



Guide CRM

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Guide CRM

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

Les marques et la présentation commerciale d'Amazon ne peuvent être utilisées en relation avec un produit ou un service qui n'est pas d'Amazon, d'une manière susceptible de créer une confusion parmi les clients, ou d'une manière qui dénigre ou discrédite Amazon. Toutes les autres marques commerciales qui ne sont pas la propriété d'Amazon appartiennent à leurs propriétaires respectifs, qui peuvent ou non être affiliés ou connectés à Amazon, ou sponsorisés par Amazon.

Table of Contents

Qu'est-ce que l'intégration CRM ?	1
Options d'intégration	1
Prérequis pour l'intégration	4
Travailler avec les recommandations, les prospects et les opportunités	7
Qu'est-ce qu'une recommandation ?	8
Qu'est-ce qu'un AWS recommandation d'opportunité d'origine ?	8
Qu'est-ce qu'une recommandation d'opportunité émanant d'un partenaire ?	8
Clôture d'une recommandation	9
Prise en main	10
Associer votre AWS Partner Central et AWS Marketplace comptes	10
Création de l'utilisateur IAM dans votre AWS Marketplace compte vendeur	11
Maintien d'une intégration	13
Résolution des problèmes liés à une intégration	14
Configuration de l'API Partner Central	16
Configuration d'informations d'identification nominatives	17
Paramètres de configuration du système	18
Test de la connexion	20
Qu'est-ce que le connecteur AWS Partner CRM ?	21
Vue d'ensemble du connecteur CRM	21
Avantages du connecteur	22
Utilisateurs visés	22
Présentation de l'installation et de l'utilisation	22
Fonctionnalités disponibles	23
Fonctionnalités de l'API Partner Central	23
CRM avec fonctionnalités Amazon S3	24
AWS Marketplace features	25
Installation du connecteur	27
Installation du connecteur	27
Confirmation de l'installation	28
Désinstallation du connecteur	28
Comprendre les limites des gouverneurs de Salesforce	29
Mise à niveau du connecteur vers la dernière version	29
Ajout du bouton d'autorisation d'importation et de revente	30
Ajout du bouton Importer l'offre	30

Ajout du bouton Accord d'importation	31
Ajout des détails du journal de synchronisation à la page d'enregistrement des opportunités	
ACE	31
Ajouter des valeurs de mappage à l'étiquette Closed Lost Reason	32
Configuration de notifications en temps réel	33
Configuration d'une application connectée à Salesforce	33
Utilisation CloudFormation pour configurer les notifications	35
Cartographie des objets ACE	46
Utilisation de la page ACE Mappings	46
Cartographie multi-objets	47
Cartographie des listes de sélection	48
Cartographie des objets ACE et Salesforce	49
Synchronisation des journaux et des rapports	51
Configuration du connecteur CRM	57
Utilisation de la configuration guidée	58
Configuration du connecteur pour une intégration de l'API Partner Central	58
Configuration du connecteur pour AWS Marketplace	64
Ensembles d'autorisations du connecteur Personas for CRM	70
Utilisation du connecteur CRM dans Salesforce	78
Gérer les opportunités liées à l'ACE	78
Gérer les opportunités dans le cadre d'une intégration d'API Partner Central	80
Gérer les opportunités dans un CRM grâce à l'intégration d'Amazon S3	83
Gestion des AWS Marketplace activités	86
Utilisation d'un CRM antérieur avec intégration Amazon S3	97
Mise à niveau d'Amazon S3 vers l'API	98
Configuration du connecteur pour un CRM avec intégration Amazon S3	108
Ressources d'intégration	118
Partage de prospects	120
Partage d'opportunités	123
Cartographie des champs	126
Création de plannings de synchronisation	128
Bonnes pratiques	130
Quotas	132
Historique des versions	133
FAQs	143
Obtenir de l'aide	156

AWS Partner FAQ sur le connecteur CRM	157
Questions générales	157
Problèmes de configuration	161
Problèmes de mappage	163
Problèmes de synchronisation et de validation	166
Notes de mise à jour	168
Version 3.19 (23 juin 2026)	169
Version 3.18 (16 avril 2026)	170
Version 3.17 (31 mars 2026)	171
Version 3.16 (26 février 2026)	172
Version 3.15 (6 février 2026)	173
Version 3.14 (17 décembre 2025)	174
Version 3.13 (30 octobre 2025)	175
Version 3.12 (16 septembre 2025)	176
Version 3.11 (10 septembre 2025)	176
Version 3.10 (6 août 2025)	177
Version 3.8 (17 avril 2025)	178
Version 3.6 (18 mars 2025)	178
Version 3.5 (22 janvier 2025)	179
Version 3.1 (2 décembre 2024)	180
Version 3.0 (14 novembre 2024)	180
Version 2.2 (24 avril 2024)	182
Version 2.1 (18 avril 2024)	182
Version 2.0 (29 novembre 2023)	183
Version 1.7 (12 octobre 2022)	184
Version 1.6 (13 janvier 2023)	185
Version 1.5 (13 janvier 2023)	186
Version 1.4 (7 décembre 2022)	187
Création d'une intégration personnalisée avec l'API Partner Central	190
FAQ sur l'intégration	191
Glossaire	192
.....	cxciv

Qu'est-ce que AWS Partner Intégration CRM ?

L'intégration de la gestion de la relation client (CRM) connecte votre système CRM à AWS Partner Central. En retour, cela vous permet d'échanger des engagements de vente avec le AWS service des ventes et avec d'autres AWS partenaires. Si vous utilisez Salesforce, vous pouvez également l'intégrer AWS Marketplace en tant que vendeur et associer des offres à vos opportunités.

L'intégration du CRM présente plusieurs avantages :

- Gestion unifiée des prospects et des opportunités : les prospects et les opportunités apparaissent dans votre système CRM, de sorte que les équipes commerciales n'ont plus besoin de conserver des données identiques entre les systèmes. Vous pouvez étendre les engagements commerciaux et gérer les prospects et les opportunités en un seul endroit.
- Opérations de covente automatisées : vous pouvez utiliser des règles et des validations standardisées. Cela permet aux administrateurs CRM de configurer des notifications, des rapports et d'autres intégrations. Les administrateurs peuvent également créer des flux de travail pour identifier automatiquement les opportunités et contrôler la qualité des données de vente à la source.
- Flux de travail de covente simplifiés : les équipes commerciales n'ont pas besoin de formation Partner Central pour superviser les transactions de covente.
- Intégration avec AWS Marketplace : les utilisateurs de Salesforce peuvent associer des offres privées et publiques à des opportunités de vente.

Les rubriques suivantes expliquent comment sélectionner et créer une intégration CRM.

Rubriques

- [Options d'intégration](#)
- [Prérequis pour l'intégration](#)
- [Travailler avec les recommandations, les prospects et les opportunités](#)
- [Prise en main](#)
- [Configuration de l'API Partner Central](#)

Options d'intégration

Vous pouvez utiliser les options d'intégration suivantes :

- Le connecteur AWS Partner CRM (Salesforce uniquement) : solution sans code pour intégrer Salesforce à AWS Partner Central et AWS Marketplace. Pour plus d'informations sur l'intégration du connecteur, reportez-vous à la [Qu'est-ce que le connecteur AWS Partner CRM pour Salesforce ?](#) suite de ce guide.

Pour télécharger le connecteur, rendez-vous sur [Salesforce AppExchange](#).

- Third-party intégration — Une intégration personnalisée proposée par des fournisseurs de services tiers. Pour plus d'informations sur une intégration tierce, contactez le fournisseur.
- Intégration personnalisée : intégration personnalisée à l'aide des API AWS Partner Central.

Pour plus d'informations sur ce type d'intégration, reportez-vous à la [référence des API AWS Partner Central](#).

 Note

- Ce guide part du principe que vous possédez les compétences techniques nécessaires pour créer et gérer une intégration personnalisée.
- Les intégrations personnalisées ne prennent pas en charge la gestion des prospects.
- Le connecteur CRM ne fonctionne qu'avec Salesforce. Third-party et les intégrations personnalisées prennent en charge une grande variété de systèmes CRM, tels que Zoho et Microsoft Dynamics.

Le tableau suivant fournit des informations supplémentaires sur les options d'intégration :

	AWS Partner Connecteur CRM (Salesforce uniquement)	Third-party intégration	Intégration personnal isée
Description	Un package AWS géré, disponibl e gratuitement sur Salesforce AppExchange	Intégration standard par des fournisseurs tiers	Une intégration personnalisée créée à l'aide des API AWS Partner Central. Pour plus d'informations, consultez le manuel

	AWS Partner Connecteur CRM (Salesforce uniquement)	Third-party intégration	Intégration personnalisée
			AWS Partner Central API Reference.
Ressources	Configuration et maintenance régulière par un administrateur Salesforce ; effort de développement faible à moyen selon le niveau d'automatisation requis	Varie selon le fournisseur. Peut inclure un support direct ou un support de compatibilité entre les fournisseurs de cloud	3 à 12 semaines pour le développement initial, y compris la gestion du projet, suivies de 2 à 3 semaines par trimestre pour la maintenance et les mises à niveau
Ensembles de compétences nécessaires	Administrateur cloud, administrateur Salesforce et développeur Salesforce	Administrateur cloud, administrateur CRM et chef de projet	Administrateur cloud, administrateur CRM et chef de projet
Maintenance	Un entretien régulier est requis. Peut être géré par l'administrateur avec une assistance minimale pour les développeurs	S'appuie sur le fournisseur pour les améliorations et la maintenance. Vous assurez l'administration du CRM	Des mises à jour régulières sont requises. Chaque mise à niveau peut nécessiter des modifications de code ou de configuration
Coût	Aucun frais d'installation du package de connecteur, ni frais de configuration et de maintenance après l'installation.	Third-part frais d'abonnement	Coûts de développement et de maintenance

	AWS Partner Connecteur CRM (Salesforce uniquement)	Third-party intégration	Intégration personnalisée
Personnalisation	Limité aux capacités du package	Peut nécessiter l'assistance d'un tiers	Hautement personnalisable
Temps de configuration	Faible	Faible	Élevée
Support	Support limité de AWS	Third-party soutien	AWS fournit de la documentation et un support limité
Fonctionnalités supplémentaires	Partage de prospects sortants, partage d'opportunités entrantes et sortantes, planification des tâches, mappage automatique des champs	Possibilités de covente multiclou d, améliorations futures du fournisseur, services d'assistance et de conseil	Partage des prospects sortants hautement personnalisable, partage des opportunités entrantes et sortantes

Prérequis pour l'intégration

Les rubriques suivantes répertorient les prérequis nécessaires à l'utilisation du connecteur AWS Partner CRM et à l'intégration de l'API Partner Central. Pour plus d'informations sur les conditions requises pour une intégration tierce, contactez votre fournisseur d'intégration.

Développez chaque section pour en savoir plus.

Prérequis généraux

Pour utiliser le connecteur CRM ou créer une intégration d'API Partner Central, vous devez remplir les conditions préalables suivantes.

- Un AWS compte. Pour utiliser l'API Partner Central, vous devez disposer d'un AWS compte ou d'un compte AWS Marketplace vendeur pour associer les comptes. Pour intégrer le connecteur CRM AWS Marketplace, vous devez disposer d'un compte vendeur.

Pour créer un AWS compte, cliquez sur [S'inscrire à AWS](#). Pour plus d'informations sur la création d'un compte vendeur, reportez-vous à la section [S'inscrire en tant que AWS Marketplace vendeur](#) dans le Guide du AWS Marketplace vendeur.

- Un compte AWS Partner Central. Pour plus d'informations sur la création du compte, reportez-vous à la section [Inscription dans AWS Partner Central](#) dans le guide de démarrage d'AWS Partner Central.
- Associer Partner Central et comptes AWS Marketplace vendeur. Pour plus d'informations sur l'association des comptes, reportez-vous à la [Associer votre AWS Partner Central et AWS Marketplace comptes](#) section suivante de ce guide.
- Un utilisateur IAM sur votre compte AWS Marketplace vendeur. L'utilisateur active le connecteur pour authentifier Salesforce sur AWS. Pour plus d'informations, reportez-vous à la [Création de l'utilisateur IAM dans votre AWS Marketplace compte vendeur](#) suite de ce guide.
- [Autorisations Amazon S3 pour l'utilisateur AWS Marketplace IAM](#).

Rôles d'utilisateur requis pour l'intégration

La mise en place d'une intégration nécessite des personnes ayant les rôles suivants :

- Administrateur Salesforce.
- Responsable de l'alliance de partenaires : est autorisé à lancer une nouvelle demande d'intégration via Partner Central. Le responsable de l'alliance de partenaires supervise la progression de l'intégration et surveille le statut depuis la page d'intégration CRM de Partner Central.
- Responsable du programme — Chargé de piloter le processus d'intégration du côté du partenaire. Cette personne est capable de définir les processus essentiels et les habilitations nécessaires après l'intégration.
- Administrateur CRM du partenaire : permet de mapper les champs entre AWS et le CRM du partenaire. Si les partenaires choisissent une intégration via le connecteur AWS Partner CRM, l'administrateur joue un rôle essentiel dans sa configuration.
- Développeurs : pour les partenaires qui choisissent l'option personnalisée, les développeurs créent et implémentent l'intégration personnalisée.

- Opérations cloud des partenaires et équipe informatique : configure les informations d'authentification, telles que l'utilisateur ou le rôle IAM. Cela implique la création d'un AWS compte et d'un AWS utilisateur pour un accès sécurisé.
- AWS Partner responsable du développement (PDM) — L' AWS interlocuteur du partenaire. Vous acheminez toutes les communications avec l' AWS équipe via le PDM. Pour plus d'informations, reportez-vous à la [FAQ sur l'intégration](#) suite de ce guide.
- AWS Partner architecte de solutions (PSA) — Travaille en étroite collaboration avec le PDM pour répondre à toutes les questions techniques du partenaire.
- AWS Assistance à l'intégration CRM : résout les problèmes de support technique soulevés par les partenaires via le centre de support de Partner Central.

Conditions préalables à la configuration

Après avoir installé le connecteur, vous le configurez pour qu'il fonctionne avec les types d'intégrations et de services CRM suivants :

- Une intégration de l'API AWS Partner Central.
- Un CRM antérieur avec intégration Amazon S3, mais uniquement si vous avez créé l'intégration avant 2024.
- AWS Marketplace.

Vous devez configurer le connecteur pour chaque type d'intégration. À leur tour, les configurations permettent à Salesforce d'échanger des données avec l'intégration correspondante.

Les rubriques suivantes répertorient et décrivent les conditions requises pour chaque type de configuration. Développez chaque section pour en savoir plus.

Conditions préalables pour les configurations de l'API Partner Central

Remplissez les conditions générales requises répertoriées [Prérequis pour l'intégration](#) plus haut dans ce guide.

Prérequis pour les configurations AWS Marketplace

Pour utiliser le connecteur CRM avec AWS Marketplace, vous devez avoir les prérequis suivants :

- Les [prérequis généraux](#) répertoriés plus haut dans cette section.

- Au moins un produit répertorié sur AWS Marketplace. Pour plus d'informations sur la mise en vente de produits, reportez-vous à la section [Préparation de votre produit AWS Marketplace](#) dans le Guide du AWS Marketplace vendeur.
- Un compartiment Amazon S3 pour stocker vos contrats de licence utilisateur final personnalisés. Pour plus d'informations sur la création d'un compartiment, consultez la section [Création d'un compartiment](#) dans le guide de l'utilisateur Amazon S3.
- Rôle lié à un service pour l'autorisation de revente. Les fournisseurs de logiciels indépendants et les partenaires de AWS Marketplace distribution doivent créer un rôle lié au service qui fournit des autorisations de partage de ressources à. AWSReportez-vous aux [conditions préalables au CPPO](#) dans la référence de l'AWS Marketplace API et à [l'utilisation de rôles liés à un service pour l'autorisation de revente](#) dans le guide du vendeur. AWS MarketplaceAWS Marketplace
- Amazon EventBridge pour les notifications en temps réel. Pour plus d'informations sur la configuration des notifications, [Configuration de notifications en temps réel pour AWS Partner Central et les AWS Marketplace événements](#) reportez-vous à la section suivante.

Travailler avec les recommandations, les prospects et les opportunités

Les rubriques suivantes décrivent comment les recommandations commerciales deviennent des prospects et des opportunités. Les sujets expliquent également les différences entre les opportunités créées par les partenaires AWS et celles créées par les partenaires.

Note

Le processus d'approbation des [recommandations émanant de partenaires](#) suppose que vous utilisez Salesforce et le connecteur CRM.

Rubriques

- [Qu'est-ce qu'une recommandation ?](#)
- [Qu'est-ce qu'un AWS recommandation d'opportunité d'origine ?](#)
- [Qu'est-ce qu'une recommandation d'opportunité émanant d'un partenaire ?](#)
- [Clôture d'une recommandation](#)

Qu'est-ce qu'une recommandation ?

Le terme référence sert de descripteur général pour les prospects et les opportunités. Un prospect fait référence à un contact qui exprime son intérêt pour un AWS produit ou une solution partenaire. Au cours des premières étapes du processus de vente, un représentant commercial détermine si la personne intéressée a le potentiel de devenir AWS client. Cette phase d'évaluation et de validation est appelée qualification. Si un prospect est jugé qualifié et a une probabilité plus élevée de se convertir en client, il devient une opportunité.

Qu'est-ce qu'un AWS recommandation d'opportunité d'origine ?

AWS Le service des ventes crée une recommandation d'opportunité AWS provenant d'une opportunité en partageant cette recommandation avec vous. L'équipe AWS commerciale reçoit des recommandations pour associer un partenaire à une opportunité de AWS vente en fonction de plusieurs facteurs, tels que la qualité des informations contenues dans la liste des solutions, les opportunités passées, l'avancement du parcours de partenariat et les performances passées.

Vous recevez des recommandations avec les coordonnées du client (nom, titre, e-mail et téléphone) masquées. Cependant, la recommandation contient les AWS coordonnées, y compris le nom du client et le titre du projet, que vous utilisez pour décider de poursuivre ou non la recommandation. Pour accepter ou rejeter la recommandation, vous devez envoyer une Rejected valeur Accepted ou pour le partnerAcceptanceStatus champ. Vous devez le faire avant la acceptBy date et l'heure spécifiées dans la charge utile. Si vous refusez une recommandation, vous devez fournir unrejectionReason.

Lorsque vous acceptez ou rejetez une recommandation AWS mise, ne mettez à jour aucune autre valeur de la recommandation. Chaque mise à jour d'une recommandation, qu'elle soit de votre part ou de votre part AWS, peut prendre jusqu'à une heure pour être synchronisée avec votre système CRM. Lorsque vous acceptez une recommandation, AWS envoie une nouvelle charge utile avec les coordonnées du client non masquées. Vous saisissez ensuite l'opportunité et fournissez des mises à jour régulières à AWS.

Qu'est-ce qu'une recommandation d'opportunité émanant d'un partenaire ?

Vous créez une recommandation d'opportunité émanant d'un partenaire lorsque vous partagez une recommandation avec le service des ventes à des fins de AWS covente ou de visibilité. Par défaut, toutes les recommandations d'opportunités émanant de partenaires sont soumises à un processus de validation (examen) et ont le statut Soumis. Lorsque la révision commence, le statut devient In-review et vous ne pouvez pas mettre à jour l'opportunité tant que la validation n'est pas terminée.

Si la validation aboutit, le statut de l'opportunité passe à Approuvé, et vous pouvez mettre à jour l'opportunité. Si la validation échoue, le statut devient Action requise et les commentaires du validateur apparaissent dans le ReviewerComments champ apn de Salesforce. Corrigez les éventuels problèmes et soumettez à nouveau la recommandation.

Une fois que vous avez mis à jour et soumis à nouveau l'opportunité, elle revient à l'état Soumis et le processus de validation recommence. Lorsque l'opportunité passe, l'état de référence devient approuvé, et les partenaires AWS peuvent partager des mises à jour régulières sur l'opportunité. Le processus de validation peut prendre jusqu'à cinq jours ouvrables.

Pour plus d'informations sur les champs des prospects et opportunités créés par des partenaires, consultez [Leads-Fieldset](#) sur [Opportunity-Fields](#) GitHub

Note

AWS ne prend pas en charge le scénario « Le partenaire partage l'avance avec AWS ». Les partenaires qui reçoivent un prospect par le biais d'une source externe le recherchent généralement eux-mêmes. Une fois que le prospect est devenu une opportunité approuvée, les partenaires peuvent le soumettre AWS en tant que recommandation d'opportunité émanant du partenaire.

Clôture d'une recommandation

Lorsque les partenaires clôturent les recommandations sous le nom de Launched, ils doivent associer un AWS compte associé au client. Pour qu'une recommandation soit clôturée comme étant fermée et perdue, les partenaires doivent fournir une mention close LostReason. Pour une recommandation relative à une vente sur AWS Marketplace, les partenaires doivent joindre une AWS Marketplace offre à l'opportunité.

Pour connaître le statut d'une opportunité, les partenaires peuvent consulter le champ AWSSstage dans Salesforce.

Note

Le champ AWSSstage est différent du champ stage. Le champ AWSSstage affiche le stade actuel d'une référence sous forme de valeur en lecture seule. Le stage champ affiche des mises à jour régulières concernant une recommandation.

Prise en main

Note

Pour effectuer les étapes répertoriées dans cette section, vous devez d'abord remplir les [conditions préalables à l'intégration](#).

Les étapes décrites dans les rubriques suivantes expliquent comment configurer une intégration CRM. Chaque série d'étapes nécessite des autorisations utilisateur spécifiques, et les rubriques répertorient ces autorisations. Vous devez effectuer les deux séries d'étapes.

Rubriques

- [Associer votre AWS Partner Central et AWS Marketplace comptes](#)
- [Création de l'utilisateur IAM dans votre AWS Marketplace compte vendeur](#)
- [Maintenance d'une intégration](#)
- [Résolution des problèmes liés à une intégration](#)

Associer votre AWS Partner Central et AWS Marketplace comptes

Les étapes suivantes expliquent comment associer votre compte AWS Partner Central et votre compte AWS Marketplace vendeur. Vous devez disposer des autorisations de responsable de l'alliance Salesforce pour effectuer ces étapes. Vous devez lier les comptes avant de pouvoir créer tout type d'intégration CRM.

Pour lier les comptes

1. Procédez comme suit :
 - Connectez-vous à votre compte AWS Partner Central en tant que responsable d'alliance ou administrateur du cloud.
 - Connectez-vous à votre compte AWS Marketplace vendeur.
2. Sur la page d'accueil de Partner Central, dans le coin supérieur droit, choisissez Lier des comptes.

La boîte de dialogue Conditions requises pour associer un compte s'affiche.

3. Choisissez Continuer à associer le compte, puis choisissez Lancer le couplage du compte.

Vous accédez alors à la AWS console et à votre compte AWS Marketplace vendeur.

4. Procédez comme suit :
 - a. Assurez-vous que la valeur correcte apparaît sous le numéro de AWS compte.
 - b. Dans le champ Nom légal de l'entreprise, entrez le nom légal de votre entreprise.
 - c. Choisissez Suivant.

Cela vous renvoie à Partner Central et à la page des rôles IAM standard.

5. Cochez les cases suivantes :
 - Sous Rôle IAM d'administrateur du cloud, choisissez Attribuer PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### un rôle au responsable de l'alliance AWS Partner Central et à tous les utilisateurs administrateurs du cloud actifs.
 - Sous Rôle IAM de l'équipe Alliance, choisissez Attribuer PartnerCentralRoleForAlliance-### un rôle à tous les utilisateurs actifs de l'équipe d'alliance AWS Partner Central.
 - Sous le rôle ACE IAM, choisissez Attribuer PartnerCentralRoleForAce-### un rôle aux responsables et aux utilisateurs ACE d'AWS Partner Central. .
6. Choisissez Suivant, puis Lier les comptes.

Des messages de réussite apparaissent lorsque le processus de liaison est terminé.

Création de l'utilisateur IAM dans votre AWS Marketplace compte vendeur

Les étapes décrites dans les sections suivantes expliquent comment créer l'utilisateur IAM qui permet à Salesforce de se connecter à votre compte AWS Marketplace vendeur. Vous créez l'utilisateur, puis vous attribuez des autorisations qui lui permettent de se connecter à un compartiment Amazon S3 et de générer des URL pré-signées.

Vous créez l'utilisateur dans votre compte AWS Marketplace vendeur et vous devez disposer des autorisations d' AWS administrateur pour effectuer ces étapes.

Rubriques

- [Création de l'utilisateur IAM](#)
- [Configuration des autorisations Amazon S3 pour l'utilisateur IAM](#)

Création de l'utilisateur IAM

Suivez ces étapes pour créer l'utilisateur IAM dans votre compte AWS Marketplace vendeur.

1. Sur le AWS Marketplace portail, connectez-vous à votre compte vendeur.
2. Dans le volet de navigation, choisissez Utilisateurs, puis Créer un utilisateur.
3. Dans le champ Nom d'utilisateur, saisissez `apn-ace-CompanyName-AccessUser-prod`, où `CompanyName` trouve le nom de votre entreprise, puis choisissez Next.
4. Sur la page Définir les autorisations, choisissez Joindre directement les politiques, puis cliquez sur Suivant.

La section Politiques d'autorisations apparaît.

5. Recherchez **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**.

La politique apparaît dans les résultats de recherche.

6. Cochez la case à côté de la politique, puis choisissez Suivant.

Important

N'ajoutez pas d'autres politiques ou autorisations.

7. Sur la page Réviser et créer, choisissez Créer un utilisateur.

Configuration des autorisations Amazon S3 pour l'utilisateur IAM

L'utilisateur IAM créé pour une AWS Marketplace configuration doit être autorisé à interagir avec Amazon S3. La politique Amazon S3 présentée ci-dessous accorde à l'utilisateur IAM l'autorisation de consulter un compartiment, de répertorier son contenu, de télécharger des objets dans le compartiment et de générer des URL pré-signées pour les objets du compartiment. Le connecteur a besoin de ces autorisations car il doit télécharger un EULA personnalisé dans un compartiment Amazon S3 et générer une URL pré-signée à transmettre à l'API du AWS Marketplace catalogue.

La politique suivante utilise le nom fictif `{amzn-s3-demo-bucket}`. Remplacez-le par le nom de votre bucket, puis associez la politique à votre utilisateur IAM.

JSON

```
{
```

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

Maintien d'une intégration

AWS Partner Les intégrations CRM ont les exigences de maintenance de routine suivantes :

- Surveillance des AWS mises à jour : restez au courant des AWS mises à jour des processus et des modèles de données susceptibles d'affecter l'intégration du CRM.
- Adoption de nouvelles fonctionnalités — Profitez des nouvelles fonctionnalités et améliorations publiées par AWS pour garantir que votre intégration CRM reste moderne et efficace.

Cadence de publication

AWS Partner Central n'a pas de cadence de publication fixe, mais les mises à jour sont généralement déployées deux à quatre fois par an. Les mises à jour fournissent de nouvelles fonctionnalités, des ajustements aux modèles de données ou des modifications AWS des processus qui nécessitent à leur tour des modifications de votre intégration CRM.

Attentes à l'égard des partenaires

Vous devez allouer des ressources pour la maintenance régulière et les mises à niveau de votre intégration CRM. Nous vous recommandons de consacrer chaque trimestre deux à quatre semaines aux opérations de développement et de vente aux mises à niveau et à la maintenance. L'investissement permet de garantir que votre intégration fonctionne correctement et utilise les dernières fonctionnalités fournies par AWS.

AWS informe généralement les responsables des alliances partenaires des mises à jour et des délais associés. Garantisiez des canaux de communication ouverts pour recevoir les mises à jour en temps opportun.

Résolution des problèmes liés à une intégration

Les rubriques suivantes expliquent comment créer un dossier d'assistance et résoudre les erreurs d'intégration et d'intégration courantes.

Rubriques

- [Soulever des demandes de soutien](#)
- [Messages d'erreur lors de l'intégration](#)

Soulever des demandes de soutien

Si vous rencontrez toujours des difficultés pour intégrer votre CRM AWS, suivez ces étapes pour déposer une demande d'assistance.

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) à l'aide de vos identifiants AWS Partner Network.
2. Dans le [Centre de support de Partner Central](#), choisissez Ouvrir un nouveau dossier et complétez les champs suivants :
 - Type de boîtier de support : AWS Partner central.
 - Question concernant les outils Partner Central ou les prospects et opportunités ACE.
 - Soyez précis : sélectionnez le type de cas d'intégration CRM le plus approprié.
 - Objet — Incluez une brève description de la demande.
 - Description — Fournissez une description détaillée des problèmes, des questions, des erreurs et des étapes de résolution des problèmes.
 - Pièces jointes — Synchronisez les journaux et les captures d'écran, le cas échéant.

Messages d'erreur lors de l'intégration

Le tableau suivant répertorie et décrit certains messages d'erreur courants ainsi que leurs solutions.

Message d'erreur	Condition d'erreur	Étapes de résolution
Seul le contact principal de l'Alliance peut faire cette demande.	Lorsqu'une personne autre qu'un chef d'alliance (éligible à l'ACE) essaie de : mettre à jour le statut de la demande, accéder aux détails de la demande, abandonner la demande, créer une nouvelle demande.	Pour les utilisateurs internes : vérifiez que le compte partenaire est éligible à ACE.
Impossible de marquer l'implémentation comme terminée. Veuillez réessayer.	Lorsque vous essayez de marquer une demande comme étant terminée mais qu'une erreur s'est produite lors de la mise à jour.	Contactez l'équipe d'assistance.
Aucune demande n'a été reçue.	Lorsque vous essayez d'abandonner une demande	

Message d'erreur	Condition d'erreur	Étapes de résolution
	et qu'il n'y a aucune demande d'abandon.	
Votre demande n'a pas pu être prise en compte pour le moment en raison d'une erreur interne. Vérifiez à nouveau après un certain temps.	Se produit lorsque des erreurs internes se produisent lors de l'abandon d'une demande ou lors du traitement d'une demande.	Contactez l'équipe d'assistance.
Veuillez fournir les détails de l'ARN pour que l'IAM puisse User/Role provisionner le bucket pour...	Se produit lorsque vous ne fournissez pas d'ARN pour l'utilisateur IAM bêta ou de production.	Les informations IAM ne peuvent pas être vides.
Demande dupliquée : les détails de l'ARN du bucket ont déjà été créés et provisionnés pour cet User/Role IAM.	Se produit lorsqu'une autre demande est créée pour le même partenaire avec les mêmes informations IAM et que la demande n'est pas abandonnée.	Abandonnez la demande existante.
Veuillez mettre à jour les détails de l'ARN IAM dans la demande existante.	Se produit lorsque le système a tenté de traiter la demande et que celle-ci a échoué en raison d'une erreur.	Mettez à jour les détails de l'ARN IAM et soumettez-les à nouveau.
Votre demande n'a pas pu être prise en compte pour le moment en raison d'une erreur interne. Vérifiez à nouveau après un certain temps.	Une fois qu'une demande a été soumise et que quelque chose a échoué pendant le traitement.	Contactez l'équipe d'assistance.

Configuration de l'API Partner Central

Les étapes décrites dans les sections suivantes expliquent comment configurer l'API AWS Partner Central. Vous devez utiliser l'API pour utiliser la dernière version du connecteur AWS Partner CRM.

Rubriques

- [Configuration d'informations d'identification nominatives](#)
- [Paramètres de configuration du système](#)
- [Test de la connexion](#)

Configuration d'informations d'identification nominatives

Le connecteur AWS Partner CRM utilise les informations d'identification de l'organisation Salesforce du partenaire pour s'authentifier auprès de Partner Central.

Pour configurer les informations d'identification

1. Connectez-vous à Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Sous Informations d'identification nommées, sélectionnez Nouveau plus tôt.
3. Dans le formulaire Nouvel identifiant nommé, entrez les valeurs du tableau suivant.

Champ	Valeur
Étiquette	AWS API Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Type d'identité	Principal nommé
Protocole d'authentification	AWS version 4 de signature
AWS ID de clé d'accès	Cloud-Ops fournit l'identifiant lors des étapes préalables
AWS clé d'accès secrète	Cloud-Ops fournit la clé d'accès lors des étapes préalables
Région AWS	us-east-1
AWS web	partenaire de vente centralisée
Générer un en-tête d'autorisation	checked

Champ	Valeur
Autoriser les champs de fusion dans l'en-tête HTTP	checked
Autoriser les champs de fusion dans le corps HTTP	incontrôlé

4. Choisissez Enregistrer.
5. Retournez à la page de configuration AWS guidée. Dans la section Détails de l'authentification, choisissez Vérifier et confirmez les informations d'identification.

Paramètres de configuration du système

Vous utilisez des paramètres personnalisés dans le connecteur AWS Partner CRM pour gérer les paramètres globaux. Le tableau suivant répertorie et décrit les paramètres.

Champ de réglage personnalisé	Objectif
Nom	Le champ n'est pas utilisé, mais comme il est obligatoire, vous pouvez le définir sur n'importe quelle valeur.
Compte par défaut	ID d'enregistrement à 18 chiffres du compte par défaut utilisé lorsque des opportunités standard sont utilisées comme objet cible dans Salesforce. AccountID étant obligatoire pour les opportunités standard, le champ de compte par défaut permet aux nouvelles opportunités entrantes d'être associées AWS à un compte par défaut. Il peut s'agir de n'importe quel enregistrement de compte de votre organisation Salesforce auquel l'utilisateur de l'intégration a accès depuis les paramètres de partage.
Créer un nouveau compte à partir du compte par défaut	Ce paramètre permet au connecteur de créer un nouveau compte sur la base du compte par défaut fourni par le partenaire.

Champ de réglage personnalisé	Objectif
	Lorsque cette case est cochée, elle permet la création dynamique de comptes pendant le processus d'intégration, garantissant ainsi que les nouvelles opportunités ou les nouveaux engagements peuvent être associés aux enregistrements de compte appropriés, même lorsque le compte exact n'existe pas dans le système cible.
Opportunité par défaut	Cette option stocke l'identifiant d'enregistrement à 18 chiffres d'une opportunité par défaut à utiliser comme modèle. Pour les partenaires utilisant une opportunité standard et des objets personnalisés autres qu'une opportunité ACE, l'enregistrement par défaut permet au connecteur de cloner et de créer de nouvelles opportunités ou des engagements de AWS recommandation tout en contournant les problèmes de terrain potentiels requis. Le connecteur clone cet enregistrement par défaut, ajoute de nouvelles valeurs de champ à partir des données entrantes et crée un nouvel enregistrement d'opportunité. Cette méthode intègre les données à des objets d'opportunité personnalisés ou à des exigences de champ uniques.
API Sandbox pour PC activée	Sélectionnez cette option pour permettre aux partenaires de tester le connecteur avec l'API AWS Partner Central. Lorsque cette option est sélectionnée, les utilisateurs peuvent créer des opportunités de test qui sont envoyées à l'API AWS Sandbox.

Test de la connexion

Après avoir effectué les deux premières étapes de configuration, choisissez Test Configuration for APN AP I pour vérifier la connectivité. Si la connexion aboutit, vous recevez un message de confirmation.

Qu'est-ce que le connecteur AWS Partner CRM pour Salesforce ?

Les rubriques de cette section expliquent comment installer et utiliser le connecteur AWS Partner CRM, une solution sans code pour intégrer Salesforce à AWS Partner Central et AWS Marketplace.

Rubriques

- [Vue d'ensemble du connecteur CRM](#)
- [Fonctionnalités disponibles](#)
- [Installation du connecteur](#)
- [Mise à niveau du connecteur vers la dernière version](#)
- [Configuration de notifications en temps réel pour AWS Partner Central et les AWS Marketplace événements](#)
- [Cartographie des objets ACE](#)
- [Configuration du connecteur CRM](#)
- [Utilisation du connecteur CRM dans Salesforce](#)
- [Utilisation d'un CRM antérieur avec intégration Amazon S3](#)
- [Obtenir de l'aide](#)
- [AWS Partner FAQ sur le connecteur CRM](#)
- [Notes de mise à jour](#)

Vue d'ensemble du connecteur CRM

Le connecteur AWS Partner CRM vous permet d'intégrer votre organisation Salesforce à AWS Partner Central et AWS Marketplace. L'intégration vous permet de compléter AWS Partner Central et de AWS Marketplace réaliser des tâches dans Salesforce, telles que la synchronisation bidirectionnelle des opportunités ACE et l'association d'offres aux opportunités.

Le connecteur CRM est disponible gratuitement et ne nécessite aucun codage.

Les rubriques suivantes expliquent les concepts et les processus d'utilisation du connecteur.

Rubriques

- [Avantages du connecteur](#)

- [Utilisateurs visés](#)
- [Présentation de l'installation et de l'utilisation](#)

Avantages du connecteur

Le connecteur AWS Partner CRM offre les avantages suivants :

- Intégration à AWS Partner Central : gestion rationalisée des opportunités. Vous pouvez utiliser Salesforce pour envoyer et recevoir des opportunités de la part AWS des ventes et d'autres partenaires. Le connecteur vous permet également d'envoyer des prospects à AWS.

Note

Les partenaires qui reçoivent des prospects AWS continuent d'utiliser leurs intégrations Amazon S3. Pour plus d'informations, reportez-vous à :

- [Configuration du connecteur pour un CRM avec intégration Amazon S3](#) plus loin dans cette section.
- [Utilisation d'un CRM antérieur avec intégration Amazon S3](#) plus loin dans ce guide.

- AWS Marketplace intégration — Utilisez Salesforce pour gérer les offres privées, les autorisations de revente et effectuer d'autres AWS Marketplace tâches.

Utilisateurs visés

Le connecteur CRM est destiné à être utilisé par les groupes suivants :

- Partenaires qui cherchent à rationaliser le processus de covente.
- Fournisseurs de logiciels indépendants (ISVs) vendant des produits sur AWS Marketplace.
- AWS Des partenaires consultants qui gèrent les engagements et les opportunités des clients.

Présentation de l'installation et de l'utilisation

Le processus d'installation et d'utilisation du connecteur AWS Partner CRM suit les étapes générales suivantes :

1. Terminez le [Prérequis pour l'intégration](#).

2. Installez le connecteur depuis Salesforce AppExchange. Reportez-vous aux [Installation du connecteur](#) étapes d'installation plus loin dans cette section.
3. Configurez le connecteur pour échanger des données avec AWS Partner Central et les intégrations Amazon S3 antérieures. AWS Marketplace Les rubriques ci-dessous [Configuration du connecteur CRM](#) expliquent comment configurer le connecteur pour chaque type d'intégration.

Fonctionnalités disponibles

Les rubriques suivantes décrivent les fonctionnalités fournies par le connecteur CRM pour partenaires AWS. Les fonctionnalités prennent en charge les engagements des clients AWS Partner (APN), gèrent les opportunités et les prospects, et intègrent Salesforce à AWS Marketplace. Vous pouvez activer n'importe quelle combinaison de fonctionnalités selon les besoins de votre entreprise et vos modèles d'AWS engagement.

Rubriques

- [Fonctionnalités de l'API Partner Central](#)
- [CRM avec fonctionnalités Amazon S3](#)
- [AWS Marketplace features](#)

Fonctionnalités de l'API Partner Central

L'API AWS Partner Central fournit les fonctionnalités suivantes :

- Un ensemble de boutons que les partenaires peuvent utiliser pour accélérer leurs opérations :
 - Partager avec AWS — Créez et mettez à jour une opportunité.
 - État d'approbation — Acceptez ou rejetez AWS les opportunités recommandées.
 - Associer ou dissocier : associez ou dissociez une opportunité aux solutions, AWS produits et AWS Marketplace offres des partenaires tout au long du cycle de vie de l'opportunité.
 - Attribuer : réattribuez une opportunité à un autre utilisateur de votre compte Partner Central.
- Dans le connecteur, les partenaires peuvent utiliser l'onglet Offre de solutions pour consulter la liste des solutions disponibles.
- Les partenaires peuvent utiliser l'onglet AWS Marketplace Notifications pour consulter les événements générés par Amazon EventBridge. Les événements incluent l'opportunité créée, l'opportunité mise à jour, l'invitation à l'engagement acceptée et l'invitation à l'engagement rejetée.

 Note

- Pour commencer à utiliser l'API AWS Partner Central, reportez-vous au manuel [AWS Partner Central API Reference](#).
- Pour migrer d'un CRM antérieur intégrant Amazon S3 vers l'API AWS Partner Central, reportez-vous à la section « [Mise à niveau d'Amazon S3 vers API-based l'intégration](#) Avant de continuer ».

L'intégration du connecteur CRM à l'API AWS Partner Central permet d'effectuer les opérations suivantes :

- Permet une synchronisation bidirectionnelle en temps quasi réel des enregistrements ACE Opportunity.
- Remplace l'intégration CRM basée sur Amazon S3. AWS prend en charge les intégrations précédentes, mais a cessé d'accepter de nouvelles intégrations en 2024.
- Les partenaires qui reçoivent des prospects ACE AWS continuent d'utiliser leurs intégrations basées sur Amazon S3.

Après avoir installé le connecteur AWS Partner CRM, vous le configurez pour l'utiliser avec une intégration d'API AWS Partner Central. Pour plus d'informations sur la configuration, reportez-vous [Configuration du connecteur pour une intégration de l'API Partner Central](#) à la section suivante.

Pour plus d'informations sur la création d'une intégration d'API AWS Partner Central personnalisée, reportez-vous au manuel [AWS Partner Central API Reference](#).

CRM avec fonctionnalités Amazon S3

Le connecteur CRM fournit les fonctionnalités suivantes lorsque vous le configurez pour un CRM antérieur avec intégration Amazon S3.

- AWS-opportunités créées — Dans Salesforce, vous pouvez échanger des opportunités de coselling avec AWS le service des ventes. Vous recevez des opportunités lorsque le service AWS des ventes identifie un client susceptible de bénéficier de votre solution.
- Opportunités créées par des partenaires : dans Salesforce, vous pouvez échanger des opportunités de coselling avec d'autres partenaires. Vous pouvez créer des opportunités et les

associer à des opportunités pertinentes Services AWS. Cela peut aider à rationaliser les efforts de collaboration.

- AWS recommandations de prospects — Cela vous permet de recevoir des prospects AWS susceptibles de correspondre à vos offres. Ces prospects peuvent être des clients potentiels intéressés par vos solutions.
- Tableau de bord : aperçu centralisé de vos activités de coselling dans Salesforce. Selon la façon dont vous configurez le connecteur, cela peut inclure des opportunités et des prospects.

Pour plus d'informations sur la configuration du connecteur CRM, reportez-vous à la [Configuration du connecteur CRM](#) section suivante de ce guide.

AWS Marketplace features

Comptes AWS Marketplace vendeurs multiples : dans Salesforce, vous pouvez gérer les offres privées, les autorisations de revente et d'autres fonctions associées à vos comptes AWS Marketplace vendeurs.

Types de AWS Marketplace produits pris en charge : le connecteur prend en charge les types de produits suivants :

- SaaS
- AMI
- Conteneurs

Tableaux de bord : aperçu consolidé de vos offres privées dans Salesforce.

Fonctionnalités du fournisseur de logiciels indépendant (ISV)

Le connecteur CRM fournit les fonctionnalités suivantes pour ISVs.

Caractéristiques générales

- Dans Salesforce, consultez vos listes de AWS Marketplace produits et gérez les portefeuilles de produits et les activités de covente.
- Dans Salesforce, créez et gérez des offres privées pour vos AWS Marketplace produits listés. Créez des calendriers de paiement flexibles pour toutes les offres privées prises en charge. Pour les offres de SaaS et de contrats, créez des contrats futurs.

- Accélérez le processus d'adoption du connecteur en important des offres privées.

Fonctionnalités de gestion des offres privées

- Créer/publier : utilisez Salesforce pour publier des offres privées.
- Brouillon : enregistrez les offres privées sous forme de brouillons avant de les publier.
- Modifier — Modifiez la date d'expiration d'une offre privée.
- Annuler — Supprime les offres privées publiées.
- Cloner — Créez une copie d'une offre privée comme point de départ pour une nouvelle offre.

Fonctionnalités de gestion des accords

- Afficher — AWS Marketplace Contrats d'accès dans Salesforce.
- Importation : importez des AWS Marketplace accords depuis le connecteur.

Fonctionnalités pour les offres basées sur des accords

- Offres basées sur des accords — Utilisez des accords pour créer des offres ciblées pour les clients. Cela permet de simplifier le processus de devis et d'achat.

Fonctionnalités d'autorisation de revente

- Créer/publier : créez des autorisations de revente et permettez aux partenaires de AWS Marketplace distribution de revendre vos produits.
- Brouillon — Enregistrez les demandes d'autorisation de revente pour examen avant de les soumettre.
- Désactiver : utilisez le connecteur pour désactiver les autorisations de revente dont vous n'avez plus besoin.
- Cloner — Cloner une autorisation de revente pour accélérer la création d'une nouvelle autorisation de revente.

Fonctionnalités des partenaires de distribution

Si vous vous êtes inscrit en tant que partenaire de AWS Marketplace distribution, vous pouvez utiliser des autorisations de revente partagées pour simplifier le processus de revente de produits à vos partenaires de distribution. Le connecteur vous permet d'effectuer les opérations suivantes :

- Consultez les autorisations de revente partagées dans Salesforce.
- Utilisez les mêmes fonctions de gestion que les offres privées : créer/publier, modifier, annuler et cloner.

Installation du connecteur

Les étapes suivantes expliquent comment installer et désinstaller le connecteur AWS Partner Customer Relationship Management (CRM).

Rubriques

- [Installation du connecteur](#)
- [Confirmation de l'installation](#)
- [Désinstallation du connecteur](#)
- [Comprendre les limites des gouverneurs de Salesforce](#)

Installation du connecteur

Les étapes suivantes expliquent comment installer le connecteur CRM dans une organisation Salesforce. Procédez comme suit pour installer le connecteur pour la première fois et pour installer de nouvelles versions du connecteur.

Note

Pour effectuer ces étapes, vous devez disposer des éléments suivants :

- Une édition Enterprise ou Unlimited de Salesforce.
- Accès administratif à votre organisation Salesforce.

Pour installer une nouvelle version

1. Accédez à AWS Partner CRM Connector AppExchange et recherchez-le.

—OU—

Aller à <https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail?ListingID=A0N4V00000IYF0NUAD>.

2. Choisissez Get it now.
3. Sur la page Où souhaitez-vous installer ce package, choisissez Installer dans le bac à sable.
4. Sur la page Détails de l'installation de confirmation, cochez la case J'ai lu les conditions générales, puis choisissez Confirmer et installer.
5. Connectez-vous à Salesforce.

 Note

Assurez-vous de vous connecter au bon domaine. Le cas échéant, choisissez Utiliser un domaine personnalisé et entrez le nom de domaine correct.

6. Choisissez l'option Installer pour les administrateurs uniquement, puis choisissez Installer.
7. Cochez la case Oui, accordez l'accès à ces sites Web tiers, puis choisissez Continuer.

Confirmation de l'installation

Pour confirmer l'installation du package, choisissez Accueil, Applications, Packaging, Packages installés.

Si la nouvelle version du connecteur ne figure pas dans la liste des packages installés, suivez les étapes indiquées [Obtenir de l'aide](#) pour contacter le support.

 Note

Après avoir confirmé l'installation, suivez les étapes répertoriées dans la [Mise à niveau du connecteur vers la dernière version](#) section pour installer les dernières fonctionnalités.

Désinstallation du connecteur

Avant de désinstaller le connecteur AWS Partner Customer Relationship Management (CRM), supprimez les ensembles d'autorisations d'[intégration ACE et les ensembles d'autorisations AWS Marketplace d'intégration](#) des utilisateurs.

Pour désinstaller le connecteur

1. Dans Salesforce, sélectionnez Accueil, Applications, Packaging, Packages installés.
2. Choisissez Désinstaller.

Comprendre les limites des gouverneurs de Salesforce

Lorsque vous implémentez le connecteur CRM pour partenaires AWS, tenez compte des limites imposées par le gouverneur de Salesforce, notamment en ce qui concerne la consommation de requêtes SOQL. Ces limites peuvent avoir un impact significatif sur votre logique métier personnalisée et sur les performances globales du système. Nous vous recommandons de consulter la documentation officielle de Salesforce sur les limites des gouverneurs et les meilleures pratiques en matière d'optimisation des requêtes. Pour obtenir des conseils détaillés, consultez les ressources Salesforce suivantes :

- [Présentation de Salesforce Governor Limits](#) dans le guide du développeur Apex
- [Bonnes pratiques pour SQLS et SOSL](#)

Mise à niveau du connecteur vers la dernière version

Les rubriques suivantes expliquent comment mettre à niveau le connecteur AWS Partner CRM vers la dernière version. La mise à niveau implique d'ajouter des boutons, de synchroniser les détails du journal et de mapper des valeurs à vos enregistrements d'opportunités.

Note

Pour plus d'informations sur la mise à niveau d'une intégration Amazon S3, reportez-vous à la [Mise à niveau d'Amazon S3 vers API-based l'intégration](#) suite de ce guide.

Rubriques

- [Ajout du bouton d'autorisation d'importation et de revente](#)
- [Ajout du bouton Importer l'offre](#)
- [Ajout du bouton Accord d'importation](#)
- [Ajout des détails du journal de synchronisation à la page d'enregistrement des opportunités ACE](#)

- [Ajouter des valeurs de mappage à l'étiquette Closed Lost Reason](#)

Ajout du bouton d'autorisation d'importation et de revente

Les étapes suivantes expliquent comment ajouter le bouton d'autorisation d'importation et de revente à la section d'autorisation de revente d'une opportunité. Le bouton vous permet d'importer des autorisations de revente depuis AWS Marketplace.

Pour ajouter le bouton

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Choisissez Configuration, Gestionnaire d'objets, puis sélectionnez Autorisation de revente.
3. Dans le volet de navigation de gauche, choisissez List View Button Layout.
4. Choisissez Modifier pour ouvrir l'éditeur de vue de liste.
5. Dans la section Boutons personnalisés, dans la colonne Boutons disponibles, choisissez Importer l'autorisation de revente.
6. Cliquez sur la flèche droite pour ajouter l'autorisation d'importation et de revente à la liste des boutons sélectionnés.
7. Choisissez Enregistrer.

Après la mise à niveau vers la version 2.2 ou ultérieure, procédez comme suit :

- Pour vous assurer que les informations sur vos produits sont à jour, actualisez vos produits dans l'onglet Actualiser les produits.
- Suivez les procédures décrites dans cette section pour terminer la transition vers la version 2.2.

Ajout du bouton Importer l'offre

Les étapes suivantes expliquent comment ajouter le bouton Importer l'offre.

Pour ajouter le bouton

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Choisissez Configuration, Gestionnaire d'objets.
3. Choisissez une offre privée.

4. Dans le volet de navigation de gauche, choisissez Layout des boutons d'affichage de liste, puis choisissez Modifier pour ouvrir l'éditeur d'affichage de liste.
5. Dans la section Boutons personnalisés, dans la colonne Boutons disponibles, choisissez Importer l'offre.
6. Cliquez sur la flèche droite pour ajouter l'offre d'importation à la liste des boutons sélectionnés.
7. Choisissez Enregistrer.

Ajout du bouton Accord d'importation

Les étapes suivantes expliquent comment ajouter le bouton Importer un accord dans la section Accords d'un enregistrement d'opportunité.

Pour ajouter le bouton

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système, choisissez Configuration, puis Gestionnaire d'objets.
2. Choisissez Accord, puis dans la section Détails, sélectionnez Modifier.
3. Choisissez Autoriser la recherche.
4. Choisissez Enregistrer.
5. Dans le volet de navigation de gauche, choisissez List View Button Layout.
6. Dans la section Boutons personnalisés, dans la colonne Boutons disponibles, choisissez Importer un accord, puis cliquez sur le bouton flèche droite pour ajouter un accord d'importation à la liste des boutons sélectionnés.
7. Choisissez Enregistrer.

Ajout des détails du journal de synchronisation à la page d'enregistrement des opportunités ACE

Les étapes suivantes expliquent comment ajouter les détails du journal de synchronisation à une page ACE Opportunity Record.

Pour ajouter les détails du journal

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Choisissez Configuration, Gestionnaire d'objets.

3. Choisissez ACE Opportunity.
4. Dans le volet de navigation de gauche, choisissez ACE Opportunity Layout.
5. Choisissez Listes associées.
6. Choisissez et déplacez les détails du journal de synchronisation vers la section Listes associées de la mise en page.
7. Choisissez Enregistrer.
8. Personnalisez les listes associées pour les détails du journal de synchronisation et ajoutez des champs de date de création, de messages d'erreur et d'état aux listes associées. Pour plus d'informations, consultez la section [Personnaliser les listes associées](#) dans l'aide de Salesforce.
9. Choisissez Enregistrer.

 Note

La version 2.2 du connecteur CRM propose un chemin vers les opportunités AWS ACE proposées. Pour plus d'informations sur l'affichage de ce chemin, reportez-vous à la section [Activer les chemins](#) dans l'aide de Salesforce.

Ajouter des valeurs de mappage à l'étiquette Closed Lost Reason

Les étapes suivantes expliquent comment ajouter des valeurs de mappage automatique de champs à l'étiquette Closed Lost Reason des objets d'opportunité ACE.

Pour ajouter les valeurs de mappage

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Choisissez l'onglet ACE Mappings.
3. Dans la barre de navigation, choisissez Opportunity.
4. Dans le sélecteur d'objets, choisissez ACE Opportunity.
5. Pour le libellé Closed Lost Reason, choisissez Modifier les valeurs.
6. Choisissez Auto Map.
7. Choisissez Suivant.
8. Choisissez Enregistrer.

Configuration de notifications en temps réel pour AWS Partner Central et les AWS Marketplace événements

Les rubriques suivantes expliquent comment configurer des EventBridge notifications en temps réel pour AWS Partner Central et les AWS Marketplace événements. Vous pouvez configurer les notifications dans Salesforce en configurant une application connectée, ou vous pouvez utiliser AWS CloudFormation des modèles.

Rubriques

- [Configuration d'une application connectée à Salesforce](#)
- [Utiliser une AWS CloudFormation pile pour configurer les notifications](#)

Configuration d'une application connectée à Salesforce

Les étapes suivantes expliquent comment configurer une application connectée dans Salesforce. Vous devez créer une application connectée afin d'utiliser l' OAuth authentification pour les connexions de destination. Pour plus d'informations, reportez-vous à la [Création manuelle de composants de notification](#) section suivante de ce guide.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Dans Configuration, dans le champ Recherche rapide, entrez **apps**, puis sélectionnez App Manager.
3. Sur la page Lightning Experience App Manager, choisissez Nouvelle application connectée, choisissez Créer une application connectée, puis choisissez Continuer.

La page Nouvelle application connectée s'affiche.

4. Procédez comme suit :
 - a. Dans le champ Nom de l'application connectée, entrez le nom de l'application.
 - b. Dans le champ E-mail de contact, entrez votre adresse e-mail.
 - c. (Facultatif) Complétez les champs restants comme décrit dans [Configurer les paramètres de base des applications connectées](#), dans la documentation Salesforce.
5. Cochez la case Activer OAuth les paramètres, puis procédez comme suit :
 - a. Cochez la case Activer pour Device Flow. Vous pouvez ignorer l'URL de rappel qui en résulte.

- b. Sous Étendue disponible OAuth , sélectionnez Gérer les données utilisateur via APIs et utilisez le bouton Ajouter pour déplacer l'étendue vers la liste des étendues sélectionnées.
 - c. Cochez les cases suivantes :
 - Exiger une clé de preuve pour l'extension PKCE (Proof Key for Code Exchange) pour les flux d'autorisation pris en charge
 - Exiger un secret pour le flux du serveur Web
 - Exiger un secret pour actualiser le flux de jetons
 - Activer le flux d'informations d'identification du client
 - d. Dans le message qui apparaît une fois que vous avez sélectionné Activer le flux d'informations d'identification du client, cliquez sur OK.
 - e. Faites défiler la page vers le bas et choisissez Enregistrer.
6. Choisissez Continuer, puis sélectionnez Gérer les informations du consommateur.

La page de vérification de votre identité apparaît et le système envoie un code de vérification à votre adresse e-mail de contact.

7. Entrez le code de vérification dans le champ Code de vérification et choisissez Vérifier.

La page de votre application connectée s'affiche.

8. Sous Informations sur le consommateur, cliquez sur les boutons Copier pour la clé client et le secret client.
9. Dans Configuration, dans le champ Recherche rapide, saisissez Applications, sélectionnez Gérer les applications connectées, puis choisissez l'application connectée que vous venez de créer.
10. Choisissez Modifier les politiques, puis procédez comme suit :
- a. Dans la liste des utilisateurs autorisés, choisissez Tous les utilisateurs peuvent s'auto-autoriser.
 - b. Dans la liste IP Relaxation, choisissez Appliquer les restrictions IP.
 - c. Dans la liste Exécuter en tant que, sélectionnez l'utilisateur d'exécution, l'utilisateur à qui vous attribuez le flux d'informations d'identification du client. Salesforce demande à l'utilisateur d'exécution de renvoyer les jetons d'accès au nom de l'utilisateur.
 - d. Choisissez Enregistrer.

Utiliser une AWS CloudFormation pile pour configurer les notifications

Les rubriques suivantes expliquent comment utiliser des AWS CloudFormation modèles pour configurer des EventBridge notifications en temps réel. Les étapes s'appliquent uniquement aux versions 3.0 et ultérieures du connecteur AWS Partner CRM.

Pour les versions 3.0 et ultérieures du connecteur AWS Partner CRM, vous pouvez utiliser un CloudFormation modèle pour configurer les AWS composants pour l' EventBridge intégration Amazon, ou vous pouvez créer les composants manuellement. Pour les utiliser CloudFormation, téléchargez les modèles depuis :

Rubriques

- [Trouver l'URL de votre domaine](#)
- [Utilisation de la CloudFormation pile](#)
- [Création manuelle de composants de notification](#)
- [Exemple de règles](#)

Trouver l'URL de votre domaine

Le CloudFormation modèle utilise l'URL de votre domaine comme l'un de ses paramètres obligatoires.

Pour trouver l'URL

1. Connectez-vous à Salesforce.
2. Dans la section Configuration, dans le champ Recherche rapide, entrez **my domain**.
3. Dans le volet gauche, sous Paramètres de l'entreprise, cliquez sur le lien Mon domaine.
4. Copiez l'adresse dans la zone URL actuelle de mon domaine.

Note

Vous devez utiliser le préfixe `https://` lorsque vous entrez l'URL dans le CloudFormation modèle.

Utilisation de la CloudFormation pile

Les étapes décrites dans les rubriques suivantes expliquent comment créer et déployer une CloudFormation pile qui configure des notifications en temps réel.

1. Téléchargez les modèles suivants :

Note

Vous déployez chaque modèle séparément et vous suivez les mêmes étapes pour les deux.

- Intégration de l'API Partner Central : https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_Pcapi.json
 - AWS Marketplace Intégration (facultative) : https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_.json AWSMP
2. Dans la AWS console, connectez-vous à votre compte AWS Marketplace vendeur et assurez-vous qu'il fonctionne en Virginie du Nord. EventBridge n'opère que dans cette région.
 3. Toujours dans la console, effectuez une recherche **cloudformation**, puis ouvrez la CloudFormation console.
 4. Sur la page Stacks, choisissez Create stack.
 5. Sélectionnez les boutons radio Choisir un modèle existant et Télécharger un fichier modèle.
 6. Sélectionnez Choisir un fichier pour ouvrir le modèle téléchargé, puis cliquez sur Suivant.
 7. Sur la page Spécifier les détails de la pile, entrez ce qui suit :
 - Nom de la pile : entrez le nom de la pile.
 - ID client — Entrez la clé client que vous avez indiquée lors de la création de l'application connectée.
 - Secret client — Entrez le secret du consommateur que vous avez noté lors de la création de l'application connectée.
 - URL du domaine : utilisez le format suivant : **https://domain_URL**.

Lorsque vous avez terminé, choisissez Suivant.

8. Sur la page Configurer les options de pile, faites défiler la page jusqu'à la fin, cochez la case Je reconnais que cela AWS CloudFormation pourrait créer des ressources IAM, puis choisissez Suivant.
9. Sélectionnez Soumettre.

Une fois déployés avec succès, les modèles créent la destination de l'API, la connexion, les règles d'événement et la file d'attente des lettres mortes.

Création manuelle de composants de notification

Les étapes suivantes expliquent comment créer manuellement les composants des EventBridge notifications.

Rubriques

- [Création d'une destination et d'une connexion à l' EventBridge API Amazon](#)
- [Création d'une EventBridge règle et connexion de celle-ci à la destination de l'API](#)
- [Création d'événements liés aux ensembles de modifications](#)
- [Création d'une offre : événements publiés](#)
- [Création d'événements porteurs d'opportunités](#)
- [Types d'événements](#)
- [Exemple d'évènement](#)

Création d'une destination et d'une connexion à l' EventBridge API Amazon

Pour créer une destination d'API et une entrée de connexion EventBridge, créez une destination d'API qui utilise une nouvelle connexion. Dans ce cas, la destination de l'API est un appel d'API REST à Salesforce pour republier un événement. La connexion contient les informations d'authentification pour l'appel d'API. La connexion accepte plusieurs méthodes d'autorisation.

Conditions préalables

Pour utiliser l' OAuth autorisation pour la connexion de destination de l'API, créez une application connectée dans Salesforce. Pour ce faire, suivez les étapes décrites dans [Configurer une application connectée pour le flux d'informations d'identification client OAuth 2.0](#), dans la documentation Salesforce. Vous utilisez la clé du consommateur et le secret de l'application connectée pour la connexion de destination de l'API.

Pour créer une destination d'API dans la EventBridge console :

- Suivez les étapes décrites dans la [section Créer une destination d'API](#) dans le guide de EventBridge l'utilisateur Amazon.
- Configurez les configurations spécifiques à Salesforce.

Dans Salesforce, sur la page Mon domaine, sous Configuration, notez le nom de domaine de votre organisation. Vous l'utilisez pour configurer la destination et la connexion de l'API dans la EventBridge console. Les étapes suivantes expliquent comment procéder.

Pour créer la destination et la connexion

1. Ouvrez la EventBridge console sur <https://console.aws.amazon.com/events/>, et dans le volet de navigation de gauche, choisissez les destinations de l'API.
2. Faites défiler la page jusqu'au tableau des destinations d'API et choisissez Create API destination.

La page de destination Create API apparaît.

3. Entrez les informations suivantes :
 - a. Nom de la destination de l'API. Vous pouvez utiliser jusqu'à 64 lettres majuscules ou minuscules, des chiffres, des points (.), des tirets (-) ou des traits de soulignement (_).

Le nom doit être unique pour votre compte dans la région actuelle.
 - b. (Facultatif) Entrez une description de la destination de l'API.
 - c. Pour le point de terminaison de destination de l'API, utilisez cette URL :**`https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/data/v58.0/subjects/event-api-name`**.
 - d. Pour Méthode HTTP, sélectionnez POST.
4. Sous Configuration de la connexion, sélectionnez Créer une nouvelle connexion, puis procédez comme suit :
 - a. Entrez un nom et une description facultative.
 - b. Pour Type de destination, choisissez Autre.
 - c. Choisissez OAuth Client Credentials.
 - d. Pour le point de terminaison d'autorisation, acceptez le point de terminaison prérempli.

—OU—

si vous utilisez une organisation de production, remplacez le point de terminaison renseigné par cette URL :

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

- e. Pour Méthode HTTP, sélectionnez POST.
 - f. Pour l'ID client, entrez la clé du consommateur depuis l'application connectée dans Salesforce.
 - g. Dans le champ Secret du client, entrez le secret du consommateur depuis l'application connectée dans Salesforce.
 - h. Ajoutez les OAuth valeurs suivantes :
 - Paramètre : champ Body
 - Clé : grant_type
 - Valeur : client_credentials
5. Choisissez Créer.

 Note

Si votre organisation Salesforce utilise l'authentification multifactorielle pour accéder à l'API, les utilisateurs doivent effectuer un deuxième défi d'authentification pour accéder à Salesforce APIs. Pour plus d'informations, consultez la section [Définir les exigences de connexion à l'authentification multifactorielle pour l'accès aux API](#) dans la documentation Salesforce.

Après avoir créé la destination de l'API, vous pouvez créer une règle qui utilise la cible comme destination.

Création d'une EventBridge règle et connexion de celle-ci à la destination de l'API

EventBridge les règles acheminent les événements du bus d'événements vers la destination de l'API, ce qui entraîne un appel REST pour republier un événement dans Salesforce.

Pour plus d'informations sur EventBridge les règles, consultez la section [Création de EventBridge règles Amazon qui réagissent aux événements](#) dans le guide de EventBridge l'utilisateur Amazon.

Création d'événements liés aux ensembles de modifications

Les étapes suivantes expliquent comment créer des événements d'ensemble de modifications.

1. Dans [Amazon EventBridge](#), sélectionnez Rules.
2. Dans la liste, sélectionnez le bus d'événements souhaité.
3. Dans la section Rules (Règles) choisissez Create rule (Créer une règle).
4. Entrez le nom de la règle, puis choisissez Next.
5. Sous Modèle d'événement, sélectionnez Modèles personnalisés (éditeur JSON) et entrez le filtre suivant. Vous pouvez utiliser n'importe quelle combinaison de types de détails.

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

Pour plus d'informations sur la correspondance des modèles d'événements, consultez la section [Filtrage de contenu dans les modèles d' EventBridge événements Amazon](#) dans la AWS documentation.

6. Choisissez Suivant.
7. Dans Sélectionner les cibles, sous Cible 1, sélectionnez la destination de EventBridge l'API.
8. Dans la liste, sélectionnez la destination d'API que vous venez de créer.
9. Développer Additional settings (Paramètres supplémentaires).
10. Sous Configurer l'entrée cible, sélectionnez Transformateur d'entrée et Configurer le transformateur d'entrée. Cela garantit que seuls les champs d'événement Salesforce de la section détaillée de l'événement d'origine sont envoyés.

Le chemin d'entrée doit être :

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

Le modèle doit être :

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

11. Choisissez Next, puis Next.
12. Passez en revue la règle, puis choisissez Créer une règle.

Note

Pour résoudre les problèmes liés à une destination d'API, vous pouvez utiliser la console Amazon SQS pour ajouter une file d'attente de lettres mortes à la cible. La file d'attente reçoit les messages qui n'ont pas pu être remis, ainsi que les erreurs. Depuis la console Amazon SQS, vous pouvez interroger les messages de la file d'attente pour détecter les erreurs. Pour plus d'informations, reportez-vous aux sections [Utilisation de files d'attente contenant des lettres mortes pour traiter les événements non livrés](#) et [Réception et suppression d'un message dans EventBridge](#) [Amazon SQS dans le guide de l'utilisateur Amazon SQS](#).

Création d'une offre : événements publiés

Les étapes suivantes expliquent comment créer des événements de publication d'offres.

1. Dans la EventBridge console [Amazon](#), choisissez Rules.
2. Sélectionnez le bus d'événements souhaité dans la liste.
3. Dans la section Rules (Règles) choisissez Create rule (Créer une règle).
4. Entrez le nom de votre règle, puis choisissez Next.

5. Sous Modèle d'événement, sélectionnez Modèles personnalisés (éditeur JSON), puis entrez le filtre suivant :

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

Pour plus d'informations sur la correspondance des modèles d'événements, consultez la section [Filtrage du contenu dans les modèles d' EventBridge événements Amazon](#) dans le guide de EventBridge l'utilisateur Amazon.

6. Choisissez Suivant.
7. Dans Sélectionner les cibles, sous Cible 1, sélectionnez la destination de l'EventBridge API, puis ouvrez la liste et sélectionnez la destination de l'API que vous venez de créer.
8. Développer Additional settings (Paramètres supplémentaires).
9. Sous Configurer l'entrée cible, sélectionnez Transformateur d'entrée, puis sélectionnez Configurer le transformateur d'entrée. Cette étape empêche l'envoi des champs d'événements Amazon de niveau supérieur à Salesforce. Seule la partie contenant les champs d'événement Salesforce de la section détaillée de l'événement d'origine est envoyée.

Utilisez le chemin de saisie suivant :

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

Utilisez le modèle suivant :

```
{
  "Name": Name,
```

```

"awsapn__Account_Number__c": awsapn__Account_Number__c,
"awsapn__EntityId__c": awsapn__EntityId__c,
"awsapn__Seller_Account_Id__c": awsapn__Seller_Account_Id__c,
"awsapn__Manufacturer_Account_Id__c": awsapn__Manufacturer_Account_Id__c,
"awsapn__Product_Id__c": awsapn__Product_Id__c
}

```

10. Choisissez Next puis Next.

11. Passez en revue la règle, puis choisissez Créer une règle.

Note

Pour résoudre les problèmes liés à l'exécution de la destination de l'API, ajoutez une file d'attente de lettres mortes Amazon SQS à la cible. La file d'attente reçoit les messages qui n'ont pas pu être remis ainsi que les erreurs. Vous pouvez ensuite interroger les messages pour voir les erreurs. Pour plus d'informations, consultez la [politique de relance des événements et l'utilisation de files d'attente contenant des lettres mortes](#) et la [réception et la suppression de messages \(console\)](#) dans la documentation. AWS

Création d'événements porteurs d'opportunités

Les événements d'opportunité fournissent des notifications en temps réel sur les modifications du statut ou des détails des opportunités

Vous pouvez également créer et gérer des EventBridge règles par programmation à l'aide du [AWS SDKs](#)

Types d'événements

La liste suivante décrit les types d'événements générés lorsque les partenaires travaillent sur des opportunités. Les liens vous redirigent vers la documentation de l'API pour chaque événement.

- [Opportunité créée](#) : — Déclenchée lorsqu'une nouvelle opportunité est créée.
- [Opportunité mise à jour](#) — Déclenché lorsqu'une opportunité est mise à jour.
- [Invitation d'engagement créée](#) : déclenchée lorsqu'une opportunité est créée.
- [Invitation d'engagement acceptée](#) — Déclenchée lorsqu'un partenaire accepte une invitation d'AWS engagement, confirmant son intérêt à collaborer avec AWS cette opportunité.
- [Invitation d'engagement rejetée](#) : déclenchée lorsqu'une opportunité est rejetée.

Exemple d'évènement

```
{
  "version": "1",
  "id": ""d1example-0c9c-4655-15bf-c5exampleb08",
  "source": "aws.partnercentral-selling",
  "detail-type": "Opportunity Created",
  "time": ""2023-10-28T13:31:05Z",
  "region": ""us-east-1",
  "account": ""123456789123",
  "detail": {
    "schemaVersion": "1",
    "catalog": "AWS",
    "opportunity": {
      "identifier": ""01234567",
      "url": "Partner Central Opportunity Page URL"
    }
  }
}
```

Exemple de règles

Le tableau suivant répertorie des exemples de EventBridge règles que vous pouvez utiliser avec les événements répertoriés dans la section précédente. Les règles acheminent les événements du bus d'événements vers la destination de l'API, ce qui entraîne l'envoi d'un appel REST pour republier un événement dans Salesforce.

Type d'évènement	Exemple
Opportunité créée	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Opportunité actualisée	<pre>{</pre>

Type d'événement	Exemple
	<pre>"source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Invitation d'engagement créée	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Invitation d'engagement acceptée	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Invitation d'engagement rejetée	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>

Type d'événement	Exemple
Tous les événements	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>

Cartographie des objets ACE

Le connecteur CRM fournit la page ACE Mappings. La page vous permet de mapper des objets et des champs entre votre organisation Salesforce et AWS Partner Network (APN).

Les sections suivantes expliquent comment créer des mappages d'objets.

Rubriques

- [Utilisation de la page ACE Mappings](#)
- [Cartographie multi-objets](#)
- [Cartographie des listes de sélection](#)
- [Cartographie des objets ACE et Salesforce](#)
- [Synchronisation des journaux et des rapports](#)

Utilisation de la page ACE Mappings

AWS Partner Central propose les méthodes suivantes pour accéder à la page ACE Mappings :

- Dans le lanceur d'applications, recherchez et choisissez AWS Partner CRM connector.
- Choisissez l'onglet ACE Mappings.

—OU—

Choisissez l'onglet Configuration guidée, puis dans la section Cartographier les prospects et les opportunités, choisissez Démarrer ou Réviser.

Sur la page ACE Mappings, utilisez le volet de navigation de gauche pour passer du mappage des opportunités au mappage des prospects. Utilisez le sélecteur d'objets pour choisir l'objet source à cartographier les prospects et les opportunités APN. Le sélecteur d'objets permet de cartographier les opportunités standard, les objets principaux et les objets personnalisés. Utilisez les filtres Mapping View et Type View pour basculer entre les champs mappés, les champs non mappés, les champs obligatoires et les champs facultatifs.

Sur la page ACE Mappings, la colonne AWS Champs de l'objet indique les champs APN cibles correspondants. Les champs Salesforce sont les champs source de l'objet sélectionné dans l'organisation du partenaire. Les champs Salesforce sont filtrés pour afficher uniquement les types de données applicables disponibles dans l'organisation à mapper au champ APN correspondant. Par exemple, un champ de texte dans APN ne peut être mappé qu'à un champ de texte (chaîne) de l'organisation du partenaire.

Les partenaires peuvent contrôler les mises à jour entrantes sur les champs mappés s'ils ne souhaitent pas qu'un champ soit mis à jour par APN. Pour ce faire, réglez le bouton Activer les mises à jour entrantes sur False.

Pour le one-to-one mappage, sélectionnez le champ source approprié, puis cliquez sur Enregistrer.

Cartographie multi-objets

Le mappage multi-objets permet aux partenaires de mapper des AWS champs à un objet source principal, tel qu'une opportunité ou un prospect, et aux objets Salesforce associés à la source principale.

Note

N'oubliez pas les points suivants lorsque vous utilisez le mappage multi-objets :

- Lorsque vous utilisez l'Accountobjet Salesforce pour multi-object-mapping un objet opportunité, vous devez configurer les [paramètres personnalisés Default Account dans ACE](#) pour recevoir des opportunités.
- Lorsque vous recevez une opportunité, si vous mappez vers un objet autre que l'Opportunityobjet choisi, vous devez vous assurer de lier l'objet associé à votre enregistrement d'opportunité.

Par exemple, lorsque vous recevez une AWS recommandation pour la première fois, l'opportunité insérée n'est associée à aucun objet mappé, IDs sauf si vous le configurez

Default Account dans les paramètres personnalisés d'ACE. Si vous configurez le compte par défaut, la référence contient l'ID de l'opportunité ou les objets de compte choisis. Dans le cas contraire, la valeur du champ mappé ne sera pas insérée. Dans ce cas, vous devez modifier l'opportunité d'ajouter l'ID d'objet associé, puis choisir Synchroniser avec AWS. Lorsque l'AWS opportunité est renvoyée à Salesforce, le champ de l'objet mappé est mis à jour car il contient une référence à l'ID associé à l'objet.

- Sélectionnez l'option Cloner le compte par défaut dans les paramètres personnalisés. Cela permet AWS de cloner le compte par défaut lorsque cela est nécessaire, en particulier si vous associez les champs du compte à votre objet principal.

Pour cartographier des objets associés

1. Dans Salesforce, accédez à l'onglet ACE Mappings et choisissez une opportunité ou un prospect.
2. Dans le sélecteur d'objets, choisissez votre objet source.

La colonne Salesforce Fields apparaît et affiche le symbole > à la fin de tous les champs contenant des objets connexes.

3. Sélectionnez le symbole > pour développer la liste des objets associés à ce champ.
4. Choisissez le champ que vous souhaitez associer au AWS champ.
5. Choisissez Enregistrer.

Cartographie des listes de sélection

La boîte de dialogue de liste de sélection permet des mappages limités et étendus entre le champ de liste de sélection du partenaire et l'APN. La page ACE Mappings dispose également d'une fonction de mappage automatique si vous utilisez l'objet d'opportunité ACE personnalisé fourni. Pour plus d'informations sur l'objet, reportez-vous à la [Utilisation d'un objet Salesforce standard ou d'un objet personnalisé](#) suite de ce guide.

Si une correspondance exacte est trouvée entre les valeurs des champs du partenaire et l'APN, ces valeurs sont mappées automatiquement. L'option de mappage étendu permet aux partenaires de mapper une seule valeur APN à plusieurs sources, de configurer des mappages cibles supplémentaires et de définir des mappages par défaut.

Cartographie limitée

1. Sur la page ACE Mappings, sélectionnez un champ source, puis choisissez Map Values.

La boîte de dialogue de mappage apparaît.

2. Pour l'étape 1 : Valeurs APN principales, choisissez Auto Map ou la valeur Salesforce pour le gestionnaire de pipeline ACE correspondant, puis sélectionnez Enregistrer.
3. Répétez les étapes 1 et 2 si nécessaire pour mapper toutes les valeurs de votre gestionnaire de pipeline ACE.
4. Pour fermer la boîte de dialogue de mappage, choisissez Fermer.

Les partenaires reçoivent un message de confirmation indiquant que les mappages de valeurs ont été enregistrés.

Cartographie étendue

1. Si la même valeur source correspond à plusieurs valeurs APN, procédez au mappage comme décrit précédemment.
2. Dans l'onglet Valeurs APN principales, choisissez le même mappage de valeurs pour plusieurs valeurs APN.
3. Si des valeurs non mappées existent dans l'organisation du partenaire, l'onglet Valeur APN supplémentaire vous permet de mapper des valeurs supplémentaires à l'APN. Cela permet aux partenaires de s'assurer que toutes les valeurs applicables dans leur organisation sont mappées aux valeurs APN appropriées.
4. Si une seule valeur de l'organisation du partenaire est mappée à plusieurs valeurs APN, utilisez l'onglet Valeurs APN secondaires pour définir la valeur par défaut pour les intégrations sortantes.

Cartographie des objets ACE et Salesforce

Les sections suivantes expliquent comment mapper des objets personnalisés ACE et Salesforce dans des cartes d'objets.

Utilisation d'un objet personnalisé AWS ACE Opportunity

Les versions 2.0 et ultérieures du connecteur CRM incluent un objet d'opportunité personnalisé ACE. Vous pouvez utiliser l'objet pour gérer les AWS opportunités dans Salesforce.

Lorsqu'ils utilisent l'objet personnalisé sur la page ACE Mappings, les partenaires peuvent automatiquement mapper AWS les champs aux champs Salesforce. En outre, l'objet d'opportunité personnalisé est aligné sur le nouveau modèle de données ACE et comporte des validations intégrées à l'interface utilisateur qui aident les utilisateurs à soumettre de nouvelles opportunités.

Pour utiliser un objet d'opportunité ACE personnalisé, procédez comme suit :

1. Dans Salesforce, accédez à la page ACE Mappings, puis choisissez Opportunity dans le volet de navigation de gauche.
2. Sous Sélecteur d'objets, sélectionnez ACE Opportunity.
3. Pour associer des champs Salesforce à AWS des champs, cliquez sur le bouton Mapper automatiquement l'objet ACE.

Utilisation d'un objet Salesforce standard ou d'un objet personnalisé

Les partenaires peuvent utiliser l'objet d'opportunité standard de Salesforce ou leur propre objet d'opportunité personnalisé. Pour éviter les échecs de synchronisation ACE, assurez-vous que l'objet d'opportunité personnalisé contient tous les champs obligatoires ACE pertinents ou les champs obligatoires conditionnellement. Le type de données du AWS champ mappé doit être le même que celui du champ Salesforce créé dans l'objet personnalisé. Si le type de données ne correspond pas, le champ n'apparaîtra pas dans l'écran de mappage ACE. Par exemple, le champ de texte `customerCompanyName` peut être mappé qu'à un champ de texte (chaîne) dans l'objet d'opportunité standard ou personnalisé. Pour les types de données obligatoires, reportez-vous aux champs d'opportunité ACE.

Pour utiliser un objet Salesforce standard ou personnalisé, procédez comme suit :

1. Accédez à la page ACE Mappings, puis choisissez Opportunity dans le volet de navigation de gauche.
2. Sous Sélecteur d'objets, choisissez votre objet.
3. Complétez le mappage en sélectionnant les champs Salesforce requis par rapport aux AWS champs correspondants, puis en choisissant Enregistrer.

 Note

La fonctionnalité Auto Map n'est disponible que pour les objets personnalisés ACE Opportunity.

Synchronisation des journaux et des rapports

Les rubriques suivantes expliquent comment utiliser les journaux et les rapports de synchronisation dans l'application AWS Partner CRM Connector. Les rubriques répertorient également les types de journaux et de rapports, ainsi que les données qu'ils contiennent.

Rubriques

- [Journaux de synchronisation](#)
- [Rapports](#)

Journaux de synchronisation

Dans l'application Connector, l'onglet Journal de synchronisation affiche l'état des enregistrements de synchronisation pour la synchronisation APN entrante et sortante. Cet onglet vous permet de vérifier la réussite de la synchronisation et de résoudre les erreurs de synchronisation.

Utilisez les vues de liste incluses pour basculer entre les journaux de synchronisation entrants et sortants.

- Orchestration entrante — Indique la tâche qui vérifie les enregistrements entrants disponibles depuis APN.
- Récupération des enregistrements d'orchestration entrants : indique la tâche qui récupère et traite les enregistrements entrants en attente depuis l'APN.
- Orchestration sortante : indique la tâche qui envoie les transactions sortantes en attente de votre organisation à l'APN.

La page d'enregistrement du journal de synchronisation indique l'état de la tâche de synchronisation, le nombre d'enregistrements dans la charge utile, le nombre d'enregistrements traités avec succès et le nombre d'enregistrements erronés.

Les détails du journal de synchronisation associés indiquent les détails des enregistrements individuels traités dans le cadre de la tâche de synchronisation, ainsi que leurs statuts individuels. Les tableaux suivants décrivent chaque type de fichier journal et son contenu associé.

Types de journaux

Objectif	Définition
Récupération de fichiers sortants	Créé lors de l'exécution de la tâche sortante en fonction de la fréquence et de la nécessité de synchroniser ou non un nouvel ensemble d'enregistrements en attente. AWS Les journaux sont créés uniquement lorsque les enregistrements doivent correspondre à la spécification de filtre suivante pour la synchronisation sortante : <code>Updates for AWS</code> est nul <code>true</code> et <code>Last Sync Date</code> est nul, ou <code>Last Sync Date</code> est antérieur au <code>Last Modified Date</code> et <code>Last Modified By</code> est l'utilisateur qui a planifié les tâches de synchronisation.
Récupération de fichiers entrants	Créé en fonction de votre calendrier de synchronisation entrante. Le journal répertorie les appels qui vérifient les transactions entrantes en attente depuis. AWS
Récupération des enregistrements entrants	Créé uniquement lorsque la tâche de récupération de fichiers entrants parent identifie les transactions entrantes en attente depuis. AWS Le journal contient les détails du fichier AWS contenant les enregistrements d'opportunités ou de prospects.

Résultats de récupération des fichiers sortants

Direction	Objectif	Statut	Définition
À partir de AWS	Récupération de fichiers entrants	API Success	Un appel de liste vers le bucket a réussi. L'appel a vérifié les enregistrements entrants en attente qui devaient être traités.
À partir de AWS	Récupération de fichiers entrants	Error	L'appel de liste a échoué, généralement en raison d'informations d'identification non valides ou d'un problème d'autorisation.

Résultats de récupération des fichiers entrants

Direction	Objectif	Statut	Définition
À partir de AWS	Récupération des enregistrements entrants	API success	Un get appel a été effectué pour récupérer le fichier répertorié lors de l'Inbound File Retrieval opération, s'il existe un ou plusieurs fichiers en attente de traitement.
À partir de AWS	Récupération des enregistrements entrants	Partial	Le fichier a été récupéré mais le traitement a échoué

Direction	Objectif	Statut	Définition
			pour certains enregistrements. Consultez le journal de synchronisation pour résoudre le problème.
À partir de AWS	Récupération des enregistrements entrants	Error	Le traitement a échoué pour tous les enregistrements pour l'une des raisons suivantes : • Une erreur de connexion a empêché la récupération du fichier. • Le fichier a été récupéré mais aucun de ses enregistrements n'a pu être écrit dans votre objet Salesforce, généralement en raison d'un problème de validation ou d'autorisation.

Direction	Objectif	Statut	Définition
À partir de AWS	Récupération des enregistrements entrants	API success	Si un ou plusieurs fichiers sont présents et en attente de traitement, un get appel est effectué pour récupérer le fichier répertorié lors de l'Inbound File Retrieval opération.
À partir de AWS	Récupération des enregistrements entrants	Partial	Le fichier a été récupéré mais le traitement a échoué pour certains enregistrements. Consultez le journal de synchronisation pour résoudre le problème.

Direction	Objectif	Statut	Définition
À partir de AWS	Récupération des enregistrements entrants	Error	Le traitement a échoué pour tous les enregistrements pour l'une des raisons suivantes : • Une erreur de connexion a empêché la récupération du fichier. • Le fichier a été récupéré mais aucun de ses enregistrements n'a pu être écrit dans votre objet Salesforce, probablement en raison d'un problème de validation ou d'autorisation.
À partir de AWS	Récupération des enregistrements entrants	Processed	Le traitement a réussi et les enregistrements ont été insérés dans votre objet mappé.

Rapports

Le package AWS Partner CRM Connector inclut des rapports qui vous permettent de suivre l'état de la synchronisation entre votre organisation et l'APN.

Pour consulter les rapports à des fins de synchronisation

1. Dans l'application AWS Partner CRM Connector, choisissez l'onglet Rapports.
2. Choisissez Tous les dossiers, puis Connecteur AWS Partner CRM.

Les rapports disponibles sont les suivants :

- Journaux de synchronisation entrants : **Error** : Inbound la synchronisation enregistre les échecs par jour.
- Journaux de synchronisation entrants : **Success** : Inbound la synchronisation enregistre les succès par jour.
- Logs de synchronisation sortants : **Error** : Outbound la synchronisation enregistre les échecs par jour.
- Logs de synchronisation sortants : **Success** : Outbound la synchronisation enregistre les succès par jour.
- Résumé de la synchronisation : résumé des tâches de synchronisation entrantes et sortantes par jour.

Configuration du connecteur CRM

Note

Les rubriques de cette section supposent que vous avez rempli les conditions requises pour une intégration AWS Partner Central, une intégration AWS Marketplace, ou les deux. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Prérequis pour l'intégration](#) la section [Prise en main](#) précédente de ce guide.

Après avoir installé le connecteur, vous le configurez pour qu'il fonctionne avec les types d'intégrations et de AWS services CRM suivants :

- Intégration d'une API AWS Partner Central
- Un CRM avec intégration Amazon S3, mais uniquement si vous avez créé l'intégration avant 2024
- AWS Marketplace

Les configurations vous permettent d'utiliser Salesforce avec Partner Central et AWS Marketplace. Les rubriques suivantes expliquent comment configurer le connecteur CRM.

Rubriques

- [Utilisation de la configuration guidée](#)
- [Configuration du connecteur pour une intégration de l'API Partner Central](#)
- [Configuration du connecteur pour AWS Marketplace](#)
- [Ensembles d'autorisations du connecteur Personas for CRM](#)

Utilisation de la configuration guidée

Vous utilisez toujours Salesforce pour configurer le connecteur CRM, en commençant par l'onglet Configuration guidée. Les étapes suivantes expliquent comment démarrer l'onglet :

Pour démarrer l'onglet

1. Connectez-vous à Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Dans le lanceur d'applications, recherchez et sélectionnez AWS Partner CRM connector.
3. Choisissez l'onglet Configuration AWS guidée.

Configuration du connecteur pour une intégration de l'API Partner Central

Les sections suivantes expliquent comment configurer le connecteur CRM pour une utilisation avec AWS Partner Central APIs.

Pour créer et gérer des opportunités dans Salesforce, configurez le connecteur CRM afin de l'utiliser avec une intégration d'API Partner Central.

Note

La gestion des prospects nécessite une intégration préalable du CRM avec Amazon S3. Pour plus d'informations, reportez-vous à la [Configuration du connecteur pour un CRM avec intégration Amazon S3](#) suite de ce guide.

Rubriques

- [Saisie des informations d'authentification de connexion](#)

- [Saisie des paramètres du système](#)
- [Test de la connexion](#)
- [Utilisation de modèles de flux](#)

Saisie des informations d'authentification de connexion

Les partenaires démarrent le processus d'intégration en saisissant les informations nécessaires pour se connecter au point de vente Partner Central. Suivez chaque série d'étapes dans l'ordre indiqué et terminez chaque série avant de passer à la suivante.

Pour saisir les informations d'authentification de connexion

1. Dans Salesforce, ouvrez l'onglet de configuration AWS guidée. Pour plus d'informations sur l'ouverture de cet onglet, reportez-vous à la section [Utilisation de la configuration guidée](#) précédente de ce guide.
2. Développez Étape 1 : détails de l'authentification de AWS connexion et choisissez Démarrer.
3. Sur la page Informations d'identification nommées, choisissez Nouveau plus tôt.
4. Dans le formulaire Nouvel identifiant nommé, entrez les valeurs du tableau suivant.

Champ	Valeur
Étiquette	AWS API Partner Central
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api .aws
Type d'identité	Principal nommé
Protocole d'authentification	AWS version 4 de signature
AWS ID de clé d'accès	Cloud-Ops fournit l'identifiant lors des étapes préalables
AWS clé d'accès secrète	Cloud-Ops fournit la clé d'accès lors des étapes préalables
AWS Région	us-east-1

Champ	Valeur
AWS web	partenaire de vente centralisée
Générer un en-tête d'autorisation	checked
Autoriser les champs de fusion dans l'en-tête HTTP	checked
Autoriser les champs de fusion dans le corps HTTP	incontrôlé

5. Choisissez Enregistrer.
6. Retournez à la page de configuration AWS guidée. Dans la section Détails de l'authentification, choisissez Vérifier et confirmez les informations d'identification.

Saisie des paramètres du système

Les étapes suivantes expliquent comment saisir les paramètres de configuration système appropriés pour l'intégration.

1. Dans Salesforce, ouvrez l'onglet de configuration AWS guidée. Pour plus d'informations sur l'ouverture de cet onglet, reportez-vous à la section [Utilisation de la configuration guidée](#) précédente de ce guide.
2. Développez l'étape 2 : Paramètres de configuration du système et choisissez Démarrer.
3. Localisez les paramètres du AWS Partner CRM Connector, puis choisissez Gérer.
4. Choisissez Nouveau, puis entrez les valeurs du tableau suivant.

Champ de réglage personnalisé	Objectif
Nom	Le champ n'est pas utilisé, mais comme il est obligatoire, vous pouvez le définir sur n'importe quelle valeur.
Compte par défaut	ID d'enregistrement à 18 chiffres du compte par défaut utilisé lorsque des opportunités standard sont utilisées comme objet cible

Champ de réglage personnalisé	Objectif
	dans Salesforce. AccountID étant obligatoire pour les opportunités standard, le champ de compte par défaut permet aux nouvelles opportunités entrantes d'être associées AWS à un compte par défaut. Il peut s'agir de n'importe quel enregistrement de compte de votre organisation Salesforce auquel l'utilisateur de l'intégration a accès depuis les paramètres de partage.
Créer un nouveau compte à partir du compte par défaut	Ce paramètre permet au connecteur de créer un nouveau compte sur la base du compte par défaut fourni par le partenaire. Lorsque cette case est cochée, elle permet la création dynamique de comptes pendant le processus d'intégration, garantissant ainsi que les nouvelles opportunités ou les nouveaux engagements peuvent être associés aux enregistrements de compte appropriés, même lorsque le compte exact n'existe pas dans le système cible.

Champ de réglage personnalisé	Objectif
Opportunité par défaut	Cette option stocke l'identifiant d'enregistrement à 18 chiffres d'une opportunité par défaut à utiliser comme modèle. Pour les partenaires utilisant une opportunité standard et des objets personnalisés autres qu'une opportunité ACE, l'enregistrement par défaut permet au connecteur de cloner et de créer de nouvelles opportunités ou des engagements de AWS recommandation tout en évitant les problèmes de terrain potentiels requis. Le connecteur clone cet enregistrement par défaut, ajoute de nouvelles valeurs de champ à partir des données entrantes et crée un nouvel enregistrement d'opportunité. Cette méthode intègre les données à des objets d'opportunité personnalisés ou à des exigences de champ uniques.
API Sandbox pour PC activée	Sélectionnez cette option pour permettre aux partenaires de tester le connecteur avec l'API AWS Partner Central. Lorsque cette option est sélectionnée, les utilisateurs peuvent créer des opportunités de test qui sont envoyées à l'API AWS Sandbox.

5. Choisissez Enregistrer.
6. Retournez à la page de configuration AWS guidée. Dans la section Détails de l'authentification, choisissez Vérifier et confirmez les informations d'identification.

Test de la connexion

Avant de tester la connexion, assurez-vous d'avoir effectué toutes les étapes ci-dessus.

Pour tester la connexion à l'API AWS Partner Central

1. Étendre l'étape 4 : tester la configuration pour l'intégration de l'API Partner Central.

2. Sélectionnez Tester).

Si la connexion aboutit, vous recevez un message de confirmation.

Utilisation de modèles de flux

Les modèles de flux sont des flux Salesforce prédéfinis qui intègrent Salesforce à AWS Partner Central à l'aide de la méthode d'intégration de l'API AWS Partner Central. Ces modèles incluent la synchronisation des données, le mappage des champs et les configurations de gestion des erreurs.

Modèles disponibles

Modèle de flux de synchronisation des opportunités Unified Standard-ACE

Le modèle de flux Unified Standard-ACE Opportunity Sync fait correspondre les champs d'opportunité standard de Salesforce aux champs d'opportunité ACE, convertit les formats d'État et de pays et empêche les saisies en double. Il inclut les valeurs par défaut pour les champs obligatoires.

- Les revenus, les dates de clôture et les prochaines étapes sont synchronisés entre Salesforce et AWS Partner Central.
- Par défaut, la synchronisation est déclenchée lorsque « Create ACE » est ajouté à la description de l'opportunité. Vous pouvez modifier ce mécanisme de déclenchement à l'aide d'une case à cocher ou d'un bouton.
- Ce modèle fournit une base pour développer des flux conformes aux exigences de votre entreprise et aux mappages de champs.
- Ce modèle est uniquement destiné à l'intégration de l'API AWS Partner Central et n'est pas compatible avec les autres méthodes d'intégration.

Recherchez ce modèle dans Salesforce Flow Builder en recherchant « Modèle de flux de synchronisation des opportunités Unified Standard-ACE ».

Prérequis

Ce modèle nécessite une intégration active de l'API AWS Partner Central. Vous devez disposer des autorisations appropriées dans Salesforce et des champs configurés dans les deux systèmes. Il est recommandé de se familiariser avec Salesforce Flow et l'API AWS Partner Central.

Accès au modèle

Pour localiser le modèle de flux, procédez comme suit :

1. Dans votre organisation Salesforce, sélectionnez Configuration.
2. Recherchez Flows.
3. Sur la page Flows, recherchez le modèle « Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow ».

Créez une copie du modèle à personnaliser en fonction de vos besoins. Testez les modifications dans un environnement sandbox avant de les déployer en production.

Fonctions principales

Le modèle inclut le mappage des champs entre les objets Standard Opportunity et ACE Opportunity, la conversion des formats des états et des pays et la prévention des doublons. Vous pouvez configurer des déclencheurs personnalisés et la gestion des valeurs par défaut pour les champs obligatoires.

Considérations relatives à la

- Suivez les meilleures pratiques lors de la personnalisation des modèles de flux.
- Testez les modifications et considérez leur impact sur les processus existants.
- Les personnalisations courantes incluent l'ajout de champs personnalisés ou l'ajustement des mécanismes de déclenchement.
- Effectuez des tests approfondis dans un environnement sandbox avant le déploiement en production.
- Tenez compte des implications en termes de performances lorsque vous gérez de gros volumes de données ou une logique métier complexe.

Configuration du connecteur pour AWS Marketplace

Note

Les rubriques de cette section supposent que vous avez rempli les conditions requises pour une intégration AWS Partner Central, une intégration AWS Marketplace, ou les deux. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Prérequis pour l'intégration](#) la section [Prise en main](#) précédente de ce guide.

Vous pouvez configurer le connecteur CRM pour vous connecter à plusieurs comptes AWS vendeurs et intégrer Salesforce à plusieurs AWS Marketplace fonctions. Les rubriques suivantes expliquent comment configurer le connecteur à utiliser avec AWS Marketplace.

Pour plus d'informations AWS Marketplace, reportez-vous à la section [Qu'est-ce que c'est AWS Marketplace ?](#) dans le guide de AWS Marketplace l'utilisateur. Pour plus d'informations sur les AWS Marketplace fonctionnalités prises en charge par le connecteur CRM, reportez-vous à [the section called "AWS Marketplace features"](#).

Note

Utilisez l'onglet de configuration AWS guidée de Salesforce pour effectuer les tâches suivantes. Pour plus d'informations sur l'utilisation de cet onglet, reportez-vous à la section [Utilisation de la configuration guidée](#) précédente de ce guide.

Rubriques

- [Création d'un compte AWS vendeur](#)
- [Saisie des paramètres de configuration du système](#)
- [Saisie de paramètres personnalisés](#)

Création d'un compte AWS vendeur

Les étapes suivantes expliquent comment intégrer des comptes AWS vendeur au connecteur CRM.

1. Dans Salesforce, dans l'[onglet Configuration guidée](#), développez Étape 1 : Configurer l'accès au portail AWS Marketplace de gestion (AMMP) et choisissez Démarrer.
2. Sur la page Informations d'identification nommées, choisissez Nouveau plus tôt.
3. Dans le formulaire Nouvel identifiant nommé, entrez les valeurs du tableau suivant.

Note

Pour *unique_account_prefix*, utilisez un descripteur pour le AWS compte, tel que SellerA ; SellerB. Par exemple, **AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**. Utilisez toujours le même préfixe pour les informations d'identification nommées associées au compte AWS vendeur.

Champ	Valeur
Étiquette	AWS CATALOGUE DES VENDEURS
Nom	AWS_SELLER_CATALOGUE_ <i>unique_account_prefix</i>
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
Type d'identité	Principal nommé
Protocole d'authentification	AWS version 4 de signature
AWS ID de clé d'accès	L'ID de la clé d'accès de l'utilisateur IAM
AWS clé d'accès secrète	La clé d'accès secrète de l'utilisateur IAM
AWS Région	us-east-1
AWS web	aws-marketplace
Générer un en-tête d'autorisation	checked
Autoriser les champs de fusion dans l'en-tête HTTP	checked
Autoriser les champs de fusion dans le corps HTTP	incontrôlé

- Choisissez Enregistrer.
- Retournez à la page de configuration AWS guidée. Dans la section Détails de l'authentification, choisissez Vérifier et confirmez les informations d'identification.

Répétez les étapes ci-dessus pour chaque type des informations d'identification nommées répertoriées dans le tableau suivant. Utilisez les valeurs du tableau ci-dessous pour remplacer les valeurs correspondantes de l'étape 3 ci-dessus

Étiquette d'identification nommée	Nom d'identification nommé	Point de terminaison API	AWS Région	AWS web
AWS VENDEUR Amazon S3	AWS_SELLER_S3_ <i>unique_account_prefix</i>	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	s3
AWS VENDEUR AWS STS	AWS_SELLER_STS_ <i>unique_account_prefix</i>	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS VENDEUR Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_ <i>unique_account_prefix</i>	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS CONTRAT AVEC LE VENDEUR	AWS_SELLER_ACCORD_ <i>unique_account_prefix</i>	https://agreement-marketplace.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

Répétez les étapes ci-dessus pour chaque compte AWS vendeur que vous souhaitez ajouter à l'AWS Marketplace intégration.

Après avoir intégré les informations d'identification nommées, accédez à l'onglet AWS Comptes de l'application AWS Partner CRM Connector et suivez les étapes décrites dans les sections suivantes.

Saisie des paramètres de configuration du système

Après avoir créé un compte AWS vendeur, vous devez entrer plusieurs paramètres système. Procédez comme suit :

1. Dans Salesforce, dans l'[onglet Configuration guidée](#), développez Étape 2 : Paramètres complets de configuration du système et choisissez Vérifier.
2. Sur la page Paramètres personnalisés, recherchez les paramètres AWS Marketplace d'intégration, puis choisissez Gérer.
3. Choisissez Modifier pour ajouter des valeurs par défaut au niveau de l'organisation, puis entrez les valeurs requises dans le tableau suivant.

Nom du paramètre	Valeur par défaut	Description
AWS Nom du rôle URL présigné	NULL	Rôle IAM dans le compte vendeur utilisé pour présigner l'URL Amazon S3 du CLUF personnalisé utilisé avec l'API du AWS Marketplace catalogue.
Ajouter un compte vendeur à la liste d'acheteurs	FALSE	Permet d'ajouter le compte vendeur à la liste des acheteurs afin que vous puissiez consulter l'offre privée sur votre compte, de la même manière qu'un acheteur la verrait.
Nom de la file d'attente Amazon Simple Queue Service	NULL	File d'attente Amazon SQS utilisée pour s'abonner à la rubrique Amazon Simple Notification Service afin de récupérer les notifications relatives à l'offre privée.

 **Note**
 Le connecteur exige que tous les AWS comptes intégrés utilisent le même

Nom du paramètre	Valeur par défaut	Description
		nom de file d'attente SQS.
Participez-vous à un programme de partenariat ?	FALSE	
Enregistrer toutes les demandes sortantes	FALSE	Permet de se connecter aux appels d'API sortants via le connecteur.
Niveau de journalisation	ERROR	Indique le niveau de journalisation des journaux des demandes sortantes.
Conservation des notifications		
Préfixe ARN de la rubrique SNS		
Conservation des journaux de synchronisation	NULL	Configurez la période de conservation des journaux de synchronisation en jours. 10 à 90 jours recommandés.

4. Choisissez Enregistrer.

Saisie de paramètres personnalisés

Après avoir saisi les paramètres de configuration du système, vous entrez les paramètres du compartiment Amazon S3 utilisé pour le téléchargement et le stockage personnalisés EULAs.

1. Dans Salesforce, dans l'[onglet Configuration guidée](#), revenez à la page des paramètres personnalisés, recherchez les paramètres du compartiment S3 et choisissez Gérer.
2. Choisissez Nouveau.
3. Entrez des valeurs pour les paramètres suivants.

Nom du paramètre	Valeur par défaut	Description
Nom	N/A	Fournissez un préfixe de compte unique Le nom du paramètre Amazon S3. Ce nom doit être identique au nom du AWS compte dans le tableau AWS des comptes.
Nom du compartiment Amazon S3	N/A	Nom du compartiment Amazon S3 qui stocke le CLUF personnalisé.
Préfixe du compartiment Amazon S3	N/A	Préfixe du compartiment Amazon S3 qui stocke le CLUF personnalisé.

4. Choisissez Enregistrer.
5. Pour chaque compte AWS vendeur configuré, répétez les étapes 2 à 4 pour ajouter les paramètres Amazon S3.

Ensembles d'autorisations du connecteur Personals for CRM

Après avoir installé et configuré le connecteur AWS Partner CRM, vous attribuez aux utilisateurs de Salesforce un ou plusieurs personas dans un ensemble d'autorisations, un ensemble de paramètres et d'autorisations qui donnent accès à différents outils et fonctions. Les rubriques suivantes répertorient et décrivent les personnages disponibles.

Pour plus d'informations sur l'attribution d'ensembles d'autorisations à des utilisateurs Salesforce, consultez la section [Gestion des attributions d'ensembles d'autorisations](#) dans l'aide de Salesforce.

Rubriques

- [AWS Partner Network ensembles d'autorisations](#)
- [AWS Marketplace ensembles d'autorisations](#)
- [Onglets et ensembles d'autorisations du connecteur CRM](#)

AWS Partner Network ensembles d'autorisations

Le connecteur CRM prend en charge les AWS Partner Network personnages principaux suivants :

Rubriques

- [Administrateur d'entreprise \(administrateur commercial APN\)](#)
- [Utilisateur d'intégration \(utilisateur d'intégration APN\)](#)
- [Utilisateur professionnel \(utilisateur professionnel APN\)](#)
- [Octroi d'autorisations pour consulter les rapports](#)
- [Activation des utilisateurs du flux](#)

Administrateur d'entreprise (administrateur commercial APN)

- Attribuez-le à un administrateur système ou à un administrateur commercial pour configurer la configuration et le mappage des enregistrements.
- Donne un accès complet à l'application d'administration Salesforce AWS Partner Network CRM.
- Peut créer, afficher et modifier des mappages de champs.
- Peut afficher tous les enregistrements détaillés du journal de synchronisation.
- Ne permet pas à l'utilisateur de planifier une intégration, uniquement pour configurer des configurations.
- Ne fournit pas d'accès à la configuration principale de Salesforce.
- Certains paramètres de Salesforce nécessitent un accès supplémentaire. Plus précisément, les informations d'identification nommées et les paramètres personnalisés qu'ils AWS Partner doivent fournir à leur utilisateur. Toutefois, les partenaires peuvent associer cet ensemble d'autorisations à un profil d'administrateur système Salesforce et activer toutes les autorisations nécessaires pour configurer l'application. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Passez en revue et ajustez les ensembles d'autorisations](#)

Utilisateur d'intégration (utilisateur d'intégration APN)

- Attribuer à un utilisateur du système chargé du traitement de l'intégration.
- Pour planifier une intégration, un administrateur système Salesforce se connecte en tant qu'utilisateur et invoque le calendrier d'intégration du système.
- Permet aux administrateurs de configurer les mappages et d'invoquer des programmes d'intégration.

- L'intégration peut être interrompue si cette autorisation n'est pas définie pour l'utilisateur qui exécute l'intégration.
- Outre cet ensemble d'autorisations, l'utilisateur désigné pour traiter l'intégration doit avoir un accès au niveau du champ à tous les champs mappés. Si ce n'est pas le cas, les mappages ne sont pas synchronisés comme indiqué.
- Les tâches sortantes sont conçues pour ignorer les mises à jour effectuées dans le contexte utilisateur de l'intégration afin d'éviter une situation de contournement, le même enregistrement mis à jour lors de l'intégration entrante étant marqué comme étant envoyé pour une intégration sortante.

Utilisateur professionnel (utilisateur professionnel APN)

- Attribuez-le aux utilisateurs professionnels susceptibles de vouloir consulter les détails du journal de synchronisation relatifs à leurs opportunités. Cela permet à l'utilisateur final de résoudre les problèmes si les données ne se synchronisent pas correctement.
- Ne fournit pas de visibilité aux enregistrements du journal de synchronisation et donne uniquement accès à l'objet et aux champs.
- Nous vous recommandons de définir les enregistrements du journal de synchronisation comme privés, car ils contiennent des informations d'opportunité sensibles.
- Si vous configurez un modèle privé, les utilisateurs professionnels de l'APN ne peuvent accéder aux enregistrements que si l'administrateur Salesforce partenaire configure le partage des enregistrements avec les utilisateurs.

Octroi d'autorisations pour consulter les rapports

Pour permettre à un utilisateur de consulter les rapports dans l'onglet Accueil du connecteur AWS Partner CRM, un administrateur doit accorder les autorisations suivantes :

- Création et personnalisation de rapports
- Modifier mes rapports
- Gérer les rapports dans les dossiers publics
- Exécuter des rapports
- Afficher les rapports dans les dossiers publics

Pour plus d'informations, consultez la section [Autoriser les utilisateurs à accéder aux rapports et aux tableaux](#) de bord dans l'aide de Salesforce.

Activation des utilisateurs du flux

L'activation des utilisateurs en tant qu'utilisateurs de flux leur permet d'exécuter des flux et d'utiliser le bouton d'offre privée Link sur une opportunité ACE.

1. Assurez-vous que l'administrateur système est autorisé à attribuer un utilisateur de flux. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Ajouter des autorisations d'exécution](#) dans l'aide de Salesforce.
2. Choisissez Configuration, Utilisateurs.
3. Choisissez un utilisateur.
4. Choisissez Flow user.

AWS Marketplace ensembles d'autorisations

Le connecteur CRM prend en charge les AWS Partner personnages principaux suivants. Les partenaires activent les personas en donnant à l'utilisateur Salesforce l'ensemble d'autorisations correspondant inclus dans l'application.

Rubriques

- [AWS Administrateur de Marketplace](#)
- [AWS Utilisateur de Marketplace](#)
- [AWS Utilisateur du partenaire de distribution](#)

AWS Administrateur de Marketplace

Attribuez ce personnage à un administrateur système ou commercial pour effectuer la configuration et gérer les plannings. Ce personnage fournit un accès complet à l'intégration AWS Marketplace dans le connecteur Salesforce.

Ce personnage peut effectuer les opérations suivantes :

- Lisez, écrivez et consultez les enregistrements de tous les objets liés à l'intégration de AWS Marketplace.
- Consultez tous les enregistrements du journal de synchronisation de AWS Marketplace.

- Créez des plannings liés aux entités AWS Marketplace.

Note

Certains paramètres de Salesforce nécessitent un accès supplémentaire, notamment les informations d'identification nommées et les paramètres personnalisés qui AWS Partner doivent être fournis aux utilisateurs. Toutefois, si les partenaires associent cet ensemble d'autorisations à un profil d'administrateur système Salesforce, toutes les autorisations nécessaires à la configuration complète de l'application devraient fonctionner.

AWS Utilisateur de Marketplace

Attribuez ce personnage à l'utilisateur qui crée et gère les offres privées et les autorisations de revente.

L'utilisateur de AWS Marketplace peut effectuer les opérations suivantes :

- Synchronisez les produits, les offres et les autorisations de revente de AWS Marketplace.
- Modifiez les dates d'expiration, annulez et clonez les offres et les autorisations de revente.
- Accédez au tableau de bord AWS Marketplace.

AWS Utilisateur du partenaire de distribution

L'utilisateur du partenaire de AWS distribution peut effectuer les opérations suivantes :

- Consultez les autorisations de revente partagées disponibles créées par le vendeur de logiciels indépendant (ISV).
- Consultez et créez des offres privées pour les partenaires de AWS distribution à partir d'autorisations de revente partagées.

Onglets et ensembles d'autorisations du connecteur CRM

Lorsque vous utilisez l'application CRM Connector dans Salesforce, un ensemble d'onglets apparaît. Les onglets que vous voyez varient en fonction de vos paramètres d'autorisation. Le tableau suivant répertorie les onglets fournis par l'application Connector et les ensembles d'autorisations autorisés à utiliser chaque onglet.

onglet de l'application Connector	Ensembles d'autorisations
AWS Configuration guidée	Administrateur commercial APN Utilisateur de l'intégration APN Utilisateur professionnel de l'APN ? AWS Marketplace Administrateur
Rapports	Utilisateur professionnel de l'APN AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketpla ce ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
Mappages ACE	Administrateur commercial APN Utilisateur professionnel de l'APN ?
Horaires	Administrateur commercial APN Utilisateur de l'intégration APN AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketpla ce ISV)
Journaux de synchronisation ACE	Administrateur commercial APN Utilisateur de l'intégration APN Utilisateur professionnel de l'APN
Dirigeants ACE	Administrateur commercial APN ? -> Disponible Utilisateur de l'intégration APN ? Utilisateur professionnel de l'APN
Opportunités ACE	Administrateur commercial APN ? -> Disponible

onglet de l'application Connector	Ensembles d'autorisations
	Utilisateur de l'intégration APN ? Utilisateur professionnel de l'APN
Offres de solutions	Administrateur commercial APN Utilisateur professionnel de l'APN
AWS Comptes	AWS Marketplace Administrateur AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketpla ce ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
Produits	AWS Marketplace Administrateur AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketpla ce ISV)
Offres privées	AWS Marketplace Administrateur ? -> Disponibl e AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketpla ce ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
Autorisations de revente	AWS Marketplace Administrateur ? -> Disponibl e AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketpla ce ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
Autorisations de revente partagées	AWS Marketplace Administrateur ? -> Disponibl e AWS Utilisateur du partenaire de distribution

onglet de l'application Connector	Ensembles d'autorisations
Journaux de synchronisation de Marketplace	AWS Marketplace Administrateur AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketplace ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
Accords	AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketplace ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
AWS Marketplace Notifications	Administrateur commercial APN Utilisateur professionnel de l'APN AWS Marketplace Administrateur AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketplace ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
Mappages de champs	Administrateur commercial APN ? Utilisateur de l'intégration APN ?
Dimensions de l'offre	AWS Marketplace Administrateur ? AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketplace ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution
Calendriers de paiement	AWS Marketplace Administrateur ? AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketplace ISV) AWS Utilisateur du partenaire de distribution

onglet de l'application Connector	Ensembles d'autorisations
Dimensions du produit	AWS Marketplace Administrateur ? AWS Marketplace Utilisateur (AWS Marketplace ISV)
Journaux	Administrateur commercial APN Utilisateur professionnel de l'APN

Utilisation du connecteur CRM dans Salesforce

Les rubriques suivantes expliquent comment utiliser Salesforce et le connecteur CRM pour gérer les engagements des clients, et comment gérer des AWS Marketplace activités telles que les offres privées et les autorisations de revente. Les rubriques supposent que vous avez configuré le connecteur pour AWS Partner Central et AWS Marketplace.

Rubriques

- [Gérer les opportunités liées à l'ACE](#)
- [Gérer les opportunités dans le cadre d'une intégration d'API Partner Central](#)
- [Gérer les opportunités dans un CRM grâce à l'intégration d'Amazon S3](#)
- [Gestion des AWS Marketplace activités](#)

Gérer les opportunités liées à l'ACE

Les rubriques suivantes expliquent comment utiliser le connecteur AWS Partner CRM pour gérer les opportunités ACE.

Rubriques

- [Création d'opportunités créées par des partenaires](#)
- [Afficher les enregistrements d'opportunités](#)
- [Mettre à jour le stade d'une opportunité](#)
- [Cloner une opportunité](#)

Création d'opportunités créées par des partenaires

Les étapes suivantes expliquent comment créer une opportunité créée par un partenaire.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'utilisateur commercial.
2. Choisissez App Launcher, puis recherchez et choisissez AWS Partner CRM connector.
3. Ouvrez l'onglet ACE Opportunities.
4. Choisissez Nouveau.
5. Renseignez les champs. Assurez-vous de remplir tous les champs obligatoires.
6. Choisissez Enregistrer.
7. Lorsque vous êtes prêt, sur la page d'enregistrement des opportunités, choisissez Partager avec AWS pour envoyer l'opportunité à AWS.

Afficher les enregistrements d'opportunités

Les étapes suivantes expliquent comment afficher les enregistrements d'opportunités dans l'application CRM Connector.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'utilisateur commercial.
2. Dans le lanceur d'applications, recherchez et choisissez AWS Partner CRM connector.
3. Ouvrez l'onglet ACE Opportunities.
4. Consultez une opportunité en sélectionnant son nom d'opportunité ACE.

Mettre à jour le stade d'une opportunité

Les étapes suivantes expliquent comment mettre à jour le stade d'une opportunité.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'utilisateur commercial.
2. Choisissez App Launcher, puis recherchez et sélectionnez AWS Partner CRM connector.
3. Dans l'onglet Opportunités ACE, ouvrez l'enregistrement des opportunités.
4. Effectuez l'une des actions suivantes :

Dans le parcours de l'étape, choisissez l'étape requise.

—OU—

Dans le champ Étape, saisissez l'étape requise.

—OU—

Choisissez Marquer l'étape comme terminée.

5. Choisissez Enregistrer.

Cloner une opportunité

Le clonage vous permet de créer une nouvelle opportunité contenant les détails d'une opportunité existante. Les étapes suivantes expliquent comment procéder.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'utilisateur commercial.
2. Choisissez App Launcher, puis recherchez et sélectionnez AWS Partner CRM connector.
3. Dans l'onglet Opportunités ACE, ouvrez l'enregistrement des opportunités.
4. Cliquez sur le bouton Cloner.
5. Supprimez la valeur de l'identifiant unique APN CRM et mettez à jour les autres champs selon les besoins.
6. Choisissez Enregistrer.

Gérer les opportunités dans le cadre d'une intégration d'API Partner Central

Les rubriques suivantes expliquent comment effectuer les tâches spécifiques ou spécifiques à une intégration d'API Partner Central.

Rubriques

- [Accepter ou rejeter les opportunités AWS créées](#)
- [Attribuer une opportunité à un autre utilisateur](#)
- [Associer ou dissocier une opportunité](#)
- [Accepter de multiples opportunités](#)
- [Attribuer plusieurs opportunités](#)

Accepter ou rejeter les opportunités AWS créées

Les étapes suivantes expliquent comment accepter ou rejeter une opportunité issue des AWS ventes.

1. Ouvrez l'enregistrement des opportunités.
2. Cliquez sur le bouton État d'approbation.
3. Dans le champ État d'acceptation du partenaire. Choisissez Accepté ou Rejeté.

Si vous choisissez Rejeté, ouvrez la liste des motifs du rejet et choisissez-en un.

4. Choisissez Enregistrer.

Attribuer une opportunité à un autre utilisateur

Les étapes suivantes expliquent comment attribuer une opportunité à un autre utilisateur dans votre compte Partner Central.

Important

Vous ne pouvez attribuer une opportunité AWS créée qu'une fois qu'elle a été acceptée.

1. Ouvrez l'enregistrement des opportunités.
2. Cliquez sur le bouton Attribuer.
3. Dans la boîte de dialogue Attribuer une opportunité, renseignez tous les champs.
4. Choisissez Enregistrer.

Associer ou dissocier une opportunité

Les étapes suivantes expliquent comment associer et dissocier une opportunité des solutions, AWS produits ou AWS Marketplace offres destinés aux partenaires. Vous pouvez associer et dissocier une opportunité à tout moment pendant son cycle de vie.

Pour associer une opportunité

1. Ouvrez l'enregistrement des opportunités.
2. Cliquez sur le bouton Associer ou Dissocier.
3. Dans la boîte de dialogue Associer ou dissocier une opportunité, choisissez la ou les solutions, les AWS produits, les AWS Marketplace offres requis ou entrez une valeur sous Autre
4. Choisissez Enregistrer.

Pour dissocier une opportunité

1. Ouvrez l'enregistrement des opportunités.
2. Cliquez sur le bouton Associer ou Dissocier.
3. Cliquez sur le X à côté de la ou des solutions, des AWS produits ou des AWS Marketplace offres que vous souhaitez supprimer.
4. Choisissez Enregistrer.

Accepter de multiples opportunités

Vous pouvez accepter plusieurs opportunités créées simultanément AWS à l'aide de la fonctionnalité d'acceptation groupée. Cette fonctionnalité rationalise le processus d'acceptation des opportunités, réduisant ainsi les efforts manuels.

1. Dans le AWS Partner CRM Connector, ouvrez l'onglet ACE Opportunities.
2. Sélectionnez les opportunités que vous souhaitez accepter en cochant la case dans la première colonne.
3. Cliquez sur le bouton Accepter les opportunités en haut à droite. Si le bouton n'est pas visible, cliquez sur la flèche vers le bas, puis sélectionnez Accepter les opportunités.
4. Sur la page Accepter les opportunités, seules les opportunités qui n'ont pas été acceptées seront sélectionnées.
5. Confirmez les opportunités sélectionnées, puis choisissez Accepter les opportunités.
6. L'écran suivant affichera la progression de la tâche Accepter les opportunités.
7. Une fois terminé, l'écran Accepter les opportunités affiche le nombre d'articles traités et les éventuelles erreurs.
8. Choisissez Fermer pour revenir à l'onglet ACE Opportunities.

Attribuer plusieurs opportunités

Vous pouvez attribuer simultanément plusieurs opportunités à un autre utilisateur dans votre compte Partner Central à l'aide de la fonctionnalité d'attribution groupée. Cette fonctionnalité rationalise le processus d'attribution des opportunités, réduisant ainsi les efforts manuels.

 Important

Avant d'attribuer des opportunités à un utilisateur, l'opportunité doit être partagée avec AWS. Les opportunités non partagées avec AWS échoueront au traitement ou ne seront pas cochées lors de l'assistant d'attribution.

1. Dans le AWS Partner CRM Connector, ouvrez l'onglet ACE Opportunities.
2. Sélectionnez les opportunités que vous souhaitez attribuer en cochant la case dans la première colonne.
3. Cliquez sur le bouton Attribuer des opportunités en haut à droite. Si le bouton n'est pas visible, cliquez sur la flèche vers le bas, puis choisissez Affecter des opportunités.
4. Sur la page Attribuer des opportunités, entrez les champs obligatoires : prénom, nom de famille, e-mail et titre professionnel.
5. Dans la section Opportunités sélectionnées, seules les opportunités partagées avec AWS seront sélectionnées. Toutes les opportunités non partagées avec AWS seront désélectionnées.
6. Confirmez les opportunités sélectionnées, puis choisissez Affecter les opportunités sélectionnées.
7. L'écran suivant affichera la progression de la tâche Assign Opportunities.
8. Une fois terminé, l'écran Attribuer des opportunités affiche le nombre d'éléments traités et les éventuelles erreurs.
9. Choisissez Fermer pour revenir à l'onglet ACE Opportunities.

Gérer les opportunités dans un CRM grâce à l'intégration d'Amazon S3

Les rubriques suivantes expliquent comment utiliser le connecteur CRM avec un CRM intégré à Amazon S3.

Rubriques

- [Importation de solutions dans Salesforce](#)
- [Accepter ou rejeter des opportunités AWS créées](#)
- [Synchronisation des données relatives aux opportunités et aux prospects](#)
- [Lier les offres AWS Marketplace privées aux opportunités ACE](#)
- [Affichage des enregistrements détaillés du journal de synchronisation pour les opportunités ACE](#)

Importation de solutions dans Salesforce

Les solutions partenaires sont des produits logiciels ou des pratiques de conseil créés et fournis par les AWS partenaires. Ils sont conçus pour aider les clients à résoudre des défis commerciaux spécifiques ou à atteindre des objectifs spécifiques à l'aide de AWS services. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Création d'une solution](#) dans le manuel AWS Partner Central Builder Guide.

Les étapes suivantes expliquent comment importer des solutions Partner Central dans Salesforce. Vous pouvez ensuite associer les solutions à des opportunités.

Pour importer des solutions

1. Connectez-vous à Salesforce en tant qu'utilisateur commercial.
2. Choisissez App Launcher, puis recherchez et sélectionnez AWS Partner CRM connector.
3. Ouvrez l'onglet Offres de solutions.
4. Cliquez sur le bouton Actualiser les solutions.
5. Choisissez Proceed pour confirmer que vous souhaitez importer des solutions depuis Partner Central.

Accepter ou rejeter des opportunités AWS créées

Les étapes suivantes expliquent comment accepter ou rejeter des opportunités dans le cadre d'une intégration APN Amazon S3.

1. Ouvrez l'enregistrement des opportunités.
2. Ouvrez la liste des statuts d'acceptation des partenaires et choisissez Accepté ou Rejeté.

Si vous choisissez Rejeté, ouvrez la liste des motifs du rejet et choisissez-en un.

3. Choisissez Enregistrer.

Synchronisation des données relatives aux opportunités et aux prospects

Pour synchroniser une opportunité ou un prospect avec APN, vous devez définir le champ Synchroniser avec Partner Central sur True. Les champs supplémentaires à intégrer incluent la date de dernière synchronisation APN et les champs éligibles à la synchronisation avec l'APN. Les

opportunités et les prospects standard incluent ces domaines. Toutefois, vous devez créer et mapper les champs pour l'objet correspondant si les objets source sont définis sur personnalisé.

- Synchronisation avec Partner Central : incluse dans l'application pour les opportunités et les prospects standard. Si vous choisissez de mapper des objets personnalisés, vous devez créer et mapper ce champ sous forme booléenne.
- Date de dernière synchronisation avec APN — Indique la dernière fois que l'enregistrement a été envoyé avec succès à APN ou reçu de l'APN. Ce champ est défini automatiquement lorsque l'enregistrement est envoyé avec succès à l'APN ou qu'une mise à jour est reçue de l'APN.
- Éligibilité à la synchronisation avec l'APN : champ de formule qui détermine si l'enregistrement est destiné à être envoyé à l'APN lors de la prochaine tâche planifiée. Calculé en fonction du fait que l'enregistrement a été modifié depuis la dernière exécution du calendrier de sortie et qu'il a été mis à jour par un utilisateur autre que l'utilisateur d'intégration désigné pour l'organisation du AWS partenaire.

Lier les offres AWS Marketplace privées aux opportunités ACE

Vous pouvez lier des offres privées directement à partir de la page d'enregistrement des opportunités ACE AWS fournie dans Salesforce.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce.
2. Dans le lanceur d'applications, choisissez AWS Partner CRM connector.
3. Choisissez l'onglet ACE Opportunities.
4. Choisissez un enregistrement d'opportunité ACE.
5. Choisissez Link Private Offer.
6. Dans Offer ID Look Up, choisissez l'offre privée.
7. Choisissez Enregistrer.

Affichage des enregistrements détaillés du journal de synchronisation pour les opportunités ACE

Vous pouvez consulter les détails du journal de synchronisation pour les opportunités ACE AWS fournies dans la section Associée de l'enregistrement des opportunités ACE.

 Note

Ces étapes s'appliquent uniquement aux objets d'opportunité ACE AWS fournis. Si vous mappez des objets standard ou personnalisés dans votre organisation Salesforce, vous pouvez consulter les détails du journal de synchronisation dans la section Journal de synchronisation ACE.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce.
2. Dans le lanceur d'applications, choisissez AWS Partner CRM connector.
3. Dans la section Opportunités ACE, choisissez un enregistrement d'opportunité ACE.
4. La section Associé affiche des détails, notamment le nom du journal de synchronisation, le statut, le message d'erreur et la date de création.

Gestion des AWS Marketplace activités

Les rubriques suivantes expliquent comment utiliser le connecteur CRM pour gérer les AWS Marketplace activités depuis Salesforce.

Rubriques

- [Synchronisation de Salesforce avec vos produits AWS Marketplace](#)
- [Gestion des offres privées](#)
- [Gestion des AWS Marketplace accords](#)
- [Gestion des AWS Marketplace autorisations de revente](#)

Synchronisation de Salesforce avec vos produits AWS Marketplace

Avant de pouvoir travailler avec des AWS Marketplace produits, vous devez d'abord les synchroniser avec Salesforce. La synchronisation garantit que vous disposez des informations les plus récentes sur le produit.

Pour synchroniser

1. Connectez-vous à Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Choisissez App Launcher, puis recherchez et sélectionnez AWS Partner CRM connector.

3. Choisissez l'onglet Produits, puis sélectionnez Actualiser les produits.
4. Pour l'invite Voulez-vous extraire la liste des produits du AWS Marketplace, choisissez Proceed.

Lorsque le processus de synchronisation est terminé, vous pouvez utiliser l'application Connector pour créer et gérer des offres privées et des autorisations de revente. Les sections suivantes expliquent comment procéder.

Gestion des offres privées

Les rubriques suivantes expliquent comment utiliser Salesforce pour créer et gérer des offres privées pour vos AWS Marketplace produits. Les sujets abordés incluent la création, la modification et le suivi des offres privées, la création de calendriers de paiement flexibles, la création d'accords à date future et la gestion du cycle de vie complet de vos offres privées.

Rubriques

- [Accès à vos offres privées](#)
- [Création d'offres privées](#)

Accès à vos offres privées

Pour créer et gérer des offres AWS Marketplace privées depuis Salesforce, vous devez utiliser l'onglet Offres privées du connecteur AWS Partner CRM. Les étapes suivantes expliquent comment démarrer l'onglet.

1. Connectez-vous à l'organisation Salesforce en tant qu' AWS Marketplace utilisateur.
2. Dans le lanceur d'applications, recherchez et choisissez AWS Partner CRM connector.
3. Choisissez l'onglet Offres privées.

Création d'offres privées

Les rubriques suivantes expliquent comment créer des offres AWS Marketplace privées depuis Salesforce. Développez chaque section pour en savoir plus.

Étapes de création d'offres privées

Note

Lorsque vous créez une offre privée, des champs dynamiques apparaissent en fonction du produit que vous avez choisi et de vos sélections au fur et à mesure du processus de création.

Les étapes suivantes expliquent comment créer une offre privée. Vous devez remplir le [Champs obligatoires pour les offres privées](#). Vous pouvez éventuellement créer un calendrier de paiement flexible et un accord à date future, en fonction du type de produit sélectionné. Vous pouvez également enregistrer l'offre sous forme de brouillon ou la publier sur le compte acheteur.

1. Dans l'onglet Offres privées, choisissez Nouveau.
2. Sur la page Créer une offre, complétez au minimum les informations [Champs obligatoires pour les offres privées](#) répertoriées dans la section suivante.
3. Effectuez certaines ou toutes les opérations suivantes :
 - Pour créer un calendrier de paiement flexible
 1. Dans la section Produit et acheteurs, choisissez Activer les unités fixes et autorisez les acheteurs à payer ce produit en plusieurs fois.
 2. Configurez les paiements dans la section Calendrier des paiements.
 - Pour créer un futur accord daté
 1. Dans la section Durée du service, choisissez Nouvelle offre à compter d'une date future.
 2. Entrez la date de début du service et la date de fin du service (si nécessaire).
4. Choisissez Créer une offre pour publier l'offre à l'acheteur.

—OU—

Choisissez Enregistrer en tant que brouillon pour enregistrer l'offre sous forme de brouillon à terminer ultérieurement sans la communiquer à l'acheteur.

Champs obligatoires pour les offres privées

Pour créer une offre AWS Marketplace privée, vous devez remplir les champs de la liste suivante, y compris les options.

Produits et acheteurs

ISV — Self

Produits — Choisissez dans la liste des produits synchronisés via le connecteur.

Comptes acheteurs : entrez votre propre compte de test vendeur pour valider l'intégration.

Détails de l'offre

Nom de l'offre — Entrez un nom personnalisé.

Description de l'offre — Entrez une description personnalisée de l'offre.

Durée du service ou durée du contrat

Choisissez Nouvelle offre, puis choisissez un service prêté, par exemple 12 mois.

Dimensions de l'offre

Choisissez le type de droit que vous souhaitez proposer.

Ajoutez des taux d'offre ou mettez à jour les taux existants aux dimensions que vous avez choisies.

Pour soumettre une offre dans laquelle l'un des tarifs dimensionnels est fixé à 0\$, choisissez Je veux activer le prix zéro dollar.

Contrat de licence utilisateur final (EULA)

Choisissez un contrat standard AWS Marketplace ou un EULA personnalisé.

Si vous choisissez le CLUF personnalisé, vous devez configurer un compartiment Amazon S3 pour stocker le CLUF personnalisé lorsque vous intégrez le compte AWS vendeur. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Création de votre premier compartiment Amazon S3](#) dans le guide de l'utilisateur d'Amazon Simple Storage Service.

Renouvellements

Car cette offre est-elle destinée à renouveler un abonnement payant existant auprès d'un client existant pour le même produit sous-jacent ? , choisissez Oui ou Non.

Informations d'expiration

Entrez la date d'expiration de l'offre. Pour les produits de type abonnement, entrez la date de fin de l'abonnement.

Afficher et actualiser le statut de l'offre

1. Ouvrez l'onglet Offres privées.
2. Dans la liste des offres privées, choisissez le nom de l'offre privée.
3. Choisissez Actualiser le statut de l'offre. Le statut de l'offre apparaît au bas de la page. Valeurs disponibles : PRÉPARATION, APPLICATION, SUCCÈS ou ÉCHEC.

Note

Le statut peut prendre jusqu'à deux heures pour passer à SUCCEDED.

Modifier la date d'expiration d'une offre

1. Ouvrez l'onglet Offres privées.
2. Dans la liste des offres privées, choisissez le nom de l'offre privée.
3. Choisissez Modifier l'expiration/la validité.
4. Choisissez la nouvelle date d'expiration de l'offre.
5. Choisissez Modifier l'expiration/la validité pour enregistrer votre sélection.

Modifier la date d'expiration d'une offre privée

Une fois que vous avez annulé une offre privée, aucun nouveau client ne peut y souscrire. Les clients ayant déjà un abonnement resteront abonnés jusqu'à l'expiration des conditions de leur offre.

1. Ouvrez l'onglet Offres privées.
2. Dans la liste des offres privées, choisissez le nom de l'offre privée.
3. Choisissez Annuler l'offre, puis cliquez à nouveau sur Annuler l'offre pour confirmer l'annulation.

Copier l'URL d'une offre privée

1. Ouvrez l'onglet Offres privées.
2. Dans la liste des offres privées, choisissez le nom de l'offre privée.
3. Repérez la section État de l'offre en bas de la page.
4. Choisissez Copier l'URL.

Cloner une offre privée

Le clonage d'une offre privée crée une nouvelle offre contenant les données de l'offre clonée. Si vous activez le paramètre Ajouter un compte vendeur à la liste d'acheteurs du connecteur, le connecteur insère automatiquement le numéro de compte AWS vendeur dans la liste des comptes acheteurs. Cela permet au vendeur de se référer à l'offre privée du point de vue de l'acheteur.

1. Ouvrez l'onglet Offres privées.
2. Dans la liste des offres privées, choisissez le nom de l'offre privée.
3. Choisissez Clone Offer.
4. Modifiez la section Détails de l'offre de l'offre clonée si nécessaire.
5. Si nécessaire, téléchargez à nouveau le CLUF.
6. Choisissez Créer une offre.

Utilisation de l'utilitaire FPS pour renseigner les échéanciers de paiement

Lorsque vous créez une offre AWS Marketplace privée, utilisez l'utilitaire FPS pour renseigner les calendriers de paiement avec des coûts fixes et des écarts de paiement égaux.

Pour utiliser le FPS

1. Dans l'onglet Calendrier de paiement, choisissez Oui pour générer un calendrier de paiement avec des coûts fixes et des écarts de paiement égaux.
2. Choisissez une fréquence de paiement de 15, 30, 90 ou 365 jours.
3. Choisissez les options restantes. Pour affecter le reste du paiement inégal au premier paiement, choisissez Frontload. Pour placer le reste sur le dernier paiement, choisissez Backend.
4. Pour les options de calendrier, pour configurer la fréquence des paiements afin d'inclure les jours de week-end, choisissez Jour calendaire. Pour ne pas inclure les jours de week-end, choisissez Jour ouvrable.

5. Entrez le montant du paiement (somme de tous les paiements), la date de début du paiement (premier paiement) et la date approximative de fin du paiement.
6. Choisissez Generate Schedule.
7. Vérifiez et modifiez les montants des paiements et les dates de facturation selon vos besoins.

Gestion des AWS Marketplace accords

Les rubriques suivantes expliquent comment AWS les vendeurs et les partenaires de distribution peuvent utiliser le connecteur CRM pour accéder aux accords et consulter les détails des accords.

Rubriques

-

La meilleure pratique consiste à actualiser votre liste d'accords avant de prendre toute autre mesure.

Pour actualiser les accords

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu' AWS Marketplace utilisateur.
2. Choisissez App Launcher, puis recherchez et sélectionnez AWS Partner CRM connector.
3. Choisissez l'onglet Accords.
4. Choisissez Actualiser l'accord.
5. Dans la boîte de dialogue Actualiser les accords, choisissez Proceed.

Le système synchronise les accords de toutes les offres privées et les affiche dans l'onglet Accords.

Création d'offres basées sur des accords

AWS Marketplace les vendeurs et les partenaires de distribution peuvent créer des offres basées sur des accords, puis les utiliser pour générer de nouvelles offres privées basées sur les accords existants. Les offres basées sur un accord sont soumises à certaines restrictions. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Modification des accords AWS Marketplace dans](#) le Guide de AWS Marketplace l'utilisateur.

 Note

Il est recommandé d'actualiser les données dans l'onglet Autorisation de revente partagée avant de créer une offre basée sur un accord.

Pour créer une offre basée sur un accord

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu' AWS Marketplace utilisateur.
2. Dans le lanceur d'applications, recherchez et choisissez AWS Partner CRM connector.
3. Choisissez l'onglet Accords.
4. Dans la liste des accords, choisissez le nom de l'accord.
5. Choisissez Créer une offre basée sur un accord.
6. Sur le formulaire Créer une offre, complétez les champs obligatoires.
7. Choisissez Créer une offre.

Gestion des AWS Marketplace autorisations de revente

En tant qu'éditeur de logiciels indépendants, vous pouvez autoriser un partenaire de AWS distribution à revendre vos produits en créant une autorisation de revente directement dans Salesforce à l'aide du AWS Partner CRM Connector. Le connecteur vous permet de définir un tarif fixe par dimension de produit, ce qui crée un prix de gros pour le partenaire de AWS distribution. Le partenaire de distribution peut ensuite majorer le prix de gros lorsqu'il crée des offres privées pour les acheteurs. Le connecteur vous permet de gérer l'ensemble du cycle de vie des autorisations de revente, de la création et de la modification à la désactivation et au clonage, afin que vous puissiez gérer tous les aspects de vos relations avec les partenaires de distribution sans quitter Salesforce.

Rubriques

- [Utilisation de l'onglet Autorisation de revente](#)
- [Création d'une autorisation AWS Marketplace de revente](#)
- [Champs obligatoires pour les autorisations de revente](#)
- [Désactivation d'une autorisation de revente](#)
- [Autorisations de revente de clonage](#)
- [Afficher et actualiser le statut de l'autorisation de revente](#)

Utilisation de l'onglet Autorisation de revente

Vous utilisez l'onglet Autorisation de revente dans le connecteur AWS Partner CRM pour créer et gérer les autorisations de revente.

Pour démarrer l'onglet

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu' AWS Marketplace utilisateur.
2. Choisissez App Launcher, puis recherchez et sélectionnez AWS Partner CRM connector.
3. Choisissez l'onglet Autorisation de revente.

Création d'une autorisation AWS Marketplace de revente

Note

Lorsque vous créez une autorisation de revente, des champs dynamiques apparaissent en fonction du produit que vous avez choisi et des sélections que vous avez effectuées au cours du processus de création.

Les étapes suivantes expliquent comment créer une autorisation de AWS Marketplace revente. Vous avez la possibilité de créer un calendrier de paiement flexible et un contrat futur en fonction du type de produit sélectionné. Vous pouvez créer une autorisation de revente et la publier auprès d'un partenaire de distribution, ou enregistrer une autorisation sous forme de brouillon sans la publier.

1. Dans l'onglet Autorisations de revente, choisissez Nouveau.
2. Sur la page Créer une autorisation de revente, complétez les champs obligatoires.
3. (Facultatif) Créez un calendrier de paiement flexible
 - a. Dans la section Produit et acheteurs, choisissez Activer les unités fixes et autorisez les acheteurs à payer ce produit en plusieurs fois.
 - b. Configurez les paiements dans la section Calendrier des paiements.
4. Choisissez Créer des autorisations de revente pour publier l'offre auprès du partenaire de distribution.

—OU—

Choisissez Enregistrer en tant que brouillon pour terminer l'offre ultérieurement sans la communiquer au partenaire de distribution.

Champs obligatoires pour les autorisations de revente

Vous devez remplir les champs suivants ainsi que toutes les options répertoriées ici.

Produits et acheteurs

Produits — Choisissez parmi la liste des produits disponibles synchronisée via le connecteur CRM.

Comptes d'acheteurs

Liste séparée par des virgules des comptes d'acheteurs cibles à proposer.

Détails de l'autorisation de revente

Nom d'autorisation de revente — Entrez un nom

Description — Entrez une description (consultable par le partenaire de AWS distribution)

Compte revendeur — Entrez le numéro de AWS compte à 12 chiffres du revendeur.

Nom de l'autorisation de revente

Entrez un nom.

Description

Entrez une description (consultable par le partenaire de AWS distribution).

Compte revendeur

Entrez le numéro de AWS compte à 12 chiffres du revendeur.

Durée du contrat (le cas échéant)

Standard

Durée personnalisée — Lorsque vous choisissez cette option, entrez la durée de service personnalisée.

Prix des produits (le cas échéant)

- Les choix incluent le modèle d'utilisation ou le modèle de contrat.

- Pour le modèle de contrat, vous pouvez activer le FPS dans la section Acheteurs et produits.

Termes juridiques

- Choisissez un contrat standard pour AWS Marketplace ou un EULA personnalisé pour le contrat de licence utilisateur final pour l'acheteur.
- Vous pouvez éventuellement choisir Reseller Contract for AWS Marketplace ou Custom Contract for Reseller Agreement.
- Pour le CLUF personnalisé (acheteur) et le contrat personnalisé (revendeur), assurez-vous d'avoir configuré le bucket Amazon Simple Storage Service pour que le compte vendeur stocke le CLUF personnalisé.

Dimensions du produit

Ajoutez ou mettez à jour les taux d'offre et les unités aux dimensions choisies.

Choisissez Je souhaite activer la tarification zéro dollar pour créer une autorisation de revente dans laquelle l'un des tarifs dimensionnels est fixé à 0\$.

Durée de l'autorisation de revente

Choisissez le type de durée et fournissez les détails de la date d'expiration de l'autorisation de revente, le cas échéant.

Renouvellements

Car cette offre est-elle destinée à renouveler un abonnement payant existant auprès d'un client existant pour le même produit sous-jacent ? , choisissez Oui ou Non, puis entrez les informations requises.

Désactivation d'une autorisation de revente

1. Dans l'onglet Autorisations de revente, choisissez Nouveau
2. Sous Nom de l'autorisation de revente, choisissez le nom de l'autorisation que vous souhaitez désactiver.
3. Choisissez Désactiver l'autorisation de revente.
4. Choisissez Actualiser le statut d'autorisation de revente.

Le statut d'autorisation passe à Restreint lorsque la désactivation aboutit.

Autorisations de revente de clonage

Vous clonez une autorisation de revente lorsque vous devez modifier les détails d'une autorisation existante. Par exemple, vous clonez une autorisation lorsque vous devez fournir un EULA différent à un partenaire.

Pour cloner une autorisation de revente

1. Dans l'onglet Autorisations de revente, choisissez Nouveau
2. Dans la liste des autorisations de revente, choisissez le nom de l'autorisation de revente.
3. Choisissez l'autorisation de revente de clones
4. Passez en revue et modifiez la section Détails de l'autorisation de revente de l'autorisation clonée. Si vous utilisez un EULA personnalisé ou un contrat personnalisé (accord de revendeur) dans l'autorisation clonée, vous devez télécharger à nouveau les conditions légales.
5. Choisissez Créer une autorisation de revente.

Afficher et actualiser le statut de l'autorisation de revente

1. Dans l'onglet Autorisations de revente, choisissez Nouveau
2. Dans la liste des autorisations de revente, choisissez le nom de l'autorisation de revente.
3. Choisissez Actualiser le statut d'autorisation de revente.
4. Choisissez Proceed.
5. Répétez les étapes 5 et 6 jusqu'à ce que le statut d'autorisation de revente passe à SUCCEEDED.

Attendez 30 secondes avant de cliquer à nouveau sur le bouton Actualiser le statut d'autorisation de revente. Cela garantit que chaque demande d'actualisation est entièrement traitée et préserve l'intégrité des données en empêchant la duplication potentielle des enregistrements.

Utilisation d'un CRM antérieur avec intégration Amazon S3

Important

AWS Partner Central a cessé d'accepter de nouvelles demandes pour ce type d'intégration en 2024. Cette section s'applique uniquement aux partenaires utilisant Amazon S3.

Pour passer de l'intégration S3 à une nouvelle intégration API CRM, reportez-vous à la section [Mise à niveau de S3 vers l'API](#).

Rubriques

- [Mise à niveau d'Amazon S3 vers API-based l'intégration](#)
- [Configuration du connecteur pour un CRM avec intégration Amazon S3](#)
- [Ressources d'intégration](#)
- [Partage de prospects](#)
- [Partage d'opportunités](#)
- [Cartographie des champs](#)
- [Création de plannings de synchronisation](#)
- [Bonnes pratiques](#)
- [Quotas](#)
- [Historique des versions](#)
- [FAQs](#)

Mise à niveau d'Amazon S3 vers API-based l'intégration

Note

Les rubriques de cette section supposent que vous avez rempli les conditions requises pour une intégration AWS Partner Central, une intégration AWS Marketplace, ou les deux. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Prérequis pour l'intégration](#) la section [Prise en main](#) précédente de ce guide.

Cette section explique comment procéder à la mise à niveau de votre AWS Partner CRM Connector d'Amazon S3-based vers API-based l'intégration. La migration comporte trois phases principales :

1. Complétez les prérequis : le responsable de l'alliance exécute des actions dans Partner Central.
2. Configuration de l' AWS infrastructure : l'administrateur du cloud informatique et l'administrateur Salesforce exécutent des activités dans la console de AWS gestion et dans Salesforce pour permettre l' API-based intégration.

3. Finaliser l'installation et la configuration dans Salesforce — L'administrateur Salesforce termine la configuration et la configuration dans Salesforce.

Note

Nous vous recommandons d'effectuer d'abord ces activités dans un environnement Sandbox, de procéder à des tests approfondis, puis de les déployer en mode Production.

Rubriques

- [Exécuter les opérations prérequis](#)
- [Configuration AWS infrastructure](#)
- [Finalisation de l'installation et de la configuration dans Salesforce](#)

Exécuter les opérations prérequis

Les prérequis suivants sont remplis par le responsable de l'alliance au sein de Partner Central.

Assurez-vous que Partner Central est lié à un AWS compte

Associez votre compte Partner Central à votre AWS compte principal. Choisissez votre compte avec soin dès le départ. Bien qu'il soit possible de dissocier et de reconnecter un compte différent, cela crée des problèmes de persistance des données et nécessite des efforts de rapprochement manuels.

- Pour plus d'informations sur l'association de vos comptes, consultez la section [Liaison de comptes](#).
- Pour plus d'informations sur la dissociation, consultez [l'article d'assistance de Partner Central](#).

Migration complète de Partner Central vers AWS Console

Il n'est pas nécessaire de migrer vers la nouvelle expérience Partner Central dans la AWS console pour passer d'Amazon S3 à l'intégration API-based CRM. Cependant, la migration permet de maintenir la fidélité du pipeline. Sans migration, vous risquez de constater une dégradation de la capacité de synchronisation du pipeline ACE Opportunity. Cette dégradation se produit lorsque les utilisateurs de Partner Central prennent des mesures en dehors de votre CRM :

- Ils peuvent interagir avec des API-based fonctionnalités de la AWS console qui ne sont pas prises en charge par Amazon S3.

- Si vous utilisez des prospects AWS marketing, ceux-ci ne seront plus synchronisés depuis Partner Central via l'intégration CRM via le backend Amazon S3.

Pour plus de détails sur ce processus, consultez le [guide de migration de Partner Central](#).

Configuration AWS infrastructure

La version API du connecteur introduit un changement fondamental dans la façon dont les partenaires s'authentifient et interagissent avec les données d'AWS Partner Central :

- Version Amazon S3 : les partenaires géraient leurs propres AWS comptes et accédaient aux compartiments Amazon-owned Amazon S3 dans lesquels les données étaient stockées.
- Version de l'API : l'accès direct à Amazon S3 est éliminé. Les partenaires s'authentifient désormais via des rôles IAM et interagissent via des API qui permettent une synchronisation bidirectionnelle en temps réel.

Ce changement d'architecture nécessite qu'un administrateur Salesforce travaille avec un administrateur du cloud informatique pour configurer deux nouveaux composants : une application client externe Salesforce et des composants AWS d'infrastructure.

Configuration de l'application client externe Salesforce

La version API nécessite une application connectée dans Salesforce car elle AWS doit rappeler votre organisation Salesforce via l'API REST pour effectuer la synchronisation bidirectionnelle. La version Amazon S3 n'avait pas besoin de ce composant car elle effectuait uniquement une synchronisation par lots unidirectionnelle à partir de compartiments Amazon S3 à l'aide des informations d'identification IAM.

L'application connectée active le flux d'informations d'identification du client OAuth 2.0. EventBridge utilise cette méthode d'authentification pour renvoyer les mises à jour depuis AWS Partner Central vers votre organisation Salesforce.

L'administrateur Salesforce doit suivre les instructions de la section [Configurer l'application client externe sur Salesforce](#) pour configurer l'application client externe.

Configuration AWS components

L' AWS infrastructure de la version API inclut :

- EventBridge pour le traitement des événements en temps réel

- Rôles IAM pour une authentification sécurisée

Ces composants remplacent le modèle d'accès au compartiment Amazon S3 utilisé dans la version précédente.

L'administrateur du cloud informatique doit déployer le CloudFormation modèle en suivant les instructions de la section [Configurer AWS les composants](#). Le modèle fournit les EventBridge règles et les rôles IAM nécessaires à la API-based synchronisation.

Finalisation de l'installation et de la configuration dans Salesforce

Les autres activités de mise à niveau du connecteur sont effectuées par un administrateur Salesforce. Terminez d'abord les activités dans Sandbox, testez-les, puis passez à la production.

Installez la dernière version du connecteur CRM

Visitez Salesforce AppExchange et [téléchargez la dernière version](#) du AWS Partner CRM Connector.

Terminez la configuration guidée dans le connecteur CRM

Suivez [ces instructions](#) pour configurer les paramètres dans le AWS Partner CRM Connector.

Passez en revue et ajustez les ensembles d'autorisations

Grâce à la fonctionnalité synchrone via API, vous pouvez désormais appliquer des ensembles d'autorisations à des utilisateurs (un utilisateur ACE) ou à des groupes d'utilisateurs (par exemple, tous les partenaires commerciaux) pour activer la fonctionnalité de vente conjointe.

- Vous n'avez plus besoin de l'ensemble APN Integration User d'autorisations.
- Utilisez l'ensemble APN Business Admin d'autorisations pour l'utilisateur qui exécute l'intégration ACE.
- Utilisez les AWS Marketplace Admin autorisations définies pour l'utilisateur qui exécute l'intégration Marketplace.

Pour plus d'informations, consultez les [détails des ensembles d'autorisations](#).

Vérifiez et désactivez les plannings pour Amazon S3

Grâce à API-based cette approche, il n'est plus nécessaire de planifier des tâches : l'intégration s'exécute en temps réel en fonction du moment où des mises à jour sont apportées à l'ACE Opportunity.

Pour désactiver les tâches planifiées

1. Accédez à l'onglet Horaires de l'application AWS Partner CRM Connector.
2. Choisissez Désactiver toutes les tâches, puis sélectionnez à nouveau Désactiver.

Il est également recommandé de supprimer les enregistrements planifiés dans cet onglet. Pour supprimer les tâches planifiées APN restantes de l'installation, procédez comme suit :

Pour supprimer les tâches planifiées APN du programme d'installation

1. Accédez à Configuration. Recherchez « Planifié » et sélectionnez l'élément de menu Tâches planifiées.
2. Consultez la liste de toutes les tâches liées à une synchronisation APN. S'ils sont trouvés, cliquez sur le lien Del pour les supprimer.

Note

Vous pouvez continuer à exécuter le CustomLogInteractionBatch travail. Cela concerne AppExchange App Analytics et reste pertinent pour la version API du connecteur.

Passez en revue et ajustez vos mappages

Les champs « Synchroniser avec AWS » de l'opportunité standard et de l'opportunité ACE ne sont plus utilisés dans l'intégration. Au lieu de cela, les modifications sont déclenchées automatiquement en fonction de votre objet mappé.

Points clés :

- L'objet ACE Opportunity est recommandé comme zone d'accueil au sein de votre organisation Salesforce. Il correspond aux points de données d' AWS opportunité de Partner Central et permet le mappage automatique des champs.
- Si vous utilisiez déjà l'opportunité ACE pour votre mappage d'intégration, aucune modification supplémentaire ne devrait être requise.
- Les partenaires n'ont pas besoin d'effectuer de configuration manuelle pour les objets ACE Opportunity : tous les mappages nécessaires sont disponibles immédiatement.

Pour plus de détails, consultez la [section sur le mappage de l'intégration](#). Le modèle de données ACE Opportunity est disponible sur [GitHub](#).

La dernière version du connecteur inclut un modèle de flux pour vous aider à associer votre opportunité standard à l'opportunité ACE pour la création automatique et les mises à jour automatiques. Pour plus de détails, consultez la section [Modèles de flux](#).

Vérifiez et ajoutez les champs et boutons obligatoires

Le connecteur a introduit de nouveaux champs et boutons depuis la version 3.0. Certains champs sont obligatoires pour la soumission d'une opportunité et doivent être ajoutés à votre page d'enregistrement ACE Opportunity Lightning.

1. Passez en revue [tous les champs ajoutés après la version 3.0 de Connector](#) et ajoutez-les à votre mise en page ACE Opportunity comme indiqué.
2. Passez [en revue les fonctionnalités actuelles d'ACE Opportunity](#) pour comprendre les boutons disponibles et les listes associées.
3. Passez [en revue les configurations requises pour activer ces fonctionnalités](#) et suivez les étapes correspondant à votre organisation.

Désactiver les anciennes règles de validation

Plusieurs règles de validation existantes doivent être désactivées et d'autres doivent rester actives. Consultez la liste complète et assurez-vous que chaque règle de validation de votre organisation correspond au statut attendu avant de continuer. Consultez [cette section](#) pour suivre les étapes nécessaires.

Le tableau suivant répertorie les règles de validation et leur statut attendu.

État des règles de validation

Nom de la règle	Emplacement de l'erreur	Statut
ACEOpp_PreventUpdatesWhenPOSubmitted	Haut de page	Désactiver
ACEOppNew_CustomerBusinessProblemLength	Problème commercial du client (ancien champ)	Désactiver

Nom de la règle	Emplacement de l'erreur	Statut
ACEOppNew_CustomerBusinessProblemNew	Problème commercial du client	Désactiver
ACEOppNew_MandatoryclosedLostReason	Raison de la perte et de la clôture	Actif
ACEOppNew_MandatorycompetitiveTracking0t	Suivi de la concurrence (autres)	Actif
ACEOppNew_MandatorycontractEndDate	Date de fin du contrat	Actif
ACEOppNew_MandatorycontractStartDate	Date de début du contrat	Actif
ACEOppNew_MandatorycustomerCompanyName	Nom de l'entreprise du client	Actif
ACEOppNew_MandatorycustomerSoftwareValue	Valeur logicielle pour le client	Actif
ACEOppNew_MandatorycustomerSoftwareValue	Devise de valeur du logiciel client	Actif
ACEOppNew_MandatorycustomerWebsite	Site Web du client	Actif
ACEOppNew_MandatoryIndustryOther	Secteur d'activité : autre	Désactiver
ACEOppNew_MandatoryisMarketingDevelopment	Le développement du marketing est-il financé	Actif

Nom de la règle	Emplacement de l'erreur	Statut
ACEOppNew_MandatoryIsOppFromMarketingAct	Est-ce une opportunité issue de l'activité marketing	Actif
ACEOppNew_MandatoryNullawsSFCampaignName	AWS Nom de la campagne Salesforce	Actif
ACEOppNew_MandatoryNULLisMarketingDev	Le développement marketing est-il financé (case nulle)	Actif
ACEOppNew_MandatoryNullmarketingChannel	Canal d'activité marketing	Actif
ACEOppNew_MandatoryNullmarketingusecase	Cas d'utilisation de l'activité marketing	Actif
ACEOppNew_MandatoryOtherSolutionOffered	Autre solution proposée	Actif
ACEOppNew_MandatoryparentOppId	ID d'opportunité pour les parents	Désactiver
ACEOppNew_MandatorypartnerAcceptanceStat	État d'acceptation du partenaire	Désactiver
ACEOppNew_MandatoryprocurementType	Type d'approvisionnement	Actif
ACEOppNew_MandatoryrejectionReason	Motif du rejet	Actif

Nom de la règle	Emplacement de l'erreur	Statut
ACEOppNew_MandatorySalesActivities	Activités de vente	Actif
ACEOppNew_MandatorySolutionOffered	Solution proposée	Désactiver
ACEOppNew_MandatoryState	State	Désactiver
ACEOppNew_PostalCode	Haut de page (code postal)	Désactiver
ACEOppNew_PreventUpdatesWhenPOSubmitted	Haut de page (empêcher les mises à jour)	Désactiver
ACEOppNew_RequireFieldsForAWSReferral	Haut de page (champs AWS de référence obligatoires)	Actif
ACEOppNew_TargetCloseDate	Haut de page (date de clôture cible)	Actif

Désactiver les anciens flux personnalisés ACE

Assurez-vous que les flux suivants ont été désactivés :

- Synchroniser ACE Opportunity avec l'API Partner Central
- Recherche d'offres privées
- Notification d'échec de synchronisation APN
- Mise à jour du champ d'offre privée sur ACE Opportunity
- Mise à jour du champ d'opportunité Ace dans l'enregistrement détaillé du journal de synchronisation
- Flux Standard-ACE de synchronisation des opportunités unifiées (modèle)

Testez le flux de données et le mappage pour garantir la synchronisation des API

Testez votre processus pour vous assurer qu'il n'y a aucun problème avant de passer l'intégration à la production. Les ressources suivantes peuvent vous aider à effectuer des tests :

- [Tester à partir des paramètres](#)
- [Tester à partir d'une opportunité ACE](#) (ne soumettez pas d'opportunités de test en production)
- [Tester à partir de votre opportunité standard](#)

En cas de problème, [résolvez-le en](#) consultant les journaux ACE Sync et les notifications AWS Marketplace.

Recouvrement complet des opportunités provenant de AWS vers Salesforce

Exécutez un processus de remplissage pour garantir l'intégralité des données au sein de votre organisation Salesforce et éviter toute interruption lors des futures mises à jour. Le processus de remplissage actualise vos données Salesforce avec les données de Partner Central.

Remarques clés :

- Le `awsapn__Last_Modified_Date__c` champ de l'opportunité ACE doit correspondre à la date de dernière modification dans Partner Central pour que les futures mises à jour puissent être synchronisées. Il s'agit d'un nouveau champ qui n'existait pas dans la version Amazon S3.
- Le processus de remplissage peut intégrer toutes les AWS opportunités dans Salesforce ou actualiser uniquement celles qui possèdent déjà un identifiant CRM APN. Des filtres supplémentaires peuvent être définis pour définir votre ensemble de données.

Avant d'exécuter le remblayage :

- Désactivez le flux « Sync ACE Opportunity to Partner Central API » s'il est actif.
- Décochez l'option « Partager automatiquement vers AWS » dans les paramètres personnalisés des paramètres personnalisés du AWS Partner CRM Connector.
- Re-enable « Partager automatiquement avec AWS » une fois le remblayage terminé, car cela permet d'automatiser la synchronisation.

 Note

Passez en revue les limites du gouverneur de Salesforce et procédez par lots ou en dehors des heures de bureau, selon les besoins.

Pour plus de détails, consultez la section [Opportunités de remblayage de Partner Central](#).

Pour bénéficier d'une assistance guidée pendant le processus de remplissage, ouvrez un dossier dans Partner Central : Partner Central → Support → [Ouvrir un nouveau dossier d'assistance](#) → Intégration CRM.

Configuration du connecteur pour un CRM avec intégration Amazon S3

 Important

À partir de 2024, AWS Partner Central a rendu ce type d'intégration inaccessible aux nouveaux utilisateurs.

 Note

Les rubriques de cette section supposent que vous avez rempli les conditions requises pour une intégration AWS Partner Central, une intégration AWS Marketplace, ou les deux. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Prérequis pour l'intégration](#) la section [Prise en main](#) précédente de ce guide.

Le CRM obsolète avec intégration Amazon S3 utilise un compartiment Amazon S3 pour transférer les prospects et les opportunités. Nous vous recommandons d'utiliser l'intégration de l'API Partner Central comme indiqué dans la section précédente pour créer et gérer des opportunités. Toutefois, vous pouvez utiliser cette configuration si vous souhaitez utiliser le connecteur pour gérer les prospects dans Salesforce.

Rubriques

- [Saisie des informations d'authentification de connexion](#)
- [Saisie des paramètres de configuration du système](#)

- [Test de la connexion](#)
- [Envoyer et recevoir des opportunités et des prospects](#)
- [Liste de contrôle de production](#)
- [Mise à niveau du connecteur AWS Partner CRM vers le nouveau modèle de données](#)
- [Tests en bac à sable avec les objets ACE Opportunity et ACE Lead personnalisés](#)
- [Lier les offres AWS Marketplace privées aux opportunités ACE](#)

Saisie des informations d'authentification de connexion

Les partenaires démarrent le processus d'intégration en saisissant les informations nécessaires pour se connecter à leur point de terminaison Amazon S3. Suivez chaque série d'étapes dans l'ordre indiqué et terminez chaque série avant de passer à la suivante.

Les tâches suivantes sont effectuées à partir de l'onglet de configuration AWS guidée. Pour plus d'informations sur l'utilisation de l'onglet, reportez-vous à la section [Utilisation de la configuration guidée](#) précédente de ce guide.

Pour saisir les informations d'authentification

1. Dans Salesforce, ouvrez l'onglet de configuration AWS guidée. Pour plus d'informations sur l'ouverture de cet onglet, reportez-vous à la section [Utilisation de la configuration guidée](#) précédente de ce guide.
2. Développez Étape 1 : détails de l'authentification de AWS connexion et choisissez Démarrer.
3. Sur la page Informations d'identification nommées, choisissez Nouveau plus tôt.
4. Dans le formulaire Nouvel identifiant nommé, entrez les valeurs du tableau suivant.

Champ	Valeur
Étiquette	Connexion API APN
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
Type d'identité	Principal nommé
Protocole d'authentification	AWS version 4 de signature

Champ	Valeur
AWS ID de clé d'accès	Cloud-Ops fournit l'identifiant lors des étapes préalables
AWS clé d'accès secrète	Cloud-Ops fournit la clé d'accès lors des étapes préalables
AWS Région	us-west-2
AWS web	s3
Générer un en-tête d'autorisation	checked
Autoriser les champs de fusion dans l'en-tête HTTP	incontrôlé
Autoriser les champs de fusion dans le corps HTTP	incontrôlé

1. Choisissez Enregistrer.
2. Retournez à la page de configuration AWS guidée. Dans la section Détails de l'authentification, choisissez Vérifier et confirmez les informations d'identification.
3. Gardez la page de configuration AWS guidée ouverte et passez aux étapes suivantes.

Saisie des paramètres de configuration du système

Les étapes suivantes expliquent comment saisir les paramètres de configuration système appropriés pour l'intégration.

1. Développez l'étape 2 : Paramètres de configuration du système et choisissez Démarrer.
2. Localisez les paramètres du connecteur AWS Partner CRM, puis choisissez Gérer.
3. Choisissez Nouveau, puis entrez les valeurs requises dans le tableau suivant.

Champ de réglage personnalisé	Objectif
Nom	Le champ n'est pas utilisé, mais comme il est obligatoire, vous pouvez le définir sur n'importe quelle valeur.
Nom du compartiment	Nom du compartiment qui a été provisionné pour le partenaire. C'est différent pour les environnements bêta et de production.
Compte par défaut	ID d'enregistrement à 18 chiffres du compte par défaut utilisé lorsque des opportunités standard sont utilisées comme objet cible dans Salesforce. AccountID étant obligatoire pour les opportunités standard, le champ de compte par défaut autorise les nouvelles opportunités entrantes AWS à associer un compte par défaut. Il peut s'agir de n'importe quel enregistrement de compte de votre organisation Salesforce auquel l'utilisateur de l'intégration a accès depuis les paramètres de partage.
Taille du lot sortant	Nombre d'enregistrements envoyés en une seule charge utile par votre organisation Salesforce à AWS. Cela est courant tant pour les opportunités que pour les prospects . Nous recommandons une valeur comprise entre 1 et 50. Par exemple, si vous définissez la taille du lot sur 50, chaque charge utile d'opportunité envoyée par votre organisation AWS contient 50 enregistrements d'opportunités.

Champ de réglage personnalisé	Objectif
Nombre de nouvelles tentatives	En cas d'échec, cette valeur représente le nombre de nouvelles tentatives de transaction.
Réessayez les jours limites	Si un enregistrement continue d'échouer, cette valeur est le nombre de jours après lesquels aucune nouvelle tentative n'est plus tentée.
ID du partenaire	Identifiant de partenaire unique partagé dans le cadre de l'activation.
Conservation des journaux de synchronisation	Nombre de jours pendant lesquels les journaux de synchronisation sont conservés.
Version	Pour le nouveau modèle de données, choisissez la version 2. Pour le modèle de données précédent, choisissez la version 1.
Créer un nouveau compte à partir du compte par défaut	Permet au connecteur de créer un nouveau compte sur la base du compte par défaut fourni par le partenaire. Lorsque vous sélectionnez cette option, elle permet la création dynamique de comptes pendant le processus d'intégration, garantissant ainsi que les nouvelles opportunités ou les nouveaux engagements peuvent être associés aux enregistrements de compte appropriés, même lorsque le compte exact n'existe pas dans le système cible.

4. Choisissez Enregistrer.
5. Retournez à la page de configuration AWS guidée. Dans la section Détails de l'authentification, choisissez Vérifier et confirmez les informations d'identification.

Test de la connexion

Avant de tester la connexion, assurez-vous de suivre les étapes décrites dans les sections précédentes.

Pour tester la connexion

1. Étendre l'étape 3 : tester la configuration de l'API APN.
2. Sélectionnez Tester).

Si la connexion aboutit, vous recevez un message de confirmation.

Envoyer et recevoir des opportunités et des prospects

Vous envoyez et recevez des opportunités et des prospects en les synchronisant avec Partner Central. Pour synchroniser une opportunité ou un prospect, vous devez définir le champ Synchroniser avec Partner Central sur True. Les champs clés supplémentaires pour l'intégration incluent la date de dernière synchronisation APN et les champs éligibles à la synchronisation avec l'APN.

Ces champs sont inclus pour les opportunités et les prospects standard. Toutefois, vous devez les créer et les mapper pour tous les objets source personnalisés.

- Synchronisation avec Partner Central : incluse dans l'application pour les opportunités et les prospects standard. Si un AWS Partner choisit de mapper vers des objets personnalisés, un champ booléen personnalisé doit être créé et mappé dans les mappages d'opportunités et de prospects, respectivement.
- Date de dernière synchronisation avec APN — Indique la dernière fois que l'enregistrement a été envoyé ou reçu avec succès par APN. Ce champ est défini automatiquement lorsque l'enregistrement est envoyé avec succès à l'APN ou qu'une mise à jour est reçue de l'APN.
- Éligibilité à la synchronisation avec l'APN : champ de formule qui détermine si l'enregistrement est destiné à être envoyé à l'APN lors de la prochaine tâche planifiée. Calculé en fonction du fait que l'enregistrement a été modifié depuis la dernière exécution du calendrier de sortie et qu'il a été mis à jour par un utilisateur autre que l'utilisateur d'intégration désigné pour AWS Partner l'organisation.

Liste de contrôle de production

Suivez ces étapes pour terminer l'installation de production de votre connecteur AWS Partner CRM.

1. Confirmez que vous avez terminé le [processus d'intégration](#) pour l'intégration CRM. Au cours de l'[étape 6](#) de ce processus, vous configurez votre environnement de production et effectuez la migration des données afin de pouvoir gérer les opportunités et les prospects tout au long de l'intégration.
2. Installez et configurez le connecteur CRM. Pour plus d'informations, consultez [Installation du connecteur](#).
3. Cartographiez les opportunités et les objets principaux en choisissant l'une des options de mappage suivantes. Pour référence, consultez cette liste de [champs obligatoires](#) sur GitHub.
 - Utilisez l'objet personnalisé AWS ACE Opportunity fourni avec le connecteur AWS Partner CRM pour enregistrer les opportunités et les partager avec elles AWS. Cette option vous permet de mapper automatiquement AWS les champs aux champs Salesforce.
 - Utilisez l'objet Salesforce standard et mappez les AWS champs obligatoires.
 - Utilisez un objet d'opportunité personnalisé ACE. Vous créez d'abord un flux de travail pour remplir un tableau intermédiaire des objets d'opportunité ACE, puis vous mappez les champs Salesforce avec. AWS
4. Pour plus de détails et des conseils sur les options de mappage, reportez-vous à [Cartographie des objets ACE](#).
5. (Facultatif) Configurez des calendriers de synchronisation entrante et sortante entre le AWS Partner réseau et Salesforce. Pour plus de détails, reportez-vous à [Création de plannings de synchronisation](#).
6. Pour valider une opportunité créée par un partenaire en production, soumettez un [dossier d'assistance](#) auprès de Partner Central Operations (PCO) sur votre compte Partner Central. Au cours de ce processus, vous créez une opportunité fictive, vous la synchronisez avec AWS et demandez à l'agent de AWS support de confirmer qu'elle a bien AWS reçu l'opportunité. À la fin du test, demandez à votre agent de AWS support de rejeter la demande d'opportunité afin de pouvoir la supprimer de votre côté.
7. (Facultatif) Effectuez le remblayage des données. Ce processus garantit que les opportunités proposées par AWS le partenaire et celles proposées par le partenaire pourront être identifiées lors des futures mises à jour. Pour plus d'informations, reportez-vous à l'[étape 6 : approbation de la production](#) dans le processus d'intégration du CRM.
8. Activez l'intégration de production pour permettre l'échange de fichiers via le compartiment Amazon S3. Pour plus de détails, reportez-vous à [Étape 7 : Lancement](#).

Mise à niveau du connecteur AWS Partner CRM vers le nouveau modèle de données

Important

Testez et approuvez la mise à niveau du nouveau modèle de données dans votre organisation Salesforce sandbox avant de mettre à niveau votre environnement de production. Pour le nouveau modèle de données et les modifications entre l'ancien et le nouveau modèle, reportez-vous au document [partner-crm-integration-samplesaws-samples/](https://github.com/partner-crm-integration-samples/samples/) on suivant : GitHub

- Opportunité- FieldsAndStandardValues - DiffWithPrevVersion -v14.3.xlsx
- Opportunity-Fields.xlsx
- Opportunité_-_ .xlsx StandardValues

Conditions préalables

- Utilisez les définitions de champs pour les nouvelles directives relatives au modèle de données relatives à l'intégration d'ACE CRM, et migrez les opportunités ouvertes et les prospects requis vers le nouveau modèle de données.
- Ajoutez ou supprimez des colonnes dans vos objets personnalisés ou standard (objets utilisés dans le mappage).
- Assurez-vous d'utiliser la version 2.0 ou ultérieure du connecteur AWS Partner CRM.

Pour passer au nouveau modèle de données

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Désactivez tous les programmes actifs.
3. Choisissez Configuration, Paramètres personnalisés, Paramètres du connecteur AWS Partner CRM, puis mettez à jour la version vers la version 2.0 ou ultérieure.

Note

À partir de la version 2.0, le champ Version est obligatoire. Ce champ indique la version de charge utile utilisée par les partenaires pour interagir avec l'intégration CRM.

Lorsque les partenaires passent à la version 2.0, ils doivent en adopter pleinement les spécifications. Il n'est pas permis de revenir aux versions précédentes.

4. Choisissez l'onglet ACE Mapping.
5. Créez, révisez et mettez à jour tous les mappages de champs et les détails requis. Pour les tests en sandbox, utilisez l'opportunité ACE personnalisée et l'objet principal ACE pour tester les nouvelles fonctionnalités du modèle de données. Pour plus d'informations, consultez [Tests en bac à sable avec les objets ACE Opportunity et ACE Lead personnalisés](#).
6. Activez les plannings pour les opportunités et les prospects.
7. Consultez les journaux de synchronisation ACE pour détecter les erreurs de synchronisation et apportez les corrections nécessaires.
8. Passez en revue les opportunités et les prospects synchronisés pour vous assurer que la transformation des données est précise. Vous pouvez également examiner les opportunités et les pistes dans ACE pour vous assurer que les modifications du nouveau modèle de données sont capturées avec précision.
9. Suivez le processus de déploiement de votre produit pour migrer les modifications vers votre environnement de production Salesforce.

 Note

Si vous avez besoin d'aide, reportez-vous à [Obtenir de l'aide](#).

Tests en bac à sable avec les objets ACE Opportunity et ACE Lead personnalisés

 Note

Si vous utilisez déjà le connecteur CRM, reportez-vous à [Mise à niveau du connecteur AWS Partner CRM vers le nouveau modèle de données](#).

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Choisissez Configuration, Paramètres personnalisés, paramètres du connecteur AWS Partner CRM et mettez à jour la version vers 2.
3. Choisissez l'onglet ACE Mapping.
4. Pour Opportunity, associez-le à l'objet personnalisé ACE Opportunity.

5. Choisissez l'objet Auto Map ACE.

Note

Si vous souhaitez passer à la nouvelle version du connecteur CRM qui souhaite utiliser l'opportunité ACE personnalisée et les objets principaux ACE du connecteur pour les tests en sandbox, nous vous recommandons de supprimer manuellement tous les enregistrements disponibles de la base de données Field Mappings et les Field Mapping Details objets disponibles avant d'utiliser la fonctionnalité Auto Map ACE des objets. Vous n'avez besoin de le faire qu'une seule fois.

6. Passez en revue les mappages de champs et les valeurs de mappage de champs pour les listes de sélection et les listes de sélection multiples.
7. Activez les plannings pour les opportunités et les prospects.
8. Consultez les journaux ACE Sync pour détecter les erreurs de synchronisation et apportez les corrections nécessaires.
9. Passez en revue les opportunités et les prospects synchronisés pour vous assurer que la transformation des données est précise. Vous pouvez également examiner les opportunités et les pistes dans ACE pour vous assurer que les modifications du nouveau modèle de données ont été correctement capturées.

Affichage des enregistrements détaillés du journal de synchronisation pour les opportunités ACE

Vous pouvez consulter les détails du journal de synchronisation pour les opportunités ACE AWS fournies dans l'onglet Associé de l'enregistrement des opportunités ACE.

Note

Ces étapes s'appliquent uniquement aux objets d'opportunité ACE AWS fournis. Si vous mappez des objets standard ou personnalisés dans votre organisation Salesforce, vous pouvez consulter les détails du journal de synchronisation dans l'onglet ACE Sync Log.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce.
2. Dans le lanceur d'applications, choisissez le connecteur AWS Partner CRM.
3. Choisissez l'onglet ACE Opportunities.

4. Choisissez un enregistrement d'opportunité ACE.
5. Choisissez l'onglet Associé pour afficher les détails, notamment le nom du journal de synchronisation, le statut, le message d'erreur et la date de création.

Lier les offres AWS Marketplace privées aux opportunités ACE

Vous pouvez lier les offres privées directement à partir de la page d'enregistrement des opportunités ACE AWS livrée.

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce.
2. Dans le lanceur d'applications, choisissez le connecteur AWS Partner CRM.
3. Choisissez l'onglet ACE Opportunities.
4. Choisissez un enregistrement d'opportunité ACE.
5. Choisissez Link Private Offer.
6. Dans Offer ID Look Up, choisissez l'offre privée.
7. Choisissez Enregistrer.

Ressources d'intégration

AWS fournit les ressources suivantes pour vous aider à créer une intégration personnalisée.

Rubriques

- [Définitions de champs](#)
- [Valeurs standard](#)
- [Exemples de fichiers entrants](#)
- [Exemples de fichiers sortants](#)
- [Exemples de résultats traités](#)
- [Exemples de cas de test](#)
- [Exemples d'extraits de code](#)

Définitions de champs

Les liens des sections suivantes répertorient tous les champs, en expliquant leurs types de données, leur utilisation, ainsi que les contraintes ou règles de formatage applicables. Ils servent de référence

pour garantir que lorsque des partenaires AWS échangent des données, celles-ci sont correctement formatées et comprises.

Les liens suivants vous redirigent vers GitHub.

- [Opportunity](#)
- [Plomb](#)

Valeurs standard

Ces listes présentent les valeurs standard et les énumérations pour les différents champs. Ils contribuent à maintenir la cohérence des données échangées et à garantir que les deux parties ont une compréhension commune des valeurs utilisées.

Les liens suivants vous redirigent vers GitHub.

- [Opportunity](#)
- [Plomb](#)

Exemples de fichiers entrants

Les exemples de fichiers suivants montrent la structure de la charge utile JSON d'un fichier envoyé par un partenaire à AWS.

Les liens suivants vous redirigent vers GitHub.

- [Opportunity](#)
- [Plomb](#)

Exemples de fichiers sortants

Les exemples de fichiers suivants montrent la structure de la charge utile JSON d'un fichier envoyé AWS à un partenaire.

Les liens suivants vous redirigent vers GitHub.

- [Opportunity](#)
- [Plomb](#)

Exemples de résultats traités

Les fichiers suivants montrent un résultat typique après le traitement AWS d'une charge utile envoyée par un partenaire.

Les liens suivants vous redirigent vers GitHub.

- [Opportunity](#)
- [Plomb](#)

Exemples de cas de test

Les liens suivants vous redirigent vers GitHub.

- [Opportunity](#)
- [Plomb](#)

Exemples d'extraits de code

Les liens suivants vous redirigent vers GitHub.

- [ace_read_s3.py](#)
- [Apex_Sample_REST_API_Code.cls](#)
- [S3_Authentication.cls](#)
- [Sample_AceOutboundBatch.cls](#)
- [SFDC Apex S3 sample.txt](#)
- [Apex_get_files_from_s3_ace_partner_test.cls](#)
- [s3_ace_partner_test.cls](#)

Partage de prospects

Comment AWS partage les prospects

1. Exportations incrémentielles : Amazon Web Services (AWS) exporte les nouveaux prospects (et les mises à jour) auxquels AWS il est fait référence, sur une base horaire.
2. Création de fichiers : AWS génère des fichiers principaux conformes à un format spécifique. Pour les spécifications détaillées des fichiers, reportez-vous à [the section called “Définitions de champs”](#).
3. Téléchargement de fichiers : les fichiers principaux sont chargés lead-outbound dans le dossier.

Consommer des prospects provenant de AWS

Pour utiliser efficacement les prospects AWS, créez une intégration personnalisée avec les fonctionnalités suivantes.

1. Récupération de fichiers :

- Scannez régulièrement le lead-outbound dossier à l'aide d'une tâche planifiée à un intervalle de votre choix.
- Récupérez les fichiers principaux pour les traiter.

2. Transformation et cartographie des données :

- Après avoir lu le contenu de chaque fichier, transformez et associez les données aux enregistrements des prospects dans votre système de gestion de la relation client (CRM).
- Pour obtenir des conseils sur la cartographie des champs, reportez-vous à [the section called “Cartographie des champs”](#).

3. Identification du prospect :

- Identifiez de manière unique chaque prospect à l'aide de l'un `partnerCrmLeadId` ou de `lautreapnCrmUniqueIdentifier`.
- Si `partnerCrmLeadId` ce champ est vide et `apnCrmUniqueIdentifier` qu'il est présent, le prospect est une nouvelle recommandation de AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
- Si les deux identifiants sont présents, l'enregistrement est traité comme une mise à jour provenant d'ACE.

4. Ingestion de plomb :

- Ingérez de nouveaux prospects ou mettez à jour les prospects existants dans le système CRM.

5. Gestion des fichiers :

- Après avoir traité avec succès chaque prospect et les données complètes du fichier, supprimez les fichiers du dossier sortant.
- Chaque fichier est automatiquement archivé dans le lead-outbound-archive dossier.

Intégration et référence au code :

- Pour lire les fichiers chargés dans le compartiment Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), vous pouvez AWS Lambda utiliser ou lire directement depuis votre système CRM.
- Utilisez les exemples de codes ci-dessous pour Lambda et l'API REST Salesforce afin de valider et de mettre à jour les enregistrements CRM.
 - Lambda pour valider les fichiers : [ace_read_s3.py](#).
 - API REST Salesforce : [API_CAPEX_Sample_REST_](#)ode.cls.

- Si vous utilisez un système CRM autre que Salesforce, vous devez fournir un code spécifique à votre système pour mettre à jour vos données.

Partage de mises à jour sur les prospects avec AWS

1. Identifiez les prospects : localisez les prospects avec des mises à jour à partager avec AWS.
2. Transformation des données : convertissez les données AWS au format indiqué dans [the section called “Définitions de champs”](#).
3. Création de fichiers :
 - Générez des fichiers de prospects au format JSON.
 - Ajoutez un horodatage à chaque fichier, en vous assurant que tous les noms de fichiers sont uniques et suivent le format : `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Authentifiez-vous et téléchargez :
 - Authentifiez-vous auprès du compartiment ACE Amazon S3.
 - Téléchargez le fichier `lead-inbound` dans le dossier. Tous les fichiers partagés avec AWS sont automatiquement archivés dans le `lead-inbound-archive` dossier.
 - Lorsque vous chargez des fichiers sur S3, assurez-vous de fournir un accès complet au propriétaire du compartiment.

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

Consultez un exemple de résultat de l'exécution de cette commande dans [« Results Sample file.json »](#).

5. Traitement des fichiers :
 - Dès réception, traite AWS automatiquement les fichiers.
 - Les résultats du traitement sont chargés dans le `lead-inbound-processed-results` dossier du compartiment Amazon S3. Cela inclut l'état des réussites et des erreurs, ainsi que les éventuels messages d'erreur pour chaque prospect.
 - Ces résultats traités sont également archivés dans le `lead-inbound-processed-results-archive` dossier.
 - Pour plus d'informations, reportez-vous au [the section called “FAQ technique : pistes et opportunités”](#).
6. Gestion des réponses :
 - Vous devez développer une logique pour utiliser ces réponses, examiner les enregistrements erronés, corriger les erreurs et renvoyer les données à ACE.

- Vous trouverez des exemples d'erreurs dans les sections FAQ et Résolution des problèmes.
- Pour charger un fichier sur Amazon S3 depuis le CRM, procédez comme suit :
 - Référez la version de la AWS signature.
 - Utilisez une requête HTTPS pour télécharger le fichier.
- À titre de référence, utilisez les fichiers suivants pour charger un fichier dans le compartiment Amazon S3 :
 - [Pour authentifier un compartiment S3 : S3_Authentication.cls](#)
 - Pour télécharger des fichiers dans un compartiment S3 : [AceOutboundBatchSample_](#).cls
- REMARQUE : La taille des fichiers ne doit pas dépasser 1 Mo et les fichiers dupliqués ne seront pas traités.

Partage d'opportunités

Comment AWS partage les opportunités

1. Exportations incrémentielles : Amazon Web Services (AWS) exporte les nouvelles opportunités (et mises à jour) référencées AWS, sur une base horaire.
2. Création de fichiers : AWS génère des fichiers d'opportunités conformes à un format spécifique. Pour les spécifications détaillées des fichiers, reportez-vous à la section [Définitions des champs Opportunité](#).
3. Téléchargement de fichiers : les fichiers Opportunity sont chargés opportunity-outbound dans le dossier.

Opportunités de consommation provenant de AWS

Pour exploiter efficacement les opportunités qui s'offrent à vous AWS, vous devez créer une intégration personnalisée avec ces fonctionnalités.

1. Récupération de fichiers :
 - Utilisez une tâche planifiée pour scanner régulièrement le opportunity-outbound dossier, à un intervalle de votre choix.
 - Récupérez les fichiers d'opportunités à traiter.
2. Transformation et cartographie des données :
 - Après avoir lu le contenu de chaque fichier, transformez et associez les données aux dossiers d'opportunités de votre système de gestion de la relation client (CRM).

- Pour obtenir des conseils sur la cartographie des champs, reportez-vous à [the section called “Cartographie des champs”](#).
3. Identification des opportunités :
 - Identifiez de manière unique chaque opportunité à l'aide de l'un `partnerCrmOpportunityId` ou de l'autre `apnCrmUniqueIdentifier`.
 - Si `partnerCrmOpportunityId` ce champ est vide et `apnCrmUniqueIdentifier` qu'il est présent, l'opportunité est une nouvelle recommandation de AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
 - Si les deux identifiants sont présents, l'enregistrement est traité comme une mise à jour provenant d'ACE.
 4. Ingestion des opportunités : Ingérez de nouvelles opportunités ou mettez à jour les opportunités existantes dans le système CRM.
 5. Gestion des fichiers :
 - Après avoir traité avec succès chaque opportunité et les données complètes des fichiers, supprimez les fichiers du dossier sortant.
 - Chaque fichier est automatiquement archivé dans le `opportunity-outbound-archive` dossier.

Intégration et référence au code :

- Pour lire les fichiers chargés dans le compartiment Amazon Simple Storage Service (Amazon S3), vous pouvez AWS Lambda utiliser ou lire directement depuis votre système CRM.
- Utilisez les exemples de codes ci-dessous pour Lambda et l'API REST Salesforce afin de valider et de mettre à jour les enregistrements CRM.
 - Lambda pour valider les fichiers : [ace_read_s3.py](#).
 - API REST Salesforce : [API_CAPEX_Sample_REST_ode.cls](#).
- Si vous utilisez un système CRM autre que Salesforce, vous devez fournir un code spécifique à votre système pour mettre à jour vos données.

Partage de mises à jour sur les opportunités avec AWS

1. Identifiez les opportunités : localisez les opportunités avec des mises à jour à partager avec AWS.
2. Transformation des données : convertissez les données AWS au format indiqué dans [the section called “Définitions de champs”](#).
3. Création de fichiers :

- Générez des fichiers d'opportunités au format JSON.
- Ajoutez un horodatage à chaque fichier, en vous assurant que tous les noms de fichiers sont uniques et suivent le format : `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`

4. Authentifiez-vous et téléchargez :

- Authentifiez-vous auprès du compartiment ACE Amazon S3.
- Téléchargez le fichier `opportunity-inbound` dans le dossier. Tous les fichiers partagés avec AWS sont automatiquement archivés dans le `opportunity-inbound-archive` dossier.
- Lorsque vous chargez des fichiers sur S3, assurez-vous de fournir un accès complet au propriétaire du compartiment :

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

Consultez un exemple de résultat de l'exécution de cette commande dans [Opportunity Results Success Sample.json](#).

5. Traitement des fichiers :

- Dès réception, traite AWS automatiquement les fichiers.
- Les résultats du traitement sont chargés dans le `lead-inbound-processed-results` dossier du compartiment Amazon S3. Cela inclut l'état des réussites et des erreurs, ainsi que les éventuels messages d'erreur pour chaque opportunité.
- Ces résultats traités sont également archivés dans le `opportunity-inbound-processed-results-archive` dossier.
- Pour plus d'informations, reportez-vous au [the section called "FAQ technique : pistes et opportunités"](#).

6. Gestion des réponses :

- Vous devez développer une logique pour utiliser ces réponses, examiner les enregistrements erronés, corriger les erreurs et renvoyer les données à ACE.
- Vous trouverez des exemples d'erreurs dans les sections FAQ et Résolution des problèmes.
- Pour charger un fichier sur Amazon S3 depuis le CRM :
 - Référez la version de la AWS signature.
 - Utilisez une requête HTTPS pour télécharger le fichier.
- À titre de référence, utilisez les fichiers suivants pour charger un fichier dans le compartiment Amazon S3 :
 - [Pour authentifier un compartiment S3 : S3_Authentication.cls](#)
 - Pour télécharger des fichiers dans un compartiment S3 : [AceOutboundBatchSample_.cls](#)

- REMARQUE : La taille des fichiers ne doit pas dépasser 1 Mo et les fichiers dupliqués ne seront pas traités.

Cartographie des champs

La cartographie des champs est une étape essentielle du processus d'intégration au cours de laquelle les partenaires alignent les champs de leur système de gestion de la relation client (CRM) sur ceux définis par Amazon Web Services (AWS). Cela garantit que les deux parties échangent et comprennent correctement les données. Vous trouverez ci-dessous des directives pour vous aider dans ce processus.

Mappage des champs obligatoires

- Associez chaque champ obligatoire au champ correspondant dans votre système CRM. Pour un échange de données réussi, il est essentiel de vous assurer que tous les champs obligatoires sont mappés. Pour plus d'informations, reportez-vous à [the section called “Définitions de champs”](#)
- [Opportunité](#)
- [Plomb](#)

Gestion des champs facultatifs

- Comprenez le rôle des champs facultatifs dans le processus d'intégration. Décidez si vous souhaitez mapper ces champs en fonction des besoins de votre entreprise, et soyez conscient des conséquences possibles s'ils ne sont pas mappés.

Cartographie des valeurs

- Alignez chaque valeur de champ de votre CRM avec la valeur de la liste d'engagement client (ACE) requise AWS Partner Network (APN), comme indiqué dans [the section called “Définitions de champs”](#). Cela est important pour maintenir la cohérence et l'intégrité des données.

Validation du type et du format des données

- Vérifiez que les types de données et les formats des champs de votre système CRM correspondent à ceux spécifiés dans les définitions des AWS champs. Il est essentiel de maintenir

la cohérence des types et des formats de données afin de prévenir la corruption des données et de garantir une intégration fluide.

Longueur du champ et limites

- Notez les restrictions relatives à la longueur des champs et autres limitations. Assurez-vous que les données de votre système CRM correspondent aux champs correspondants AWS sans être tronquées ni provoquer d'erreurs.

Validation du type et du format des données

- Vérifiez que les types et formats de données de terrain de votre système CRM correspondent à ceux spécifiés dans [the section called “Définitions de champs”](#). Il est essentiel de prévenir la corruption des données et de garantir une intégration fluide avec une cohérence des types et des formats de données.

Révision et mise à jour périodiques

- Passez régulièrement en revue et mettez à jour vos mappages de champs pour tenir compte de l'évolution de votre système CRM ou de vos AWS exigences. Cette approche proactive garantit la précision et l'efficacité continues des échanges de données.

Documentation de cartographie des champs

- Maintenez une documentation complète sur la cartographie des champs. Cette pratique facilite le dépannage, les futures mises à jour et garantit la clarté de la manière dont les données sont transférées entre les systèmes.

Tests et validation

- Effectuez des tests de mappage de terrain approfondis pour valider que les données sont transférées et transformées avec précision. Corrigez immédiatement toute anomalie ou tout problème afin de garantir l'intégrité des données.

Gestion des remplacements indésirables

- Pour éviter que les AWS données ne remplacent des champs CRM spécifiques, tenez compte des points suivants :
 - Création d'un champ CRM personnalisé pour les données que vous souhaitez protéger.
 - Faire examiner ce champ personnalisé par un représentant commercial.
 - Une fois le champ personnalisé approuvé, ajoutez-le à l'enregistrement des opportunités et au pipeline.
- Ceci est particulièrement important pour des domaines tels que le MRR ou Stage, surtout s'ils indiquent qu'un produit a été lancé.

Gestion des dépendances en aval

- Si certaines dépendances en aval de votre système reposent sur l'échange de données, tenez compte des points suivants :
 - Création de nouveaux champs dans votre CRM pour accueillir les AWS données.
 - Réaligner vos processus métier selon les besoins pour garantir une intégration et un flux de données fluides.

Création de plannings de synchronisation

Note

Les rubriques de cette section supposent que vous avez rempli les conditions requises pour une intégration AWS Partner Central, une intégration AWS Marketplace, ou les deux. Pour plus d'informations, reportez-vous à [Prérequis pour l'intégration](#) la section [Prise en main](#) précédente de ce guide.

Vous pouvez créer des plannings de synchronisation entrants et sortants entre Salesforce et AWS Partner Central. Les étapes décrites dans les sections suivantes expliquent comment procéder.

Rubriques

- [Prérequis](#)

- [Création d'un calendrier](#)
- [Désactivation d'une tâche planifiée](#)
- [Afficher tous les horaires](#)

Prérequis

Assurez-vous d'effectuer les opérations suivantes avant de créer un calendrier de synchronisation :

- [Mappez](#) tous les champs obligatoires sur au moins un objet, une opportunité ou un prospect.
- Créez un [utilisateur d'intégration du système](#) dans Salesforce.

Création d'un utilisateur d'intégration du système

Avant de créer un calendrier de synchronisation, vous devez utiliser Salesforce pour créer un utilisateur d'intégration du système doté des autorisations d'intégration APN. Pour créer des plannings de synchronisation, vous devez vous connecter à Salesforce en tant qu'utilisateur de l'intégration du système. La création d'un calendrier sans les autorisations des utilisateurs d'intégration APN peut interrompre l'intégration APN.

Pour créer un utilisateur d'intégration du système

1. Connectez-vous à votre organisation Salesforce en tant qu'administrateur système.
2. Créez un utilisateur dans votre organisation Salesforce. Attribuez un profil à l'utilisateur ayant accès aux objets requis dans votre organisation Salesforce. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Ajouter un seul utilisateur](#).
3. Attribuez à l'utilisateur l'ensemble d'autorisations utilisateur d'intégration APN. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Attribuer un ensemble d'autorisations aux utilisateurs](#).

Création d'un calendrier

Une fois les [prérequis remplis](#), vous pouvez créer des plannings de synchronisation entre Salesforce et APN.

Pour créer un calendrier de synchronisation avec APN

1. Connectez-vous à Salesforce en tant qu'utilisateur disposant d'autorisations d'intégration au système.

2. Dans l'onglet Programmes, choisissez Nouveau.
3. Choisissez les objets à planifier. Vous pouvez configurer des plannings pour les prospects et les opportunités, ou pour un seul objet.
4. Choisissez la fréquence du programme, d'un minimum toutes les cinq minutes à un maximum d'une fois par jour.
5. Sélectionnez Programme.

Note

- Un seul planning par objet peut être actif à la fois. La création d'un nouveau planning pour le même objet désactive le planning existant.
- Pour désactiver l'intégration entrante lors de la création d'un calendrier, choisissez Désactiver l'intégration entrante, Planifier.
- La création d'un calendrier sans les autorisations des utilisateurs d'intégration APN peut interrompre l'intégration APN.

Désactivation d'une tâche planifiée

1. Sur la page Planification, choisissez Désactiver toutes les tâches pour désactiver les planifications actives.
2. Passez par l'écran de confirmation pour désactiver le calendrier de synchronisation.

Afficher tous les horaires

Dans l'onglet Planifications, utilisez les filtres d'affichage de liste pour basculer entre les planifications actives, inactives et toutes les planifications de synchronisation.

Bonnes pratiques

Utilisez ces meilleures pratiques pour optimiser le développement et la maintenance de votre intégration personnalisée.

Bonnes pratiques d'ordre général

1. Mappez tous les champs obligatoires car ils sont obligatoires dans le formulaire de soumission AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
2. Connectez-vous à votre utilisateur actuel d'ACE Pipeline Manager pour comprendre à quoi ressemble le processus. Capturez toutes processus/field les utilisations uniques afin de pouvoir les intégrer à votre expérience.
3. Envisagez de créer des étapes de pipeline de ventes distinctes pour les étapes de vente déclarées par Amazon Web Services (AWS) (exemple : étape, date de clôture cible, AWS chiffre d'affaires mensuel attendu, prochaines étapes). Si nous avons des définitions d'étapes différentes, il est possible que nous remplacions vos étapes de vente. Lorsque vous créez des étapes de vente distinctes, cela vous permet de gérer votre pipeline de manière appropriée, tout en gardant une visibilité sur ce qui AWS est projeté.
4. Pour les opportunités recommandées par des partenaires, l'équipe ACE doit approve/reject les obtenir avant d'accepter toute mise à jour.
5. Pour les opportunités AWS référées, le partenaire doit les accepter ou les rejeter.

Protocoles d'échange de données

1. Conventions de saisie : séparez les entrées de la liste de sélection multiple par des points-virgules et omettez les espaces.
2. Attention portée aux détails : les noms et les valeurs des champs distinguent les majuscules des minuscules, donc veillez à ce qu'ils soient précis.
3. Procédures de suppression : exécutez la suppression du champ en transmettant null la valeur du champ choisi.
4. Synchronisation : les processus de synchronisation fonctionnent toutes les heures, ce qui peut entraîner des retards dans les réflexions sur les données. Les mises à jour AWS peuvent prendre jusqu'à une heure pour être prises en compte dans le système de gestion de la relation AWS client (CRM). Évitez d'envoyer plusieurs documents par heure.

Bonnes pratiques spécifiques au domaine

1. Modifications entrantes : pour protéger l'intégrité de vos données, désactivez les modifications pour les champs tels que stageclosedDate, etclosedLostReason. Pour suivre AWS les valeurs sans affecter vos valeurs Salesforce locales, utilisez les champs en lecture seule suivants : awsStageawsCloseDate, et. awsClosedLostReason

2. Cartographie et validation des clients : assurez-vous de l'exactitude du site Web du client, car c'est essentiel pour la cartographie AWS CRM. Associez-le au nom du client pour une meilleure cartographie des comptes CRM.
3. Clarté de la description du projet : fournissez une description claire détaillant les défis des clients et les alignements de solutions. AWS l'utilise pour valider l'opportunité.
4. Provisionnement : (Facultatif) Lorsque vous fournissez les coordonnées du client final, cela permet de AWS retracer les prospects et les campagnes. Cela conduit à des verdicts de financement renforcés.

Bonnes pratiques supplémentaires

1. Respectez les dernières directives de définition des champs de charge utile.
2. Maintenez la cohérence de la dénomination des compartiments sandbox avec le format spécifié.
3. Utilisez le modèle de dénomination recommandé pour le bucket de production.
4. Donnez la priorité aux tests de l'environnement sandbox avant le déploiement en direct.
5. Conservez des identifiants distincts pour les enregistrements entre AWS et partenaires CRMs.
6. Après le traitement, supprimez les fichiers du dossier sortant Amazon Simple Storage Service (Amazon S3). Les originaux sont conservés dans les archives.
7. Pour éviter les erreurs, configurez les validations au niveau des champs à la source.

Quotas

Fichier entrant vers Amazon Web Services (AWS)

Opération	Limite
Opportunités maximales	500 par fichier
Taille maximale du fichier	1 Mo
Fréquence de synchronisation	Quasi-temps réel
Nombre maximum de fichiers soumis	10 000 par période de 24 heures

Fichier sortant vers le partenaire

Opération	Limite
Taille maximale du fichier	5 Mo
Fréquence de synchronisation	Par heure

Historique des versions

Version actuelle des champs : 14 (15 novembre 2023)

Le tableau suivant décrit les modifications importantes apportées aux champs d'intégration personnalisés pour les prospects et les opportunités après 2020. Pour être informé des futures mises à jour, abonnez-vous au fil RSS.

Modification	Version	Date
Mettre à jour les quotas Amazon S3	14	17/01/2024
Modifications apportées aux champs d'opportunités d'intégration : 1. Mettre à jour la validation pour les champs suivants : country postalCode partnerPrimaryNeed FromAws „projectDescription „campaignName „useCase,version, spmsId 2. Ajoutez une zone de texte pour les champs suivants : awsProduct	14	15/11/2023

Modification	Version	Date
ts otherSolutionOffered ,parentOppId ,solutionOffered ,primaryContactTitle ,recommendedNextBestActions ,offers, backwardsCompatibilityChanges 3. Ajouter un nouveau champ numérique : customerDuns 4. Ajouter de nouveaux champs de sélection et de liste de sélection multiple :opportunityType ,,,salesActivities ,engagementScore rejectionReason cosellConversionReason 5. Champs obsolètes :awsFieldEngagement ,,,contractVehicle ,partnerPrimaryNeedFromAwsOther ,isThisAPublicReference ,isThisForMarketplace ,leadSource		

Modification	Version	Date
e ,isNetNewB usinessFo rCompany ,publicRef erenceTitle , publicReferenceUrl rfxSolicitationNum ber subUseCase		
Modifications apportées aux champs d'opportunités d'intégration : 1. Mettre à jour la validation pour les champs suivants : IsOppFromMarketing Activity marketing ActivityC hannel ,marketing ActivityU secase ,awsSFCamp aignName ,isMarketi ngDevelopmentFunde d 2. Ajoutez de nouveaux champs :apnReview erComment s ,acceptBy, apnCrmLea dUniqueIdentifie r 3. FAQ de mise à jour	13	29/03/2023

Modification	Version	Date
Modifications apportées aux champs d'opportunités d'intégration : 1. Mettez à jour les descriptions des champs suivants :aWSStage,aWSClosed , aWSClosedLostReason 2. Mettre à jour la validation : isMarketingDevelopmentFunded 3. Ajoutez de nouveaux champs : procurementType customerSoftwareValue ,contractStartDate ,contractEndDate ,customerSoftwareValueCurrency ,IsOppFromMarketingActivity ,marketingActivityChannel ,marketingActivityUseCase , awsSFCampaignName Modifications apportées aux valeurs standard en cas d'opportunité : 1. Mettez à jour les valeurs standard pour les aligner	12	01/09/2022

Modification	Version	Date
sur la production Amazon Partner Network (APN) : i. Supprimer les valeurs de liste de sélection suivantes de <code>campaignName</code> : APN Marketing Central, AWS Field Event, Integrated Partner Campaign, Partner Led Event, Partner Prospecting, WWPS Marketing, Windows RMP, Cloud VMware ii. Ajoutez les valeurs de liste suivantes à <code>campaignName</code> : ATO (Authority to Operate), ISV Immersion Day SFID Program, VMware Cloud on, Windows AWS 2. Ajouter de nouveaux champs de liste de sélection : <code>IsOppFromMarketingActivity</code>, <code>marketingActivityChannel</code>, <code>marketingActivityUseCase</code>, <code>ProcurementType</code>, <code>customerSoftwareValueCurrency</code>		

Modification	Version	Date
Modifications apportées aux champs d'opportunités d'intégration : 1. Ajouter un nouveau champ : <code>aWSClosedLostReason</code> —le type est du texte et la longueur est 255 2. Fournir un contexte entre les informations « entrantes » et « sortantes » et les informations « non obligatoires » par rapport aux informations « facultatives » Modifications apportées aux valeurs standard des champs d'opportunité : 1. Mettez à jour les valeurs standard pour les champs suivants afin de les aligner sur la production APN : i. Renommer le <code>industry/vertical</code> pétrole et le gaz en <code>Energy—Oil & Gas</code> ; renommer <code>Power & Utilities</code> en <code>Energy—Power & Utilities</code> ii. Ajouter les valeurs du pays : République démocratique du Congo ; Iran, République	11	21/03/2022

Modification	Version	Date
islamique d' ; remplacer Bonaire, Saint-Eustache et Saba par Bonaire, Saint-Eustache et Saba ; mettre à jour Saint-Martin (partie française) par Saint-Martin (partie française)		

Modification	Version	Date
Modifications apportées aux champs d'opportunités d'intégration : 1. Mettre à jour la validation pour les champs suivants : <code>contractVehicle</code> <code>isThisForMarketplace</code> <code>isNetNewBusinessForCompany</code> <code>deliveryModel</code> <code>awsFieldEngagement</code> , <code>additionalComments</code> 2. Ajouter un nouveau champ : <code>rfxSolicitationNumber</code> —le type est du texte et la longueur est 255 3. Supprimer le champ : <code>partnerDeveloperManagerPhone</code> Modifications apportées aux valeurs standard en cas d'opportunité : 1. Mettez à jour les valeurs standard pour les champs suivants afin de les aligner sur la production APN : <code>UseCase</code> <code>formation</code> ; <code>financier/commercial</code> <code>Closedlostreason</code>	10	26/01/2022

Modification	Version	Date
2. Supprimer des champs :isThisForResell , isManagedServicesIncluded		

Modification	Version	Date
Modifications apportées aux valeurs standard des champs de plomb : 1. Supprimer une autre valeur pour Industry Vertical Modifications apportées aux champs principaux d'intégration : 1. Mettre à jour la longueur du champ de ville de 255 à 40 2. Mettre à jour le nom du champ de Current Lead Stage à currentLeadStage 3. Mettre à jour le nom du champ de Lead Source à leadSource 4. Mettre à jour le nom du champ de Lead Age à leadAge 5. Mettre à jour le nom du champ de Level of AWS Usage à levelofAWSUsage Modifications apportées aux champs d'opportunités d'intégration :	9	16/09/2021

Modification	Version	Date
1. Mettre à jour la longueur du <code>customerCompanyName</code> champ de 255 à 120 2. Mettre à jour la longueur du <code>customerPhone</code> champ de vide à 40 3. Mise à jour <code>expectedMonth</code> de la devise (16,2) vers la devise (18,0)		
Mettre à jour les codes de motif fermés et perdus	8	24/06/2021

FAQs

Utilisez ces questions et réponses courantes pour faciliter l'intégration personnalisée.

Rubriques

- [FAQ générales](#)
- [FAQ technique—Champs](#)
- [FAQ technique—Amazon S3](#)
- [FAQ technique : pistes et opportunités](#)
- [FAQ technique : gestion des versions et rétrocompatibilité](#)

FAQ générales

Comment fonctionne l'intégration ?

Q : Puis-je accéder au bucket Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) utilisé pour envoyer et recevoir les fichiers ?

Oui. Les partenaires peuvent accéder par programmation au compartiment Amazon S3 à l'aide de la `secret/access` clé Gestion des identités et des accès AWS (IAM) qui a accès au compartiment. Les

partenaires n'auront pas accès à la console aux compartiments Amazon S3 car ces compartiments se trouvent sur le propre compte d'Amazon Web Services (AWS).

Q : De quelles compétences le développeur du partenaire a-t-il besoin ?

Le développeur du partenaire doit être familiarisé avec son système de gestion de la relation client (CRM) et Amazon S3.

Q : Les fichiers d'exemple de code incluent-ils le code complet ou le partenaire doit-il écrire le code ?

Le partenaire doit écrire le code sur la base des exemples de fichiers de code fournis.

Q : Si le partenaire développe sa solution en Python, en Golang ou dans tout autre langage, est-ce que AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) fournit un kit de développement logiciel (SDK) dans ces langages pour cette intégration ?

Non.

Q : Quel est le processus de synchronisation entre le compartiment Amazon S3 et l'ACE interne ?

Toutes les heures, un traitement par lots est exécuté pour récupérer les fichiers et synchroniser les informations. Toute mise à jour apportée par l'équipe AWS commerciale au dossier peut prendre jusqu'à une heure pour être envoyée au bucket du partenaire. Les partenaires peuvent recevoir immédiatement une notification par e-mail concernant les mises à jour, mais les mises à jour AWS peuvent tout de même être retardées d'une heure.

Q : Quelle est la fréquence des téléchargements de fichiers de prospects et d'opportunités par ACE ?

ACE envoie les données relatives aux prospects et aux opportunités toutes les heures.

Q : Existe-t-il un environnement sandbox pour ACE ?

Oui. Nous disposons d'un environnement sandbox pour ACE, mais nous ne pouvons pas fournir d'accès aux partenaires pour des raisons de sécurité. Soumettez un dossier d'assistance sur Partner Central si vous souhaitez que de nouvelles opportunités ou prospects soient ajoutés à votre panier.

Q : Comment conservons-nous les identifiants dans le CRM et l'APN du partenaire ?

Pour offrir plus de flexibilité à nos partenaires, nous utilisons deux ensembles d'identifiants dans notre système.

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: AWS gère cet identifiant. Cela commence par 0XXXXXX les opportunités et LXXXXXX les prospects.

2. `PartnerCrmUniqueIdentifiant/partnerCrmLeadId`: Le partenaire gère cet identifiant sur les opportunités et les prospects, respectivement, dans son CRM. Les partenaires doivent ajouter cet identifiant lorsqu'ils saisissent de nouvelles opportunités pour retracer les mises à jour de leur CRM.

Lorsqu'une opportunité est envoyée sans `apnCrmUniqueIdentifiant` ou `partnerCrmUniqueIdentifiant`, elle AWS est traitée comme une nouvelle opportunité et en attribue une nouvelle `apnCrmUniqueIdentifiant` à l'opportunité.

Lorsqu'une opportunité est envoyée avec un `apnCrmUniqueIdentifiant` ou `partnerCrmUniqueIdentifiant`, AWS elle est traitée comme une action de mise à jour et met à jour l'opportunité existante avec les données de charge utile.

Q : Comment puis-je empêcher la création de doublons dans les deux systèmes ?

Du côté du CRM partenaire, il doit y avoir un identifiant unique pour chaque enregistrement envoyé à ACE, qui est appelé `partnerCrmUniqueIdentifiant`. De même, ACE conserve également un identifiant unique pour chaque enregistrement, qui est appelé `apnCrmUniqueIdentifiant`. Lorsque les données sont envoyées, ACE et le partenaire doivent inclure ces deux champs, ce qui permet de déterminer si l'enregistrement est une nouvelle opportunité (s'il est vide) ou une opportunité existante (s'il est renseigné).

FAQ technique—Champs

Q : L'intégration prend-elle en charge le format CSV ?

Non L'intégration accepte uniquement les formats de fichiers JSON.

Q : Quand les fichiers doivent-ils être supprimés des dossiers sortants ?

Supprimez les fichiers uniquement après les avoir traités avec succès.

Q : Si je supprime accidentellement les fichiers des dossiers sortants, où puis-je trouver les fichiers d'origine ?

Les fichiers sont disponibles dans les `lead-outbound-archive` dossiers `opportunity-outbound-archive` et.

Q : Que dois-je faire pour obtenir de l'aide pendant le développement ?

Pour obtenir de l'aide pendant le développement, contactez le support AWS Partner Network (APN) sur Partner Central.

Q : Quelle est la différence entre **opportunityOwnerName** et **opportunityOwnerEmail** ?

- **opportunityOwnerName**: nom du propriétaire de l'opportunité dans l'organisation partenaire. Il doit s'agir d'un utilisateur de Partner Central.
- **opportunityOwnerEmail**: e-mail du propriétaire de l'opportunité dans l'organisation partenaire. Il doit s'agir d'un utilisateur de Partner Central. Si elle n'est pas fournie, l'opportunité est créée avec le responsable de l'alliance Partner Central comme propriétaire.

Q : Quel est le fuseau horaire de tous les champs de date (**targetCloseDate**, **lastModifiedDate**, **createdDate**, et **acceptBy**) ?

Le fuseau horaire pour les champs de date est l'heure moyenne de Greenwich (GMT).

Q : Les fichiers JSON entrants sont-ils versionnés ?

Non Amazon Web Services (AWS) ne prend pas en charge la gestion des versions des fichiers. APN Customer Engagement (ACE) traite le fichier immédiatement après réception, puis le supprime une fois le traitement réussi. Si nous recevons à nouveau le même nom de fichier, il est rejeté.

Q : Quels champs du fichier JSON Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) indiquent la date de création et de dernière mise à jour d'un prospect ou d'une opportunité en particulier ?

createdDate et **lastModifiedDate**.

Q : Comment déterminez-vous si une opportunité est nouvelle ou existante ?

Le champ **PartnerCrmUniqueIdentifier** est un identifiant unique pour chaque opportunité que nous demandons au partenaire. Cet identifiant doit être défini dans le CRM source du système du partenaire. Nous l'utilisons pour déterminer si une opportunité existe dans AWS. Si elle existe, nous mettons à jour l'opportunité avec les informations partagées. Si ce n'est pas le cas, nous créons une nouvelle opportunité.

Lorsque nous envoyons des données au partenaire, nous incluons à la fois **PartnerCrmUniqueIdentifier** et **apnCrmUniqueIdentifier**. Si l'opportunité partagée par AWS est envoyée pour la première fois, vous ne verrez aucune valeur pour **PartnerCrmUniqueIdentifier**. Cela vous permet de considérer l'opportunité comme une

nouveauté d'ACE. Une fois que vous les avez intégrées dans votre CRM, vous nous renvoyez les mises à jour avec les deux `PartnerCrmUniqueIdentifier` et `apnCrmUniqueIdentifier`.

Q : Est-il possible d'avoir plusieurs fichiers JSON sortants et de résultats dans Amazon S3 ?

Oui. Parfois, nous pouvons générer plus de fichiers dans le dossier sortant. De même, si vous envoyez des fichiers dans le dossier entrant, nous les traitons et conservons les fichiers de résultats dans le dossier des résultats. Vous devez baliser ou supprimer les fichiers de résultats après le traitement.

Q : Le fichier sortant contient-il plusieurs enregistrements ?

Oui. Le fichier sortant peut contenir plusieurs enregistrements.

Q : Si 20 opportunités entrantes sont envoyées dans un seul fichier JSON d'entrée dans la section opportunités et que l'une des opportunités n'est pas conforme à la norme APN, que se passe-t-il ?

Si le format est incorrect, quel que soit le cas, le fichier entier est rejeté. Si le format est correct mais qu'une seule opportunité ne peut pas être traitée de notre côté, le fichier de résultats inclut les 20 opportunités et leur statut, ainsi que le message d'erreur relatif à l'opportunité ratée.

Q : Quels sont les principaux attributs permettant de valider si le fichier JSON a été traité correctement ?

Ce sont les principaux attributs qui vous aideront à comprendre si le fichier JSON a été traité correctement.

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

Q : Que se passe-t-il si j'envoie un fichier JSON non valide ?

Vous recevez cette réponse d'erreur : « n'[{input JSON}]est pas de type object ».

Q : Combien d' lead/opportunity enregistrements peuvent être inclus dans un seul fichier JSON entrant ?

Un seul fichier peut contenir un maximum de 50 enregistrements.

FAQ technique—Amazon S3

Q : Où puis-je obtenir la documentation de l'API REST Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) ?

Pour plus d'informations, consultez l'[introduction de l'API REST Amazon S3](#).

Q : Comment puis-je obtenir les informations clés Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) pour m'authentifier afin d'accéder au compartiment Amazon S3 ?

AWS Partner Network (APN) partage une politique qui inclut le nom de la clé.

Q : Comment authentifier Amazon S3 depuis Salesforce.com (SFDC) ?

Utilisez le fichier d'exemple de code [S3_Authentication.cls pour authentifier](#) Amazon S3 auprès de SFDC.

Q : Comment puis-je télécharger le fichier depuis le kit de développement AWS logiciel (SDK) vers S3 ?

Utilisez la commande AWS CLI suivante pour télécharger le fichier sur S3.

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

Le fichier d'exemple de code [Sample_AceOutboundBatch .cls](#) contient le code permettant de télécharger le fichier de données depuis SFDC.

Q : À qui appartient le compartiment Amazon S3 ?

AWS possède et gère le compartiment Amazon S3. Vous avez un accès programmatique à votre propre compartiment Amazon S3 avec l'utilisateur Gestion des identités et des accès AWS (IAM).

Q : Existe-t-il des dossiers ou des compartiments distincts pour la réception et l'envoi de fichiers ?

Il existe un compartiment contenant différents dossiers pour recevoir et envoyer les fichiers. Reportez-vous au guide de l'utilisateur pour plus de détails sur les dossiers.

Q : Dois-je accéder au compartiment Amazon S3 à l'aide AWS Lambda du système de gestion de la relation client (CRM) ou puis-je y accéder directement à l'aide du système de gestion de la relation client (CRM) ?

Vous pouvez y accéder dans les deux sens.

Q : Le compartiment Amazon S3 est-il sécurisé ou chiffré ?

Oui. Nous activons le mécanisme de chiffrement par défaut proposé par Amazon S3.

Q : Est-il possible d'activer Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) pour écouter le compartiment Amazon S3, afin que je puisse uniquement agir en fonction de l'événement, au lieu de devoir effectuer des sondages périodiques ?

Non Actuellement, APN Customer Engagement (ACE) ne prend pas en charge cette fonctionnalité.

Q : À quels dossiers ai-je accès et quel est le but de chaque dossier ?

Vous trouverez la liste des dossiers Amazon S3 dans [the section called “Prérequis pour l'intégration”](#).

FAQ technique : pistes et opportunités

Envoyez et recevez des prospects et des opportunités

Q : Existe-t-il une convention de dénomination des fichiers ?

Chaque nom de fichier doit être unique. Nous recommandons le nom du fichier `PartnerProvidedFileName+{timestamp}.json`.

Q : Quelle est la structure des résultats ?

Les fichiers d'exemple contenant les résultats (réussite et erreur) peuvent être téléchargés depuis les emplacements suivants :

- [Exemple de réussite des résultats principaux .json](#)
- [Opportunity Results Success Sample.json](#)
- [Résultats principaux contenant des erreurs Sample.json](#)
- [L'opportunité se traduit par des erreurs Sample.json](#)

Q : Quelle est la convention de dénomination des résultats ?

`PartnerProvidedFileName_result.json`

Q : Que se passe-t-il si je sou mets un deuxième fichier JSON portant le même nom ?

Nous ne traiterons pas le fichier et celui-ci est déplacé vers le dossier d'archive.

Q : Quelle est la limite de taille des fichiers entrants ?

La limite de taille des fichiers entrants est de 1 Mo.

Q : Existe-t-il un nombre maximum d'opportunités et de prospects pouvant être regroupés dans un seul fichier JSON ?

Compte tenu de la limite de 1 Mo, nous vous recommandons d'avoir une opportunité ou un prospect par fichier.

Q : Je reçois un message d'erreur d'accès refusé. Je ne suis donc pas en mesure de télécharger les fichiers. Que dois-je faire ?

Les partenaires reçoivent un message d'accès refusé pour deux raisons.

1. Vous avez chargé le fichier dans le outbound dossier plutôt que inbound dans le dossier. Téléchargez le fichier dans le inbound dossier.
2. Vous devez fournir une liste de contrôle d'accès (ACL). Utilisez la commande CLI Amazon Web Services (AWS) suivante pour télécharger le fichier de données :

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

Q : Que se passe-t-il si des fichiers portant des extensions telles que **.pdf.docx**, ou autre, **.json** sont téléchargés ?

Nous rejetons les fichiers et générons un ***.error.json** fichier avec les détails de la raison.

Q : Que dois-je faire après avoir reçu un message d'erreur concernant un problème de données en cours de production ?

1. Si les données doivent être corrigées dans le système de gestion de la relation client (CRM) du partenaire, une fois les données corrigées, envoyez le fichier révisé à Amazon Simple Storage Service (Amazon S3).
2. Si des précisions sont nécessaires concernant les données, contactez votre responsable du développement des partenaires (PDM).

3. Pour toute autre assistance technique, soumettez un dossier de support AWS Partner Network (APN) sur le portail APN.

Q : Où puis-je trouver les fichiers de résultats et combien de temps sont-ils disponibles ?

Les fichiers de résultats se trouvent dans les `opportunity-inbound-results` dossiers `lead-inbound-results` et. Ils sont disponibles jusqu'à ce que vous les supprimiez. Vous pouvez supprimer les fichiers après une extraction réussie.

Q : Si je dois retrouver un fichier de résultats après l'avoir supprimé, où le trouverons-nous ?

Les fichiers de résultats se trouvent dans les `opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` dossiers `lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` et.

Q : En cas d'échec du traitement du fichier par APN, comment en suis-je informé ?

APN dispose d'alarmes qui créent automatiquement des tickets Sev2 pour suivre les erreurs de traitement. Nous les examinons, les résolvons et les communiquons aux partenaires.

Q : Quels champs peuvent être mis à jour une fois l'opportunité lancée ?

Les champs suivants ne peuvent être mis à jour que par les partenaires Independent Software Vendor (ISV) Accelerate :

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

Q : J'ai reçu un message d'erreur « Enregistrement non modifiable ». Qu'est-ce que cela signifie ?

Lorsque vous envoyez une opportunité recommandée à un nouveau partenaire, celle-ci passe par le processus de validation et l'équipe ACE (APN Customer Engagement) doit l'approuver ou la rejeter. Pendant que l'opportunité est en cours de révision et n'a pas encore été validée, vous ne pouvez pas mettre à jour l'enregistrement et vous recevez cette erreur.

Q : Que se passe-t-il s'il n'y a aucune activité de mon côté (exemple : je ne traite pas le fichier ou je n'envoie aucune opportunité entrante) ?

Si vous n'envoyez aucune information ou si vous ne traitez pas les fichiers que nous fournissons, nous n'avons actuellement aucun mécanisme en place pour vous avertir. Nous vous encourageons à surveiller votre système pour vous assurer que les informations sont transmises à APN.

Q : Dans quel délai les résultats JSON sont-ils disponibles dans le dossier des résultats après la soumission d'une opportunité/d'un new/updated prospect entrant ?

Le traitement s'effectue quasiment en temps réel. Vous devriez recevoir les fichiers en moins de cinq minutes.

Q : Si j'envoie un CRM d'opportunités entrantes qui ne respecte pas les format/length restrictions de la norme APN, comment le système le gère-t-il ? Génère-t-il le rapport d'erreur ?

Si le fichier n'est pas au format de définition de champ, le fichier de résultats d'APN appelle le fichier.

Q : Je n'ai pas d'identifiant de AWS compte au moment du lancement. Que dois-je faire ?

Selon le processus ACE, Launched cela signifie que la charge de travail est terminée et que la facturation a commencé. Cela nécessite un identifiant de AWS compte. Pour plus d'informations, consultez le [programme ACE FAQs](#).

Q : À la suite des tests d'acceptation par l'utilisateur (UAT), comment les données historiques doivent-elles être traitées lors du passage en production ?

Par défaut, lorsque des mises à jour ont lieu dans ACE, nous envoyons ces opportunités au compartiment Amazon S3. Pour les données historiques que vous ne souhaitez pas traiter, vous devez `partnerCrmUniqueIdentifier` fournir des valeurs fictives, comme X0001, X0002...X000N dans l'extrait, pour ce que vous ne souhaitez pas traiter dans votre système. Vous devez écrire du code pour reconnaître ces identifiants et les traiter en conséquence. Les autres opportunités fournissent la `partnerCrmUniqueIdentifier` valeur correcte. Cela garantit que vous avez un contrôle total sur ce qu'il faut traiter et ce qu'il ne faut pas traiter dans votre système.

Q : Le fichier sortant contient-il plusieurs enregistrements ?

Oui. Le fichier sortant peut contenir plusieurs enregistrements.

Q : Pourquoi les données sont-elles envoyées Accepter pour afficher certains champs ?

Pour une opportunité AWS ou un prospect recommandé, tous les champs d'informations personnelles sont masqués par le libellé Accepter pour les afficher jusqu'à ce que vous acceptiez l'opportunité ou le prospect. Une fois accepté, vous recevrez tous les champs de données lors du prochain cycle de synchronisation.

Q : Que dois-je faire lorsqu'une nouvelle opportunité AWS ou un nouveau prospect est synchronisé pour la première fois ?

Lorsqu'une nouvelle opportunité ou un nouveau prospect est synchronisé pour la première fois, vous devez l'accepter ou le rejeter pour obtenir des données supplémentaires (exemple : contacts clients).

Création et mise à jour d'opportunités/prospects

Q : Comment intégrer de nouvelles opportunités proposées par des partenaires dans ACE grâce à l'intégration ?

Pour créer de nouvelles opportunités dans ACE par le biais de l'intégration, vous devez intégrer dans le `opportunity-inbound` dossier les informations d'opportunité requises au format JSON défini. AWS traite ces informations, crée une nouvelle opportunité dans ACE et partage les résultats d'une opération de `successful/failed` création dans le `opportunity-inbound-processed-results` dossier.

Q : Comment l'intégration fait-elle la différence entre les soumissions de nouvelles opportunités et les mises à jour ?

Le champ `PartnerCrmUniqueIdentifier` de chaque opportunité est un identifiant unique obligatoire. Cet identifiant doit être défini dans le CRM source de votre système. AWS utilise ceci pour déterminer si une opportunité existe déjà dans ACE. Si elle est disponible dans ACE, nous utilisons les informations partagées pour mettre à jour l'opportunité, mais si elles ne sont pas disponibles dans ACE, nous utilisons les informations partagées pour créer une nouvelle opportunité.

Q : Si j'ai déjà implémenté la fonctionnalité de mise à jour par le biais de l'intégration, que dois-je faire pour utiliser l'intégration afin de soumettre (créer) de nouvelles opportunités ?

Vous devez apporter les modifications suivantes à l'intégration existante :

1. Commencez à ingérer de nouvelles opportunités de création dans le `opportunity-inbound` dossier. Fournissez les mises à jour dans le même dossier.
2. Assurez-vous que les champs obligatoires requis pour créer sont disponibles dans le JSON Opportunity partagé.
3. Vérifiez que chaque nouvelle opportunité possède un identifiant unique `PartnerCrmUniqueIdentifier` qui n'existe pas dans ACE/Partner Central. Une bonne pratique importante lors de la mise en service consiste à mapper et à mettre à jour les données existantes dans ACE pour chacune d'entre elles `PartnerCrmUniqueIdentifier` dans votre

CRM afin de ne pas créer de doublons lorsque nous recevons des mises à jour. Pour obtenir de l'aide, contactez ACE.

Q : Dans le cadre du processus de mise en service, comment puis-je mettre à jour les opportunités existantes dans ACE avec mon **PartnerCrmUniqueIdentifier** ?

L'équipe ACE vous fournit une liste de toutes les opportunités ouvertes pour vous aider à préparer le lancement de la production. Vous devez associer ces opportunités existantes dans ACE à leurs opportunités respectives **PartnerCrmUniqueIdentifier** et renvoyer le fichier mis à jour à ACE pour intégration dans AWS le CRM.

Si vous choisissez de ne synchroniser qu'un sous-ensemble des opportunités AWS proposées, vous devez développer une logique permettant de contourner les AWS mises à jour pour les opportunités que vous ne souhaitez pas traiter. Cette approche devrait également être appliquée aux opportunités futures, après l'intégration. Vous devez fournir les informations associées **partnerCrmUniqueIdentifier** pour les opportunités qui doivent être harmonisées entre les deux CRMs. En outre, vous devez indiquer les opportunités que vous ne mettrez pas à jour (exemple : Marquer les opportunités clôturées perdues ou gagnées) pour les exclure des mises à jour. Il est important que toutes les opportunités ouvertes/actives AWS partagées, et que vous acceptez, se voient attribuer un **partnerCrmUniqueIdentifier**

Q : Puis-je mettre à jour uniquement des champs spécifiques dans l'opportunité ou le prospect ?

Oui. Vous ne pouvez fournir que les champs qui nécessitent des mises à jour, ainsi que les identifiants nécessaires.

Q : Est-il possible de modifier le **ApnCrmUniqueIdentifier** ?

Non. Cet identifiant reste constant AWS et identifie de manière unique chaque opportunité.

Q : Et si je fournis un **partnerCrmUniqueIdentifier** incorrect ?

Si vous fournissez un identifiant incorrect, une nouvelle opportunité est créée. Garantisiez la précision pour éviter la duplication des données.

Q : Puis-je mettre à jour les opportunités AWS soumises ?

Oui. Vous pouvez mettre à jour les opportunités AWS soumises en utilisant le **bonpartnerCrmUniqueIdentifier**.

Q : Dans combien de temps puis-je m'attendre à des résultats pour les opportunités soumises ?

Le traitement s'effectue presque en temps réel et les résultats sont généralement disponibles en quelques minutes dans le `opportunity-inbound-processed-results` dossier.

Q : Que dois-je faire en cas d'erreur de traitement pour les opportunités soumises ?

Passez en revue les détails des erreurs dans les fichiers de résultats, résolvez les problèmes et demandez une assistance supplémentaire à l'équipe de support ACE.

Q : Puis-je supprimer une opportunité par le biais de l'intégration ?

Non. La suppression directe n'est pas prise en charge. Vous pouvez mettre à jour une opportunité pour qu'elle reflète le statut Fermé.

Q : Que signifie l'erreur « Enregistrement non modifiable » ?

Cette erreur se produit si vous essayez de mettre à jour une opportunité dans ACE review. Ces opportunités ne peuvent pas être modifiées tant qu'elles ne sont pas validées.

Q : Et si je n'envoyais pas de mises à jour ou de nouvelles opportunités ?

Aucune nouvelle donnée n'est reçue ni traitée si vous n'envoyez pas de mises à jour ou de nouvelles opportunités via l'intégration.

Q : Pendant combien de temps les fichiers de résultats sont-ils disponibles ?

Les fichiers de résultats sont disponibles pour une durée raisonnable. Vous devez les récupérer et les gérer rapidement.

FAQ technique : gestion des versions et rétrocompatibilité

Q : Qu'est-ce qu'une charge utile dans l'échange de données Amazon Web Services (AWS) ?

Une charge utile est une donnée structurée formatée en JSON, envoyée soit en entrée, soit en provenance de AWS. Chaque clé de cette structure JSON est appelée champ, et chaque champ est associé à une valeur.

Q : Comment est déterminée la version de la charge utile ?

La version de la charge utile est spécifiée dans le `version` champ de la charge utile elle-même. Les charges utiles conformes à la définition de champ v13 sont considérées comme des charges utiles version 1.0, tandis que celles qui suivent le format défini dans la définition de champ v14 ou supérieure sont appelées charge utile version 2.0.

Q : Que signifie la rétrocompatibilité dans ce contexte, et comment est-elle gérée ?

La rétrocompatibilité garantit que les opportunités existantes n'échouent pas lorsque de nouveaux champs obligatoires sont introduits dans les nouvelles versions de charge utile. AWS maintient cela en attribuant automatiquement des valeurs par défaut aux champs requis dans la nouvelle version. Vous remarquerez peut-être des valeurs dans l'interface utilisateur AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) que vous n'avez pas explicitement fournies dans le cadre de l'intégration de la gestion de la relation client (CRM). Les détails et les conditions de chaque champ sont expliqués dans la description du champ ou dans des informations supplémentaires sur le champ.

Q : La rétrocompatibilité est-elle une fonctionnalité permanente ?

Non La rétrocompatibilité est limitée dans le temps, conçue pour vous permettre de planifier et de mettre en œuvre les modifications à venir en toute flexibilité. Il cesse de fonctionner au-delà d'une date limite spécifiée, qui sera annoncée plus tard dans l'année dans le cadre d'un lancement plus large.

Q : Que se passe-t-il lorsque je commence à envoyer des charges utiles avec la version 2.0 ?

Une fois que vous avez envoyé une charge utile avec la version 2.0, le système suppose que toutes les modifications nécessaires ont été mises en œuvre, et les validations pour la nouvelle version de charge utile s'appliquent à toutes les modifications ultérieures. Il est essentiel de ne pas implémenter partiellement les fonctionnalités entre les charges utiles de la version 1.0 et de la version 2.0.

Q : Puis-je revenir à la version 1.0 de la charge utile après la mise à jour vers la version 2.0 ?

Non La transition vers la version 2.0 de charge utile est un processus à sens unique. Une fois que vous avez effectué la mise à jour vers la version 2.0, vous ne pouvez pas revenir à la version 1.0 de la charge utile.

Obtenir de l'aide

Pour obtenir de l'aide concernant une intégration CRM, soumettez un dossier d'assistance dans AWS Partner Central.

Pour soumettre un dossier

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Dans le menu supérieur, choisissez Support, Contacter le support.
3. Sur la page [AWS Partner Support](#), choisissez Ouvrir un nouveau dossier.

4. Sur la page Ouvrir un nouveau dossier de support, choisissez CRM Integration.
5. Complétez le formulaire et choisissez Soumettre.

AWS Partner FAQ sur le connecteur CRM

Les rubriques de cette section permettent de répondre aux questions fréquemment posées sur l'intégration AWS Partner CRM et l'utilisation du connecteur CRM.

Note

Les questions et réponses de cette FAQ supposent que vous utilisez Salesforce. Pour plus d'informations sur l'utilisation de Salesforce, consultez l'[aide de Salesforce](#).

Rubriques

- [Questions générales](#)
- [Problèmes de configuration](#)
- [Problèmes de mappage](#)
- [Problèmes de synchronisation et de validation](#)

Questions générales

Développez les sections suivantes pour plus d'informations sur l'utilisation du connecteur CRM pour partenaires AWS.

Comment démarrer avec le connecteur AWS Partner CRM ?

Contactez votre responsable du développement des partenaires (PDM) ou votre AWS point de contact. Votre PDM vérifiera l'éligibilité, aidera à configurer l'utilisateur IAM requis pour l'authentification et soumettra la demande en interne pour configurer le compartiment Amazon S3 requis pour échanger des fichiers. Une fois que vous avez accès au compartiment Amazon S3, vous pouvez installer le connecteur et configurer l'intégration en suivant les instructions du guide de l'utilisateur.

Si vous disposez déjà d'une intégration AWS Partner ACE, [installez le connecteur depuis Salesforce AppExchange](#), puis suivez les instructions indiquées dans [Configuration du connecteur pour un CRM avec intégration Amazon S3](#).

Pourquoi passer à la version 3 ?

La version 3 fournit des mises à jour en temps réel sur les opportunités et élimine le besoin de plannings. Il fournit également un ensemble de boutons qui permettent aux partenaires d'accepter ou de rejeter des prospects et des opportunités, de les mettre à jour et de les envoyer à AWS. Pour plus d'informations sur l'installation de la version 3, reportez-vous à la section [Fonctionnalités disponibles](#) précédente de ce guide.

Quelle est la dernière version du connecteur ?

La version 3.0.0. Vous pouvez le trouver dans le Salesforce App Exchange.

Quel est le coût de configuration du connecteur AWS Partner CRM ?

Le connecteur AWS Partner CRM est disponible gratuitement sur Salesforce App Exchange. Il propose les options d'intégration suivantes :

- Une intégration basée sur l'API Partner Central où les appels de AWS service sont gratuits.
- Une intégration basée sur Amazon S3 AWS héberge et prend en charge les coûts d'un compartiment Amazon S3.

Note

Vous ne pouvez utiliser cette option que si vous avez créé un CRM avec intégration Amazon S3 avant 2024.

Amazon EventBridge est également gratuit car les événements proviennent d'un AWS service. Toutefois, des frais supplémentaires peuvent être facturés sur votre AWS compte si vous transférez les événements vers d'autres bus d'événements depuis l'auditeur principal pour un traitement supplémentaire.

Pour plus d'informations sur le connecteur AWS Partner CRM, reportez-vous à [Vue d'ensemble du connecteur CRM](#). Pour plus d'informations EventBridge, consultez [Qu'est-ce qu'Amazon EventBridge ?](#) dans le guide de EventBridge l'utilisateur Amazon.

Quelles sont les nouvelles fonctionnalités proposées par la version 3 ?

Pour obtenir la liste des fonctionnalités fournies par le connecteur AWS Partner CRM, reportez-vous à la [Fonctionnalités de l'API Partner Central](#) section précédente de ce guide.

Puis-je accéder par programmation au compartiment Amazon S3 utilisé pour envoyer et recevoir des fichiers ?

Oui. Utilisez les `SecretAccessKey` informations d'identification `AccessKey` et d'identification de l'utilisateur IAM figurant dans la [demande d'intégration CRM](#).

N'oubliez pas que les fichiers ne sont plus transférés à l'aide du compartiment Amazon S3 une fois que vous avez transféré l'intégration vers l'approche basée sur l'API. Cependant, les prospects sont toujours partagés à l'aide de l'intégration basée sur le compartiment Amazon S3.

Je ne suis pas passé à la version Salesforce Lightning. Puis-je toujours utiliser le connecteur AWS Partner CRM ?

Le connecteur AWS Partner CRM étant conçu pour être utilisé avec la version Salesforce Lightning, la version 2 risque de ne pas fonctionner comme prévu.

Puis-je utiliser le package directement sur mes systèmes de production ?

Nous vous recommandons d'installer le package sur les systèmes de production uniquement après avoir effectué des tests approfondis dans un environnement sandbox.

Qui sont les utilisateurs visés par le connecteur AWS Partner CRM ?

AWS Partner Le connecteur CRM est conçu pour les utilisateurs suivants :

- Les administrateurs Salesforce ou les administrateurs de référence qui ont configuré le connecteur.
- Utilisateurs des opérations de vente qui sélectionnent, acceptent et mettent à jour les opportunités et les prospects.

J'ai une intégration ACE. Puis-je passer au connecteur ?

Oui AWS Partner s qui ont déjà une intégration avec ACE peuvent passer au connecteur. Étant donné que le connecteur utilise le même compartiment Amazon S3 dans le back-end, procédez comme suit :

1. Déconnectez votre application ou solution personnalisée du compartiment Amazon S3.
2. Connectez-vous au AWS compte pour configurer l'intégration. Obtenez ou créez une clé secrète et une clé d'accès pour l'utilisateur IAM autorisé à accéder au compartiment Amazon S3. Le nom d'utilisateur doit suivre ce format : `apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod`. Pour plus d'informations, consultez la section [Gérer les clés d'accès pour les utilisateurs IAM](#) dans le guide de l'Gestion des identités et des accès AWS utilisateur.

 Note

Si vous ne trouvez pas le AWS compte, envoyez une [demande d'assistance](#).

3. Pour configurer le connecteur afin qu'il pointe vers le compartiment Amazon S3, choisissez Setup, Named Credentials, puis APN API connection.
4. Soumettez une [demande d'assistance](#) pour supprimer des objets existants dans le compartiment Amazon S3 avant de planifier une tâche dans le connecteur.

 Important

Vous devez effectuer cette étape avant de terminer l'intégration et de définir un calendrier de synchronisation.

5. Si l'objet cible est différent de l'objet existant, effectuez un remplissage de données pour vos prospects et opportunités existants. Pour plus d'informations, consultez le guide de configuration de production et de remblayage de l'intégration CRM.

 Note

Pendant le changement d'intégration, toutes les mises à jour utilisateur sont mises en file d'attente dans le Outbound dossier du compartiment Amazon S3. Une fois l'intégration en ligne, les enregistrements des mises à jour utilisateur sont synchronisés.

Le connecteur AWS Partner CRM peut-il être utilisé en toute sécurité dans mon organisation Salesforce ?

L'application Salesforce a fait l'objet de vérifications de AWS sécurité internes et de Salesforce. Les analyses de sécurité de Salesforce incluent les menaces suivantes :

- Langage de requête d'objets Salesforce (SOQL) et injection SQL
- Scriptage intersite
- Protocoles d'authentification et de contrôle d'accès non sécurisés
- Violations liées au partage d'enregistrements et autres vulnérabilités spécifiques à la plateforme Salesforce

La révision du code utilise l'[analyseur de code Salesforce](#) pour inspecter le code Salesforce. Salesforce Code Analyzer utilise plusieurs moteurs d'analyse de code, notamment PMD et ESLint RetireJS. Il identifie un certain nombre de problèmes potentiels, qu'il s'agisse d'une dénomination incohérente ou de failles de sécurité.

Pour plus d'informations sur le processus de révision, reportez-vous à [AppExchange la section Security Review](#) de la documentation Salesforce.

Note

Les applications partenaires sont des applications autres que Salesforce.com, telles que définies dans le contrat de services principal de Salesforce. Pour plus d'informations, consultez les [accords et conditions](#) de Salesforce.

Nonobstant les exigences de sécurité énoncées dans le présent document ou tout examen de sécurité d'une application partenaire qui pourrait avoir lieu, Salesforce ne fournit aucune garantie quant à la qualité ou à la sécurité des applications partenaires, et les clients sont seuls responsables de l'évaluation de la qualité, de la sécurité et des fonctionnalités des applications partenaires afin de déterminer leur adéquation et leur adéquation à l'installation et à l'utilisation par les clients.

Bien que nous ne puissions pas partager précisément ce que couvre notre audit de sécurité interne, celui-ci est axé sur les AWS composants natifs de l'architecture d'intégration, auxquels l'application Salesforce se connecte, et couvre un certain nombre de scénarios de modélisation des menaces tels que les man-in-the-middle attaques, les mesures d' denial-of-service atténuation distribuées et les normes de chiffrement. Pour plus d'informations, envoyez une demande d'assistance.

Problèmes de configuration

Développez les sections suivantes pour obtenir des informations sur la résolution des problèmes de configuration avec le connecteur AWS Partner CRM.

Quels sont les prérequis pour utiliser le connecteur AWS Partner CRM ?

Pour plus d'informations sur les conditions préalables à l'utilisation du connecteur CRM, reportez-vous à la section [Prérequis pour l'intégration](#) précédente de ce guide.

Comment configurer les informations d'identification nommées pour le package ?

Suivez les étapes décrites [Configuration d'informations d'identification nominatives](#) plus loin dans ce guide.

Quelles sont les implications du passage de la version 2 à la version 3 ? Y a-t-il des changements importants ?

Le passage de la version 2 à la version 3 du connecteur AWS Partner CRM n'a aucune conséquence immédiate. Toutes les fonctionnalités sont rétrocompatibles et fonctionnent sans interruption.

Pour la gestion des opportunités, si vous prévoyez d'utiliser les nouvelles fonctionnalités, vous devrez peut-être modifier certains de vos processus de vente. Vous devez évaluer les modifications suivantes et créer un plan de transition.

- La version 3 partage les opportunités AWS en temps réel. Vous n'avez plus besoin de créer des plannings pour envoyer des opportunités à AWS. Les propriétaires d'opportunités sur l'instance Salesforce d'un partenaire doivent envoyer manuellement les données à AWS. Les utilisateurs de Salesforce ont besoin d'autorisations pour envoyer des opportunités à AWS.
- Si vous envisagez d'utiliser le mappage multi-objets, vous avez besoin d'un plan de transition pour obtenir et publier des données à partir de nouveaux objets dans votre instance Salesforce. En tant qu'administrateur Salesforce, vous devez être conscient des conséquences du passage du mappage d'objets avec tous les champs mappés dans un seul objet aux champs d'un objet différent mappés à un seul objet.

Pour passer d'une connexion Amazon S3 (asynchrone) à une connexion basée sur une API (synchrone), y a-t-il des étapes de configuration supplémentaires ?

Oui. Vous devez compléter les éléments suivants :

- Dans les prérequis généraux, [Associer votre AWS Partner Central et AWS Marketplace comptes](#).
- Créez des informations d'identification nominatives pour le nouveau Partner Central APIs. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Configuration d'informations d'identification nominatives](#) précédente de ce guide.

Nous ne sommes pas passés à la version Salesforce Lightning. Pouvons-nous toujours utiliser le connecteur AWS Partner CRM ?

Non Le connecteur est conçu pour être utilisé avec la version Salesforce Lightning, et l'application risque de ne pas fonctionner comme prévu sans lui.

Nous atteignons la limite des tâches planifiées dans notre environnement Salesforce. Pouvons-nous utiliser des planificateurs externes pour déclencher la synchronisation ? AWS

BESOIN DE VALIDER - AWS Partner CRM Connector est un package géré. Vous pouvez créer un appel de calendrier personnalisé avec des applications tierces par rapport aux classes `InboundSyncScheduler` et `OutboundSyncScheduler` apex. Remarque - Avec une nouvelle intégration basée sur une API, ces classes risquent de ne pas fonctionner.

Problèmes de mappage

Développez les sections suivantes selon vos besoins pour obtenir des informations sur la résolution des problèmes de mappage d'objets avec le connecteur AWS Partner CRM.

Comment fonctionne le mappage multi-objets ?

Pour la version 3, les partenaires peuvent sélectionner les champs des objets référencés un niveau plus bas pendant le mappage. Par exemple, si votre objet d'opportunité standard Salesforce possède une référence interne pointant vers un objet de compte et un objet de AWS vente personnalisé, vous pouvez sélectionner l'opportunité standard comme objet parent, puis mapper les champs du compte et des objets de vente.

Puis-je sélectionner plusieurs objets dans l'onglet de mappage ?

Non Au lieu de cela, vous mappez plusieurs champs à partir d'un objet sélectionné.

Comment le connecteur effectue-t-il le suivi des objets qu'il utilise pour rassembler les données ?

La version 3 utilise le `APNCrmUniqueIdentifier` champ pour référencer un seul objet parent à des fins de mappage. Le champ contient l'identifiant de l' AWS enregistrement. Après avoir interrogé l'objet parent, les valeurs de tous les autres objets associés sont rassemblées ou non rassemblées en fonction du lien de référence provenant de l'objet parent.

Où puis-je trouver le champ types pour un champ en particulier ?

La version 3 du connecteur fonctionne sur le modèle de données version 2. Pour obtenir des informations complètes sur la charge utile, consultez les [exemples d'intégration CRM destinés aux AWS partenaires](#) sur GitHub.

Le package géré permet-il de configurer des règles de validation sur mon objet Salesforce standard ?

Non Le package est fourni avec l'objet d'opportunité personnalisé ACE, qui inclut les types de champs et les règles de validation qui s'appliquent à la [charge utile standard d'ACE](#). Vous pouvez copier les règles et les champs de validation d'un objet d'opportunité personnalisé ACE dans votre objet standard. **NEED TO VALIDATE** - Avec le mappage multi-objets, vous pouvez essayer d'ajouter une référence à un objet d'opportunité ACE dans votre objet d'opportunité standard, puis de copier des données dans ces champs à l'aide de déclencheurs pour lancer les validations.

Pourquoi ne puis-je pas modifier le mappage du AWS champ Synchroniser avec ?

La AWS case Synchroniser avec détermine si un prospect ou une opportunité est synchronisé avec la AWS date d'exécution de la prochaine tâche planifiée. Le champ Synchronisation avec Partner Central est inclus dans l'application pour les opportunités et les prospects standard. Si votre objet cible est un objet personnalisé, vous devez associer le champ Synchroniser avec à un AWS champ booléen personnalisé sans formule dans chaque objet.

Comment fonctionne le Has Updates AWS sur le terrain ?

Le champ Has Updates for AWS formula détermine si un enregistrement est envoyé AWS Partner à la prochaine tâche planifiée. Has AWS Updates for est défini sur True lorsque les conditions suivantes sont remplies :

- La date de dernière modification de l'enregistrement est ultérieure à la date de dernière synchronisation APN.
- Le dernier utilisateur modifié n'est pas l'utilisateur qui a planifié les tâches d'intégration.

Pourquoi ne puis-je pas mapper le champ d'identifiant unique APN CRM requis ? Le menu n'est pas disponible et je reçois le message « Aucun champ valide à mapper »

Vous devez utiliser le type de données Texte d'une longueur de 18 caractères pour correspondre à la longueur du champ API.

- Configuration : Text (18) (ID externe) (insensible aux majuscules et minuscules)

Quels sont les points de contrôle de résolution des problèmes de l'application Connector pour le transfert de fichiers sortants depuis Salesforce ? AWS Partner

L'application utilise les points de contrôle suivants :

- La case Synchroniser avec AWS doit être cochée pour être synchronisée avec AWS.
- Dispose que la case Mise à jour AWS doit être cochée pour être synchronisée avec AWS.
- Le personnage utilisateur utilisé pour créer le travail de planification doit être différent du personnage utilisateur utilisé pour créer et mettre à jour des prospects ou des opportunités.
- Si les vérifications précédentes sont vraies mais que le lot sortant ne fonctionne toujours pas, consultez les journaux de AWS Partner synchronisation et ajoutez la colonne sortante IDs. Vérifiez que le journal de synchronisation contient l'identifiant de l'opportunité que vous souhaitez envoyer. Si le journal de synchronisation est bloqué dans l'état de réussite de l'API, supprimez l'enregistrement du journal de synchronisation et réessayez.

Lorsque le AWS chiffre d'affaires mensuel attendu n'est pas un entier, par exemple 1041.67 au lieu de 1041, la non-concordance du type de données entraîne une erreur de traitement. Pour résoudre ce problème, supprimez le journal de synchronisation bloqué dans l'état de réussite de l'API et corrigez les données avant l'exécution de la prochaine tâche.

Puis-je configurer des filtres et des abonnements pour synchroniser les prospects et les opportunités ? Pouvons-nous ajouter des filtres personnalisés sur les champs de statut ou d'étape ?

Dans Salesforce, vous pouvez créer ou mettre à jour le champ de formule pour ajouter la dépendance des champs de statut ou d'étape pour une valeur spécifique. Par exemple, vous pouvez définir Has Updates for AWS sur True. Vous pouvez utiliser le champ inclus sur l'opportunité comme référence. L'exemple suivant indique comment procéder pour :

```
IF(
  OR(
    AND
      (
        OR(LastModifiedDate > awsapn_Last_APN_Sync_Date_c, LastModifiedDate =
awsapn_Last_APN_Sync_Date_c),
        awsapn_Sync_with_Partner_Central_c,
        NOT( ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c))
      ),
    AND( ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c), awsapn_Sync_with_Partner_Central_c)
  )
)
```

```
, true , false  
)
```

Dois-je mapper les champs obligatoires ?

Oui. Vous devez mapper tous les champs obligatoires afin de planifier une tâche d'intégration entrante ou sortante.

Puis-je cartographier les champs de recherche ?

Nous vous recommandons de vérifier les champs que vous saisissez actuellement dans Partner Central afin de déterminer les champs les plus pertinents (en plus des champs obligatoires). Pour obtenir la liste des champs disponibles et leurs objectifs, consultez le guide de définition des champs inclus dans le [kit de développement ACE CRM](#) sur Partner Central.

Dois-je mettre à jour l'enregistrement avec des champs dérivés ou les créer pendant le processus de mappage ?

Une logique et des dérivations complexes doivent être effectuées dans votre organisation Salesforce en fonction de votre propre logique métier, puis remplir le champ mappé en fonction de celle-ci.

Problèmes de synchronisation et de validation

Développez les sections suivantes selon vos besoins pour obtenir des informations sur la résolution des problèmes de synchronisation et de validation avec le connecteur AWS Partner CRM.

Quelle est la cause de l'erreur STORAGE_LIMIT_EXCEEDED ?

Ce problème se produit lorsque vous testez le connecteur dans une organisation de développement disposant d'un espace de stockage limité. Pour résoudre ce problème, effacez les journaux de synchronisation de la console en exécutant la requête suivante :

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

Vous pouvez également définir la période de conservation du journal de synchronisation pour nettoyer automatiquement les enregistrements du journal de synchronisation antérieurs à la période de conservation. Pour plus d'informations sur la définition de la période de conservation, reportez-vous à

AWS les prospects ou opportunités référés ne sont pas conformes à la validation imposée à mon objet personnalisé. Comment puis-je résoudre ce problème ?

Certains prospects et AWS opportunités créées ne sont pas conformes aux règles de validation de chaque champ. Pour permettre aux partenaires d'accepter ou de rejeter ces recommandations, vous pouvez corriger les données avant d'accepter un enregistrement. Pour accepter ou rejeter un objet non conforme aux validations des données, procédez comme suit :

1. Accédez aux détails du journal de synchronisation de l'enregistrement ayant échoué.
2. Choisissez Modifier la charge utile pour accéder à la vue JSON.
3. Mettez à jour les valeurs des champs non conformes.
4. Choisissez Enregistrer la charge utile pour configurer l'enregistrement à synchroniser pour la tâche suivante.

Si l'enregistrement est accepté, vous devez répéter les étapes 1 à 4 après avoir reçu les champs restants de AWS. Pour les synchronisations ultérieures, les valeurs corrigées sont utilisées. Vous pouvez également corriger les valeurs dans le gestionnaire de pipeline ACE sur Partner Central.

À quelle fréquence les prospects AWS et opportunités sont-ils mis en ligne ?

AWS télécharge des prospects et des opportunités dans le compartiment Amazon S3 toutes les heures. Par conséquent, les actions nécessitant une mise à jour des données via l'intégration peuvent prendre jusqu'à une heure pour être synchronisées.

Pourquoi est-ce que je reçois un message setFieldLength d'avertissement lorsque j'utilise l'écran de mappage ?

L'avertissement suivant apparaît lorsqu'un utilisateur effectuant le mappage d'objets n'a pas accès en lecture aux champs obligatoires :

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

Vous devez utiliser un administrateur système autorisé à accéder aux champs source et cible, ou un utilisateur disposant des autorisations d'[intégration APN définies](#).

Que signifient les champs État et objectif du journal de synchronisation ?

Pour déterminer l'état et l'action de chaque enregistrement du journal de synchronisation, reportez-vous aux tableaux figurant dans [the section called “Journaux de synchronisation”](#).

Proposez-vous des services d'audit ou d'archivage ?

L'objet du journal de synchronisation suit toutes les transactions entrantes et sortantes. Vous pouvez également spécifier une période de conservation pour les enregistrements de journal dans la configuration de l'application.

Pourquoi est-ce que je reçois une exception de limitation ?

Partner Central APIs dispose d'un [ensemble de quotas](#) qui garantissent une utilisation équitable et évitent toute utilisation abusive des services. Vous pouvez voir une exception de limitation lorsque la limitation de débit entre en vigueur une fois que vous avez atteint un quota. Les quotas quotidiens sont réinitialisés selon un cycle continu de 24 heures. Si les quotas par défaut ne répondent pas à vos exigences, vous pouvez utiliser la [page Service Quotas](#) pour demander une augmentation des quotas.

Je ne vois pas le AWS bouton Envoyer vers sur mon opportunité standard

Le AWS bouton Envoyer à apparaît uniquement pour le type d'opportunité de recommandation de partenaire.

Notes de mise à jour

Cette section contient l'historique des versions du connecteur de gestion de la relation AWS Partner client (CRM) pour Salesforce.

Rubriques

- [Version 3.19 \(23 juin 2026\)](#)
- [Version 3.18 \(16 avril 2026\)](#)
- [Version 3.17 \(31 mars 2026\)](#)
- [Version 3.16 \(26 février 2026\)](#)
- [Version 3.15 \(6 février 2026\)](#)
- [Version 3.14 \(17 décembre 2025\)](#)
- [Version 3.13 \(30 octobre 2025\)](#)

- [Version 3.12 \(16 septembre 2025\)](#)
- [Version 3.11 \(10 septembre 2025\)](#)
- [Version 3.10 \(6 août 2025\)](#)
- [Version 3.8 \(17 avril 2025\)](#)
- [Version 3.6 \(18 mars 2025\)](#)
- [Version 3.5 \(22 janvier 2025\)](#)
- [Version 3.1 \(2 décembre 2024\)](#)
- [Version 3.0 \(14 novembre 2024\)](#)
- [Version 2.2 \(24 avril 2024\)](#)
- [Version 2.1 \(18 avril 2024\)](#)
- [Version 2.0 \(29 novembre 2023\)](#)
- [Version 1.7 \(12 octobre 2022\)](#)
- [Version 1.6 \(13 janvier 2023\)](#)
- [Version 1.5 \(13 janvier 2023\)](#)
- [Version 1.4 \(7 décembre 2022\)](#)

Version 3.19 (23 juin 2026)

AWS La version 3.19 du Partner CRM Connector contient la fonctionnalité et le correctif de bogue suivants.

Nouvelles fonctionnalités

Prochaines étapes d'AWS : visibilité sur les opportunités

- La page ACE Opportunity inclut désormais un champ AWS Next Step en lecture seule. Ce champ indique les prochaines étapes proposées par AWS Partner Central au AWS vendeur. Il apparaît séparément de votre propre champ Next Step. Vous n'avez plus besoin de quitter Salesforce pour voir les AWS recommandations relatives à une opportunité.

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème en raison duquel le connecteur créait une opportunité sur le AWS côté mais ne sauvegardait pas l'identifiant dans Salesforce. Cela a laissé l'enregistrement non lié, de

sorte que vous n'avez pas pu l'actualiser, le soumettre ou le gérer. Le connecteur réécrit désormais toujours l'identifiant de l'AWS opportunité dans Salesforce après avoir créé l'opportunité.

Version 3.18 (16 avril 2026)

AWS La version 3.18 du Partner CRM Connector contient le correctif de bogue et le problème connu suivants.

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème en raison duquel des enregistrements d'opportunités ACE dupliqués étaient créés par intermittence lorsque le champ Solution proposée était rempli lors de la création de l'opportunité, soit par flux, soit par saisie manuelle. Le nom de l'enregistrement dupliqué a été défini sur l'identifiant de l'enregistrement d'origine, et l'enregistrement d'origine n'était pas lié à AWS Partner Central. Ce problème affectait les versions 3.14 à 3.17 du connecteur

Problèmes connus

Les règles de validation restent actives après la mise à niveau à partir des versions 3.14 à 3.17 du connecteur

Les règles de validation

ACEOppNew_PreventUpdatesWhenPOSubmittedACEOpp_PreventUpdatesWhenPOSubmitted, et ACEOppNew_MandatorySolutionOffered ont été initialement livrées comme actives dans une version précédente du connecteur. Ces règles sont devenues inactives dans la source du package, mais les mises à niveau du package gérées par Salesforce ne remplacent pas la propriété active sur les règles de validation. Ce comportement est attendu de Salesforce : la active propriété est classée comme modifiable par les abonnés et les développeurs, ce qui signifie qu'elle n'est définie que lors de l'installation initiale et n'est pas mise à jour lors des mises à niveau.

Tout client ayant installé le connecteur alors que ces règles de validation étaient actives les conservera après la mise à niveau. Cela peut provoquer des FIELD_CUSTOM_VALIDATION_EXCEPTION erreurs qui bloquent les mises à jour et les actualisations AWS à partir des enregistrements ACE Opportunity lorsque le propriétaire est une recommandation de partenaire et que le statut est soumis.

Pour résoudre ce problème, désactivez manuellement les règles de validation dans votre organisation Salesforce :

1. Accédez à Configuration → Gestionnaire d'objets → ACE Opportunity → Règles de validation
2. Localisez
ACEOppNew_PreventUpdatesWhenPOSubmittedACEOpp_PreventUpdatesWhenPOSubmitted,
et ACEOppNew_MandatorySolutionOffered
3. Modifiez chaque règle et décochez Active, puis enregistrez

Version 3.17 (31 mars 2026)

AWS La version 3.17 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

Nouvelles fonctionnalités

Support en euros pour les opportunités du cloud souverain européen

- Les partenaires peuvent désormais créer et gérer des opportunités en utilisant la devise EUR pour la région European Sovereign Cloud (ESC)
- Nouveau champ de partition AWS sur la page des opportunités ACE pour désigner les opportunités ESC
- Les champs de devise sont automatiquement définis par défaut sur USD lorsqu'aucune devise n'est spécifiée
- Lorsque le code de devise est défini sur EUR, la valeur du champ de partition AWS doit être définie sur aws-eusc. La devise EUR n'est valable que pour la aws-eusc partition et ne peut être utilisée avec aucune autre partition

Outil de remblayage : remblayage ciblé pour la migration S3-to-API

- Nouvelle option de mode de synchronisation : Only refresh opportunities missing Last Modified Date
- Les partenaires qui migrent S3-based vers les API-based intégrations peuvent remplacer de manière sélective les opportunités existantes sans actualiser l'ensemble de leur pipeline. Désactivez toutes les tâches S3-based planifiées avant d'exécuter le remplissage (Configuration → Tâches planifiées → Supprimer les tâches avec un APN préfixe)
- Ajout d'une étape de confirmation pour s'assurer que les tâches S3-based planifiées sont désactivées avant d'exécuter le remblayage

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème en raison duquel l'ajout d'une valeur de solution ou de AWS produit à l'aide du champ (au lieu du bouton Associer) puis de soumettre l'opportunité échouait à la validation et la valeur de la solution disparaissait lors de l'actualisation de la page
- Correction d'un problème à cause duquel certaines valeurs de listes de sélection contenant des tirets spéciaux dans les champs « raison perdue » et « sous-cas d'utilisation » provoquaient des erreurs d'API lors de la soumission d'opportunités. Les données existantes sont automatiquement corrigées lors de la mise à niveau
- Mise à jour des paramètres par défaut du Unified Standard-ACE Sync Flow modèle : Partner_Primary_Need_From_AWS remplacement de « Do Not Need Support from AWS Sales Rep » par « Co-Sell - Validation architecturale », ajout solutionOffered de otherSolutionOffered champs avec la valeur par défaut « Autre » pour permettre le suivi des solutions sur ACE Opportunities
- Assouplissement de la règle de validation qui empêchait les mises à jour des dossiers d'opportunités d'ACE lorsque le titulaire était une recommandation de partenaire et que le statut de l'opportunité était soumis. Cela empêchait incorrectement le connecteur de mettre à jour les enregistrements pendant le processus de synchronisation

Version 3.16 (26 février 2026)

AWS La version 3.16 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème en raison duquel les champs de solution ne persistaient pas lors de la création de l'opportunité. Dans la version 3.15, lorsque les partenaires créaient des opportunités avec des champs de solutions remplis, les solutions n'étaient pas associées à l'opportunité dans AWS Partner Central. Le connecteur enchaîne désormais correctement les appels CreateOpportunity et les appels AssociateOpportunity d'API pour garantir que les solutions sont correctement associées lors de la création d'opportunités
- Correction d'un écart d'autorisation en raison duquel le champ Opportunité source ne comportait pas d'autorisations de modification dans le jeu d'autorisations APN Business Admin. Ce champ, ajouté dans la version 3.10 pour le Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow, dispose désormais d'un accès en lecture et en modification approprié, ce qui permet aux

administrateurs commerciaux d'utiliser des automatisations qui créent des enregistrements ACE Opportunity à partir des enregistrements Standard Opportunity

- Correction d'un problème en raison duquel le code postal était incorrectement appliqué en tant que champ obligatoire dans tous les pays, y compris ceux sans système de code postal (tels que les Émirats Arabes Unis, Hong Kong et Bonaire). Le champ du code postal est désormais facultatif, conformément à la spécification de l'API AWS Partner Central et permettant aux partenaires de créer des opportunités pour les clients des pays qui n'utilisent pas de codes postaux

Version 3.15 (6 février 2026)

AWS La version 3.15 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

API AWS Partner Central

Amélioration du partage automatique des AWS données

- Synchronisation automatique des enregistrements améliorée AWS pour travailler en toute fluidité à la fois sur la création et les mises à jour des opportunités
- Élimine le besoin de Sync ACE Opportunity to Partner Central API flux pour le partage des données

Actualiser à partir AWS des fonctionnalités

- Possibilité supplémentaire d'actualiser les données relatives aux opportunités directement depuis AWS Partner Central sans avoir à organiser d'événements
- Permet aux partenaires d'obtenir les dernières mises à jour d'AWS Partner Central à la demande via un bouton sur la mise en page ACE Opportunity
- Garantit la cohérence des données entre Salesforce et AWS Partner Central

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème en raison duquel les opportunités dont la valeur « Autre » était spécifiée dans le champ Industrie n'étaient pas incluses dans la charge utile de l'API lors de la synchronisation avec AWS Partner Central, les opportunités restaient bloquées dans le statut de brouillon

- Correction d'un problème de formatage des notations scientifiques dans les champs de devises et de revenus qui provoquait des échecs de validation de l'API pour les valeurs monétaires élevées

Version 3.14 (17 décembre 2025)

AWS La version 3.14 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

API AWS Partner Central

Remboursement des données sur les opportunités

- Ajout d'une fonction de remplissage dédiée qui permet aux partenaires d'initier la synchronisation des données directement depuis l'interface du connecteur pour toutes les opportunités existantes, d'AWS Partner Central à Salesforce
- Mise en œuvre de critères définis par l'utilisateur pour la sélection des opportunités en fonction des étapes et d'autres options de filtrage

Amélioration des opportunités associatives

- Consolidation de l'approche à quatre champs en trois champs clairs et consultables avec un comportement cohérent
- Mise en œuvre de champs déroulants consultables avec fonctionnalité de saisie anticipée pour les solutions, les produits AWS et l'offre AWS Marketplace
- Champ des produits AWS amélioré pour afficher des noms conviviaux (par exemple « AWS Amplify ») tout en conservant des identifiants d'API corrects

Attribution du propriétaire de l'opportunité lors de la création

- Ajout de la prise en charge de la définition du propriétaire de l'opportunité lors de la création de l'opportunité via l' CreateOpportunity API
- Implémentation d'une cartographie appropriée des OpportunityTeam membres avec BusinessTitle « OpportunityOwner »

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème de validation lors de la validation des OpportunityTeamMember e-mails pour partager la charge utile avec AWS uniquement lorsque le prénom, le nom de famille ou le numéro de téléphone sont fournis
- Logique de champ de sécurité nationale mise à jour pour partager correctement les valeurs de liste de sélection sélectionnées
- Des infobulles mises à jour pour les champs du questionnaire de compte partenaire

Version 3.13 (30 octobre 2025)

AWS La version 3.13 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

API AWS Partner Central

Acceptation et attribution groupées d'opportunités

- Possibilité accrue d'accepter ou d'attribuer plusieurs opportunités ACE simultanément, améliorant ainsi l'efficacité de la gestion des opportunités

Journaux de synchronisation des opportunités

- Les utilisateurs de l'intégration de l'API AWS Partner Central peuvent désormais consulter les journaux de synchronisation correspondants directement dans l'objet ACE Opportunity. Cette fonctionnalité fournit une visibilité sur le processus de synchronisation pour chaque opportunité

Correctifs de bogues

- Problème résolu : le champ du numéro DUNS du client (customerDuns) était rejeté lors de la soumission de l'opportunité en raison d'une non-concordance des types de données
- Augmentation de la taille du champ du message d'erreur (awsapn__Error_Message__c) de 32 Ko à 128 Ko dans les détails du journal de synchronisation afin d'éviter la troncature des messages d'erreur et d'éviter d'interrompre le traitement des tâches Apex en cas d'erreurs de synchronisation importantes
- Correction d'un problème en raison duquel les opportunités apparaissaient comme soumises mais restaient bloquées au statut de brouillon lorsque le format des codes postaux ou postaux n'était

pas valide. Le connecteur détecte désormais les erreurs de validation d'API asynchrones, ce qui permet aux partenaires de corriger le formatage du code postal ou du code postal avant de les envoyer à AWS

- Résolution d'un problème selon lequel les opportunités pour lesquelles la mention « Autre » était spécifiée dans le champ Offre de solution restaient bloquées au statut Brouillon au lieu de passer au statut Soumis. Le connecteur gère désormais correctement les « autres » valeurs de solution et analyse correctement les réponses de l'API pour permettre la progression des opportunités tout au long du processus de validation ACE. Les partenaires peuvent désormais également associer des solutions valides même s'ils ont indiqué « Autre » dans le champ de description de l'autre solution

Version 3.12 (16 septembre 2025)

AWS La version 3.12 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

Correctifs de bogues

- Définissez le modèle de Unified_Standard_ACE_Sync flux pour qu'il soit à l'état brouillon plutôt qu'à l'état actif. Certains clients rencontraient des erreurs d'installation alors que le modèle de flux était actif.

Version 3.11 (10 septembre 2025)

AWS La version 3.11 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

API AWS Partner Central

Journalisation améliorée

- Capacités de journalisation détaillée étendues pour l'intégration des API AWS Partner Central et les processus de synchronisation des opportunités
- Ajout d'informations de dépannage supplémentaires pour les processus de synchronisation des opportunités

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème empêchant la dissociation du champ solutions/offers /services du champ Solution proposée
- Augmentation du nombre maximum de listes de solutions pouvant être synchronisées depuis AWS Partner Central de 50 à 100
- Correction de problèmes de visibilité pour les solutions dans les offres de solutions lorsque les solutions étaient en état de « suppression »
- Résolution d'un problème en raison duquel des opportunités dupliquées apparaissaient dans Salesforce lorsque des modifications étaient apportées dans AWS Partner Central
- Affichage fixe des noms complets dans les champs AWS Partner Success Manager et AWS ISV Success Manager dans l'objet ACE

Version 3.10 (6 août 2025)

AWS Partner La version 3.10 de CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

API AWS Partner Central

Partage automatique AWS des données

- Nouveau paramètre Activer le partage avec AWS intégration dans les paramètres personnalisés d'AWS Partner Central
- Synchronisation automatique des enregistrements AWS lorsque des mises à jour sont effectuées
- Élimine le besoin de partager manuellement en AWS cliquant sur un bouton
- Flux de données fluide vers des mises AWS à jour enregistrées

Association d'entités simplifiée

- Built-in fonctionnalité permettant d'associer des offres et des produits dans leur champ respectif sans avoir à cliquer sur Associer ou Dissocier
- Gestion automatique des appels de l'API principale en fonction de la sélection

Gestion rationalisée des invitations

- Accept/reject invitations directement depuis le menu déroulant du champ de statut d'acceptation des partenaires
- Gestion automatique des appels de l'API principale en fonction de la sélection

Améliorations de l'automatisation - Nouveau modèle de flux Unified Standard-ACE Opportunity Sync

- Permet la synchronisation automatique entre les opportunités Salesforce standard et les opportunités ACE
- Soutient le partage des opportunités de co-vente lors de l'utilisation du connecteur CRM
- Inclut des mappages de champs préconfigurés pour les champs d'opportunité standard
- Gère à la fois la création et la mise à jour des opportunités ACE
- Fonctionnalités de state/country mappage automatique et de gestion des valeurs par défaut

Version 3.8 (17 avril 2025)

AWS La version 3.8 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème en raison duquel l'identifiant CRM APN n'était pas mis à jour lors de l'opportunité après la synchronisation.
- Correction d'un problème lors de la tentative d'actualisation des produits Marketplace lorsqu'un vendeur avait mis en vente plus de 50 produits.
- Correction d'un problème en raison duquel les champs représentant AWS commercial et responsable de AWS compte de l'objet ACE n'affichaient pas le nom complet.

Version 3.6 (18 mars 2025)

AWS La version 3.6 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

AWS Marketplace

- Ajout de la prise en charge de 8 décimales (contre 3) dans la tarification à l'utilisation pour les produits SaaS (Software as a Service), conformément aux normes de tarification.AWS Marketplace

Correctifs de bogues

- Les partenaires peuvent désormais créer des opportunités directement dans Partner Central. Ces opportunités sont automatiquement synchronisées avec l'organisation Salesforce du partenaire via le connecteur AWS Partner CRM. Cela améliore le processus de recommandation et améliore les collaborations entre les partenaires et AWS.
- Correction d'un problème en raison duquel la synchronisation d'une opportunité échouait avec une chaîne NUMBER_VALUE et ne pouvait pas être convertie en chaîne lorsque les champs du programme de reconnaissance des revenus (SRRP) en mode SaaS étaient mis à jour.
- Résolution d'un problème de partage de données visant à empêcher que AWS les recommandations ne soient traitées à tort comme des opportunités de partenariat lors de la synchronisation APN.
- Correction du ReviewStatus fait que le champ devenait nul lors d'une opportunité approuvée après la mise à jour d'un champ autorisé.
- Mise en œuvre d'un nouveau mappage de champs Next Step History pour prendre en charge des volumes de données plus importants et éviter les échecs de synchronisation.
- Résolution des problèmes liés au flux d'activation des opportunités ACE en implémentant une logique de mise à jour appropriée pour APN CRM Unique Identifier le champ d'un enregistrement d'opportunités ACE.
- Instructions de configuration guidée mises à jour et corrigées pour une meilleure expérience utilisateur.

Note

Si vous passez à la version 3.6, vous devez mapper le Next Step History champ dans l'onglet ACE Mappings.

Version 3.5 (22 janvier 2025)

AWS La version 3.5 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

API AWS Partner Central

- Vous pouvez désormais activer le catalogue sandbox en cochant la case PC API Sandbox Enabled dans Paramètres personnalisés, Paramètres du connecteur AWS Partner CRM.
- Catalogue de produits mis à jour.

AWS Marketplace

- Vous pouvez désormais importer les détails des autorisations de revente créées en dehors du connecteur CRM.
- Ajout du support permettant d'afficher jusqu'à 8 décimales, le cas échéant.

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème lié à une nouvelle installation du connecteur CRM version 3.1, synchronisation du rapport d'échec avec le message d'erreur `Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c`.
- Correction d'un problème lié à la duplication des noms de produits AWS Marketplace à l'origine de l'échec de Upsert.
- Correction d'un problème empêchant la définition de l'onglet Opportunités ACE comme vue par défaut pour les ensembles d'autorisations ACE.

Version 3.1 (2 décembre 2024)

AWS La version 3.1 du Partner CRM Connector contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

Correctifs de bogues

- Correction de l'URL de production pour l'API AWS Partner Central.
- Correction de problèmes liés à la modification de la charge utile des invitations à l'engagement.

Version 3.0 (14 novembre 2024)

AWS Le connecteur Partner CRM 3.0 contient les fonctionnalités et améliorations suivantes :

Fonctions de base

Multi-object cartographie

- Les partenaires peuvent désormais mapper les champs de plusieurs objets Salesforce, y compris les relations de recherche et les relations maître-détail, aux schémas d'opportunités et de prospects APN.
- Interface utilisateur améliorée pour le mappage des champs, y compris des vues extensibles pour les champs de recherche.
- Support d'un maximum de deux niveaux de relations entre objets dans un seul mappage.

Fonctionnalités d'intégration d'ACE CRM

AWS Support de l'API Partner Central

- L'utilisateur d'intégration ACE n'est pas requis pour les intégrations de AWS Partner Central
- Les calendriers de synchronisation entrante et sortante entre Salesforce et AWS Partner Network (APN) ne sont plus nécessaires.
- Le connecteur AWS Partner CRM gère les erreurs synchrones.

AWS Support de l'API Partner Central pour AWS opportunités créées (AO) et opportunités créées par des partenaires

- Les partenaires peuvent utiliser le AWS bouton Partager avec pour créer et mettre à jour des opportunités.
- Les partenaires peuvent utiliser le bouton État d'approbation pour accepter ou rejeter les AWS opportunités recommandées.
- Les partenaires peuvent utiliser les boutons Associer ou Dissocier pour associer ou dissocier les opportunités aux solutions partenaires, aux AWS produits et aux offres AWS Marketplace tout au long du cycle de vie des opportunités.
- Les partenaires peuvent utiliser le bouton Attribuer pour réattribuer des opportunités à d'autres utilisateurs dans leur compte Partner Central.
- Les partenaires peuvent utiliser l'onglet Offre de solutions pour consulter la liste des solutions disponibles.
- Les partenaires peuvent consulter les événements dans l'onglet AWS Marketplace Notification, tels que Opportunity Created, Opportunity Updated ou Engagement Invitation Created.

- Trois nouveaux champs d'opportunités ont été ajoutés :
 - Opportunity Engagement Invitation ARN
 - Opportunity Type
 - Visibility

Correctifs de bogues

- Correction d'un problème en raison duquel le connecteur, lors de la réception des données entrantes, remplace le compte associé aux opportunités par un compte par défaut fourni dans les paramètres personnalisés, ce qui entraînait des conflits internes à Salesforce et des erreurs de validation
- Correction d'un problème en raison duquel le connecteur rencontrait des erreurs dans les journaux de synchronisation entrants et sortants en raison d'une valeur de SalesActivity champ non valide de. Finalized Deployment Needs
- Correction d'un problème lors de la tentative d'actualisation des autorisations de revente partagées.

Version 2.2 (24 avril 2024)

AWS La version 2.2 du connecteur Partner CRM contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

Fonctions de base

Améliorations apportées à la fonctionnalité d'autorisation de revente existante pour prendre en charge les produits autres que les anciens.

Version 2.1 (18 avril 2024)

AWS La version 2.1 du connecteur Partner CRM contient les fonctionnalités et améliorations suivantes.

Fonctions de base

Les partenaires de distribution peuvent créer un calendrier de synchronisation pour les autorisations de revente partagées.

AWS Marketplace intégration pour les vendeurs de logiciels indépendants et les partenaires de distribution

- Vous pouvez modifier la durée d'utilisation des offres publiées pour les produits éligibles.
- Support pour les futurs accords datés (FDA) pour les offres privées.
- Vous pouvez importer les détails des offres privées créées en dehors du connecteur CRM.
- Vous pouvez enregistrer les offres privées et les autorisations de revente sous forme de brouillons.
- Vous pouvez récupérer et consulter les accords relatifs aux offres privées et aux offres publiques.
- Vous pouvez créer des offres basées sur des accords sur plusieurs comptes vendeurs pour les produits SaaS Contract et les produits SaaS Contract avec des comptes de consommation.

Intégration à ACE CRM

- Formulaire d'enregistrement Salesforce Lightning amélioré pour les objets d'opportunité ACE AWS fournis.
- Vous pouvez synchroniser en surface les enregistrements détaillés du journal par opportunité sur les objets d'opportunité ACE AWS livrés.
- Vous pouvez associer les offres privées AWS Marketplace disponibles à une opportunité figurant dans l'objet d'opportunité ACE AWS livré.

Version 2.0 (29 novembre 2023)

Fonctions de base

- Application modulaire : AppExchange application SF unique pour les fonctionnalités d'intégration d'ACE CRM et de AWS Marketplace Seller

Intégration de l'APN Customer Engagements (ACE)

- Support du nouveau modèle de données (v14) avec l'intégration d'ACE CRM.
- Crée des objets personnalisés pour les opportunités et les prospects ACE qui contiennent tout ce qui est attribut/valued défini par l'intégration d'ACE CRM avec de nouvelles validations de modèles de données sur les objets d'opportunité personnalisés.

- One-click fonctionnalité de mappage automatique pour les nouveaux objets personnalisés ACE afin d'accélérer le mappage avec les objets personnalisés installés pour les opportunités et les prospects.
- Correctif pour mapper les attributs manquants sur les opportunités.
- Correctif concernant l'association d'AWS opportunités à un compte si vous utilisez une opportunité standard pour le mappage.

AWS Intégration à Marketplace

- En tant que vendeur de logiciels indépendants :
 - Synchronisez les produits MP disponibles dans l'organisation Salesforce.
 - Créez, consultez et gérez les offres privées des éditeurs de logiciels indépendants sur les produits SaaS, AMI et Container.
 - Annulez et modifiez les offres privées.
 - Clonez des offres privées pour créer de nouvelles offres.
 - Créez des autorisations de revente pour les produits SaaS, AMI et conteneurs.
 - Annulez et modifiez les autorisations de revente.
 - Autorisations de revente de clones.
 - Recevez des notifications lorsque des acheteurs s'abonnent à des offres privées.
 - Consultez le tableau de bord des offres privées et des autorisations de revente partagées créées via le connecteur.
- En tant que partenaire de AWS distribution :
 - Synchronisez et consultez les autorisations de revente partagées créées par le vendeur ISV.
 - Créez et gérez les offres privées des partenaires de AWS distribution pour les produits SaaS, AMI et conteneurs à partir d'autorisations de revente partagées.

Version 1.7 (12 octobre 2022)

Journal des modifications

Interface utilisateur

- Ajoutez un champ facultatif de commentaires de AWS Partner Network révision à l'écran de mappage.
- Déplacez la section d'aide vers la page de configuration guidée.

Corrections de bugs

- Correction d'un problème en raison duquel une charge utile incorrecte était affichée en syncLog détail dans l'enregistrement source en cas de défaillance partielle.
- Correction d'un problème en raison duquel les partenaires avaient déjà mis à jour leurs identifiants uniques CRM dans ACE pour les corriger automatiquement en fonction de l'objet cible dans l'organisation.
- Résolution d'un problème empêchant l'envoi de mises à jour d'opportunité qui n'ont pas encore été approuvées après la demande de création initiale à AWS Partner. Cela permet d'éviter de recevoir des réponses à des erreurs de validation AWS Partner dues au fait que l'opportunité n'est pas approuvée.

Problèmes connus

Non applicable.

Version 1.6 (13 janvier 2023)

Journal des modifications

Interface utilisateur

- Ajoutez un composant pour permettre aux partenaires de soumettre des demandes d'assistance via AWS Partner Central. Ceci est disponible sur la page de configuration guidée de l'application.
- Les administrateurs peuvent corriger les données reçues dans la charge utile entrante pour corriger les valeurs de liste de sélection incorrectes afin de pouvoir les traiter.

Nettoyage du journal de synchronisation

Les anciens enregistrements du journal de synchronisation sont nettoyés automatiquement en fonction du paramètre personnalisé de l'application Sync Log Retention. Cette fonctionnalité permet aux partenaires de configurer la durée pendant laquelle ils souhaitent conserver les enregistrements des journaux de synchronisation entrants et sortants.

Corrections de bugs

- Mettez à jour le message de validation lorsqu'une valeur de liste de sélection non mappée est présente dans la charge utile entrante pour indiquer la valeur incorrecte.
- Mettez à jour le filtre des tâches sortantes pour utiliser le nombre de tentatives configuré et le nombre de jours de nouvelles tentatives dans le paramètre personnalisé de l'application pour réessayer automatiquement la transaction une fois les données corrigées, jusqu'à ce que le nombre de tentatives soit dépassé.

Problèmes connus

Non applicable.

Version 1.5 (13 janvier 2023)

Journal des modifications

Interface utilisateur

- Mettez à jour les libellés sur le mode de planification.
- Mettez à jour les messages d'erreur de validation sur l'écran de planification pour fournir plus de contexte aux utilisateurs en cas d'échec de planification.
- Mettez à jour le titre de l'application dans toutes les références avec « AWS Partner CRM connector ».
- Opportunity/leadpage
 - Mettre à jour Eligible to Sync with APN field label to Has Updates for AWS.
 - Mettez à jour le libellé du champ Synchroniser avec Partner Central avec lequel vous souhaitez effectuer la synchronisation AWS.
- Page de configuration guidée
 - Mettre à jour Entrez le libellé du champ Informations d'authentification pour configurer la AWS connexion APN.
 - Mettez à jour l'étiquette du champ SPMS en identifiant de partenaire.
 - Mettez à jour les champs de mappage APN en AWS champs Salesforce.
- Page de mappage
 - Mettez à jour les champs du gestionnaire de pipeline ACE en AWS champs.

- Mettre à jour Enable APN met à jour les champs pour activer les mises à jour entrantes.
- Page des journaux de synchronisation
 - Remplacez les références à « APN » par « AWS » (direction).
 - Mettez à jour les libellés des champs suivants destinés au journal de synchronisation :
orchestration entrante vers extraction de fichiers entrants, orchestration entrante — récupération d'enregistrements vers récupération d'enregistrements entrants et orchestration sortante vers récupération de fichiers sortants.

Synchronisation instantanée

Les administrateurs peuvent lancer une synchronisation sortante spécifique pour un seul enregistrement grâce à une action rapide supplémentaire. L'action rapide Envoyer vers AWS a été ajoutée à l'opportunité standard et à l'objet principal à titre de référence. Il peut être ajouté à n'importe quel objet standard ou personnalisé intégré pour fournir la possibilité d'invoquer immédiatement la synchronisation pour un seul enregistrement en dehors des tâches planifiées.

Corrections de bugs

- Corrigez un problème dans le journal de synchronisation qui indiquait une erreur d'exception FLS incorrecte.
- Corrigez un problème sur l'objet Lead lorsque le `campaignMemberStatus` champ est mappé.
- Corrigez un problème de mappage en raison duquel les `awsAccountId` champs `awsFieldEngagement` et étaient exclus du mappage sortant lors du mappage.
- Mettez à jour les tableaux de bord groupés de manière dynamique à statique afin qu'ils n'utilisent pas la limite de tableaux de bord dynamiques fixée par l'organisation.

Problèmes connus

Non applicable.

Version 1.4 (7 décembre 2022)

Journal des modifications

Interface utilisateur

- Simplifiez l'interface pour les journaux de synchronisation.

- Simplifiez l'interface pour le mappage modal.
- Ajoutez un modal de confirmation au bouton de réinitialisation sur l'écran de mappage.
- Désactivez l'option Suivant sur le mappage de la liste de sélection jusqu'à ce que tous les champs soient remplis.
- Ajoutez du texte d'aide aux titres des onglets dans le mode de mappage.
- Mettez à jour l'étiquette de l'application depuis APN CRM Administration vers le connecteur AWS Partner CRM.

Rapports et tableaux de bord

Ajoutez de nouveaux rapports et tableaux de bord pour suivre l'état des journaux de synchronisation.

Modèle de flux

Ajoutez un modèle de flux au package pour définir une notification push personnalisée destinée aux administrateurs commerciaux en cas d'erreurs dans le journal de synchronisation.

Corrections de bugs

- Correction d'un problème de décalage de date avec l'UTC dans le mappage.
- Correction d'un problème lorsqu'un journal de synchronisation partiellement traité était sélectionné pour être retraité. En cas d'erreur, le statut du journal de synchronisation ne passe pas à Erreur.
- Mettez à jour `to_sync` la formule d'éligibilité sur l'opportunité et le prospect standard.
- Masquez les champs en lecture seule.
- Mise à jour de la fonctionnalité de chargement des spinners.
- Mettre à jour l'étiquette pour le sous-titre modal.
- Conserver `apnValues_on_tab3` dans le modal de mappage.
- Mettez à jour l'option Modifier afin qu'elle amène l'utilisateur à la page en cours.
- Désactive la sélection d'onglets sauf en `read-only` mode.
- Désactiver `field required` l'erreur lorsque cela est facultatif.
- Changez les coches modales en vert.
- Ajoutez des composants et des utilitaires de l'onglet de mappage.
- Ajoutez un nouveau tableau de bord et un nouveau dossier de tableau de bord pour les journaux de synchronisation.
- Supprimez l'autorisation pour l'onglet de rapport personnalisé obsolète.

Problèmes connus

Erreur lors du mappage CampaignMemberStatus de l'objet principal. Actuellement, AWS Partner s peut ignorer le mappage de ce champ non obligatoire lors du mappage des prospects. Le correctif sera inclus dans la prochaine version.

Création d'une intégration personnalisée avec l'API Partner Central

Vous utilisez l'API AWS Partner Central pour créer une intégration CRM personnalisée et pour utiliser le connecteur CRM. La [référence d'API AWS Partner Central](#) explique les conditions préalables à l'intégration d'une API Partner Central et explique comment utiliser les actions d'API qui vous permettent de créer et de gérer des opportunités et des engagements.

Ce guide part du principe que vous disposez des ressources et des compétences techniques nécessaires pour créer, tester, déployer et gérer une intégration personnalisée. Pour plus d'informations sur la gestion d'une intégration personnalisée, consultez ce guide. [Maintenance d'une intégration](#)

Note

- Vous pouvez également configurer le connecteur CRM pour qu'il fonctionne avec votre intégration personnalisée. Pour plus d'informations, reportez-vous à la [Qu'est-ce que le connecteur AWS Partner CRM pour Salesforce ?](#) suite de ce guide.
- Si vous avez créé un CRM précédemment intégré à Amazon S3 et que vous prévoyez d'utiliser le connecteur CRM, vous pouvez migrer vers l'API Partner Central. Pour plus d'informations, reportez-vous à la [Mise à niveau d'Amazon S3 vers API-based l'intégration](#) suite de ce guide.

FAQ sur l'intégration

Les rubriques suivantes répondent aux questions fréquemment posées sur les intégrations CRM.

Comment contacter mon responsable du développement des partenaires (PDM) ?

Pour trouver les coordonnées de votre responsable du développement des partenaires :

1. Connectez-vous à [Partner Central](#).
2. Choisissez Support, puis Partner Development Manager.

Comment puis-je trouver mon identifiant de partenaire ou mon identifiant SPMS ?

Pour trouver votre identifiant de partenaire ou votre identifiant SPMS :

1. Connectez-vous à [Partner Central](#).
2. Choisissez Mon entreprise, puis consultez votre identifiant dans la section Vue d'ensemble.

Y a-t-il des frais associés au AWS compte ?

Non Il n'y a aucun coût associé au AWS compte.

Glossaire

Le tableau suivant répertorie les acronymes et les termes utilisés dans une intégration CRM.

sigle	Durée complète	Définition
AWS	Amazon Web Services	Une plate-forme complète de cloud computing proposée par AWS, fournissant une variété de services tels que la puissance de calcul, le stockage et les bases de données, accessibles depuis Internet.
APN	AWS Partner Network	Un programme de partenariat mondial conçu pour aider les partenaires à créer des AWS entreprises ou des solutions prospères en fournissant un soutien commercial, technique et marketing. AWS
AS	Engagements des clients APN	Un programme qui facilite la collaboration entre AWS et ses partenaires, en aidant à renforcer l'engagement des clients et les opportunités de covente.
CRM	Gestion de la relation client	Une stratégie et une solution logicielle utilisées par les entreprises pour améliorer les relations et les interactions avec les clients actuels et potentiels.

sigle	Durée complète	Définition
Connecteur CRM	Connecteur CRM pour Salesforce	Une application disponible auprès de Salesforce AppStore. Le connecteur accélère le processus d'intégration avec un pipeline ACE et permet l'intégration avec AWS Marketplace.
AWS IAM	Gestion des identités et des accès AWS	Service Web qui permet de contrôler en toute sécurité l'accès aux AWS ressources en permettant la création et la gestion des AWS utilisateurs, des groupes et des autorisations.
ISV	Fournisseur de logiciels indépendant	Une entreprise spécialisée dans la création et la vente de logiciels, généralement conçus pour les marchés de masse ou de niche. Cela contraste avec les logiciels internes créés par une organisation utilisatrice pour son propre usage.
PDM	Responsable du développement des partenaires	Un rôle dans le AWS Partner Network, chargé d'améliorer les relations avec AWS Partner nous, de les aider à développer et à améliorer leurs offres sur AWS.

Les traductions sont fournies par des outils de traduction automatique. En cas de conflit entre le contenu d'une traduction et celui de la version originale en anglais, la version anglaise prévaudra.