



빌더 가이드

# AWS Partner Central



# AWS Partner Central: 빌더 가이드

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

Amazon의 상표 및 트레이드 드레스는 Amazon 외 제품 또는 서비스와 함께, Amazon 브랜드 이미지를 떨어뜨리거나 고객에게 혼동을 일으킬 수 있는 방식으로 사용할 수 없습니다. Amazon이 소유하지 않은 기타 모든 상표는 Amazon과 제휴 관계이거나 관련이 있거나 후원 관계와 관계없이 해당 소유자의 자산입니다.

# Table of Contents

|   |    |
|---|----|
| 솔루션이란 무엇입니까? .....                          | 1  |
| AWS Partner Central에서 솔루션을 생성하기 위한 지침 ..... | 2  |
| 생성할 솔루션 결정 .....                            | 2  |
| 솔루션(들) 설명 .....                             | 2  |
| 솔루션 및 제품 이해 .....                           | 2  |
| 솔루션 생성을 위한 제품 연결 요구 사항 .....                | 2  |
| 솔루션 생성 .....                                | 4  |
| 솔루션 관리 .....                                | 6  |
| AWS Partner 고객 참여(ACE) 기회에 솔루션 연결 .....     | 6  |
| 솔루션을 기회에 연결하는 방법 .....                      | 6  |
| 솔루션에 대한 기본 기술 검토 요청 .....                   | 7  |
| 솔루션을 AWS 파트너 솔루션 찾기(PSF)에 게시 .....          | 8  |
| AWS Marketplace에 다중 제품 솔루션 게시 .....         | 8  |
| AWS 파트너 솔루션 찾기에서 솔루션 제거 .....               | 9  |
| 문서 기록 .....                                 | 10 |
| .....                                       | xi |

# 솔루션이란 무엇입니까?

## Note

2025년 12월부터 AWS 콘솔에서 새 AWS Partner Central로 마이그레이션하면 새 솔루션 관리 기능에 액세스할 수 있습니다. 이 새로운 기능은 AWS Marketplace의 솔루션 워크플로를 사용하여 포트폴리오의 제품을 다른 파트너의 제품과 결합하는 솔루션을 생성할 수 있습니다. 자세한 지침은 [AWS Marketplace에 다중 제품 솔루션 게시를](#) 참조하세요.

솔루션은 고객에게 제공하는 전체 제품인 시장 출시 대상을 나타냅니다. 솔루션은 특정 고객 문제를 해결하고 파트너의 시장 진출 방식을 정의하는 하나 이상의 제품 모음입니다. 여기에는 가용성 보장, 편리한 제공 방법, 기술 지원 또는 서비스 품질 약정과 같이 핵심 제품 이외의 추가 가치를 제공하는 요소가 포함될 수 있습니다. 소프트웨어 파트너의 경우 솔루션은 일반적으로 소프트웨어 제품과 고객에게 제공되는 방식을 나타냅니다. 서비스 파트너의 경우 솔루션은 고객이 출시하는 사례, 기능 및 전문 서비스를 나타냅니다.

솔루션은 전체 go-to-market 상품을 나타내지만 Marketplace를 통해 제품을 거래 및 배포하거나 AWS Marketplace 외부에서 직접 제품을 판매 및 배포할 수 AWS 있습니다. 솔루션을 AWS Marketplace 제품과 연결하여 고객에게 상품에 대한 포괄적인 보기를 제공합니다. 이 연결을 통해 고객은 솔루션의 가치 제안뿐만 아니라 구매할 수 있는 사항과 솔루션의 제공 모델을 이해할 수 있습니다.

# AWS Partner Central에서 솔루션을 생성하기 위한 지침

## 생성할 솔루션 결정

공유하거나 ACE를 통해 공유되는 모든 기회를 사용하려면 AWS Partner Central에서 생성한 솔루션을 연결해야 합니다. 적극적으로 판매하는 제품의 우선순위를 정하는 것이 좋습니다. AWS. 솔루션 검증에 대한 시간과 리소스 투자를 고려하여 팀 및 파트너 개발 관리자(사용 가능한 경우)와 협력하여 AWS FTR 또는 AWS 전문화를 통해 검증해야 하는 솔루션을 결정합니다. 솔루션을 기회에 연결하기 위해 검증할 필요가 없습니다.

## 솔루션(들) 설명

AWS Partner Central에서 솔루션을 생성할 때 고객에게 설명하는 것과 동일한 방식으로 솔루션을 설명하세요. 고려 사항:

- 웹 사이트에서 마케팅하는 방법
- 영업 팀이 고객에게 영업 팀을 배치하는 방법
- 솔루션이 해결하는 고객 문제 또는 요구 사항
- 고객 프로필
- 고객에게 제공할 수 있는 성과
- 제품 및 AWS 기능을 명확하게 설명하는 방법

### Tip

파트너는 전문 분야를 보여주고 특정 사용 사례, 산업 등에 부합할 때 더 많은 성공을 거두는 경향이 있습니다.

## 솔루션 및 제품 이해

### 솔루션 생성을 위한 제품 연결 요구 사항

AWS Partner Central에서 상품을 효과적으로 표현하려면 솔루션과 제품을 정의하는 방법과 이를 연결하도록 요청하는 이유를 이해하는 것이 중요합니다.

솔루션은 소프트웨어, 서비스, 지원 모델, 제공하는 전문 기능 또는 전문 지식을 포함하여 고객에게 제공하는 전체 가치 제안인 완전한 go-to-market 전략을 나타냅니다. 솔루션을 고객 문제 또는 비즈니스 요구 사항에 대한 포괄적인 답변으로 생각하십시오.

제품은 고객이 AWS Marketplace에서 거래할 수 있는 특정 항목입니다. 이는 요금, 제공 메커니즘 및 구매 조건이 정의된 유형의 소프트웨어 애플리케이션, 서비스 또는 컨설팅 제안일 수 있습니다.

파트너는 단일 Marketplace 목록에서 캡처할 수 있는 것 이상으로 확장되는 가치를 제공하기 때문에 구별이 중요합니다. 예를 들어 엔터프라이즈 소프트웨어 플랫폼을 솔루션으로 제공할 수 있지만 해당 플랫폼에는 코어 애플리케이션, 추가 기능 모듈, 전문 서비스 패키지, 관리형 서비스 상품 등 구매 가능한 여러 제품이 포함될 수 있습니다. 이들 각각은 Marketplace에서 별도의 제품이 되지만, 함께 전체 솔루션을 구성합니다.

AWS Partner Central에서 솔루션을 생성할 때 이제 솔루션을 제품을 구성하는 제품 또는 서비스와 연결해야 합니다. 이 요구 사항은 두 가지 목적을 제공합니다. 먼저 고객이 실제로 구매할 수 있는 항목과 솔루션이 환경에서 어떻게 실현되는지 전체적으로 파악할 수 있습니다. 둘째, AWS가 go-to-market 전략의 거래 가능한 구성 요소를 이해하여 비즈니스를 더 잘 지원할 수 있습니다.

## 솔루션 생성

AWS 고객 및 영업 팀과의 가시성과 참여를 얻는 첫 번째 단계는 AWS Partner Central에서 솔루션을 만드는 것입니다.

솔루션을 생성할 때 내부 AWS 파트너 디렉터리 및 퍼블릭 AWS 파트너 솔루션 찾기에서 검색 가능성을 개선하려면 최대한 자세히 제공하세요. 이러한 디렉터리의 목록은 자격을 갖춘 AWS 판매자가 제공하는 AWS 고객 리드와 기회를 창출하는 데 도움이 될 수 있습니다. 리드와 기회는 AWS Partner Central의 AWS 고객 참여(ACE) 파이프라인 관리자에 표시됩니다.

솔루션을 생성하려면

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인하고 빌드, 솔루션을 선택합니다.
2. 솔루션 생성을 선택합니다.
3. 내부용으로 솔루션 이름을 작성합니다. 외부 솔루션 제목은 솔루션 이름과 동일하지만 다른 제목으로 변경할 수 있습니다. 솔루션 제목의 필수 필드를 입력한 다음 솔루션 생성 계속을 선택합니다.
  - a. 고객 또는 판매자에게 솔루션의 기능과 이점에 대한 간결하고 일반적인 아이디어를 제공하는 설명을 입력합니다. 설명은 1,000자로 제한됩니다. 188자보다 긴 공개적으로 나열된 솔루션 설명에 대한 더 보기 링크가 표시됩니다.
  - b. 고객이 이 솔루션을 채택할 때 기대할 수 있는 비즈니스 결과를 전달하는 가치 제안을 입력합니다. "가장 좋음" 및 "1번"과 같이 데이터로 입증할 수 없는 클레임은 피합니다. 1,000자를 초과하는 설명은 카탈로그의 목록 페이지에 더 많은 링크를 표시합니다. 값 제안은 5,000자로 제한됩니다.
4. 로고 업로드: 회사 로고 또는 이 솔루션과 관련된 로고를 업로드합니다. 다중 제품 솔루션을 생성하고 AWS Marketplace에 게시하는 경우 AWS Marketplace에 로고가 표시됩니다.
5. 무엇을 판매하는지 알려주세요 - 솔루션에 제품 정보를 추가합니다. 여기에는 다음과 같은 3가지 옵션이 있습니다.
  - a. 이 솔루션에 AWS Marketplace에 관련 제품이 나열된 경우 - 드롭다운 메뉴에서 관련 Marketplace 제품 유형을 선택하여 제품 정보를 입력합니다. AWS Partner Central에 로그인하는 데 사용한 AWS 계정이 소유한 제품 목록만 표시됩니다. AWS Partner Central에 로그인하는 데 사용하는 AWS 계정과 연결된 제품만 표시됩니다.
  - b. 이 솔루션의 제품이 AWS Marketplace에 나열되어 있지만 다른 계정에 있는 경우 다른 사람이 소유한 AWS Marketplace에서 사용 가능을 선택하고 제품 ID를 입력할 수 있습니다.

- c. 이 솔루션의 AWS Marketplace에 관련 제품이 나열되지 않은 경우 - 아니요를 선택하면 해당 제품이 AWS Marketplace에 나열되지 않습니다. 그런 다음 제품 유형을 선택하고 제품 이름, 간단한 제품 설명 및 유효한 제품 URL과 같은 필수 정보를 입력합니다.

## ISV 파트너

일반적으로 제품은 소프트웨어 제품이며 제품이 솔루션인 경우 제품 정보가 솔루션과 동일할 수 있습니다.

## 서비스 파트너

솔루션에 대한 AWS Marketplace 목록이 없는 경우 컨설팅 제품, 전문 서비스, 관리형 서비스, 부가가치 재판매 서비스 또는 훈련 서비스 등 서비스에 가장 적합한 제품 유형을 선택할 수 있습니다.

솔루션이 제품 자체인 경우 제품 설명은 솔루션 세부 정보와 동일할 수 있습니다.

6. 통합 세부 정보 입력: 이 솔루션의 제품(들)과 관련된 통합 세부 정보의 2~3개 문장 개요를 제공합니다.
7. 사용 사례 선택: 솔루션과 관련된 사용 사례를 선택합니다. 검색 창에 키워드를 입력하여 적절한 사용 사례를 검색한 다음 검색 결과에서 가장 관련성이 높은 옵션을 선택할 수 있습니다. AWS Marketplace에 솔루션을 게시하지 않으려는 경우가 단계는 선택 사항입니다.
8. 솔루션을 검토하고 제출합니다.
  - a. 언제든지 저장을 클릭하여 나중에 편집할 수 있도록 솔루션을 "초안" 상태로 유지합니다.
  - b. 솔루션을 활성화할 준비가 되면 제출을 클릭합니다. 솔루션은 "제한됨" 상태로 설정됩니다. 즉, 활성 상태이지만 AWS Marketplace에 아직 표시되지 않습니다.
9. 솔루션 생성됨: 솔루션이 성공적으로 생성되었고 솔루션 상태가 제한됨으로 변경되었음을 보여주는 배너가 표시됩니다. 제한된 솔루션은 이 솔루션을 기회에 연결하거나 FTR을 요청할 수 있음을 의미합니다.

## 솔루션 관리

AWS Partner Central은 AWS Partner Solution Finder 목록에 게시하고 AWS , 기본 기술 검토(FTR)를 요청하고, 소프트웨어 제품을 AWS Marketplace 목록에 연결하여 상품을 관리할 수 있습니다.

주제

- [AWS Partner 고객 참여\(ACE\) 기회에 솔루션 연결](#)
- [솔루션에 대한 기본 기술 검토 요청](#)
- [솔루션을 AWS 파트너 솔루션 찾기\(PSF\)에 게시](#)
- [AWS Marketplace에 다중 제품 솔루션 게시](#)
- [AWS 파트너 솔루션 찾기에서 솔루션 제거](#)

## AWS Partner 고객 참여(ACE) 기회에 솔루션 연결

ACE를 통해 기회를 제출할 때 파이프라인 가시성을 통해 상호 고객과 소통하는 위치에 대한 통찰력을 AWS 판매자에게 제공하여 공동 판매 여정을 강화합니다.

모든 기회에 솔루션을 추가해야 합니다. 기회 내에서 '기타' 옵션을 활용할 수 없으며 먼저 AWS Partner Central에서 솔루션을 생성해야 합니다. 기회 내에서 '솔루션 제공됨' 필드에는 최대 10개의 활성 솔루션 목록이 표시되고 기회에 여러 솔루션을 연결할 수도 있습니다(활성 솔루션이 10개 이상인 경우 솔루션 ID 또는 솔루션 이름을 사용하여 추가 솔루션을 검색할 수 있음).

## 솔루션을 기회에 연결하는 방법

새 기회를 생성할 때:

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 판매, 기회 관리를 선택합니다.
3. 생성을 선택합니다.
4. 고객 세부 정보 및 프로젝트 세부 정보 섹션의 코어 필드를 작성합니다.
5. 프로젝트 세부 정보 섹션에서 솔루션 제공 필드까지 아래로 스크롤하여 필드를 클릭합니다.
6. 드롭다운 목록에서 관련 솔루션(들)을 선택합니다.

- 참고: 다른 솔루션을 보려면 솔루션 ID(예: soln-abcdefghijklm) 또는 솔루션 이름으로 검색하는 최대 10개의 솔루션이 드롭다운에 표시됩니다. 솔루션 ID는 AWS Partner Central의 솔루션 내에서 사용할 수 있습니다.

- 참고: "Limited" 또는 "Public" 상태의 솔루션만 드롭다운 목록에 표시됩니다.
7. 나머지 필드를 작성합니다.
  8. 저장 및 제출을 선택합니다.

를 공유된 기회에 추가할 때 AWS:

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 판매, 기회를 선택합니다.
3. 기회 목록 내에서 기회 ID 옆에서 편집하려는 상품을 선택합니다.
4. 프로젝트 세부 정보를 선택합니다.
5. 편집을 선택합니다.
6. 솔루션 제공 필드까지 아래로 스크롤하고 필드를 클릭합니다.
7. 드롭다운 목록에서 관련 상품을 선택합니다.
  - 참고: 다른 솔루션을 보려면 솔루션 ID(예: soln-abcdefghijklm) 또는 솔루션 이름으로 검색하는 최대 10개의 솔루션이 드롭다운에 표시됩니다. 솔루션 ID는 AWS Partner Central의 솔루션 내에서 사용할 수 있습니다.
  - 참고: "Limited" 또는 "Public" 상태의 솔루션만 드롭다운 목록에 표시됩니다.
8. 저장을 선택합니다.

## 솔루션에 대한 기본 기술 검토 요청

FTR을 획득하여 소프트웨어 제품, 관리형, 컨설팅 또는 전문 서비스 유형의 제출된 각 활성 솔루션을 검증할 수 있습니다. FTR을 사용하면 솔루션의 기술적 위험을 식별하고 완화할 수 있습니다.

FTR을 요청하려면

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. [소프트웨어 솔루션](#) 또는 [서비스 솔루션](#)에 대한 AWS 기본 기술 검토 가이드와 솔루션 유형에 대한 FTR 체크리스트를 다운로드하여 검토합니다.
3. 탐색 모음에서 빌드를 선택한 다음 솔루션을 선택합니다.
4. 검증하려는 솔루션을 클릭합니다.
5. 검증 탭으로 이동하여 검증 요청을 선택합니다.

6. 자체 평가 체크리스트를 작성하고이 파일, 아키텍처 다이어그램(들) 및 솔루션과 관련된 기타 필수 또는 보충 문서 및 솔루션과 관련된 고객 성공을 보여주는 사례 연구를 업로드합니다. 참고: 문서 업로드당 최대 파일 크기는 3MB입니다.
7. 기본 기술 검토 요청을 선택합니다.

## 솔루션을 AWS 파트너 솔루션 찾기(PSF)에 게시

다음 사전 조건이 충족되면 솔루션이 AWS Solution Finder에 자동으로 게시됩니다.

| 솔루션 유형   | 사전 조건  |
|--|--|
| 소프트웨어 제품, 관리형 서비스, 컨설팅 서비스, 전문 서비스               | <p>솔루션은 다음 사전 조건 중 하나를 충족해야 합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 솔루션은 AWS Foundation Technical Review(FTR)에 의해 검증됩니다. <a href="#">AWS Foundational Technical Review(FTR)</a>를 참조하세요.</li> <li>• 솔루션은 확인된 지정 애플리케이션과 연결됩니다.</li> </ul> |
| 하드웨어 제품, 통신 제품, 부가가치 재판매 AWS 서비스, 훈련 서비스, 배포 서비스 | <p>솔루션은 다음 사전 조건을 모두 충족해야 합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 솔루션은 확인된 지정 애플리케이션과 연결됩니다.</li> <li>• 솔루션은 AWS 파트너 네트워크 팀의 승인을 받습니다.</li> </ul>  |

## AWS Marketplace에 다중 제품 솔루션 게시

자세한 내용은 [AWS Marketplace에 다중 제품 솔루션 게시](#)를 검토하세요.

## AWS 파트너 솔루션 찾기에서 솔루션 제거

AWS 파트너 솔루션 찾기 목록에서 솔루션을 제거하려면 AWS Partner Central에서 제한으로 표시합니다. AWS Partner Central의 솔루션 세부 정보 페이지에서이 작업을 수행할 수 있습니다.

AWS 파트너 솔루션 찾기에서 솔루션을 제거하려면

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 탐색 모음에서 빌드 후 솔루션을 선택합니다.
3. 제거할 솔루션을 선택하고 솔루션 세부 정보 페이지로 이동합니다.
4. 오른쪽 상단 섹션에서 가시성 업데이트를 클릭합니다.
5. 솔루션의 상태를 제한됨으로 설정합니다.

제한된 상태의 솔루션은 파트너 솔루션 찾기, AWS Marketplace 및 ACE 기회에서 검색할 수 없습니다.

# AWS Partner Central Builder 가이드의 문서 기록

다음 표에서는 AWS Partner Central 설명서의 설명서 릴리스를 설명합니다.

| 변경 사항                        | 설명  | 날짜            |
|------------------------------|---|---------------|
| <a href="#">업데이트된 빌더 가이드</a> | AWS Partner Central에서 솔루션을 생성하기 위한 새 지침이 추가되었습니다. 솔루션 생성 및 관리에 대한 콘텐츠 구조를 개선했습니다. | 2025년 11월 30일 |
| <a href="#">두 번째 릴리스</a>     | AWS Partner Central Builder 가이드의 두 번째 릴리스입니다.                                     | 2024년 6월 25일  |
| <a href="#">첫 번째 릴리스</a>     | AWS Partner Central Builder 가이드의 첫 번째 릴리스입니다.                                     | 2023년 11월 2일  |

기계 번역으로 제공되는 번역입니다. 제공된 번역과 원본 영어의 내용이 상충하는 경우에는 영어 버전이 우선합니다.