CRM ガイド

AWS Partner Central

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

AWS Partner Central: CRM ガイド

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

Amazon の商標およびトレードドレスはAmazon 以外の製品およびサービスに使用することはできません。また、お客様に誤解を与える可能性がある形式で、または Amazon の信用を損なう形式で使用することもできません。Amazon が所有していないその他のすべての商標は Amazon との提携、関連、支援関係の有無にかかわらず、それら該当する所有者の資産です。

Table of Contents

CRM 統合とは 1
統合オプション 1
統合の前提条件 4
紹介、リード、機会の使用 7
紹介とは 7
AWS オポチュニティ紹介とは 7
パートナー起点のオポチュニティ紹介とは 8
紹介の終了 8
入門 9
AWS Partner Central と AWS Marketplace アカウントのリンク 9
AWS Marketplace 販売者アカウントでの IAM ユーザーの作成 11
統合の維持 13
統合のトラブルシューティング 13
Partner Central API のセットアップ 15
名前付き認証情報の設定 16
システム設定 17
接続をテストする 18
Partner AWS CRM コネクタとは 19
CRM コネクタの概要 19
コネクタの利点 20
対象ユーザー 20
インストールと使用の概要 20
利用可能な機能は次のとおりです。 21
Partner Central API の機能 21
Amazon S3 機能を備えた CRM 22
AWS Marketplace features 23
コネクタのインストール 24
コネクタのインストール 25
インストールの確認 26
コネクタのアンインストール 26
Salesforce のガバナー制限について 27
コネクタを最新バージョンにアップグレードする 27
再販売承認のインポートボタンの追加 27
オファーのインポートボタンの追加 28

契約のインポートボタンの追加 29
ACE オポチュニティレコードページへの同期ログの詳細の追加 29
Closed Lost Reason ラベルへのマッピング値の追加 30
リアルタイム通知の設定 30
Salesforce 接続アプリケーションの設定 31
AWS CloudFormation を使用して通知を設定する 32
ACE オブジェクトのマッピング 43
ACE マッピングページの使用 44
マルチオブジェクトマッピング 44
ピックリストマッピング 45
ACE オブジェクトと Salesforce オブジェクトのマッピング 46
ログとレポートの同期 48
CRM コネクタの設定 53
ガイド付きセットアップの使用 54
Partner Central API 統合のコネクタの設定 54
のコネクタの設定 AWS Marketplace 58
CRM コネクタアクセス許可セットのペルソナ 63
Salesforce での CRM コネクタの使用 71
ACE の機会の管理 71
Partner Central API 統合でのオポチュニティの管理 73
Amazon S3 との統合による CRM でのオポチュニティの管理 75
AWS Marketplace アクティビティの管理 77
Amazon S3 統合での以前の CRM の使用 88
Partner Central API へのアップグレード 89
Amazon S3 との統合による CRM のコネクタの設定 93
統合リソース 102
リード共有 104
機会の共有 106
フィールドマッピング 109
同期スケジュールの作成 112
ベストプラクティス 114
クォータ 115
バージョン履歴 116
よくある質問 125
ヘルプの利用 137
AWS Partner CRM コネクタに関するよくある質問 138

一般的な質問 138
セットアップの問題 142
問題のマッピング 143
同期と検証の問題 147
リリースノート 148
バージョン 3.8 (2025 年 4 月 17 日) 149
バージョン 3.6 (2025 年 3 月 18 日) 149
バージョン 3.5 (2025 年 1 月 22 日) 150
バージョン 3.1 (2024 年 12 月 2 日) 151
バージョン 3.0 (2024 年 11 月 14 日) 151
バージョン 2.2 (2024 年 4 月 24 日) 153
バージョン 2.1 (2024 年 4 月 18 日) 153
バージョン 2.0 (2023 年 11 月 29 日) 154
バージョン 1.7 (2022 年 10 月 12 日) 155
バージョン 1.6 (2023 年 1 月 13 日) 156
バージョン 1.5 (2023 年 1 月 13 日) 156
バージョン 1.4 (2022 年 12 月 7 日) 158
Partner Central API とのカスタム統合の作成 160
統合に関するよくある質問 161
用語集 162
..... clxiv

CRM AWS Partner 統合とは

カスタマーリレーションシップ管理 (CRM) 統合は、CRM システムを AWS Partner Central に接続します。これにより、販売エンゲージメントを AWS セールスや他のパートナーと AWS 交換できます。Salesforce を使用する場合は、販売 AWS Marketplace 者として と統合し、オポチュニティにオファーをアタッチすることもできます。

CRM 統合にはいくつかの利点があります。

- 統合されたリードと機会の管理 – リードと機会は CRM システムに表示されるため、営業チームはシステム間で同じデータを維持する必要がなくなります。販売エンゲージメントをスケーリングし、リードと機会を 1 か所で管理できます。
- 自動コセリングオペレーション – 標準化されたルールと検証を使用できます。これにより、CRM 管理者は通知、レポート、その他の統合を設定できます。管理者は、機会を自動的に一致させ、ソースの販売データの品質を制御するワークフローを構築することもできます。
- 共同販売ワークフローの簡素化 – 販売チームは、共同販売取引を監督するために Partner Central のトレーニングを必要としません。
- との統合 AWS Marketplace – Salesforce ユーザーは、プライベートオファーとパブリックオファーを販売機会にアタッチできます。

以下のトピックでは、CRM 統合を選択して作成する方法について説明します。

トピック

- 統合オプション
- 統合の前提条件
- 紹介、リード、機会の使用
- 入門
- Partner Central API のセットアップ

統合オプション

次の統合オプションを使用できます。

- AWS Partner CRM コネクタ (Salesforce のみ) – Salesforce を AWS Partner Central および と統合するためのノーコードソリューション AWS Marketplace。コネクタの統合については、このガイドのSalesforce の AWS Partner CRM コネクタとは何ですか？後半の「」を参照してください。

  コネクタをダウンロードするには、Salesforce AppExchange に移動します。
- サードパーティー統合 – サードパーティーサービスプロバイダーが提供するカスタマイズされた統合。サードパーティー統合の詳細については、プロバイダーにお問い合わせください。
- カスタム統合 – AWS Partner Central APIs を使用したカスタマイズされた統合。

  このタイプの統合の詳細については、 AWS Partner Central API リファレンスを参照してください。

> **Note**
>
> - このガイドでは、カスタム統合を構築および維持するために必要な技術スキルがあることを前提としています。
> - カスタム統合はリード管理をサポートしていません。
> - CRM コネクタは Salesforce でのみ動作します。サードパーティーとカスタムの統合は、Zoho や Microsoft Dynamics など、さまざまな CRM システムをサポートしています。

次の表に、統合オプションの詳細を示します。

	AWS Partner CRM コネクタ (Salesforce のみ)	サードパーティー統合	カスタム統合
説明	Salesforce AppExchange で無料で利用できる AWS マネージドパッケージ	サードパーティープロバイダーからの標準統合	AWS Partner Central APIs を使用して構築されたカスタム統合。詳細については、AWS Partner Central API リファレンスを参照してください。

	AWS Partner CRM コネクタ (Salesforce のみ)	サードパーティー統合	カスタム統合
リソース	Salesforce 管理者による設定と定期的なメンテナンス、必要な自動化のレベルに応じてlow-to-mediumの開発作業	プロバイダーによって異なります。クラウドプロバイダー間の直接サポートまたは互換性サポートが含まれる場合があります	プロジェクト管理を含む初期開発には 3 ~ 12 週間、メンテナンスとアップグレードには四半期ごとに 2 ~ 3 週間
必要なスキルセット	クラウド管理者、Salesforce 管理者、Salesforce 開発者	クラウド管理者、CRM 管理者、プロジェクトマネージャー	クラウド管理者、CRM 管理者、プロジェクトマネージャー
メンテナンス	定期的なメンテナンスが必要です。最小限の開発者サポートで管理者が管理可能	拡張機能とメンテナンスはプロバイダーに依存します。CRM 管理を提供する	定期的な更新が必要です。アップグレードごとにコードまたは設定の変更が必要になる場合があります。
コスト	コネクタパッケージのインストール、インストール後の設定とメンテナンスのコストはかかりません。	サードパーティーのサブスクリプションコスト	開発とメンテナンスのコスト
カスタマイズ	パッケージ機能に制限	サードパーティーのサポートが必要になる場合があります	高度にカスタマイズ可能
セットアップ時間	低	低	高

	AWS Partner CRM コネクタ (Salesforce のみ)	サードパーティー統合	カスタム統合
サポート	からの限定的なサポート AWS	サードパーティーサポート	AWS はドキュメントと制限付きサポートを提供します
その他の機能	アウトバウンドリード共有、インバウンドおよびアウトバウンドオポチュニティ共有、ジョブスケジューリング、自動フィールドマッピング	考えられるマルチクラウドの共同販売機能、プロバイダーからの今後の機能強化、サポート、コンサルティングサービス	高度にカスタマイズ可能なアウトバウンドリード共有、インバウンドおよびアウトバウンドの機会共有

統合の前提条件

以下のトピックでは、 AWS Partner CRM コネクタの使用と Partner Central API 統合に必要な前提条件について説明します。サードパーティー統合の前提条件については、統合プロバイダーにお問い合わせください。

詳細については、各セクションを展開してください。

一般的な前提条件

CRM コネクタを使用するか、Partner Central API 統合を作成するには、次の前提条件が必要です。

- AWS アカウント。Partner Central API を使用するには、 AWS アカウントリンク用のアカウントまたは AWS Marketplace 販売者アカウントが必要です。CRM コネクタを と統合するには AWS Marketplace、販売者アカウントが必要です。

  AWS アカウントを作成するには、「サインアップ AWS」に移動します。販売者アカウントの作成については、「 AWS Marketplace 販売者ガイド」の「販売者としての登録」を参照してください。 AWS Marketplace

- AWS Partner Central アカウント。アカウントの作成の詳細については、AWS Partner Central 入門ガイドの「AWS Partner Central での登録」を参照してください。

- リンクされた Partner Central アカウントと AWS Marketplace 販売者アカウント。アカウントのリンクについては、このガイドのAWS Partner Central と AWS Marketplace アカウントのリンク後半の「」を参照してください。
- AWS Marketplace 販売者アカウントの IAM ユーザー。ユーザーは、コネクタが Salesforce を認証できるようにします AWS。詳細については、このガイドのAWS Marketplace 販売者アカウントでの IAM ユーザーの作成後半の「」を参照してください。
- IAM ユーザーの Amazon S3 AWS Marketplace アクセス許可。

統合に必要なユーザーロール

統合を設定するには、次のロールを持つユーザーが必要です。

- Salesforce 管理者。
- パートナー提携リーダー – Partner Central を通じて新しい統合リクエストを開始するアクセス許可があります。パートナー提携リードは、統合の進行状況を監督し、Partner Central の CRM 統合ページからステータスをモニタリングします。
- プログラムマネージャー – パートナー側から統合プロセスを推進します。このユーザーは、統合後の重要なプロセスと必要な有効化を定義できます。
- パートナー CRM 管理者 – AWS とパートナーの CRM の間でフィールドをマッピングするのに役立ちます。パートナーが AWS Partner CRM コネクタを介して統合を選択した場合、管理者はセットアップに不可欠です。
- 開発者 – カスタムオプションを選択するパートナーの場合、開発者はカスタム統合を構築して実装します。
- パートナークラウドオペレーションと IT チーム – IAM ユーザーやロールなどの認証情報を設定します。これには、安全なアクセスのための AWS アカウントと AWS ユーザーの作成が含まれます。
- AWS Partner 開発マネージャー (PDM) – パートナーの AWS 連絡先。PDM を通じて AWS チームとのすべてのコミュニケーションをルーティングします。詳細については、このガイドの統合に関するよくある質問後半の「」を参照してください。
- AWS Partner ソリューションアーキテクト (PSA) – PDM と緊密に連携し、パートナーからの技術的な質問をサポートします。
- AWS CRM 統合サポート – Partner Central のサポートセンターを通じてパートナーが提起するテクニカルサポートの問題に対処します。

構成の前提条件

コネクタをインストールしたら、次のタイプの CRM 統合とサービスと連携するようにコネクタを設定します。

- AWS Partner Central API 統合。
- 以前の CRM と Amazon S3 の統合。ただし、2024 年以前に統合を作成した場合に限ります。
- AWS Marketplace.

コネクタは、統合のタイプごとに設定する必要があります。次に、 設定により、Salesforce は対応する統合とデータを交換できます。

以下のトピックでは、各タイプの設定の前提条件を一覧表示して説明します。詳細については、各セクションを展開してください。

Partner Central API 設定の前提条件

このガイドの前統合の前提条件半に記載されている一般的な前提条件を完了します。

AWS Marketplace 設定の前提条件

で CRM コネクタを使用するには AWS Marketplace、次の前提条件が必要です。

- このセクションで前述した一般的な前提条件。
- 少なくとも 1 つの製品がリストされています AWS Marketplace。製品の出品の詳細については、AWS Marketplace 「 Seller Guide」の「Preparing your product for AWS Marketplace」を参照してください。
- カスタムエンドユーザーライセンス契約を保存するための Amazon S3 バケット。バケットの作成の詳細については、Amazon S3ユーザーガイド」の「バケットの作成」を参照してください。
- 再販認可のサービスにリンクされたロール。独立系ソフトウェアベンダーと AWS Marketplace チャネルパートナーは、リソース共有アクセス許可を提供するサービスにリンクされたロールを作成する必要があります AWS。AWS Marketplace API リファレンスの「CPPO 前提条件」と、AWS Marketplace 販売者ガイドの「 での再販認可のためのサービスにリンクされたロールの使用 AWS Marketplace」を参照してください。
- リアルタイム通知用の Amazon EventBridge。通知の設定については、このセクションのAWS Partner Central および AWS Marketplace イベントのリアルタイム通知の設定後半の「」を参照してください。

紹介、リード、機会の使用

以下のトピックでは、セールス紹介がどのようにリードと機会になるかについて説明します。また、トピックでは、 によって発生した機会 AWS とパートナーによって発生した機会の違いについても説明します。

> **Note**
>
> パートナー主導の紹介の承認プロセスでは、Salesforce と CRM コネクタを使用することを前提としています。

トピック

- 紹介とは
- AWS オポチュニティ紹介とは
- パートナー起点のオポチュニティ紹介とは
- 紹介の終了

紹介とは

紹介という用語は、リードと機会の一般的な記述子として機能します。リードとは、 AWS 製品またはパートナーソリューションに関心を示す問い合わせを指します。販売プロセスの初期段階で、販売担当者は、関心のある個人が AWS 顧客になる可能性があるかどうかを判断します。この評価および検証フェーズは、認定と呼ばれます。リードが認定済みと見なされ、顧客に変換される可能性がより高い場合、そのリードは機会になります。

AWS オポチュニティ紹介とは

AWS セールスは、紹介を共有することで AWS、オリジンオポチュニティの紹介を作成します。AWS セールスチームは、ソリューションリストの情報の質、過去の機会、パートナーシップジャーニーの進行状況、過去のパフォーマンスなど、複数の要因に基づいてパートナーを販売機会に AWS アタッチするための推奨事項を受け取ります。

問い合わせ名、役職、E メール、電話など、顧客の連絡先の詳細がマスクされた紹介を受け取ります。ただし、紹介には顧客名やプロジェクトタイトルなどの AWS 連絡先の詳細が含まれており、紹介を進めるかどうかを決定するために使用します。紹介を承諾または拒否するには、`partnerAcceptanceStatus`フィールドの `Accepted`または `Rejected`値を送信します。これは、

ペイロードで指定されたacceptBy日時より前に行う必要があります。紹介を拒否する場合は、 を指定する必要がありますrejectionReason。

AWS発信元紹介を承諾または拒否する場合は、紹介の他の値を更新しないでください。お客様または からの紹介の更新はすべて、CRM システムとの同期に最大 1 時間かかる AWS場合があります。紹介を受け入れると、 はマスクされていない顧客の連絡先の詳細を含む新しいペイロード AWS を送信します。その後、機会に取り組み、定期的に更新を行います AWS。

パートナー起点のオポチュニティ紹介とは

パートナー起点のオポチュニティ紹介は、共同販売または可視性のために AWS セールスと紹介を共有するときに作成します。デフォルトでは、パートナー起点のオポチュニティ紹介はすべて検証 (レビュー) プロセスを経て、ステータスは Submitted になります。レビューが開始されると、ステータスはインレビューに変わり、検証が完了するまでオポチュニティを更新することはできません。

検証が成功すると、オポチュニティステータスは承認済みに変わり、オポチュニティに更新できます。検証が失敗すると、ステータスはアクション必須になり、検証者のコメントが Salesforce の apnReviewerComments フィールドに表示されます。問題を修正し、紹介を再送信します。

オポチュニティを更新して再送信すると、送信済み状態に戻され、検証プロセスが再開されます。オポチュニティが経過すると、紹介状態は承認済みになり、パートナーと はオポチュニティに関する定期的な更新を共有 AWS できます。検証プロセスには最大 5 営業日かかる場合があります。

パートナー起点のリードと機会のフィールドの詳細については、GitHub の「リードフィールドと機会フィールド」を参照してください。

> **Note**
>
> AWS は、「Partner Shares Lead with AWS」シナリオをサポートしていません。通常、外部ソースを通じてリードを受け取るパートナーは、リードを自ら追及します。リードが承認されたオポチュニティになると、パートナーはパートナーからのオポチュニティ紹介 AWS として に送信できます。

紹介の終了

パートナーは、紹介を Launched としてクローズするとき、顧客に関連付けられた AWS アカウントをアタッチする必要があります。紹介をクローズドロストとしてクローズするには、パートナーは closedLostReason を指定する必要があります。販売に関連する紹介の場合 AWS Marketplace、パートナーはオポチュニティに AWS Marketplace オファーをアタッチする必要があります。

オポチュニティのステータスを確認するには、パートナーは Salesforce の awsStage フィールドを確認できます。

> **Note**
>
> awsStage フィールドはステージフィールドとは異なります。awsStage フィールドには、紹介の現在のステージが読み取り専用値として表示されます。`stage` フィールドには、紹介に関する定期的な更新が表示されます。

入門

> **Note**
>
> このセクションに記載されている手順を完了するには、まず統合の前提条件を完了する必要があります。

以下のトピックのステップでは、CRM 統合を設定する方法について説明します。各ステップセットには特定のユーザーアクセス許可が必要であり、トピックにはそれらのアクセス許可が一覧表示されます。両方のステップを完了する必要があります。

トピック

- AWS Partner Central と AWS Marketplace アカウントのリンク
- AWS Marketplace 販売者アカウントでの IAM ユーザーの作成
- 統合の維持
- 統合のトラブルシューティング

AWS Partner Central と AWS Marketplace アカウントのリンク

次の手順では、AWS Partner Central アカウントと AWS Marketplace 販売者アカウントをリンクする方法について説明します。これらのステップを完了するには、Salesforce アライアンスリードのアクセス許可が必要です。任意のタイプの CRM 統合を作成する前に、アカウントをリンクする必要があります。

アカウントをリンクするには

1. 以下の操作を実行します。
   - 提携リードまたはクラウド管理者として AWS Partner Central アカウントにサインインします。
   - AWS Marketplace 販売者アカウントにサインインします。
2. Partner Central のホームページの右上隅で、アカウントのリンクを選択します。

   アカウントリンクの前提条件ダイアログボックスが表示されます。
3. Continue to account linking を選択し、Initiate account linking を選択します。

   これにより、 AWS コンソールと AWS Marketplace 販売者アカウントに移動します。
4. 以下の操作を実行します。
   a. 正しい値がAWS アカウント ID の下に表示されることを確認します。
   b. Legal business name ボックスに、ビジネスの正式名を入力します。
   c. [次へ] を選択します。

   これにより、Partner Central と標準 IAM ロールページに戻ります。
5. 次のチェックボックスをオンにします。
   - クラウド管理者 IAM ロールで、AWS Partner Central 提携リードとすべてのアクティブなクラウド管理者ユーザーにPartnerCentralRoleForCloudAdmin-###ロールを割り当てるを選択します。
   - アライアンスチームの IAM ロールで、アクティブなすべての AWS Partner Central アライアンスチームのユーザーにPartnerCentralRoleForAlliance-###ロールを割り当てるを選択します。
   - ACE IAM ロールで、AWS Partner Central ACE マネージャーとユーザーにPartnerCentralRoleForAce-###ロールを割り当てるを選択します。
6. Next を選択し、Link accounts を選択します。

リンクプロセスが完了すると、成功メッセージが表示されます。

AWS Marketplace 販売者アカウントでの IAM ユーザーの作成

以下のセクションのステップでは、Salesforce が AWS Marketplace 販売者アカウントに接続できるようにする IAM ユーザーを作成する方法について説明します。ユーザーを作成し、ユーザーが Amazon S3 バケットに接続して署名付き URLs。

AWS Marketplace 販売者アカウントで ユーザーを作成し、これらのステップを完了するには AWS 管理者権限が必要です。

トピック

- IAM ユーザーの作成
- IAM ユーザーの Amazon S3 アクセス許可の設定

IAM ユーザーの作成

AWS Marketplace 販売者アカウントに IAM ユーザーを作成するには、次の手順に従います。

1. AWS Marketplace ポータルで、販売者アカウントにサインインします。
2. ナビゲーションペインで、ユーザーを選択し、ユーザーを作成します。
3. 「ユーザー名」ボックスに「apn-ace-CompanyName-AccessUser-prod」と入力し、CompanyName」を会社名とし、「次へ」を選択します。
4. アクセス許可の設定ページで、ポリシーを直接アタッチを選択し、次へを選択します。

   アクセス許可ポリシーセクションが表示されます。
5. **`AWSPartnerCentralOpportunityManagement`** を検索します。

   ポリシーが検索結果に表示されます。
6. ポリシーの横にあるチェックボックスを選択し、次へを選択します。

   > **Important**
   > 他のポリシーやアクセス許可を追加しないでください。

7. 確認と作成ページで、ユーザーの作成を選択します。

IAM ユーザーの Amazon S3 アクセス許可の設定

AWS Marketplace 設定用に作成された IAM ユーザーには、Amazon S3 を操作するためのアクセス許可が必要です。以下に示す Amazon S3 ポリシーは、バケットを表示し、その内容を一覧表示し、バケットにオブジェクトをアップロードし、バケット内のオブジェクトの署名付き URLs を生成するアクセス許可を IAM ユーザーに付与します。コネクタでは、カスタム EULA を Amazon S3 バケットにアップロードし、署名付き URL を生成して AWS Marketplace Catalog API に渡す必要があるため、これらのアクセス許可が必要です。

次のポリシーでは、${amzn-s3-demo-bucket} という架空の名前を使用します。バケットの名前に置き換え、ポリシーを IAM ユーザーにアタッチします。

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

統合の維持

AWS Partner CRM 統合には、以下の定期的なメンテナンス要件があります。

- AWS 更新のモニタリング – CRM 統合に影響を与える可能性のあるプロセスとデータモデルの更新を最新の状態に AWS 保ちます。
- 新機能の採用 – CRM 統合を最新かつ効率的に維持 AWS するために、 によってリリースされた新機能と機能強化を取り入れます。

リリース頻度

AWS Partner Central には固定リリース頻度はありませんが、更新は通常 1 年に 2～4 回ロールアウトされます。更新により、CRM 統合の変更を必要とする新機能、データモデルの調整、または AWS プロセスの変更が提供されます。

パートナーへの期待

CRM 統合の定期的なメンテナンスとアップグレードのためにリソースを割り当てる必要があります。四半期ごとに、アップグレードとメンテナンスにかかる開発者と営業オペレーションの時間を 2～4 週間指定することをお勧めします。この投資は、統合が適切に機能し、 が提供する最新の機能を使用するのに役立ちます AWS。

AWS は通常、更新と関連するタイムラインについて Partner Alliance Leads に通知します。更新をタイムリーに受信できるように、オープンなコミュニケーションチャネルを確保します。

統合のトラブルシューティング

以下のトピックでは、サポートケースを作成し、一般的なオンボーディングエラーと統合エラーをトラブルシューティングする方法について説明します。

トピック

- サポートケースの引き上げ
- オンボーディングエラーメッセージ

サポートケースの引き上げ

CRM を と統合できない場合は AWS、以下の手順に従ってサポートケースを作成します。

1. Partner Network 認証情報を使用して AWS Partner AWS Central にサインインします。
2. Partner Central のサポートセンターで、新しいケースを開くを選択し、次のフィールドに入力します。
   - サポートケースのタイプ – AWS Partner 中央。
   - に関する質問 – Partner Central Tools または ACE リードと機会。
   - Get Specific – 最も適切な CRM 統合ケースタイプを選択します。
   - 件名 – リクエストの簡単な説明を含めます。
   - 説明 – 問題、質問、エラー、トラブルシューティング手順の詳細な説明を提供します。
   - 添付ファイル – 該当する場合、ログとスクリーンショットを同期します。

オンボーディングエラーメッセージ

次の表は、一般的なエラーメッセージとその解決策の一覧と説明です。

エラーメッセージ	エラー状態	解決ステップ
Alliance Lead の連絡先のみがこのリクエストを行うことができます。	Alliance Lead (ACE 対象) 以外のユーザーがリクエストステータスの更新、アクセスリクエストの詳細、リクエストの中止、新しいリクエストの作成を試みる場合。	内部ユーザーの場合: パートナーアカウントが ACE の対象であることを確認します。
実装を完了としてマークできませんでした。もう一度試してください。	リクエストを実装完了としてマークしようとしたが、更新中にエラーが発生した場合。	サポートチームにお問い合わせください。

エラーメッセージ	エラー状態	解決ステップ
リクエストは受信されませんでした。	リクエストを放棄しようとしたときに、放棄するリクエストがない場合。	
内部エラーのため、現時点ではリクエストを実行できませんでした。しばらくしてからもう一度確認してください。	リクエストの中止時またはリクエスト処理中に内部エラーが発生した場合に発生します。	サポートチームにお問い合わせください。
バケットをプロビジョニングする IAM ユーザー/ロールの ARN の詳細を指定してください。	ベータまたは本番稼働用 IAM ユーザーに ARN を提供しない場合に発生します。	IAM の詳細を空にすることはできません。
リクエストの重複: この IAM ユーザー/ロール用に作成およびプロビジョニング済みのバケット ARN の詳細。	同じ IAM の詳細を持つ同じパートナーに対して別のリクエストが作成され、そのリクエストが中止されない場合に発生します。	既存のリクエストを破棄します。
既存のリクエストで IAM ARN の詳細を更新してください。	システムがリクエストの処理を試み、エラーのためにリクエストが失敗したときに発生します。	IAM ARN の詳細を更新して再送信します。
内部エラーのため、現時点ではリクエストを実行できませんでした。しばらくしてからもう一度確認してください。	リクエストが送信され、処理中に何かが失敗した後。	サポートチームにお問い合わせください。

Partner Central API のセットアップ

以下のセクションのステップでは、 AWS Partner Central API を設定する方法について説明します。AWS パートナー CRM コネクタの最新バージョンを使用するには、 API を使用する必要があります。

トピック

- 名前付き認証情報の設定
- システム設定
- 接続をテストする

名前付き認証情報の設定

AWS Partner CRM コネクタは、パートナーの Salesforce 組織認証情報を使用して Partner Central で認証します。

認証情報を設定するには

1. システム管理者として Salesforce にサインインします。
2. 「名前付き認証情報」で、前の「新規」を選択します。
3. 新しい名前付き認証情報フォームに、次の表の値を入力します。

フィールド	値
ラベル	AWS Partner Central API
[URL]	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
ID タイプ	名前付きプリンシパル
認証プロトコル	AWS 署名バージョン 4
AWS アクセスキー ID	Cloud-Ops は、前提条件のステップで ID を提供します。
AWS シークレットアクセスキー	Cloud-Ops は、前提条件のステップでアクセスキーを提供します。
AWS リージョン	us-east-1
AWS service	パートナーセントラル販売
認可ヘッダーを生成する	checked

フィールド	値
HTTP ヘッダーでマージフィールドを許可する	checked
HTTP 本文のマージフィールドを許可する	チェックなし

4. [保存] を選択します。
5. AWSガイド付きセットアップページに戻ります。認証の詳細セクションで、認証情報の確認と確認を選択します。

システム設定

AWS パートナー CRM コネクタのカスタム設定を使用して、グローバル設定を管理します。次の表に、設定の一覧と説明を示します。

カスタム設定フィールド	目的
名前	フィールドは使用されませんが、必須であるため、任意の値に設定できます。
デフォルトアカウント	Salesforce のターゲットオブジェクトとして標準オポチュニティを使用する場合に使用されるデフォルトアカウントの 18 桁のレコード ID。AccountID は標準オポチュニティで必須であるため、デフォルトのアカウントフィールドでは、 からの新しいインバウンドオポチュニティ AWS にデフォルトのアカウントを関連付けることができます。これは、統合ユーザーが共有設定からアクセスできる Salesforce 組織内の任意のアカウントレコードにすることができます。
デフォルトアカウントから新しいアカウントを作成する	この設定により、コネクタはパートナーが提供するデフォルトのアカウントに基づいて新しいアカウントを作成できます。チェックすると、統合プロセス中に動的アカウントを作成できるため、ターゲットシステムに正確なアカウント

カスタム設定フィールド	目的
	が存在しない場合でも、新しい機会やエンゲージメントを適切なアカウントレコードに関連付けることができます。
デフォルトのオポチュニティ	このオプションは、テンプレートとして使用するデフォルトの機会の 18 桁のレコード ID を保存します。標準オポチュニティと ACE オポチュニティ以外のカスタムオブジェクトを使用するパートナーの場合、デフォルトのレコードにより、コネクタは潜在的な必須フィールドの問題を回避しながら、新しいオポチュニティまたは AWS 紹介エンゲージメントのクローンを作成して作成できます。コネクタはこのデフォルトレコードをクローンし、受信データから新しいフィールド値を追加して、新しいオポチュニティレコードを作成します。このメソッドは、データデータをカスタムオポチュニティオブジェクトまたは一意のフィールド要件と統合します。
PC API サンドボックスが有効	パートナーが AWS Partner Central API を使用してコネクタをテストできるようにするには、このオプションを選択します。選択すると、ユーザーは AWS サンドボックス API に送信されるテスト機会を作成できます。

接続をテストする

最初の 2 つのセットアップステップを完了したら、APN AP I のテスト設定を選択して接続を確認します。接続が成功すると、確認メッセージが表示されます。

Salesforce の AWS Partner CRM コネクタとは何ですか？

このセクションのトピックでは、Salesforce を AWS AWS Partner Central および と統合するためのノーコードソリューションである Partner CRM コネクタをインストールして使用する方法について説明します AWS Marketplace。

トピック

- CRM コネクタの概要
- 利用可能な機能は次のとおりです。
- コネクタのインストール
- コネクタを最新バージョンにアップグレードする
- AWS Partner Central および AWS Marketplace イベントのリアルタイム通知の設定
- ACE オブジェクトのマッピング
- CRM コネクタの設定
- Salesforce での CRM コネクタの使用
- Amazon S3 統合での以前の CRM の使用
- ヘルプの利用
- AWS Partner CRM コネクタに関するよくある質問
- リリースノート

CRM コネクタの概要

AWS Partner CRM コネクタを使用すると、Salesforce 組織を AWS Partner Central および と統合できます AWS Marketplace。統合により、ACE オポチュニティの双方向同期やオポチュニティへのオファーのアタッチなど、AWS Partner Central および AWS Marketplace タスクを Salesforce で完了できます。

CRM コネクタは無料で利用でき、コーディングは必要ありません。

以下のトピックでは、コネクタを使用するための概念とプロセスについて説明します。

トピック

- コネクタの利点
- 対象ユーザー

- インストールと使用の概要

コネクタの利点

AWS Partner CRM コネクタには、次の利点があります。

- AWS Partner Central 統合 – 機会管理を合理化しました。Salesforce を使用して、セールスや他のパートナーからオポチュ AWS ニティを送受信できます。コネクタを使用すると、 にリードを送信することもできます AWS。

> **Note**
>
> からのリードを受け取るパートナーは、 AWS 引き続き Amazon S3 統合を使用します。詳細については、以下を参照してください。
>
> - Amazon S3 との統合による CRM のコネクタの設定 このセクションの後半。
> - Amazon S3 統合での以前の CRM の使用 このガイドの後半。

- AWS Marketplace 統合 – Salesforce を使用して、プライベートオファーの管理、認可の再販、その他の AWS Marketplace タスクの完了を行います。

対象ユーザー

CRM コネクタは、次のグループで使用することを目的としています。

- 共同販売プロセスの合理化を検討しているパートナー。
- 製品を販売する独立系ソフトウェアベンダー (ISVs) AWS Marketplace。
- AWS クライアントのエンゲージメントと機会を管理するコンサルティングパートナー。

インストールと使用の概要

AWS Partner CRM コネクタをインストールして使用するプロセスは、以下の広範なステップに従います。

1. 統合の前提条件 を完了します。
2. Salesforce AppExchange からコネクタをインストールします。インストール手順についてはコネクタのインストール、このセクションの後半にある「」を参照してください。

3. AWS Partner Central AWS Marketplace、以前の Amazon S3 統合とデータを交換するようにコネクタを設定します。のトピックCRM コネクタの設定では、統合のタイプごとにコネクタを設定する方法について説明します。

利用可能な機能は次のとおりです。

以下のトピックでは、AWS Partner CRM コネクタが提供する機能について説明します。機能は、AWS Partner (APN) カスタマーエンゲージメントをサポートし、機会とリードを管理し、Salesforce を と統合します AWS Marketplace。ビジネスニーズと AWS エンゲージメントモデルに合わせて、必要に応じて機能の任意の組み合わせを有効にできます。

トピック

- Partner Central API の機能
- Amazon S3 機能を備えた CRM
- AWS Marketplace features

Partner Central API の機能

AWS Partner Central API には以下の機能があります。

- パートナーがオペレーションを高速化するために使用できる一連のボタン。
  - と共有する AWS – オポチュニティを作成して更新します。
  - 承認ステータス – AWS 参照されたオポチュニティを承諾または拒否します。
  - 関連付けまたは関連付け解除 — オポチュニティライフサイクル全体で、オポチュニティをパートナーソリューション、 AWS 製品、 AWS Marketplace オファーに関連付けまたは関連付け解除します。
  - 割り当て — Partner Central アカウントの別のユーザーにオポチュニティを再割り当てします。
- コネクタでは、パートナーはソリューション提供タブを使用して利用可能なソリューションのリストを表示できます。
- パートナーは、AWS Marketplace 通知タブを使用して、Amazon EventBridge によって生成されたイベントを表示できます。イベントには、作成されたオポチュニティ、更新されたオポチュニティ、エンゲージメントの招待の承諾、エンゲージメントの招待の拒否が含まれます。

> **Note**
>
> - AWS Partner Central API の使用を開始するには、AWS Partner Central API リファレンスを参照してください。
> - Amazon S3 と以前の CRM の統合から AWS Partner Central API に移行するには、先に進むAmazon S3 との統合による CRM から Partner Central API へのアップグレード前に「」を参照してください。

CRM コネクタを AWS Partner Central API と統合すると、次のようになります。

- ACE オポチュニティレコードのほぼリアルタイムの双方向同期を有効にします。
- Amazon S3 ベースの CRM 統合を置き換えます。 は以前の統合 AWS をサポートしていますが、2024 年に新しい統合の受け入れを停止しました。
- から ACE リードを受け取るパートナーは、 AWS 引き続き Amazon S3 ベースの統合を使用します。

AWS Partner CRM コネクタをインストールしたら、AWS Partner Central API 統合で使用するように設定します。設定の詳細については、このセクションのPartner Central API 統合のコネクタの設定後半の「」を参照してください。

カスタム AWS Partner Central API 統合の作成については、AWS Partner Central API リファレンスを参照してください。

Amazon S3 機能を備えた CRM

CRM コネクタは、以前の CRM と Amazon S3 の統合用に設定する際に、次の機能を提供します。

- AWSオリジンオポチュニティ – Salesforce では、販売とコセルオポチュニティを交換できます AWS 。 AWS セールスがソリューションの恩恵を受ける可能性のある顧客を特定すると、機会が得られます。
- パートナー起点の機会 – Salesforce では、他のパートナーと共同販売の機会を交換することができます。オポチュニティを作成し、関連する にリンクできます AWS のサービス。これにより、コラボレーション作業を合理化できます。
- AWS リードの紹介 – これにより、 が提供するサービスに適した AWS リードを から受け取ることができます。これらのリードは、ソリューションに関心を示す潜在的な顧客である可能性があります。

- ダッシュボード – Salesforce での共同販売アクティビティの一元的な概要。コネクタの設定方法に応じて、これには機会とリードが含まれる場合があります。

  CRM コネクタの設定の詳細については、このガイドのCRM コネクタの設定後半の「」を参照してください。

AWS Marketplace features

複数の AWS Marketplace 販売者アカウント – Salesforce では、 AWS Marketplace 販売者アカウント のプライベートオファー、再販認可、およびその他の 関数を管理できます。

サポートされている AWS Marketplace 製品タイプ – コネクタは次の製品タイプをサポートしています。

- SaaS
- AMI
- コンテナ

ダッシュボード – Salesforce でのプライベートオファーの統合概要。

独立系ソフトウェアベンダー (ISV) の機能

CRM コネクタはISVs に次の機能を提供します。

一般的な機能

- Salesforce で、 AWS Marketplace 製品リストを表示し、製品ポートフォリオとコセリングアクティビティを管理します。
- Salesforce で、リストされた AWS Marketplace 製品のプライベートオファーを作成および管理します。サポートされているすべてのプライベートオファーに対して柔軟な支払いスケジュールを作成します。SaaS および契約サービスの場合は、将来の日付の契約を作成します。
- プライベートオファーをインポートすることで、コネクタの導入プロセスを高速化します。

プライベートオファー管理機能

- 作成/公開 – Salesforce を使用してプライベートオファーを公開します。
- 下書き – プライベートオファーを公開する前に下書きとして保存します。

- 変更 – プライベートオファーの有効期限を変更します。
- キャンセル – 公開されたプライベートオファーを削除します。
- クローン – 新しいオファーの開始点としてプライベートオファーのコピーを作成します。

契約管理機能

- 表示 – Salesforce のアクセス AWS Marketplace 契約。
- インポート – からコネクタ AWS Marketplace に契約をインポートします。

契約ベースのオファーの機能

- 契約ベースのオファー – 契約を使用して、ターゲットを絞った顧客オファーを作成します。これにより、見積りと購入のプロセスを簡素化できます。

再販承認機能

- 作成/公開 – 再販認可を作成し、 AWS Marketplace チャネルパートナーが製品を再販できるようにします。
- ドラフト – 再販売承認リクエストを送信する前に、レビュー用に保存します。
- 非アクティブ化 – コネクタを使用して、不要になった再販認可を非アクティブ化します。
- クローン – 再販認可をクローンして、新しい再販認可の作成を高速化します。

チャネルパートナー機能

AWS Marketplace チャネルパートナーとして登録した場合は、共有再販認可を使用して、チャネルパートナーに製品を再販するプロセスを簡素化できます。コネクタを使用すると、次のことができます。

- Salesforce で共有再販認可を表示します。
- プライベートオファーと同じ管理機能を使用します: 作成/公開、変更、キャンセル、クローン。

コネクタのインストール

以下の一連のステップでは、AWS Partner Customer Relationship Management (CRM) コネクタをインストールおよびアンインストールする方法について説明します。

トピック

- コネクタのインストール
- インストールの確認
- コネクタのアンインストール
- Salesforce のガバナー制限について

コネクタのインストール

次の手順では、Salesforce 組織に CRM コネクタをインストールする方法について説明します。コネクタを初めてインストールし、コネクタの新しいバージョンをインストールするには、次の手順に従います。

> **Note**
>
> これらのステップを完了するには、以下が必要です。
>
> - Salesforce の Enterprise、Professional、または Unlimited エディション。
> - Salesforce 組織への管理アクセス。

新しいバージョンをインストールするには

1. AppExchange に移動し、AWS パートナー CRM Connector を検索します。

   —OR—

   https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail?listingId=a0N4V00000IYf0nUAD に移動します。
2. Get it now を選択します。
3. このパッケージをインストールする場所ページで、サンドボックスにインストールを選択します。
4. インストールの詳細の確認ページで、利用規約を読んだチェックボックスを選択し、確認とインストールを選択します。
5. Salesforce にサインインします。

> **Note**
> 必ず正しいドメインにサインインしてください。必要に応じて、カスタムドメインの使用を選択し、正しいドメイン名を入力します。

6. Install for Administrators Only オプションを選択し、Install を選択します。
7. 「はい」を選択し、これらのサードパーティーのウェブサイトへのアクセスを許可「続行」を選択します。

インストールの確認

パッケージのインストールを確認するには、ホーム、アプリ、パッケージ、インストール済みパッケージを選択します。

コネクタの新しいバージョンがインストール済みパッケージのリストに表示されない場合は、「」の手順に従って サポートヘルプの利用にお問い合わせください。

> **Note**
> インストールを確認したら、「」に記載されているステップを完了コネクタを最新バージョンにアップグレードするして、最新の機能をインストールします。

コネクタのアンインストール

AWS Partner Customer Relationship Management (CRM) コネクタをアンインストールする前に、ユーザーの ACE 統合アクセス許可セットとAWS Marketplace 統合アクセス許可セットをすべて削除します。

コネクタをアンインストールするには

1. Salesforce で、ホーム、アプリ、パッケージ、インストール済みパッケージを選択します。
2. アンインストール を選択します。

Salesforce のガバナー制限について

AWS Partner CRM Connector を実装するときは、Salesforce の制限、特に SOQL クエリの消費について注意してください。これらの制限は、カスタムビジネスロジックとシステム全体のパフォーマンスに大きな影響を与える可能性があります。Salesforce の公式ドキュメントで、クエリの最適化に関する制限とベストプラクティスを確認することをお勧めします。詳細なガイダンスについては、次の Salesforce リソースを参照してください。

- 「Apex デベロッパーガイド」の「Salesforce" llmits overview」
- SQLS と SOSL のベストプラクティス

コネクタを最新バージョンにアップグレードする

以下のトピックでは、 AWS パートナー CRM コネクタを最新バージョンにアップグレードする方法について説明します。アップグレードには、ボタンの追加、ログの詳細の同期、およびオポチュニティレコードへの値のマッピングが含まれます。

> **Note**
>
> Amazon S3 統合のアップグレードについては、このガイドのAmazon S3 との統合による CRM から Partner Central API へのアップグレード後半の「」を参照してください。

トピック

- 再販売承認のインポートボタンの追加
- オファーのインポートボタンの追加
- 契約のインポートボタンの追加
- ACE オポチュニティレコードページへの同期ログの詳細の追加
- Closed Lost Reason ラベルへのマッピング値の追加

再販売承認のインポートボタンの追加

次の手順では、オポチュニティの再販承認セクションに再販承認のインポートボタンを追加する方法について説明します。 ボタンを使用すると、再販売承認をインポートできます AWS Marketplace。

ボタンを追加するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. Setup、Object Manager を選択し、Reale authorization を選択します。
3. 左側のナビゲーションペインで、表示ボタンのリストレイアウトを選択します。
4. 編集 を選択してリストビューエディタを開きます。
5. 「カスタムボタン」セクションの「使用可能なボタン」列で、「再販売承認のインポート」を選択します。
6. 右矢印ボタンを選択して、選択したボタンリストに再販売承認のインポートを追加します。
7. [保存] を選択します。

バージョン 2.2 以降にアップグレードしたら、次の操作を行います。

- 製品情報が最新であることを確認するには、製品の更新タブで製品を更新します。
- このセクションの手順に従って、バージョン 2.2 への移行を完了します。

オファーのインポートボタンの追加

次の手順では、オファーのインポートボタンを追加する方法について説明します。

ボタンを追加するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. Setup、Object Manager を選択します。
3. プライベートオファーを選択します。
4. 左側のナビゲーションペインで、リストビューボタンのレイアウトを選択し、編集を選択してリストビューエディタを開きます。
5. 「カスタムボタン」セクションの「使用可能なボタン」列で、「オファーのインポート」を選択します。
6. 右矢印ボタンを選択して、選択したボタンリストにインポートオファーを追加します。
7. [保存] を選択します。

契約のインポートボタンの追加

次の手順では、契約インポートボタンをオポチュニティレコードの契約セクションに追加する方法について説明します。

ボタンを追加するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインし、Setup、Object Manager を選択します。
2. 「契約」を選択し、「詳細」セクションで「編集」を選択します。
3. 検索を許可する を選択します。
4. [保存] を選択します。
5. 左側のナビゲーションペインで、表示ボタンのリストレイアウトを選択します。
6. 「カスタムボタン」セクションの「使用可能なボタン」列で、「契約のインポート」を選択し、「右矢印」ボタンを選択して、「選択したボタン」リストにインポート契約を追加します。
7. [保存] を選択します。

ACE オポチュニティレコードページへの同期ログの詳細の追加

次の手順では、ACE オポチュニティレコードページに同期ログの詳細を追加する方法について説明します。

ログの詳細を追加するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. Setup、Object Manager を選択します。
3. ACE オポチュニティを選択します。
4. 左側のナビゲーションペインで、ACE オポチュニティレイアウトを選択します。
5. 関連リストを選択します。
6. 同期ログの詳細を選択して、ページレイアウトの関連リストセクションに移動します。
7. [保存] を選択します。
8. 同期ログの詳細の関連リストをカスタマイズし、作成日、エラーメッセージ、ステータスフィールドを関連リストに追加します。詳細については、Salesforce ヘルプの「関連リストのカスタマイズ」を参照してください。

9. [保存] を選択します。

> **Note**
>
> CRM コネクタのバージョン 2.2 には、 AWS提供される ACE の機会へのパスがあります。そのパスの表示については、Salesforce ヘルプの「パスを有効にする」を参照してください。

Closed Lost Reason ラベルへのマッピング値の追加

次の手順では、ACE オポチュニティオブジェクトの Closed Lost Reason ラベルに自動フィールドマッピング値を追加する方法について説明します。

マッピング値を追加するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. ACE マッピングタブを選択します。
3. ナビゲーションバーで、オポチュニティを選択します。
4. オブジェクトセレクタで、ACE オポチュニティを選択します。
5. Closed Lost Reason ラベルで、Edit Values を選択します。
6. Auto Map を選択します。
7. [次へ] を選択します。
8. [保存] を選択します。

AWS Partner Central および AWS Marketplace イベントのリアルタイム通知の設定

以下のトピックでは、 AWS Partner Central イベントと イベントのリアルタイム EventBridge 通知を設定する方法について説明します。 AWS Marketplace Salesforce で通知を設定するには、接続されたアプリケーションを設定するか、 AWS CloudFormation テンプレートを使用できます。

トピック

- Salesforce 接続アプリケーションの設定

- AWS CloudFormation スタックを使用した通知の設定

Salesforce 接続アプリケーションの設定

次の手順では、Salesforce で接続されたアプリを設定する方法について説明します。送信先接続に OAuth 認証を使用するには、接続されたアプリを作成する必要があります。詳細については、このガイドの後半にある通知コンポーネントを手動で作成する「」を参照してください。

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. Setup から、Quick Find ボックスに「」と入力し**apps**、App Manager を選択します。
3. Lightning Experience App Manager ページで、新しい接続されたアプリを選択し、接続されたアプリの作成を選択し、続行を選択します。

   新しい接続されたアプリページが表示されます。
4. 以下の操作を実行します。
   a. 接続されたアプリケーション名 ボックスに、アプリケーションの名前を入力します。
   b. 連絡先 E メールボックスに、E メールアドレスを入力します。
   c. (オプション) Salesforce ドキュメントの「基本的な接続アプリケーション設定の構成」の説明に従って、残りのフィールドに入力します。
5. OAuth 設定を有効にするチェックボックスを選択し、次の操作を行います。
   a. デバイスフローを有効にするチェックボックスをオンにします。結果のコールバック URL は無視できます。
   b. 「利用可能な OAuth スコープAPIs 経由でユーザーデータを管理するを選択し、追加ボタンを使用してスコープを選択したスコープのリストに移動します。
   c. 次のチェックボックスをオンにします。
      - サポートされている認可フローのコード交換 (PKCE) 拡張に証明キーを要求する
      - ウェブサーバーフローにシークレットを要求する
      - 更新トークンフローにシークレットを要求する
      - クライアント認証情報フローを有効にする
   d. クライアント認証情報フローの有効化を選択した後に表示されるメッセージで、OK を選択します。
   e. ページの下部までスクロールし、[保存] を選択します。

6. SelectContinue を選択し、Manage Consumer Details を選択します。

   ID の検証ページが表示され、システムは確認コードを連絡先の E メールアドレスに送信します。

7. 検証コードボックスに検証コードを入力し、検証を選択します。

   接続されたアプリのページが表示されます。

8. コンシューマーの詳細で、コンシューマーキーとカスタマーシークレットのコピーボタンを選択します。

9. Setup の「Quick Find」ボックスに「Apps」と入力し、「Manage Connected Apps」を選択し、先ほど作成した接続アプリを選択します。

10. ポリシーの編集を選択し、次の操作を行います。

    a. 許可されたユーザー リストから、すべてのユーザーが自己承認できる を選択します。

    b. IP 緩和リストから、IP 制限の適用を選択します。

    c. Run As リストから、実行ユーザー、クライアント認証情報フローを割り当てるユーザーを選択します。Salesforce では、実行ユーザーがユーザーに代わってアクセストークンを返す必要があります。

    d. [保存] を選択します。

AWS CloudFormation スタックを使用した通知の設定

以下のトピックでは、 AWS CloudFormation テンプレートを使用してリアルタイムの EventBridge 通知を設定する方法について説明します。ステップは、CRM コネクタのバージョン 3.0 AWS Partner 以降にのみ適用されます。

AWS Partner CRM コネクタバージョン 3.0 以降では、 AWS CloudFormation テンプレートを使用して Amazon EventBridge 統合の AWS コンポーネントを設定するか、コンポーネントを手動で作成できます。を使用するには AWS CloudFormation、以下からテンプレートをダウンロードします。

トピック

- ドメイン URL の検索
- AWS CloudFormation スタックの使用
- 通知コンポーネントを手動で作成する
- ルールの例

ドメイン URL の検索

AWS CloudFormation テンプレートは、ドメイン URL を必須パラメータの 1 つとして使用します。

URL を検索するには

1. Salesforce にサインインします。
2. Setup セクションの Quick Find ボックスで、 と入力します**my domain**。
3. 左側のペインの会社設定で、My Domain リンクを選択します。
4. 現在のドメイン URL ボックスにアドレスをコピーします。

> **Note**
> AWS CloudFormation テンプレートに URL を入力するときは、https:// プレフィックスを使用する必要があります。

AWS CloudFormation スタックの使用

以下のトピックのステップでは、リアルタイム通知を設定する AWS CloudFormation スタックを作成してデプロイする方法について説明します。

1. 次のテンプレートをダウンロードします。

   > **Note**
   > 各テンプレートを個別にデプロイし、両方の同じステップに従います。

   - Partner Central API 統合: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_PCAPI.json
   - （オプション) AWS Marketplace 統合: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_AWSMP.json
2. AWS コンソールで、 AWS Marketplace 販売者アカウントにサインインし、バージニア北部で実行されていることを確認します。EventBridge は、そのリージョンでのみ動作します。
3. コンソールで を検索し**cloudformation**、 AWS CloudFormation コンソールを開きます。
4. スタックページで、スタックの作成を選択します。

5. 「既存のテンプレートの選択」と「テンプレートファイルのアップロード」のラジオボタンを選択します。
6. ファイルの選択 を選択してダウンロードしたテンプレートを開き、次へ を選択します。
7. スタックの詳細を指定ページで、次のように入力します。
   - スタック名 – スタックの名前を入力します。
   - クライアント ID – 接続されたアプリケーションの作成時にメモしたコンシューマーキーを入力します。
   - クライアントシークレット – 接続されたアプリの作成時にメモしたコンシューマーシークレットを入力します。
   - ドメイン URL – 次の形式を使用します。 **`https://domain_URL`**.

   完了したら、[次へ] を選択します。
8. スタックオプションの設定ページで、末尾までスクロールし、IAM リソースを作成する AWS CloudFormation 可能性がある I acknowledge チェックボックスを選択し、Next を選択します。
9. [Submit] を選択してください。

正常にデプロイされると、テンプレートは API 送信先、接続、イベントルール、デッドレターキューを作成します。

通知コンポーネントを手動で作成する

次の手順では、EventBridge 通知のコンポーネントを手動で作成する方法について説明します。

トピック

- Amazon EventBridge API の送信先と接続を作成する
- EventBridge ルールを作成して API 送信先に接続する
- 変更セットイベントの作成
- オファーリリースイベントの作成
- オポチュニティイベントの作成
- イベントのタイプ
- イベントの例

Amazon EventBridge API の送信先と接続を作成する

EventBridge で API 送信先と接続を作成するには、新しい接続を使用する API 送信先を作成します。この場合、API 送信先は Salesforce への REST API 呼び出しで、イベントを公開し直します。接続には、API コールの認証情報が含まれます。接続は、いくつかの認可方法を受け入れます。

前提条件

API 送信先接続に OAuth 認可を使用するには、Salesforce で接続されたアプリケーションを作成します。これを行うには、Salesforce ドキュメントのOAuth 2.0 クライアント認証情報フローの接続アプリケーションを設定する」のステップに従います。API 送信先接続には、接続されたアプリのコンシューマーキーとシークレットを使用します。

EventBridge コンソールで API 送信先を作成するには：

- 「Amazon EventBridge ユーザーガイド」の「API 送信先を作成する」の手順に従います。
- Salesforce に固有の設定をセットアップします。

Salesforce の「My Domain」ページの「Setup」で、組織のドメイン名を書き留めます。これを使用して、EventBridge コンソールで API の送信先と接続を設定します。以下では、その手順を説明します。

送信先と接続を作成するには

1. https://console.aws.amazon.com/events/ で EventBridge コンソールを開き、左側のナビゲーションペインで API 送信先を選択します。
2. API 送信先テーブルまで下にスクロールし、API 送信先の作成を選択します。

   API 送信先の作成ページが表示されます。
3. 次の情報を入力します。

   a. API 送信先の名前。最大 64 文字の大文字または小文字、数字、ドット (.)、ダッシュ (-)、またはアンダースコア (_) を使用できます。

      この名前は、現在のリージョンのアカウントで一意であることが必要です。

   b. （オプション) API 送信先の説明を入力します。

   c. API 送信先エンドポイントの場合は、次の URL を使用します: **`https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/data/v58.0/sobjects/event-api-name`**。

d. [HTTP メソッド] で、[POST] を選択します。

4. 接続設定で、新しい接続の作成を選択し、次の操作を行います。

   a. 名前とオプションの説明を入力します。
   b. 送信先タイプで、その他を選択します。
   c. OAuth クライアント認証情報を選択します。
   d. 認可エンドポイントの場合は、事前入力されたエンドポイントを受け入れます。

      —OR—

      本番稼働用組織を使用する場合は、入力されたエンドポイントを次の URL に置き換えます。

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

   e. [HTTP メソッド] で、[POST] を選択します。
   f. クライアント ID には、Salesforce の接続されたアプリからコンシューマーキーを入力します。
   g. クライアントシークレットには、Salesforce の接続されたアプリからコンシューマーシークレットを入力します。
   h. 次の OAuth 値を追加します。

      - パラメータ: Body フィールド
      - キー: grant_type
      - 値: client_credentials

5. [作成] を選択します。

> **Note**
>
> Salesforce 組織が API アクセスに多要素認証を使用している場合、ユーザーは Salesforce APIs にアクセスするには 2 番目の認証チャレンジを完了する必要があります。詳細については、Salesforce ドキュメントの「API アクセスの多要素認証サインイン要件を設定する」を参照してください。

API 送信先を作成したら、ターゲットを送信先として使用するルールを作成できます。

EventBridge ルールを作成して API 送信先に接続する

EventBridge ルールは、イベントバスから API 送信先にイベントをルーティングします。その結果、REST 呼び出しを実行してイベントを Salesforce に発行し直します。

EventBridge ルールの詳細については、「Amazon EventBridge ユーザーガイド」の「イベントに対応する Amazon EventBridge ルールの作成」を参照してください。 EventBridge

変更セットイベントの作成

次の手順では、変更セットイベントを作成する方法について説明します。

1. Amazon EventBridge で、Rules を選択します。
2. リストから、目的のイベントバスを選択します。
3. セクションで、ルールの作成 を選択します。
4. ルールの名前を入力し、次へを選択します。
5. イベントパターンで、カスタムパターン (JSON エディタ) を選択し、次のフィルターを入力します。詳細タイプの任意の組み合わせを使用できます。

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

   イベントパターンマッチングの詳細については、 ドキュメントの「Amazon EventBridge イベントパターンでのコンテンツフィルタリング AWS 」を参照してください。
6. [次へ] を選択します。
7. ターゲットの選択で、ターゲット 1 で EventBridge API の送信先を選択します。
8. リストから、先ほど作成した API 送信先を選択します。
9. [追加の設定] を展開します。

10. ターゲット入力の設定 で、入力トランスフォーマーを選択し、入力トランスフォーマーを設定します。これにより、元のイベントの詳細セクションの Salesforce イベントフィールドのみが送信されます。

    入力パスは次の条件を満たす必要があります。

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

    テンプレートは次の条件を満たす必要があります。

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

11. 次へ、次へを選択します。
12. ルールを確認し、ルールの作成を選択します。

> **Note**
>
> API 送信先のトラブルシューティングを行うには、Amazon SQS コンソールを使用してデッドレターキューをターゲットに追加します。キューは、配信できなかったメッセージとエラーを受け取ります。Amazon SQS コンソールから、キュー内のメッセージをポーリングしてエラーを検出できます。詳細については、「Amazon SQS ユーザーガイド」の「デッドレターキューを使用して EventBridge で未配信イベントを処理する」および「Amazon SQS でのメッセージの受信と削除」を参照してください。 Amazon SQS Amazon SQS

オファーリリースイベントの作成

次の手順では、オファーリリースイベントを作成する方法について説明します。

1. Amazon EventBridge コンソールで、ChooseRules を選択します。
2. リストから目的のイベントバスを選択します。

3. セクションで、ルールの作成 を選択します。
4. ルールの名前を入力し、次へを選択します。
5. イベントパターンで、カスタムパターン (JSON エディタ) を選択し、次のフィルターを入力します。

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

イベントパターンマッチングの詳細については、「Amazon EventBridge ユーザーガイド」の「Amazon EventBridge イベントパターンでのコンテンツフィルタリング」を参照してください。EventBridge

6. [次へ] を選択します。
7. ターゲットの選択で、ターゲット 1 で EventBridge API 送信先を選択し、リストを開き、先ほど作成した API 送信先を選択します。
8. [追加の設定] を展開します。
9. Configure Target Input Select Input Transformer で、Configure Input Tansformer を選択します。このステップでは、最上位の Amazon イベントフィールドが Salesforce に送信されないようにします。元のイベントの詳細セクションの Salesforce イベントフィールドを含む部分のみが送信されます。

   次の入力パスを使用します。

```
{
   "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"
}
```

以下のテンプレートを使用してください。

```
{
  "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次へ を選択し、次へ を選択します。

11ルールを確認し、ルールの作成を選択します。

> **Note**
>
> API 送信先の実行のトラブルシューティングに役立つように、Amazon SQS デッドレターキューをターゲットに追加します。キューは、エラーとともに配信できなかったメッセージを受信します。その後、メッセージをポーリングしてエラーを表示できます。詳細については、 AWS ドキュメントの「イベント再試行ポリシー」および「デッドレターキューの使用」および「メッセージの受信と削除 (コンソール)」を参照してください。

オポチュニティイベントの作成

オポチュニティイベントは、オポチュニティのステータスまたは詳細の変更に関するリアルタイムの通知を提供します。

AWS SDKs を使用して、プログラムで EventBridge ルールを作成および管理することもできます。

イベントのタイプ

次のリストは、パートナーがオポチュニティを使用する際に生成されるイベントタイプを示しています。リンクをクリックすると、各イベントの API ドキュメントが表示されます。

- オポチュニティの作成： – 新しいオポチュニティが作成されるとトリガーされます。
- オポチュニティの更新 – オポチュニティが更新されるとトリガーされます。
- エンゲージメント招待の作成 – オポチュニティの作成時にトリガーされます。
- エンゲージメント招待の承諾 – パートナーが AWS エンゲージメント招待を受け入れ、機会に対する とのコラボレーションへの関心を確認する AWS とトリガーされます。

- エンゲージメントの招待が拒否されました – オポチュニティが拒否されるとトリガーされます。

イベントの例

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

ルールの例

次の表に、前のセクションにリストされたイベントで使用できる EventBridge ルールの例を示します。ルールはイベントバスから API 送信先にイベントをルーティングします。これにより、REST 呼び出しを実行してイベントを Salesforce に発行し直します。

イベントタイプ	例
作成されたオポチュニティ	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`

イベントタイプ	例
オポチュニティの更新	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
エンゲージメントの招待が作成されました	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
エンゲージメントの招待が承諾されました	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`

イベントタイプ	例
エンゲージメントの招待が拒否されました	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
すべてのイベント	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`

ACE オブジェクトのマッピング

CRM コネクタは ACE マッピングページを提供します。このページでは、Salesforce 組織と AWS Partner Network (APN) の間でオブジェクトとフィールドをマッピングできます。

以下のセクションでは、オブジェクトマッピングを作成する方法について説明します。

トピック

- ACE マッピングページの使用
- マルチオブジェクトマッピング
- ピックリストマッピング
- ACE オブジェクトと Salesforce オブジェクトのマッピング
- ログとレポートの同期

ACE マッピングページの使用

AWS Partner Central には、ACE マッピングページに移動する以下の方法があります。

- アプリランチャーから、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
- ACE マッピングタブを選択します。

  —OR—

  ガイド付きセットアップタブを選択し、マップリードと機会セクションで開始またはレビューを選択します。

ACE マッピングページで、左側のナビゲーションペインを使用して、オポチュニティマッピングとリードマッピングを切り替えます。オブジェクトセレクタを使用して、APN リードとオポチュニティをマッピングするソースオブジェクトを選択します。オブジェクトセレクタは、標準オポチュニティ、リードオブジェクト、カスタムオブジェクトのマッピングをサポートします。マッピングビューフィルターとタイプビューフィルターを使用して、マッピングされたフィールド、マッピングされていないフィールド、必須フィールド、およびオプションのフィールドを切り替えます。

ACE マッピングページで、 オブジェクトのAWS フィールド列は、対応するターゲット APN フィールドを示します。Salesforce フィールドは、パートナーの組織内の選択したオブジェクトのソースフィールドです。Salesforce フィールドはフィルタリングされ、組織内で使用可能な該当するデータ型のみが表示され、対応する APN フィールドにマッピングされます。たとえば、APN のテキストフィールドは、パートナーの組織内のテキスト (文字列) フィールドにのみマッピングできます。

パートナーは、APN によってフィールドが更新されたくない場合に、マッピングされたフィールドのインバウンド更新を制御できます。これを行うには、インバウンド更新の有効化トグルを False に設定します。

one-to-oneマッピングでは、関連するソースフィールドを選択し、保存を選択します。

マルチオブジェクトマッピング

マルチオブジェクトマッピングを使用すると、パートナーは AWS フィールドをオポチュニティやリードなどのプライマリソースオブジェクト、およびプライマリソースに関連する Salesforce オブジェクトにマッピングできます。

> **Note**
>
> マルチオブジェクトマッピングを使用する場合は、次の点に注意してください。

- Salesforce オブジェクトをオポチュニティAccountオブジェクトとのmulti-object-mappingに使用する場合は、オポチュニティを受信するように ACE カスタム設定Default Accountで を設定する必要があります。
- オポチュニティを受け取るときに、選択したオブジェクト以外のOpportunityオブジェクトにマッピングする場合は、関連するオブジェクトをオポチュニティレコードにリンクする必要があります。

  たとえば、初めて AWS 紹介を受け取る場合、ACE カスタム設定Default Accountで を設定しない限り、挿入されたオポチュニティにはマッピングされたオブジェクトの関連 IDs はありません。デフォルトのアカウントを設定すると、紹介には選択したオポチュニティまたはアカウントオブジェクトの IDs が含まれます。そうしないと、マッピングされたフィールド値は挿入されません。その場合は、関連するオブジェクト ID を追加する機会を変更し、同期 AWSを選択する必要があります。が Salesforce にオポチュニティを AWS プッシュバックすると、マッピングされたオブジェクトのフィールドは更新されます。これは、オブジェクトの関連 ID への参照があるためです。
- カスタム設定でデフォルトアカウントのクローンオプションを選択します。これにより AWS 、 は必要に応じて、特にアカウントフィールドをプライマリオブジェクトにマッピングする場合に、デフォルトのアカウントのクローンを作成できます。

関連するオブジェクトをマッピングするには

1. Salesforce で、ACE マッピングタブに移動し、オポチュニティまたはリードを選択します。
2. オブジェクトセレクタから、ソースオブジェクトを選択します。

   Salesforce フィールド列が表示され、関連するオブジェクトを含むフィールドの末尾に > 記号が表示されます。
3. > 記号を選択して、そのフィールドの関連オブジェクトのリストを展開します。
4. フィールドにマッピングする AWS フィールドを選択します。
5. [保存] を選択します。

ピックリストマッピング

ピックリストダイアログボックスでは、パートナーのピックリストフィールドと APN 間の制限付きマッピングと拡張マッピングが可能です。提供されたカスタム ACE オポチュニティオブジェクト を

使用する場合、ACE マッピングページには Auto Map 関数もあります。オブジェクトの詳細については、このガイドの標準 Salesforce オブジェクトまたはカスタムオブジェクトの使用後半の「」を参照してください。

パートナーのフィールド値と APN の間に完全一致が見つかった場合、それらの値は自動的にマッピングされます。拡張マッピングのオプションを使用すると、パートナーは単一の APN 値を複数のソースにマッピングし、追加のターゲットマッピングを設定し、デフォルトのマッピングを設定できます。

制限付きマッピング

1. ACE マッピングページで、ソースフィールドを選択し、マップ値を選択します。

   マッピングダイアログボックスが表示されます。
2. ステップ 1: プライマリ APN 値で、対応する ACE パイプラインマネージャーの自動マップまたは Salesforce 値を選択し、保存を選択します。
3. 必要に応じてステップ 1 と 2 を繰り返して、すべての ACE パイプラインマネージャー値をマッピングします。
4. マッピングダイアログボックスを閉じるには、閉じるを選択します。

パートナーには、値マッピングが保存されたという確認メッセージが表示されます。

拡張マッピング

1. 同じソース値が複数の APN 値にマッピングされている場合は、前述のようにマッピングを続行します。
2. プライマリ APN 値タブで、複数の APN 値に対して同じ値マッピングを選択します。
3. マッピングされていない値がパートナーの組織に存在する場合、追加の APN 値タブでは、追加の値を APN にマッピングできます。これにより、パートナーは組織内のすべての適用可能な値が適切な APN 値にマッピングされます。
4. パートナーの組織内の 1 つの値が複数の APN 値にマッピングされている場合は、セカンダリ APN 値タブを使用してアウトバウンド統合のデフォルト値を設定します。

ACE オブジェクトと Salesforce オブジェクトのマッピング

以下のセクションでは、オブジェクトマップで ACE および Salesforce カスタムオブジェクトをマッピングする方法について説明します。

ACE AWS オポチュニティカスタムオブジェクトの使用

CRM コネクタのバージョン 2.0 以降には、ACE カスタムオポチュニティオブジェクトが含まれています。オブジェクトを使用して、Salesforce で AWS オポチュニティを管理できます。

ACE マッピングページでカスタムオブジェクトを使用する場合、パートナーは Salesforce AWS フィールドにフィールドを自動的にマッピングできます。さらに、カスタムオポチュニティオブジェクトは新しい ACE データモデルと連携し、ユーザーが新しいオポチュニティを送信するのに役立つ検証がユーザーインターフェイスに組み込まれています。

カスタム ACE オポチュニティオブジェクトを使用するには、次の手順を実行します。

1. Salesforce で、ACE マッピングページに移動し、左側のナビゲーションペインからオポチュニティを選択します。
2. オブジェクトセレクタで、ACE オポチュニティ を選択します。
3. Salesforce フィールドを AWS フィールドにマッピングするには、Auto Map ACE オブジェクトボタンを選択します。

標準 Salesforce オブジェクトまたはカスタムオブジェクトの使用

パートナーは、Salesforce 標準オポチュニティオブジェクトまたは独自のカスタムオポチュニティオブジェクトを使用できます。ACE 同期の失敗を回避するには、カスタムオポチュニティオブジェクトに関連するすべての ACE 必須フィールドまたは条件付き必須フィールドが含まれていることを確認します。マッピングされた AWS フィールドのデータ型は、カスタムオブジェクトで作成された Salesforce フィールドと同じデータ型である必要があります。データ型が一致しない場合、フィールドは ACE マッピング画面に表示されません。たとえば、テキストフィールド customerCompanyName は、標準またはカスタムオポチュニティオブジェクトのテキスト (文字列) フィールドにのみマッピングできます。必要なデータ型については、ACE オポチュニティフィールドを参照してください。

標準の Salesforce オブジェクトまたはカスタムオブジェクトを使用するには、次の手順を実行します。

1. ACE マッピングページに移動し、左側のナビゲーションペインからオポチュニティを選択します。
2. オブジェクトセレクタで、オブジェクトを選択します。
3. 対応するフィールドに対して必要な Salesforce AWS フィールドを選択してマッピングを完了し、保存を選択します。

> **Note**
> Auto Map 機能は、ACE オポチュニティカスタムオブジェクトでのみ使用できます。

ログとレポートの同期

以下のトピックでは、 AWS Partner CRM コネクタアプリケーションで同期ログとレポートを使用する方法について説明します。トピックには、ログタイプとレポートタイプ、およびそれらに含まれるデータも一覧表示されます。

トピック

- ログの同期
- レポート

ログの同期

コネクタアプリの同期ログタブには、インバウンドおよびアウトバウンドの APN 同期の同期レコードのステータスが表示されます。タブを使用して、正常な同期を検証し、同期エラーをトラブルシューティングします。

含まれているリストビューを使用して、インバウンドとアウトバウンドの同期ログを切り替えます。

- インバウンドオーケストレーション – APN から利用可能なインバウンドレコードをチェックするジョブを示します。
- インバウンドオーケストレーションレコードの取得 – APN から保留中のインバウンドレコードを取得して処理するジョブを示します。
- アウトバウンドオーケストレーション – が保留中のアウトバウンドトランザクションを組織から APN に送信するジョブを示します。

同期ログレコードページには、同期ジョブのステータス、ペイロード内のレコード数、正常に処理されたレコード数、エラーが発生したレコード数が表示されます。

関連する同期ログの詳細には、同期ジョブの一部として処理された個々のレコードの詳細と、個々のステータスが表示されます。以下の表では、各タイプのログファイルとその関連コンテンツについて説明します。

ログタイプ

目的	定義
アウトバウンドファイルの取得	アウトバウンドジョブが頻度と、保留中の新しいレコードセットを同期する必要があるかどうかに基づいて実行されるときに作成されます AWS。ログは、レコードがアウトバウンド同期の次のフィルター仕様と一致する必要がある場合にのみ作成されます。 `Updates for AWS` `true`と `Last Sync Date` は null、`Last Sync Date`は より前`Last Modified Date`、 `Last Modified By`は同期ジョブをスケジュールしたユーザーです。
インバウンドファイルの取得	インバウンド同期スケジュールに基づいて作成されます。ログには、保留中のインバウンドトランザクションをチェックするコールアウトが一覧表示されます AWS。
インバウンドレコードの取得	親インバウンドファイル取得ジョブが保留中のインバウンドトランザクションを識別する場合にのみ作成されます AWS。ログには、オポチュニティレコードまたはリードレコード AWS を含む からのファイルの詳細が含まれます。

アウトバウンドファイルの取得結果

[Direction] (方向)	目的	ステータス	定義
から AWS	インバウンドファイルの取得	`API Success`	バケットへのリスト呼び出しは成功し、処理する必要がある保留中のインバウン

[Direction] (方向)	目的	ステータス	定義
			ドレコードが確認されました。
から AWS	インバウンドファイルの取得	Error	リスト呼び出しが失敗しました。通常、認証情報が無効であるか、アクセス許可の問題が原因です。

インバウンドファイルの取得結果

[Direction] (方向)	目的	ステータス	定義
から AWS	インバウンドレコードの取得	API success	1 つ以上のファイルが存在し、処理を待機している場合、 Inbound File Retrieval オペレーションからリストされたファイルを取得するためのget呼び出しが行われました。
から AWS	インバウンドレコードの取得	Partial	ファイルは取得されましたが、一部のレコードの処理に失敗しました。同期ログを確認して、障害のトラブルシューティングを行います。
から AWS	インバウンドレコードの取得	Error	次のいずれかの理由により、すべてのレ

[Direction] (方向)	目的	ステータス	定義
			コードの処理に失敗しました。 • 接続エラーにより、ファイルの取得ができませんでした。 • ファイルは取得されましたが、通常、検証またはアクセス許可の問題により、ファイル内のレコードを Salesforce オブジェクトに書き込むことができませんでした。
から AWS	インバウンドレコードの取得	`API success`	1 つ以上のファイルが存在し、処理を待っている場合、`Inbound File Retrieval` オペレーションからリストされたファイルを取得するためのget呼び出しが行われます。

[Direction] (方向)	目的	ステータス	定義
から AWS	インバウンドレコードの取得	`Partial`	ファイルは取得されましたが、一部のレコードの処理に失敗しました。同期ログを確認して、障害のトラブルシューティングを行います。
から AWS	インバウンドレコードの取得	`Error`	次のいずれかの理由により、すべてのレコードの処理に失敗しました。 • 接続エラーにより、ファイルの取得ができませんでした。 • ファイルは取得されましたが、ファイル内のレコードのいずれも Salesforce オブジェクトに書き込めませんでした。ほとんどの場合、検証またはアクセス許可の問題が原因です。
から AWS	インバウンドレコードの取得	`Processed`	処理が成功し、マッピングされたオブジェクトに挿入されたレコード。

レポート

AWS Partner CRM コネクタパッケージには、組織と APN 間の同期のステータスを追跡できるレポートが含まれています。

同期のレポートを表示するには

1. AWS Partner CRM コネクタアプリで、レポートタブを選択します。
2. すべてのフォルダを選択し、CRM AWS Partner コネクタを選択します。

使用可能なレポートは次のとおりです。

- インバウンド同期ログ – `Error: Inbound` 日別の同期レコードの失敗。
- インバウンド同期ログ – `Success: Inbound` 日別の同期レコードの成功。
- アウトバウンド同期ログ – `Error: Outbound` 日別の同期レコードの失敗。
- アウトバウンド同期ログ – `Success: Outbound` 日別の同期レコードの成功。
- 同期の概要 – 日別のインバウンドおよびアウトバウンドの同期ジョブの概要。

CRM コネクタの設定

> **Note**
>
> このセクションのトピックでは、 AWS Partner Central 統合、 AWS Marketplace 統合、またはその両方の前提条件を満たしていることを前提としています。詳細については、このガイドの統合の前提条件「」および入門「」を参照してください。

コネクタをインストールしたら、次のタイプの CRM 統合と AWS サービスと連携するようにコネクタを設定します。

- AWS Partner Central API 統合
- Amazon S3 との統合を含む CRM。ただし、2024 年より前に統合を作成した場合に限ります。
- AWS Marketplace

設定により、Partner Central および で Salesforce を使用できます AWS Marketplace。以下のトピックでは、CRM コネクタを設定する方法について説明します。

トピック

- ガイド付きセットアップの使用
- Partner Central API 統合のコネクタの設定
- のコネクタの設定 AWS Marketplace
- CRM コネクタアクセス許可セットのペルソナ

ガイド付きセットアップの使用

Salesforce を常に使用して CRM コネクタを設定し、ガイド付きセットアップタブから開始します。次の手順では、タブを開始する方法について説明します。

タブを開始するには

1. システム管理者として Salesforce にサインインします。
2. アプリランチャーから、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. AWS ガイド付きセットアップタブを選択します。

Partner Central API 統合のコネクタの設定

以下のセクションでは、 AWS Partner Central APIs で使用する CRM コネクタを設定する方法について説明します。

Salesforce でオポチュニティを作成および管理するには、Partner Central API 統合で使用する CRM コネクタを設定します。

> **Note**
>
> リードを管理するには、以前の CRM と Amazon S3 の統合が必要です。詳細については、このガイドのAmazon S3 との統合による CRM のコネクタの設定後半の「」を参照してください。

トピック

- 接続認証の詳細の入力
- システム設定の入力
- 接続をテストする

接続認証の詳細の入力

パートナーは、Partner Central セールスエンドポイントへの接続に必要な詳細を入力して統合プロセスを開始します。リストされた順序で各ステップのセットに従い、次のセットに進む前に各セットを完了します。

接続認証の詳細を入力するには

1. Salesforce で、AWS ガイド付きセットアップタブを開きます。このタブを開く方法については、このガイドの前ガイド付きセットアップの使用半の「」を参照してください。
2. ステップ 1: AWS 接続認証の詳細を展開し、開始を選択します。
3. 名前付き認証情報ページで、前の「新規」を選択します。
4. 新しい名前付き認証情報フォームに、次の表の値を入力します。

フィールド	値
ラベル	AWS Partner Central API
[URL]	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
ID タイプ	名前付きプリンシパル
認証プロトコル	AWS 署名バージョン 4
AWS アクセスキー ID	Cloud-Ops は、前提条件のステップで ID を提供します。
AWS シークレットアクセスキー	Cloud-Ops は、前提条件のステップでアクセスキーを提供します。
AWS リージョン	us-east-1
AWS service	パートナーセントラル販売
認可ヘッダーを生成する	checked
HTTP ヘッダーでマージフィールドを許可する	checked

フィールド	値
HTTP 本文のマージフィールドを許可する	チェックなし

5. [保存] を選択します。
6. AWSガイド付きセットアップページに戻ります。認証の詳細セクションで、認証情報の確認と確認を選択します。

システム設定の入力

次の手順では、統合の正しいシステム設定を入力する方法について説明します。

1. Salesforce で、AWS ガイド付きセットアップタブを開きます。このタブを開く方法については、このガイドの前ガイド付きセットアップの使用半の「」を参照してください。
2. ステップ 2: システム設定を展開し、開始を選択します。
3. AWS パートナー CRM コネクタ設定を見つけ、管理を選択します。
4. New を選択し、次の表の値を入力します。

カスタム設定フィールド	目的
名前	フィールドは使用されませんが、必須であるため、任意の値に設定できます。
デフォルトアカウント	Salesforce のターゲットオブジェクトとして標準オポチュニティを使用する場合に使用されるデフォルトアカウントの 18 桁のレコード ID。AccountID は標準オポチュニティで必須であるため、デフォルトのアカウントフィールドでは、 からの新しいインバウンドオポチュニティ AWS にデフォルトのアカウントを関連付けることができます。これは、統合ユーザーが共有設定からアクセスできる Salesforce 組織内の任意のアカウントレコードにすることができます。
デフォルトアカウントから新しいアカウントを作成する	この設定により、コネクタはパートナーが提供するデフォルトのアカウントに基づいて新

カスタム設定フィールド	目的
	しいアカウントを作成できます。チェックすると、統合プロセス中に動的アカウントを作成できるため、ターゲットシステムに正確なアカウントが存在しない場合でも、新しい機会やエンゲージメントを適切なアカウントレコードに関連付けることができます。
デフォルトのオポチュニティ	このオプションは、テンプレートとして使用するデフォルトの機会の 18 桁のレコード ID を保存します。標準オポチュニティと ACE オポチュニティ以外のカスタムオブジェクトを使用するパートナーの場合、デフォルトのレコードにより、コネクタは潜在的な必須フィールドの問題を回避しながら、新しいオポチュニティまたは AWS 紹介エンゲージメントのクローンを作成して作成できます。コネクタはこのデフォルトレコードをクローンし、受信データから新しいフィールド値を追加して、新しいオポチュニティレコードを作成します。このメソッドは、データデータをカスタムオポチュニティオブジェクトまたは一意のフィールド要件と統合します。
PC API サンドボックスが有効	このオプションを選択すると、パートナーは Partner Central API を使用してコネクタを AWS テストできます。選択すると、ユーザーは AWS サンドボックス API に送信されるテスト機会を作成できます。

5. [保存] を選択します。
6. AWS ガイド付きセットアップページに戻ります。認証の詳細セクションで、認証情報の確認と確認を選択します。

接続をテストする

接続をテストする前に、上記のすべてのステップを完了していることを確認してください。

AWS Partner Central API 接続をテストするには

1. ステップ 4: Partner Central API 統合の設定をテストする を展開します。
2. [テスト] を選択します。

接続が成功すると、確認メッセージが表示されます。

のコネクタの設定 AWS Marketplace

> **Note**
>
> このセクションのトピックでは、 AWS Partner Central 統合、 AWS Marketplace 統合、またはその両方の前提条件を満たしていることを前提としています。詳細については、このガイドの入門「 統合の前提条件以前」を参照してください。

複数の AWS 販売者アカウントに接続し、Salesforce を複数の AWS Marketplace 関数と統合するように CRM コネクタを設定できます。以下のトピックでは、 で使用するコネクタを設定する方法について説明します AWS Marketplace。

詳細については AWS Marketplace、「 AWS Marketplace ユーザーガイド」の「What is AWS Marketplace ? 」を参照してください。CRM コネクタがサポートする AWS Marketplace 機能の詳細については、「」を参照してくださいthe section called “AWS Marketplace features”。

> **Note**
>
> Salesforce のAWS ガイド付きセットアップタブを使用して、次のタスクを完了します。このタブの使用については、このガイドの前ガイド付きセットアップの使用半の「」を参照してください。

トピック

- AWS 販売者のアカウントのオンボーディング
- システム設定の入力
- カスタム設定の入力

AWS 販売者のアカウントのオンボーディング

以下の手順では、 AWS セラーアカウントを CRM コネクタにオンボードする方法について説明します。

1. Salesforce のガイド付きセットアップタブで、ステップ 1: AWS Marketplace 管理ポータル (AMMP) へのアクセスをセットアップし、開始を選択します。
2. 名前付き認証情報ページで、前の「新規」を選択します。
3. 新しい名前付き認証情報フォームに、次の表の値を入力します。

> **Note**
>
> *unique_account_prefix* には、 SellerA SellerB などのアカウントの記述子 AWS を使用します。例えば、**AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**。 AWS 販売者アカウントに関連する名前付き認証情報には、常に同じプレフィックスを使用してください。

フィールド	値
ラベル	AWS 販売者カタログ
名前	AWS_SELLER_CATALOG_*unique_account_prefix*
[URL]	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
ID タイプ	名前付きプリンシパル
認証プロトコル	AWS 署名バージョン 4
AWS アクセスキー ID	IAM ユーザーのアクセスキーの ID
AWS シークレットアクセスキー	IAM ユーザーのシークレットアクセスキー
AWS リージョン	us-east-1
AWS service	aws-marketplace

フィールド	値
認可ヘッダーを生成する	checked
HTTP ヘッダーでマージフィールドを許可する	checked
HTTP 本文のマージフィールドを許可する	チェックなし

4. [保存] を選択します。
5. AWSガイド付きセットアップページに戻ります。認証の詳細セクションで、認証情報の確認と確認を選択します。

次の表にリストされている名前付き認証情報のタイプごとに、上記のステップを繰り返します。以下の表の値を使用して、上記のステップ 3 の対応する値を置き換えます。

名前付き認証情報ラベル	名前付き認証情報名	API エンドポイント	AWS リージョン	AWS service
AWS SELLER Amazon S3	AWS_SELLER_S3_*unique_account_prefix*	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	s3
AWS 販売者 AWS STS	AWS_SELLER_STS_*unique_account_prefix*	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS 販売者 Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_*unique_account_prefix*	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS SELLER 契約	AWS_SELLER_AGREEMENT_*unique_ac*	https://agreement-marketplace.us-	us-east-1	aws-marketplace

名前付き認証情報ラベル	名前付き認証情報名	API エンドポイント	AWS リージョン	AWS service
	count_prefix	east-1.amazonaws.com/		

統合に追加する AWS AWS Marketplace Seller アカウントごとに上記のステップを繰り返します。

名前付き認証情報をオンボーディングしたら、AWS パートナー CRM コネクタアプリのAWS アカウントタブに移動し、次のセクションの手順を完了します。

システム設定の入力

AWS 販売者アカウントをオンボーディングしたら、いくつかのシステム設定を入力します。以下の手順に従ってください。

1. Salesforce のガイド付きセットアップタブで、ステップ 2: システム設定を完了し、レビューを選択します。
2. カスタム設定ページで、AWS Marketplace 統合設定を見つけ、管理を選択します。
3. 編集を選択してデフォルトの組織レベル値を追加し、次の表から必要な値を入力します。

名前の設定	デフォルト値	説明
AWS 署名付き URL ロール名	NULL	AWS Marketplace カタログ API で使用されるカスタム EULA の Amazon S3 URL の事前署名に使用される販売者アカウントの IAM ロール。
販売者アカウントを購入者リストに追加する	誤	購入者リストへの販売者アカウントの追加を有効にすると、購入者がプライベートオファーを表示する方法と同様に、アカウントのプライベートオファーを表示できます。
Amazon Simple Queue Service キュー名	NULL	プライベートオファーの通知を取得するために Amazon

名前の設定	デフォルト値	説明
		Simple Notification Service トピックをサブスクライブするために使用される Amazon SQS キュー。 **Note** コネクタでは、オンボーディングされたすべての AWS アカウントが同じ SQS キュー名を使用する必要があります。
パートナープログラムに加入していますか？	誤	
Log_All_Outbound_Requests	誤	コネクタを介したアウトバウンド API コールのログ記録を有効にします。
Log Level	ERROR	アウトバウンドリクエストログのログ記録のレベルを示します。
通知の保持		
SNS トピック ARN プレフィックス		
同期ログの保持	NULL	同期ログの保持期間を日数で設定します。推奨期間は 10 ～90 日です。

4. [保存] を選択します。

カスタム設定の入力

システム設定を入力したら、カスタム EULAs のアップロードと保存に使用される Amazon S3 バケットの設定を入力します。

1. Salesforce のガイド付きセットアップタブで、カスタム設定ページに戻り、S3 バケット設定を見つけ、管理を選択します。
2. [New] (新規作成) を選択します。
3. 以下の設定の値を入力します。

名前の設定	デフォルト値	説明
名前	該当なし	一意のアカウントプレフィックスを指定する Amazon S3 設定の名前。この名前は、AWS アカウントテーブルの AWS アカウント名と同じである必要があります。
Amazon S3 バケット名	該当なし	カスタム EULA を保存する Amazon S3 バケットの名前。
Amazon S3 バケットプレフィックス	該当なし	カスタム EULA を保存する Amazon S3 バケットのプレフィックス。

4. [保存] を選択します。
5. 設定された販売 AWS 者アカウントごとに、ステップ 2 ~ 4 を繰り返して Amazon S3 設定を追加します。

CRM コネクタアクセス許可セットのペルソナ

AWS Partner CRM コネクタをインストールして設定したら、さまざまなツールや機能へのアクセスを提供する設定とアクセス許可のコレクションであるアクセス許可セット内の 1 つ以上のペルソナに Salesforce ユーザーを割り当てます。以下のトピックでは、使用可能なペルソナを一覧表示して説明します。

Salesforce ユーザーをアクセス許可セットに割り当てる方法の詳細については、Salesforce ヘルプの「アクセス許可セットの割り当ての管理」を参照してください。

トピック

- AWS Partner Network アクセス許可セット
- AWS Marketplace アクセス許可セット
- CRM コネクタタブとアクセス許可セット

AWS Partner Network アクセス許可セット

CRM コネクタは、次のプライマリ AWS Partner Network ペルソナをサポートしています。

トピック

- ビジネス管理者 (APN ビジネス管理者)
- 統合ユーザー (APN 統合ユーザー)
- ビジネスユーザー (APN ビジネスユーザー)
- レポートを表示するアクセス許可の付与
- フローユーザーのアクティブ化

ビジネス管理者 (APN ビジネス管理者)

- システム管理者またはビジネス管理者に を割り当てて、レコードのセットアップとマッピングを設定します。
- Salesforce CRM AWS Partner Network 管理アプリへのフルアクセスを許可します。
- フィールドマッピングを作成、表示、編集できます。
- すべての同期ログの詳細レコードを表示できます。
- ユーザーが統合をスケジュールすることを許可せず、設定のみを許可します。
- Salesforce のコアセットアップアクセスを提供しません。
- Salesforce の一部の設定では、追加のアクセスが必要です。具体的には、 がユーザーに提供 AWS Partner する必要がある名前付き認証情報とカスタム設定です。ただし、パートナーはこのアクセス許可セットを Salesforce システム管理者プロファイルとペアリングし、アプリケーションの設定に必要なすべてのアクセス許可を有効にすることができます。名前付き認証情報の詳細については、「」を参照してください。 名前付き認証情報を設定する

統合ユーザー (APN 統合ユーザー)

- 統合の処理を担当するシステムユーザーに を割り当てます。
- 統合をスケジュールするには、Salesforce システム管理者がこのユーザーとしてサインインし、システム統合スケジュールを呼び出します。
- 管理者がマッピングを設定し、統合スケジュールを呼び出すことを許可します。
- 統合を実行するユーザーにこのアクセス許可が設定されていない場合、統合が中断される可能性があります。
- このアクセス許可セットに加えて、統合を処理するように指定されたユーザーは、マッピングされたすべてのフィールドへのフィールドレベルのアクセス権を持っている必要があります。そうでない場合、マッピングは割り当てられたとおりに同期されません。
- アウトバウンドジョブは、統合ユーザーコンテキストで行われた更新を無視して競合を回避するように設計されており、インバウンド統合中に更新された同じレコードがアウトバウンド統合に送信されるようにフラグが付けられます。

ビジネスユーザー (APN ビジネスユーザー)

- 機会に関連する同期ログの詳細を表示したいビジネスユーザーに を割り当てます。これにより、データが正しく同期されていない場合にエンドユーザーのトラブルシューティングが可能になります。
- 同期ログレコードを可視化せず、 オブジェクトとフィールドへのアクセスのみを許可します。
- 同期ログレコードには機密性の高いオポチュニティ情報が含まれているため、プライベートに設定することをお勧めします。
- プライベートモデルを設定すると、APN ビジネスユーザーは、パートナー Salesforce 管理者がユーザーとのレコード共有を設定している場合、レコードにのみアクセスできます。

レポートを表示するアクセス許可の付与

ユーザーが AWS Partner CRM コネクタのホームタブでレポートを表示できるようにするには、管理者は次のアクセス許可を付与する必要があります。

- レポートの作成とカスタマイズ
- レポートの編集
- パブリックフォルダでのレポートの管理
- レポートの実行

- パブリックフォルダでレポートを表示する

詳細については、Salesforce ヘルプの「レポートとダッシュボードへのアクセス権をユーザーに付与する」を参照してください。

フローユーザーのアクティブ化

ユーザーをフローユーザーとしてアクティブ化すると、フローを実行し、ACE オポチュニティのプライベートオファーリンクボタンを使用できます。

1. システム管理者にフローユーザーを割り当てるアクセス許可があることを確認します。詳細については、Salesforce ヘルプの「実行フローのアクセス許可の追加」を参照してください。
2. Setup, Users を選択します。
3. ユーザーを選択します。
4. フローユーザーを選択します。

AWS Marketplace アクセス許可セット

CRM コネクタは、次のプライマリ AWS Partner ペルソナをサポートしています。パートナーは、アプリケーションに含まれる対応するアクセス許可セットを Salesforce ユーザーに付与することで、ペルソナを有効にします。

トピック

- AWS Marketplace 管理者
- AWS Marketplace ユーザー
- AWS チャネルパートナーユーザー

AWS Marketplace 管理者

このペルソナをシステムまたはビジネス管理者に割り当てて、設定を実行し、スケジュールを管理します。このペルソナは、Salesforce コネクタの AWS Marketplace 統合へのフルアクセスを提供します。

このペルソナは以下を実行できます。

- AWS Marketplace 統合に関連するすべてのオブジェクトのレコードの読み取り、書き込み、および表示を行います。

- AWS Marketplace 同期ログレコードをすべて表示します。
- AWS Marketplace エンティティに関連するスケジュールを作成します。

> **Note**
>
> Salesforce の特定の設定には、特に がユーザーに提供する必要がある認証情報とカスタム設定という名前 AWS Partnerの追加アクセスが必要です。ただし、パートナーがこのアクセス許可セットを Salesforce システム管理者プロファイルとペアにすると、アプリケーションを完全に設定するために必要なすべてのアクセス許可が機能します。

AWS Marketplace ユーザー

このペルソナを、プライベートオファーと再販認可を作成および管理するユーザーに割り当てます。

AWS Marketplace ユーザーは以下を実行できます。

- AWS Marketplace の製品、オファー、再販認可を同期します。
- 有効期限を変更し、オファーをキャンセルしてクローンし、認可を再販売します。
- AWS Marketplace ダッシュボードにアクセスします。

AWS チャネルパートナーユーザー

AWS チャネルパートナーユーザーは、以下を実行できます。

- 独立系ソフトウェアベンダー (ISV) 販売者が作成した利用可能な共有再販認可を表示します。
- 共有再販認可から AWS チャネルパートナーのプライベートオファーを表示および作成します。

CRM コネクタタブとアクセス許可セット

Salesforce で CRM コネクタアプリケーションを使用すると、一連のタブが表示されます。表示されるタブは、アクセス許可の設定によって異なります。次の表に、コネクタアプリによって提供されるタブと、各タブの使用が許可されているアクセス許可セットを示します。

コネクタアプリタブ	アクセス許可セット
AWS ガイド付きセットアップ	APN ビジネス管理者

コネクタアプリタブ	アクセス許可セット
	APN 統合ユーザー APN ビジネスユーザー？ AWS Marketplace 管理者
レポート	APN ビジネスユーザー AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
ACE マッピング	APN ビジネス管理者 APN ビジネスユーザー？
スケジュール	APN ビジネス管理者 APN 統合ユーザー AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV)
ACE 同期ログ	APN ビジネス管理者 APN 統合ユーザー APN ビジネスユーザー
ACE リード	APN ビジネス管理者？-> 使用可能 APN 統合ユーザー？ APN ビジネスユーザー
ACE の機会	APN ビジネス管理者 -> 使用可能 APN 統合ユーザー？ APN ビジネスユーザー

コネクタアプリタブ	アクセス許可セット
ソリューションの提供	APN ビジネス管理者 APN ビジネスユーザー
AWS アカウント	AWS Marketplace 管理者 AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
製品	AWS Marketplace 管理者 AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV)
プライベートオファー	AWS Marketplace 管理者？-> 使用可能 AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
再販承認	AWS Marketplace 管理者？-> 使用可能 AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
再販売承認の共有	AWS Marketplace 管理者？-> 使用可能 AWS チャネルパートナーユーザー
Marketplace 同期ログ	AWS Marketplace 管理者 AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー

コネクタアプリタブ	アクセス許可セット
契約	AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
AWS Marketplace 通知	APN ビジネス管理者 APN ビジネスユーザー AWS Marketplace 管理者 AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
フィールドマッピング	APN ビジネス管理者 APN 統合ユーザー？
オファーディメンション	AWS Marketplace 管理者？ AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
支払いスケジュール	AWS Marketplace 管理者？ AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV) AWS チャネルパートナーユーザー
製品ディメンション	AWS Marketplace 管理者？ AWS Marketplace ユーザー (AWS Marketplace ISV)

コネクタアプリタブ	アクセス許可セット
ログ	APN ビジネス管理者 APN ビジネスユーザー

Salesforce での CRM コネクタの使用

以下のトピックでは、Salesforce と CRM コネクタを使用してカスタマーエンゲージメントを管理する方法と、プライベートオファーや再販認可などの AWS Marketplace アクティビティを管理する方法について説明します。トピックでは、AWS Partner Central と のコネクタが設定されていることを前提としています AWS Marketplace。

トピック

- ACE の機会の管理
- Partner Central API 統合でのオポチュニティの管理
- Amazon S3 との統合による CRM でのオポチュニティの管理
- AWS Marketplace アクティビティの管理

ACE の機会の管理

以下のトピックでは、CRM コネクタを使用して AWS Partner ACE の機会を管理する方法について説明します。

トピック

- パートナー起点の機会の作成
- オポチュニティレコードの表示
- オポチュニティのステージの更新
- オポチュニティのクローン作成

パートナー起点の機会の作成

次のステップでは、パートナーが起案したオポチュニティを作成する方法について説明します。

1. セールスユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。

2. アプリランチャーを選択し、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. ACE Opportunities タブを開きます。
4. [New] (新規作成) を選択します。
5. フィールドに入力します。必ずすべての必須フィールドに入力してください。
6. [保存] を選択します。
7. 準備ができたら、オポチュニティレコードページで、共有 AWSを選択してオポチュニティを送信します AWS。

オポチュニティレコードの表示

次の手順では、CRM コネクタアプリケーションでオポチュニティレコードを表示する方法について説明します。

1. セールスユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。
2. アプリランチャーから、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. ACE Opportunities タブを開きます。
4. ACE オポチュニティ名を選択してオポチュニティを表示します。

オポチュニティのステージの更新

次の手順では、オポチュニティのステージを更新する方法について説明します。

1. セールスユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。
2. アプリランチャーを選択し、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. ACE オポチュニティタブで、オポチュニティレコードを開きます。
4. 次のいずれかを行います：

   ステージパスで、必要なステージを選択します。

   —OR—

   Stage フィールドに、必要なステージを入力します。

   —OR—

   ステージを完了としてマークを選択します。

5. [保存] を選択します。

オポチュニティのクローン作成

クローンを作成すると、既存のオポチュニティの詳細を含む新しいオポチュニティを作成できます。以下では、その手順を説明します。

1. セールスユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。
2. アプリランチャーを選択し、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. ACE オポチュニティタブで、オポチュニティレコードを開きます。
4. クローンボタンを選択します。
5. APN CRM の一意の識別子値を削除し、必要に応じて他のフィールドを更新します。
6. [保存] を選択します。

Partner Central API 統合でのオポチュニティの管理

以下のトピックでは、Partner Central API 統合に固有のタスクを完了する方法について説明します。

トピック

- AWS 発信された機会の承諾または拒否
- 他のユーザーにオポチュニティを割り当てる
- オポチュニティの関連付けまたは関連付け解除

AWS 発信された機会の承諾または拒否

次の手順では、 AWS セールスから発生するオポチュニティを承諾または拒否する方法について説明します。

1. オポチュニティレコードを開きます。
2. 承認ステータスボタンを選択します。
3. Partner acceptance status フィールド。「承諾」または「拒否」を選択します。

   拒否を選択した場合は、拒否理由リストを開き、理由を選択します。
4. [保存] を選択します。

他のユーザーにオポチュニティを割り当てる

次の手順では、Partner Central アカウントの他のユーザーにオポチュニティを割り当てる方法について説明します。

> **Important**
> AWSオリジンオポチュニティは、承諾された後にのみ割り当てることができます。

1. オポチュニティレコードを開きます。
2. 割り当てボタンを選択します。
3. 「機会の割り当て」ダイアログボックスで、すべてのフィールドに入力します。
4. [保存] を選択します。

オポチュニティの関連付けまたは関連付け解除

次のステップでは、パートナーソリューション、 AWS 製品、または AWS Marketplace オファーからオポチュニティを関連付けたり関連付けを解除したりする方法を説明します。オポチュニティのライフサイクル中はいつでも、オポチュニティの関連付けと関連付け解除を行うことができます。

オポチュニティを関連付けるには

1. オポチュニティレコードを開きます。
2. 関連付けまたは関連付け解除ボタンを選択します。
3. 機会の関連付けまたは関連付けの解除ダイアログボックスで、必要なソリューション (複数可) 、AWS 製品 (複数可) 、AWS Marketplace オファー (複数可) を選択するか、その他に値を入力します
4. [保存] を選択します。

オポチュニティの関連付けを解除するには

1. オポチュニティレコードを開きます。
2. 関連付けまたは関連付け解除ボタンを選択します。
3. 削除するソリューション (複数可) 、AWS 製品 (複数可) 、または AWS Marketplace オファー (複数可) の横にある X を選択します。

4. [保存] を選択します。

Amazon S3 との統合による CRM でのオポチュニティの管理

以下のトピックでは、Amazon S3 との統合で CRM コネクタを CRM で使用する方法について説明します。

トピック

- Salesforce へのソリューションのインポート
- AWSオリジンオポチュニティの承諾または拒否
- 機会とリードデータの同期
- AWS Marketplace プライベートオファーを ACE の機会にリンクする
- ACE オポチュニティの同期ログ詳細レコードの表示

Salesforce へのソリューションのインポート

パートナーソリューションは、 AWS パートナーが作成して提供するソフトウェア製品またはコンサルティングプラクティスです。これらは、お客様が特定のビジネス上の課題を解決したり、 AWS サービスを使用して特定の目標を達成したりするのに役立つように設計されています。詳細については、AWS Partner Central Builder Guide の「ソリューションの作成」を参照してください。

次の手順では、 Partner Central ソリューションを Salesforce にインポートする方法について説明します。その後、ソリューションを機会に関連付けることができます。

ソリューションをインポートするには

1. セールスユーザーとして Salesforce にサインインします。
2. アプリランチャーを選択し、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. ソリューション提供タブを開きます。
4. ソリューションの更新ボタンを選択します。
5. 続行 を選択して、 Partner Central からソリューションをインポートすることを確認します。

AWSオリジンオポチュニティの承諾または拒否

次の手順では、APN Amazon S3 統合でオポチュニティを承諾または拒否する方法について説明します。

1. オポチュニティレコードを開きます。
2. パートナー承諾ステータスリストを開き、承諾または拒否を選択します。

   拒否 を選択した場合は、拒否理由リストを開き、理由を選択します。
3. [保存] を選択します。

機会とリードデータの同期

オポチュニティまたはリードを APN と同期するには、Partner Central との同期フィールドを True に設定する必要があります。統合の追加フィールドには、最後の APN 同期日と APN フィールドとの同期対象が含まれます。標準の機会とリードには、それらのフィールドが含まれます。ただし、ソースオブジェクトがカスタムに設定されている場合は、対応するオブジェクトのフィールドを作成してマッピングする必要があります。

- Partner Central との同期 – 標準の機会とリードのアプリに含まれています。カスタムオブジェクトにマッピングする場合は、このフィールドを作成してブール値としてマッピングする必要があります。
- APN との最後の同期日 – レコードが APN に正常に送信されたか、APN から受信された最後の時刻を示します。このフィールドは、レコードが APN に正常に送信されたとき、または APN から更新が受信されたときに自動設定されます。
- APN と同期する資格 – レコードが次のスケジュールされたジョブで APN に送信される対象かどうかを決定する数式フィールド。レコードが最後にアウトバウンドスケジュールが実行されてから変更され、 AWS パートナーの組織の指定された統合ユーザー以外のユーザーによって更新されたかどうかに基づいて計算されます。

AWS Marketplace プライベートオファーを ACE の機会にリンクする

プライベートオファーは、Salesforce の AWS 配信された ACE オポチュニティレコードページから直接リンクできます。

1. Salesforce 組織にサインインします。
2. App Launcher で、AWS パートナー CRM コネクタを選択します。
3. ACE Opportunities タブを選択します。
4. ACE オポチュニティレコードを選択します。
5. プライベートオファーのリンクを選択します。
6. オファー ID ルックアップで、プライベートオファーを選択します。

7. [保存] を選択します。

ACE オポチュニティの同期ログ詳細レコードの表示

ACE オポチュニティレコードの関連セクションで AWS、配信された ACE オポチュニティの同期ログの詳細を表示できます。

> **Note**
>
> これらのステップは、 AWS配信された ACE オポチュニティオブジェクトにのみ適用されます。Salesforce 組織内の標準オブジェクトまたはカスタムオブジェクトにマッピングする場合、ACE 同期ログセクションで同期ログの詳細を表示できます。

1. Salesforce 組織にサインインします。
2. App Launcher で、AWS パートナー CRM コネクタを選択します。
3. ACE Opportunities セクションで、ACE オポチュニティレコードを選択します。
4. 関連セクションには、同期ログ名、ステータス、エラーメッセージ、作成日などの詳細が表示されます。

AWS Marketplace アクティビティの管理

以下のトピックでは、CRM コネクタを使用して Salesforce 内から AWS Marketplace アクティビティを管理する方法について説明します。

トピック

- Salesforce と AWS Marketplace 製品の同期
- プライベートオファーの管理
- AWS Marketplace 契約の管理
- AWS Marketplace 再販認可の管理

Salesforce と AWS Marketplace 製品の同期

AWS Marketplace 製品を操作する前に、まず Salesforce と同期する必要があります。同期することで、最新の製品の詳細を確認できます。

同期するには

1. システム管理者として Salesforce にサインインします。
2. アプリランチャーを選択し、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. 製品タブを選択し、製品の更新を選択します。
4. プロンプト から製品のリストを取得するには AWS Marketplace、続行を選択します。

同期プロセスが完了したら、コネクタアプリを使用してプライベートオファーと再販認可を作成および管理できます。以下のセクションでは、その方法について説明します。

プライベートオファーの管理

以下のトピックでは、Salesforce を使用して AWS Marketplace 製品のプライベートオファーを作成および管理する方法を説明します。トピックには、プライベートオファーの作成、変更、追跡、柔軟な支払いスケジュールの作成、将来の日付の契約の作成、プライベートオファーのライフサイクル全体の管理が含まれます。

トピック

- プライベートオファーへのアクセス
- プライベートオファーの作成

プライベートオファーへのアクセス

Salesforce 内から AWS Marketplace プライベートオファーを作成および管理するには、 AWS Partner CRM コネクタのプライベートオファータブを使用します。次の手順では、タブを開始する方法について説明します。

1. AWS Marketplace ユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。
2. アプリランチャーから、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. プライベートオファータブを選択します。

プライベートオファーの作成

以下のトピックでは、Salesforce 内から AWS Marketplace プライベートオファーを作成する方法について説明します。詳細については、各セクションを展開してください。

プライベートオファーを作成する手順

> **Note**
> プライベートオファーを作成すると、動的フィールドは、選択した製品と、作成プロセスを進める際の選択内容に基づいて表示されます。

次の手順では、プライベートオファーを作成する方法について説明します。を完了する必要があります[プライベートオファーの必須フィールド](#)。必要に応じて、選択した製品のタイプに応じて、柔軟な支払いスケジュールと将来の日付の契約を作成できます。また、オファーをドラフトとして保存したり、購入者アカウントに公開したりできます。

1. プライベートオファータブで、新規 を選択します。
2. オファーの作成ページで、少なくとも次のセクション[プライベートオファーの必須フィールド](#)に記載されている を完了します。
3. 以下の一部またはすべてを実行します。
   - 柔軟な支払いスケジュールを作成するには
     1. 「製品と購入者」セクションで、「固定ユニットの有効化」を選択し、購入者がこの製品に対して分割払いで支払うことを許可します。
     2. 支払いスケジュールセクションで支払いを設定します。
   - 将来の日付の契約を作成するには
     1. サービスの長さセクションで、将来の日付から新しいオファーを選択します。
     2. サービス開始日とサービス終了日 (必要な場合) を入力します。
4. オファーの作成を選択して、購入者にオファーを公開します。

   —OR—

   下書きとして保存 を選択して、オファーを後で購入者にリリースせずに完了する下書きとして保存します。

プライベートオファーの必須フィールド

AWS Marketplace プライベートオファーを作成するには、オプションを含め、次のリストのフィールドに入力する必要があります。

製品と購入者

ISV – セルフ

製品 – コネクタを介して同期された製品のリストから選択します。

購入者アカウント – 独自の販売者テストアカウントを入力して、統合を検証します。

ご利用の詳細

オファー名 – カスタム名を入力します。

オファーの説明 – カスタムオファーの説明を入力します。

サービスの長さまたは契約期間

新しいオファーを選択し、12 か月などのサービスレントを選択します。

オファーディメンション

提供する使用権限タイプを選択します。

選択したディメンションのオファーレートを に追加するか、既存のレートを更新します。

いずれかのディメンションレートが 0 USD に設定されているオファーを送信するには、ゼロドルの料金を有効にするを選択します。

エンドユーザーライセンス契約 (EULA)

標準契約または AWS Marketplaceカスタム EULA を選択します。

カスタム EULA を選択した場合は、 AWS 販売者アカウントのオンボーディング時にカスタム EULA を保存するように Amazon S3 バケットを設定する必要があります。詳細については、「Amazon Simple Storage Service ユーザーガイド」の「最初の Amazon S3 バケットの作成」を参照してください。

更新

このオファーは、同じ基盤となる製品の既存の顧客と既存の有料サブスクリプションを更新することを目的としていますか? で、はい または いいえ を選択します。

有効期限情報

オファーの有効期限を入力します。サブスクリプションタイプの製品の場合は、サブスクリプション終了日を入力します。

オファーのステータスの表示と更新

1. プライベートオファータブを開きます。
2. プライベートオファーリストから、プライベートオファー名を選択します。
3. オファーステータスの更新を選択します。オファーのステータスがページの下部に表示されます。使用可能な値: PREPARING、APPLYING、SUCCEEDED、または FAILED。

> **Note**
> ステータスが SUCCEEDED に変わるまでに最大 2 時間かかる場合があります。

オファーの有効期限の変更

1. プライベートオファータブを開きます。
2. プライベートオファーリストから、プライベートオファー名を選択します。
3. 有効期限/検証の変更を選択します。
4. 新しいオファーの有効期限を選択します。
5. 選択内容を保存するには、有効期限/有効性の変更を選択します。

プライベートオファーの有効期限の変更

プライベートオファーをキャンセルすると、新規顧客はそのオファーをサブスクライブできなくなります。既存のサブスクリプションをご利用のお客様は、オファー期間が終了するまでサブスクライブされたままになります。

1. プライベートオファータブを開きます。
2. プライベートオファーリストから、プライベートオファー名を選択します。
3. オファーのキャンセルを選択し、オファーのキャンセルを再度選択してキャンセルを確認します。

プライベートオファーの URL のコピー

1. プライベートオファータブを開きます。
2. プライベートオファーリストから、プライベートオファー名を選択します。

3. ページの下部にあるオファーステータスセクションを見つけます。
4. URL のコピーを選択します。

プライベートオファーのクローン作成

プライベートオファーのクローンを作成すると、クローンされたオファーのデータを含む新しいオファーが作成されます。コネクタの「販売者アカウントを購入者リストに追加」設定を有効にすると、コネクタは販売 AWS 者アカウント番号を購入者アカウントリストに自動的に挿入します。これにより、販売者は購入者の視点からプライベートオファーを参照できます。

1. プライベートオファータブを開きます。
2. プライベートオファーリストから、プライベートオファー名を選択します。
3. オファーのクローンを選択します。
4. 必要に応じて、クローンされたオファーのオファーの詳細セクションを編集します。
5. 必要に応じて、EULA を再アップロードします。
6. オファーの作成を選択します。

FPS ユーティリティを使用して支払いスケジュールを入力する

AWS Marketplace プライベートオファーを作成するときは、FPS ユーティリティを使用して、固定コストと同等の支払いギャップで支払いスケジュールを設定します。

FPS を使用するには

1. Payment Schedule タブで Yes を選択して、固定コストと等しい支払いギャップで支払いスケジュールを生成します。
2. 15、30、90、または 365 日の支払い頻度を選択します。
3. 残りのオプションを選択します。最初の支払いに不均等な支払いの残りを配置するには、Frontload を選択します。残りを最後の支払いに配置するには、バックエンドを選択します。
4. カレンダーオプションで、支払い頻度に週末日を含めるように設定するには、カレンダー日を選択します。週末の日を含めないようにするには、営業日を選択します。
5. 支払い金額 (すべての支払いの合計) 、支払い開始日 (初回支払い) 、おおよその支払い終了日を入力します。
6. スケジュールの生成を選択します。

7. 必要に応じて、支払い金額と請求書の日付を確認して編集します。

AWS Marketplace 契約の管理

以下のトピックでは、 AWS 販売者とチャネルパートナーが CRM コネクタを使用して契約にアクセスし、契約の詳細を表示する方法について説明します。

トピック

•

ベストプラクティスとして、他のアクションを実行する前に契約リストを更新してください。

契約を更新するには

1. AWS Marketplace ユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。
2. App Launcher を選択し、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. 契約タブを選択します。
4. 契約の更新を選択します。
5. 契約の更新ダイアログボックスで、続行を選択します。

   システムはすべてのプライベートオファーの契約を同期し、契約タブに表示されます。

契約ベースのオファーの作成

AWS Marketplace 販売者およびチャネルパートナーは、契約ベースのオファーを作成し、それらを使用して既存の契約に基づいて新しいプライベートオファーを生成できます。契約ベースのオファーには、特定の制限があります。詳細については、「 AWS Marketplace ユーザーガイド」の「 での契約の修正 AWS Marketplace」を参照してください。

> **Note**
>
> ベストプラクティスとして、契約ベースのオファーを作成する前に、共有再販承認タブのデータを更新します。

契約ベースのオファーを作成するには

1. AWS Marketplace ユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。
2. App Launcher から、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. 契約タブを選択します。
4. 契約リストで、契約名を選択します。
5. 契約ベースのオファーの作成を選択します。
6. オファーの作成フォームで、必須フィールドに入力します。
7. オファーの作成 を選択します。

AWS Marketplace 再販認可の管理

ISV として、パートナー CRM Connector を使用して Salesforce 内で直接再販承認を作成することで、 AWS チャネル AWS パートナーに製品の再販を許可できます。コネクタを使用すると、製品ディメンションごとに固定レートを指定でき、 AWS チャネルパートナーの卸売価格が作成されます。その後、チャネルパートナーは購入者のプライベートオファーを作成するときに卸売価格をマークアップできます。コネクタを使用すると、作成や変更から非アクティブ化やクローン作成まで、再販認可のライフサイクル全体を管理できるため、Salesforce を離れることなくチャネルパートナー関係のあらゆる側面を処理できます。

トピック

- 再販承認タブの使用
- AWS Marketplace 再販承認の作成
- 再販承認の必須フィールド
- 再販認可の無効化
- 再販認可のクローン作成
- 再販承認ステータスの表示と更新

再販承認タブの使用

Partner AWS CRM コネクタの再販認可タブを使用して、再販認可を作成および管理します。

タブを開始するには

1. AWS Marketplace ユーザーとして Salesforce 組織にサインインします。
2. アプリランチャーを選択し、AWS パートナー CRM コネクタを検索して選択します。
3. 再販承認タブを選択します。

AWS Marketplace 再販承認の作成

> **Note**
>
> 再販承認を作成すると、選択した製品と作成プロセス中に行った選択に基づいて動的フィールドが表示されます。

次の手順では、 AWS Marketplace 再販認可を作成する方法を説明します。選択した製品の種類に基づいて、柔軟な支払いスケジュールと将来の日付の契約を作成するオプションがあります。再販認可を作成してチャネルパートナーに公開することも、認可をリリースせずにドラフトとして保存することもできます。

1. 再販承認タブで、新規 を選択します。
2. 「再販認可の作成」ページで、必須フィールドに入力します。
3. (オプション) 柔軟な支払いスケジュールを作成する
   a. 「製品と購入者」セクションで、「固定ユニットの有効化」を選択し、購入者がこの製品に対して分割払いで支払うことを許可します。
   b. 支払いスケジュールセクションで支払いを設定します。
4. 「再販認可の作成」を選択して、オファーをチャネルパートナーに公開します。

   —OR—

   下書きとして保存を選択して、後でチャネルパートナーにリリースせずにオファーを完了します。

再販承認の必須フィールド

以下のフィールドと、ここに記載されているオプションを入力する必要があります。

製品と購入者

製品 — CRM コネクタを介して同期された利用可能な製品のリストから選択します。

購入者アカウント

オファーの対象となる購入者アカウントのカンマ区切りリスト。

再販承認の詳細

再販承認名 – 名前を入力します

説明 – 説明を入力します (AWS チャネルパートナーが表示可能)

リセラーアカウント – リセラーの 12 桁の AWS アカウント番号を入力します。

再販承認名

名前を入力します。

説明

説明を入力します (AWS チャネルパートナーが表示可能)。

リセラーアカウント

リセラーの 12 桁の AWS アカウント番号を入力します。

契約期間 (該当する場合)

スタンダード

カスタム期間 – このオプションを選択すると、カスタムサービスの長さを入力します。

製品の料金 (該当する場合)

- 選択肢には、使用状況モデルまたは契約モデルが含まれます。
- 契約モデルの場合、購入者と製品セクションで FPS を有効にできます。

法的用語

- 購入者の AWS 「マーケットプレイスの標準契約」または「エンドユーザーライセンス契約のカスタム EULA」を選択します。
- 必要に応じて、 AWS Marketplace のリセラー契約またはリセラー契約のカスタム契約を選択します。
- カスタム EULA (購入者) およびカスタム契約 (リセラー) の場合は、カスタム EULA を保存するように販売者アカウントの Amazon Simple Storage Service バケットが設定されていることを確認します。

製品ディメンション

選択したディメンションにオファーレートとユニットを追加または更新します。

ゼロドルの料金を有効にして、いずれかのディメンションレートが 0 USD に設定されている再販認可を作成することを選択します。

再販承認期間

期間タイプを選択し、必要に応じて再販承認の有効期限の詳細を入力します。

更新

「このオファーは、同じ基盤となる製品の既存の顧客と既存の有料サブスクリプションを更新することを目的としていますか？」で、「はい」または「いいえ」を選択し、必要な詳細を入力します。

再販認可の無効化

1. 再販承認タブで、新規 を選択します。
2. 再販認可名 で、非アクティブ化する認可の名前を選択します。
3. 再販承認の無効化を選択します。
4. 再販承認ステータスの更新を選択します。

   非アクティブ化が成功すると、認可ステータスは「制限付き」に変わります。

再販認可のクローン作成

既存の認可の詳細を変更する必要がある場合は、再販認可のクローンを作成します。たとえば、パートナーに別の EULA を提供する必要がある場合は、認可のクローンを作成します。

再販認可のクローンを作成するには

1. 再販承認タブから、新規 を選択します。
2. 再販認可のリストから、再販認可名を選択します。
3. 再販売承認のクローンを選択する
4. クローンされた認可の再販認可の詳細セクションを確認して編集します。複製された認可でカスタム EULA またはカスタム契約 (再販契約) を使用する場合は、法的条件を再アップロードする必要があります。
5. 「再販認可の作成」を選択します。

再販承認ステータスの表示と更新

1. 再販認可タブで、新規 を選択します。

2. 再販認可リストから、再販認可名を選択します。
3. 再販承認ステータスの更新を選択します。
4. [Proceed (進む)] を選択して続行します。
5. 再販承認ステータスが SUCCEEDED に変わるまで、ステップ 5 と 6 を繰り返します。

再販売承認ステータスの更新ボタンを再度選択するまでに 30 秒かかります。これにより、各更新リクエストが完全に処理され、レコードの重複を防ぐことでデータの整合性が維持されます。

Amazon S3 統合での以前の CRM の使用

> **Important**
>
> AWS Partner Central は、2024 年にこのタイプの統合に対する新しいリクエストの受け入れを停止しました。このセクションは、Amazon S3 を使用するパートナーにのみ適用されます。
> 新しいカスタム CRM 統合を開始するには、AWS Partner Central API リファレンスを参照してください。

トピック

- Amazon S3 との統合による CRM から Partner Central API へのアップグレード
- Amazon S3 との統合による CRM のコネクタの設定
- 統合リソース
- リード共有
- 機会の共有
- フィールドマッピング
- 同期スケジュールの作成
- ベストプラクティス
- クォータ
- バージョン履歴
- よくある質問

Amazon S3 との統合による CRM から Partner Central API へのアップグレード

> **Note**
>
> このセクションのトピックでは、 AWS Partner Central 統合、 AWS Marketplace 統合、またはその両方の前提条件を満たしていることを前提としています。詳細については、このガイドの統合の前提条件「」および入門「」を参照してください。

以下のセクションのステップでは、以前の CRM と Amazon S3 の統合から AWS Partner Central API にアップグレードする方法について説明します。アップグレードすると、統合ユーザーの必要性や同期スケジュールの設定など、いくつかの ACE 要件が不要になります。

トピック

- アップグレード機能
- 名前付き認証情報を設定する
- オポチュニティの稲妻レコードページに承認ステータスボタンを追加する
- 残りのボタンを追加する
- ソリューションサービスタブを更新する

アップグレード機能

アップグレードには以下の機能があります。

- Salesforce で ACE 統合ユーザーアクセス許可セットが不要になりました。
- Salesforce で ACE の機会のスケジュールを作成する必要がなくなりました。
- Partner Central API には、オポチュニティの Lightning Record ページで次のアクションを有効にする一連のボタンも用意されています。
  - 承認ステータス – AWS 紹介された機会を承認または拒否します。

    > **Note**
    >
    > このボタンは、パートナー承認ステータスリストを置き換えます。ボタンを使用して AWS、オリジンオポチュニティを受け入れる必要があります。

- と共有する AWS – オポチュニティを作成および更新します。
- 関連付けまたは関連付け解除 — オポチュニティライフサイクル全体で、オポチュニティをパートナーソリューション、 AWS 製品、 AWS Marketplace オファーに関連付けまたは関連付け解除します。
- 割り当て — Partner Central アカウントの別のユーザーにオポチュニティを再割り当てします。

ボタンは、名前付き認証情報を設定した後に追加します。以下のトピックでは、これらのタスクを完了する方法について説明します。

名前付き認証情報を設定する

Partner Central API にアップグレードするには、まず名前付き認証情報を設定します。CRM コネクタは、Salesforce 組織の認証情報を使用して Partner Central で認証します。

認証情報を設定するには

1. システム管理者として Salesforce にサインインします。
2. 名前付き認証情報で、前の「新規」を選択します。
3. 新しい名前付き認証情報フォームに、次の表の値を入力します。

フィールド	値
ラベル	AWS Partner Central API
[URL]	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
ID タイプ	名前付きプリンシパル
認証プロトコル	AWS 署名バージョン 4
AWS アクセスキー ID	Cloud-Ops は、前提条件のステップで ID を提供します。
AWS シークレットアクセスキー	Cloud-Ops は、前提条件のステップでアクセスキーを提供します。
AWS リージョン	us-east-1

フィールド	値
AWS service	パートナーセントラル販売
認可ヘッダーを生成する	checked
HTTP ヘッダーでマージフィールドを許可する	checked
HTTP 本文のマージフィールドを許可する	チェックなし

4. [保存] を選択します。
5. AWSガイド付きセットアップページに戻ります。認証の詳細セクションで、認証情報の確認と確認を選択します。

オポチュニティの稲妻レコードページに承認ステータスボタンを追加する

次の手順では、Opporuntiy Lightning Record ページに承認ステータスボタンを追加する方法について説明します。ボタンを使用すると、承認プロセスを進める機会のステータスを確認できます。

ボタンを追加するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. オポチュニティの Lightning Record ページに移動します。
3. 強調表示されたパネルを選択して、プロパティペインを開きます。
4. 今すぐアップグレードを選択します。
5. 既存のアクションを移行を選択し、アクションをアップグレードするページレイアウトを選択します。

   —OR—

   最初から開始し、手動でアクションを追加します。
6. アクションリストから、承認ステータスを選択します。
7. [保存] を選択します。

> **Note**
>
> - ステップ 4 と 5 は 1 回だけ完了する必要があります。
> - 承認ステータスボタンは、 AWS「オポチュニティの稲妻レコード」ページにのみ表示され、参照されるオポチュニティが表示されます。

残りのボタンを追加する

次の手順にリストされているボタンの一部またはすべてを追加できます。

ボタンを追加するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. オポチュニティの Lightning レコードページに移動します。
3. 強調表示されたパネルを選択して、プロパティペインを開きます。
4. アクションから割り当てを選択し、以下の項目の一部またはすべてを選択します。
   - と共有する AWS
   - 関連付けまたは関連付け解除
   - 割り当て

   各ボタンの動作の詳細については、このガイドの前半のアップグレード機能「」を参照してください。
5. [保存] を選択します。

ソリューションサービスタブを更新する

次の手順では、ソリューションサービスタブのデータを更新する方法について説明します。

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. Solution Offerings タブに移動します。
3. ソリューションの更新を選択します。

Amazon S3 との統合による CRM のコネクタの設定

> **Important**
>
> 2024 年以降、AWS Partner Central では、この統合タイプを新しいユーザーが使用できなくなります。

> **Note**
>
> このセクションのトピックでは、 AWS Partner Central 統合、 AWS Marketplace 統合、またはその両方の前提条件を満たしていることを前提としています。詳細については、このガイドの統合の前提条件「」および入門「」を参照してください。

非推奨の CRM と Amazon S3 の統合では、Amazon S3 バケットを使用してリードとオポチュニティを転送します。機会を作成および管理するには、前のセクションに示すように Partner Central API 統合を使用することをお勧めします。ただし、コネクタを使用して Salesforce でリードを管理する場合は、この設定を使用できます。

トピック

- 接続認証の詳細の入力
- システム設定の入力
- 接続をテストする
- オポチュニティとリードの送受信
- 本番稼働用チェックリスト
- AWS Partner CRM コネクタを新しいデータモデルにアップグレードする
- カスタム ACE オポチュニティと ACE リードオブジェクトを使用したサンドボックステスト
- AWS Marketplace プライベートオファーを ACE の機会にリンクする

接続認証の詳細の入力

パートナーは、Amazon S3 エンドポイントへの接続に必要な詳細を入力して統合プロセスを開始します。リストされた順序で各ステップのセットに従い、次のセットに進む前に各セットを完了します。

以下のタスクは、AWS ガイド付きセットアップタブから実行されます。タブの使用については、このガイドの前ガイド付きセットアップの使用半の「」を参照してください。

認証の詳細を入力するには

1. Salesforce で、AWS ガイド付きセットアップタブを開きます。このタブを開く方法については、このガイドの前ガイド付きセットアップの使用半の「」を参照してください。
2. ステップ 1: AWS 接続認証の詳細を展開し、開始を選択します。
3. 名前付き認証情報ページで、前の「新規」を選択します。
4. 新しい名前付き認証情報フォームに、次の表の値を入力します。

フィールド	値
ラベル	APN API 接続
[URL]	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
ID タイプ	名前付きプリンシパル
認証プロトコル	AWS 署名バージョン 4
AWS アクセスキー ID	Cloud-Ops は、前提条件のステップで ID を提供します。
AWS シークレットアクセスキー	Cloud-Ops は、前提条件のステップでアクセスキーを提供します。
AWS リージョン	us-west-2
AWS service	s3
認可ヘッダーを生成する	checked
HTTP ヘッダーでマージフィールドを許可する	チェックなし
HTTP 本文のマージフィールドを許可する	チェックなし

1. [保存] を選択します。

2. AWSガイド付きセットアップページに戻ります。認証の詳細セクションで、認証情報の確認と確認を選択します。
3. AWSガイド付きセットアップページを開いたままにして、次のステップに進みます。

システム設定の入力

次の手順では、統合の正しいシステム設定を入力する方法について説明します。

1. ステップ 2: システム設定を展開し、開始を選択します。
2. AWS パートナー CRM コネクタ設定を見つけ、管理を選択します。
3. New を選択し、次の表から必要な値を入力します。

カスタム設定フィールド	目的
名前	フィールドは使用されませんが、必須であるため、任意の値に設定できます。
バケット名	パートナー用にプロビジョニングされたバケット名。ベータ環境と本番環境では異なります。
デフォルトアカウント	Salesforce のターゲットオブジェクトとして標準オポチュニティを使用する場合に使用されるデフォルトアカウントの 18 桁のレコード ID。AccountID は標準オポチュニティで必須であるため、デフォルトのアカウントフィールドでは、 からの新しいインバウンドオポチュニティ AWS にデフォルトのアカウントを関連付けることができます。これは、統合ユーザーが共有設定からアクセスできる Salesforce 組織内の任意のアカウントレコードにすることができます。
アウトバウンドバッチサイズ	Salesforce 組織から に単一のペイロードで送信されたレコードの数 AWS。これは、機会とリードの両方に共通です。1 ~ 50 の値をお勧めします。たとえば、バッチサイズを

カスタム設定フィールド	目的
	50 に設定すると、組織から に送信された各オポチュニティペイロードには 50 個のオポチュニティレコード AWS が含まれます。
再試行回数	失敗した場合、この値はトランザクションが再試行された回数を表します。
再試行のカットオフ日	レコードが失敗し続ける場合、この値は再試行が試行されなくなった日数です。
パートナー ID	有効化の一部として共有される一意のパートナー識別子。
同期ログの保持	同期ログを保持する日数。
バージョン	新しいデータモデルでは、バージョン 2 を選択します。前のデータモデルでは、バージョン 1 を選択します。
デフォルトアカウントから新しいアカウントを作成する	コネクタが、パートナーが提供するデフォルトのアカウントに基づいて新しいアカウントを作成できるようにします。このオプションを選択すると、統合プロセス中に動的アカウントの作成が可能になり、ターゲットシステムに正確なアカウントが存在しない場合でも、新しい機会やエンゲージメントを適切なアカウントレコードに関連付けることができます。

4. [保存] を選択します。
5. AWSガイド付きセットアップページに戻ります。認証の詳細セクションで、認証情報の確認と確認を選択します。

接続をテストする

接続をテストする前に、前のセクションの手順を完了してください。

接続をテストするには

1. ステップ 3: APN API の設定をテストする を展開します。
2. [テスト] を選択します。

接続が成功すると、確認メッセージが表示されます。

オポチュニティとリードの送受信

Partner Central と同期することで、機会とリードを送受信できます。オポチュニティまたはリードを同期するには、Partner Central との同期フィールドを True に設定する必要があります。統合のその他のキーフィールドには、最後の APN 同期日と APN と同期する資格フィールドが含まれます。

これらのフィールドは、標準の機会とリードに含まれます。ただし、カスタムソースオブジェクト用に作成してマッピングする必要があります。

- Partner Central との同期 – 標準の機会とリードのアプリに含まれています。がカスタムオブジェクトにマッピングすること AWS Partner を選択した場合、オポチュニティマッピングとリードマッピングでそれぞれカスタムブールフィールドを作成してマッピングする必要があります。
- APN との最後の同期日 – レコードが APN との間で最後に正常に送受信された時刻を示します。このフィールドは、レコードが APN に正常に送信されたとき、または APN から更新が受信されたときに自動設定されます。
- APN と同期する資格 – 次のスケジュールされたジョブでレコードを APN に送信する対象かどうかを決定する数式フィールド。レコードが最後にアウトバウンドスケジュールが実行されてから変更され、 AWS Partnerの組織の指定された統合ユーザー以外のユーザーによって更新されたかどうかに基づいて計算されます。

本番稼働用チェックリスト

AWS Partner CRM コネクタの本番稼働用インストールを完了するには、次の手順に従います。

1. CRM 統合のオンボーディングプロセスを完了したことを確認します。このプロセスのステージ 6 では、本番環境を設定し、データ移行を実行して、統合を通じて機会を管理し、リードできるようにします。
2. CRM コネクタをインストールして設定します。詳細については、「コネクタのインストール」を参照してください。

3. 次のいずれかのマッピングオプションを選択して、機会とリードオブジェクトをマッピングします。リファレンスについては、GitHub のこの必須フィールドのリストを参照してください。
   - CRM コネクタに付属の AWS ACE AWS Partner オポチュニティカスタムオブジェクトを使用して、オポチュニティをログに記録し、共有します AWS。このオプションを使用すると、 AWS フィールドを Salesforce フィールドに自動的にマッピングできます。
   - 標準の Salesforce オブジェクトを使用して、必須フィールドをマッピングします AWS 。
   - ACE カスタムオポチュニティオブジェクトを使用します。まず、ACE オポチュニティオブジェクトの中間テーブルを入力するワークフローを作成し、Salesforce フィールドを にマッピングします AWS。
4. マッピングオプションの詳細とガイダンスについては、「」を参照してくださいACE オブジェクトのマッピング。
5. (オプション) Network と Salesforce 間の AWS Partner インバウンドおよびアウトバウンドの同期スケジュールを設定します。詳細については、「同期スケジュールの作成」を参照してください。
6. 本番環境でパートナー主導の機会を検証するには、Partner Central アカウントの Partner Central Operations (PCO) にサポートケースを提出してください。このプロセスでは、ダミーオポチュニティを作成し、それを と同期して AWS、 がオポチュニティ AWS を受け取ったことを確認するようにサポートエージェントに依頼 AWS します。テストの最後に、 AWS サポートエージェントにオポチュニティリクエストを拒否するよう依頼し、ユーザー側から削除できるようにします。
7. (オプション) データバックフィルを実行します。このプロセスにより、今後の更新中に AWS 、オリジンオリジンオポチュニティの紹介とパートナーオリジンオポチュニティの紹介の両方を特定できます。詳細については、CRM オンボーディングプロセスの「ステージ 6: 本番稼働承認」を参照してください。
8. 本番統合をアクティブ化して、Amazon S3 バケットを介したファイルの交換を許可します。詳細については、「ステージ 7: 起動」を参照してください。

AWS Partner CRM コネクタを新しいデータモデルにアップグレードする

> **Important**
>
> 本番環境をアップグレードする前に、サンドボックス Salesforce 組織で新しいデータモデルのアップグレードをテストして承認します。新しいデータモデルと古いモデルと新しいモデル間の変更については、GitHub の次の aws-samples/partner-crm-integration-samples を参照してください。

- Opportunity-FieldsAndStandardValues-DiffWithPrevVersion-V14.3.xlsx
- 機会フィールド.xlsx
- オポチュニティ_-_StandardValues.xlsx

前提条件

- ACE CRM 統合の新しいデータモデルガイドラインのフィールド定義を使用して、必要なオープンオポチュニティを移行し、新しいデータモデルに移行します。
- カスタムオブジェクトまたは標準オブジェクト (マッピングで使用されるオブジェクト) の列を追加または削除します。
- CRM コネクタのバージョン 2.0 AWS Partner 以降を使用していることを確認します。

新しいデータモデルにアップグレードするには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. アクティブなスケジュールをすべて無効にします。
3. Setup、Custom Settings、AWS Partner CRM Connector Settings を選択し、バージョンを 2.0 以降に更新します。

> **Note**
>
> バージョン 2.0 以降では、バージョン フィールドは必須です。このフィールドは、パートナーが CRM 統合とやり取りするために使用するペイロードバージョンを指定します。パートナーがバージョン 2.0 に移行する場合、その仕様を完全に採用する必要があります。以前のバージョンに戻すことはできません。

4. ACE マッピングタブを選択します。
5. すべての必須フィールドマッピングと詳細を作成、確認、更新します。サンドボックステストでは、カスタム ACE オポチュニティと ACE リードオブジェクトを使用して、新しいデータモデル機能をテストします。詳細については、「カスタム ACE オポチュニティと ACE リードオブジェクトを使用したサンドボックステスト」を参照してください。
6. 機会とリードのスケジュールを有効にします。
7. ACE 同期ログで同期エラーを確認し、修正を加えます。

8. 同期された機会とリードを確認して、データ変換が正確であることを確認します。または、ACE の機会とリードを確認して、新しいデータモデルの変更が正確にキャプチャされていることを確認します。
9. 製品のデプロイプロセスに従って、変更を本稼働 Salesforce 環境に移行します。

> **Note**
> サポートが必要な場合は、「」を参照してください[ヘルプの利用](#)。

カスタム ACE オポチュニティと ACE リードオブジェクトを使用したサンドボックステスト

> **Note**
> 既存の CRM コネクタユーザーの場合は、「」を参照してください[AWS Partner CRM コネクタを新しいデータモデルにアップグレードする](#)。

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。
2. セットアップ、カスタム設定、AWS Partner CRM コネクタ設定を選択し、バージョンを 2 に更新します。
3. ACE マッピングタブを選択します。
4. オポチュニティの場合は、ACE オポチュニティカスタムオブジェクトにマッピングします。
5. Auto Map ACE オブジェクトを選択します。

> **Note**
> サンドボックステスト用にコネクタからカスタム ACE オポチュニティと ACE リードオブジェクトを使用する CRM コネクタの新しいバージョンにアップグレードする場合は、Auto Map ACE `Field Mapping Details` オブジェクト機能を使用する前に、データベースから使用可能なレコード`Field Mappings`とオブジェクトを手動で削除することをお勧めします。これを行う必要があるのは 1 回だけです。

6. ピックリストとマルチピックリストのフィールドマッピングとフィールドマッピング値を確認します。

7. 機会とリードのスケジュールを有効にします。
8. ACE 同期ログで同期エラーを確認し、必要な修正を加えます。
9. 同期された機会とリードを確認して、データ変換が正確であることを確認します。または、ACE の機会とリードを確認して、新しいデータモデルの変更が正確にキャプチャされていることを確認します。

ACE オポチュニティの同期ログ詳細レコードの表示

ACE オポチュニティレコードの関連タブで AWS、配信された ACE オポチュニティの同期ログの詳細を表示できます。

> **Note**
>
> これらのステップは、 AWS配信された ACE オポチュニティオブジェクトにのみ適用されます。Salesforce 組織内の標準オブジェクトまたはカスタムオブジェクトにマッピングする場合、ACE 同期ログタブで同期ログの詳細を表示できます。

1. Salesforce 組織にサインインします。
2. App Launcher で、AWS Partner CRM コネクタを選択します。
3. ACE Opportunities タブを選択します。
4. ACE オポチュニティレコードを選択します。
5. 関連タブを選択すると、同期ログ名、ステータス、エラーメッセージ、作成日などの詳細が表示されます。

AWS Marketplace プライベートオファーを ACE の機会にリンクする

プライベートオファーは、 AWS 配信された ACE オポチュニティレコードページから直接リンクできます。

1. Salesforce 組織にサインインします。
2. App Launcher で、AWS Partner CRM コネクタを選択します。
3. ACE Opportunities タブを選択します。
4. ACE オポチュニティレコードを選択します。

5. プライベートオファーのリンクを選択します。
6. オファー ID ルックアップで、プライベートオファーを選択します。
7. [保存] を選択します。

統合リソース

AWS には、カスタム統合の作成に役立つ以下のリソースが用意されています。

トピック

- フィールド定義
- 標準値
- インバウンドファイルの例
- アウトバウンドファイルの例
- サンプル処理結果
- サンプルテストケース
- サンプルコードスニペット

フィールド定義

以下のセクションのリンクには、すべてのフィールドが一覧表示され、それらのデータ型、使用状況、および適用される制約またはフォーマットルールが説明されています。これらは、パートナーとがデータ AWS を交換するときに、正しくフォーマットされ、理解されるようにするためのリファレンスとして機能します。

次のリンクから GitHub に移動します。

- 機会
- リード

標準値

これらのリストは、さまざまなフィールドの標準値と列挙の概要を示しています。これらは、交換されるデータの一貫性を維持し、両者が使用される値を共通に理解するのに役立ちます。

次のリンクから GitHub に移動します。

- 機会
- リード

インバウンドファイルの例

次のサンプルファイルは、パートナーから に送信されたファイルの JSON ペイロードの構造を示しています AWS。

次のリンクから GitHub に移動します。

- 機会
- リード

アウトバウンドファイルの例

次のサンプルファイルは、 からパートナー AWS に送信されるファイルの JSON ペイロードの構造を示しています。

次のリンクから GitHub に移動します。

- 機会
- リード

サンプル処理結果

次のファイルは、 がパートナーから送信されたペイロード AWS を処理した後の一般的な結果を示しています。

次のリンクから GitHub に移動します。

- 機会
- リード

サンプルテストケース

次のリンクから GitHub に移動します。

- 機会

- リード

サンプルコードスニペット

次のリンクから GitHub に移動します。

- 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

リード共有

AWS 共有がリードする方法

1. 増分エクスポート: Amazon Web Services (AWS) は AWS、 が参照する新しいリード (および更新) を時間単位でエクスポートします。
2. ファイルの作成： AWS は、特定の形式に準拠したリードファイルを生成します。詳細なファイル仕様については、「」を参照してくださいthe section called “フィールド定義”。
3. ファイルのアップロード: リードファイルは `lead-outbound`フォルダにアップロードされます。

からのリードの消費 AWS

からのリードを効果的に使用するには AWS、次の機能とのカスタム統合を構築します。

1. ファイルの取得：
   - スケジュールされたジョブを使用して、選択した間隔で`lead-outbound`フォルダを定期的にスキャンします。
   - 処理するリードファイルを取得します。
2. データ変換とマッピング：
   - 各ファイルの内容を読み終わったら、データを変換し、顧客関係管理 (CRM) システムのリードレコードにマッピングします。
   - フィールドマッピングのガイダンスについては、「」を参照してくださいthe section called “フィールドマッピング”。

3. リード識別：
   - `partnerCrmLeadId` または を使用して、各リードを一意に識別しますapnCrmUniqueIdentifier。
   - `partnerCrmLeadId` が空白で、 `apnCrmUniqueIdentifier` が存在する場合、リードは AWS Partner Network (APN) カスタマーエンゲージメント (ACE) からの新しい紹介です。
   - 両方の識別子が存在する場合、レコードは ACE からの更新として扱われます。
4. リード取り込み：
   - CRM システムで新しいリードを取り込むか、既存のリードを更新します。
5. ファイル管理：
   - 各リードと完全なファイルデータを正常に処理したら、アウトバウンドフォルダからファイルを削除します。
   - 各ファイルは `lead-outbound-archive`フォルダに自動的にアーカイブされます。

統合とコードリファレンス：

- Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) バケットにアップロードされたファイルを読み取るには、 を使用する AWS Lambda か、CRM システムから直接読み取ることができます。
- Lambda および Salesforce REST API の以下のサンプルコードを使用して、CRM レコードを検証および更新します。
  - ファイルを検証するための Lambda: ace_read_s3.py。
  - Salesforce REST API: Apex_Sample_REST_API_Code.cls。
- Salesforce 以外の CRM システムを使用する場合は、データを更新するためにシステム固有のコードを指定する必要があります。

リードの更新を と共有する AWS

1. リードを特定する: 共有する更新があるリードを見つけます AWS。
2. データ変換: 「」で説明されているように、データを AWS 形式に変換しますthe section called “フィールド定義”。
3. ファイルの作成：
   - JSON 形式でリードファイルを生成します。
   - 各ファイルにタイムスタンプを追加し、すべてのファイル名が一意であることを確認し、 の形式に従います`{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`。
4. 認証とアップロード：
   - ACE Amazon S3 バケットに対して認証します。

- ファイルを `lead-inbound`フォルダにアップロードします。と共有されているすべてのファイルは AWS 、 `lead-inbound-archive`フォルダに自動的にアーカイブされます。
- S3 にファイルをアップロードするときは、バケット所有者にフルアクセスを提供するようにしてください。

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

「Results Sample file.json」でこのコマンドを実行した結果の例を参照してください。

5. ファイル処理：
   - 受信時に、 はファイル AWS を自動的に処理します。
   - 処理の結果は、Amazon S3 バケットの `lead-inbound-processed-results`フォルダにアップロードされます。これには、成功とエラーのステータス、および各リードのエラーメッセージが含まれます。
   - これらの処理された結果は、 `lead-inbound-processed-results-archive`フォルダにもアーカイブされます。
   - 詳細については、「」を参照してくださいthe section called “技術的なよくある質問 — リードと機会”。
6. レスポンス処理：
   - これらのレスポンスを消費し、誤ったレコードを確認し、エラーを修正して、データを ACE に再送信するロジックを開発する必要があります。
   - サンプルエラーは、「よくある質問」セクションと「トラブルシューティング」セクションで確認できます。
   - CRM から Amazon S3 にファイルをアップロードするには：
     - AWS 署名のバージョンを参照します。
     - HTTPS リクエストを使用してファイルをアップロードします。
   - 参考までに、次のファイルを使用して Amazon S3 バケットにファイルをアップロードします。
     - S3 バケットを認証する場合: S3_Authentication.cls
     - S3 バケットにファイルをアップロードする場合: Sample_AceOutboundBatch.cls
   - 注： ファイルは 1 MB を超えることはできません。重複したファイルは処理されません。

機会の共有

が機会 AWS を共有する方法

1. 増分エクスポート: Amazon Web Services (AWS) は AWS、 が参照する新しい機会 (および更新) を時間単位でエクスポートします。

2. ファイルの作成： AWS は、特定の形式に準拠したオポチュニティファイルを生成します。詳細なファイル仕様については、「オポチュニティフィールドの定義」を参照してください。
3. ファイルのアップロード: オポチュニティファイルは `opportunity-outbound`フォルダにアップロードされます。

からのオポチュニティの消費 AWS

から効果的に機会を利用するには AWS、これらの機能とのカスタム統合を構築する必要があります。

1. ファイルの取得：
   - スケジュールされたジョブを使用して、選択した間隔で`opportunity-outbound`フォルダを定期的にスキャンします。
   - 処理するオポチュニティファイルを取得します。
2. データ変換とマッピング：
   - 各ファイルの内容を読み終わったら、データを変換し、顧客関係管理 (CRM) システムのオポチュニティレコードにマッピングします。
   - フィールドマッピングのガイダンスについては、「」を参照してくださいthe section called “フィールドマッピング”。
3. 機会の特定：
   - `partnerCrmOpportunityId` または を使用して、各オポチュニティを一意に識別します`apnCrmUniqueIdentifier`。
   - `partnerCrmOpportunityId` が空白で、 `apnCrmUniqueIdentifier` が存在する場合、オポチュニティは AWS Partner Network (APN) カスタマーエンゲージメント (ACE) からの新しい紹介です。
   - 両方の識別子が存在する場合、レコードは ACE からの更新として扱われます。
4. 機会の取り込み: CRM システムで新しい機会を取り込むか、既存の機会を更新します。
5. ファイル管理：
   - 各オポチュニティと完全なファイルデータを正常に処理したら、アウトバウンドフォルダからファイルを削除します。
   - 各ファイルは `opportunity-outbound-archive`フォルダに自動的にアーカイブされます。

統合とコードリファレンス：

- Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) バケットにアップロードされたファイルを読み取るには、 を使用する AWS Lambda か、CRM システムから直接読み取ることができます。

- Lambda および Salesforce REST API の以下のサンプルコードを使用して、CRM レコードを検証および更新します。
  - ファイルを検証するための Lambda: ace_read_s3.py。
  - Salesforce REST API: Apex_Sample_REST_API_Code.cls。
- Salesforce 以外の CRM システムを使用する場合は、データを更新するためにシステム固有のコードを指定する必要があります。

機会の更新を と共有する AWS

1. 機会を特定する: と共有する更新の機会を見つけます AWS。
2. データ変換: 「」で説明されているように、データを AWS 形式に変換しますthe section called "フィールド定義"。
3. ファイルの作成：
   - JSON 形式でオポチュニティファイルを生成します。
   - 各ファイルにタイムスタンプを追加し、すべてのファイル名が一意であることを確認し、 の形式に従います`{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`。
4. 認証とアップロード：
   - ACE Amazon S3 バケットに対して認証します。
   - ファイルを `opportunity-inbound`フォルダにアップロードします。と共有されているすべてのファイルは AWS 、 `opportunity-inbound-archive`フォルダに自動的にアーカイブされます。
   - S3 にファイルをアップロードするときは、バケット所有者にフルアクセスを提供するようにしてください。

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

     「オポチュニティ結果成功サンプル.json」でこのコマンドを実行した結果の例を参照してください。
5. ファイル処理：
   - 受信時に、 はファイル AWS を自動的に処理します。
   - 処理の結果は、Amazon S3 バケットの `lead-inbound-processed-results`フォルダにアップロードされます。これには、成功とエラーのステータス、および各オポチュニティのエラーメッセージが含まれます。

- これらの処理された結果は、 `opportunity-inbound-processed-results-archive`フォルダにもアーカイブされます。
- 詳細については、「」を参照してくださいthe section called “技術的なよくある質問 — リードと機会”。

6. レスポンス処理：
   - これらのレスポンスを消費し、誤ったレコードを確認し、エラーを修正して、データを ACE に再送信するロジックを開発する必要があります。
   - サンプルエラーについては、「よくある質問」セクションと「トラブルシューティング」セクションを参照してください。
   - CRM から Amazon S3 にファイルをアップロードするには：
     - AWS 署名のバージョンを参照します。
     - HTTPS リクエストを使用してファイルをアップロードします。
   - 参考までに、次のファイルを使用して Amazon S3 バケットにファイルをアップロードします。
     - S3 バケットを認証する場合: S3_Authentication.cls
     - S3 バケットにファイルをアップロードする場合: Sample_AceOutboundBatch.cls
   - 注： ファイルは 1 MB を超えることはできません。重複したファイルは処理されません。

フィールドマッピング

フィールドマッピングは、パートナーがカスタマーリレーションシップ管理 (CRM) システムのフィールドを Amazon Web Services () で定義されているフィールドと整合させる統合プロセスで不可欠なステップですAWS。これにより、両者がデータを正確に交換して理解できるようになります。以下に示しているのは、このプロセスに役立つガイドラインです。

必須フィールドマッピング

- 各必須フィールドを CRM システムの対応するフィールドにマッピングします。すべての必須フィールドがマッピングされていることを確認するときは、データ交換を成功させるために不可欠です。詳細については、the section called “フィールド定義” を参照してください。
  - 機会
  - リード

オプションフィールドの処理

- 統合プロセスにおけるオプションフィールドの役割を理解します。ビジネス要件に基づいてこれらのフィールドをマッピングするかどうかを決定し、マッピングを解除することによる潜在的な影響に注意してください。

値の配置

- CRM の各フィールド値を、 で指定されている必須 AWS Partner Network (APN) カスタマーエンゲージメント (ACE) リスト値に合わせますthe section called “フィールド定義”。これは、データの一貫性と整合性を維持するために重要です。

データ型と形式の検証

- CRM システム内のフィールドのデータ型と形式が、 AWS フィールド定義で指定されたものと一致していることを確認します。データ破損を防ぎ、シームレスな統合を確保するためには、データ型と形式の一貫性を維持することが不可欠です。

フィールドの長さと制限

- フィールドの長さの制限およびその他の制限に注意してください。CRM システムからのデータが、切り捨てられたりエラーを発生させたり AWS することなく、 の対応するフィールドに収まることを確認します。

データ型と形式の検証

- CRM システムのフィールドデータ型と形式が、 で指定されたものと一致していることを確認しますthe section called “フィールド定義”。データの破損を防ぎ、データ型と形式の整合性とシームレスに統合することが重要です。

定期的なレビューと更新

- CRM システムまたは AWS 要件の変更に対応するため、フィールドマッピングを定期的に確認および更新します。このプロアクティブアプローチにより、継続的なデータ交換の精度と効率が確保されます。

フィールドマッピングドキュメント

- 包括的なフィールドマッピングドキュメントを維持します。このプラクティスは、トラブルシューティング、将来の更新、システム間でのデータ転送方法の明確化に役立ちます。

テストと検証

- 徹底的なフィールドマッピングテストを実施して、データが正確に転送および変換されていることを検証します。データの整合性を確保するために、不一致や問題があればすぐに対処してください。

不要な上書きの処理

- AWS データが特定の CRM フィールドを上書きしないようにするには、次の点を考慮してください。
  - 保護するデータのカスタム CRM フィールドを作成します。
  - このカスタムフィールドを販売担当者によってレビューしてもらう。
  - カスタムフィールドが承認されたら、それをオポチュニティレコードとパイプラインに追加します。

- これは、 `MRR`や などのフィールド`Stage`、特に製品が起動したことを示すフィールドで特に重要です。

ダウンストリーム依存関係の管理

- データ交換に依存するダウンストリームの依存関係がシステムにある場合は、次の点を考慮してください。
  - AWS データに対応するために CRM に新しいフィールドを作成します。
  - 必要に応じてビジネスプロセスを再調整して、シームレスな統合とデータフローを確保します。

同期スケジュールの作成

> **Note**
>
> このセクションのトピックでは、 AWS Partner Central 統合、 AWS Marketplace 統合、またはその両方の前提条件を満たしていることを前提としています。詳細については、このガイドの統合の前提条件「」および入門「」を参照してください。

Salesforce と AWS Partner Central の間でインバウンドおよびアウトバウンドの同期スケジュールを作成できます。以下のセクションのステップでは、その方法について説明します。

トピック

- 前提条件
- スケジュールの作成
- スケジュールされたジョブの非アクティブ化
- すべてのスケジュールの表示

前提条件

同期スケジュールを作成する前に、必ず以下を完了してください。

- 少なくとも 1 つのオブジェクト、オポチュニティ、またはリードにすべての必須フィールドをマッピングします。
- Salesforce でシステム統合ユーザーを作成します。

システム統合ユーザーの作成

同期スケジュールを作成する前に、Salesforce を使用して APN 統合アクセス許可を持つシステム統合ユーザーを作成する必要があります。同期スケジュールを作成するには、システム統合ユーザーとして Salesforce にサインインする必要があります。APN 統合ユーザーのアクセス許可なしでスケジュールを作成すると、APN 統合が中断される可能性があります。

システム統合ユーザーを作成するには

1. システム管理者として Salesforce 組織にサインインします。

2. Salesforce 組織にユーザーを作成します。Salesforce 組織内の必要なオブジェクトにアクセスできるユーザーにプロファイルを割り当てます。詳細については、「単一のユーザーを追加する」を参照してください。
3. APN 統合ユーザーのアクセス許可セットをユーザーに割り当てます。詳細については、「ユーザーに権限セットを割り当てる」を参照してください。

スケジュールの作成

前提条件を完了したら、Salesforce と APN 間の同期スケジュールを作成できます。

APN との同期スケジュールを作成するには

1. システム統合ユーザーのアクセス許可を持つユーザーとして Salesforce にサインインします。
2. スケジュールタブで、新規 を選択します。
3. スケジュールするオブジェクトを選択します。リードと機会、または 1 つのオブジェクトのスケジュールを設定できます。
4. スケジュールの頻度を、最低 5 分ごとから最大 1 日 1 回まで選択します。
5. [スケジュール] を選択します。

> **Note**
>
> - オブジェクトごとに一度にアクティブにできるスケジュールは 1 つだけです。同じオブジェクトの新しいスケジュールを作成すると、既存のスケジュールが非アクティブ化されます。
> - スケジュールの作成時にインバウンド統合を無効にするには、インバウンド統合を無効にする、スケジュールを選択します。
> - APN 統合ユーザーのアクセス許可なしでスケジュールを作成すると、APN 統合が中断される可能性があります。

スケジュールされたジョブの非アクティブ化

1. スケジュールページで、すべてのジョブを非アクティブ化を選択してアクティブなスケジュールをオフにします。
2. 確認画面を進み、同期スケジュールを非アクティブ化します。

すべてのスケジュールの表示

スケジュールタブで、リストビューフィルターを使用して、アクティブ、非アクティブ、およびすべての同期スケジュールを切り替えます。

ベストプラクティス

これらのベストプラクティスを使用して、カスタム統合の開発とメンテナンスを最適化します。

一般的なベストプラクティス

1. (APN) カスタマーエンゲージメント AWS Partner Network (ACE) 送信フォームの必須フィールドであるため、すべての必須フィールドをマッピングします。
2. 現在の ACE Pipeline Manager ユーザーに接続して、プロセスがどのようになるかを理解します。独自のプロセス/フィールドの使用をキャプチャして、エクスペリエンスに組み込むことができます。
3. アマゾン ウェブ サービス (AWS) が報告する販売ステージ (ステージ、ターゲット終了日、予想される月別 AWS 収益、次のステップなど) 用に、個別の販売パイプラインステージを作成することを検討してください。ステージ定義が異なる場合、販売ステージが上書きされる場合があります。個別のセールスステージを作成すると、パイプラインを適切に管理できますが、何が予測されているかは可視化 AWS できます。
4. パートナーが紹介した機会については、更新を受け入れる前に ACE チームが承認/拒否する必要があります。
5. AWS 紹介された機会については、パートナーはその機会を受け入れるか拒否する必要があります。

データ交換プロトコル

1. 入力規則: 複数選択のピックリストエントリをセミコロンで区切り、スペースを省略します。
2. 詳細に注意: フィールド名と値は大文字と小文字が区別されるため、精度を維持します。
3. 削除手順: 選択したフィールド`null`の値を送信して、フィールドの削除を実行します。
4. 同期: 同期プロセスは 1 時間ごとに動作するため、データリフレクションが遅れる可能性があります。への更新は、カスタマーリレーションシップ管理 (CRM) に反映されるまでに最大 AWS 1 時間かかる AWS 場合があります。1 時間に複数のドキュメントを送信しないでください。

フィールド固有のベストプラクティス

1. インバウンド変更: データの整合性を保護するには、`stage`、、 `closedDate`などのフィールドの変更を無効にします`closedLostReason`。ローカル Salesforce AWS 値に影響を与えずに値を追跡するには、、`awsStage`、 `awsCloseDate`の読み取り専用フィールドを使用します`awsClosedLostReason`。
2. カスタマーマッピングと検証: CRM AWS マッピングにとって重要なため、カスタマーウェブサイトの精度を確保します。顧客名とペアリングして、優れた CRM アカウントマッピングを実現します。
3. プロジェクトの説明の明確さ: お客様の課題とソリューションの連携について詳しく説明する。これ AWS を使用して機会を検証します。
4. プロビジョニング: (オプション) エンドユーザーの問い合わせの詳細をプロビジョニングすると、AWS はリードとキャンペーンをトレースできます。これにより、資金判断が強化されます。

その他のベストプラクティス

1. 最新のペイロードフィールド定義ガイドラインに従ってください。
2. サンドボックスバケットの名前付けの一貫性を指定された形式に維持します。
3. 本番バケットに推奨される命名パターンを使用します。
4. ライブデプロイの前にサンドボックス環境テストを優先します。
5. AWS とパートナー CRMs。
6. アウトバウンド Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) フォルダ内のファイルを後処理して削除します。オリジナルはアーカイブに残ります。
7. エラーを防ぐには、ソースでフィールドレベルの検証を設定します。

クォータ

Amazon Web Services へのインバウンドファイル (AWS)

Operation	[制限]
最大機会	ファイルあたり 500
最大ファイルサイズ	1 MB
同期の頻度	ほぼリアルタイム

Operation	[制限]
送信されたファイルの最大数	24 時間あたり 10,000

パートナーへのアウトバウンドファイル

Operation	[制限]
最大ファイルサイズ	5 MB
同期の頻度	毎時

バージョン履歴

現在のフィールドバージョン: 14 (2023 年 11 月 15 日)

次の表は、2020 年以降のリードと機会のカスタム統合フィールドの重要な変更点を示しています。今後の更新の通知を受け取るには、RSS フィードにサブスクライブします。

変更	バージョン	日付
Amazon S3 クォータを更新する	14	1/17/2024
統合オポチュニティフィールドの変更 : 1. 次のフィールドの検証を更新します: `country`、`postalCode` 、、`partnerPrimaryNeedFromAws` 、`projectDescription` 、`campaignName` `useCaseversion`、、`spmsId`	14	11/15/2023

変更	バージョン	日付
2. 次のフィールドのテキスト領域を追加します: awsProducts 、otherSolutionOffered 、parentOppId 、、solutionOffered 、、primaryContactTitle recommendedNextBestActions offers、backwardsCompatibilityChanges 3. 新しい数値フィールドを追加します。 customerDuns 4. 新しい選択フィールドと複数選択ピックリストフィールドを追加する: opportunityType 、salesActivities 、engagementScore 、rejectionReason 、 cosellConvertReason 5. フィールドを非推奨にする: awsFieldEngagement 、contractVehicle 、partnerPrimaryNeedFromAwsOther 、isThisAPublicReference 、isThisFor		

変更	バージョン	日付
Marketplace 、、leadSource 、、isNetNewBusinessFor rCompany publicReferenceTitle publicReferenceUrl rfxSolicitationNumber 、、subUseCase		
統合オポチュニティフィールドの変更： 1. 次のフィールドの検証を更新します: IsOppFromMarketingActivity 、marketingActivityChannel 、marketingActivityUsecase 、awsSFCampaignName 、 isMarketingDevelopmentFunded 2. 新しいフィールドを追加する: apnReviewerComments 、acceptBy、apnCrmLeadUniqueIdentifier 3. 更新に関するよくある質問	13	03/29/2023

変更	バージョン	日付
統合機会フィールドの変更： 1. 次のフィールドの説明を更新します: aWSStage、aWSCloseDate 、 aWSClosedLostReason 2. 更新の検証: isMarketingDevelopmentFunded 3. 新しいフィールドを追加する: procurementType 、customerSoftwareValue 、、contractStartDate 、contractEndDate 、customerSoftwareValueCurrency 、IsOppFromMarketingActivity marketingActivityChannel marketingActivityUsecase 、、awsSFCampaignName オポチュニティの標準値の変更： 1. Amazon Partner Network (APN) の本番稼働に合わせて標準値を更新します。 i. から次のピックリスト値を削除し	12	09/01/2022

変更	バージョン	日付
ますcampaignName : APN Marketing Central、AWS フィールドイベント、統合パートナーキャンペーン、パートナー主導イベント、パートナープロスペクティング、WWPS Marketing、Windows RMP、VMware Cloud ii. に次のピックリスト値を追加しますcampaignName : ATO (Authority to Operate)、ISV Immersion Day SFID Program、VMware Cloud on AWS、Windows 2. 新しいピックリストフィールドを追加する: IsOppFromMarketingActivity 、marketingActivityChannel 、marketingActivityUsecase 、ProcurementType 、 customerSoftwareValueCurrency		

変更	バージョン	日付

統合オポチュニティフィールドの変更：
 	
1. 新しいフィールドの追加: `aWSClosedLostReason` —type はテキストで、長さは 255 です
2. 「インバウンド」と「アウトバウンド」、「不要」と「オプション」の情報に関するコンテキストを提供します。
 	
オポチュニティフィールドの標準値の変更：
 	
1. APN 本番稼働に合わせて、次のフィールドの標準値を更新します。
  i. 業界/垂直型燃料とガスの名前をエネルギーに変更 — 燃料とガス; 電力とユーティリティの名前をエネルギーに変更 — 電力とユーティリティ
  ii. 国の値を追加する: コンゴ民主共和国、イラン、イスラム共和国、ボネール、シント・ユータティウス、サバをボネール、シント・ユータティウス、サバに更新、サン・マーティン (フランスのパート) をサン・マー
	11	03/21/2022

変更	バージョン	日付
ティン (フランスのパート) に更新		

変更	バージョン	日付
統合オポチュニティフィールドの変更： 1. 次のフィールドの検証を更新します: `contractVehicle` 、`isThisForMarketplace` 、、`isNetNewBusinessForCompany` `deliveryModel` 、`awsFieldEngagement` 、`additionalComments` 2. 新しいフィールドの追加: `rfxSolicitationNumber` —type はテキスト、length は 255 3. 削除フィールド: `partnerDeveloperManagerPhone` オポチュニティの標準値の変更： 1. APN 本番稼働に合わせて次のフィールドの標準値を更新します: `UseCase`トレーニング、`Closedlostreason` 財務/商業 2. フィールドの削除: `isThisForResell` 、`isManagedServicesIncluded`	10	01/26/2022

変更	バージョン	日付
リードフィールドの標準値の変更： 1. Industry Vertical のその他の値を削除する 統合リードフィールドの変更： 1. 都市フィールドの長さを 255 から 40 に更新 2. フィールド名を から `Current Lead Stage`に更新する `currentLeadStage` 3. フィールド名を から `Lead Source`に更新する `leadSource` 4. フィールド名を から `Lead Age`に更新する `leadAge` 5. フィールド名を から `Level of AWS Usage`に更新する `levelofAWSUsage` 統合オポチュニティフィールドの変更： 1. `customerCompanyName` フィールドの長さを 255 から 120 に更新 2. `customerPhone` フィールドの長さを空白から 40 に更新	9	9/16/2021

変更	バージョン	日付
3. 通貨 (16,2) `expectedMonthlyAwsRevenue` から通貨 (18,0) への更新		
Closed Lost 理由コードを更新する	8	6/24/2021

よくある質問

これらの一般的な質問と回答を使用して、カスタム統合を支援します。

トピック

- 一般的なよくある質問
- 技術的なよくある質問 — フィールド
- 技術的なよくある質問 — Amazon S3
- 技術的なよくある質問 — リードと機会
- 技術に関するよくある質問 — バージョニングと下位互換性

一般的なよくある質問

統合の仕組み

Q: ファイルの送受信に使用される Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) バケットにアクセスできますか？

はい。パートナーは、バケットにアクセスできる AWS Identity and Access Management (IAM) のシークレット/アクセスキーを使用して Amazon S3 バケットにプログラムでアクセスできます。これらのバケットは Amazon Web Services () の独自のアカウントにあるため、パートナーは Amazon S3 バケットにコンソールでアクセスできません。AWS

Q: パートナーの開発者にはどのようなスキルセットが必要ですか？

パートナーの開発者は、顧客関係管理 (CRM) システムと Amazon S3 に精通している必要があります。

Q: サンプルコードファイルには完全なコードが含まれていますか、またはパートナーがコードを記述する必要がありますか？

パートナーは、提供されたサンプルコードファイルに基づいてコードを記述する必要があります。

Q: パートナーが Python、Golang、またはその他の言語でソリューションを開発する場合、 AWS Partner Network (APN) カスタマーエンゲージメント (ACE) は、この統合のためにそれらの言語でソフトウェア開発キット (SDK) を提供しますか？

いいえ。

Q: Amazon S3 バケットから内部 ACE への同期プロセスは何ですか？

バッチプロセスは 1 時間ごとに実行され、ファイルを取得し、情報を同期します。 AWS セールスチームがレコードに対して行う更新は、パートナーのバケットに送信されるまでに最大 1 時間かかる場合があります。パートナーは更新に関する E メール通知をすぐに受け取ることができますが、の更新が 1 時間遅れ AWS る場合があります。

Q: ACE によるリードファイルとオポチュニティファイルのアップロードの頻度はどのくらいですか？

ACE はリードとオポチュニティのデータを 1 時間ごとに送信します。

Q: ACE 用のサンドボックス環境はありますか？

はい。ACE にはサンドボックス環境がありますが、セキュリティ上の理由からパートナーにアクセスすることはできません。新しい機会やリードをバケットにプッシュする場合は、Partner Central でサポートケースを作成します。

Q: パートナーの CRM と APN 全体で識別子を維持するにはどうすればよいですか？

パートナーに柔軟性を提供するために、システム内で 2 セットの識別子を使用します。

1. `apnCrmUniqueIdentifier`：この識別子 AWS を管理します。機会`0XXXXXX`の場合は で始まり、リード`LXXXXXX`の場合は で始まります。
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier`/`partnerCrmLeadId`: パートナーは、CRM 内で、それぞれ機会とリードでこの識別子を管理します。パートナーは、CRM に更新をトレースする新しい機会を取り込みながら、この識別子を追加する必要があります。

`apnCrmUniqueIdentifier` または なしでオポチュニティが送信される
と`partnerCrmUniqueIdentifier`、 はそれを新しいオポチュニティとして AWS 扱い、オポチュニティ`apnCrmUniqueIdentifier`に新しい を割り当てます。

`apnCrmUniqueIdentifier` または でオポチュニティが送信される とpartnerCrmUniqueIdentifier、 はそれを更新アクションとして AWS 扱い、ペイロードデータで既存のオポチュニティを更新します。

Q: 両方のシステムで重複するレコードが作成されないようにするにはどうすればよいですか？

パートナー CRM 側から、ACE に送信されるレコードごとに一意の識別子が必要です。これは と呼ばれますpartnerCrmUniqueIdentifier。同様に、ACE はレコードごとに一意の識別子も保持します。これは と呼ばれますapnCrmUniqueIdentifier。データが送信されると、ACE とパートナーの両方にこれらの 2 つのフィールドを含める必要があります。これは、レコードが新しいオポチュニティ (空白の場合) か既存のオポチュニティ (入力されている場合) かを識別するのに役立ちます。

技術的なよくある質問 — フィールド

Q: 統合は CSV 形式をサポートしていますか？

いいえ。統合は JSON ファイル形式のみを受け入れます。

Q: アウトバウンドフォルダからファイルを削除する必要があるのはいつですか？

ファイルを正常に処理した後にのみ削除します。

Q: アウトバウンドフォルダからファイルを誤って削除した場合、元のファイルはどこにありますか？

ファイルは `opportunity-outbound-archive`および `lead-outbound-archive`フォルダにあります。

Q: 開発中のサポートについてはどうすればよいですか？

開発中のサポートについては、 Partner Central の AWS Partner Network (APN) サポートにお問い合わせください。

Q: **`opportunityOwnerName`**と の違いは何ですか**`opportunityOwnerEmail`**？

- `opportunityOwnerName`: パートナー組織内のオポチュニティ所有者の名前。これは Partner Central ユーザーである必要があります。
- `opportunityOwnerEmail`: パートナー組織内のオポチュニティ所有者の E メール。これは Partner Central ユーザーである必要があります。指定しない場合、オポチュニティは Partner Central Alliance Lead を所有者として作成されます。

Q: すべての日付フィールド (**`targetCloseDate`**、**`lastModifiedDate`**、、**`createdDateacceptBy`**) のタイムゾーンは何ですか？

日付フィールドのタイムゾーンはグリニッジ標準時 (GMT) です。

Q: インバウンド JSON ファイルはバージョン管理されていますか？

いいえ。Amazon Web Services (AWS) はファイルのバージョニングをサポートしていません。APN Customer Engagement (ACE) は、受信直後にファイルを処理し、処理が成功するとファイルを削除します。同じファイル名を再度受け取ると、拒否されます。

Q: Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) JSON ファイル内のどのフィールドが、特定のリードとオポチュニティの作成日と最新の更新日を示していますか？

`createdDate` および `lastModifiedDate`。

Q: オポチュニティが新規か既存かを判断するにはどうすればよいですか？

フィールド`PartnerCrmUniqueIdentifier`は、パートナーに要求する各オポチュニティの一意の識別子です。この識別子は、パートナーのシステムのソース CRM で定義する必要があります。これを使用して、オポチュニティが存在するかどうかを判断します AWS。存在する場合は、共有情報でオポチュニティを更新します。そうでない場合は、新しいオポチュニティを作成します。

パートナーにデータを送信するときは、 `PartnerCrmUniqueIdentifier`と の両方が含まれます`apnCrmUniqueIdentifier`。によって共有されたオポチュニティ AWS が初めて送信される場合は、 の値が表示されません`PartnerCrmUniqueIdentifier`。これにより、ACE から機会を新しいものとして扱うことができます。CRM に取り込んだら、 `PartnerCrmUniqueIdentifier`との両方を使用して更新を返送します`apnCrmUniqueIdentifier`。

Q: Amazon S3 に複数のアウトバウンドおよび結果 JSON ファイルを含めることは可能ですか？

はい。アウトバウンドフォルダにさらにファイルを生成する場合があります。同様に、ファイルをインバウンドフォルダに送信すると、ファイルは処理され、結果ファイルは結果フォルダに保持されます。処理後に結果ファイルにタグを付けるか、削除する必要があります。

Q: アウトバウンドファイルには複数のレコードが含まれていますか？

はい。アウトバウンドファイルには、複数のレコードを含めることができます。

Q: 20 件のインバウンドオポチュニティがオポチュニティセクションの 1 つの入力 JSON ファイルで送信され、オポチュニティの 1 つが APN 標準に準拠していない場合、どうなりますか？

形式が正しくない場合、その場合でもファイル全体が拒否されます。形式が正しいが、1 つのオポチュニティしか処理できない場合、結果ファイルには、失敗したオポチュニティのエラーメッセージとともに、20 のすべてのオポチュニティとそのステータスが含まれます。

Q: JSON ファイルが正常に処理されたかどうかを検証する主要な属性は何ですか？

これらは、JSON ファイルが正常に処理されたかどうかを理解するのに役立つ主要な属性です。

```
{
  "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: 無効な JSON を送信するとどうなりますか？

このエラーレスポンスは`[{input JSON}]`「 は」タイプではありません`object`。

Q: 1 つのインバウンド JSON ファイルに含めることができるリード/オポチュニティレコードの数はいくつですか？

1 つのファイルには最大 50 個のレコードを含めることができます。

技術的なよくある質問 — Amazon S3

Q: Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) REST API ドキュメントはどこで入手できますか？

詳細については、Amazon S3 REST API の概要」を参照してください。

Q: Amazon S3 バケットにアクセスするために認証するための Amazon Web Services AWS Key Management Service （ AWS KMS) キーの詳細を取得するにはどうすればよいですか? Amazon S3

AWS Partner Network (APN) は、キー名を含むポリシーを共有します。

Q: Salesforce.com (SFDC) から Amazon S3 を認証するにはどうすればよいですか？

サンプルコードファイル S3_Authentication.cls を使用して、SFDC から Amazon S3 を認証します。

Q: Software Development Kit (SDK) AWS から S3 にファイルをアップロードするにはどうすればよいですか？

次の AWS CLI コマンドを使用して、ファイルを S3 にアップロードします。

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

サンプルコードファイル Sample_AceOutboundBatch.cls には、SFDC からデータファイルをアップロードするコードが含まれています。

Q: Amazon S3 バケットを所有しているのは誰ですか？

AWS は Amazon S3 バケットを所有および管理します。 AWS Identity and Access Management (IAM) ユーザーを使用して、独自の Amazon S3 バケットにプログラムでアクセスできます。

Q: ファイルを受信および送信するための個別のフォルダまたはバケットはありますか？

ファイルを受信および送信するための異なるフォルダを持つバケットが 1 つあります。フォルダの詳細については、 ユーザーガイドを参照してください。

Q: を使用して Amazon S3 バケットにアクセスする必要がありますか AWS Lambda、または顧客関係管理 (CRM) システムを使用して直接アクセスできますか？

どちらの方法でもアクセスできます。

Q: Amazon S3 バケットは保護または暗号化されていますか？

はい。Amazon S3 が提供するデフォルトの暗号化メカニズムを有効にします。

Q: Amazon S3 バケットをリッスンする Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) を有効にして、定期的にポーリングするのではなく、イベントに対してのみアクションを実行できますか？

いいえ。現在、APN カスタマーエンゲージメント (ACE) はこの機能をサポートしていません。

Q: どのフォルダにアクセスできますか? 各フォルダの目的は何ですか？

Amazon S3 フォルダのリストは、 にありますthe section called “統合の前提条件”。

技術的なよくある質問 — リードと機会

リードと機会の送受信

Q: ファイル命名規則はありますか？

各ファイル名は一意である必要があります。ファイル名は にすることをお勧めします`PartnerProvided FileName+{timestamp}.json`。

Q: 結果の構造は何ですか？

結果のサンプルファイル (成功とエラー) は、次の場所からダウンロードできます。

- リード結果の成功 Sample.json
- 機会の結果 Success Sample.json
- Errors Sample.json を含むリード結果
- Errors Sample.json による機会の結果

Q: 結果の命名規則は何ですか？

`PartnerProvidedFileName_result.json`

Q: 同じ名前の 2 番目の JSON ファイルを送信するとどうなりますか？

ファイルは処理されず、ファイルはアーカイブフォルダに移動されます。

Q: インバウンドファイルのサイズ制限はどのくらいですか？

インバウンドファイルのサイズ制限は 1MB です。

Q: 1 つの JSON ファイルにバッチ処理できる機会とリードの最大数はありますか？

1MB の制限を考慮すると、ファイルごとに 1 つのオポチュニティまたはリードを持つことをお勧めします。

Q: アクセス拒否エラーメッセージが表示されるため、ファイルをアップロードできません。どうすればよいですか?

パートナーは、2 つの理由でアクセス拒否メッセージを受け取ります。

1. ファイルを `outbound`フォルダではなく `inbound`フォルダにアップロードしました。ファイルを `inbound`フォルダにアップロードします。

2. アクセスコントロールリスト (ACL) を指定する必要があります。データファイルをアップロードするには、次の Amazon Web Services (AWS) CLI コマンドを使用します。

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

Q: **`.pdf`**、、**`.docx`**または 以外の拡張子を持つファイルがアップロードされた場合**`.json`**はどうなりますか？

ファイルを拒否し、理由の詳細を含む`*.error.json`ファイルを生成します。

Q: 本番環境でデータ問題エラーメッセージが表示されたらどうすればよいですか？

1. パートナーのカスタマーリレーションシップ管理 (CRM) システムでデータを修正する必要がある場合は、データを修正した後、修正したファイルを Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) に送信します。
2. データに明確化が必要な場合は、 Partner Development Manager (PDM) にお問い合わせください。
3. その他のテクニカルサポートについては、APN ポータルで AWS Partner Network (APN) サポートケースを提出してください。

Q: 結果ファイルはどこにありますか。また、どのくらいの期間利用できますか。

結果ファイルは `lead-inbound-results`および `opportunity-inbound-results`フォルダにあります。削除されるまで使用できます。プルが成功したら、ファイルを削除できます。

Q: 削除した後に結果ファイルを見つける必要がある場合、どこで見つけることができますか？

結果ファイルは、 `lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD`および `opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD`フォルダにあります。

Q: ファイルの APN 処理に障害が発生した場合、どのように通知されますか？

APN には、処理エラーを追跡するために Sev2 チケットを自動的に作成するアラームがあります。これらを確認して解決し、パートナーに伝えます。

Q: オポチュニティの開始後はどのフィールドを更新できますか？

以下のフィールドは、独立系ソフトウェアベンダー (ISV) Accelerate パートナーのみが更新できます。

- isThisForMarketplace
- isNetNewBusinessForCompany
- deliveryModel
- awsFieldEngagement
- additionalComments

Q: 編集できないレコードエラーが表示されました。これはどういう意味ですか？

新しいパートナーから紹介されたオポチュニティを送信すると、検証プロセスが実行され、APN カスタマーエンゲージメント (ACE) チームが承認または拒否する必要があります。オポチュニティがレビュー中であり、まだ検証されていない間は、レコードを更新できず、このエラーが表示されます。

Q: 自分の側でアクティビティがない場合 (例: ファイルを処理していない、またはインバウンドオポチュニティを送信していない場合) はどうなりますか？

お客様が情報を送信しない場合、または当社が提供するファイルを処理していない場合、現在、お客様に警告するメカニズムはありません。システムをモニタリングして、情報が APN に流れていることを確認することをお勧めします。

Q: JSON の結果は、新規/更新されたインバウンドオポチュニティ/リードの送信後、どのくらい早く結果フォルダで利用できますか？

処理はほぼリアルタイムです。ファイルは 5 分以内に届きます。

Q: APN 標準の形式/長さ制限に準拠していないインバウンドオポチュニティ CRM を送信する場合、システムはそれをどのように処理しますか？ エラーレポートが生成されますか？

ファイルがフィールド定義形式でない場合、APN の結果ファイルはファイルを呼び出します。

Q: 起動時に AWS アカウント ID がありません。どうすればよいですか？

ACE プロセスでは、 はワークロードが完了し、請求が開始されたLaunchedことを意味します。これには AWS アカウント ID が必要です。詳細については、「ACE プログラムに関するFAQs」を参照してください。

Q: ユーザー受け入れテスト (UAT) の後、本番環境への移行中に履歴データをどのように処理する必要がありますか？

デフォルトでは、ACE で更新が発生すると、それらの機会が Amazon S3 バケットに送信されます。処理したくない履歴データの場合は、システムで処理したくないものの抽出X0001,

X0002….X000Nで などのダミー値を partnerCrmUniqueIdentifier に提供する必要があります。これらの識別子を認識し、それに応じて処理するためのコードを記述する必要があります。残りの機会は正しいpartnerCrmUniqueIdentifier値を提供します。これにより、システムで処理するものと処理しないものを完全に制御できます。

Q: アウトバウンドファイルには複数のレコードが含まれていますか？

はい。アウトバウンドファイルには、複数のレコードを含めることができます。

Q: データが一部のフィールドで Accept to view を送信するのはなぜですか？

AWS 参照されたオポチュニティまたはリードの場合、オポチュニティまたはリードが受け入れられるまで、すべての PII フィールドは「Accept to view」というラベルでマスクされます。承認されると、次の同期サイクルですべてのデータフィールドを受け取ります。

Q: 新しい AWS 紹介された機会またはリードが初めて同期された場合はどうすればよいですか？

新しいオポチュニティまたはリードを初めて同期する場合は、追加のデータ (顧客の連絡先など) を取得するために、そのオポチュニティまたはリードを承認または拒否する必要があります。

機会/リーダーの作成と更新

Q: 統合を通じて ACE に新しいパートナー紹介 (発信) の機会を取り込むにはどうすればよいですか？

統合を通じて ACE で新しいオポチュニティを作成するには、定義された JSON 形式の必要なオポチュニティ情報を opportunity-inboundフォルダに取り込む必要があります。 はこの情報 AWS を処理し、ACE で新しいオポチュニティを作成し、 opportunity-inbound-processed-resultsフォルダで成功/失敗した作成オペレーションの結果を共有します。

Q: 統合では、新しいオポチュニティの送信と更新はどのように区別されますか？

各オポチュニティPartnerCrmUniqueIdentifierの フィールドは、必須の一意の識別子です。この識別子は、システムソース CRM で定義する必要があります。 AWS はこれを使用して、ACE にオポチュニティがすでに存在するかどうかを判断します。ACE で利用可能な場合は、共有された情報を使用してオポチュニティを更新しますが、ACE で利用できない場合は、共有された情報を使用して新しいオポチュニティを作成します。

Q: 統合を通じて更新機能をすでに実装している場合は、統合を使用して新しい機会を送信 (作成) するために何をする必要がありますか？

既存の統合に次の変更を加える必要があります。

1. `opportunity-inbound` フォルダに新しい作成機会の取り込みを開始します。同じフォルダに更新を提供します。
2. 作成に必要な必須フィールドが、共有されたオポチュニティ JSON で使用可能であることを確認します。
3. 新しいオポチュニティごとに、ACE/Partner Central に存在しない一意の `PartnerCrmUniqueIdentifier` があることを確認します。重要な運用開始のベストプラクティスは、更新を受信したときに重複を作成しないように、ACE の既存のデータを CRM `PartnerCrmUniqueIdentifier`の各 にマッピングして更新することです。サポートが必要な場合は、ACE にお問い合わせください。

Q: 本番稼働プロセスの一環として、ACE の既存のオポチュニティを で更新するにはどうすればよいですか**`PartnerCrmUniqueIdentifier`**？

ACE チームは、本番稼働開始の準備に役立つすべてのオープンオポチュニティのリストを提供します。ACE のこれらの既存のオポチュニティをそれぞれの にマッピングし`PartnerCrmUniqueIdentifier`、更新されたファイルを ACE に返して AWS CRM に統合する必要があります。

提供される機会 AWS のサブセットのみを同期することを選択した場合は、処理したくない機会 AWS の更新をバイパスするロジックを開発する必要があります。このアプローチは、オンボーディング後の将来の機会にも適用する必要があります。両方の CRMs 間で調整が必要な機会`partnerCrmUniqueIdentifier`には、関連付けられた を指定する必要があります。さらに、更新しない機会 (例: クローズドロストオポチュニティまたはクローズドウォンオポチュニティのマーク) を指定して、更新から除外する必要があります。が AWS 共有し、受け入れるすべてのオープン/アクティブオポチュニティに が割り当てられることが重要です`partnerCrmUniqueIdentifier`。

Q: オポチュニティまたはリードの特定のフィールドのみを更新できますか？

はい。更新が必要なフィールドと必要な識別子のみを指定できます。

Q: ApnCrmUniqueIdentifier を変更することは可能ですか？

いいえ。この識別子は に対して一定であり AWS 、各オポチュニティを一意に識別します。

Q: partnerCrmUniqueIdentifier が正しくない場合はどうなりますか？

間違った識別子を指定すると、新しいオポチュニティが作成されます。データの重複を避けるために精度を確保します。

Q: が AWS 送信した機会を更新できますか？

はい。送信されたオポチュニティ AWS は、正しい を使用して更新できますpartnerCrmUniqueIdentifier。

Q: 送信された機会の結果はどのくらいで期待できますか？

処理はほぼリアルタイムで、結果は通常数分以内に opportunity-inbound-processed-resultsフォルダで確認できます。

Q: 送信されたオポチュニティの処理エラーがある場合はどうすればよいですか？

結果ファイルでエラーの詳細を確認し、問題に対処し、ACE サポートチームからさらに支援を求めます。

Q: 統合を通じてオポチュニティを削除できますか？

いいえ。直接削除はサポートされていません。オポチュニティを更新して、クローズステータスを反映することができます。

Q: レコードの編集不可エラーとはどういう意味ですか？

このエラーは、ACE レビューでオポチュニティを更新しようとすると発生します。これらの機会は、検証されるまで編集できません。

Q: 更新や新しい機会を送信しない場合はどうなりますか？

統合を通じて更新や新しいオポチュニティを送信しない場合、新しいデータは受信および処理されません。

Q: 結果ファイルはどのくらいの期間使用できますか？

結果ファイルは妥当な期間使用できます。それらをすぐに取得して管理する必要があります。

技術に関するよくある質問 — バージョニングと下位互換性

Q: アマゾン ウェブ サービス (AWS) データ交換のペイロードとは？

ペイロードは、JSON でフォーマットされた構造化されたデータであり、 へのインバウンド AWS または からのアウトバウンドに送信されます AWS。この JSON 構造の各キーはフィールドと呼ばれ、各フィールドには関連する値があります。

Q: ペイロードのバージョンはどのように決定されますか？

ペイロードバージョンは、ペイロード自体の `version`フィールド内で指定されます。フィールド定義 v13 に準拠するペイロードはペイロードバージョン 1.0 と見なされ、フィールド定義 v14 以降で定義された形式に従うペイロードはペイロードバージョン 2.0 と呼ばれます。

Q: このコンテキストでの下位互換性とはどういう意味ですか？また、どのように処理されますか？

下位互換性により、新しいペイロードバージョンで新しいフィールドと必須フィールドが導入されても、既存の機会が失敗することがなくなります。 は、新しいバージョンで必要なフィールドにデフォルト値を自動的に割り当てることで、これ AWS を維持します。 (AWS Partner Network APN) カスタマーエンゲージメント (ACE) UI で、カスタマーリレーションシップ管理 (CRM) 統合を通じて明示的に指定していない値が表示される場合があります。各フィールドの詳細と条件は、フィールドの説明またはフィールドに関する追加の詳細で説明されています。

Q: 下位互換性は永続的な機能ですか？

いいえ。下位互換性は期限付きであり、今後の変更を計画して実装するための柔軟性を提供するように設計されています。指定されたカットオフ日を超えて動作しなくなります。これは、より広範なローンチの一環として、年後半に発表される予定です。

Q: バージョン 2.0 でペイロードの送信を開始するとどうなりますか？

バージョン 2.0 でペイロードを送信すると、システムは必要なすべての変更が実装されていることを前提としており、新しいペイロードバージョンの検証はそれ以降のすべての変更に適用されます。バージョン 1.0 とバージョン 2.0 のペイロードの間に機能は部分的に実装しないことが重要です。

Q: バージョン 2.0 に更新した後、ペイロードバージョン 1.0 に戻すことはできますか？

いいえ。ペイロードバージョン 2.0 への移行は一方向のプロセスです。バージョン 2.0 に更新すると、ペイロードのバージョン 1.0 に戻すことはできません。

ヘルプの利用

CRM 統合に関するヘルプについては、 AWS Partner Central でサポートケースを送信してください。

ケースを送信するには

1. Central にサインインしますAWS Partner。

2. 上部のメニューから、サポート、サポートへのお問い合わせを選択します。
3. AWS Partner サポートページで、新しいケースを開くを選択します。
4. 新しいサポートケースを開くページで、CRM 統合を選択します。
5. フォームに入力し、送信を選択します。

AWS Partner CRM コネクタに関するよくある質問

このセクションのトピックは、CRM 統合と AWS Partner CRM コネクタの使用に関するよくある質問への回答に役立ちます。

> **Note**
>
> このよくある質問の質問と回答は、Salesforce を使用することを前提としています。Salesforce の使用の詳細については、Salesforce のヘルプを参照してください。

トピック

- 一般的な質問
- セットアップの問題
- 問題のマッピング
- 同期と検証の問題

一般的な質問

AWS Partner CRM コネクタの使用の詳細については、以下のセクションを展開してください。

AWS Partner CRM コネクタの使用を開始するにはどうすればよいですか？

パートナー開発マネージャー (PDM) または AWS 連絡先にお問い合わせください。PDM は適格性を確認し、認証に必要な IAM ユーザーをセットアップし、ファイルを交換するために必要な Amazon S3 バケットをセットアップするためのリクエストを内部で送信します。Amazon S3 バケットにアクセスしたら、 ユーザーガイドの手順に従ってコネクタをインストールし、統合をセットアップできます。

すでに ACE AWS Partner 統合がある場合は、Salesforce AppExchange からコネクタをインストールし、「」の手順に従いますAmazon S3 との統合による CRM のコネクタの設定。

バージョン 3 に移行する理由

バージョン 3 では、オポチュニティをリアルタイムで更新できるため、スケジュールが不要になります。また、パートナーがリードとオポチュニティを承諾または拒否し、更新して、送信できる一連のボタンも用意されています AWS。バージョン 3 のインストールについては、このガイドの前利用可能な機能は次のとおりです。半の「」を参照してください。

コネクタの最新バージョンは何ですか？

バージョン 3.0.0。これは Salesforce App Exchange にあります。

AWS Partner CRM コネクタのセットアップにはどれくらいのコストがかかりますか？

CRM コネクタは Salesforce App Exchange AWS Partner から無料で入手できます。以下の統合オプションが用意されています。

- AWS サービス呼び出しが無料である Partner Central API ベースの統合。
- Amazon S3 ベースの統合。Amazon S3 バケットのコストを AWS ホストして負担します。

> **Note**
>
> このオプションは、2024 年より前に Amazon S3 統合で CRM を作成した場合にのみ使用できます。

Amazon EventBridge は、イベントが AWS サービスから送信されるため、無料です。ただし、追加の処理のためにプライマリイベントリスナーから他のイベントバスにイベントを転送すると、 AWS アカウントに追加料金が発生することがあります。

CRM コネクタの詳細については、 AWS Partner 「」を参照してくださいCRM コネクタの概要。Eventbridge の詳細については、Amazon EventBridge ユーザーガイドの Amazon EventBridge とは を参照してください。

バージョン 3 にはどのような新機能がありますか？

AWS Partner CRM コネクタが提供する機能のリストについては、このガイドの前半のPartner Central API の機能「」を参照してください。

ファイルの送受信に使用される Amazon S3 バケットにプログラムでアクセスできますか？

はい。CRM 統合オンボーディングリクエストから IAM ユーザーの `AccessKey`および `SecretAccessKey`認証情報を使用します。

統合を API ベースのアプローチに移植すると、ファイルは Amazon S3 バケットを使用して転送されなくなります。ただし、リードは Amazon S3 バケットベースの統合を使用して引き続き共有されます。

Salesforce Lightning バージョンに移行していません。 AWS Partner CRM コネクタを引き続き使用できますか？

AWS Partner CRM コネクタは Salesforce Lightning バージョンで使用するように設計されているため、バージョン 2 は意図したとおりに機能しない場合があります。

パッケージを本稼働システムに直接使用できますか？

サンドボックス環境で徹底的にテストした後にのみ、本稼働システムにパッケージをインストールすることをお勧めします。

AWS Partner CRM コネクタの対象ユーザーは誰ですか？

AWS Partner CRM コネクタは、次のユーザーペルソナ向けに設計されています。

- コネクタをセットアップする Salesforce 管理者または紹介管理者。
- オポチュニティとリードを選択、受け入れ、更新する販売オペレーションユーザー。

ACE 統合があります。コネクタに移動できますか？

はい。既存の ACE との統合がある AWS Partnerは、コネクタに移動できます。コネクタはバックエンドで同じ Amazon S3 バケットを使用するため、次の手順を実行します。

1. Amazon S3 バケットからカスタムアプリケーションまたはソリューションを切断します。
2. AWS アカウントにサインインして統合を設定します。Amazon S3 バケットへのアクセスが許可されている IAM ユーザーのシークレットキーとアクセスキーを取得または作成します。ユーザー名は次の形式に従う必要があります: `apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod`。詳細については、「 AWS Identity and Access Management ユーザーガイド」の「IAM ユーザーのアクセスキーを管理する」を参照してください。

   > **Note**
   > AWS アカウントが見つからない場合は、サポートリクエストを送信します。

3. Amazon S3 バケットを指すようにコネクタを設定するには、Setup、Named Credentials、APN API 接続を選択します。

4. コネクタでジョブをスケジュールする前に、Amazon S3 バケット内の既存のオブジェクトを削除するサポートリクエストを送信します。

> **Important**
>
> 統合を完了し、同期スケジュールを設定する前に、このステップを完了する必要があります。

5. ターゲットオブジェクトが既存のオブジェクトと異なる場合は、既存のリードと機会のデータバックフィルを実行します。詳細については、「CRM 統合 Production setup and backfill guide」を参照してください。

> **Note**
>
> 統合スイッチオーバー中、すべてのユーザーが Amazon S3 バケットの `Outbound`フォルダ内のキューを更新します。統合がライブになると、ユーザー更新レコードが同期されます。

AWS Partner CRM コネクタは Salesforce 組織で安全に使用できますか？

Salesforce アプリケーションは、Salesforce と内部 AWS セキュリティレビューを実施しました。Salesforce セキュリティレビュースキャンには、次の脅威が含まれます。

- Salesforce オブジェクトクエリ言語 (SOQL) と SQL インジェクション
- クロスサイトスクリプティング
- 安全でない認証プロトコルとアクセスコントロールプロトコル
- Salesforce プラットフォームに固有のレコード共有違反やその他の脆弱性

コードレビューでは、Salesforce Code Analyzer を使用して Salesforce コードを検査します。Salesforce Code Analyzer は、PMD、ESLint、RetireJS など、複数のコード分析エンジンを使用します。一貫性のない命名からセキュリティの脆弱性まで、潜在的な問題が多数特定されます。

レビュープロセスの詳細については、Salesforce ドキュメントのAppExchange セキュリティレビュー」を参照してください。

> **Note**
> パートナーアプリケーションは、Salesforce Main Services Agreement で定義されている non-Salesforce.com アプリケーションです。詳細については、「Salesforce の契約と条件」を参照してください。

ここに記載されているセキュリティ要件、または発生する可能性のあるパートナーアプリケーションのセキュリティレビューにかかわらず、Salesforce はパートナーアプリケーションの品質またはセキュリティについて保証せず、お客様はパートナーアプリケーションの品質、セキュリティ、機能を評価して、お客様のインストールと使用の妥当性と適切性を判断する責任を単独で負います。

内部セキュリティ監査の対象を具体的に共有することはできませんが、Salesforce アプリが接続する統合アーキテクチャのネイティブ AWS コンポーネントを対象としており、man-in-the-middle攻撃、分散型denial-of-service緩和、暗号化標準など、さまざまな脅威モデリングシナリオをカバーしています。詳細については、サポートリクエストを送信してください。

セットアップの問題

AWS Partner CRM コネクタの設定に関する問題の修正については、以下のセクションを展開してください。

AWS Partner CRM コネクタを使用するための前提条件は何ですか？

CRM コネクタを使用するための前提条件については、このガイドの前統合の前提条件半の「」を参照してください。

パッケージの名前付き認証情報を設定するにはどうすればよいですか？

このガイドの名前付き認証情報の設定後半に記載されている手順に従います。

バージョン 2 からバージョン 3 への移行にはどのような影響がありますか？ 重大な変更はありますか？

CRM コネクタのバージョン 2 からバージョン 3 AWS Partner への移行は、すぐには影響しません。すべての機能は下位互換性があり、中断することなく動作します。

オポチュニティ管理のために、新機能を使用する予定がある場合は、販売プロセスの一部を変更する必要がある場合があります。以下の変更を評価し、移行計画を作成する必要があります。

- バージョン 3 は、 とリアルタイムで機会を共有 AWS します。オポチュニティの送信先となるスケジュールを作成する必要がなくなりました AWS。パートナーの Salesforce インスタンスのオポチュニティ所有者は、手動でデータを に送信する必要があります AWS。Salesforce ユーザーには、オポチュニティをプッシュするためのアクセス許可が必要です AWS。
- マルチオブジェクトマッピングを使用する場合は、Salesforce インスタンスの新しいオブジェクトからデータを取得して投稿するための移行計画が必要です。Salesforce 管理者は、1 つのオブジェクトにマッピングされたすべてのフィールドと、1 つのオブジェクトにマッピングされた別のオブジェクトのフィールドとのオブジェクトマッピングから移動した場合の結果に注意する必要があります。

Amazon S3 接続 (非同期) から API ベースの接続 (同期) に移行する場合、追加のセットアップ手順はありますか？

はい。以下の項目を完了する必要があります。

- 一般的な前提条件では、AWS Partner Central と AWS Marketplace アカウントのリンク。
- 新しい Partner Central APIs。詳細については、このガイドの前名前付き認証情報の設定半の「」を参照してください。

Salesforce Lightning バージョンに移行していません。CRM Connector AWS Partner を引き続き使用できますか？

いいえ。コネクタは Salesforce Lightning バージョンで使用するように設計されており、アプリはそれがないと意図したとおりに機能しない場合があります。

Salesforce 環境のスケジュールされたジョブの制限に達しています。外部スケジューラを使用してとの同期をトリガーできますか AWS？

NEED TO VALIDATE - AWS Partner CRM Connector は マネージドパッケージです。`InboundSyncScheduler` および `OutboundSyncSchedulerapex` クラスに対して、サードパーティーアプリでカスタムスケジュール呼び出しを作成できます。注 - 新しい API ベースの統合では、これらのクラスが機能しない場合があります。

問題のマッピング

AWS Partner CRM コネクタのオブジェクトマッピングの問題の修正については、必要に応じて以下のセクションを展開してください。

マルチオブジェクトマッピングの仕組み

バージョン 3 では、パートナーはマッピング中に参照されるオブジェクトのフィールドを 1 レベル下を選択できます。たとえば、Salesforce 標準オポチュニティオブジェクトに、アカウントオブジェクトとカスタム AWS セールスオブジェクトを指す内部参照がある場合、標準オポチュニティを親オブジェクトとして選択し、アカウントとセールスオブジェクトからフィールドをマッピングできます。

マッピングタブで複数のオブジェクトを選択できますか？

いいえ。代わりに、選択したオブジェクトから複数のフィールドをマッピングします。

コネクタは、データをマーシャリングするために使用するオブジェクトをどのように追跡しますか？

バージョン 3 では、 `APNCrmUniqueIdentifier`フィールドを使用してマッピング用に単一の親オブジェクトを参照します。フィールドには AWS レコード ID が含まれます。親オブジェクトをクエリした後、他のすべての関連オブジェクトの値は、親オブジェクトからの参照リンクに基づいてマーシャリングまたはマーシャリング解除されます。

特定のフィールドのタイプフィールドはどこにありますか？

コネクタのバージョン 3 は、バージョン 2 データモデルで動作します。ペイロードの詳細については、GitHub の AWS Partner CRM Integration Samples を参照してください。

マネージドパッケージは、標準の Salesforce オブジェクトで検証ルールを設定するのに役立ちますか？

いいえ。 パッケージには ACE カスタムオポチュニティオブジェクトが付属しています。これには、標準の ACE ペイロードに対して実行されるフィールドタイプと検証ルールが含まれます。検証ルールとフィールドは、標準オブジェクトの ACE カスタムオポチュニティオブジェクトからコピーできます。##### - マルチオブジェクトマッピングでは、標準オポチュニティオブジェクト内に ACE オポチュニティオブジェクトへの参照を追加し、トリガーを使用してそれらのフィールドにデータをコピーして検証を開始できます。

Sync with AWS フィールドのマッピングを編集できないのはなぜですか？

Sync with AWS チェックボックスは、次にスケジュールされたジョブの実行 AWS 時にリードまたはオポチュニティが と同期するかどうかを決定します。Partner Central との同期フィールドは、標準的な機会とリードのためにアプリに含まれています。ターゲットオブジェクトがカスタムオブジェクトの場合は、Sync with AWS フィールドを各オブジェクトのカスタム非式ブールフィールドにマッピングする必要があります。

Has Updates for AWS フィールドはどのように機能しますか？

Has Updates for formula AWS フィールドは、次のスケジュールされたジョブ AWS Partner でレコードが に送信されるかどうかを決定します。次の条件が true の場合、 の更新 AWSが True に設定されます。

- レコードの最終更新日が最終 APN 同期日より後です。
- 最終変更ユーザーは、統合ジョブをスケジュールしたユーザーではありません。

必要な APN CRM Unique Identifier フィールドをマッピングできないのはなぜですか？ メニューが使用できず、「マッピングする有効なフィールドがありません」というメッセージが表示されます。

API フィールドの長さと一致するには、18 文字の長さのテキストデータ型を使用する必要があります。

- 設定: テキスト (18) (外部 ID) (一意の大文字と小文字を区別しない)

Salesforce から へのアウトバウンドファイルプッシュに関するコネクタアプリケーションのトラブルシューティングチェックポイントは何ですか AWS Partner？

アプリは次のチェックポイントを使用します。

- と同期 AWSするには、 との同期を確認する必要があります AWS。
- と同期するには、 への更新 AWSを確認する必要があります AWS。
- スケジューリングジョブを作成するユーザーペルソナは、リードまたはオポチュニティの作成と更新に使用するユーザーペルソナとは異なる必要があります。
- 前のチェックが true であってもアウトバウンドバッチがまだ実行されない場合は、 AWS Partner 同期ログをチェックし、アウトバウンド IDs列を追加します。同期ログにプッシュするオポチュニティの ID が含まれていることを確認します。同期ログが API 成功状態でスタックしている場合は、同期ログレコードを削除して再試行してください。

  予想月別 AWS 収益が `1041.67`の代わりに などの整数でない場合、データ型の`1041`不一致により処理エラーが発生します。これを解決するには、API Success 状態でスタックしている同期ログを削除し、次のジョブ実行前にデータを修正します。

リードと機会を同期するようにフィルターとサブスクリプションを設定できますか？ ステータスフィールドまたはステージフィールドにカスタムフィルターを追加できますか？

Salesforce では、数式フィールドを作成または更新して、特定の値のステータスまたはステージフィールドから依存関係を追加できます。たとえば、 の Has Updates AWS を True に設定できます。オポチュニティに含まれるフィールドをリファレンスとして使用できます。その方法例を次に示します。

```
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
)
```

必須フィールドをマッピングする必要がありますか？

はい。インバウンドまたはアウトバウンドの統合ジョブをスケジュールするには、すべての必須フィールドをマッピングする必要があります。

ルックアップフィールドをマッピングできますか？

Partner Central に現在入力しているフィールドを確認して、最も関連性の高いフィールド (必須フィールドに加えて) を確認することをお勧めします。使用可能なフィールドとその目的のリストについては、Partner Central の ACE CRM 開発キットに含まれているフィールド定義ガイドを参照してください。

レコードを派生フィールドで更新するか、マッピングプロセス中に作成する必要がありますか？

複雑なロジックと派生は、独自のビジネスロジックに基づいて Salesforce 組織で実行し、それに基づいてマッピングされたフィールドに入力する必要があります。

同期と検証の問題

AWS Partner CRM コネクタとの同期と検証の問題の修正については、必要に応じて以下のセクションを展開してください。

STORAGE_LIMIT_EXCEEDED エラーの原因は何ですか？

この問題は、ストレージが制限された開発組織でコネクタをテストするときに発生します。これを修正するには、次のクエリを実行して、コンソールから同期ログをクリアします。

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

同期ログの保持期間を設定して、保持期間より古い同期ログレコードを自動的にクリーンアップすることもできます。保持期間の設定の詳細については、「」を参照してください。

AWS が参照するリードまたは機会は、カスタムオブジェクトに適用される検証に準拠していません。この問題を修正するにはどうすればよいですか？

一部のリードおよび AWS オポチュニティは、各フィールドの検証ルールに準拠していません。パートナーがそのような紹介を承諾または拒否できるようにするには、レコードを受け入れる前にデータを修正できます。データ検証に準拠していないオブジェクトを承諾または拒否するには、次の手順を実行します。

1. 失敗したレコードの同期ログの詳細に移動します。
2. ペイロードの編集を選択して JSON ビューにアクセスします。
3. 非準拠フィールドの値を更新します。
4. ペイロードの保存 を選択して、次のジョブの同期用にレコードを設定します。

レコードが受け入れられた場合は、残りのフィールドを受信した後、ステップ 1~4 を再度実行する必要があります AWS。以降の同期では、修正された値が使用されます。別の方法として、Partner Central の ACE パイプラインマネージャーの値を修正することもできます。

はどのくらいの頻度でリードと機会 AWS をアップロードしますか？

AWS は、リードとオポチュニティを 1 時間ごとに Amazon S3 バケットにアップロードします。その結果、統合によるデータ更新を必要とするアクションの同期には最大 1 時間かかる場合があります。

マッピング画面を使用するときに setFieldLengthWarning メッセージが表示されるのはなぜですか？

オブジェクトマッピングを実行するユーザーが必須フィールドへの読み取りアクセス権を持っていない場合、次の警告が表示されます。

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

ソースフィールドとターゲットフィールドへのアクセス許可を持つシステム管理者ユーザー、または APN 統合アクセス許可セットを持つユーザーを使用する必要があります。

同期ログのステータスフィールドと目的フィールドの意味は何ですか？

各同期ログレコードの状態とアクションを確認するには、「」の表を参照してくださいthe section called “ログの同期”。

監査またはアーカイブを提供していますか？

同期ログオブジェクトは、すべてのインバウンドトランザクションとアウトバウンドトランザクションを追跡します。アプリ設定でログレコードの保持期間を指定することもできます。

スロットリング例外が発生するのはなぜですか？

Partner Central APIs には、公平な使用を確保し、サービスの誤用を回避する一連のクォータがあります。クォータに達した後にレート制限が開始されると、スロットリング例外が表示されることがあります。毎日のクォータはローリング 24 時間サイクルでリセットされます。デフォルトのクォータが要件を満たしていない場合は、Service Quotas ページを使用してクォータの引き上げをリクエストできます。

標準オポチュニティに Send to AWS ボタンが表示されない

Send to AWS ボタンは、パートナー紹介の機会タイプにのみ表示されます。

リリースノート

このセクションでは、 AWS Partner Customer Relationship Management (CRM) Connector for Salesforce のリリース履歴を示します。

トピック

- バージョン 3.8 (2025 年 4 月 17 日)
- バージョン 3.6 (2025 年 3 月 18 日)
- バージョン 3.5 (2025 年 1 月 22 日)
- バージョン 3.1 (2024 年 12 月 2 日)
- バージョン 3.0 (2024 年 11 月 14 日)
- バージョン 2.2 (2024 年 4 月 24 日)
- バージョン 2.1 (2024 年 4 月 18 日)
- バージョン 2.0 (2023 年 11 月 29 日)
- バージョン 1.7 (2022 年 10 月 12 日)
- バージョン 1.6 (2023 年 1 月 13 日)
- バージョン 1.5 (2023 年 1 月 13 日)
- バージョン 1.4 (2022 年 12 月 7 日)

バージョン 3.8 (2025 年 4 月 17 日)

AWS Partner CRM Connector バージョン 3.8 には、以下の機能と改善点が含まれています。

バグ修正

- 同期後のオポチュニティで APN CRM ID が更新されない問題を修正しました。
- 販売者が 50 を超える製品を出品している Marketplace 製品を更新しようとする問題を修正しました。
- ACE オブジェクトの AWS Sales Rep フィールドと AWS Account Manager フィールドでフルネームが表示されない問題を修正しました。

バージョン 3.6 (2025 年 3 月 18 日)

AWS Partner CRM Connector バージョン 3.6 には、以下の機能と改善点が含まれています。

AWS Marketplace

- Software as a Service (SaaS) pay-as-you-goの小数点以下 8 桁 (3 桁から増加) のサポートが追加されました。これは料金基準と一致しています AWS Marketplace 。

バグ修正

- パートナーは Partner Central で直接機会を作成できるようになりました。これらの機会は、CRM コネクタを介してパートナーの Salesforce AWS Partner 組織と自動的に同期されます。これにより、紹介プロセスが改善され、パートナーと 間のコラボレーションが強化されます AWS。
- SaaS 収益認識プログラム (SRRP) フィールドが更新されると、機会同期が と失敗`NUMBER_VALUE`し、文字列に変換できない問題を修正しました。
- APN 同期中にパートナー機会として AWS 紹介が誤って処理されないように、データ共有の問題を解決しました。
- 許可された`ReviewStatus`フィールドを更新した後、承認されたオポチュニティでフィールドが null に変更される問題を修正しました。
- 大規模なデータボリュームに対応し`Next Step History`、同期の失敗を防ぐために、 の新しいフィールドマッピングを実装しました。
- ACE オポチュニティレコードの `APN CRM Unique Identifier`フィールドに適切な更新ロジックを実装することで、ACE オポチュニティアクティベーションフローの問題を解決しました。
- ユーザーエクスペリエンスを向上させるため、ガイド付きセットアップ手順を更新および修正しました。

> **Note**
>
> バージョン 3.6 にアップグレードする場合は、ACE マッピングタブの `Next Step History`フィールドをマッピングする必要があります。

バージョン 3.5 (2025 年 1 月 22 日)

AWS Partner CRM Connector バージョン 3.5 には、以下の機能と改善点が含まれています。

AWS Partner Central API

- カスタム設定、AWS Partner CRM コネクタ設定の PC API サンドボックス有効チェックボックスを使用してサンドボックスカタログを有効にできるようになりました。
- 製品カタログを更新しました。

AWS Marketplace

- CRM コネクタの外部で作成された再販認可の詳細をインポートできるようになりました。
- 該当する場合、最大 8 個の小数点を表示するサポートが追加されました。

バグ修正

- CRM コネクタバージョン 3.1 の新しいインストール、エラーメッセージ との同期失敗レポートに関する問題を修正しました`Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c`。
- AWS Markeplace 製品名が重複してアップサートが失敗する問題を修正しました。
- ACE アクセス許可セットのデフォルトビューとして ACE オポチュニティタブを設定できない問題を修正しました。

バージョン 3.1 (2024 年 12 月 2 日)

AWS Partner CRM Connector バージョン 3.1 には、次の機能と改善点が含まれています。

バグ修正

- AWS Partner Central API の本番稼働用 URL を修正しました。
- エンゲージメント招待ペイロードの変更に関する問題を修正しました。

バージョン 3.0 (2024 年 11 月 14 日)

AWS パートナー CRM コネクタ 3.0 には、次の機能と改善点が含まれています。

主要機能

マルチオブジェクトマッピング

- パートナーは、ルックアップやマスター詳細の関係など、複数の Salesforce オブジェクトのフィールドを APN オポチュニティとリードスキーマにマッピングできるようになりました。
- ルックアップフィールドの展開可能なビューなど、マッピングフィールドの UI が改善されました。
- 1 つのマッピングで最大 2 レベルのオブジェクト関係をサポート。

ACE CRM 統合機能

AWS Partner Central API サポート

- AWS Partner Central 統合には ACE 統合ユーザーは必要ありません
- Salesforce と AWS Partner Network (APN) 間のインバウンドおよびアウトバウンドの同期スケジュールが不要になりました。
- AWS パートナー CRM コネクタは同期エラーを処理します。

AWS Partner Central API による AWS オポチュニティ発生 (AO) とパートナーオリジンオポチュニティのサポート

- パートナーは、Share with AWS ボタンを使用してオポチュニティを作成および更新できます。
- パートナーは承認ステータスボタンを使用して、 AWS 参照されたオポチュニティを承諾または拒否できます。
- パートナーは、Associate ボタンまたは Disassociate ボタンを使用して、オポチュニティライフサイクルを通じて、パートナーソリューション、 AWS 製品、 AWS マーケットプレイスオファーにオポチュニティを関連付けたり関連付けを解除したりできます。
- パートナーは、割り当てボタンを使用して、Partner Central アカウントの他のユーザーに機会を再割り当てできます。
- パートナーは、ソリューション提供タブを使用して、利用可能なソリューションのリストを表示できます。
- パートナーは、作成されたオポチュニティ、更新されたオポチュニティ、作成されたエンゲージメントの招待など、 AWS Marketplace 通知タブでイベントを表示できます。
- オポチュニティに 3 つの新しいフィールドが追加されました。
  - `Opportunity Engagement Invitation ARN`
  - `Opportunity Type`
  - `Visibility`

バグ修正

- コネクタがインバウンドデータを受信すると、オポチュニティに関連付けられたアカウントをカスタム設定で指定されたデフォルトアカウントに上書きし、内部 Salesforce の競合と検証エラーが発生する問題を修正しました。

- 無効なSalesActivityフィールド値が であるため、コネクタがインバウンドおよびアウトバウンドの同期ログでエラーが発生する問題を修正しましたFinalized Deployment Needs。
- 共有再販認可を更新しようとする問題を修正しました。

バージョン 2.2 (2024 年 4 月 24 日)

AWS パートナー CRM コネクタバージョン 2.2 には、以下の機能と改善点が含まれています。

主要機能

非レガシー製品をサポートするために、既存の再販承認機能を強化しました。

バージョン 2.1 (2024 年 4 月 18 日)

AWS パートナー CRM コネクタバージョン 2.1 には、以下の機能と改善点が含まれています。

主要機能

チャネルパートナーは、共有再販認可の同期スケジュールを作成できます。

AWS Marketplace ISV 販売者とチャネルパートナーの統合

- 対象製品のリリースされたオファーの使用期間を変更できます。
- プライベートオファーの将来の日付の契約 (FDA) のサポート。
- CRM コネクタの外部で作成されたプライベートオファーの詳細をインポートできます。
- プライベートオファーを保存し、承認をドラフトとして再販できます。
- プライベートオファーとパブリックオファーの契約を取得して表示できます。
- SaaS 契約製品と消費アカウントを持つ SaaS SaaS 契約製品の複数の販売者アカウントで契約ベースのオファーを作成できます。

ACE CRM 統合

- AWS 配信された ACE オポチュニティオブジェクトの Salesforce Lightning レコードフォームを強化しました。
- AWS 配信された ACE オポチュニティオブジェクトで、オポチュニティごとに同期ログの詳細レコードを表示できます。

- 利用可能な AWS Marketplace プライベートオファーを、 AWS 配信された ACE オポチュニティオブジェクトのオポチュニティにリンクできます。

バージョン 2.0 (2023 年 11 月 29 日)

主要機能

- ACE CRM 統合と AWS Marketplace Seller 統合機能の両方のためのモジュール化されたアプリケーションシングル SF AppExchange アプリ

APN Customer Engagements (ACE) の統合

- ACE CRM 統合による新しいデータモデル (v14) のサポート。
- ACE オポチュニティ用のカスタムオブジェクトを作成し、カスタムオポチュニティオブジェクトの新しいデータモデル検証との ACE CRM 統合で定義されたすべての属性/値を含むリードを作成します。
- 新しい ACE カスタムオブジェクトのワンクリック自動マッピング機能により、オポチュニティとリードのためにインストールされたカスタムオブジェクトとのマッピングを迅速に行うことができます。
- 欠落している属性を機会にマッピングするための修正。
- マッピングに標準 AWS オポチュニティを使用する場合に、オポチュニティをアカウントに関連付けるための修正。

AWS Marketplace の統合

- ISV 販売者として：
  - 使用可能な MP 製品を Salesforce 組織に同期します。
  - SaaS、AMI、コンテナ製品で ISV プライベートオファーを作成、表示、管理します。
  - プライベートオファーをキャンセルおよび変更します。
  - プライベートオファーをクローンして新しいオファーを作成します。
  - SaaS、AMI、コンテナ製品で再販認可を作成します。
  - 再販認可をキャンセルおよび変更します。
  - 再販認可のクローンを作成します。
  - 購入者がプライベートオファーをサブスクライブすると、通知を受け取ります。

- コネクタを介して作成されたプライベートオファーと共有再販承認のダッシュボードを表示します。

- AWS チャネルパートナーとして：
  - ISV 販売者が作成した共有再販認可を同期して表示します。
  - 共有再販認可から SaaS、AMI、コンテナ製品の AWS チャネルパートナーのプライベートオファーを作成および管理します。

バージョン 1.7 (2022 年 10 月 12 日)

変更ログ

[ユーザーインターフェイス]

- AWS Partner Network レビューコメントのオプションフィールドをマッピング画面に追加します。
- ヘルプセクションをガイド付きセットアップページに移動します。

バグ修正

- 部分的な障害ケースでソースレコード`synclog`の詳細に誤ったペイロードが表示されていた問題を修正しました。
- パートナーがすでに ACE でパートナー CRM の一意の識別子を更新して、組織内のターゲットオブジェクトに基づいて自動修正する問題を修正しました。
- 最初の作成リクエストの送信後にまだ承認されていないオポチュニティの更新が送信されないようにする問題を修正しました AWS Partner。これは、オポチュニティが承認済みステータスにないため AWS Partner に、 から検証エラーレスポンスが返されないようにするためです。

既知の問題

該当なし。

バージョン 1.6 (2023 年 1 月 13 日)

変更ログ

[ユーザーインターフェイス]

- コンポーネントを追加して、パートナーが AWS Partner Central を通じてサポートケースを提起できるようにします。これは、アプリのガイド付きセットアップページで確認できます。
- 管理者は、インバウンドペイロードで受信したデータを修正して、誤ったピックリスト値を修正して処理できます。

同期ログのクリーンアップ

古い同期ログレコードは、アプリケーションのカスタム設定の同期ログ保持に基づいて自動的にクリーンアップされます。この機能を使用すると、パートナーはインバウンドおよびアウトバウンドの同期ログレコードを保持する期間を設定できます。

バグ修正

- マッピングされていないピックリスト値がインバウンドペイロードに存在する場合は、検証メッセージを更新して、正しくない値を示します。
- アプリケーションカスタム設定で設定された再試行回数と再試行日数を利用するようにアウトバウンドジョブフィルターを更新し、再試行回数を超えるまで、データが修正されたらトランザクションを自動再試行します。

既知の問題

該当なし。

バージョン 1.5 (2023 年 1 月 13 日)

変更ログ

[ユーザーインターフェイス]

- スケジューリングモーダルのラベルを更新します。
- スケジューリング画面の検証エラーメッセージを更新して、スケジューリングの失敗に関するコンテキストをユーザーに提供します。

- すべてのリファレンスのアプリケーションのタイトルをAWS Partner 「CRM コネクタ」で更新します。
- オポチュニティ/リードページ
  - 「APN フィールドラベルとの同期に適格」を「 の更新あり」に更新します AWS。
  - Partner Central フィールドラベルとの同期を更新して と同期 AWSします。
- ガイド付きセットアップページ
  - Enter Authentication details フィールドラベルを更新して、APN AWS 接続を設定します。
  - SPMS フィールドラベルをパートナー ID に更新します。
  - マップ APN AWS フィールドを Salesforce フィールドに更新します。
- マッピングページ
  - ACE パイプラインマネージャーフィールドを AWS フィールドに更新します。
  - 更新 APN 更新を有効にする フィールドを更新して、インバウンド更新を有効にする フィールドを有効にします。
- ログの同期ページ
  - 「APN」への参照をAWS「」 (方向) に置き換えます。
  - 次の同期ログ目的フィールドラベルを更新します。インバウンドオーケストレーションからインバウンドファイルの取得、インバウンドオーケストレーション — レコードの取得からインバウンドレコードの取得、アウトバウンドファイルの取得へのアウトバウンドオーケストレーション。

即時同期

管理者は、追加されたクイックアクションを使用して、1 つのレコードに対して特定のアウトバウンド同期を開始できます。クイックアクション Send to AWS が標準オポチュニティとリードオブジェクトに追加されました。スケジュールされたジョブの外部で 1 つのレコードの同期をすぐに呼び出すオプションを提供するために、統合された標準オブジェクトまたはカスタムオブジェクトに追加できます。

バグ修正

- FLS 例外エラーが正しくないという同期ログの問題を修正しました。
- `campaignMemberStatus` フィールドがマッピングされている場合の Lead オブジェクトの問題を修正しました。

- マッピング時に フィールドawsFieldEngagementと awsAccountIdフィールドがアウトバウンドマッピングから除外されていたマッピングの問題を修正しました。
- バンドルされたダッシュボードを動的ダッシュボードから静的ダッシュボードに更新して、インストールされた組織の動的ダッシュボードの制限を使用しないようにします。

既知の問題

該当なし。

バージョン 1.4 (2022 年 12 月 7 日)

変更ログ

[ユーザーインターフェイス]

- 同期ログのインターフェイスを簡素化します。
- モーダルをマッピングするためのインターフェイスを簡素化します。
- 確認モーダルを追加して、マッピング画面でボタンをリセットします。
- すべてのフィールドが完了するまで、ピックリストマッピングの Next オプションを無効にします。
- マッピングモーダルのタブタイトルにヘルプテキストを追加します。
- APN CRM Administration から AWS Partner CRM コネクタにアプリラベルを更新します。

レポートとダッシュボード

同期ログのステータスを追跡するための新しいレポートとダッシュボードを追加します。

フローテンプレート

フローテンプレートをパッケージに追加して、同期ログエラー時にビジネス管理者へのカスタムプッシュ通知を設定します。

バグ修正

- マッピングでの UTC による日付オフセットの問題を修正しました。
- 再処理のために部分的に処理された同期ログが選択されたときにエラーが発生した場合、同期ログのステータスがエラーに変わらない問題を修正しました。

- 標準オポチュニティとリードに関する適格なto sync計算式を更新します。
- 読み取り専用フィールドを非表示にします。
- をロードスピナーに更新します。
- モーダル字幕のラベルを更新します。
- マッピングモーダルapnValues_ on _tab3に保持します。
- 編集オプションを更新して、ユーザーを現在のページに移動します。
- read-only モードの場合を除き、タブの選択を無効にします。
- オプションの場合はfield requiredエラーを無効にします。
- モーダルチェックマークを緑色に変更します。
- マッピングタブのコンポーネントとユーティリティを追加します。
- 同期ログ用に新しいダッシュボードとダッシュボードフォルダを追加します。
- 廃止されたカスタムレポートタブのアクセス許可を削除します。

既知の問題

リードオブジェクトCampaignMemberStatusで をマッピングする際のエラー。現在、 はリードAWS Partnerをマッピングするときに、この必須ではないフィールドのマッピングをスキップできます。修正は次のバージョンになります。

Partner Central API とのカスタム統合の作成

AWS Partner Central API を使用してカスタム CRM 統合を作成し、CRM コネクタを使用します。AWS Partner Central API リファレンスでは、Partner Central API 統合の前提条件と、機会とエンゲージメントを作成して操作できるようにする API アクションを使用する方法について説明します。

このガイドでは、カスタム統合の作成、テスト、デプロイ、保守に必要なリソースと技術スキルがあることを前提としています。カスタム統合の維持の詳細については、このガイドの統合の維持「」を参照してください。

> **Note**
>
> - カスタム統合で動作するように CRM コネクタを設定することもできます。詳細については、このガイドのSalesforce の AWS Partner CRM コネクタとは何ですか？後半の「」を参照してください。
> - Amazon S3 との統合で以前の CRM を作成し、CRM コネクタを使用する予定がある場合は、 Partner Central API に移行できます。詳細については、このガイドのAmazon S3 との統合による CRM から Partner Central API へのアップグレード後半の「」を参照してください。

統合に関するよくある質問

以下のトピックでは、CRM 統合に関するよくある質問に回答します。

Partner Development Manager (PDM) に連絡するにはどうすればよいですか？

Partner Development Manager の連絡先情報を検索するには：

1. パートナーセントラルにサインインします。
2. サポートを選択し、次に Partner Development Manager を選択します。

パートナー ID または SPMS ID を確認するにはどうすればよいですか？

パートナー ID または SPMS ID を検索するには：

1. パートナーセントラルにサインインします。
2. 会社を選択し、「概要」の「ID」を参照してください。

AWS アカウントに関連するコストはありますか？

いいえ。 AWS アカウントに関連するコストはありません。

用語集

次の表に、CRM 統合で使用される頭字語と用語を示します。

頭字語	完全な用語	定義
AWS	Amazon Web Services	が提供する包括的なクラウドコンピューティングプラットフォーム。コンピューティング能力、ストレージ、データベースなど、インターネットからアクセスできるさまざまなサービス AWSを提供します。
APN	AWS Partner Network	ビジネス AWS、技術、マーケティングのサポートを提供することで、パートナーが成功した AWSベースのビジネスまたはソリューションを構築するのに役立つように設計された、 のグローバルパートナープログラム。
ACE	APN カスタマーエンゲージメント	AWS とパートナーとのコラボレーションを容易にし、カスタマーエンゲージメントとコセリングの機会を促進するプログラム。
CRM	顧客関係管理	現在および潜在的な顧客との関係とやり取りを改善するために企業が使用する戦略とソフトウェアソリューション。
CRM コネクタ	Salesforce の CRM コネクタ	Salesforce AppStore から利用可能なアプリ。コネクタは、A

頭字語	完全な用語	定義
		CE パイプラインとの統合プロセスを高速化し、 との統合を可能にします AWS Marketplace。
AWS IAM	AWS Identity and Access Management	AWS ユーザー、グループ、アクセス許可の作成と管理を有効にすることで、 AWS リソースへのアクセスを安全に制御するのに役立つウェブサービス。
ISV	独立系ソフトウェアベンダー	ソフトウェアの作成と販売を専門とする会社。通常、大規模市場または二ッチ市場向けに設計されています。これは、ユーザー組織が独自の使用のために作成した社内ソフトウェアとは対照的です。
PDM	パートナー開発マネージャー	でのロール AWS Partner。 との関係 AWS Partner Network を改善し、 のサービスの成長と改善を支援します AWS。

翻訳は機械翻訳により提供されています。提供された翻訳内容と英語版の間で齟齬、不一致または矛盾がある場合、英語版が優先します。