshakeDetail": {
                "program": "SOLUTION_PROVIDER"
            }
        }
    }
}
```

Pruebas en una caja de arena

Los socios pueden utilizar un entorno aislado para probar y validar sus interacciones con la API de AWS Partner Central en un entorno seguro y aislado, lo que garantiza un funcionamiento sin problemas antes de promover su solución en el entorno de producción.AWS ofrece un entorno limitado dinámico a los usuarios de la API de AWS Partner Central que arroja respuestas similares a las del entorno de producción.AWS no proporciona una interfaz de usuario para el entorno sandbox. Por lo tanto, los socios deben confiar en las respuestas programáticas para probar sus soluciones.

Acceso al entorno sandbox

Los socios obtienen acceso al entorno de pruebas tan pronto como vinculan su cuenta Cuenta de AWS a Partner Central. Para obtener más información, consulte Cómo vincular su AWS cuenta a la cuenta de AWS Partner Central. Cada solicitud incluye un `catalog` parámetro que determina el entorno de datos. Cuando `catalog` se establece en`AWS`, hace referencia a los datos de producción y, cuando se establece en`Sandbox`, hace referencia a los datos del entorno aislado.

Detalles importantes sobre el entorno sandbox

1. Actualización de datos: una vez al año,AWS actualiza los datos en el entorno sandbox (normalmente a principios de año). Tras esta actualización, es posible que pierda algunos de los datos de su entorno de prueba.
2. Alcance de las pruebas: el entorno sandbox se suele utilizar para realizar pruebas funcionales y no para probar la escalabilidad o el rendimiento.

Temas

- Probando en una caja de arena para AWS API de cuentas de Partner Central
- Probando en una caja de arena para el AWS Partner Central Selling API
- Probando en una caja de arena para AWS API de beneficios de Partner Central
- Probando en una caja de arena para AWS API de Partner Central Channel
- Probando en una caja de arena para AWS API de medición de ingresos de Partner Central

Probando en una caja de arena para AWS API de cuentas de Partner Central

Cómo utilizar el sandbox

Para usar la caja de arena, complete los siguientes pasos:

1. Cree un rol de IAM:

   Cree un rol de IAM en la cuenta Cuenta de AWS vinculada a su cuenta de AWS Partner Central.
2. Política de asignación:

Asigne la siguiente política a la función de IAM. Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AccountManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:AcceptConnectionInvitation",
        "partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:CancelConnection",
        "partnercentral:CancelConnectionInvitation",
        "partnercentral:CancelProfileUpdateTask",
        "partnercentral:CreateConnectionInvitation",
        "partnercentral:CreatePartner",
        "partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:GetAllianceLeadContact",
        "partnercentral:GetConnection",
        "partnercentral:GetConnectionInvitation",
        "partnercentral:GetConnectionPreferences",
        "partnercentral:GetPartner",
        "partnercentral:GetProfileUpdateTask",
        "partnercentral:GetProfileVisibility",
  "partnercentral:GetVerification",
        "partnercentral:ListConnectionInvitations",
        "partnercentral:ListConnections",
        "partnercentral:ListPartners",
        "partnercentral:PutAllianceLeadContact",
        "partnercentral:PutProfileVisibility",
        "partnercentral:RejectConnectionInvitation",
        "partnercentral:SendEmailVerificationCode",
        "partnercentral:StartProfileUpdateTask",
  "partnercentral:StartVerification",
        "partnercentral:UpdateConnectionPreferences"
      ],
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
```

```
          ]
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "TaggingAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:TagResource",
        "partnercentral:UntagResource",
        "partnercentral:ListTagsForResource"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/partner/*"
      ],
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

3. Utilice las credenciales del rol de IAM:

   Utilice las credenciales (clave secreta y clave de acceso) de este rol de IAM en su solución para realizar las acciones de la API.

Testeo AWS actions

Durante la fase de pruebas, a menudo es necesario simular AWS acciones. Esta simulación permite a los socios probar exhaustivamente el flujo completo de principio a fin de su integración con AWS los servicios. Cada solicitud incluye un parámetro de catálogo, que determina el entorno de datos.

Simulación de la creación de un socio

Para simular la creación de un socio, inclúyelo en la carga útil de la `CreatePartner` acción. `"catalog": "Sandbox"`

Por ejemplo:

```
{
  "ClientToken": "client-generated-uuid",
  "Catalog": "Sandbox",
  "LegalName": "Your Name",
  "PrimarySolutionType": "SOLUTION_TYPE",
  "AllianceLeadContact": {
    "FirstName": "Example First Name",
    "LastName": "Example Last Name",
    "BusinessTitle": "Example Title",
    "Email": "example@domain.com"
  },
  "EmailVerificationCode": "123456"
}
```

Nota: En Sandbox, la verificación del correo electrónico está deshabilitada. Puedes usar cualquier número de seis dígitos EmailVerificationCode para realizar las pruebas. Además, no utilices «etiquetas» en la solicitud.

Notas de prueba adicionales

1. Para probar otras acciones, configura `"catalog": "Sandbox"` la carga útil.
2. Para probar las conexiones de las cuentas de un socio en un entorno aislado, debe ejecutar una `StartProfileUpdateTask` acción después de crear el catálogo de un socio en un entorno aislado.
3. Para pasar a producción, cambie el valor del catálogo de a`Sandbox`. `AWS`

Probar eventos en el entorno sandbox

Los socios pueden consumir los eventos del entorno sandbox para ayudar a probar las implementaciones basadas en eventos. EventBridge Configúrelo del mismo modo Cuenta de AWS con reglas para detectar los eventos de entorno aislado especificando `catalog: Sandbox` los detalles del evento. Para obtener más información, consulte Notificaciones para el AWS API de cuentas de Partner Central.

Ejemplo de regla de evento:

```
{
  "source": ["aws.partnercentral-account"],
  "detail": {
    "catalog": ["Sandbox"]
```

```
  }
}
```

Las reglas de eventos que especifican `catalog` como `Sandbox` solo coincidirán con los eventos que provengan del entorno de prueba, generados por las acciones que realices en el entorno de espacio aislado.

Probando en una caja de arena para el AWS Partner Central Selling API

Cómo utilizar el sandbox

1. Cree un rol de IAM:

   Cree un rol de IAM en la cuenta Cuenta de AWS vinculada a su cuenta de AWS Partner Central.

2. Política de asignación:

   Asigne la siguiente política a la función de IAM. Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

   JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateOpportunity",
                "partnercentral:UpdateOpportunity",
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:GetOpportunity",
                "partnercentral:GetAwsOpportunitySummary",
                "partnercentral:ListSolutions",
                "partnercentral:AssociateOpportunity",
                "partnercentral:DisassociateOpportunity",
                "partnercentral:AssignOpportunity",
                "partnercentral:SubmitOpportunity",
                "partnercentral:AcceptEngagementInvitation",
                "partnercentral:CreateEngagementInvitation",
                "partnercentral:RejectEngagementInvitation",
                "partnercentral:GetEngagementInvitation",
                "partnercentral:ListEngagementInvitations",
```

```
                "partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask",
                "partnercentral:StartEngagementByAcceptingInvitationTask",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:StartResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:CreateEngagement"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": "Sandbox"
                }
            }
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities",
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:SearchAgreements",
                "aws-marketplace:DescribeAgreement"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
                }
            }
        }
    ]
}
```

3. Utilice las credenciales del rol de IAM:

   Utilice las credenciales (clave secreta y clave de acceso) de este rol de IAM en su solución para realizar las acciones de la API.

Testeo AWS actions

Durante la fase de pruebas, a menudo es necesario simular AWS acciones. Esta simulación permite a los socios probar exhaustivamente el flujo completo de principio a fin de su integración con AWS los servicios.

Simular la creación de un AWS oportunidad originada

Para simular la creación de una oportunidad AWS originada, en la carga útil de la `CreateOpportunity` acción, incluye `"Catalog": "Sandbox"` y`"Origin": "AWS Referral"`.

Por ejemplo:

```
{
    "Catalog": "Sandbox",
    "Origin": "AWS Referral",
    "OpportunityIdentifier": "O123456",
    "Title": "Test Opportunity",
    ...
}
```

Simular las actualizaciones de una oportunidad originada por un socio

Para simular actualizaciones u otras acciones en una oportunidad originada por un socio, usa la `UpdateOpportunity` acción con `"Catalog": "Sandbox"` o dentro de la carga útil. `Lifecycle.ReviewStatus: “Approved” “Action Required”`

Si vas a utilizar la carga útil de la `GetOpportunity` acción para realizar la actualización, asegúrate de cambiar el ID por los siguientes campos y eliminarlos: `Identifier`

- `CreatedDate`
- `OpportunityTeam`
- `RelatedEntityIdentifiers`

Por ejemplo:

```
{
    "Catalog": "Sandbox",
    "Identifier": "O123456",
    "Title": "Updated Test Opportunity",
    "Lifecycle": {
```

```
        "ReviewStatus": "Approved"
    }
    ...
}
```

Probar eventos en el entorno sandbox

Los socios pueden aprovechar los eventos de oportunidad del entorno sandbox para ayudar a probar las implementaciones basadas en eventos. EventBridge Configúrelo del mismo modo Cuenta de AWS con reglas para detectar los eventos de entorno aislado especificando `catalog: sandbox` los detalles del evento. Para obtener más información, consulte Notificaciones para el AWS Partner Central Selling API.

Ejemplo de regla de evento:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-selling"],
    "detail": {
        "catalog": ["Sandbox"]
    }
}
```

Las reglas de eventos que especifican `catalog` como `Sandbox` solo coincidirán con los eventos que provengan del entorno de prueba, generados por las acciones que realices en el entorno de espacio aislado.

Notas de prueba adicionales

1. `AssociateOpportunity`Acción de prueba:
   a. Utilice la solución predeterminada `"S-1234567"` para probar la `AssociateOpportunity` acción.
   b. Para probar las ofertas de Marketplace, usa un identificador de oferta real de tu cuenta.
2. Para pasar a producción, cambia el `catalog` valor de `Sandbox` a`AWS`.

Obtener ayuda

Si tiene problemas para integrar su CRM o si necesita probar un escenario específico que no se describe aquí, póngase en contacto con AWS el servicio de asistencia técnica y presente su caso mediante los siguientes pasos:

1. Inicie sesión en AWS Partner Central con sus credenciales de AWS Partner Network.
2. En el Support Center de Partner Central, elija `Open New Case` registrar un caso nuevo. Complete los campos como se indica a continuación:
   a. Tipo de caso de soporte:`AWS Partner Central`.
   b. Pregunta relativa a:`Partner Central Tools or ACE leads and opportunities`.
   c. Sea específico: Seleccione el tipo de caso de integración de CRM más adecuado.
   d. Asunto: incluye una breve descripción de la solicitud.
   e. Descripción: proporcione una descripción detallada de los problemas, las preguntas, los errores y los pasos para solucionarlos.
   f. Archivos adjuntos: incluye registros y capturas de pantalla, si procede.

Probando en una caja de arena para AWS API de beneficios de Partner Central

Cómo utilizar el sandbox

Para usar la caja de arena, complete los siguientes pasos:

1. Cree un rol de IAM:

   Cree un rol de IAM en la cuenta Cuenta de AWS vinculada a su cuenta de AWS Partner Central.
2. Política de asignación:

   Asigne la siguiente política a la función de IAM. Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [{
            "Sid": "BenefitsManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListBenefits",
                "partnercentral:GetBenefit",
                "partnercentral:CreateBenefitApplication",
                "partnercentral:AmendBenefitApplication",
                "partnercentral:UpdateBenefitApplication",
                "partnercentral:SubmitBenefitApplication",
```

```
                "partnercentral:GetBenefitApplication",
                "partnercentral:CancelBenefitApplication",
                "partnercentral:RecallBenefitApplication",
                "partnercentral:ListBenefitApplications",
                "partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:DisasssociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:ListBenefitAllocations",
                "partnercentral:GetBenefitAllocation",
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "AWSPartnerOpportunityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetAwsOpportunitySummary",
                "partnercentral:GetOpportunity",
                "partnercentral:ListOpportunities"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
```

```
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "AWSMarketplaceOffersAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],

            "Resource": [
                "arn:aws:aws-marketplace:::AWSMarketplace/Offer/*"
            ]
        },
        {
            "Sid": "S3PutObjectAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "s3:PutObject"
            ],
            "Resource": ["arn:aws:s3:::aws-partner-central-marketplace-ephemeral-
writeonly-files/*"]
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:us-east-1:*:catalog/Sandbox/benefit-
application/*",
                "arn:aws:partnercentral:us-east-1:*:catalog/Sandbox/benefit-
allocation/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        }
```

```
    ]
}
```

3. Utilice las credenciales del rol de IAM:

   Utilice las credenciales (clave secreta y clave de acceso) de este rol de IAM en su solución para realizar las acciones de la API.

Testeo AWS actions

Durante la fase de pruebas, a menudo es necesario simular AWS acciones. Esta simulación permite a los socios probar exhaustivamente el flujo completo de principio a fin de su integración con AWS los servicios. Cada solicitud incluye un parámetro de catálogo, que determina el entorno de datos.

Simulación de la creación de una solicitud de prestaciones

Para simular la creación de una solicitud de prestaciones, inclúyala en la carga útil de la `CreateBenefitApplication` acción. `"catalog": "Sandbox"`

Por ejemplo:

```
{
  "Catalog": "Sandbox",
  "ClientToken": "String",
  "BenefitIdentifier": "String",
  "FulfillmentTypes": ["String"],
  "BenefitApplicationDetails": JsonDocument,
  "Name": "String",
  "Description": "String",
  "Tags": [
    {
      "Key": "string",
      "Value": "string"
    }
  ],
  "PartnerContacts": [
    {
      "BusinessTitle": "string",
      "Email": "string",
      "FirstName": "string",
      "LastName": "string",
      "Phone": "string"
```

```
    }
  ],
  "FileDetails": [
    {
      "FileURI": "String",
      "BusinessUseCase": "String"
    }
  ],
  "AssociatedResources": [
    {
      "ResourceType": "BENEFIT_ALLOCATION | OPPORTUNITY",
      "ResourceArn": "ARN"
    }
  ]
}
```

Notas adicionales sobre las pruebas

1. Para probar otras acciones, configura `"catalog": "Sandbox"` la carga útil.
2. Los ID de beneficios del catálogo de Sandbox y del catálogo de AWS son diferentes. Realice una llamada a la `GetBenefit` API `"catalog": "Sandbox"` para obtener el identificador de beneficios en Sandbox.
3. La asignación de beneficios en el catálogo Sandbox y en el catálogo de AWS es diferente.
4. Para pasar a producción, cambie el valor del catálogo de `Sandbox` a`AWS`.

Probar eventos en el entorno sandbox

Los socios pueden consumir los eventos del entorno sandbox para ayudar a probar las implementaciones basadas en eventos. EventBridge Configúrelo del mismo modo Cuenta de AWS con reglas para detectar los eventos de entorno aislado especificando `catalog: Sandbox` los detalles del evento. Para obtener más información, consulte Notificaciones para el AWS API de beneficios de Partner Central.

Ejemplo de regla de evento:

```
{
  "source": ["aws.partnercentral-benefits"],
  "detail": {
    "catalog": ["Sandbox"]
```

```
  }
}
```

Las reglas de eventos que especifican `catalog` como `Sandbox` solo coincidirán con los eventos que provengan del entorno de prueba, generados por las acciones que realices en el entorno de espacio aislado.

Probando en una caja de arena para AWS API de Partner Central Channel

Las cuentas aisladas no son aptas para disfrutar de las ventajas del canal y no se validan según todos los requisitos del programa.

¿Cómo usar el sandbox

Para usar la caja de arena, complete los siguientes pasos:

1. Cree un rol de IAM:

   Cree un rol de IAM en la cuenta Cuenta de AWS vinculada a su cuenta de AWS Partner Central.

2. Política de asignación:

   Asigne la siguiente política a la función de IAM. Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "ChannelManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:CreateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:UpdateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:DeleteProgramManagementAccount",
        "partnercentral:ListProgramManagementAccounts",
        "partnercentral:GetProgramManagementAccount",
        "partnercentral:CreateRelationship",
        "partnercentral:UpdateRelationship",
        "partnercentral:DeleteRelationship",
        "partnercentral:GetRelationship",
        "partnercentral:ListRelationships",
```

```
        "partnercentral:CreateChannelHandshake",
        "partnercentral:AcceptChannelHandshake",
        "partnercentral:RejectChannelHandshake",
        "partnercentral:CancelChannelHandshake",
        "partnercentral:ListChannelHandshakes"
      ],
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "TaggingAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:TagResource",
        "partnercentral:UntagResource",
        "partnercentral:ListTagsForResource"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/program-management-account/*",
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/channel-handshake/*"
      ],
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

3. Utilice las credenciales del rol de IAM:

   Utilice las credenciales (clave secreta y clave de acceso) de este rol de IAM en su solución para realizar las acciones de la API.

Testeo AWS actions

Durante la fase de pruebas, a menudo es necesario simular AWS acciones. Esta simulación permite a los socios probar exhaustivamente el flujo completo de principio a fin de su integración con AWS los servicios. Cada solicitud incluye un parámetro de catálogo, que determina el entorno de datos.

Simulación de la creación de una cuenta de administración de programas

Para simular la creación de una cuenta de gestión de programas, `"catalog": "Sandbox"` inclúyala en la carga útil de la `CreateProgramManagementAccount` acción.

Por ejemplo:

```
{
  "catalog": "Sandbox",
  "accountId": "123456789012",
  "displayName": "Test PMA Name",
  "clientToken": "123abc456def789ghi",
  "program": "SOLUTION_PROVIDER",
  "tags": [
    {
      "key": "testkey",
      "value": "testvalue"
    }
  ]
}
```

Simular las actualizaciones de una relación

Para simular las actualizaciones de una relación, usa la `UpdateRelationship` acción incluida `"catalog": "Sandbox"` en la carga útil.

Por ejemplo:

```
{
  "catalog": "Sandbox",
  "displayName": "Updated Test PMA",
  "identifier": "rs-abc123def456g",
  "programManagementAccountIdentifier": "pma-123abc456def7"
}
```

Notas de prueba adicionales

1. Para probar otras acciones, configura `"catalog": "Sandbox"` la carga útil.
2. Para pasar a la fase de producción, cambie el valor del catálogo de `Sandbox` a`AWS`.

Probar eventos en el entorno sandbox

Los socios pueden consumir los eventos del entorno sandbox para ayudar a probar las implementaciones basadas en eventos. EventBridge Configúrelo del mismo modo Cuenta de AWS con reglas para detectar los eventos de entorno aislado especificando `catalog: Sandbox` los detalles del evento. Para obtener más información, consulte Notificaciones para AWS API de Partner Central Channel.

Ejemplo de regla de evento:

```
{
  "source": ["aws.partnercentral-channel"],
  "detail": {
    "catalog": ["Sandbox"]
  }
}
```

Las reglas de eventos que especifican `catalog` como `Sandbox` solo coincidirán con los eventos que provengan del entorno de prueba, generados por las acciones que realices en el entorno de espacio aislado.

Obtener ayuda

Si te encuentras con dificultades en las pruebas o si necesitas probar un escenario específico que no se haya descrito aquí, ponte en contacto con el equipo de soporte técnico y presenta un caso mediante los siguientes pasos:

1. Inicie sesión en AWS Partner Central con sus credenciales de AWS Partner Network.
2. En el Support Center de Partner Central, elija `Open New Case` registrar un caso nuevo. Complete los campos como se indica a continuación:
   a. Tipo de caso de soporte: `Channel Program`
   b. Pregunta relativa a: `General Program Inquiry`
   c. Más información: selecciona el tipo de carcasa de canal más adecuado.

d. Asunto: incluya una breve descripción de la solicitud.
e. Descripción: proporcione una descripción detallada de los problemas, las preguntas, los errores y los pasos para solucionarlos.
f. Archivos adjuntos: incluye registros y capturas de pantalla, si procede.

Probando en una caja de arena para AWS API de medición de ingresos de Partner Central

¿Cómo usar el sandbox

Para usar la caja de arena, complete los siguientes pasos:

1. Cree un rol de IAM:

   Cree un rol de IAM en la cuenta Cuenta de AWS vinculada a su cuenta de AWS Partner Central.
2. Política de asignación:

   Asigne la siguiente política a la función de IAM. Para obtener más información, consulte Añadir y eliminar permisos de identidad de IAM.

```
{
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementCreation",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateRevenueAttribution",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
```

```
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementListing",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListRevenueAttributions",
                "partnercentral:ListRevenueAttributionAllocations",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShares",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShareAllocations"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetRevenueAttribution",
                "partnercentral:UpdateRevenueAttribution",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocation",
                "partnercentral:StartRevenueAttributionAllocationsTask",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocationsTask"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/revenue-
attribution/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "MarketplaceRevenueShareManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShareAllocation",
```

```
                "partnercentral:UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/marketplace-
revenue-share/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/revenue-attribution/*",
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/marketplace-revenue-
share/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "OpportunityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:GetOpportunity"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
```

```
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "AWSMarketplaceEntityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace*/Offer/*"
            ]
        }
    ]
}
```

3. Utilice las credenciales del rol de IAM:

   Utilice las credenciales (clave secreta y clave de acceso) de este rol de IAM en su solución para realizar las acciones de la API.

Testeo AWS actions

Durante la fase de pruebas, a menudo es necesario simular AWS acciones. Esta simulación permite a los socios probar exhaustivamente el flujo completo de principio a fin de su integración con AWS los servicios. Cada solicitud incluye un parámetro de catálogo, que determina el entorno de datos.

Simulación de la creación de un identificador de atribución de ingresos

Para simular la creación de un identificador de atribución de ingresos, inclúyalo en la carga útil de la `CreateRevenueAttribution` acción. `"Catalog": "Sandbox"`

Por ejemplo:

```
{
  "Catalog": "Sandbox",
  "ClientToken": "String",
  "Name": "String",
  "Description": "String",
  "TenancyModel": "MULTI_TENANT | SINGLE_TENANT",
  "ProductIdentifier": "String",
  "Tags": [
    {
      "Key": "String",
      "Value": "String"
    }
  ]
}
```

Notas de prueba adicionales

1. Para probar otras acciones, configura `"Catalog": "Sandbox"` la carga útil.
2. Para pasar a la fase de producción, cambie el valor del catálogo de `Sandbox` a`AWS`.

Ejemplos de código para Partner Central mediante AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar Partner Central con un kit de desarrollo de AWS software (SDK).

Las acciones son extractos de código de programas más grandes y deben ejecutarse en contexto. Mientras las acciones muestran cómo llamar a las distintas funciones de servicio, es posible ver las acciones en contexto en los escenarios relacionados.

Los escenarios son ejemplos de código que muestran cómo llevar a cabo una tarea específica a través de llamadas a varias funciones dentro del servicio o combinado con otros Servicios de AWS.

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulteUtilización AWS Partner Central API con una AWS SDK. En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

Ejemplos de código

- Ejemplos básicos de uso de Partner Central AWS SDK
  - Acciones para el uso de Partner Central AWS SDK
    - AssignOpportunityÚselo con un AWS SDK
    - AssociateOpportunityÚselo con un AWS SDK
    - CreateOpportunityÚselo con un AWS SDK
    - DisassociateOpportunityÚselo con un AWS SDK
    - GetAwsOpportunitySummaryÚselo con un AWS SDK
    - GetEngagementInvitationÚselo con un AWS SDK
    - GetOpportunityÚselo con un AWS SDK
    - ListEngagementInvitationsÚselo con un AWS SDK
    - ListOpportunitiesÚselo con un AWS SDK
    - ListSolutionsÚselo con un AWS SDK
    - RejectEngagementInvitationÚselo con un AWS SDK
    - StartEngagementByAcceptingInvitationTaskÚselo con un AWS SDK
    - StartEngagementFromOpportunityTaskÚselo con un AWS SDK
    - UpdateOpportunityÚselo con un AWS SDK

- Escenarios de uso de Partner Central AWS SDK
  - Actualizar la entidad asociada a una oportunidad

Ejemplos básicos de uso de Partner Central AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar los conceptos básicos de AWS Partner Central con los AWS SDK.

Ejemplos

- Acciones para el uso de Partner Central AWS SDK
  - AssignOpportunityÚselo con un AWS SDK
  - AssociateOpportunityÚselo con un AWS SDK
  - CreateOpportunityÚselo con un AWS SDK
  - DisassociateOpportunityÚselo con un AWS SDK
  - GetAwsOpportunitySummaryÚselo con un AWS SDK
  - GetEngagementInvitationÚselo con un AWS SDK
  - GetOpportunityÚselo con un AWS SDK
  - ListEngagementInvitationsÚselo con un AWS SDK
  - ListOpportunitiesÚselo con un AWS SDK
  - ListSolutionsÚselo con un AWS SDK
  - RejectEngagementInvitationÚselo con un AWS SDK
  - StartEngagementByAcceptingInvitationTaskÚselo con un AWS SDK
  - StartEngagementFromOpportunityTaskÚselo con un AWS SDK
  - UpdateOpportunityÚselo con un AWS SDK

Acciones para el uso de Partner Central AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo realizar acciones individuales de Partner Central con los AWS SDK. Cada ejemplo incluye un enlace a GitHub, donde puede encontrar instrucciones para configurar y ejecutar el código.

Estos fragmentos llaman a la API de Centro de socios y son fragmentos de código de programas más grandes que deben ejecutarse en contexto. Puede ver las acciones en contexto en Escenarios de uso de Partner Central AWS SDK.

Los siguientes ejemplos incluyen solo las acciones que se utilizan con mayor frecuencia. Para ver una lista completa, consulte la Referencia de la API de Centro de socios de AWS.

Ejemplos

- AssignOpportunityÚselo con un AWS SDK
- AssociateOpportunityÚselo con un AWS SDK
- CreateOpportunityÚselo con un AWS SDK
- DisassociateOpportunityÚselo con un AWS SDK
- GetAwsOpportunitySummaryÚselo con un AWS SDK
- GetEngagementInvitationÚselo con un AWS SDK
- GetOpportunityÚselo con un AWS SDK
- ListEngagementInvitationsÚselo con un AWS SDK
- ListOpportunitiesÚselo con un AWS SDK
- ListSolutionsÚselo con un AWS SDK
- RejectEngagementInvitationÚselo con un AWS SDK
- StartEngagementByAcceptingInvitationTaskÚselo con un AWS SDK
- StartEngagementFromOpportunityTaskÚselo con un AWS SDK
- UpdateOpportunityÚselo con un AWS SDK

`AssignOpportunity`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `AssignOpportunity`.

Java

SDK para Java 2.x

Reasignar una oportunidad existente a otro usuario.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
```

```
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssignOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssignOpportunityResponse;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssigneeContact;

/*
Purpose
PC-API-07 Assigning a new owner
*/

public class AssignOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     String assigneeFirstName = "John";

     String assigneeLastName = "Doe";

     String assigneeEmail = "test@test.com";

     String businessTitle = "PartnerAccountManager";

     AssignOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId,
 assigneeFirstName, assigneeLastName, assigneeEmail, businessTitle);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }
```

```
 static AssignOpportunityResponse getResponse(String opportunityId, String
 assigneeFirstName, String assigneeLastName, String assigneeEmail, String
 businessTitle) {

  AssignOpportunityRequest assignOpportunityRequest =
 AssignOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .assignee(AssigneeContact.builder()
            .firstName(assigneeFirstName)
            .lastName(assigneeLastName)
            .email(assigneeEmail)
            .businessTitle(businessTitle)
            .build())
          .build();

        AssignOpportunityResponse response =
 client.assignOpportunity(assignOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte AssignOpportunityla referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Reasignar una oportunidad existente a otro usuario.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-07 Assigning a new owner
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
```

```
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def assign_opportunity(identifier):
    assign_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier,
        "Assignee": {
            "BusinessTitle": "OpportunityOwner",
            "Email": "test@test.com",
            "FirstName": "John",
            "LastName": "Doe"
        }
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.assign_opportunity(**assign_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    identifier = "O4236468"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Assigning a new owner to an opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(assign_opportunity(identifier))

if __name__ == "__main__":
```

```
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta AssignOpportunityla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`AssociateOpportunity`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `AssociateOpportunity`.

Los ejemplos de acciones son extractos de código de programas más grandes y deben ejecutarse en contexto. Puede ver esta acción en contexto en el siguiente ejemplo de código:

- Actualizar la entidad asociada a una oportunidad

Java

SDK para Java 2.x

Crear una asociación formal entre una oportunidad y varias entidades relacionadas.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityResponse
```

```
/*
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
PC-API -13 Associating an offer
entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
*/

public class AssociateOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     String entityType = "Solutions";

     String entityIdentifier = "S-0000000";

     AssociateOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId,
 entityType, entityIdentifier );

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

static AssociateOpportunityResponse getResponse(String opportunityId, String
 entityType, String entityIdentifier) {

        AssociateOpportunityRequest associateOpportunityRequest =
 AssociateOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .opportunityIdentifier(opportunityId)
          .relatedEntityType(entityType)
          .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
          .build();

        AssociateOpportunityResponse response =
 client.associateOpportunity(associateOpportunityRequest);
```

```
        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte AssociateOpportunityla referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Crear una asociación formal entre una oportunidad y varias entidades relacionadas.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
PC-API -13 Associating an offer
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def associate_opportunity(entity_type, entity_identifier, opportunityIdentifier):
    associate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : entity_type,
```

```
        "RelatedEntityIdentifier" : entity_identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.associate_opportunity(**associate_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    #entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
    entity_type = "Solutions"
    entity_identifier = "S-0059717"
    opportunityIdentifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Associate Opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(associate_opportunity(entity_type,
 entity_identifier, opportunityIdentifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta AssociateOpportunityla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`CreateOpportunity`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `CreateOpportunity`.

.NET

SDK para .NET

Crear una oportunidad.

```
// Copyright Amazon.com, Inc. or its affiliates. All Rights Reserved.
// PDX-License-Identifier: Apache-2.0

using System;
using Newtonsoft.Json;
using Amazon;
using Amazon.Runtime;
using Amazon.PartnerCentralSelling;
using Amazon.PartnerCentralSelling.Model;

namespace AWSExample
{
    class Program
    {
        static readonly string catalogToUse = "AWS";
        static async Task Main(string[] args)
        {
            // Initialize credentials from .aws/credentials file
            var credentials = new
 Amazon.Runtime.CredentialManagement.SharedCredentialsFile();
            if (credentials.TryGetProfile("default", out var profile))
            {
                AWSCredentials awsCredentials =
 profile.GetAWSCredentials(credentials);

                var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials);

                var request = new CreateOpportunityRequest
                {
                    Catalog = catalogToUse,
                    Origin = "Partner Referral",
                    Customer = new Customer
                    {
                        Account = new Account
                        {
                            Address = new Address
                            {
```

```
                                CountryCode = "US",
                                PostalCode = "99502",
                                StateOrRegion = "Alaska"
                            },
                            CompanyName = "TestCompanyName",
                            Duns = "123456789",
                            WebsiteUrl = "www.test.io",
                            Industry = "Automotive"
                        },
                        Contacts = new List<Contact>
                        {
                            new Contact
                            {
                                Email = "test@test.io",
                                FirstName = "John  ",
                                LastName = "Doe",
                                Phone = "+14444444444",
                                BusinessTitle = "test title"
                            }
                        }
                    },
                    LifeCycle = new LifeCycle
                    {
                        ReviewStatus = "Submitted",
                        TargetCloseDate = "2024-12-30"
                    },
                    Marketing = new Marketing
                    {
                        Source = "None"
                    },
                    OpportunityType = "Net New Business",
                    PrimaryNeedsFromAws = new List<string> { "Co-Sell -
Architectural Validation" },
                    Project = new Project
                    {
                        Title = "Moin Test UUID",
                        CustomerBusinessProblem = "Sandbox is not working as
expected",
                        CustomerUseCase = "AI Machine Learning and Analytics",
                        DeliveryModels = new List<string> { "SaaS or PaaS" },
                        ExpectedCustomerSpend = new List<ExpectedCustomerSpend>
                        {
                            new ExpectedCustomerSpend
                            {
```

```
                                Amount = "2000.0",
                                CurrencyCode = "USD",
                                Frequency = "Monthly",
                                TargetCompany = "Ibexlabs"
                            }
                        },
                        SalesActivities = new List<string> { "Initialized
 discussions with customer" }
                    }
                };

                try
                {
                    var response = await client.CreateOpportunityAsync(request);
                    Console.WriteLine(response.HttpStatusCode);
                    string formattedJson = JsonConvert.SerializeObject(response,
 Formatting.Indented);
                    Console.WriteLine(formattedJson);
                }
                catch (ValidationException ex)
                {
                    Console.WriteLine("Validation error: " + ex.Message);
                }
                catch (AmazonPartnerCentralSellingException e)
                {
                    Console.WriteLine("Failed:");
                    Console.WriteLine(e.RequestId);
                    Console.WriteLine(e.ErrorCode);
                    Console.WriteLine(e.Message);
                }
            }
            else
            {
                Console.WriteLine("Profile not found.");
            }
        }
    }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte CreateOpportunityla referencia AWS SDK para .NET de la API.

Java

SDK para Java 2.x

Crear una oportunidad.

```
package org.example;

import java.time.Instant;
import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.entity.Root;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
import org.example.utils.StringSerializer;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Account;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Address;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Contact;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.CreateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.CreateOpportunityResponse;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Customer;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ExpectedCustomerSpend;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.LifeCycle;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Marketing;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.MonetaryValue;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.NextStepsHistory;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Project;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.SoftwareRevenue;

import com.google.gson.Gson;
import com.google.gson.GsonBuilder;
```

```
import com.google.gson.ToNumberPolicy;

public class CreateOpportunity {

 static final Gson GSON = new GsonBuilder()
   .setObjectToNumberStrategy(ToNumberPolicy.LAZILY_PARSED_NUMBER)
   .registerTypeAdapter(String.class, new StringSerializer())
   .create();

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

 public static void main(String[] args) {

  String inputFile = "CreateOpportunity2.json";

  if (args.length > 0)
   inputFile = args[0];

  CreateOpportunityResponse response = createOpportunity(inputFile);

  client.close();
 }

 static CreateOpportunityResponse createOpportunity(String inputFile) {

  String inputString = ReferenceCodesUtils.readInputFileToString(inputFile);

  Root root = GSON.fromJson(inputString, Root.class);

  List<NextStepsHistory> nextStepsHistories = new ArrayList<NextStepsHistory>();
  if ( root.lifeCycle != null && root.lifeCycle.nextStepsHistories != null) {
   for (org.example.entity.NextStepsHistory nextStepsHistoryJson :
 root.lifeCycle.nextStepsHistories) {
    NextStepsHistory nextStepsHistory = NextStepsHistory.builder()
      .time(Instant.parse(nextStepsHistoryJson.time))
      .value(nextStepsHistoryJson.value)
                 .build();
    nextStepsHistories.add(nextStepsHistory);
   }
```

```
 }

 LifeCycle lifeCycle = null;
 if ( root.lifeCycle != null ) {
  lifeCycle = LifeCycle.builder()
   .closedLostReason(root.lifeCycle.closedLostReason)
   .nextSteps(root.lifeCycle.nextSteps)
   .nextStepsHistory(nextStepsHistories)
   .reviewComments(root.lifeCycle.reviewComments)
   .reviewStatus(root.lifeCycle.reviewStatus)
   .reviewStatusReason(root.lifeCycle.reviewStatusReason)
   .stage(root.lifeCycle.stage)
   .targetCloseDate(root.lifeCycle.targetCloseDate)
   .build();
 }

 Marketing marketing = null;
 if ( root.marketing != null ) {
  marketing = Marketing.builder()
    .awsFundingUsed(root.marketing.awsFundingUsed)
    .campaignName(root.marketing.campaignName)
    .channels(root.marketing.channels)
    .source(root.marketing.source)
    .useCases(root.marketing.useCases)
    .build();

 }

 Address address = null;
 if ( root.customer != null && root.customer.account != null &&
root.customer.account.address != null ) {
  address = Address.builder()
   .city(root.customer.account.address.city)
               .postalCode(root.customer.account.address.postalCode)
               .stateOrRegion(root.customer.account.address.stateOrRegion)
               .countryCode(root.customer.account.address.countryCode)
               .streetAddress(root.customer.account.address.streetAddress)
               .build();
 }

 Account account = null;
 if ( root.customer != null && root.customer.account!= null) {
  account = Account.builder()
            .address(address)
```

```
            .awsAccountId(root.customer.account.awsAccountId)
               .duns(root.customer.account.duns)
               .industry(root.customer.account.industry)
               .otherIndustry(root.customer.account.otherIndustry)
               .companyName(root.customer.account.companyName)
               .websiteUrl(root.customer.account.websiteUrl)
               .build();
 }

 List<Contact> contacts = new ArrayList<Contact>();
 if ( root.customer != null && root.customer.contacts != null) {
  for (org.example.entity.Contact jsonContact : root.customer.contacts) {
   Contact contact = Contact.builder()
                .email(jsonContact.email)
                .firstName(jsonContact.firstName)
                .lastName(jsonContact.lastName)
                .phone(jsonContact.phone)
                .businessTitle(jsonContact.businessTitle)
                .build();
   contacts.add(contact);
  }
 }

 Customer customer = Customer.builder()
   .account(account)
   .contacts(contacts)
   .build();

 Contact oportunityTeamContact = null;
 if (root.opportunityTeam != null && root.opportunityTeam.get(0) != null ) {
  oportunityTeamContact = Contact.builder()
               .firstName(root.opportunityTeam.get(0).firstName)
               .lastName(root.opportunityTeam.get(0).lastName)
               .email(root.opportunityTeam.get(0).email)
               .phone(root.opportunityTeam.get(0).phone)
               .businessTitle(root.opportunityTeam.get(0).businessTitle)
               .build();
 }

 List<ExpectedCustomerSpend> expectedCustomerSpends = new
ArrayList<ExpectedCustomerSpend>();
 if ( root.project != null && root.project.expectedCustomerSpend != null) {
  for (org.example.entity.ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpendJson :
root.project.expectedCustomerSpend) {
```

```
    ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpend = null;
    expectedCustomerSpend = ExpectedCustomerSpend.builder()
      .amount(expectedCustomerSpendJson.amount)
      .currencyCode(expectedCustomerSpendJson.currencyCode)
      .frequency(expectedCustomerSpendJson.frequency)
      .targetCompany(expectedCustomerSpendJson.targetCompany)
      .build();
    expectedCustomerSpends.add(expectedCustomerSpend);
   }
        }

        Project project = null;
        if ( root.project != null) {
         project = Project.builder()
                .title(root.project.title)
                .customerBusinessProblem(root.project.customerBusinessProblem)
                .customerUseCase(root.project.customerUseCase)
                .deliveryModels(root.project.deliveryModels)
                .expectedCustomerSpend(expectedCustomerSpends)
                .salesActivities(root.project.salesActivities)
                .competitorName(root.project.competitorName)
                .otherSolutionDescription(root.project.otherSolutionDescription)
                .build();
        }

        SoftwareRevenue softwareRevenue = null;
        if ( root.softwareRevenue != null) {
         MonetaryValue monetaryValue = null;
         if ( root.softwareRevenue.value != null) {
          monetaryValue = MonetaryValue.builder()
             .amount(root.softwareRevenue.value.amount)
             .currencyCode(root.softwareRevenue.value.currencyCode)
             .build();
         }
         softwareRevenue = SoftwareRevenue.builder()
           .deliveryModel(root.softwareRevenue.deliveryModel)
           .effectiveDate(root.softwareRevenue.effectiveDate)
           .expirationDate(root.softwareRevenue.expirationDate)
           .value(monetaryValue)
           .build();
        }

  // Building the Actual CreateOpportunity Request
```

```
  CreateOpportunityRequest createOpportunityRequest =
 CreateOpportunityRequest.builder()
    .catalog(CATALOG_TO_USE)
    .clientToken(root.clientToken)
    .primaryNeedsFromAwsWithStrings(root.primaryNeedsFromAws)
    .opportunityType(root.opportunityType)
    .lifeCycle(lifeCycle)
    .marketing(marketing)
    .nationalSecurity(root.nationalSecurity)
    .origin(root.origin)
    .customer(customer)
    .project(project)
    .partnerOpportunityIdentifier(root.partnerOpportunityIdentifier)
    .opportunityTeam(oportunityTeamContact)
    .softwareRevenue(softwareRevenue)
    .build();

  CreateOpportunityResponse response =
 client.createOpportunity(createOpportunityRequest);
  System.out.println("Successfully created: " + response);

  return response;
    }

}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte CreateOpportunityla Referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Crear una oportunidad.

```
#!/usr/bin/env python
import boto3
import logging
import sys
import os
sys.path.append(os.path.dirname(os.path.dirname(os.path.abspath(__file__))))
```

```
import utils.helpers as helper
import utils.stringify_details as sd
from botocore.client import ClientError
from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

def create_opportunity(partner_central_client):
    create_opportunity_request = helper.remove_nulls(sd.stringify_json("src/
create_opportunity/createOpportunity.json"))
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.create_opportunity(**create_opportunity_request)

        helper.pretty_print_datetime(response)

        # Retrieve the opportunity details
        get_response = partner_central_client.get_opportunity(
            Identifier=response["Id"],
            Catalog=CATALOG_TO_USE
        )
        helper.pretty_print_datetime(get_response)
        return response
    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Create Opportunity.")
    print("-" * 88)

    partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
    )

    create_opportunity(partner_central_client)

if __name__ == "__main__":
```

```
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta CreateOpportunityla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`DisassociateOpportunity`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `DisassociateOpportunity`.

Los ejemplos de acciones son extractos de código de programas más grandes y deben ejecutarse en contexto. Puede ver esta acción en contexto en el siguiente ejemplo de código:

- Actualizar la entidad asociada a una oportunidad

Java

SDK para Java 2.x

Eliminar una asociación existente entre una oportunidad y entidades relacionadas.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityReque
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityRespo

/*
```

```
Purpose
PC-API -14 Removing a Solution
PC-API -15 Removing an offer
PC-API -16 Removing a product
entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
*/

public class DisassociateOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     String entityType = "Solutions";

     String entityIdentifier = "S-0000000";

     DisassociateOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId,
 entityType, entityIdentifier );

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 static DisassociateOpportunityResponse getResponse(String opportunityId, String
 entityType, String entityIdentifier) {

  DisassociateOpportunityRequest disassociateOpportunityRequest =
 DisassociateOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .opportunityIdentifier(opportunityId)
          .relatedEntityType(entityType)
          .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
          .build();

        DisassociateOpportunityResponse response =
 client.disassociateOpportunity(disassociateOpportunityRequest);
```

```
        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte DisassociateOpportunityla referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Eliminar una asociación existente entre una oportunidad y entidades relacionadas.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -14 Removing a Solution
PC-API -15 Removing an offer
PC-API -16 Removing a product
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def disassociate_opportunity(entity_type, entity_identifier,
 opportunityIdentifier):
    disassociate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : entity_type,
```

```
        "RelatedEntityIdentifier" : entity_identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.disassociate_opportunity(**disassociate_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    #entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
    entity_type = "Solutions"
    entity_identifier = "S-0049999"
    opportunityIdentifier = "O4397574"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get updated Opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(disassociate_opportunity(entity_type,
 entity_identifier, opportunityIdentifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta DisassociateOpportunityla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

GetAwsOpportunitySummaryÚselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `GetAwsOpportunitySummary`.

Java

SDK para Java 2.x

Recupera un resumen de una AWS oportunidad.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetAwsOpportunitySummaryRequ
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetAwsOpportunitySummaryResp

/*
 * Purpose
 * PC-API-25 Retrieves a summary of an AWS Opportunity.
 */

public class GetAwsOpportunitySummary {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     GetAwsOpportunitySummaryResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
```

```
    }

 public static GetAwsOpportunitySummaryResponse getResponse(String opportunityId)
 {

  GetAwsOpportunitySummaryRequest getOpportunityRequest =
 GetAwsOpportunitySummaryRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .relatedOpportunityIdentifier(opportunityId)
          .build();

  GetAwsOpportunitySummaryResponse response =
 client.getAwsOpportunitySummary(getOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte GetAwsOpportunitySummaryla referencia de AWS SDK for Java 2.x la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Recupera un resumen de una AWS oportunidad.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-25 Retrieves a summary of an AWS Opportunity.
 LifeCycle.ReviewStatus=Approved
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE
```

```
serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "RelatedOpportunityIdentifier": identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_aws_opportunity_summary(**get_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get AWS Opportunity summary.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_opportunity(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta GetAwsOpportunitySummaryla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`GetEngagementInvitation`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `GetEngagementInvitation`.

Java

SDK para Java 2.x

Recupera los detalles de una invitación de compromiso compartida AWS con un socio.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationReque
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationRespo

/*
 * Purpose
 * PC-API-22 Get engagement invitation opportunity
 */

public class GetEngagementInvitation {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
```

```
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     GetEngagementInvitationResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 static GetEngagementInvitationResponse getResponse(String opportunityId) {

  GetEngagementInvitationRequest getOpportunityRequest =
 GetEngagementInvitationRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .build();

  GetEngagementInvitationResponse response =
 client.getEngagementInvitation(getOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte GetEngagementInvitationla Referencia de AWS SDK for Java 2.x la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Recupera los detalles de una invitación de compromiso compartida AWS con un socio.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-22  GetOpportunityEngagementInvitation - Retrieves details of a specific
 engagement invitation.
```

```
This operation allows partners to view the invitation and its associated
 information,
such as the customer, project, and lifecycle details.
"""
import json
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity_engagement_invitation(identifier):
    get_opportunity_engagement_invitation_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_engagement_invitation(**get_opportunity_engagement_invitation
        return response

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))

def usage_demo():
    identifier = "arn:aws:partnercentral-selling:us-east-1:aws:catalog/Sandbox/
engagement-invitation/engi-0000000IS0Qga"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Given the ARN identifier, retrieve details of Opportunity Engagement
 Invitation.")
    print("-" * 88)
```

```
 helper.pretty_print_datetime(get_opportunity_engagement_invitation(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta GetEngagementInvitationla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`GetOpportunity`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `GetOpportunity`.

.NET

SDK para .NET

Obtener una oportunidad.

```
// Copyright Amazon.com, Inc. or its affiliates. All Rights Reserved.
// PDX-License-Identifier: Apache-2.0

using System;
using Newtonsoft.Json;
using Amazon;
using Amazon.Runtime;
using Amazon.PartnerCentralSelling;
using Amazon.PartnerCentralSelling.Model;

namespace AWSExample
{
    class Program
    {
        static readonly string catalogToUse = "AWS";
        static readonly string identifier = "O1111111";
        static async Task Main(string[] args)
        {
```

```
            // Initialize credentials from .aws/credentials file
            var credentials = new
 Amazon.Runtime.CredentialManagement.SharedCredentialsFile();
            if (credentials.TryGetProfile("default", out var profile))
            {
                AWSCredentials awsCredentials =
 profile.GetAWSCredentials(credentials);

                var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials);

                var request = new GetOpportunityRequest
                {
                    Catalog = catalogToUse,
                    Identifier = identifier
                };

                try {
                    var response = await client.GetOpportunityAsync(request);
                    Console.WriteLine(response.HttpStatusCode);
                    string formattedJson = JsonConvert.SerializeObject(response,
 Formatting.Indented);
                    Console.WriteLine(formattedJson);
                } catch(ValidationException ex) {
                    Console.WriteLine("Validation error: " + ex.Message);
                } catch (AmazonPartnerCentralSellingException e) {
                    Console.WriteLine("Failed:");
                    Console.WriteLine(e.RequestId);
                    Console.WriteLine(e.ErrorCode);
                    Console.WriteLine(e.Message);
                }
            }
            else
            {
                Console.WriteLine("Profile not found.");
            }
        }
    }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte GetOpportunityla referencia AWS SDK para .NET de la API.

Go

SDK para Go V2

Obtener una oportunidad.

```
package main

import (
 "context"
 "encoding/json"
 "fmt"
 "log"

 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/aws"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/config"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/service/partnercentralselling"
)

func main() {
 config, err := config.LoadDefaultConfig(context.TODO())

 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }

 config.Region = "us-east-1"

 client := partnercentralselling.NewFromConfig(config)

 output, err := client.GetOpportunity(context.TODO(),
 &partnercentralselling.GetOpportunityInput{
  Identifier: aws.String("O1111111"),
  Catalog:    aws.String("AWS"),
 })

 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }
 log.Println("printing opportuniy...\n")

 jsonOutput, err := json.MarshalIndent(output, "", "    ")
```

```
 fmt.Println(string(jsonOutput))
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte GetOpportunityla Referencia AWS SDK para Go de la API.

Java

SDK para Java 2.x

Obtener una oportunidad.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityResponse;

/*
 * Purpose
 * PC-API-08 Get updated Opportunity
 */

public class GetOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();
```

```
    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     GetOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 public static GetOpportunityResponse getResponse(String opportunityId) {

        GetOpportunityRequest getOpportunityRequest =
 GetOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .build();

        GetOpportunityResponse response =
 client.getOpportunity(getOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte GetOpportunityla Referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Obtener una oportunidad.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -08 Get updated Opportunity given opportunity id
"""
import logging
```

```
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_opportunity(**get_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get updated Opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_opportunity(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta GetOpportunityla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`ListEngagementInvitations`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `ListEngagementInvitations`.

Java

SDK para Java 2.x

Recupera una lista de las invitaciones de participación enviadas al socio.

```
package org.example;

import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
import static org.example.utils.Constants.*;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListEngagementInvitationsReq
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListEngagementInvitationsRes
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ParticipantType;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.EngagementInvitationSummary;

public class ListEngagementInvitations {
```

```
 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     List<EngagementInvitationSummary> opportunitySummaries = getResponse();
        ReferenceCodesUtils.formatOutput(opportunitySummaries);
    }

    static List<EngagementInvitationSummary> getResponse() {

  List<EngagementInvitationSummary> opportunitySummaries = new
 ArrayList<EngagementInvitationSummary>();

  ListEngagementInvitationsRequest listOpportunityRequest =
 ListEngagementInvitationsRequest.builder()
                .catalog(CATALOG_TO_USE)
                .participantType(ParticipantType.RECEIVER)
          .maxResults(5)
          .build();

  ListEngagementInvitationsResponse response =
 client.listEngagementInvitations(listOpportunityRequest);

     opportunitySummaries.addAll(response.engagementInvitationSummaries());

     client.close();

        return opportunitySummaries;
  }
 }
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte ListEngagementInvitationsla referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Recupera una lista de las invitaciones de participación enviadas al socio.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-21 ListEngagementInvitations - Retrieves a list of engagement invitations
 based on specified criteria.
This operation allows partners to view all invitations to engagement.
"""
import json
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def list_engagement_invitations():
    list_engagement_invitations_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
        "MaxResults": 20
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.list_engagement_invitations(**list_engagement_invitations_request
        return response

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))
```

```
def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Retrieve list of Engagement Invitations.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(list_engagement_invitations())

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta ListEngagementInvitationsla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`ListOpportunities`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `ListOpportunities`.

.NET

SDK para .NET

Mostrar las oportunidades.

```
// Copyright Amazon.com, Inc. or its affiliates. All Rights Reserved.
// PDX-License-Identifier: Apache-2.0

using System;
using Newtonsoft.Json;
using Amazon;
using Amazon.Runtime;
using Amazon.PartnerCentralSelling;
using Amazon.PartnerCentralSelling.Model;

namespace AWSExample
{
```

```
    class Program
    {
        static readonly string catalogToUse = "Sandbox";
        static async Task Main(string[] args)
        {
            // Initialize credentials from .aws/credentials file
            var credentials = new
 Amazon.Runtime.CredentialManagement.SharedCredentialsFile();
            if (credentials.TryGetProfile("default", out var profile))
            {
                AWSCredentials awsCredentials =
 profile.GetAWSCredentials(credentials);

                //var config = new AmazonPartnerCentralSellingConfig()
                //{
                //    ServiceURL = "https://partnercentral-selling.us-
east-1.api.aws",
                //};
                //var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials, config);
                var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials);
                var request = new ListOpportunitiesRequest
                {
                    Catalog = catalogToUse,
                    MaxResults = 2
                };

                try {
                    var response = await client.ListOpportunitiesAsync(request);
                    Console.WriteLine(response.HttpStatusCode);
                    foreach (var opportunity in response.OpportunitySummaries)
                    {
                        Console.WriteLine("Opportunity id: " + opportunity.Id);
                    }
                    string formattedJson =
 JsonConvert.SerializeObject(response.OpportunitySummaries, Formatting.Indented);
                    Console.WriteLine(formattedJson);
                } catch(ValidationException ex) {
                    Console.WriteLine("Validation error: " + ex.Message);
                } catch (AmazonPartnerCentralSellingException e) {
                    Console.WriteLine("Failed:");
                    Console.WriteLine(e.RequestId);
                    Console.WriteLine(e.ErrorCode);
```

```
                    Console.WriteLine(e.Message);
                }
            }
            else
            {
                Console.WriteLine("Profile not found.");
            }
        }
    }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte ListOpportunitiesla referencia AWS SDK para .NET de la API.

Go

SDK para Go V2

Mostrar las oportunidades.

```
package main

import (
 "context"
 "encoding/json"
 "fmt"
 "log"

 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/aws"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/config"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/service/partnercentralselling"
)

func main() {
 config, err := config.LoadDefaultConfig(context.TODO())

 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }

 config.Region = "us-east-1"
```

```
 client := partnercentralselling.NewFromConfig(config)

 output, err := client.ListOpportunities(context.TODO(),
 &partnercentralselling.ListOpportunitiesInput{
  MaxResults: aws.Int32(2),
  Catalog:    aws.String("AWS"),
 })

 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }

 jsonOutput, err := json.MarshalIndent(output, "", "    ")
 fmt.Println(string(jsonOutput))
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte ListOpportunitiesla Referencia AWS SDK para Go de la API.

Java

SDK para Java 2.x

Mostrar las oportunidades.

```
package org.example;

import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
import static org.example.utils.Constants.*;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListOpportunitiesRequest;
```

```
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListOpportunitiesResponse;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.OpportunitySummary;

/*
 * Purpose
 * PC-API-18 Getting list of Opportunities
 */

public class ListOpportunititesPaging {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {
     List<OpportunitySummary> opportunitySummaries = getResponse();
        ReferenceCodesUtils.formatOutput(opportunitySummaries);
    }

    private static List<OpportunitySummary> getResponse() {
     List<OpportunitySummary> opportunitySummaries = new
 ArrayList<OpportunitySummary>();

  ListOpportunitiesRequest listOpportunityRequest =
 ListOpportunitiesRequest.builder()
                .catalog(CATALOG_TO_USE)
          .maxResults(5)
          .build();

     ListOpportunitiesResponse response =
 client.listOpportunities(listOpportunityRequest);

     opportunitySummaries.addAll(response.opportunitySummaries());

     while (response.nextToken() != null && response.nextToken().length() > 0) {
      listOpportunityRequest = ListOpportunitiesRequest.builder()
                  .catalog(CATALOG_TO_USE)
              .maxResults(5)
              .nextToken(response.nextToken())
```

```
                .build();
       response = client.listOpportunities(listOpportunityRequest);
       opportunitySummaries.addAll(response.opportunitySummaries());
      }

      client.close();

         return opportunitySummaries;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte ListOpportunitiesla Referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Mostrar las oportunidades.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -18 Getting list of Opportunities
"""
import json
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_list_of_opportunities():
```

```
    opportunity_list = []

    list_opportunities_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "MaxResults": 20
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.list_opportunities(**list_opportunities_request)
        opportunity_list.extend(response["OpportunitySummaries"])

        while "NextToken" in response and response["NextToken"] is not None:
            list_opportunities_request["NextToken"] = response["NextToken"]
            response =
 partner_central_client.list_opportunities(**list_opportunities_request)
            opportunity_list.extend(response["OpportunitySummaries"])

        return opportunity_list

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))

def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Getting list of Opportunities.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_list_of_opportunities())

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta ListOpportunitiesla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`ListSolutions`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `ListSolutions`.

Java

SDK para Java 2.x

Recupera una lista de las soluciones para socios que el socio registró en Centro de socios.

```
package org.example;

import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import static org.example.utils.Constants.*;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListSolutionsRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListSolutionsResponse;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.SolutionBase;

/*
 * Purpose
 * PC-API-10 Getting list of solutions
 */

public class ListSolutions {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
```

```
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {
     List<SolutionBase> solutionSummaries = getResponse();
        ReferenceCodesUtils.formatOutput(solutionSummaries);
    }

    static List<SolutionBase> getResponse() {
  List<SolutionBase> solutionSummaries = new ArrayList<SolutionBase>();

  ListSolutionsRequest listSolutionsRequest = ListSolutionsRequest.builder()
    .catalog(CATALOG_TO_USE)
          .maxResults(5)
          .build();

     ListSolutionsResponse response = client.listSolutions(listSolutionsRequest);

     solutionSummaries.addAll(response.solutionSummaries());

        return solutionSummaries;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte ListSolutionsla referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Recupera una lista de las soluciones para socios que el socio registró en Centro de socios.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-10 Getting list of solutions
"""
import logging
```

```
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_list_of_solutions():
    list_solutions_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "MaxResults": 20
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.list_solutions(**list_solutions_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Getting list of solutions.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_list_of_solutions())

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta ListSolutionsla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`RejectEngagementInvitation`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `RejectEngagementInvitation`.

Java

SDK para Java 2.x

Rechaza cualquier EngagementInvitation cosa que se AWS comparta.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.RejectEngagementInvitationRe
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.RejectEngagementInvitationRe

/*
 * Purpose
 * PC-API-05 AWS Originated(AO) rejection
 */

public class RejectEngagementInvitation {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
```

```
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

  RejectEngagementInvitationResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 static RejectEngagementInvitationResponse getResponse(String invitationId) {

        RejectEngagementInvitationRequest rejectOpportunityRequest =
 RejectEngagementInvitationRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(invitationId)
          .rejectionReason("Unable to support")
          .build();

  RejectEngagementInvitationResponse response =
 client.rejectEngagementInvitation(rejectOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte RejectEngagementInvitationla Referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Rechaza una EngagementInvitation que se AWS comparte.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
```

```
PC-API-05 AWS Originated AO rejection - RejectOpportunityEngagementInvitation -
 Rejects a engagement invitation.
This action indicates that the partner does not wish to participate in the
 engagement and
provides a reason for the rejection.
Upon rejection, a OpportunityEngagementInvitationRejected event is triggered.
Subsequently, the invitation will no longer be available for the partner to act
 on.
"""
import json
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def reject_opportunity_engagement_invitation(identifier, reject_reason):
    reject_opportunity_engagement_invitation_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier,
        "RejectionReason": reject_reason
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.reject_engagement_invitation(**reject_opportunity_engagement_invi
        return response

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))

def usage_demo():
    identifier = "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/Sandbox/engagement-
invitation/engi-0000002isviga"
    reject_reason = "Customer problem unclear"
```

```
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Given the ARN identifier and reject reason, reject the Opportunity
 Engagement Invitation.")
    print("-" * 88)


 helper.pretty_print_datetime(reject_opportunity_engagement_invitation(identifier,
 reject_reason))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta RejectEngagementInvitationla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`StartEngagementByAcceptingInvitationTask`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `StartEngagementByAcceptingInvitationTask`.

Java

SDK para Java 2.x

Comienza el compromiso aceptando un EngagementInvitation.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
```

```
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementByAcceptingIn
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementByAcceptingIn
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationReque
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationRespo
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.InvitationStatus;

/*
Purpose
PC-API-04: Start Engagement By Accepting InvitationTask for AWS Originated(AO)
 opportunity
*/

public class StartEngagementByAcceptingInvitationTask {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

 static String clientToken = "test-a30d161";

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     StartEngagementByAcceptingInvitationTaskResponse response =
 getResponse(opportunityId);

     if ( response == null) {
      System.out.println("Opportunity is not AWS Originated.");
     } else {
      ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
     }
    }
```

```
   private static GetEngagementInvitationResponse getInvitation(String
invitationId) {

    GetEngagementInvitationRequest getRequest =
GetEngagementInvitationRequest.builder()
         .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
         .identifier(invitationId)
         .build();

 GetEngagementInvitationResponse response =
client.getEngagementInvitation(getRequest);

       return response;
}

static StartEngagementByAcceptingInvitationTaskResponse getResponse(String
invitationId) {

 if ( getInvitation(invitationId).status().equals(InvitationStatus.PENDING)) {
  StartEngagementByAcceptingInvitationTaskRequest acceptOpportunityRequest =
    StartEngagementByAcceptingInvitationTaskRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(invitationId)
          .clientToken(clientToken)
          .build();

  StartEngagementByAcceptingInvitationTaskResponse response =
client.startEngagementByAcceptingInvitationTask(acceptOpportunityRequest);
        return response;
 }
 return null;
}
}
```

- Para obtener detalles sobre la API, consulte StartEngagementByAcceptingInvitationTaskla referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Comienza la participación aceptando un EngagementInvitation.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
PC-API -13 Associating an offer
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
     "Identifier": identifier,
        "Catalog": CATALOG_TO_USE
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_engagement_invitation(**get_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)
```

```
def start_engagement_by_accepting_invitation_task(identifier):

    response = get_opportunity(identifier)

    if ( response['Status'] == 'PENDING') :
        accept_opportunity_engagement_invitation_request ={
            "Catalog": CATALOG_TO_USE,
         "Identifier" : identifier,
            "ClientToken": "test-123456"
        }
        try:
            # Perform an API call
            response =
 partner_central_client.start_engagement_by_accepting_invitation_task(**accept_opportunit
            return response

        except ClientError as err:
            # Catch all client exceptions
            print(err.response)
            return None
    else:
        return None

def usage_demo():
    identifier = "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/Sandbox/engagement-
invitation/engi-0000002isusga"
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get updated Opportunity.")
    print("-" * 88)


 helper.pretty_print_datetime(start_engagement_by_accepting_invitation_task(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta StartEngagementByAcceptingInvitationTaskla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

`StartEngagementFromOpportunityTask`Úselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `StartEngagementFromOpportunityTask`.

Java

SDK para Java 2.x

Inicia el proceso de participación a partir de una oportunidad existente al aceptar la invitación de participación y crear la oportunidad correspondiente en el sistema del socio.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AwsSubmission;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.SalesInvolvementType;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementFromOpportuni
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementFromOpportuni
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Visibility;

/*
 * Purpose
 * PC-API-01 Partner Originated (PO) opp submission(Start Engagement From
 Opportunity Task for AO Originated Opportunity)
 */
```

```
public class StartEngagementFromOpportunityTask {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     StartEngagementFromOpportunityTaskResponse response =
 getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 static StartEngagementFromOpportunityTaskResponse getResponse(String
 opportunityId) {

  StartEngagementFromOpportunityTaskRequest submitOpportunityRequest =
 StartEngagementFromOpportunityTaskRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .clientToken("test-annjqwesdsd99")

 .awsSubmission(AwsSubmission.builder().involvementType(SalesInvolvementType.CO_SELL).vis
          .build();

  StartEngagementFromOpportunityTaskResponse response =
 client.startEngagementFromOpportunityTask(submitOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte [StartEngagementFromOpportunityTask](la referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Inicia el proceso de participación a partir de una oportunidad existente al aceptar la invitación de participación y crear la oportunidad correspondiente en el sistema del socio.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
PC-API -13 Associating an offer
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def start_engagement_from_opportunity_task(identifier):

    start_engagement_from_opportunity_task_request ={
            "AwsSubmission": {
                "InvolvementType": "Co-Sell",
                "Visibility": "Full"
            },
            "Catalog": CATALOG_TO_USE,
         "Identifier" : identifier,
            "ClientToken": "test-annjqwesdsd99"
    }
    try:
            # Perform an API call
```

```
            response =
 partner_central_client.start_engagement_from_opportunity_task(**start_engagement_from_op
            return response

    except ClientError as err:
            # Catch all client exceptions
            print(err.response)
            return None

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Start Engagement from Opportunity Task.")
    print("-" * 88)


 helper.pretty_print_datetime(start_engagement_from_opportunity_task(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta StartEngagementFromOpportunityTaskla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de las guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

UpdateOpportunityÚselo con un AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo utilizar `UpdateOpportunity`.

Java

SDK para Java 2.x

Actualizar una oportunidad.

```
package org.example;

import java.time.Instant;
import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.entity.Root;
import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
import org.example.utils.StringSerializer;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Account;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Address;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Contact;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Customer;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ExpectedCustomerSpend;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityResponse;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.LifeCycle;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Marketing;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.NextStepsHistory;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Project;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ReviewStatus;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.UpdateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.UpdateOpportunityResponse;

import com.google.gson.Gson;
import com.google.gson.GsonBuilder;
import com.google.gson.ToNumberPolicy;
```

```
/*
 * Purpose
 * PC-API-02/06 Update opportunity when LifeCycle.ReviewStatus is not Submitted
 or In-Review
 */

public class UpdateOpportunity {

 static final Gson GSON = new GsonBuilder()
   .setObjectToNumberStrategy(ToNumberPolicy.LAZILY_PARSED_NUMBER)
   .registerTypeAdapter(String.class, new StringSerializer())
   .create();

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

 static String OPPORTUNITY_ORIGIN = ORIGIN_PARTNER_ORIGINATED;

 public static void main(String[] args) {

  String inputFile = "updateOpportunity.json";

  if (args.length > 0)
   inputFile = args[0];

  UpdateOpportunityResponse response = updateOpportunity(inputFile);

  client.close();
 }

 public static GetOpportunityResponse getResponse(String opportunityId) {

        GetOpportunityRequest getOpportunityRequest =
 GetOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .build();

        GetOpportunityResponse response =
 client.getOpportunity(getOpportunityRequest);
```

```
        System.out.println(opportunityId + ":" + response);
        return response;
}

public static UpdateOpportunityResponse updateOpportunity(String inputFile) {

 String inputString = ReferenceCodesUtils.readInputFileToString(inputFile);

 Root root = GSON.fromJson(inputString, Root.class);
 GetOpportunityResponse response = getResponse(root.identifier);

 if (response != null
   && response.lifeCycle() != null
   && response.lifeCycle().reviewStatus() != null
   && response.lifeCycle().reviewStatus() != ReviewStatus.SUBMITTED
   && response.lifeCycle().reviewStatus() != ReviewStatus.IN_REVIEW) {

  List<NextStepsHistory> nextStepsHistories = new ArrayList<NextStepsHistory>();
  if ( root.lifeCycle != null && root.lifeCycle.nextStepsHistories != null) {
   for (org.example.entity.NextStepsHistory nextStepsHistoryJson :
root.lifeCycle.nextStepsHistories) {
    NextStepsHistory nextStepsHistory = NextStepsHistory.builder()
      .time(Instant.parse(nextStepsHistoryJson.time))
      .value(nextStepsHistoryJson.value)
                  .build();
    nextStepsHistories.add(nextStepsHistory);
   }
  }

  LifeCycle lifeCycle = null;
  if ( root.lifeCycle != null ) {
   lifeCycle = LifeCycle.builder()
    .closedLostReason(root.lifeCycle.closedLostReason)
    .nextSteps(root.lifeCycle.nextSteps)
    .nextStepsHistory(nextStepsHistories)
    .reviewComments(root.lifeCycle.reviewComments)
    .reviewStatus(root.lifeCycle.reviewStatus)
    .reviewStatusReason(root.lifeCycle.reviewStatusReason)
    .stage(root.lifeCycle.stage)
    .targetCloseDate(root.lifeCycle.targetCloseDate)
    .build();
  }

  Marketing marketing = null;
```

```
  if ( root.marketing != null ) {
   marketing = Marketing.builder()
      .awsFundingUsed(root.marketing.awsFundingUsed)
      .campaignName(root.marketing.campaignName)
      .channels(root.marketing.channels)
      .source(root.marketing.source)
      .useCases(root.marketing.useCases)
      .build();

  }

  Address address = null;
  if (root.customer != null && root.customer.account != null &&
root.customer.account.address != null) {
   address =
Address.builder().postalCode(root.customer.account.address.postalCode)
     .stateOrRegion(root.customer.account.address.stateOrRegion)
     .countryCode(root.customer.account.address.countryCode).build();
  }

  Account account = null;
  if (root.customer != null && root.customer.account != null) {
   account = Account.builder().address(address).duns(root.customer.account.duns)

.industry(root.customer.account.industry).companyName(root.customer.account.companyName)
     .websiteUrl(root.customer.account.websiteUrl).build();
  }

  List<Contact> contacts = new ArrayList<Contact>();
  if ( root.customer != null && root.customer.contacts != null) {
   for (org.example.entity.Contact jsonContact : root.customer.contacts) {
    Contact contact = Contact.builder()
                  .email(jsonContact.email)
                  .firstName(jsonContact.firstName)
                  .lastName(jsonContact.lastName)
                  .phone(jsonContact.phone)
                  .businessTitle(jsonContact.businessTitle)
                  .build();
    contacts.add(contact);
   }
  }

  Customer customer =
Customer.builder().account(account).contacts(contacts).build();
```

```
  List<ExpectedCustomerSpend> expectedCustomerSpends = new
ArrayList<ExpectedCustomerSpend>();
  if ( root.project != null && root.project.expectedCustomerSpend != null) {
   for (org.example.entity.ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpendJson :
root.project.expectedCustomerSpend) {
    ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpend = null;
    expectedCustomerSpend = ExpectedCustomerSpend.builder()
      .amount(expectedCustomerSpendJson.amount)
      .currencyCode(expectedCustomerSpendJson.currencyCode)
      .frequency(expectedCustomerSpendJson.frequency)
      .targetCompany(expectedCustomerSpendJson.targetCompany)
      .build();
    expectedCustomerSpends.add(expectedCustomerSpend);
   }
        }

  Project project = null;
  if (root.project != null) {
   project = Project.builder().title(root.project.title)
     .customerBusinessProblem(root.project.customerBusinessProblem)

.customerUseCase(root.project.customerUseCase).deliveryModels(root.project.deliveryModel
     .expectedCustomerSpend(expectedCustomerSpends)

.salesActivities(root.project.salesActivities).competitorName(root.project.competitorNam
     .otherSolutionDescription(root.project.otherSolutionDescription).build();
  }

  // Building the Actual CreateOpportunity Request
  UpdateOpportunityRequest updateOpportunityRequest =
UpdateOpportunityRequest.builder().catalog(root.catalog)

.identifier(root.identifier).lastModifiedDate(Instant.parse(root.lastModifiedDate))

.primaryNeedsFromAwsWithStrings(root.primaryNeedsFromAws).opportunityType(root.opportuni
    .lifeCycle(lifeCycle)
    .customer(customer)
    .project(project)
    .partnerOpportunityIdentifier(root.partnerOpportunityIdentifier)
    .marketing(marketing)
    .nationalSecurity(root.nationalSecurity)
    .opportunityType(root.opportunityType)
    .build();
```

```
   UpdateOpportunityResponse updateResponse =
 client.updateOpportunity(updateOpportunityRequest);
   System.out.println("Successfully updated opportunity: " + updateResponse);

   return updateResponse;
  } else {
   System.out.println("Opportunity cannot be updated.");
   return null;
  }
    }
}
```

- Para obtener más información sobre la API, consulte UpdateOpportunityla referencia AWS SDK for Java 2.x de la API.

Python

SDK para Python (Boto3)

Actualizar una oportunidad.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-2  Updating Partner Originated Opportunity
"""
import logging
import boto3
import sys
import os
sys.path.append(os.path.dirname(os.path.dirname(os.path.abspath(__file__))))
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError
import utils.stringify_details as sd
from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
```

```
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
     "Identifier": identifier,
        "Catalog": CATALOG_TO_USE
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_opportunity(**get_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def update_opportunity():
    update_opportunity_request_orig = sd.stringify_json("src/update_opportunity/
update_opportunity_technical_validation.json")
    update_opportunity_request =
 helper.remove_nulls(update_opportunity_request_orig)

    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.update_opportunity(**update_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def update_opportunity_if_eligible(identifier):
    response = get_opportunity(identifier)
    if response is not None:
        return update_opportunity()
    else:
        print("Failed to retrieve opportunity details")

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"
```

```
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Updating opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(update_opportunity_if_eligible(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener más información sobre la API, consulta UpdateOpportunityla AWS Referencia de API de SDK for Python (Boto3).

Para obtener una lista completa de guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulte. Utilización AWS Partner Central API con una AWS SDK En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

Escenarios de uso de Partner Central AWS SDK

Los siguientes ejemplos de código muestran cómo implementar escenarios comunes en Partner Central con los AWS SDK. Estos escenarios muestran cómo realizar tareas específicas con llamadas a varias funciones dentro de Centro de socios o en combinación con otros Servicios de AWS. En cada escenario se incluye un enlace al código fuente completo, con instrucciones de configuración y ejecución del código.

Los escenarios requieren un nivel intermedio de experiencia para entender las acciones de servicio en su contexto.

Ejemplos

- Actualizar la entidad asociada a una oportunidad

Actualizar la entidad asociada a una oportunidad

En el siguiente ejemplo de código, se muestra cómo:

- Desvincular una entidad antigua.
- Asociar una entidad nueva.

Java

SDK para Java 2.x

> **Note**
>
> Hay más información al respecto GitHub. Busque el ejemplo completo y aprenda a configurarlo y ejecutarlo en el repositorio Escenarios.

Actualizar la entidad asociada a una oportunidad

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityResponse
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityReque
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityRespo

/*
Purpose
PC-API -17 Replacing a solution
*/

public class ReplaceSolution {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
```

```
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

   public static void main(String[] args) {

    String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

    String entityType = "Solutions";
    String originalEntityIdentifier = "S-0000000";
    String newEntityIdentifier = "S-0011111";

    disassociateOppornititityResponse(opportunityId, entityType,
originalEntityIdentifier );
    AssociateOpportunityResponse associateOpportunityResponse =
associateOpportunityResponse(opportunityId, entityType, newEntityIdentifier );

    ReferenceCodesUtils.formatOutput(associateOpportunityResponse);
   }

private static AssociateOpportunityResponse associateOpportunityResponse(String
opportunityId, String entityType, String entityIdentifier) {

       AssociateOpportunityRequest associateOpportunityRequest =
AssociateOpportunityRequest.builder()
   .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
         .opportunityIdentifier(opportunityId)
         .relatedEntityType(entityType)
         .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
         .build();

       AssociateOpportunityResponse response =
client.associateOpportunity(associateOpportunityRequest);

       return response;
}

private static DisassociateOpportunityResponse
disassociateOppornititityResponse(String opportunityId, String entityType, String
entityIdentifier) {
 PartnerCentralSellingClient client = PartnerCentralSellingClient.builder()
           .region(Region.US_EAST_1)
           .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
           .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
```

```
            .build();

        DisassociateOpportunityRequest disassociateOpportunityRequest =
 DisassociateOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .opportunityIdentifier(opportunityId)
          .relatedEntityType(entityType)
          .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
          .build();

        DisassociateOpportunityResponse response =
 client.disassociateOpportunity(disassociateOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Para obtener detalles sobre la API, consulte los siguientes temas en la Referencia de la API de AWS SDK for Java 2.x.
  - AssociateOpportunity
  - DisassociateOpportunity

Python

SDK para Python (Boto3)

> **Note**
>
> Hay más información GitHub. Busque el ejemplo completo y aprenda a configurar y ejecutar en el Repositorio de ejemplos de código de AWS.

Actualizar la entidad asociada a una oportunidad

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -17 Replacing a solution
```

```
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def replace_solution(original_entity_identifier, new_entity_identifier,
 opportunityIdentifier):
    disassociate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : "Solutions",
        "RelatedEntityIdentifier" : original_entity_identifier
    }

    associate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : "Solutions",
        "RelatedEntityIdentifier" : new_entity_identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.disassociate_opportunity(**disassociate_opportunity_request)
        response =
 partner_central_client.associate_opportunity(**associate_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    original_entity_identifier = "S-0049999"
```

```
    new_entity_identifier = "S-0050014"
    opportunityIdentifier = "O4397574"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Replacing a solution.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(replace_solution(original_entity_identifier,
 new_entity_identifier, opportunityIdentifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Para obtener información sobre la API, consulte los siguientes temas en la referencia de la API de AWS SDK para Python (Boto3).
  - AssociateOpportunity
  - DisassociateOpportunity

Para obtener una lista completa de guías para desarrolladores del AWS SDK y ejemplos de código, consulteUtilización AWS Partner Central API con una AWS SDK. En este tema también se incluye información sobre cómo empezar a utilizar el SDK y detalles sobre sus versiones anteriores.

Notas de la versión

Esta página contiene un resumen de los cambios más importantes en la documentación de la API de AWS Partner Central, empezando por la actualización más reciente.

Historial de revisiones

Cambio	Descripción	Fecha
RC 6.0	• AWS Partner Central agregó nuevas API de medición de ingresos para socios.	30 de junio de 2020
ARC 5.3	• Actualizaciones de ACE Resonate: `GetAwsOpportunitySummary` respuesta actualizada.	16-06-20
ARC 5.2	• Soporte de divisas EUR: `CreateOpportunity` `UpdateOpportunity` ,, y `CreateEngagementInvitation` ahora se acepta `EUR` además del código `USD` de moneda MRR. Si la partición de AWS es `aws-eusc` (AWS European Sovereign Cloud), el código de divisa debe ser`EUR`. • El EUR aparece en las operaciones de lectura: `GetOpportunity` `ListOpportunities` , y `GetAwsOpportunitySummary`	30-03-2020

Cambio	Descripción	Fecha
	ahora aparece EUR en el `CurrencyCode` campo correspondiente a las oportunidades de la `aws-eusc` partición.	
ARC 5.1	• Soporte de divisas EUR: `CreateOpportunity` `UpdateOpportunity` ,, y `CreateEngagementInvitation` ahora se acepta `EUR` además del código `USD` de moneda MRR. Si la partición de AWS es `aws-eusc` (AWS European Sovereign Cloud), el código de divisa debe ser`EUR`. • El EUR aparece en las operaciones de lectura: `GetOpportunity` `ListOpportunities` , y `GetAwsOpportunitySummary` ahora aparece `EUR` en el `CurrencyCode` campo correspondiente a las oportunidades de la `aws-eusc` partición.	30-03-2020

Cambio	Descripción	Fecha
ARCO 5	• Se introdujo la API de cuentas: se agregó una nueva API de cuentas a AWS Partner Central, que permite a los socios administrar la información de sus cuentas, el registro, los perfiles, la administr ación de dominios y las conexiones con los socios. • Documentación de referenci a sobre la API de cuentas: se agregó una documenta ción de referencia completa sobre la API de cuentas, que incluye el registro de socios, la administración de perfiles, la verificación del dominio y los flujos de trabajo de conexión de cuentas. • Registro de la API de cuentas: se agregó soporte de registro y documentación para la API de cuentas para ayudar a auditar y rastrear el uso de la API. • Notificaciones de la API de la cuenta: se ha añadido la función de notificación de eventos a la API de la cuenta, lo que permite a los socios recibir actualiza ciones en tiempo real sobre	2025-11-30

Cambio	Descripción	Fecha
	las actividades relacionadas con la cuenta, incluidas las conexiones entre ellas. • Cuotas de la API de cuentas: se agregó documentación sobre las cuotas de servicio para la API de cuentas. • Pruebas de entorno limitado para la API de cuentas: se agregaron capacidades de pruebas de entorno limitado para la API de cuentas, lo que permitió a los socios probar los flujos de trabajo de administración de cuentas en un entorno que no fuera de producción. • Se introdujo la API de beneficios: se agregó una nueva API de beneficios a AWS Partner Central, que permite a los socios descubrir, solicitar y administrar los beneficios de todos los programas de AWS socios a través de una interfaz centralizada. • Documentación de referencia de la API de beneficios: se agregó una documentación de referencia completa sobre la API de beneficios, que abarca las solicitudes	

Cambio	Descripción	Fecha
	de beneficios, las asignaciones y los procesos de cumplimiento. • Registro de la API de beneficios: se agregó soporte de registro y documentación para la API de beneficios para ayudar a auditar y rastrear el uso de la API. • Notificaciones de la API de beneficios: se agregó el soporte de notificación de eventos a la API de beneficios, lo que permite a los socios recibir actualizaciones en tiempo real sobre las solicitudes y asignaciones de beneficios. • Cuotas de la API de beneficios: se agregó documentación sobre las cuotas de servicio para la API de beneficios. • Pruebas de entorno limitado para la API de beneficios: se agregaron capacidades de pruebas de entorno aislado para la API de beneficios, lo que permitió a los socios probar los flujos de trabajo de gestión de beneficios en un entorno no productivo.	

Cambio	Descripción	Fecha
	• API de ventas actualizada: acciones de participación de la API de ventas mejoradas para respaldar el flujo de trabajo de gestión de clientes potenciales. • Actualizaciones de la documentación de la API de ventas: documentación mejorada de la API de ventas con una estructura mejorada y flujos de trabajo actualizados para la gestión de clientes potenciales. • Actualizaciones de las notificaciones de la API de ventas: documentación de notificación de eventos mejorada para los eventos de participación e invitación a la participación. • Ampliación de la estructura de la API: estructura de documentación ampliada para admitir cuatro API distintas (cuenta, beneficios, ventas y canal) con secciones dedicadas a los permisos, el registro, las notificaciones, las cuotas y las pruebas de entorno limitado de cada API. • Documentación de uso de las API mejorada: se	

Cambio	Descripción	Fecha
	han añadido guías de uso exhaustivas para las API de cuentas y beneficios, con flujos de trabajo y patrones de integración detallados. • Documentación de las regiones compatibles: se agregó documentación sobre las AWS regiones compatibles con las API de cuentas y beneficios. • Nuevo filtro para`ListOpportunities` : Se agregó un `TargetCloseDate` filtro para permitir filtrar las oportunidades por su fecha de cierre prevista `AfterTargetCloseDate` y por `BeforeTargetCloseDate` los campos en YYYY-MM-DD formato.	

Cambio	Descripción	Fecha
ARCO 4	• Se introdujo la API de canal: se agregó una nueva API de canal a AWS Partner Central, que permite a los socios gestionar las relaciones entre los canales y las colaboraciones entre socios. • Documentación de referenci a sobre la API del canal: se agregó una documenta ción de referencia completa sobre la API del canal, que incluye todas las acciones y los modelos de datos disponibles. • Permisos de la API de canal: se agregaron políticas de permisos de IAM y documentación de control de acceso específic as para la API de canal. • Registro de la API de canal: se agregó soporte de registro y documentación para la API de canal para ayudar a auditar y rastrear el uso de la API. • Notificaciones de la API de canal: se ha añadido la compatibilidad con las notificaciones de eventos a la API de canal, lo que permite a los socios recibir	-19 de noviembre de 2021

Cambio	Descripción	Fecha
	actualizaciones en tiempo real sobre las actividades relacionadas con el canal. • Cuotas de la API del canal: se agregó la documentación sobre las cuotas de servicio para la API del canal. • Pruebas de entorno limitado para la API de canal: se han añadido capacidades de pruebas de entorno aislado para la API de canal, lo que permite a los socios probar los flujos de trabajo del canal en un entorno que no es de producción. • Reorganización de la estructura de las API: se reorganizó la documenta ción para distinguir entre la API de ventas y la API de canal, con secciones dedicadas a los permisos, los registros, las notificac iones y las cuotas de cada API. • Documentación de las regiones compatibles: se ha añadido documentación sobre las AWS regiones compatibles con las API de venta y de canal.	

Cambio	Descripción	Fecha
ARCO 3	• Políticas de permisos de la API actualizadas: las políticas se han actualizado para reflejar las nuevas acciones introducidas en esta versión. Asegúrese de que sus funciones y permisos de IAM se ajusten en consecuencia. • Detalles de uso del encabezado personalizado: se agregaron detalles sobre cómo usar el encabezado personalizado `X-Amzn-User-Agent` para ayudar a auditar y medir el uso de la API. • Acciones sustituidas por acciones asíncronas: se han sustituido por acciones asincrónicas `StartEngagementByAcceptingInvitationTask` y el formato de carga útil ha cambiado `AcceptOpportunityEngagementInvitation` con respecto a RC2. • Cambio de nombre de entidad y acción: cambiado a. `OpportunityEngagementInvitation` `EngagementInvitation` Los atributos de estas	2024-10-17

Cambio	Descripción	Fecha
	acciones también han cambiado para alinearse con la nueva entidad. Se sustituyeron las siguientes acciones: • `GetOpportunityEngagementInvitation` es ahora `GetEngagementInvitation`. Se han cambiado, agregado o eliminado varios atributos de la invitación. • `ListOpportunityEngagementInvitations` lo es ahora `ListEngagementInvitations`. • `RejectOpportunityEngagementInvitation` es ahora `RejectEngagementInvitation`. • `AssignOpportunity` actualización de parámetros: `AssignOpportunity` ahora toma `Assignee` en lugar de `AssigneeEmail`. Actualice sus implementaciones en consecuencia. • `SubmitOpportunity` cambio de funcionalidad: ahora	

Cambio	Descripción	Fecha
	`SubmitOpportunity` se realiza mediante la acción asíncrona. `StartEngagementFromOpportunityTask` `SubmitOpportunity` ahora acepta y. `InvolvementType` `Visibility` • Cambio de nombre y expansión de atributos: `EstimatedAwsMonthlyRevenue` cambiado a `ExpectedCustomerSpend` . `ExpectedCustomerSpend` ahora incluye nuevos atributos, como `Frequency` y `TargetCompany` . • Resumen de una nueva acción para AWS una oportunidad: La visibilidad de las oportunidades ahora se proporciona a través de una acción independiente denominada `GetAwsOpportunitySummary` . • Actualizaciones del flujo de trabajo para trabajar con las oportunidades: el flujo de trabajo para trabajar con las oportunidades se actualizó para utilizar las nuevas acciones introducidas en esta versión.	

Cambio	Descripción	Fecha
	• Actualizaciones del flujo de trabajo para trabajar con oportunidades: el flujo de trabajo para trabajar con oportunidades se actualizó para usarlo `EngagementInvitations`, lo que mejora el manejo de las oportunidades que ofrece AWS. • Actualizaciones del flujo de trabajo para el seguimiento de las actualizaciones: el flujo de trabajo para el seguimiento de las actualizaciones ahora funciona con las actualizaciones de las oportunidades, lo que mejora la claridad y la eficiencia a la hora de supervisar el estado de las oportunidades. • Nuevos filtros para enumerar las acciones: hay nuevos filtros disponibles para `ListOpportunities` las acciones `ListSolutions` y las acciones. • Para `ListSolutions`, los nuevos filtros son `FilterCategory` `FilterIde`	

Cambio	Descripción	Fecha
	ntifier , yFilterSta tus . • ParaListOppor tunities , los nuevos filtros son FilterCustomerComp anyName FilterIde ntifier , FilterLas tModified Date FilterLif eCycleApp rovalStat us ,FilterLif eCycleStage , yFilterOrigin . • Eliminación del AccessCon trol subobjeto: se ha eliminado el AccessCon trol subobjeto del modelo de oportunid ades. NationalS ecurity ahora es un atributo de nivel superior. • Atributos reubicados enGetAwsOpportunityS ummary : atributos comoAWSOpport unityTeam , informaci ón (Engagemen tScore ,NextBestA ction), origen y ahora InvolvementType están disponibles GetAwsOpp ortunitySummary	

Cambio	Descripción	Fecha
	en lugar de. `GetOpportunity` • Introducción del `InvolvementType` campo: se introdujo el `InvolvementType` campo para diferenciar entre las oportunidades de venta conjunta y las de solo visibilidad. • Actualizaciones del nombre del evento: los eventos se actualizaron para reflejar los cambios. Por ejemplo, la invitación de participación de Opportunity creada ahora es una invitación de participación creada. • Actualizaciones de la carga útil de respuesta: todas las cargas útiles de respuesta ahora incluyen un ARN and/or de ID. • Solicitar actualizaciones de carga útil: todas las cargas útiles de solicitud ahora utilizan identificadores como entrada, que aceptan un ID o un ARN. • Actualización de la entidad de contratación: se cambió el nombre del atributo de título de la entidad de	

Cambio	Descripción	Fecha
	contratación. `EngagementTitle` • Eliminación del prefijo del filtro: todos los filtros ya no incluyen el prefijo del filtro, lo que simplifica el mecanismo de filtrado. • `StartEngagementFromOpportunity` actualización de la acción: el atributo `AwsInvolvement` se cambió a. `AwsSubmission` • Actualización de los detalles del proyecto de invitación: `Invitation.ProjectDetails.TargetCompletionDate` se cambió el nombre`Invitation.ProjectDetails.EstimatedCompletionDate` . • Actualización de la estimación de ingresos: ya `Invitation.PartnerRevenueEstimate` está`ExpectedCustomerSpend` . El tipo de datos cambió de un objeto a una matriz que contiene un objeto. • Actualización de la cuenta del destinatario: `ReceiverAccount`	

Cambio	Descripción	Fecha
	se cambió el nombre del campo`AccountReceiver` . • Atributo nuevo de invitación de compromiso: se introdujo un `SenderContact` atributo para las invitaciones de compromiso. • `Customer.Contact` ahora es una matriz en lugar de un objeto. `OpportunityOwner` , `PartnerAccountManager` son valores admitidos como`BusinessTitle` . • `PartnerOpportunityTeam` ahora se llama `OpportunityTeam` . • `APNPrograms` ahora es `ApnPrograms` • Se actualizaron los estados de las invitaciones de compromiso. • `ListEngagementInvitations` ahora requiere `ParticipantType` como`RECEIVER`.	

Cambio	Descripción	Fecha
ARCO 2	• Introdujo una nueva entidad llamada OpportunityEngagementInvitation. • Introdujo una nueva acción: ListOpportunityEngagementInvitations. • Introdujo una nueva acción: GetOpportunityEngagementInvitation. • Presentó un nuevo evento: «Se creó una invitación de participación en la oportunidad». • AcceptOpportunity Reemplazado por AcceptOpportunityEngagementInvitation. • RejectOpportunity Reemplazado por RejectOpportunityEngagementInvitation. • Se reemplazó «Oportunidad aceptada» por «Invitación de participación de oportunidad aceptada». • Se sustituyó «Oportunidad rechazada» por «Invitación de captación de oportunidad rechazada». • `PrimaryNeedsFromAWS` cambiado a PrimaryNeedsFromAws.	2024-08-07

Cambio	Descripción	Fecha
	• AWSOpportunityTeam cambiado aAwsOpportunityTeam . • AWSSalesLifeCycle cambiado aAwsSalesLifeCycle . • PrimaryNeedsFromAWSChangeReason cambiado aPrimaryNeedsFromAwsChangeReason . • AWSAccountId cambiado aAwsAccountId . • ExpectedMonthlyAWSRevenue cambiado aExpectedMonthlyAwsRevenue . • AWSFundingUsed cambiado aAwsFundingUsed . • AWSMarketplaceOffers cambiado aAwsMarketplaceOffers . • Countrycambiado aCountryCode . • PartnerOpportunityContact cambiado aPartnerOpportunityTeam . • Se actualizó el campo Contact.Title aContact.BusinessTitle .	

Cambio	Descripción	Fecha
	• Se actualizó el campo `ContactInfo` a`OwnerInfo` . • Cambió el AWS equipo de un mapa a una lista. • Se agregaron detalles sobre la lista de aceptados RejectionReasons. • Se proporcionó información sobre cómo usar el token de cliente. • Incluye detalles sobre cómo usarlo UpdateOpportunity. • Se agregó una guía sobre el uso de AWS productos y soluciones de socios. • Proporcionó detalles sobre la OpportunityEngagem entInvitation entidad. • Se actualizó StateOrRe gion para incluir una lista revisada de valores aceptados. • Se han implementado varias correcciones de errores para mejorar el rendimiento y los mensajes de error.	

Cambio	Descripción	Fecha
ARCO 1	• [Última hora] Cambiar el nombre del campo ApprovalStatus a ReviewStatus: Hemos cambiado el nombre del ApprovalStatus campo ReviewStatus a para reflejar mejor su propósito. Además, vamos a introducir un nuevo estado, Pendiente de envío, para indicar una oportunidad de borrador. Ahora aceptará los siguientes valores: pendiente de envío, enviado, en revisión, aprobado, rechazado y acción requerida. ReviewStatus El estado anterior de borrador se sustituirá por el de «Envío pendiente». • [Última hora] Introducción de la SubmitOpportunity acción: Se ha introducido una nueva acción SubmitOpportunity,. A diferencia del comportamiento actual, en el que CreateOpportunity también se envía la oportunidad, ahora puede crear una oportunidad en el estado de envío pendiente sin vincular inmediatamente una solución o un AWS	2024-06-21

Cambio	Descripción	Fecha
	producto. Para completar el envío, utilice la Associate Opportunity acción de vincular una solución o un producto y, a continuación, SubmitOpportunity Esta separación proporciona un mejor rendimiento de respuesta de la API y una fase de preparación flexible antes del envío. • [Última hora] El requisito de un parámetro de catálogo y la obsolescencia del punto final Sandbox: el punto final «gamma» (partnercentral-selling-gamma.us-east-1.amazonaws.com) dejará de estar disponible después de /2024. 7/30 Todas las acciones de la API ahora requieren un parámetro de catálogo para especificar si la operación se realiza en el entorno aislado o en el catálogo.AWS Las reglas de notificación ahora se filtrarán por el catálogo en lugar de por EnvironmentName. • [Última hora] Cambiar el nombre de OpportunityIdentifier a Identifier: Actions AssignOpportunity	

Cambio	Descripción	Fecha
	AcceptOpportunity, y RejectOpportunity ahora usar Identifier en lugar de OpportunityIdentifier para mantener la coherencia con. UpdateOpportunity • Cambia del tipo Enum a String para APNProgra m CustomerUseCase, y UseCase: Vamos a convertir Project.A PNPrograms Marketing .ActivityUseCases, y Project.CustomerUseCase del tipo de enumeración al tipo de cadena para reducir los riesgos asociados con el cambio de valores. Estos campos solo aceptarán valores de listas predefini das, pero no estarán disponibles de forma nativa en los SDK. • Gestión de errores mejorada: la gestión de errores en las API se ha mejorado considera blemente para facilitar la depuración y la resolució n más rápida de los problemas. La nueva gestión de errores estructur a los errores en dos etapas: 1. Falló la validación de la	

Cambio	Descripción	Fecha
	solicitud: comprueba los tipos y el formato de los datos, o 2. Falló la validació n empresarial: todos los problemas de una carga útil se enumerarán en una respuesta, especificando el campo que contiene los errores. Estos comentarios consolidados te permiten solucionar problemas y corregir los errores de forma más eficiente. Se han estandarizado los códigos y formatos de errores. • Identificador de origen del cliente: los socios pueden incluir el X-Amzn-User-Agent encabezado en sus solicitudes, lo que ayuda a identificar el origen del tráfico. Utilice el formato [Nombre de la solución, incluido el proveedor de la solución] | [Versión] Por ejemplo:AWS Partner CRM Connector | v2.0.1 • Corrección de error, ya implementada, sin cambios en el SDK] Creación de oportunidades e ID de AWS cuenta: los socios ahora pueden lanzar una oportunidad y cambiar	

Cambio	Descripción	Fecha
	el ID de AWS cuenta de nulo a un valor válido sin errores. Anteriormente, un error impedía a los socios realizar estas acciones por separado. • Corrección de un error, ya implementada, sin cambios en la solución [SDK]. Asociación con nuevas oportunidades: los socios pueden asociar una solución a una oportunid ad recién creada. Antes, cuando los socios creaban una nueva oportunidad y asociaban simultáne amente una solución, la información de la solución se perdía. Este problema se ha resuelto. • Corrección de error, ya implementada, sin cambios en el SDK] Visualización de los detalles del propietar io de la oportunidad: se ha corregido el problema por el que algunas oportunid ades mostraban los detalles del propietario en un campo combinado LastName «» en lugar de los campos FirstName «Correo electróni	

Cambio	Descripción	Fecha
	co», «y «» esperados. LastName • Corrección de error, ya implementada, sin cambios en el Customer. Account.WebsiteUrl campo [SDK] (opcional): el Customer.Account.W ebsiteUrl campo se ha hecho opcional cuando el AccessControls.Nat ionalSecurity campo es «Sí», lo que permite alinear el comportamiento de la API con el comportamiento de la interfaz de usuario existente. Si el AccessCon trols.NationalSecurity campo es «No» o nulo, será obligatorio como validación empresarial. WebsiteUrl • Se corrigió un error, ya se implementó. [Sin cambios en el SDK]. [Requisito de identificación de AWS cuenta para los socios consultores]: se ha resuelto la incoherencia en la interfaz de usuario que mostraba el campo de ID de AWS cuenta como opcional para los socios consultor es. Ahora es un campo	

Cambio	Descripción	Fecha
	obligatorio condicional, según la documentación. • Se ha corregido un error. Para su implementación 6/19, el SDK [Stage of a Co-sell Opportunity to Closed Lost] Los socios ahora pueden actualiza r correctamente el Stage of a Co-sell Opportunity a Closed Lost, siempre que se indique un motivo de cierre perdido. Esto resuelve el error anterior que decía: «Falta un campo obligatorio: se requiere cerrar el motivo de pérdida para cerrar la oportunidad». • Documentación] Mejoras en la documentación: se realizaron varias mejoras en la documentación para reflejar los cambios. • Problemas conocidos relacionados con una solución pendiente y una lista de las próximas funciones: • Al realizar alguna AssociateOpportunity acción con las solucione s o los productos, los mensajes de error de las	

Cambio	Descripción	Fecha
	ofertas se muestran de forma incorrecta. • Capacidad para crear oportunidades de forma remota y simular el proceso AWS de validación en Sandbox • El código postal devuelve un valor nulo cuando tiene el formato XXXXX-XXXX de EE. UU. • Next Steps y Next Step History no están disponibles para las oportunidades que estén marcadas como «No necesito apoyo de»AWS. • No se puede obtener un historial de oportunidades con descripciones de problemas comerciales de clientes de más de 255 caracteres. • Posibilidad de eliminar las oportunidades que están pendientes de ser enviadas. • LeadSource no está disponible en el modelo de datos.	

Cambio	Descripción	Fecha
Beta 5	• Cambiado LifeCycle .ApprovalStatus a LifeCycle .ReviewStatus • Cambiado Insights. ReviewComments a LifeCycle.ReviewComments • Añadido LifeCycle.ReviewStatusReason (nuevo atributo) • Se ha añadido el nuevo valor «Pendiente» a PartnerAcceptance.Status • Se publicaron los SDK para dotnet, java, javascript, python y ruby. • Se actualizó la guía de referencia de la API para reflejar los cambios anteriores.	2024-04-19

Cambio	Descripción	Fecha
Beta 4	• Se agregaron las pruebas de sandbox: se puede probar la notificación de eventos de oportunidad en Sandbox. • Documentación añadida: se introdujeron ejemplos de reglas de notificación de eventos de oportunidad. • Versiones de SDK agregadas: SDK publicados para Java (V2), Javascript (V2), DotNet (V3) y Python (V3). • Formato de fecha actualizado: actualizado para cumplir con las normas ISO.	04-03-2022

Cambio	Descripción	Fecha
Beta 3	• Archivo de registro de cambios agregado: se introdujo un archivo de registro de cambios para un mejor seguimiento de las actualizaciones y los cambios. • Guía de referencia de la API actualizada (PDF): se publicó una nueva versión de la guía de referencia de la API en formato PDF. • Guía de referencia de la API actualizada (versión web): se actualizó la versión web de la Guía de referencia de la API. • DotNet SDK agregado: lanzamos el DotNet SDK, ampliando nuestro soporte para diferentes entornos de programación. • SDK de Python Boto 3 (V2) actualizado: se publicó la versión 2 del SDK de Python Boto 3, que presenta nuevas funciones y mejoras.	24 de enero de 2022

Cambio	Descripción	Fecha
Beta 2	• Guía de referencia de la API agregada (versión web): se publicó una nueva versión de la Guía de referencia de la API (versión web). Nota: Esta versión requiere que se ejecute un servidor web local después de la extracción para que funcione correctamente.	2024-01-07
Beta 1	• Se agregó Boto3 (versión inicial): lanzamos la versión inicial de Boto3, un SDK de Python para nuestros servicios. • Se agregó una guía del programa beta: introdujimos una guía para los participa ntes en nuestro programa de pruebas beta. • Se agregó la guía de referencia de la API (PDF): se cargó la primera versión de nuestra guía de referenci a de la API en formato PDF, que proporciona una documentación completa sobre nuestra API.	15 de diciembre de 2023

Cambio	Descripción	Fecha
Beta 0	Esta versión inicial proporcio na un conjunto de funcional idades para gestionar y optimizar las interacciones y oportunidades de los socios en AWS Partner Central.	15 de noviembre de 2023

Historial de revisión

La siguiente es una lista de las publicaciones de documentación para esta referencia de API.

Cambio	Descripción	Fecha
Se agregó documentación para las API de medición de ingresos de los socios	AWS Partner Central agregó nuevas API para la medición de ingresos de los socios (PRM).	30 de junio de 2026
Documentación actualizada de ACE Resonate	AWS Partner Central actualizó la respuesta de la API para GetAwsOpportunitySummary tomar medidas en apoyo de Cosell Motion.	16 de junio de 2026
Se agregó documentación para el servidor MCP de Partner Central	AWS El servidor MCP de Partner Central Agents proporciona herramientas centrales para socios a través del Model Context Protocol (MCP).	16 de marzo de 2026
Versión RC 5	Publicada la versión Candidate 5 de la API de AWS Partner Central. Se introdujo una nueva API de cuentas en AWS Partner Central, que permite a los socios administrar la informaci ón de sus cuentas, el registro, los perfiles, la administración de dominios y las conexione s con los socios. Se introdujo una nueva API de beneficio s en AWS Partner Central,	30 de noviembre de 2025

	que permite a los socios descubrir, solicitar y gestionar los beneficios de todos los programas de AWS socios a través de una interfaz centraliz ada. Acciones de participación mejoradas en la API de ventas para respaldar el flujo de trabajo de gestión de clientes potenciales. Se han añadido guías de uso completas y documentación sobre las API de cuentas y beneficios, con flujos de trabajo detallados y patrones de integración. Documentación mejorada sobre la API de ventas para gestionar las interacciones con el contexto de los clientes potenciales.	
Lanzamiento de RC 4	Publicada la versión Candidate 4 de la API de AWS Partner Central. Se introdujo la API de canal para gestionar las relaciones entre canales y las colaboraciones entre socios, lo que permite a los socios beneficiarse de las ventajas del programa al realizar transacciones con clientes finales mediante Billing Transfer. La documenta ción se reorganizó para admitir varias API de Partner Central.AWS	19 de noviembre de 2025

Se agregó documentación para oportunidades con múltiples socios	Multi-partner opportunities (en versión preliminar) es una experiencia integrada en AWS Partner Central que permite a AWS los socios encontrar otros socios y ponerse en contacto con ellos y vender juntos ofertas con clientes.	4 de diciembre de 2024
Versión RC 3	Publicada la versión Candidate 3 de la API de AWS Partner Central	17 de octubre de 2024
Versión RC 2	Publicada la versión Candidate 2 de la API de AWS Partner Central	7 de agosto de 2024
Versión RC 1	Publicada la versión Candidate 1 de la API de AWS Partner Central	21 de junio de 2024
Versión beta 5	Lanzamiento de la versión beta 5 de la API de AWS Partner Central	19 de abril de 2024
Versión beta 4	Lanzamiento de la versión beta 4 de la API de AWS Partner Central	4 de marzo de 2024
Versión beta 3	Lanzamiento de la versión beta 3 de la API de AWS Partner Central	24 de enero de 2024
Versión beta 2	Lanzamiento de la versión beta 2 de la API de AWS Partner Central	7 de enero de 2024

Versión beta 1	Lanzamiento de la versión beta 1 de la API de AWS Partner Central	15 de diciembre de 2023
Versión beta 0	AWS Versión inicial de la API de Partner Central	15 de noviembre de 2023