



시작 안내서

AWS Partner Central



AWS Partner Central: 시작 안내서

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

AWS Partner Central이란 무엇입니까?	1
되기 AWS Partner	2
AWS Partner Central에 등록	3
등록 프로세스	4
비즈니스 및 자격 증명 확인 프로세스 완료	5
등록 양식 작성	7
등록 FAQs	8
조직에 여러 AWS 계정 IDs. 어떤 AWS 계정 ID를 사용할지 어떻게 알 수 있나요?	8
회사에 AWS Partner Central 계정이 있는지 어떻게 알 수 있나요?	8
루트 사용자인지 어떻게 알 수 있나요?	8
등록 후 제휴 책임자 연락처 정보를 업데이트할 수 있나요?	8
자격 증명 확인 프로세스는 누가 완료해야 합니까?	8
자격 증명 확인 데이터로 무엇을 하고 있나요?	8
AWS 파트너 중앙 계정을 등록한 다음 역할을 변경하거나 회사를 떠나면 어떻게 되나요? 개 인 데이터는 어떻게 되나요?	9
모든 국제 IDs 유효합니까?	9
취소하려면 어떻게 해야 하나요?	9
이미 APN에 등록했다라도 AWS Partner Central 대시보드의 내 계정 요약에 "등록되지 않 음"이 표시되는 이유는 무엇인가요?	9
사용자 관리	10
AWS Partner Central에서 액세스 제어	10
AWS AWS Partner Central용 IAM	11
AWS Partner Central에 사용자 추가	13
AWS Partner Central에 대한 권한	15
AWS Partner Central에 사용되는 조건 키	18
AWS Partner Central 계정 관리에서 액세스 제어	20
AWS Partner Central 계정 관리에 대한 권한	20
AWS Partner Central 계정 관리를 위한 조건 키	22
추가 리소스	23
AWS AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책	23
AWSPartnerCentralFullAccess	24
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	24
AWSPartnerCentralOpportunityManagement	25
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	25

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	25
AWSPartnerCentralChannelManagement	25
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement	26
AWSPartnerCentralMarketingManagement	26
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement	26
AWSPartnerProServeToolsFullAccess	26
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	27
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	28
정책 업데이트	28
파트너 중앙 사용자를 관리형 정책에 매핑	33
파트너 중앙 페르소나 및 정책 매핑 이해	33
공통 AWS 파트너 중앙 사용자 페르소나	33
AWS ProServe 도구 액세스	37
사용자 관리 FAQs	39
내 조직의 IAM 관리자는 누구이며 어떻게 연락합니까?	39
AWS 콘솔에서 Partner Central의 관리형 정책 옵션은 무엇입니까?	39
AWS 콘솔에서 Partner Central 계정에 로그인할 수 없는 경우 누구에게 문의해야 하나요?	39
AWS Partner Central에 액세스	40
AWS Partner Central 탐색	41
탐색 모음	42
빌드	42
시장으로 이동	43
판매	43
자금 지원 이점	43
채널 관리	44
계정 연결	44
파트너 분석	44
Marketplace 인사이드	45
파트너 관리자	45
AWS Partner Central 대시보드	46
위젯	46
검색	46
언어	46
파트너 뉴스 및 이벤트	47
Amazon Q의 AWS Partner Assistant 확장 프로그램 맞춤형 지원	48
개인화 기능	48

언어 지원	48
AWS Partner Central용 Amazon Q에 액세스	49
계정 설정 관리	50
AWS Partner Central 설정	50
Alliance Lead 연락처	51
등록된 카탈로그	51
훈련 및 인증	51
AWS 훈련 및 인증 추적을 위한 도메인 연결	51
도메인 추가	52
도메인 제거	53
Tags	53
태그 생성 또는 업데이트	53
Marketplace 설정	53
AWS Partner Central에서 솔루션 생성	54
와 공동 판매 AWS	55
파트너 점수표를 사용하여 파트너 경로 및 티어 진행 추적	56
AWS 파트너 프로그램에 적용	57
AWS Partner Central에서 자금 요청 관리	58
AWS 파트너 자금 지원 혜택	58
자금에 액세스	58
자금 요청 관리	59
자금 지원 활동	59
자금 요청 생성	60
자금 요청 단계	60
자금 요청 상태	61
첨부 파일 상태	62
자금 요청 업데이트	62
자금 요청 취소	63
자금 요청 또는 클레임 다시 제출	63
자금 요청 확장	64
확장 지침	64
중요 정보	65
자금 추천 및 자금 요청에 에이전트 사용	65
사전 조건	65
펀딩 권장 사항의 작동 방식	66
자금 권장 사항 받기	67

자금 요청 생성	67
중요 고려 사항	68
관련 리소스	68
다른 AWS 파트너와 연결	69
채널 관리	70
AWS Partner Central 채널 관리 작동 방식	71
프로그램 관리 계정	71
프로그램 관리 계정 생성	71
프로그램 관리 계정 활성화	72
채널 관계	73
관계 생성	73
서비스 기간	74
서비스 기간 생성	75
활성 서비스 기간 관리	75
조기 종료	77
레거시 채널 계정 마이그레이션	78
전체 조직 이전	78
멤버 계정 이전	78
조직 소유권 이전	79
멤버 계정 이전	80
채널 관리 사용자에게 IAM 역할 매핑	82
파트너 분석 및 Marketplace 인사이트를 통한 진행 상황 추적	84
파트너 분석 대시보드	84
Partner Insights 대시보드 탐색	85
한눈에 보기	86
기회 파이프라인 분석	87
리드 파이프라인 분석	88
자금 지원 및 투자	88
재판매 수익 및 할인	88
마케팅 캠페인 분석	88
교육 및 인증	89
MAP 파트너 성과 지수(PPI)	89
귀속 수익	105
데이터 내보내기(다운로드)	107
데이터 새로 고침 및 액면가	108
판매자 인사이트 대시보드	108

파트너 분석 및 판매자 인사이트 FAQ(FAQs주 묻는 질문)	108
일반 FAQs	108
기획 대시보드 FAQs	109
AWS 추천 점수 공동 판매 FAQs	110
AWS Marketplace 참여 점수 FAQs	112
마케팅 캠페인 FAQs	115
훈련 및 인증 FAQs	115
CRM 통합	116
AWS Marketplace 역할을 CRM 통합 사용자에게 매핑	116
AWS CloudTrail을 사용하여 AWS Partner Central API 호출 로깅	117
AWS Partner Central 로그 파일 항목 예제	119
관련 주제	120
AWS 자회사 계정 연결 관리	122
핵심 개념	122
기본 계정	122
연결된 계정	122
계정 연결 액세스	122
파트너 계정과 연결하려는 자체 판매자 계정으로 연결 요청 전송	122
연결 요청 수락	123
연결된 계정 보기 및 관리	123
도움말 보기	124
AWS 콘솔에서 Partner Central로 마이그레이션	125
마이그레이션 프로세스	125
마이그레이션 프로세스 중 사용자 온보딩	125
1단계: 사용자에게 대한 권한 결정	125
2단계: IAM 관리자와 협력하여 관리형 정책이 있는 사용자에게 적절한 온보딩 옵션을 결정합니다.	126
AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결	126
AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결	128
사전 조건	129
사용자 역할 및 권한	129
올바른 AWS 계정 선택	129
IAM 권한 부여	133
역할 권한 이해	136
Single Sign-On에 대한 권한 세트 생성	138
계정 연결	140

사용자 지정 정책을 사용하여 사용자 매핑	141
계정 연결 해제	145
계정 연결 FAQ	147
지원 받기	152
Amazon Q에 질문하기	152
Support	152
Partner Central 지원	153
문서 이력	154
.....	clix

AWS Partner Central이란 무엇입니까?

Amazon Web Services(AWS) AWS Partner Central은 AWS 파트너가 참여를 관리하는 AWS 관리 콘솔에서 사용할 수 있는 AWS 서비스입니다 AWS.

AWS Partner Central은 [AWS Marketplace](#)에서 솔루션 구축, 마케팅 및 판매를 가속화하도록 설계된 도구, 리소스 및 APIs와의 AWS 파트너십을 가속화합니다. 파트너는 AWS Partner Central을 사용하여 AWS 파트너 네트워크를 통해 제공되는 혜택을 활용할 수 있습니다. 시작하려면 AWS 콘솔에 로그인하고 등록을 완료합니다.

AWS 파트너가 되기 위한 지침은 [AWS 파트너 네트워크 가입을 참조하세요](#).

되기 AWS Partner

AWS Partner Network (APN)은 파트너 상품을 구축, 마케팅 및 판매하기 위한 프로그램, 전문 지식 및 리소스를 제공하는 글로벌 파트너 커뮤니티입니다. 이제 막 구축을 시작한 비즈니스 확장을 시작하든 상관없이 APN에 무료로 가입하고 AWS 교육, 지원 리소스, Well-Architected 도구 등을 사용할 수 있습니다.

가 되는 지침은 [Join the를 AWS Partner](#)참조하세요. [AWS Partner Network](#)

AWS Partner Central에 등록

Important

기존 AWS Partner Central 계정이 있는 기존 파트너인 경우 AWS Partner Central에 새 계정을 등록해서는 안 됩니다. 대신 기존 Alliance Lead는 현재 AWS Partner Central 계정을 AWS 콘솔의 새 환경으로 마이그레이션하는 작업을 수행해야 합니다. 자세한 내용은 [AWS 콘솔에서 Partner Central로 마이그레이션을 참조하세요](#).

새 가입의 경우 AWS Partner Central을 사용하려면 먼저 회사를 등록해야 합니다. 회사를 AWS Partner Central에 등록하는 사람은 비즈니스를 대신하여 AWS Partner Central 및 ACE(AWS Partner Network 고객 참여) 이용 약관을 수락할 법적 권한이 있어야 합니다. 등록 프로세스 중에는 비즈니스 및 자격 증명 확인 프로세스가 필요합니다.

상위 및 하위 회사와 같은 여러 회사가 동일한 비즈니스 도메인을 공유하고에 등록 AWS Partner Network하는 경우에도 하나의 AWS Partner Central 계정을 공유합니다.

Note

등록을 시작하기 전에 기존 AWS 계정과 적절한 IAM 권한이 있어야 합니다.

AWS Partner Central에 등록하려면 지정된 AWS 계정을 사용하여 AWS 콘솔에 로그인하고 AWS Partner Central 서비스 페이지로 이동해야 합니다. 등록 프로세스를 시작하기 전에 필요한 IAM 권한이 있는지 확인합니다. AWS Partner Central 등록에 사용할 AWS 계정에 대한 자세한 내용은 [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결을 참조하세요](#).

Note

AWS Marketplace에서 판매하고 프로그램, 자금 및 공동 판매에 참여하지 않으려는 경우 AWS Partner Central에 등록할 필요가 없습니다. AWS. AWS Partner Central에 등록하는 사용자는 파트너 및 판매자 계정을 동시에 생성하며 파트너, 판매자 또는 둘 다로 참여하도록 선택할 수 있습니다. 기업은 AWS Partner Central과 독립적으로 판매자로 등록할 수 있습니다. 자세한 내용은 [AWS Marketplace에서 판매자로 등록을 참조하세요](#).

등록 프로세스

AWS Partner Central에 등록하려면

1. [APN Marketing 페이지](#)로 이동합니다.
2. 파트너 되기를 선택합니다. 그러면 AWS 콘솔 로그인 페이지로 리디렉션됩니다. AWS Partner Central 서비스를 등록할 AWS 계정이 지정되어 있어야 합니다. 모든 AWS Partner Central 사용자에게이 AWS 계정에 대한 액세스 권한이 프로비저닝됩니다.

Important

조직의 IAM 관리자에게 문의하여 다음 단계에 대한 지원을 요청해야 할 수 있습니다. 관리자가 누구인지 확실하지 않은 경우 조직의 IT 부서 또는 회사 AWS 계정을 관리하는 사람에게 문의해야 할 수 있습니다. IAM 관리자는 일반적으로 IT 보안 또는 정보 보안 부서 내에 속하며, 때로는 전용 IAM 팀 또는 거버넌스 및 규정 준수 조직에 속합니다. IAM 사용자를 관리하기 위한 관리 액세스 권한이 있는 적절한 담당자에게 안내할 수 있어야 합니다.

3. AWS Partner Central의 AWS 계정을 식별합니다. AWS 계정 선택에 대한 자세한 내용은 [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결을 참조하세요](#).
4. 이 IAM 관리자는 등록 프로세스 액세스를 수행하는 사용자를 선택한 AWS 계정에 프로비저닝해야 합니다. 이 개인('얼라이언스 책임자')은 조직을 대신하여 AWS Partner Network 및 AWS Customer Engagement 프로그램 이용 약관에 동의할 수 있는 권한이 있어야 하며, 등록이 성공하면 AWS Partner Central 계정을 관리하는 기본 연락처가 됩니다. 프로비저닝해야 하는 액세스에 대한 자세한 내용은 [AWS Partner Central 사용자를 위한 AWS 관리형 정책을 참조하세요](#).
5. IAM에서 '얼라이언스 리드'에 대한 액세스가 프로비저닝되면이 개인은 할당된 IAM 자격 증명을 사용하여 선택한 AWS 계정의 AWS 콘솔에 로그인해야 합니다.
6. Sign In(로그인)을 선택합니다. 그러면 AWS 콘솔 홈 페이지로 리디렉션됩니다.

Note

조직에 이미 AWS 콘솔에 Single Sign-On이 설정되어 있는 경우 일반 작업 자격 증명을 사용하여 AWS 계정에 로그인할 수 있습니다. Single Sign-On을 활성화하지 않은 경우 IAM 관리자가 제공한 12자리 AWS 계정 ID와 사용자 이름 및 암호 자격 증명을 입력합니다.

AWS Partner Central 서비스 페이지로 이동합니다.

1. AWS 콘솔 홈 페이지에 성공적으로 로그인한 후에는 콘솔 탐색 또는 콘솔 검색을 사용하여 "AWS Partner Central"로 이동합니다.
2. AWS Partner Central을 선택하여 AWS Partner Central 서비스 페이지로 이동하고 시작하기를 선택합니다.

Important

등록 프로세스를 완료할 수 없고 지원이 필요한 경우 [이 외부 링크](#)를 통해 APN 지원 팀에 문의하세요.

비즈니스 및 자격 증명 확인 프로세스 완료

AWS Partner Central은 신규 파트너가 등록 중에 자격 증명 확인 및 비즈니스 확인 프로세스를 모두 완료하도록 요구합니다. 이러한 확인 단계는 정부 및 공개 데이터 소스를 통해 개별 자격 증명과 비즈니스 자격 증명을 검증합니다.

확인을 완료하려면

1. 시작하기를 선택하여 등록 프로세스를 시작합니다.
2. 화면에 모달이 나타납니다. 사전 등록 요구 사항을 검토하여 진행하기 전에 필요한 모든 자료가 있는지 확인합니다.

Important

자격 증명 확인 프로세스를 수행하려면 셀카와 정부 ID 사진을 업로드해야 합니다. 조명이 충분하고 인터넷 연결이 안정적인지 확인합니다. 각 QR 코드는 세션별로 다릅니다.

3. 등록 계속을 선택하여 확인 프로세스를 진행합니다.
4. 시스템은 모바일 확인을 위한 고유한 QR 코드를 표시합니다.
5. 모바일 디바이스를 사용하여 컴퓨터 화면에 표시된 QR 코드를 스캔합니다. 그러면 모바일 확인 흐름으로 리디렉션됩니다.
6. 모바일 디바이스에서 자격 증명 확인 워크플로를 완료합니다.
7. 다음을 선택하여 확인을 제출합니다. 자격 증명 확인을 완료하는 데 일반적으로 1분 미만이 걸립니다. 자격 증명 확인에 성공하면 확인 상태가 '완료'로 표시됩니다.

Note

확인에 실패하면 새로 고침을 클릭하여 새 QR 코드를 생성합니다. 모바일 확인 프로세스를 반복합니다. 우수한 조명과 이미지 품질을 보장합니다. 24시간 내에 자격 증명 확인을 세 번 시도할 수 있습니다. 세 번 실패하면 24시간 후에 다시 시도할 수 있습니다.

8. 비즈니스 확인 프로세스를 계속하려면 다음을 선택합니다.

Important

비즈니스 확인을 시작하기 전에 자격 증명 확인을 성공적으로 완료해야 합니다. 계속하기 전에 회사의 법적 이름과 세금 ID가 있는지 확인합니다.

9. 비즈니스 확인 필드를 작성합니다. 를 사용하고 이미 Tax Console에 대한 권한이 있는 경우 비즈니스 정보가 미리 채워집니다. 그렇지 않은 경우 법적 사업자 이름(등록), 법인 설립 국가, 세금 ID 또는 사업자 등록 번호, 주 또는 도를 포함하여 해당 데이터를 입력합니다.
10. 최종 제출 전에 입력한 모든 정보가 정확한지 검토합니다. 완료되면 다음을 선택하여 비즈니스 확인을 시작합니다.

Note

이 프로세스는 최대 1시간이 걸릴 수 있습니다. 이 페이지를 그대로 유지하거나 나중에 나갔다가 돌아올 수 있습니다. 비즈니스 확인에 실패한 경우 재시도를 선택하고 양식을 작성하여 정확한 정보를 확인합니다.

11. 비즈니스가 성공적으로 확인되면 페이지 상단에 녹색 성공 표시줄이 표시됩니다. 계속하려면 등록 계속을 선택합니다.

Important

등록 프로세스를 완료할 수 없고 지원이 필요한 경우 [이 외부 링크](#)를 통해 APN 지원 팀에 문의하세요.

등록 양식 작성

등록을 완료하려면

1. Alliance Lead의 연락처 정보를 입력합니다. 이는 조직의 기본 연락처여야 합니다. 정책 변경 또는 새로운 기능 출시에 대한 APN 뉴스레터 또는 이메일 공지와 같은 모든 AWS Partner Network 커뮤니케이션 및 키 업데이트는 이 기본 연락처로만 전송됩니다.

Important

커뮤니케이션을 더 많은 대상에게 배포하려는 조직의 경우 공유 이메일 별칭을 기본 연락처로 사용하는 것이 좋습니다. 이렇게 하면 해당 공유 받은 편지함에 액세스할 수 있는 모든 개인에게 커뮤니케이션을 전달할 수 있습니다.

2. 기본 제품 또는 서비스, 업계 포커스를 포함하여 조직에 대한 기본 세부 정보를 제공합니다.
3. 다음을 선택합니다. 정보를 검토하고 등록을 완료할 준비를 합니다. 업데이트가 필요한 경우 해당 섹션에 대해 편집을 선택합니다.
4. 태그 추가(선택 사항). 태그를 사용하면 파트너가 특정 리소스(예: 기회 또는 자금 요청)에 레이블을 지정하고 이러한 태그를 기반으로 액세스를 제어할 수 있습니다. 예를 들어 파트너는 리전 또는 섹터별로 기회에 태그를 지정하고 AWS Partner Central 데이터의 이러한 특정 세그먼트에 대한 개별 사용자 액세스를 제한할 수 있습니다.
5. 이용 약관을 검토하세요.
6. 등록 제출을 선택합니다.

Note

등록 시 별도의 AWS Partner Central 및 Marketplace 계정이 생성됩니다. 파트너는 선택하지 않는 한 AWS Marketplace에 판매자로 등록할 필요가 없습니다. 이 시스템은 파트너가 즉시 필요하지 않더라도 모든 잠재적 기회에 액세스할 수 있도록 두 계정을 자동으로 생성합니다.

7. AWS Partner Central로 계속을 선택하고 온보딩 작업 완료를 시작하여 시작합니다.

등록 FAQs

조직에 여러 AWS 계정 IDs. 어떤 AWS 계정 ID를 사용할지 어떻게 알 수 있나요?

AWS 관련 파트너십 활동을 관리하기 위한 기본 AWS 계정 역할을 할 수 있는 계정을 사용합니다. 모든 AWS Partner Central 사용자에게는 관리/지급인 계정을 사용하지 않고 대신 AWS Organizations 구조 내에서 멤버 계정을 설정하는 AWS account. AWS recommends에 대한 액세스 권한이 프로비저닝됩니다. 사용할 AWS 계정이 확실하지 않거나 새 AWS 계정을 생성해야 하는 경우 조직의 IAM 관리자에게 문의하세요.

회사에 AWS Partner Central 계정이 있는지 어떻게 알 수 있나요?

등록 프로세스 중에 법적 상호와 세부 정보가 동일한 회사가 데이터베이스에 있는 경우 등록 비즈니스 검증이 실패합니다. APN 계정을 병합하거나 통합해야 하는 경우 [Partner Central Support](#)에 문의하세요.

루트 사용자인지 어떻게 알 수 있나요?

AWS 계정을 생성하고 IAM 자격 증명이 아닌 계정을 생성하는 데 사용된 이메일 주소와 암호를 사용하여 로그인하는 경우 루트 사용자입니다. AWS 루트 사용자로 로그인하지 않는 것이 좋습니다. 자세한 내용은 [여기에서](#) 확인할 수 있습니다.

등록 후 제휴 책임자 연락처 정보를 업데이트할 수 있나요?

예, 제휴 리드 연락처 정보는 언제든지 업데이트할 수 있습니다. 자세한 내용은 [Partner Central 설정을](#) 참조하세요.

자격 증명 확인 프로세스는 누가 완료해야 합니까?

AWS Partner Central 계정을 등록할 권한이 있는 개인이 작업을 완료할 수 있습니다.

자격 증명 확인 데이터로 무엇을 하고 있나요?

데이터는 자격 증명을 확인하고, 파트너 자격 증명을 설정하고, 파트너 프로그램 규정 준수를 유지하는데 사용됩니다.

AWS 파트너 중앙 계정을 등록한 다음 역할을 변경하거나 회사를 떠나면 어떻게 되나요? 개인 데이터는 어떻게 되나요?

조직의 계정 관리자는 계정 관리를 다른 사람에게 이전할 수 있습니다. 등록 시 획득한 개인 데이터는 [AWS 파트너 지원을](#) 통해 요청 시 업데이트하거나 제거할 수 있습니다.

모든 국제 IDs 유효합니까?

AWS 는 대부분의 정부 발행 IDs 수락하지만 국가별 규정에 따라 일부 제한이 적용될 수 있습니다.

취소하려면 어떻게 해야 하나요?

기존 계정을 비활성화하려면 [Partner Central Support](#)에 문의하세요.

이미 APN에 등록했다라도 AWS Partner Central 대시보드의 내 계정 요약에 "등록되지 않음"이 표시되는 이유는 무엇인가요?

AWS Marketplace 계정이 있고 콘솔에서 AWS Partner Central에 “등록되지 않음” 메시지가 표시되면 레거시 Partner Central 환경에서 마이그레이션을 완료하지 않은 것입니다.

Important

새 프로필을 생성하거나 다시 등록하지 마십시오. 새 등록을 생성하면 모든 과거 파트너 데이터가 대체됩니다.

어떻게 해야 합니까? IT 관리자와 협력하여 콘솔에서 레거시 Partner Central에서 새 AWS Partner Central로 마이그레이션을 예약합니다. 이렇게 하면 기존 파트너 기록과 데이터가 모두 보존됩니다.

사용자 관리

AWS Partner Central에 대한 사용자 액세스는 AWS Identity and Access Management(IAM)를 통해 관리됩니다. 아래 주제에서는 AWS Partner Central 사용자의 권한을 초대, 온보딩, 관리 및 문제 해결하는 방법을 설명합니다.

주제

- [AWS Partner Central에서 액세스 제어](#)
- [AWS Partner Central 계정 관리에서 액세스 제어](#)
- [AWS AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책](#)
- [파트너 중앙 사용자를 관리형 정책에 매핑](#)
- [사용자 관리 FAQs](#)

AWS Partner Central에서 액세스 제어

AWS Partner Central에 대한 사용자 액세스는 AWS Identity and Access Management(IAM)를 통해 관리됩니다. IAM 권한은 AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 기능을 사용할 수 있는 인증(로그인) 및 권한(권한 있음)을 받을 수 있는 사용자를 제어합니다. IAM은 추가 비용 없이 사용할 수 있는 AWS 서비스입니다.

IAM 권한은 IAM 관리자가 개별 사용자에게 할당합니다. 이러한 관리자는 사용자 계정을 프로비저닝 및 프로비저닝 해제하고, 권한을 할당하고, 보안 정책을 설정하는 AWS 등 환경의 보안 관리자 역할을 합니다. IAM 관리자는 일반적으로 IT 또는 거버넌스 및 보안 팀에 속합니다.

Important

AWS Partner Central에 액세스하려면 사용자가 IAM 관리자와 협력하여 올바른 수준의 액세스 권한을 받아야 합니다. 권한이 올바르게 설정되지 않으면 사용자가 전혀 로그인하지 못하거나 로그인할 수는 있지만 작업을 수행하는 데 필요한 도구 및 정보에 액세스하지 못할 수 있습니다.

다음 리소스는 IAM 시작 및 사용에 대한 자세한 정보를 제공합니다.

- [관리 사용자 생성](#)

- [IAM의 보안 모범 사례](#)
- [IAM 정책 관리](#)
- [정책을 IAM 사용자 그룹에 연결](#)
- [IAM 자격 증명\(사용자, 그룹, 및 역할\)](#)
- [정책을 사용하여 AWS 리소스에 대한 액세스 제어](#)
- [AWS 서비스에 사용되는 작업, 리소스 및 조건 키](#)

주제

- [AWS AWS Partner Central용 IAM](#)
- [AWS Partner Central에 사용자 추가](#)
- [AWS Partner Central에 대한 권한](#)
- [AWS Partner Central에 사용되는 조건 키](#)

AWS AWS Partner Central용 IAM

AWS IAM은 역할 기반 액세스 개념을 기반으로 합니다. 이 프레임워크 내에서 사용자는 사용자가 액세스할 수 있는 AWS Partner Central 내의 특정 기능을 제어하는 일련의 IAM 정책과 연결된 특정 역할 또는 그룹에 할당됩니다. 이 프로세스를 간소화하기 위해 AWS는 AWS Partner Central 내의 일반적인 사용자 페르소나에 대한 사용자 관리를 간소화하기 위해 여러 관리형 정책을 게시했습니다.

IAM 관리자는 IAM 역할, 그룹 및 정책을 생성하고 AWS IAM에서 권한을 프로비저닝할 사용자를 할당할 책임이 있지만, Partner Central 사용자 및 경영진과 협력하여 각 사용자에게 부여해야 하는 액세스 수준을 결정해야 합니다.

공통 Partner Central 사용자 페르소나를 기반으로 하는 관리형 정책 할당에 대한 지침은 관리형 정책 매핑을 검토하세요.

AWS IAM을 사용하려면 특정 기술 지식과 적절한 AWS 계정 권한이 필요합니다. 이러한 개인('IAM 관리자')은 이러한 권한의 설정 및 관리를 지원해야 합니다. IAM 관리자는 일반적으로 IT 보안, 정보 보안 또는 거버넌스/규정 준수 부서의 직원입니다.

Partner Central은 AWS IAM을 사용하여 조직의 AWS 계정을 통해 모든 사용자 액세스를 관리합니다. IT 팀은 사용자를 직접 관리하는 Partner Central 대신 AWS IAM을 통해 액세스를 제어합니다. 사용자에게는 사용자가 액세스할 수 있는 Partner Central 리소스(예: 기회, 솔루션 또는 자금 요청)와 정보만 볼 수 있는지(읽기 액세스) 또는 변경할 수 있는지(쓰기 액세스)를 결정하는 특정 정책이 할당됩니다.

⚠ Important

IAM에서 사용자가 액세스 권한을 올바르게 프로비저닝하지 않으면 AWS Partner Central의 기능에 액세스할 수 없습니다. 사용자는 작업을 수행하는 데 필요한 기능만 액세스할 수 있어야 합니다. 이를 "최소 권한" 액세스라고 합니다.

IAM 역할 기반 액세스 구현

구현은 조직마다 다르지만 일반적으로 다음 프로세스를 따릅니다.

1단계: IAM 관리자가 IAM 역할 생성

IAM 관리자는 AWS Partner Central 내에서 기능적 페르소나를 정의하는 역할을 생성합니다. 각 역할은 해당 직무의 사용자가 액세스해야 하는 특정 기능을 설명합니다. 예를 들어 다음에 대한 역할을 생성할 수 있습니다.

- 공동 마케팅 자산 생성 및 캠페인 관리를 담당하는 마케팅 관리자
- 운영 관리자는 자금 요청을 생성하고 관리할 책임이 있습니다.

조직은 Partner Central에 액세스하는 다양한 페르소나에 따라 필요한 만큼 역할을 생성할 수 있습니다. 일반적인 Partner Central 사용자 페르소나에 대한 요약은 여기를 참조하세요. 조직은 이러한 관리형 정책 외에도 관리형 정책을 생성하고 사용자 지정하여 필요에 따라 액세스를 조정할 수 있습니다. 자세한 내용은 [AWS AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책을 참조하세요](#).

i Note

IAM 관리자가 누구인지 잘 모르시나요? 일반적으로 IT 보안, 정보 보안 또는 거버넌스/규정 준수 팀에 속하지만 조직에 따라 다릅니다. AWS Partner Central에 액세스하는 데 사용되는 AWS 계정에 대한 관리자 액세스 권한이 있어야 합니다.

2단계: 각 역할에 IAM 정책 할당

역할이 생성되면 IAM 관리자는 허용된 액세스를 결정하는 특정 IAM 정책을 할당합니다. 예를 들어 Marketing Manager 역할은 사례 연구 기능에 대한 읽기/쓰기 액세스 권한, 솔루션을 생성 및 관리할 수 있는 권한, APN Support에 대한 티켓을 생성할 수 있는 권한을 받을 수 있습니다. 이 프로세스를 간소화하기 위해 공통 사용자 역할에 매핑되는 미리 구축된 IAM 정책 집합인 관리형 정책을 AWS 게시합니다. IAM 관리자는 개별 기능 수준 인라인 정책을 프로비저닝하는 대신 각 역할의 책

임에 맞는 관리형 정책을 할당할 수 있습니다. Partner Central 페르소나가 게시된 관리형 정책에 매핑되는 일반적인 방법은 여기를 참조하세요.

Note

IAM 관리자는 관리형 정책을 사용하거나 특정 사용자 권한에 대한 사용자 지정 정책을 구축할 수 있습니다. 권한 관리를 간소화하기 위해 가능하면 관리형 정책을 사용하는 것이 AWS 좋습니다. 일반적인 사용 사례 및 버전 관리에 대한 자동 AWS 업데이트를 활성화하기 때문입니다.

3단계: [선택 사항] Single Sign-On 설정

Single Sign-On(SSO)은 인증을 간소화하고 보안을 강화하여 사용자, 조직 및 IT 팀에 도움이 됩니다. 사용자의 경우 SSO는 단일 자격 증명 세트로 한 번 로그인하고 여러 엔터프라이즈 애플리케이션에 액세스하여 암호 피로를 줄이고 통합 시스템에서 원활한 탐색을 통해 생산성을 높일 수 있도록 하여 액세스를 간소화합니다. 조직의 경우 SSO는 중앙 집중식 인증을 통해 보안을 강화하여 액세스 제어를 강화하고 보안 정책을 더 쉽게 적용할 수 있도록 규정 준수를 개선합니다. 특히 IT 팀의 경우 SSO는 단일 위치에서 사용자 자격 증명과 권한을 관리하여 관리를 간소화하고, 여러 시스템에 대한 액세스 권한을 동시에 부여하거나 취소하여 온보딩 및 오프보딩을 가속화하며, 표준 프로토콜을 통해 다양한 애플리케이션을 연결하여 통합 유연성을 제공합니다. 조직에 SSO를 설정하는 방법에 대한 자세한 내용은 여기를 참조하세요.

AWS Partner Central에 사용자 추가

Partner Central에 사용자를 추가하려면 Alliance Lead(액세스 요구 사항을 결정하는 사람)와 IAM Administrator(기술 설정을 구현하는 사람) 간의 조정이 필요합니다.

Note

IAM 권한은 필요할 때마다 수정할 수 있으며 액세스 권한을 받을 수 있는 사용자 수에는 제한이 없습니다.

새 사용자를 추가하려면:

Alliance Leads의 경우: 사용자 액세스 요구 사항 결정

1. 사용자의 역할과 필요한 액세스 수준 식별: 관리형 정책 매핑을 검토하여 직무를 가장 잘 설명하는 역할(페르소나)을 결정합니다. 일반적인 Partner Central 사용자 페르소나와 해당 사용자의 필수 액세스 수준에 가장 적합한 관리형 정책은 이 표를 참조하세요.
2. IAM 관리자에게 사용자를 추가하도록 요청합니다. IAM 관리자에게 다음을 제공합니다.
 - 사용자 이름 및 회사 이메일 주소
 - 필수 관리형 정책(예: AWSPartnerCentralOpportunityManagement)
 - 사용자 지정 정책이 필요한 경우 특정 액세스 요구 사항

IAM 관리자의 경우: 사용자 액세스 생성 및 구성

AWS 계정 설정에 따라 다음 옵션 중 하나를 선택하여 사용자에게 액세스 권한을 부여합니다.

옵션 1: IAM Identity Center 사용

가장 적합: Single Sign-On(SSO) 기능을 사용하여 중앙 집중식 액세스 관리를 원하는 AWS 계정에서 여러 사용자를 관리하는 조직입니다.

주요 이점: 중앙 집중식 사용자 관리, 계정 간 자동 권한 동기화, 간소화된 온보딩/오프보딩, SSO를 통한 보안 강화.

옵션 2: IAM 콘솔 사용(개별 사용자용)

가장 적합: 직접 AWS 콘솔 액세스가 필요한 제한된 수의 개별 사용자 계정을 관리하는 소규모 팀 또는 조직.

주요 이점: 개별 사용자를 위한 빠른 설정, 특정 사용자 권한을 직접 제어, 소규모 배포를 위한 간단한 설정.

옵션 3: 타사 자격 증명 공급자와 통합

가장 적합: 기존 인증 워크플로를 유지하려는 엔터프라이즈 자격 증명 공급자(예: Okta, Azure AD 또는 Ping Identity)를 이미 사용하고 있는 조직입니다.

주요 이점: 기존 엔터프라이즈 자격 증명 시스템과의 원활한 통합, 모든 비즈니스 애플리케이션에서 일관된 인증 경험, 중앙 집중식 사용자 수명 주기 관리, 기업 보안 정책 준수 강화.

AWS Partner Central에 대한 권한

AWS Partner Central의 IAM 정책에서 다음 권한을 사용할 수 있습니다. 이러한 권한을 단일 IAM 정책에 결합하여 원하는 권한을 부여할 수 있습니다.

ListPartnerPaths

ListPartnerPaths는 AWS Partner Central의 파트너 경로를 나열할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 설명의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath는 AWS Partner Central의 파트너 경로에 등록할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard는 AWS Partner Central에서 파트너 대시보드 정보를 검색할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadOnly, ReadWrite
- 필요한 리소스: arn:\${Partition}:partnercentral::\${Account}:catalog/\${Catalog}/ReportingData/\${TableId}/Dashboard/\${DashboardId}
- 조건 키: partnercentral:Catalog

CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan는 AWS Partner Central에서 비즈니스 계획을 생성할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

PutBusinessPlan

PutBusinessPlan는 AWS Partner Central에서 비즈니스 계획을 업데이트할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

ListBusinessPlans

ListBusinessPlans는 AWS Partner Central의 비즈니스 계획을 나열할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

GetBusinessPlan

GetBusinessPlan는 AWS Partner Central에서 비즈니스 계획 세부 정보를 검색할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadOnly, ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequest는 AWS Partner Central에서 공동 작업 채널 요청을 생성할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite

- 필수 리소스: IAM 정책 설명의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannels는 AWS Partner Central에서 공동 작업 채널을 나열할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

GetCollaborationChannel

GetCollaborationChannel는 AWS Partner Central에서 공동 작업 채널 세부 정보를 검색할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadOnly, ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

CreateCollaborationChannelMembers

CreateCollaborationChannelMembers는 AWS Partner Central에서 공동 작업 채널 멤버를 생성할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 설명의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

SearchPartnerProfiles

SearchPartnerProfiles는 AWS Partner Central에서 퍼블릭 파트너 프로필을 검색할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite

- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

GetPartnerProfile

GetPartnerProfile은 AWS Partner Central에서 퍼블릭 파트너 프로필 세부 정보를 검색할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadOnly, ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 설명의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.

GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount는 AWS Partner Central에서 프로그램 관리 계정 세부 정보를 검색할 수 있는 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadOnly, ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 설명의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN)를 지정하는 기능을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.
- 조건 키: partnercentral:Catalog

UseSession

UseSession은 Partner Central에서 AWS Partner Central 에이전트 세션을 사용할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN) 지정을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책"Resource": "*"에서를 지정합니다.
- 조건 키: partnercentral:Catalog

AWS Partner Central에 사용되는 조건 키

AWS Partner Central은 IAM 정책의 Condition 요소에 사용할 수 있는 다음과 같은 조건 키를 정의합니다.

partnercentral:Catalog

특정 카탈로그를 기준으로 액세스를 필터링합니다.

- 유형: String

유효한 값: [AWS | Sandbox]

partnercentral:RelatedEntityType

기회 연결의 엔터티 유형을 기준으로 액세스를 필터링합니다.

- 유형: String

유효한 값: [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

partnercentral:ChannelHandshakeType

채널 핸드셰이크 유형을 기준으로 액세스를 필터링합니다.

- 유형: String

유효한 값: [START_SERVICE_PERIOD | REVOKE_SERVICE_PERIOD | PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT]

partnercentral:VerificationType

수행 중인 확인 유형을 기준으로 액세스를 필터링합니다.

- 유형: String

유효한 값: [BUSINESS_VERIFICATION | REGISTRANT_VERIFICATION]

partnercentral:FulfillmentTypes

혜택 이행 유형을 기준으로 액세스를 필터링합니다.

- 유형: ArrayOfString

유효한 값: [CREDITS | CASH | ACCESS]

partnercentral:Programs

프로그램을 기준으로 액세스를 필터링합니다.

- 유형: ArrayOfString

AWS Partner Central 계정 관리에서 액세스 제어

[AWS Identity and Access Management\(IAM\)](#)은 AWS 리소스에 대한 액세스를 제어하는 데 도움이 되는 추가 비용 없이 사용할 수 있는 AWS 서비스입니다. AWS Partner Central 계정 관리는 AWS Partner Central 인증 및 권한 부여에 IAM을 사용합니다. 관리자는 IAM 역할을 사용하여 AWS Partner Central에 로그인할 수 있는 사용자와 자신이 보유한 AWS Partner Central 권한을 제어할 수 있습니다.

Important

생성한 AWS Partner Central 사용자는 자격 증명을 사용하여 인증합니다. 그러나 동일한 AWS 계정을 사용해야 합니다. 사용자가 변경하면 전체 계정에 영향을 미칠 수 있습니다.

사용 가능한 작업, 리소스 및 조건 키에 대한 자세한 내용은 [AWS 서비스의 작업, 리소스 및 조건 키를 참조하세요](#).

주제

- [AWS Partner Central 계정 관리에 대한 권한](#)
- [AWS Partner Central 계정 관리를 위한 조건 키](#)
- [추가 리소스](#)

AWS Partner Central 계정 관리에 대한 권한

AWS Partner Central 계정 관리를 위한 IAM 정책에서 다음 권한을 사용할 수 있습니다. 이러한 권한을 단일 IAM 정책에 결합하여 원하는 권한을 부여할 수 있습니다.

AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount는 AWS Partner Central 및 AWS 계정을 연결할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite

- 필수 리소스: IAM 정책 설명의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN)를 지정하는 기능을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책 "Resource": "*"에서를 지정합니다.

AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser는 AWS Partner Central 사용자 및 IAM 역할을 연결할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN)를 지정하는 기능을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책 "Resource": "*"에서를 지정합니다.

DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser는 AWS Partner Central 사용자 및 IAM 역할을 연결할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN)를 지정하는 기능을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책 "Resource": "*"에서를 지정합니다.

AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral은 AWS Partner Central에서 레거시 Partner Central로 Single Sign-On에 대한 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN)를 지정하는 기능을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책 "Resource": "*"에서를 지정합니다.
- 조건 키: partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral은 AWS Partner Central에서 Marketing Central로 Single Sign-On에 대한 액세스를 제공합니다.

- 작업 그룹: ReadWrite
- 필수 리소스: IAM 정책 문의 Resource 요소에 리소스 Amazon 리소스 번호(ARN)를 지정하는 기능을 지원하지 않습니다. 액세스를 허용하려면 정책 "Resource": "*"에서를 지정합니다.
- 조건 키: partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

AWS Partner Central 계정 관리를 위한 조건 키

AWS Partner Central 계정 관리는 IAM 정책의 Condition 요소에 사용할 수 있는 다음과 같은 조건 키를 정의합니다.

partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

레거시 파트너 센트럴 역할을 기준으로 액세스를 필터링합니다. 허용되는 값: [AceManager, TechnicalStaff, ChannelUser, MarketingStaff].

- 유형: ArrayOfString

partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Marketing Central 역할을 기준으로 액세스를 필터링합니다. 허용되는 값: [portal-manager, marketing-staff, sales-representative].

- 유형: ArrayOfString

추가 리소스

자세한 내용은 [IAM 사용 설명서](#)의 다음 섹션을 참조하세요.

- [IAM의 보안 모범 사례](#)
- [IAM 정책 관리](#)
- [정책을 IAM 사용자 그룹에 연결](#)
- [IAM 자격 증명\(사용자, 사용자 그룹 및 역할\)](#)
- [정책을 사용하여 AWS 리소스에 대한 액세스 제어](#)

AWS AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책

AWS 관리형 정책은에서 생성하고 관리하는 독립 실행형 정책입니다 AWS. AWS 관리형 정책은 사용자, 그룹 및 역할에 권한 할당을 시작할 수 있도록 많은 일반적인 사용 사례에 대한 권한을 제공합니다.

AWS 관리형 정책은 모든 AWS 고객이 사용할 수 있으므로 특정 사용 사례에 대해 최소 권한을 부여하지 않을 수 있습니다. 사용 사례에 맞는 [고객 관리형 정책](#)을 정의하여 권한을 추가로 줄이는 것이 좋습니다. 자세한 내용은 [AWS 관리형 정책](#)을 참조하세요.

이 섹션에 설명된 AWS 관리형 정책은 AWS Marketplace에 대한 AWS Partner Central 사용자의 액세스를 관리합니다. AWS Marketplace 판매자 정책에 대한 자세한 내용은 [AWS Marketplace 판매자를 위한 관리형 정책을 참조하세요](#).

주제

- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS 관리형 정책: PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS 관리형 정책: PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS 관리형 정책: AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [AWS 관리형 정책에 대한 AWS Partner Central 업데이트](#)

AWS 관리형 정책: **AWSPartnerCentralFullAccess**

AWSPartnerCentralFullAccess 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central 및 관련 AWS 서비스에 대한 전체 액세스 권한을 부여합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerCentralFullAccess](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책:

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다. 이 정책은 파트너 클라우드 관리자가 파트너 사용자와 연결된 IAM 역할을 관리하는 데 사용됩니다.

이 정책은 다음 작업을 허용합니다.

- 모든 역할을 나열합니다.
- 이름 접두사가 있는 IAM 역할을 PartnerCentralRoleFor AWS Partner Central 계정 관리 서비스에 전달합니다.

- AWS Partner Central 사용자를 IAM 역할과 연결합니다.
- AWS Partner Central 사용자를 IAM 역할에서 연결 해제합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)을 참조하세요.

AWS 관리형 정책: **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**

AWSPartnerCentralOpportunityManagement 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central에서 기회를 관리할 수 있는 전체 액세스 권한을 부여합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책: **AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

AWSPartnerCentralSandboxFullAccess 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 샌드박스 카탈로그에서 개발자 테스트를 위한 액세스 권한을 부여합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책:

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 ResourceSnapshotJob에 리소스를 읽고 대상 환경에서 스냅샷을 생성할 수 있는 권한을 제공합니다. 이 정책을 사용하는 방법에 대한 자세한 내용은 AWS Partner Central API 참조의 [멀티 파트너 기회 작업을](#) 참조하세요.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책: **AWSPartnerCentralChannelManagement**

AWSPartnerCentralChannelManagement 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central에서 채널 프로그램 및 관계를 관리할 수 있는 액세스 권한을 부여합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책:

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central의 채널 핸드셰이크 승인 관리 활동에 대한 액세스 권한을 부여합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책: **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

AWSPartnerCentralMarketingManagement 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central에서 마케팅 활동 및 캠페인을 관리할 수 있는 액세스 권한을 부여합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책: **PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central의 모든 인센티브 혜택을 관리할 수 있는 액세스 권한을 부여합니다.

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책: **AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

AWSPartnerProServeToolsFullAccess 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central Single Sign-On을 통해 AWS ProServe 도구(A2T 및 MPA)에 대한 전체 액세스 권한을 부여합니다. 여기에는 개별 기여자, 조직 독자, 조직 기여자, 조직 관리자 등 모든 평

가 역할이 포함되어 있어 조직 전체에서 평가를 생성, 읽기, 업데이트 및 공유하고 조직 수준 설정을 관리할 수 있는 완전한 액세스가 가능합니다.

부여된 역할:

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader
- AssessmentOrganizationContributor
- OrganizationAdmin

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책:

AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor

AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 A2T 및 MPA 모두에서 사용자 자체 평가를 생성하고 관리하는 기능과 함께 A2T의 모든 조직 평가에 대한 읽기 액세스 권한을 부여합니다. 이는 팀 평가에 대한 가시성이 필요한 동시에 자신의 작업을 관리할 수 있는 기능을 유지하는 사용자를 위한 것입니다.

Note

MPA는 읽기 전용 모드를 지원하지 않습니다. 이 정책이 할당된 사용자는 자신의 MPA 평가에 대한 읽기/쓰기 액세스 권한을 유지합니다.

부여된 역할:

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책:

AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor

AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor 정책을 IAM ID에 연결할 수 있습니다.

이 정책은 AWS Partner Central Single Sign-On을 통해 AWS ProServe 도구에 액세스하는 데 필요한 최소 권한을 부여합니다. 사용자는 A2T와 MPA 모두에서 자체 평가를 생성, 읽기, 업데이트 및 공유할 수 있습니다. 액세스 범위는 사용자의 자체 IAM 자격 증명(역할 또는 사용자 ARN)에 의해 생성된 평가로 지정됩니다.

부여된 역할:

- AssessmentIndividualContributor

이 정책의 권한을 보려면 AWS 관리형 정책 참조의 [AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)를 참조하세요.

AWS 관리형 정책에 대한 AWS Partner Central 업데이트

이 서비스가 이러한 변경 사항을 추적하기 시작한 이후부터 AWS Partner Central의 AWS 관리형 정책 업데이트에 대한 세부 정보를 봅니다. 이 페이지의 변경 사항에 대한 자동 알림을 받으려면 AWS Partner Central 페이지에서 RSS 피드를 구독하세요. [AWS Partner Central 시작 안내서의 문서 기록](#).

변경	설명	Date
AWSPartnerProServeToolsFullAccess — 새 정책	AWS Partner Central은 모든 평가 역할과 함께 AWS Partner Central Single Sign-On을 통해 AWS ProServe 도구(A2T 및 MPA)에 대한 전체 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2026년 3월 23일
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor - 새 정책	AWS Partner Central은 A2T의 조직 평가에 대한 읽기 액세스 권한을 부여하고 A2T와 MPA 모두에서 자체 평가를 관리하는 새 정책을 추가했습니다.	2026년 3월 23일

변경	설명	Date
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor - 새 정책	AWS Partner Central은 AWS ProServe 도구에 액세스하고 자체 평가를 관리할 수 있는 최소 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2026년 3월 23일
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement - 기존 정책 업데이트	AWS Partner Central은 모델 컨텍스트 프로토콜을 통해 Partner Central Agents 세션 관리 기능을 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 3월 13일
AWSPartnerCentralOpportunityManagement - 기존 정책 업데이트	AWS Partner Central은 모델 컨텍스트 프로토콜을 통해 Partner Central Agents 세션 관리 기능을 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 3월 13일
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 모델 컨텍스트 프로토콜을 통해 Partner Central Agents 세션 관리 기능을 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 3월 13일
AWSPartnerCentralFullAccess - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 모델 컨텍스트 프로토콜을 통해 Partner Central Agents 세션 관리 기능을 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 3월 13일
AWSPartnerCentralOpportunityManagement - 기존 정책 업데이트	AWS Partner Central은 Partner Assistant 챗봇 기능에 대한 Amazon Q 권한을 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 2월 23일

변경	설명	Date
AWSPartnerCentralChannelManagement - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 Partner Assistant 챗봇 기능에 대한 Amazon Q 권한을 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 2월 23일
AWSPartnerCentralMarketingManagement - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 Partner Assistant 챗봇 기능에 대한 Amazon Q 권한을 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 2월 23일
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement - 새 정책	AWS Partner Central은 모든 인센티브 혜택 기능에 대한 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2026년 2월 11일
AWSPartnerCentralFullAccess - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 Partner Assistant 챗봇 기능에 대한 Amazon Q 권한을 추가하고 MPOPP 혜택 기능에 대한 AWS Marketplace 계약 읽기 액세스를 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2026년 2월 4일
AWSPartnerCentralMarketingManagement — 새 정책	AWS Partner Central은 파트너 중앙 마케팅 및 캠페인을 관리할 수 있는 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2025년 11월 30일
AWSPartnerCentralFullAccess - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 레거시 Partner Central 액세스를 추가하고, 파일을 S3에 넣고, AWS Marketplace 엔터티를 가져오도록 정책을 업데이트했습니다.	2025년 11월 30일

변경	설명	Date
AWSPartnerCentralOpportunityManagement - 기존 정책 업데이트	AWS Partner Central은 참여 컨텍스트 액세스, 참여 작업 액세스의 기회, 레거시 Partner Central 액세스, 대시보드 가져오기, 공동 작업 채널 액세스, 파트너 가져오기, 기회 및 리소스 스냅샷 작업에 태그를 지정하도록 정책을 업데이트했습니다.	2025년 11월 30일
AWSPartnerCentralChannelManagement - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 레거시 Partner Central 액세스를 추가하고, 대시보드를 가져오고, 파트너를 가져오도록 정책을 업데이트했습니다.	2025년 11월 30일
AWSPartnerCentralFullAccess - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central은 채널 결제 전송 역할 액세스를 추가하도록 정책을 업데이트했습니다.	2025년 11월 19일
AWSPartnerCentralChannelManagement - 새 정책	AWS Partner Central은 채널 관리 활동을 관리할 수 있는 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2025년 11월 19일
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement — 새 정책	AWS Partner Central은 채널 핸드셰이크 승인 관리 활동에 대한 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2025년 11월 19일
AWSPartnerCentralFullAccess - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central에서 정책을 업데이트했습니다.	2024년 12월 4일

변경	설명	Date
AWSPartnerCentralOpportunityManagement - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central에서 정책을 업데이트했습니다.	2024년 12월 4일
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess - 기존 정책에 대한 업데이트	AWS Partner Central에서 정책을 업데이트했습니다.	2024년 12월 4일
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy - 새 정책	AWS Partner Central은 리소스를 읽고 스냅샷을 생성할 수 있는 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2024년 12월 4일
AWSPartnerCentralFullAccess - 새 정책	AWS Partner Central은 AWS Partner Central 서비스에 대한 전체 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2024년 11월 18일
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 새 정책	AWS Partner Central은 AWS Partner Central에서 기회를 관리할 수 있는 전체 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2024년 11월 14일
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess - 새 정책	AWS Partner Central은 샌드박스 카탈로그에서 개발자 테스트를 위한 액세스 권한을 부여하는 새 정책을 추가했습니다.	2024년 11월 14일
AWS Partner Central에서 변경 사항 추적 시작	AWS Partner Central은 AWS 관리형 정책에 대한 변경 사항 추적을 시작했습니다.	2024년 11월 14일

파트너 중앙 사용자를 관리형 정책에 매핑

파트너 중앙 페르소나 및 정책 매핑 이해

각 페르소나는 AWS Partner Central 기능에 대한 특정 액세스 요구 사항이 있는 파트너 조직 내의 고유한 역할을 나타냅니다. 사용자를 이러한 페르소나와 연결하여 보안 모범 사례를 유지하면서 필요한 권한을 부여하는 적절한 관리형 정책을 할당합니다.

⚠ Important

아래의 모든 관리형 정책은 사용자에게 AWS Partner Central 내에서 실시간 지원 및 지침을 제공하는 AI 기반 어시스턴트인 Amazon Q에 대한 액세스 권한을 부여합니다. Amazon Q에 대한 자세한 내용은 여기를 참조 [하세요](#).

공통 AWS 파트너 중앙 사용자 페르소나

사용자 페르소나	페르소나 설명	권장 파트너 중앙 관리형 정책	파트너 중앙 책임
IAM 관리자	이 개인은 일반적으로 IT 보안, 정보 보안 또는 거버넌스/규정 준수 팀에 속하지만 조직에 따라 다릅니다. AWS Partner Central에 액세스하는 데 사용되는 AWS 계정에 대한 관리자 액세스 권한이 있어야 합니다.	사용자의 IAM 권한을 프로비저닝하려면이 개인에게 AWS 계정 내 관리자 권한이 있어야 합니다.	<ul style="list-style-type: none"> • 제휴 책임자/사용자와 협력하여 필요한 액세스 수준을 이해합니다. • 사용자를 AWS IAM에 온보딩하고 액세스 권한 프로비저닝 • 사용자 액세스 감사 • 액세스를 간소화하기 위한 Single Sign-On 설정
Alliance Lead(AWS 파트너십 책임자, Cloud Alliances 책임자)	AWS 관계를 소유하고 프로그램 조정, 공동 판매 준비 및 부서 간 실행을 통해 AWS 파트너십의 성장을 주도합니다.	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • ACE 공동 판매 파이프라인을 관리합니다. • 프로그램 애플리케이션을 제출하고 추적합니다.

사용자 페르소나	페르소나 설명	권장 파트너 중앙 관리형 정책	파트너 중앙 책임
		<p>이러한 정책을 결합하면 이러한 사용자에게 AWS Partner Central의 모든 기능에 대한 전체 읽기 및 쓰기 액세스 권한이 제공됩니다. 이 정책에 포함된 내용에 대한 자세한 내용은 여기를 참조하세요.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 스코어카드 및 혜택 자격을 통해 파트너 진행 상황을 감독합니다. • MP 등록, 자금 및 프로그램 애플리케이션, 솔루션 및 마케팅 자산을 승인합니다. • 회사 프로필을 관리합니다. • IAM에서 액세스를 프로비저닝하기 위해 IAM 관리자에게 필요한 사용자 권한을 정의하고 IAM 관리자와 협업합니다.

사용자 페르소나	페르소나 설명	권장 파트너 중앙 관리형 정책	파트너 중앙 책임
<p>프로그램 코디네이터(파트너 운영 관리자, 제휴 팀원, APN 프로그램 관리자)</p>	<p>Alliance Lead와 긴밀하게 협력하여 요구 사항 추적, 제출 관리 및 규정 준수를 지원하여 감독 책임을 분산합니다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>이러한 사용자는 기본적으로 Alliance Lead의 확장이며 유사한 권한이 필요합니다. 이러한 정책을 결합하면 이러한 사용자에게 AWS Partner Central의 모든 기능에 대한 전체 읽기 및 쓰기 액세스 권한을 제공합니다. 이 정책에 포함된 항목에 대한 자세한 내용은 여기를 참조하세요.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 인증, 접수표 지표 및 프로그램 기한을 추적합니다. • 프로그램, 목록, 솔루션 및 자금에 대한 설명서를 제출합니다. • 팀 간에 조율하여 의견을 수집하고 제출합니다. • 운영 문제 처리
<p>Marketing Manager(Partner Marketing Manager, 채널 마케팅 책임자)</p>	<p>Marketing Manager는 인지도를 높이고 AWS 정렬된 제품에 대한 수요를 창출합니다. 캠페인을 개발하고, 콘텐츠를 생성하고, 공동 마케팅 프로그램을 신청합니다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralMarketingManager • PartnerCentralIncentiveBenefitManagement (이 페르소나가 자금 지원 프로그램/할당 관리도 담당하는 경우에만 해당) 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Marketplace에서 솔루션 및 제품 생성 및 나열 • 사례 연구 생성 • 캠페인 관리 • 시장 개발 자금(MDF)과 같은 자금 관리

사용자 페르소나	페르소나 설명	권장 파트너 중앙 관리형 정책	파트너 중앙 책임
<p>영업 관리자(계정 관리자, 계정 임원, 비즈니스 개발 관리자)</p>	<p>AWS 필드 팀과 협력하여 소싱, 등록 및 종료 AWS관련 거래를 통해 수익을 가속화합니다.</p>	<p>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</p> <p>이 정책은 사용자에게 AWS Partner Central 계정 내의 전체 기회 파이프라인을 보고 편집할 수 있는 권한을 부여합니다. 이 정책은 파트너 기회에 적극적으로 참여하고 기회 관리 기능에 액세스해야 하지만 모든 Partner Central 기능에 액세스할 필요는 없는 팀원을 위해 설계되었습니다. 또한 이 정책은 파트너 문서에 액세스하고, 지원팀에 문의하고, 스코어카드의 진행 상황을 추적하는 기능과 같은 다른 범용 기능에 대한 액세스를 제공합니다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 공동 판매 기회를 등록합니다. • AWS추천 리드를 수락하고 관리합니다. • 공동 판매 기회 위생 유지 • 파이프라인 지표를 보고 기회 상태 및 진행 상황을 보고합니다.
<p>통합 엔지니어/개발자</p>	<p>파트너 시스템을 AWS Partner Central APIs에 연결하는 CRM 통합을 구축하고 유지 관리하는 파트너 제휴 팀을 지원하는 기술 사용자</p>	<p>AWSFullAccessSandboxFullAccess</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 통합 설계 및 구현

사용자 페르소나	페르소나 설명	권장 파트너 중앙 관리형 정책	파트너 중앙 책임
기술 책임자	기술 책임자는 조직의 솔루션이 AWS 기술 표준 및 프로그램 요구 사항을 충족하는지 확인하는 엔지니어 또는 아키텍트입니다. 확장 가능한 클라우드 아키텍처를 설계 및 구현하고, 팀 전체에 기술 지침을 제공하고, 성능, 보안 및 비용에 대한 솔루션을 최적화합니다.	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerProduct 	<ul style="list-style-type: none"> • 솔루션 생성 및 기본 기술 검토 제출 • 기술 지원 문서를 사용하여 프로그램 또는 전문화 및 지원을 신청합니다. • AWS 기술 설명서 및 활성화에 대한 액세스는 공개적으로 사용할 수 없음
펀딩 프로그램 관리자	자금 프로그램 관리자는 수익 추적, 결제 조정, 자금 감사 및 보고 관리 AWS와 관련된 재무 운영을 소유합니다.	<p>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</p> <p>이 정책은 AWS Partner Central 내에서 인센티브 및 혜택 프로그램을 관리할 수 있는 액세스 권한을 제공합니다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 새 자금 요청 생성 • 클레임 프로세스 관리 • 모든 과거 자금 요청 보기 및 관리

AWS ProServe 도구 액세스

고객 마이그레이션을 지원하고 AWS 평가 도구(AWS Partner Central 외부)에 액세스하려는 서비스 파트너의 경우 사용자에게 세 가지 관리형 정책 중 하나를 할당하여 액세스를 프로비저닝해야 합니다. 이러한 도구에는 다음이 포함됩니다.

- Migration Portfolio Assessment(MPA): 파트너와 고객이 마이그레이션을 위한 워크로드를 평가, 계획 및 우선순위를 정하는 데 도움이 되는 도구입니다 AWS. MPA를 사용하면 파트너가 마이그레이

션을 위한 비즈니스 사례를 구축하고, 현재 애플리케이션 포트폴리오를 분석하고, 비용을 추정하고, 각 워크로드에 적합한 마이그레이션 전략을 식별할 수 있습니다. 마이그레이션 계획을 가속화하고 위험을 줄이기 위한 데이터 기반 인사이트를 제공합니다.

- 평가 도구(A2T): 마이그레이션 준비 상태 평가(MRA)를 포함한 고객 대상 설문 조사 및 평가 도구 모음으로, AWS 클라우드 채택 프레임워크의 AWS 6가지 차원에서 마이그레이션할 고객의 준비 상태를 측정하는 구조화된 평가입니다. A2T 평가는 파트너가 격차를 식별하고, 문제 해결 계획을 수립하고, AWS 및 고객에 대한 마이그레이션 준비 상태를 보여주는 데 도움이 됩니다.

액세스는 세 가지 AWS 관리형 정책을 통해 제어되며, 각 정책은 특정 사용자 페르소나에 매핑됩니다. 아래 표를 사용하여 각 개인에게 필요한 액세스 수준을 결정합니다.

사용자 페르소나	페르소나 설명	권장 파트너 중앙 관리형 정책	AWS 평가 도구 기능
개별 기여자	이 개인은 A2T 및 MPA에서 자체 평가를 생성하고 관리합니다. 이는 모든 평가 활동에 필요한 기본 수준 역할입니다.	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> • A2T와 MPA 모두에서 자체 평가/포트폴리오만 생성, 읽기, 업데이트 및 공유
Organization Reader 및 개별 기여자	이 개인은 조직 전체의 모든 평가를 파악하고 자체 평가를 관리해야 합니다. 이 페르소나는 편집하지 않고 과거 또는 동료 평가를 검토해야 하는 팀 리더 또는 고위 실무자에게 일반적입니다.	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> • A2T의 모든 조직 평가 읽기(다른 사람의 작업에 대한 읽기 전용) • A2T와 MPA 모두에서 자체 평가/포트폴리오만 생성, 읽기, 업데이트 및 공유
Organization Contributor(전체 평가 액세스)	이 개인은 조직의 모든 평가에 대한 전체 읽기/쓰기 액세스 권한이 필요합니다. 이 페르소나는 과거 평가를 포함하여 조직의 모든 사용	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> • 조직 내 A2T 평가/MPA 포트폴리오 생성, 편집, 삭제 및 공유 • AWS 콘솔로 파트너 마이그레이션 전에 생성된 모

사용자 페르소나	페르소나 설명	권장 파트너 중앙 관리형 정책	AWS 평가 도구 기능
	자가 생성한 평가를 편집, 삭제 또는 공유해야 하는 고위 실무자 또는 전달 책임자에게 적합합니다.		든 과거 A2T 평가/MPA 포트폴리오에 대한 액세스

IAM 관리형 정책에 대한 자세한 내용은 [IAM 정책 관리](#)를 참조하세요. 사용자 및 그룹에 정책을 연결하는 방법에 대한 자세한 내용은 [IAM 사용자 그룹에 정책 연결](#)을 참조하세요.

사용자 관리 FAQs

내 조직의 IAM 관리자는 누구이며 어떻게 연락합니까?

IAM 관리자는 일반적으로 IT 보안 또는 정보 보안 부서 내에 속하며, 때로는 전용 IAM 팀 또는 거버넌스/규정 준수 조직에 속합니다. 이러한 관리자는 일반적으로 IAM 정책 구현, SSO 솔루션 구성, 규정 준수 검토 처리, 역할 기반 액세스 제어 구조 유지 관리를 담당합니다.

AWS 콘솔에서 Partner Central의 관리형 정책 옵션은 무엇입니까?

up-to-date 설명서는 [AWS AWS Partner Central 사용자에게 대한 관리형 정책을](#) 참조하세요.

AWS 콘솔에서 Partner Central 계정에 로그인할 수 없는 경우 누구에게 문의해야 하나요?

조직에서 IdP를 사용하든, IdP가 없는 [AWS IAM Identity Center](#)를 사용하든, [AWS Identity and Access Management](#) 콘솔을 사용하여 AWS Partner Central 액세스를 관리하든, IAM 관리자 또는 IT 부서가 액세스를 복원하는 데 도움을 줄 수 있습니다. AWS는 AWS 계정 권한을 관리하지 않습니다.

AWS Partner Central에 액세스

사용자는 브라우저에서 AWS Partner Central에 로그인할 수 있습니다. 최상의 경험을 위해 데스크톱 컴퓨터를 사용하는 것이 좋습니다.

AWS Partner Central에 로그인하려면

1. AWS Partner Central AWS 계정과 연결된 계정의 AWS Management Console에 로그인합니다.

계정에서 사용자를 관리하는 방법에 따라이 프로세스는 달라집니다. [AWS IAM Identity Center](#)를 사용하는 사용자는 Single Sign-On을 사용하여 로그인합니다. [외부 자격 증명 공급자](#)가 있는 사용자는 IdP 콘솔을 통해 로그인하고 로그인할 AWS 계정을 선택할 수 있습니다.

2. AWS Management Console에 로그인하면 사용자는 다음을 통해 AWS Partner Central 서비스 페이지로 이동할 수 있습니다.

- [다이렉트 링크](#))
- 서비스 메뉴
- [글로벌 검색](#)

3. 서비스 페이지에서 AWS AWS Partner Central 시작을 선택합니다.

AWS Partner Central 탐색

AWS Partner Central 대시보드는 화면 왼쪽에 탐색 모음이 있습니다. 이 메뉴는 기본 제어 센터 역할을 하여 AWS 파트너 혜택, 교육 자료, 비즈니스 성장 도구를 포함한 주요 파트너 리소스에 빠르게 액세스할 수 있습니다. 또한 AWS Marketplace에서 판매하는 파트너는 이 탐색 모음을 사용하여 제품 목록을 관리하고 판매 성과를 모니터링할 수 있습니다.

Important

액세스 오류가 발생하면 할당된 IAM 역할에 필요한 권한이 없음을 의미합니다. 오류 메시지에서 구체적인 세부 정보 및 해결 단계를 확인하세요. 자세한 내용은 [AWS AWS Partner Central 사용자에 대한 관리형 정책](#) 섹션을 검토하세요.

Note

대부분의 Partner Central 기능이 콘솔에 있지만 AWS 일부 도구는 여전히 레거시 시스템을 사용합니다. 적절한 IAM 권한이 있는 사용자는 추가 로그인 없이도 마이그레이션되지 않은 기능에 계속 액세스할 수 있습니다. 사용자에게 리디렉션에 대해 알리는 모달이 표시됩니다. 메시지가 표시되면 로그인을 선택합니다. 그러면 자동으로 Single Sign-On 사용자가 레거시 환경으로 돌아갑니다. 이 리디렉션이 필요한 기능은 다음과 같습니다.

- 파트너 점수표
- 가이드
- 애플리케이션 프로그래밍
- 채널 관리 도구

마찬가지로 모든 현재 AWS Marketplace Management Portal(AMMP) 기능은 추가 로그인 없이 사용자를 레거시 AMMP 환경으로 다시 리디렉션합니다. 새 탭이 열리고 사용자가 다양한 환경 간에 원활하게 탐색할 수 있도록 탐색 모음이 유지됩니다.

탐색 모음

통합 탐색 모음에서 모든 AWS Partner Central and AWS Marketplace Management Portal(AMMP) 기능에 액세스할 수 있습니다. 기능은 AWS 파트너 네트워크(APN) 여정 단계인 구축, 시장, 판매 및 성장으로 구성됩니다. 아래는 각 메뉴 항목과 해당 기능의 위치를 설명합니다.

- 파트너 스코어카드: 파트너 스코어카드를 보고 AWS 파트너 경로 및 티어 요구 사항의 진행 상황을 추적합니다.
- 뉴스 및 이벤트: AWS Partner Central 홈 페이지에는 파트너 뉴스와 파트너 이벤트 피드가 있습니다. 이러한 피드에는 큐레이션된 AWS 파트너 AWS 뉴스 및 AWS 파트너 관련 이벤트 모음이 표시됩니다.
- 가이드: 파트너 프로그램, AWS 서비스 등의 주제에 대한 가이드 및 설명서에 액세스합니다.

빌드

- 솔루션: AWS 콘솔의 네이티브입니다. 솔루션을 [생성하고](#) 관리합니다. 자세한 내용은 [AWS 파트너 센트럴 빌더 안내서](#)를 참조하세요.
- AI 에이전트 및 도구: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 AI 에이전트 및 도구 목록을 관리합니다. 자세한 내용은 [AI 에이전트 제품 페이지](#)를 참조하세요.
- SaaS 제품: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 SaaS 제품 목록을 관리합니다. 자세한 내용은 [AWS Marketplace의 SaaS 기반 제품을](#) 참조하세요.
- 서버 제품: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 서버 제품 목록을 관리합니다.
- 기계 학습 제품: AMMP로 리디렉션합니다. 구매자가 배포할 수 있는 기계 학습(NL) 알고리즘 및 모델을 관리합니다 AWS. 자세한 내용은 [AWS Marketplace의 기계 학습 제품을](#) 참조하세요.
- Amazon Machine Image: AMMP로 리디렉션합니다. Amazon Machine Image(AMIs)를 사용하여 구매자에게 제품을 제공합니다. 자세한 내용은 [AWS Marketplace의 AMI 기반 제품을](#) 참조하세요.
- 데이터 제품: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 데이터 제품 목록을 관리합니다. 자세한 내용은 [데이터 제품을](#) 참조하세요.
- 전문 서비스: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 전문 서비스 목록을 관리합니다. 자세한 내용은 [AWS Marketplace의 전문 서비스 제품을](#) 참조하세요.
- 요청: AMMP로 리디렉션합니다. Marketplace Management Portal 또는 AWS Marketplace AWS Catalog API의 제품(AMI, 컨테이너, SaaS 및 전문 서비스), 제안 및 기타 AWS Marketplace 엔터티에 대한 변경 요청 목록을 표시합니다.

- 파일 업로드: AMMP로 리디렉션합니다. 제품 로드 양식(PLFs)을 업로드하여 AWS Marketplace의 새 제품 또는 기존 제품에 대한 업데이트를 요청합니다.
- 디바이스 목록: 레거시 Partner Central 환경으로 리디렉션합니다. 하드웨어 경로의 파트너와 관련이 있습니다.

시장으로 이동

- Marketing Central: AWS Marketing Central로 리디렉션합니다. 공동 마케팅 캠페인 자산 및 리소스를 관리합니다.
- 사례 연구: 레거시 Partner Central 환경으로 리디렉션합니다. 사례 연구를 생성하고 관리하여 고객 성공을 보여줍니다.
- 배지 관리자: 레거시 Partner Central 환경으로 리디렉션합니다. 획득한 AWS 배지에 액세스하고 다운로드합니다.

판매

- 리드: 콘솔의 네이티브입니다. [AWS 에서 공유된 리드를 수신 AWS](#)하고 이를 공동 판매 기회로 변환합니다.
- 기회: AWS 콘솔의 네이티브입니다. AWS 또는 다른 AWS 파트너의 기회 초대를 수락하고 공유합니다. [영업 파이프라인을 통해 영업 기회를 적극적으로 관리합니다.](#)
- 비공개 제안: AMMP로 리디렉션합니다. 특정 구매자를 위한 비공개 제안을 생성하고 여러 제안을 비공개 제안 세트로 그룹화합니다.
- 공개 무료 평가판: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 모든 구매자가 사용할 수 있는 공개 제안을 생성합니다.
- 계약: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 모든 구매자가 사용할 수 있는 공개 제안을 생성합니다.
- 판매 권한 부여: AMMP로 리디렉션합니다.

자금 지원 이점

자세한 내용은 [AWS 파트너 자금 조달 포털의 자금 요청 관리를 참조하세요.](#)

- 자금 대시보드: AWS 콘솔의 네이티브입니다. 다양한 자금 프로그램 및 이니셔티브에서 자금 할당, 사용을 및 성과 지표에 대한 실시간 가시성을 제공하는 중앙 집중식 대시보드입니다.

- **Wallets:** AWS 콘솔의 네이티브입니다.

채널 관리

자세한 내용은 [채널 관리를](#) 참조하세요.

- **채널 파트너 관리:** AWS 콘솔의 네이티브입니다. 공인 AWS 채널 파트너로서 AWS 서비스를 재판매하는 파트너를 위해 설계되었습니다.
- **배포 참여 요청:** 레거시 Partner Central로 리디렉션합니다. Distributor 참여 요청은 AWS 신규 및 기존 Distributor 참여 요청을 관리하는 데 사용할 수 있습니다.

계정 연결

자세한 내용은 [파트너 연결을](#) 참조하세요.

- **파트너 검색:** AWS 콘솔의 네이티브입니다. 협업할 다른 AWS 파트너를 검색하고 검색합니다.
- **파트너 연결:** AWS 콘솔의 네이티브입니다. 다른 AWS 파트너와 연결하여 고객 기회를 공유하고 공동으로 관리합니다.

파트너 분석

자세한 내용은 [파트너 분석을 통한 진행 상황 추적 및 Marketplace 인사이트](#)를 참조하세요.

- **개요:** 주요 지표 및 계정 상태.
- **기회:** 예상 수익, 전환 성공률 등에 대한 인사이트와 함께 기회 파이프라인 분석
- **리드:** 변환 속도 추세로 리드를 모니터링합니다.
- **투자:** 조직에 승인된 현금, 크레딧 및 할인(해당하는 경우)에 대한 청구 요금 및 최고 자금 출처와 같은 인사이트입니다.
- **채널:** AWS 솔루션 공급자 및 배포 프로그램(해당하는 경우)에 참여하여 얻은 인센티브와 함께 (해당하는 경우) CEI 성장 혜택, 파트너 주도 할인, 공공 부문 할인 및 파트너 성장 할인(이전의 파트너 성장 환급 크레딧)에 대한 요약입니다.
- **Marketing Campaigns:** AWS관련 리드 및 기회 지표가 포함된 주도형 마케팅 캠페인 요약.
- **훈련 및 인증:** 인증, 인증 및 완료된 [교육](#)을 포함하여 팀의 훈련 및 인증 성과를 봅니다.

Marketplace 인사이트

- 계약 및 갱신: 콘솔의 네이티브입니다. AWS AWS Marketplace에서 계약 서명 후 24시간 이내에 계약 및 갱신에 대한 정보를 제공합니다.
- 사용량: AWS 콘솔의 네이티브입니다. SaaS 및 서버 사용량 기반 제품을 사용하는 고객에게 시각화 및 세분화된 데이터를 제공합니다.
- 청구된 수익: AWS 콘솔의 네이티브입니다. 회계 및 기타 재무 보고 목적으로 청구된 수익에 대한 정보를 제공합니다.
- 컬렉션 및 지출: 콘솔의 네이티브입니다. AWS 이전 지급 이후가 AWS 수금하여 은행 계좌로 지급한 금액에 대한 정보를 제공합니다.
- 세금: AWS 콘솔의 네이티브입니다. 판매자 거래의 세금에 대한 정보를 제공합니다.

파트너 관리자

- 프로그램 애플리케이션: 레거시 Partner Central 환경으로 리디렉션합니다. APN 프로그램을 신청하거나 활성 프로그램 애플리케이션을 관리합니다.
- 비즈니스 계획: 레거시 Partner Central 환경으로 리디렉션합니다. 공동 비즈니스 계획을 생성하고 공유합니다 AWS.
- 프로필: 콘솔의 네이티브입니다. AWS 파트너 및 판매자 프로필을 생성하고 관리합니다. 자세한 내용은 프로필 생성 및 업데이트를 참조하세요.
- 사용자 온보딩: AWS 콘솔에서 AWS IAM 서비스로 리디렉션합니다. 자세한 내용은 AWS Partner Central 계정에 사용자 온보딩을 참조하세요.
- 파트너 중앙 설정: AWS 콘솔의 기본 설정입니다. 기본 연락처 세부 정보, 연결된 도메인 및 태그를 관리합니다. 자세한 내용은 AWS Partner Central의 설정 관리를 참조하세요.
- Marketplace 설정: AMMP로 리디렉션합니다. 세금 정보를 포함한 [AWS Marketplace 설정을 관리합니다](#). 자세한 내용은 AWS Partner Central의 설정 관리를 참조하세요.
- Partner Central 지원: 레거시 Partner Central 환경으로 리디렉션합니다. APN 관련 쿼리에 대해 APN 지원 팀으로부터 도움을 받으세요.
- Marketplace 지원: AMMP로 리디렉션합니다. Marketplace 리스팅 및 기타 Marketplace 관련 쿼리에 대한 Marketplace 지원 팀의 도움을 받으세요.
- Marketplace 환급 지원: AMMP로 리디렉션합니다. AWS Marketplace에서 환불 지원을 요청합니다.

AWS Partner Central 대시보드

AWS Partner Central 콘솔 대시보드는 파트너십을 추적하고 관리하는 데 도움이 되는 사용자 지정 가능한 인터페이스를 제공합니다. AWS 대시보드에는 중요한 정보를 표시하고 필수 작업을 안내하는 주요 위젯이 있습니다.

위젯

시작하기 위젯은 파트너가 [AWS Marketplace](#)와 성공적으로 공동 판매 AWS 하고 Marketplace를 통해 판매할 수 있도록 설계된 권장 작업의 우선 순위 목록입니다. 이 위젯에는 파트너가 완료해야 하는 작업과 파트너가 맞춤형 추천 AWS 을 제공하고 이점을 활용하는 데 필요한 정보를 제공하기 위해 업데이트해야 하는 정보가 표시됩니다.

위젯을 재설정, 추가, 제거하거나 크기를 조정하여 대시보드 페이지를 특정 사용자의 기본 설정에 맞게 사용자 지정할 수 있습니다.

검색

탐색 모음의 검색 상자는 AWS 서비스 및 기능, 서비스 설명서, AWS Marketplace 제품 등을 찾기 위한 [통합 검색 도구](#)를 제공합니다. AWS Partner Central 사용자는 Amazon Q의 AWS Partner Assistant 확장을 통해 파트너별 설명서 및 리소스에 액세스할 수 있습니다. 이 혜택은 표준 AWS 콘솔 사용자에게는 제공되지 않습니다. 일반 AWS 콘솔 검색 기능은 모든 사용자가 액세스할 수 있지만 AWS 파트너 네트워크 또는 AWS Partner Central 관련 설명서는 포함되지 않습니다. 파트너 중심 콘텐츠에 액세스하려면 검색 창에 AWS Partner Central 관련 질문을 입력하고 Amazon Q에 문의를 클릭하여 AWS Partner Assistant 확장을 시작할 수 있습니다.

언어

사용자 인터페이스를 다른 언어로 사용자 지정하도록 선택할 수 있습니다. 11개 언어 중에서 선택합니다.

1. 오른쪽 상단 모서리에 있는 설정(##) 아이콘을 클릭합니다.
2. 드롭다운 메뉴에서 원하는 언어를 선택합니다.
3. 버튼 및 레이블과 같은 인터페이스 요소가 선택한 언어로 업데이트됩니다.

Note

인터페이스는 변경되지만 뉴스 및 이벤트, 파트너 점수표, 가이드와 같은 레거시 AWS Partner Central 기능을 포함하여 일부 콘텐츠는 영어로만 유지됩니다.

파트너 뉴스 및 이벤트

AWS Partner Central 홈 페이지에는 파트너 뉴스와 파트너 이벤트 피드가 있습니다. 이러한 피드에는 큐레이션된 AWS 파트너 AWS 뉴스 및 AWS 파트너 관련 이벤트 모음이 표시됩니다.

파트너 뉴스 피드에는 AWS Partner Central 출시 발표, AWS 서비스 출시 뉴스 및 중요한 AWS 파트너 기한과 관련된 기사가 포함되어 있습니다. 지난 6개월 동안 게시된 검색 및 필터링 가능한 문서 목록에 액세스하려면 모든 파트너 뉴스 보기를 선택합니다.

파트너 이벤트 피드는 웨비나, 워크숍, 서밋 및 기조연설 이벤트를 포함하여 AWS 파트너와 관련된 이벤트를 제공합니다. 전송 형식 태그는 이벤트가 대면, 가상 또는 둘 다인지 여부를 나타냅니다. 이벤트의 제목을 선택하여 자세한 정보에 액세스하거나 등록합니다. AWS 파트너를 위해 큐레이션된 모든 향후 이벤트의 검색 및 필터링 가능한 페이지에 액세스하려면 모든 파트너 이벤트 보기를 선택합니다. 고정된 이벤트는 이 페이지 상단에 표시되며 모든 AWS 파트너에게 중요하기 때문에 강조 표시됩니다.

Amazon Q의 AWS Partner Assistant 확장 프로그램 맞춤형 지원

Amazon Q(Q)는 AWS Management Console의 모든 AWS 고객이 사용할 수 있는 AI 기반 채팅 어시스턴트입니다. AWS Partner Central에서 액세스하면 Q는 AWS 파트너 프로그램 설명서 및 일반 AWS 고객이 사용할 수 없는 가이드를 포함하여 파트너별 콘텐츠에 대한 액세스를 제공하는 파트너 전용 확장 프로그램인 AWS Partner Assistant에 연결합니다.

개인화 기능

Amazon Q의 Partner Assistant 확장은 개인화 기능도 지원합니다. 사용자는 현재 티어, 경로 또는 기회, 솔루션, 혜택 및 [AWS Marketplace](#) 목록과 같은 기타 계정 활동을 포함하여 특정 파트너 프로필을 기반으로 지침을 받을 수 있습니다.

Important

AWS Partner Central의 Amazon Q를 사용하여 자연어 쿼리를 사용하여 파트너별 정보를 빠르게 찾을 수 있습니다. AWS 콘솔의 [통합 검색 도구와](#) 달리 Amazon Q는 파트너 전용 설명서를 기반으로 요약을 제공하여 Partner Central 및 Marketplace 리소스의 답변과 권장 사항을 제공할 수 있습니다. 사용자는 각 채팅 응답 아래의 소스 링크를 선택하여 소스 설명서를 읽을 수 있습니다.

언어 지원

파트너는 영어 이외의 언어로 질문하고 동일한 언어로 응답을 받을 수 있습니다. 지원되는 비영어 언어는 다음과 같습니다.

- 만다린어
- 프랑스어
- 독일어
- 이탈리아어
- 일본어
- 스페인어

- 한국어
- 힌디어
- 포르투갈어

AWS Partner Central용 Amazon Q에 액세스

1. AWS 콘솔의 모든 페이지에서 상단 탐색 창에서 Amazon Q 로고를 찾습니다.
2. Amazon Q 로고를 클릭하여 채팅 창을 엽니다.

또는

1. AWS 관리 콘솔 상단의 검색 창에 자연어로 질문을 입력합니다.
2. Amazon Q에 질문하기를 클릭하여 질문이 채워진 채팅 창을 엽니다.

계정 설정 관리

탐색 메뉴에서 파트너는 AWS Partner Central 계정을 관리하기 위한 설정과 Marketplace 설정을 관리하기 위한 설정의 두 가지 설정을 갖습니다.

주제

- [AWS Partner Central 설정](#)
- [AWS 훈련 및 인증 추적을 위한 도메인 연결](#)
- [Tags](#)
- [Marketplace 설정](#)

AWS Partner Central 설정

파트너 및 판매자 프로필 섹션에서 회사 프로필 세부 정보를 캡처하는 것 외에도 파트너는 AWS Partner Central 설정 탭에서 연락처 정보, 태그 및 도메인과 같은 기타 세부 정보를 관리할 수 있습니다.

왼쪽 탐색 메뉴에서 AWS Partner Central 설정 페이지로 이동합니다. 페이지 상단에는 다음을 포함한 계정 요약의 스냅샷이 표시됩니다.

- 법적 상호: 이 법적 상호는 등록 프로세스 중에 제공되었습니다. 이 이름은 사용자만 볼 수 있습니다. 회사 이름이 AWS Marketplace를 탐색하는 다른 AWS 파트너 또는 고객에게 표시되는 방식을 변경하려면 파트너 프로필 메뉴 항목으로 이동하여 파트너 및/또는 판매자 프로필 표시 이름을 업데이트합니다.
- 파트너 계정 상태: 등록 중에 모든 계정 세부 정보가 성공적으로 확인되면 활성으로 표시됩니다.
- AWS Marketplace 계정 상태: 등록 중에 AWS Marketplace 계정도 생성되었습니다.

Note

AWS Marketplace 계정이 있다고 해서 모든 파트너가 AWS Marketplace에서 판매해야 하는 것은 아닙니다. AWS Marketplace에서 제품 또는 서비스를 나열하고 판매하려면 [AWS Marketplace 판매자 안내서](#)를 검토하세요.

계정 요약 탭 아래에서 해당 탭을 선택하여 특정 AWS Partner Central 계정 설정을 관리할 수 있습니다.

Alliance Lead 연락처

등록 중에 연락처 세부 정보가 수집되었으며, 이를 "별칭 리드 연락처"라고 합니다. 계정의 기본 연락처입니다. 계정에는 연락처 하나만 추가할 수 있습니다. 특정 기회, 자금 요청 또는 지원 티켓과 같은 특정 AWS 리소스에 추가 연락처를 추가할 수 있습니다. 리소스 수준에서 캡처된 연락처는 해당 특정 리소스와 관련된 대상 커뮤니케이션을 수신합니다.

Important

정책 변경 또는 새 기능 출시에 대한 APN 뉴스레터 또는 이메일 공지와 같은 모든 AWS 파트너 네트워크 커뮤니케이션 및 키 업데이트는 이 기본 연락처로만 전송됩니다. 커뮤니케이션을 더 많은 대상에게 배포하려는 조직의 경우 공유 이메일 별칭을 기본 연락처로 사용하는 것이 좋습니다. 이렇게 하면 해당 공유 받은 편지함에 액세스할 수 있는 모든 개인에게 커뮤니케이션을 보낼 수 있습니다.

기회 및 자금 요청 생성 또는 프로그램 애플리케이션 제출과 같은 특정 워크플로 내에 추가 연락처를 추가할 수 있습니다. 기회 단계가 변경되거나 자금 요청 또는 프로그램 애플리케이션이 승인되는 경우와 같은 이러한 워크플로에 대한 특정 알림은 리소스 생성 시 해당 워크플로 내에서 수집된 개별 연락처로 전송됩니다. 이러한 개별 연락처 세부 정보는 리소스 자체 내에서 업데이트할 수 있습니다.

등록된 카탈로그

제품과 첫 번째 버전의 소프트웨어를 생성할 때, 처음에는 판매자의 계정만 액세스할 수 있도록 제한된 범위에 게시됩니다. 준비가 되면 AWS Marketplace 카탈로그에 게시하여 구매자가 제품을 구독하고 구매할 수 있도록 할 수 있습니다.

훈련 및 인증

파트너는 훈련 및 인증 탭에서 훈련 및 인증 액세스 및 크레딧을 위해 계정과 연결된 도메인을 관리할 수 있습니다.

AWS 훈련 및 인증 추적을 위한 도메인 연결

AWS는 훈련 및 인증 업적을 사용하여 기술 전문 지식을 검증합니다. 이러한 업적은 티어 진행 및 특정 APN 프로그램 자격에 필요합니다.

학습자는 회사 이메일 주소와 "AWS 빌더 ID" 로그인 방법을 사용하여 Skill Builder에 로그인합니다. 회사의 AWS Partner Central 계정과 연결된 도메인에 따라 Skill Builder 학습자에게 파트너별 교육 콘텐츠에 대한 액세스 권한과 Skill Builder 프로필 내에서 개인 인증 이메일 주소의 연결을 관리할 수 있는 권한이 부여됩니다.

⚠ Important

이는 학습자가 Skill Builder에 액세스하고 개인 이메일 주소의 인증을 회사와 연결하는 방법이 변경되었음을 나타냅니다. 자세한 내용은 [훈련 및 인증 안내서](#)를 참조하십시오.

파트너는 AWS Partner Central 설정의 훈련 및 인증 탭에서 훈련 및 인증 크레딧을 위해 계정에 연결된 도메인을 관리할 수 있습니다.

도메인 추가

연결된 도메인은 원하는 도메인이 포함된 이메일 주소로 전송된 one-time-passcode로 검증됩니다. 검증 프로세스를 성공적으로 완료하기 위해 확인 코드를 받을 이메일 받은 편지함에 액세스할 수 있는지 확인합니다.

📘 Note

IAM에 특정 권한이 할당된 사용자만 도메인을 추가하거나 제거할 수 있습니다. IAM 권한 관리에 대한 자세한 내용은 [AWS AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책을 참조하십시오](#).

1. 도메인 연결 버튼을 선택합니다.
2. 소유 도메인의 이메일 주소를 입력하고 확인 코드 전송을 선택합니다. 전송하기 전에 오타가 있는지 확인합니다.

📘 Note

입력한 이메일 주소로 5분 이내에 코드를 전송해야 합니다. 코드를 받지 못한 경우 코드를 최대 5회 수신할 수 있습니다. 코드가 전송되면 확인을 위해 48시간 내에 텍스트 상자에 코드를 입력해야 합니다. 코드를 받을 수 없는 경우 왼쪽 탐색 메뉴를 통해 [AWS 파트너 중앙 지원](#) 팀에 문의하십시오.

3. 코드를 입력하고 도메인 연결을 선택합니다. 성공하면 이전 페이지로 리디렉션되고 새로 연결된 도메인이 연결된 도메인 목록에 나타납니다.

도메인 제거

1. 제거할 도메인을 선택하면 도메인 제거 버튼이 활성화됩니다.
2. 도메인 제거를 선택하거나 취소하려면 선택 지우기를 선택합니다.
3. 파트너가 실수로 도메인을 제거하지 않도록 텍스트 상자에 "제거"를 수동으로 입력하여 도메인 제거를 진행하라는 메시지가 표시됩니다. "제거"를 입력한 다음 도메인 제거를 선택합니다.

Tags

태그를 사용하면 파트너가 특정 리소스(예: 기회 또는 자금 요청)에 레이블을 지정하고 이러한 태그를 기반으로 액세스를 제어할 수 있습니다. 예를 들어 파트너는 리전 또는 섹터별로 기회에 태그를 지정하고 IAM의 개별 사용자 액세스를 AWS Partner Central 데이터의 이러한 특정 세그먼트로 제한할 수 있습니다.

각 태그에는 키와 값이 있습니다. 각 리소스에 대해 각 태그 키는 고유하며 하나의 값만 가질 수 있습니다. 태그에 민감한 정보는 포함하지 마세요.

태그 생성 또는 업데이트

기존 태그의 요약을 보려면 태그 탭을 선택합니다. 새 태그를 생성하려면:

1. 오른쪽 상단 모서리에서 AWS Partner Central 태그 생성 버튼을 선택합니다.
2. 파트너 태그 관리 페이지에서 연결된 태그 옆에 있는 제거를 선택하거나 새 태그 추가를 선택하여 새 태그를 생성하여 기존 태그를 제거할 수 있습니다.

Marketplace 설정

Marketplace 판매자 계정 관리에 대한 자세한 내용은 [여기를](#) 참조하세요.

AWS Partner Central에서 솔루션 생성

솔루션은 고객의 비즈니스 요구 사항을 해결하기 위해 제공하는 모든 제품, 서비스 또는 관행입니다. AWS Partner Central에서 솔루션을 [생성할](#) 때 출시된 제품을 이해하는 데 도움이 되는 세부 정보를 제공합니다. 검증된 솔루션을 보유한 적격 파트너는 고객 검색을 위한 파트너 솔루션 찾기에 표시됩니다. Marketplace에 등록하고 거래할 솔루션에 제품을 연결할 수 [AWS 있습니다](#). 솔루션 생성에 대한 자세한 내용은 [AWS Partner Central Builder 가이드](#)를 참조하세요.

와 공동 판매 AWS

APN Customer Engagements Program(ACE)에 참여하는 파트너는 협업 [기회를](#) 생성, 공유 및 수신할 수 있습니다 AWS. 와의 공유 고객 참여를 관리하는 방법에 대한 자세한 내용은 [AWS 파트너 센트럴 영업 안내서](#)를 AWS참조하세요.

파트너 점수표를 사용하여 파트너 경로 및 티어 진행 추적

AWS 파트너 경로는 파트너가 AWS 고객에게 출시되는 방식에 따라 맞춤형 진행 상황을 제공합니다. 경로에 등록하면 [AWS 파트너 프로그램에](#) 대한 가시성과 APN을 진행하면서 경로에 따라 제공되는 이점(들)을 확인할 수 있습니다. 경로 선택은 검증 및 전문화 경로를 제공할 수 있도록 사용자가 수행하는 작업을 알려주는 첫 번째 단계입니다.

Important

계정에서 파트너 경로를 제거해야 하는 경우 [APN Support](#)에 문의하여 지원을 받아야 합니다.

파트너 점수표 - 파트너 점수표는 AWS 파트너 경로 및 티어 요구 사항의 진행 상황을 추적하는 도구입니다. 점수표는 등록된 파트너 경로의 업적과 요구 사항을 파악하여 등록된 상태부터 차별화된 상태로의 여정을 추적하는 데 도움이 됩니다.

AWS 파트너 프로그램에 적용

프로그램은 파트너가 AWS기반 비즈니스를 성장시키는 데 도움이 되는 기술 교육, 마케팅 자금, 솔루션 아키텍트 지원을 포함하여 Partner Central을 통해 리소스를 제공합니다. 파트너는 AWS Partner Central의 [AWS 파트너 프로그램에](#) 지원할 수 있습니다.

Note

특정 관리형 정책이 할당된 사용자만 AWS 파트너 프로그램에 지원할 수 있습니다. 자세한 내용은 [AWS AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책을](#) 참조하세요.

AWS 파트너 프로그램을 신청하려면

1. 파트너 관리자, 프로그램 애플리케이션으로 이동합니다.
2. 애플리케이션 및 프로그램 페이지에서 생성을 선택합니다.
3. 프로그램 신청 페이지에서 지정 선택을 선택합니다.
4. 지정 선택 대화 상자에서 프로그램을 검색하고 선택합니다.
5. 선택을 선택하세요.
6. 확인 확인란을 선택하고 예, 동의합니다를 선택합니다.
7. 애플리케이션 단계를 완료합니다. 자세한 내용은 프로그램 지침을 참조하세요.
8. 애플리케이션을 보내려면 제출을 선택합니다. 애플리케이션을 초안으로 저장하려면 나중에 제출을 선택합니다.

AWS Partner Central에서 자금 요청 관리

AWS 파트너 자금 지원 혜택은 교육, 신제품 및 솔루션 개발, go-to-market 활동과 관련된 비즈니스 요구 사항에 맞게 조정되므로 신규 고객에게 다가가 비즈니스를 차별화할 수 있습니다. AWS 파트너는 특정 자금 옵션에 따라 현금 또는 AWS 프로모션 크레딧 형태로 자금을 받을 수 있습니다. 사용 가능한 자금 옵션을 최대한 활용하는 방법과 아래에서 자금 요청을 제출하는 방법을 알아봅니다. <https://aws.amazon.com/partners/funding/>

AWS 파트너 자금 지원 혜택

이 섹션에서는 파트너 사용자가 액세스할 수 있는 모든 자금 프로그램을 보여줍니다. 파란색 자금 생성 요청 버튼이 회색으로 표시된 경우, 시스템은 파트너 경로 상태 또는 MDF Wallet 부족으로 인해 파트너 계정이 현재 이러한 유형의 자금을 사용할 수 없다고 판단했습니다. 각 프로그램의 자격을 검토하세요.

자금에 액세스

자금 요청을 생성, 보기, 편집 또는 관리하려면 AWS IAM에서 사용자에게 적절한 권한을 할당해야 합니다. 자세한 내용은 [AWS AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책을 참조](#)하세요. 사용자는 AWS 파트너 자금 조달 포털에 액세스할 수 있지만 첫 번째 자금 요청까지 검토하거나 조치를 취할 필요가 없을 수 있습니다.

사용자가 펀딩 도구에 액세스할 수 없는 경우 IAM 관리자에게 문의하십시오. 일반 APN [지원을 위한 AWS 콘솔에서 AWS Partner Central을 통해 지원 사례를 제출](#)할 수도 있습니다.

펀딩 도구에 액세스하려면:

1. [AWS 콘솔에서 AWS Partner Central에 로그인](#)
2. 홈 화면 중간에서 AWS Partner Central 시작을 클릭합니다.
3. 왼쪽 탐색 창의 자금 혜택에서 자금 대시보드를 선택합니다.
4. 사용자는 Partner Central의이 페이지에서 자금 요청 제출을 시작할 수 있습니다.
 - a. 자금 요청 생성 버튼을 클릭하면 적격 프로그램의 드롭다운 선택 항목이 나타납니다.
 - b. 후속 템플릿은 제공된 핵심 프로그램에 대한 자금 요청을 생성하도록 사용자를 라우팅합니다.
5. 사용자는 AWS 파트너 자금 지원 혜택 탭으로 이동하여 [적합한 핵심 프로그램을 검토](#)할 수도 있습니다.

자금 요청 관리

파트너 자금 대시보드는 단계 및/또는 상태에 관계없이 모든 자금 요청 및 클레임을 지원되는 모든 프로그램에 대해 한 곳에서 검토할 수 있는 주요 장소입니다. 자금 지원 활동 및 AWS 파트너 자금 지원 혜택이라는 두 가지 주요 섹션이 있습니다.

파트너 자금 대시보드 랜딩 페이지에서 적절한 권한이 있는 사용자는 상태 또는 단계에 관계없이 모든 자금 요청의 요약을 볼 수 있습니다.

자금 지원 활동

이 섹션에는 파트너 사용자가 액세스할 수 있는 모든 자금 요청(모든 상태 및 단계)이 표시됩니다. 표준 APU의 경우 초안을 포함하여 자신이 소유자인 요청을 볼 수 있습니다. ALs 소유자에 관계없이 파트너 계정에 대한 모든 요청을 볼 수 있습니다.

자금 요청을 찾는 방법에는 여러 가지가 있습니다.

- 자금 요청 ID - 자금 요청의 특정 ID를 필터링합니다.
- 자금 요청 단계 - 요청이 있는 승인 단계(AWS 검토, 비즈니스 승인, 재무 승인 등)를 기준으로 필터링합니다.
- 자금 요청 상태 - 요청이 있는 상태(활성, 취소, 완료 등)를 기준으로 필터링합니다.
- 자금 유형 - 자금 유형(현금 또는 크레딧)을 기준으로 필터링
- 프로그램 - 각 요청에 사용되는 전체 템플릿(MDF, MAP, PIF, 기타 등)을 기준으로 필터링
- 하위 범주 - 각 요청이 있는 프로그램(MDF, MAP, 샌드박스, WMP, SCA 등)을 기준으로 필터링합니다.
- 구매 주문 번호 - 특정 구매 주문 번호를 필터링합니다.
- 기회 ID - 특정 기회 ID를 필터링합니다.
- 예산 연도 - 요청이 연결된 예산 연도를 기준으로 필터링

이 대시보드에서 수행할 수 있는 작업은 4가지입니다.

- 내보내기 - 표시된 자금 지원 활동 목록을 Excel 스프레드시트로 내보냅니다.
- 자금 요청 생성 - 파트너가 프로그램별 드롭다운과 함께 자금 요청을 제출할 수 있도록 허용합니다.
- 자금 요청 취소 - 파트너가 대시보드에서 자금 요청을 삭제할 수 있도록 허용
- 세부 정보 보기 - 파트너가 선택한 자금 요청의 특정 세부 정보를 볼 수 있도록 허용합니다.

자금 요청 생성

사용자는 자금 대시보드 페이지에서 새 자금 요청을 생성할 수 있습니다. 새 자금 요청을 생성하려면:

1. 자금 요청 생성을 선택합니다.
2. 드롭다운 목록이 [자금 지원 프로그램](#) 목록과 함께 나타납니다.
3. 선택 목록에서 이름을 선택하여 관련 자금 조달 프로그램을 선택합니다.

자금 요청이 제출되면 특정 프로그램 요구 사항에 따라 일련의 검토 및 검증 프로세스를 거칩니다. 파트너는 단계와 상태라는 두 가지 속성을 기반으로 이러한 승인 워크플로를 거치면서 자금 요청의 진행 상황을 추적할 수 있습니다. 자금 요청 단계는 전체 자금 요청 수명 주기의 현재 단계를 나타내는 반면, 상태는 자금 요청의 현재 상태(예: 보류 중, 검토 중, 승인됨)를 나타냅니다.

자금 요청 단계

아래 표에는 승인 수명 주기를 거치면서 자금 요청이 있을 수 있는 단계가 자세히 나와 있습니다. 가이드의 승인 워크플로 섹션에서 각 단계에 할당된 승인자가 누구인지 프로그램별로 자세히 알아보세요.

단계	설명
Created	요청이 아직 초안 상태이고 파트너가 제출하지 않았습니다. AWS 또는 요청이 거부되었으며 이제 파트너 업데이트 및 재제출이 보류 중입니다.
AWS 검토	요청은 AWS 검토자와 함께 이루어집니다 AWS. 이 단계는 판매(POC) 및 기타(점프스타트 및 ISV WMP) 펀딩 모션에만 적용됩니다.
기술 승인	이 단계는 프로젝트 계획/작업 설명의 기술적 타당성을 보장하기 위해 자금 요청이 파트너 솔루션 아키텍트와 협력하고 있음을 나타냅니다. 이 단계는 모션 자금 판매 프로그램(POC)에만 적용됩니다.
비즈니스 승인	할당된 비즈니스 승인자의 자금 요청이 검토 및 승인 대기 중입니다. 비즈니스 승인자는 프로그램에 따라 다릅니다.
재무 승인	자금 요청은 AWS 운영 팀과 협력하여 현금 요청에 대한 구매 주문(PO)을 생성하고/하거나 크레딧 요청에 대한 코드를 생성합니다.
사전 승인	이 단계는 자금 요청이 필요한 모든 승인을 받았으며 파트너가 활동/프로젝트 실행을 시작할 수 있음을 나타냅니다. 크레딧의 경우 모든 크레딧 코

단계	설명
	드가 지급되고 적용될 때까지 요청은 이 단계로 유지됩니다. 현금을 포함한 요청의 경우 현금 청구 단계로 이동하기 전에 최종 재무 확인이 보류 중입니다. MAP 요청의 경우 이 패스스루 단계가 존재하지 않으며 현금 청구 단계에 있는 자금 요청은 사전 승인을 나타냅니다.
현금 청구	프로젝트(또는 마일스톤)가 완료되면 파트너는 현금 청구를 제출할 수 있습니다. 파트너는 클레임(들)에 대한 실제를 제출하고 이 단계의 실제를 AWS 검토 및 거부/승인합니다. 마이그레이션된 파트너는 클레임이 실제로 제출되면 현금 클레임 계획의 현금 클레임 상태 섹션에 “승인 대기 중”이 표시됩니다. 실제 항목이 승인되면 자금 요청은 파트너가 인보이스를 제출할 수 있도록 Payee Central에 대한 링크를 제공합니다. 이 단계는 인보이스가 승인될 때까지 업데이트되지 않습니다.
완료됨	모든 크레딧이 관련 FR 및/또는 모든 현금 청구에 대해 사용되었습니다. 추가 조치가 필요하지 않습니다.

자금 요청 상태

아래 표는 자금 요청이 있을 수 있는 상태를 자세히 설명하고 자금 요청의 현재 상태를 나타냅니다. 상태는 자금 요청의 프로젝트 세부 정보 섹션에서 확인할 수 있습니다.

Status	설명
활성	레코드가 수신할 첫 번째 상태입니다. 대부분의 수명 주기 동안 이 상태를 유지합니다.
보류중	대부분의 자금 요청에서 이 상태는 일시적이며 요청은 동기화 중입니다. 동기화에 성공하면 상태가 활성 상태로 돌아갑니다.
종료됨	파트너가 요청을 취소했습니다. 요청이 종료되면 다시 활성화할 수 없습니다.
만료됨	자금 요청이 만료 날짜(배달 종료 날짜로부터 30일 후)를 경과한 경우 시스템은 요청 상태를 만료됨으로 업데이트합니다. 자금 요청은 더 이상 조치를 취할 수 없습니다.

Status	설명
완료됨	완료됨은 모든 인보이스 세부 정보가의 자금 요청에 추가되고 AWS/되거나 크레딧 코드가 사용되고 추가 조치가 필요하지 않은 경우의 상태입니다.
삭제됨	Deleted는 파트너가 대시보드 보기에서 삭제한 경우 자금 요청의 상태입니다. 이 작업은 생성된 단계의 자금 요청(전혀 제출되지 않았거나 파트너에게 다시 거부됨)에서만 수행할 수 있습니다. 삭제된 자금 요청은 더 이상 파트너 대시보드에 표시되지 않으며 더 이상 보거나 검색할 수 없습니다.

첨부 파일 상태

아래 표에는 첨부 파일이 반영할 수 있는 상태가 자세히 나와 있습니다. 이러한 상태는 자금 요청 첨부 파일과 클레임 첨부 파일 모두에 적용됩니다.

Status	설명
PendingUpload	문서가 현재 업로드 중입니다.
스캔	문서가 첨부되었으며 현재 애플리케이션 보안 준수를 위해 스캔 중입니다. 이 상태로 인해 자금 요청 또는 클레임이 제출되지는 않습니다.
ScannedClean	문서가 첨부되었고 스캔이 완료되었으며 문제를 찾을 수 없음
격리됨	파일이 스캔되었으며 Application Security에서 설정한 기준을 충족하지 않습니다. 일반적으로 도구에서 허용하는 허용되는 수식 세트에 속하지 않는 수식이 포함되어 있습니다. 문서를 업데이트하여 공식을 제거하고 다시 연결하거나 PDF로 변환한 다음 다시 연결해야 합니다.

자금 요청 업데이트

자금 요청이 제출되면 사용자는 자금 요청을 리콜하여 세부 정보를 편집하거나 업데이트할 수 있습니다. 리콜 함수는 사용자가 편집을 수행할 수 있는 생성된 단계로 자금 요청을 다시 가져옵니다. 리콜 함수는 사전 승인 단계에 들어가기 전에는 자금 요청에 대해서만 사용할 수 있으며, 이때는 더 이상 자금 요청을 리콜할 수 없습니다.

자금 요청을 리콜하려면:

1. 관련 자금 요청을 선택하여 자금 대시보드에서 자금 요청 ID를 선택합니다.
2. 리콜 버튼을 선택합니다.
3. 사용자는 모든 기존 정보를 사용할 수 있는 자금 요청 제출 프로세스의 1단계로 돌아갑니다.
4. 필요에 따라 세부 정보 필드 편집
5. 제출을 선택하여 자금 요청을 다시 제출합니다.

자금 요청 취소

파트너가 더 이상 실행되지 않는 자금 요청을 취소해야 하는 경우 취소 함수를 사용할 수 있습니다. 자금 요청이 취소되면 상태가 "활성"에서 "취소"로 변경되지만 단계는 변경되지 않습니다. 자금 요청은 자금 대시보드에도 계속 표시됩니다. 취소하면 파트너는 더 이상 자금 요청을 편집, 제출, 다시 제출 또는 볼 수 없습니다. 취소 함수는 완료된 단계에 들어가기 전에 언제든지 수행할 수 있으며, 이 시점에서 더 이상 자금 요청을 취소할 수 없습니다.

자금 요청을 취소하려면:

1. 자금 대시보드에서 자금 요청 ID를 선택합니다.
2. 자금 요청 요약 화면에서 자금 요청 취소를 선택합니다.

자금 요청 또는 클레임 다시 제출

자금 요청 또는 클레임이 거부된 경우 수정하고 다시 제출할 수 있습니다.

Important

이 워크플로에서는 거부 이유가 표시되지 않으므로 먼저 거부 이유를 검토하세요.

자금 요청을 다시 제출하려면:

1. 자금 요청 ID의 하이퍼링크를 선택하여 대시보드에서 자금 요청을 엽니다.
2. 거부 이유는 자동 거부 이메일에 있으며, 작업 표시줄에서 승인 기록을 선택하거나 아래로 스크롤하여 자금 요청에서 확인할 수도 있습니다.
3. 먼저 거부 이유를 검토한 다음 요청 상단의 작업 표시줄에서 자금 요청 재개를 선택합니다.

4. 자금 재개 요청은 수정 및 재제출을 위한 자금 요청을 엽니다. 그러면 프로그램의 초기 제출 워크플로가 다시 열리고 파트너가 세부 정보를 편집하고 마지막으로 공식적으로 다시 제출할 수 있습니다. 이 워크플로에서는 거부 이유가 표시되지 않으므로 먼저 거부 이유를 검토하세요. 이전 날짜가 아직 충분하지 않은 경우 현재 날짜로부터 14일 후에 시작 날짜를 이동해야 합니다.
5. 오류가 발생하면 수정을 선택하여 수정해야 할 필드를 확인합니다.
6. 모든 정보가 업데이트되면 자금 요청 제출을 선택하여 자금 요청을 다시 제출합니다.

클레임을 다시 제출하려면:

1. 자금 요청 ID의 하이퍼링크를 선택하여 대시보드에서 자금 요청을 엽니다.
2. 거부 이유는 자동 거부 이메일에 있으며 현금 청구 페이지의 “실제” 섹션 아래의 자금 요청에서도 확인할 수 있습니다.
3. 먼저 거부 이유를 검토한 다음 실제 클레임을 필요한 대로 업데이트하고 요청의 현금 클레임 계획 섹션에서 현금 클레임 편집을 선택합니다.
4. 현금 청구 편집 버튼을 클릭하면 수정 및 재제출 신청이 열립니다. 그러면 클레임 제출 워크플로가 다시 열리고 파트너가 세부 정보를 편집하고 마지막으로 공식적으로 다시 제출할 수 있습니다. 이 워크플로에서는 거부 이유가 표시되지 않으므로 먼저 거부 이유를 검토하세요.
5. 필요한 모든 업데이트가 완료되면 실제 현금 클레임 제출을 선택하여 클레임을 다시 제출합니다.

자금 요청 확장

확장 함수는 파트너가 승인된 자금 요청의 계획된 전달 종료일을 수정해야 할 때 사용할 수 있습니다. AWS 파트너는 AWS 파트너 자금 조달 포털에서 승인된 활동의 계획된 전달 종료일을 표준 자금 조달 프로그램 정책에 따라 최대 90일까지 한 번 자체 연장할 수 있습니다. 날짜가 연장되면 자금 만료 날짜가 그에 따라 자동으로 업데이트됩니다.

확장 지침

활동이 만료되기 전에 자금 요청을 최대 90일까지 한 번 연장할 수 있습니다.

연장 날짜 요구 사항:

- 원래 계획된 배송 종료 날짜로부터 1~90일 이내여야 합니다.
- 12/16에서 1/1 사이일 수 없음
- MDF의 경우 년을 넘을 수 없음

중요 정보

- 활동 완료 날짜가 연장되면 자금 만료 날짜가 새 완료 날짜 또는 요청 연도의 12월 15일부터 30일로 자동 업데이트됩니다. 12월 15일을 종료 날짜로 선택하면 만료 날짜는 같은 날이 됩니다.
- 클레임은 활동 완료일로부터 30일 이내 또는 요청 연도의 12월 15일까지 제출해야 합니다.
- 청구서는 클레임 승인 후 만료 날짜 이전에 Payee Central에 제출해야 합니다.

자금 요청을 연장하려면:

1. 관련 자금 요청을 선택하여 자금 대시보드에서 자금 요청 ID를 선택합니다.
2. 페이지 오른쪽 상단 모서리에 있는 자금 요청 확장 버튼을 선택합니다.
3. 위의 확장 지침에 따라 새 프로젝트 종료 날짜를 입력합니다.
4. 자금 요청 확장을 선택하여 자금 요청 확장

자금 추천 및 자금 요청에 에이전트 사용

AWS Partner Central 에이전트는 사용 가능한 자금 지원 프로그램을 기준으로 기회를 분석하고 기회 세부 정보 페이지에서 직접 자금 요청을 생성할 수 있습니다.

사전 조건

- 계정이 AWS 관리 콘솔에서 AWS Partner Central로 마이그레이션되었습니다.
- IAM 사용자 또는 역할에 필요한 권한이 있습니다.
 - `partnercentral:ListBenefitAllocations`
 - `partnercentral:ListBenefitApplications`
 - `partnercentral:CreateBenefitApplication`
 - `partnercentral:GetBenefitApplication`
 - `partnercentral:UpdateBenefitApplication`
 - `partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource`
 - `partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource`
 - `partnercentral:GetOpportunity`
 - `partnercentral:GetAwsOpportunitySummary`
 - `partnercentral:UseSession`

- aws-marketplace:DescribeEntity
- aws-marketplace:SearchAgreements
- 하나 이상의 활성 기회가 있습니다.

펀딩 권장 사항의 작동 방식

기회 세부 정보 페이지를 열면 자금 추천 위젯은 기회 단계, 예상 수익, 고객 사용 사례 및 파트너 경로 자격을 기반으로 사용 가능한 AWS 자금 프로그램과 비교하여 기회를 자동으로 평가합니다.

일치하는 항목이 발견되면 위젯에 다음 정보가 표시됩니다.

요소	설명
프로그램 이름	권장 펀딩 프로그램입니다.
프로그램 설명	AWS 자금 지원 설명서의 요약입니다.
권장 사유	단계, ARR 및 사용 사례에 따라 이 기회가 적합한 이유.

Note

자금 지원 권장 사항은 잠재적으로 관련된 프로그램을 식별하는 데 도움이 되는 정보 제공 목적으로 제공됩니다. 권장 사항은 자금 지원 승인 또는 자격을 보장하지 않습니다.

위젯은 다음 세 가지 작업을 제공합니다.

작업	설명
예상 자금 가져오기	기회 가치 및 프로그램 규칙을 기반으로 잠재적 자금을 계산합니다.
자금 요청 생성	기회 데이터로 자동 채워진 초안 자금 요청을 시작합니다.
펀딩 프로그램에 대해 알아보기	펀딩 질문을 위한 대화형 인터페이스를 엽니다.

일치하는 항목이 없는 경우 위젯은 이를 표시하고 펀딩 프로그램에 대해 알아보기 버튼을 제공합니다.

권장 프로그램이 표준 전략적 협업 계약(SCA)과 연결된 경우 이 기능에는 할당된 항목과 사용 가능한 항목 등 SCA 예산 할당 정보도 표시됩니다.

Note

에이전트는 SCA 계약 문서 자체에 액세스하지 않습니다. SCA 계약은 Contract Central에서 관리됩니다.

자금 권장 사항 받기

1. 왼쪽 탐색에서 기회로 이동합니다.
2. 기회를 선택합니다.
3. 기회 세부 정보 페이지에서 자금 추천 위젯을 찾습니다.
4. 권장 사항을 검토하고 작업을 선택합니다.

이 기회에 대해 질문하기를 선택하고 "어떤 자금 프로그램을 사용할 수 있습니까?"와 같은 질문을 할 수도 있습니다. 또는 "이 프로그램이 권장된 이유는 무엇입니까?"

자금 요청 생성

1. 자금 추천 위젯에서 자금 요청 생성을 선택합니다.
2. 에이전트는 기회 레코드에서 데이터를 수집합니다.
3. 정보가 누락된 경우 에이전트는 채팅 인터페이스에서 명확한 질문을 합니다.
4. 에이전트가 초안을 생성하고 링크를 제공합니다.
5. 링크를 열어 AWS 자금 조달 포털에서 초안을 검토한 다음 제출합니다.

제출 후 요청은 표준 승인 워크플로를 따릅니다. 자금 대시보드에서 진행 상황을 추적합니다. 자세한 내용은 [the section called "자금 요청 생성"](#) 단원을 참조하십시오.

채팅 인터페이스를 통해 이 프로세스를 시작하려면 이 기회에 대해 질문하기를 선택하고 "이 기회에 대한 자금 요청 생성"을 입력합니다.

중요 고려 사항

고려 사항	세부 정보
자격	권장 사항은 사용 가능한 데이터를 기반으로 합니다. 최종 자격은 애플리케이션 검토 중에 결정됩니다.
데이터 범위	에이전트는 기회 및 파트너 계정 데이터만 사용합니다.
권한	자금 요청 권한이 없는 사용자는 액세스 거부 메시지를 받습니다.
세션	대화는 세션 기반이며 지속되지 않습니다. 각 상호 작용에는 고유한 세션 ID가 있습니다.

관련 리소스

- [AWS Partner Central에서 자금 요청 관리](#)
- [the section called “자금 요청 생성”](#)
- [AWS 파트너 자금 지원 혜택](#)

다른 AWS 파트너와 연결

AWS Partner Central은 AWS 파트너 간의 협업을 촉진하여 파트너들이 서로 연결하고 기회를 공유할 수 있도록 합니다. 파트너는 다중 파트너 참여를 검색, 연결 및 관리할 수 있습니다. 자세한 내용은 [AWS Partner Central 판매 안내서의 파트너 연결 섹션을 참조하세요.](#)

채널 관리

AWS 파트너 중앙 채널 관리는 AWS 솔루션 공급자, 배포자 및 배포 판매자(채널 파트너)에게 채널 프로그램에 참여하는 AWS 계정을 관리할 수 있는 기능을 제공합니다. AWS Partner Central Channel Management는 고객이 자신의 AWS 관리 계정에 대한 루트 액세스를 유지하는 동안 채널 파트너가 최종 고객에게 재판매할 수 있도록 [AWS Billing Transfer](#)와 함께 사용됩니다.

주요 기능은 다음과 같습니다.

- 재판매에 사용되는 AWS 계정을 중앙에서 관리
- 고객 및 배포 판매자와의 관계 설정, 추적 및 관리
- 파트너 프로그램 혜택 및 할인을 받을 수 있습니다.
- 여러 계정의 결제 전송 관계 모니터링

사전 조건:

- AWS 채널 프로그램에 대한 활성 등록(솔루션 공급자, 배포 또는 배포 판매자)
- 연결된 계정이 있는 AWS Partner Central AWS 계정
- 매핑된 파트너 중앙 채널 IAM 역할이 있는 AWS 파트너 중앙 사용자
- [채널 관리에 사용되는 AWS 계정에 프로비저닝된 필수 IAM 역할](#)
- [매핑된 파트너 중앙 채널 IAM 역할이 있는 AWS 파트너 중앙 사용자](#)
- 청구서를 수신하고 채널 프로그램을 관리하는 데 사용되는 활성 AWS 관리 계정

Important

AWS Partner Central 채널 관리 기능을 사용하려면 Partner Central 연결 AWS 계정과 청구서를 수신하고 채널 프로그램을 관리하는 데 사용되는 AWS 관리 계정 모두에서 IAM 역할을 구성해야 합니다. AWS Partner Central 클라우드 관리자와 협력하여 IAM 권한이 구성되어 있는지 확인하고, 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자와 협력하여 IAM 역할을 Partner Central 사용자에게 매핑합니다. [API 참조](#)에서 채널 관리에 액세스하는 방법에 대해 자세히 알아봅니다.

AWS Partner Central 채널 관리 작동 방식

채널 관리 워크플로는 구조화된 프로세스를 따라 재판매 비즈니스를 설정하고 관리합니다. 구성 요소가 함께 작동하는 방법은 다음과 같습니다.

1. 프로그램 관리 계정 생성 및 활성화

AWS 관리 계정을 PMAs로 보고하여 채널 프로그램 권한 부여와 연결합니다. 채널 핸드셰이크를 사용하여 프로그램 관리 계정을 즉시 활성화하여 AWS 관리 계정의 동의를 확인합니다.

2. 고객 또는 배포 판매자와의 관계 구축

관계를 생성하여 각 고객 또는 다운스트림 판매자 AWS 관리 계정에서 작업하는 방법을 정의하고 채널 프로그램 혜택을 받을 수 있습니다. 각 관계에 적합한 지원 모델 및 설정을 선택합니다.

3. 결제 이체 오프보딩을 관리하기 위한 서비스 기간 설정(선택 사항)

관계에 서비스 기간을 추가하여 결제 이전 시 최소 알림 기간 또는 고정 약정 기간을 적용합니다. 결제 이전 변경 사항을 관리하기 위해 파트너 서비스 기간이 추가되며, 고객의 AWS 관리 계정에서 이를 수락해야 합니다.

4. 결제 전송 상태 및 관계 목록 모니터링

중앙 위치에서 모든 프로그램 관리 계정 및 관계에 대한 결제 전송 상태를 추적합니다.

프로그램 관리 계정

프로그램 관리 계정(PMA)은 AWS 채널 프로그램 참여 및 고객 또는 배포 판매자 계정과의 관계를 관리하는 데 사용하는 AWS 관리 AWS 계정입니다. 각 PMA는 단일 AWS 채널 프로그램(AWS 솔루션 공급자, AWS 배포 또는 AWS 배포 판매자)과 연결됩니다.

주제

- [프로그램 관리 계정 생성](#)
- [프로그램 관리 계정 활성화](#)

프로그램 관리 계정 생성

프로그램 관리 계정을 생성하려면 AWS 관리 계정 ID와 활성화 채널 프로그램 등록이 필요합니다.

멤버 계정과 독립 실행형 계정은 PMAs로 사용할 수 없습니다. 또한 레거시 파트너 중앙 채널 AWS 관리에서 이미 지급인 계정으로 온보딩된 관리 계정을 사용할 수 없습니다. 동일한 계정 ID로 PMA를 생성하기 전에 먼저 레거시 지급인 계정을 오프보딩해야 합니다.

새 PMA를 생성하기 위한 일반적인 시나리오는 다음과 같습니다.

- 결제 요구 사항이 다른 새로운 지리적 리전으로 확장
- 특정 사업부의 전용 계정 설정
- 다양한 AWS 채널 프로그램 관리 분리

PMA를 생성하려면

1. AWS Partner Central의 채널 관리로 이동합니다.
2. 프로그램 관리 계정 탭에서 생성을 선택합니다.
3. AWS 관리 계정 ID를 입력합니다.
4. 채널 프로그램 유형을 선택합니다.
5. (선택 사항) PMA에 대한 설명이 포함된 이름을 추가합니다.
6. 활성화를 위해 제출합니다.

프로그램 관리 계정 활성화

PMA를 활성화하려면 AWS 관리 계정에서 채널 핸드셰이크를 수락해야 합니다.

AWS Partner Central UI 사용자의 경우:

- PMA를 생성할 때 채널 핸드셰이크가 자동으로 생성됩니다.
- AWS 관리 계정의 루트 이메일 주소가 요청 이메일을 수신합니다.
- 권한 있는 사용자는 요청 이메일에 제공된 고유 링크를 사용하여 초대된 AWS 관리 계정에 액세스해야 합니다.
- 초대된 관리 계정의 AWS 콘솔 내에서 요청을 수락하거나 거부할 수 있습니다.

CLI/SDK 사용자의 경우:

- 프로그램 관리 계정 채널 핸드셰이크 요청을 명시적으로 전송해야 합니다.
- AWS 관리 계정의 루트 이메일 주소가 요청 이메일을 수신합니다.

- 계정 소유자는 초대된 AWS 관리 계정에 액세스하고 요청 이메일에 제공된 고유 링크를 사용하여 AWS 콘솔을 통해 수락/거부하거나 초대된 AWS 관리 계정의 CLI 명령을 사용하여 핸드셰이크를 수락/거부해야 합니다.

Important

핸드셰이크 요청은 초대된 AWS 관리 계정에 로그인하거나 액세스해야만 수락하거나 거부할 수 있습니다. Partner Central에서 PMA를 생성한 파트너는 활성화 프로세스를 완료하기 위해 이 관리 계정에 액세스할 수 있어야 합니다.

채널 관계

AWS Partner Central의 채널 관계는 프로그램 관리 계정과 고객, 배포 판매자 또는 내부 AWS Organizations 간의 연결을 중앙 집중식으로 관리하는 방법을 제공합니다.

채널 관리는 세 가지 유형의 관계를 지원합니다.

- 최종 고객: AWS 서비스를 구매하는 조직과의 직접 재판매 관계
- 배포 판매자: 배포 계약에 따라 운영되는 다운스트림 재판매 파트너(유통업체만 해당)
- 내부: 채널 비즈니스의 테스트 및 개발과 관련된 파트너의 자체 AWS 소비

주제

- [관계 생성](#)

관계 생성

새 관계를 생성할 때 연결을 올바르게 구성하려면 특정 정보를 제공해야 합니다.

필수 정보:

- AWS 고객/판매자 조직의 관리 계정 ID
- 관계 유형
- 고객 부문(정부/상업)
- 계정 모델(솔루션 공급자 약관 모델[SPTM]/최종 고객 계정 모델[ECAM])
- 지원 모델

Note

보고된 관계는 채널 프로그램 계약과 일치해야 합니다. 재판매할 권한이 있는 계정 모델 및 섹터와 일치하는 관계 세부 정보만 선택할 수 있습니다.

지원 모델 선택

지원 관계는 고객에게 지원을 제공하는 방법을 정의합니다. 단일 PMA에서 고객과 배포 판매자에게 서비스를 제공하면서 각 관계에 고유한 지원 모델을 적용할 수 있습니다.

지원 모델 옵션:

- 기존 지원 모델 유지: 현재 지원 계획 유지
- 재판매된 지원: 현재 지원 플랜을 재판매된 가격으로 새 플랜으로 대체
- 파트너 주도 지원: 적합한 경우 고객에 대한 지원을 직접 관리하세요.

지원 세부 정보:

- TAM 위치 기본 설정: AWS 기술 계정 관리자의 기본 리전 선택
- 지원 범위: 지원이 관리 계정 또는 전체 조직에 적용되는지 여부 정의
- 요금 계정 ID: 해당하는 경우 통합 지원 인보이스 발행을 위한 결제 계정 지정
- 지원 공급자: 최종 고객 계정에서 PLS를 선택하는 배포 판매자인 경우 고객에게 지원을 제공하는 사람을 지정합니다.

서비스 기간

서비스 기간은 지정된 약정 기간 동안 결제 전송에 대한 일방적인 변경을 방지하는 상호 계약을 생성합니다. 파트너는 최소 알림 요구 사항 또는 고정 기간 약정을 설정하여 기존 서비스 계약 및 비즈니스 요구 사항에 맞게 유연하게 조정할 수 있습니다. 서비스 기간은 채널 관계와 연결되며 채널 관계에 대한 추가 거버넌스 옵션을 제공합니다.

서비스 기간은 두 가지 유형의 계약을 지원합니다.

- 최소 알림 기간 - 당사자 중 하나가 결제 이전 관계를 수정하거나 종료하려면 14, 30 또는 60일 전의 사전 알림이 필요합니다.
- 고정 기간 약정 - 서비스 계약에 따라 최대 1년 동안 구속력 있는 계약을 설정합니다.

주제

- [서비스 기간 생성](#)
- [활성 서비스 기간 관리](#)
- [조기 종료](#)

서비스 기간 생성

파트너 중앙 채널 관리를 사용하여 모든 채널 관계에 서비스 기간을 추가할 수 있습니다.

1. 서비스 기간 시작 - 채널 파트너는 최소 알림 요구 사항(14, 30 또는 60일) 또는 고정 기간 약정(60~365일)을 지정하여 특정 관계에 대한 서비스 기간 초대를 생성합니다.
2. 고객 알림 - 채널 핸드셰이크가 자동으로 생성되고 최종 고객의 AWS 관리 계정은 고유한 응답 링크가 포함된 이메일 알림을 받습니다.
3. 고객 검토 및 응답 - 고객의 AWS 관리 계정에서 승인된 사용자는 다음을 수행해야 합니다.
 - 이메일에 제공된 고유 링크를 사용하여 초대에 액세스합니다.
 - AWS 콘솔에 로그인하여 제안된 서비스 기간 조건을 검토합니다.
 - 서비스 기간 계약 수락 또는 거부
4. 서비스 기간 활성화 - 고객이 채널 핸드셰이크를 수락하면 서비스 기간이 활성화되고 합의된 조건에 따라 결제 전송 관계를 관리합니다.

활성 서비스 기간 관리

활성 서비스 기간은 Billing and Cost Management 콘솔에서 두 당사자 모두의 Billing Transfer 관리 경험에 영향을 미칩니다. 파트너는 AWS Partner Central 채널 관리를 통해 활성 서비스 기간을 보고 관리할 수 있습니다.

- 고정 기간 약정은 약정 기간이 만료될 때까지 한 당사자가 결제 이전을 수정하지 못하도록 합니다.
- 최소 알림 기간에는 결제 이전 변경 사항에 대해 지정된 사전 알림이 필요합니다.

서비스 기간 교체

파트너는 변화하는 비즈니스 요구 사항 또는 계약 갱신을 수용하기 위해 기존 활성 서비스 기간을 새 약관으로 교체해야 할 수 있습니다. 대체 프로세스는 서비스 기간 파라미터를 업데이트하는 동안 결제 전송 관계에 대한 지속적인 거버넌스를 보장합니다.

서비스 기간을 교체해야 하는 경우

- 최소 알림 기간에서 고정 기간 약정으로 변환(또는 그 반대)
- 고정 기간 약정 기간 연장 또는 수정
- 최소 알림 기간 요구 사항 조정(예: 30일에서 60일로 변경)
- 업데이트된 용어로 만료되는 고정 기간 약정 갱신

교체 프로세스

1. 파트너가 교체 시작 - 채널 파트너는 AWS Partner Central 채널 관계 관리를 통해 활성 서비스 기간에 액세스하고 서비스 기간을 대체하는 옵션을 선택합니다. 파트너는 새 서비스 기간 조건(업데이트된 최소 알림 일수 또는 고정 기간 약정의 새 시작/종료 날짜)을 지정하며 대체 이유를 설명하는 선택적 컨텍스트를 포함할 수 있습니다.
2. 고객 알림 - 새 서비스 기간 채널 핸드셰이크가 자동으로 생성되고 최종 고객의 AWS 관리 계정은 제안된 대체 조건을 검토할 수 있는 고유한 링크가 포함된 이메일 알림을 받습니다.
3. 고객 검토 및 응답 - 고객의 AWS 관리 계정에서 승인된 사용자는 다음을 수행해야 합니다.
 - 제공된 링크를 사용하여 대체 요청에 액세스
 - AWS 콘솔에 로그인하여 새 서비스 기간 약관 및 파트너의 설명을 검토합니다.
 - 대체 요청 수락 또는 거부
4. 원활한 전환 - 고객이 교체 핸드셰이크를 수락하는 경우:
 - 이전 서비스 기간은 즉시 종료됩니다.
 - 업데이트된 조건에 따라 새 서비스 기간이 활성화됩니다.
 - 새로운 서비스 기간 거버넌스에 따라 결제 전송 관계가 중단 없이 계속됩니다.
 - 양 당사자는 확인 알림을 받습니다.

중요 고려 사항

- 고객이 대체 요청을 거부하는 경우 원래 서비스 기간은 기존 조건에 따라 계속됩니다.
- 각 관계에 대해 한 번에 하나의 보류 중인 서비스 기간 핸드셰이크만 존재할 수 있습니다.
- 고객이 수락하지 않으면 교체 요청은 30일 후에 만료됩니다.
- 교체 기록은 감사를 위해 관계 레코드에 유지됩니다.
- 서비스 기간을 교체해도 기본 결제 전송 관계에는 영향을 주지 않습니다.

조기 종료

파트너는 자연 만료 전에 서비스 기간의 조기 종료를 요청할 수 있지만, 양 당사자는 다른 채널 핸드셰이크 프로세스를 통해 상호 동의해야 합니다.

종료를 시작할 수 있는 사용자:

- 채널 파트너만 조기 종료 요청을 시작할 수 있습니다.
- 최종 고객은 AWS 콘솔을 통해 직접 종료를 요청할 수 없습니다.
- 서비스 기간을 조기에 종료하려는 고객은 채널 파트너에게 연락하여 종료를 요청해야 합니다.

종료 프로세스:

1. 파트너가 요청 시작 - 채널 파트너는 AWS Partner Central을 통해 활성 서비스 기간에 액세스하고 계약을 조기에 종료하는 옵션을 선택합니다. 파트너는 종료 이유를 설명하는 선택적 컨텍스트를 포함할 수 있습니다.
2. 고객 알림 - 종료 채널 핸드셰이크가 생성되고 최종 고객은 종료 요청을 검토할 수 있는 고유한 링크가 포함된 이메일 알림을 받습니다.
3. 고객 검토 및 동의 - 고객의 AWS 관리 계정에서 승인된 사용자는 다음을 수행해야 합니다.
 - 제공된 링크를 사용하여 종료 요청에 액세스
 - AWS 콘솔에 로그인하여 종료 세부 정보 및 파트너의 설명을 검토합니다.
 - 조기 종료 요청 수락 또는 거부
4. 즉시 효과 - 고객이 종료 핸드셰이크를 수락하는 경우:
 - 서비스 기간은 즉시 종료됩니다.
 - 양 당사자는 결제 이전 관계를 즉시 완전히 다시 제어합니다.
 - Billing and Cost Management 콘솔을 통해 표준 AWS 결제 전송 관리를 다시 사용할 수 있게 됩니다.
 - 양 당사자는 확인 알림을 받습니다.

중요 고려 사항:

- 고객이 해지 요청을 거부하는 경우 서비스 기간은 원래 조건에 따라 계속됩니다.
- 서비스 기간 종료는 계약만 종료하며 기본 결제 전송을 자동으로 중단하지는 않습니다.
- 해지 후 어느 당사자든 표준 AWS 절차에 따라 결제 전송을 관리할 수 있습니다.

- 종료된 서비스 기간은 감사 목적으로 관계 기록에 계속 표시됩니다.

레거시 채널 계정 마이그레이션

이 가이드에서는 AWS 채널 파트너가 파트너가 관리하는 AWS Organizations의 기존 채널 최종 고객을 결제 이전으로 마이그레이션하여 고객이 독립적인 AWS Organizations를 유지하면서 파트너가 결제 책임을 지도록 하는 방법을 설명합니다.

채널 파트너는 기존 최종 고객 계정을 결제 전송으로 마이그레이션하는 두 가지 옵션이 있습니다.

전체 조직 이전

청구 이전을 통해 청구 책임을 유지하면서 기존 AWS 조직을 고객 소유권으로 이전합니다. 이 프로세스에는 결제 이전을 설정하고 모든 기존 조직 구성 및 서비스 통합을 유지한 후 고객에게 루트 계정 소유권을 이전하는 작업이 포함됩니다.

이점:

- 모든 기존 조직 구성을 유지 관리합니다.
- 기술적 복잡성 및 마이그레이션 시간 최소화
- 서비스 종속성 및 통합 보존

중요 고려 사항:

- 단일 테넌트 조직에 가장 적합
- 고객에게 과거 결제 데이터가 표시됩니다.
- 파트너는 루트 소유권을 이전하기 전에 결제 이전을 설정해야 합니다.

멤버 계정 이전

기존 AWS 조직에서 새 고객 소유 조직으로 개별 멤버 계정을 이동합니다. 이 프로세스에는 고객을 위한 새 조직 생성, 결제 이체 설정, 멤버 계정 마이그레이션이 포함됩니다.

이점:

- 마이그레이션 전반에 걸쳐 결제 개인 정보 보호를 유지합니다.
- 마이그레이션 일정의 유연성 제공

- 단일 테넌트 및 다중 테넌트 조직 모두에서 작동

중요 고려 사항:

- 조직 수준 구성을 다시 빌드해야 함
- 조직 수준 종속성을 식별하고 다시 생성해야 합니다.
- 전체 조직 이전보다 긴 마이그레이션 타임라인

조직 소유권 이전

이 마이그레이션 경로는 결제 이전을 통해 결제 책임을 유지하면서 기존 AWS 조직의 루트 계정 소유권을 고객에게 이전합니다.

사전 조건:

- 조직은 모든 기능 모드여야 합니다.
- 고객은 루트 계정 소유권을 위한 이메일이 있어야 합니다.
- 조직은 한 고객의 워크로드를 처리합니다.

마이그레이션 단계:

마이그레이션 프로세스 전반에 걸쳐 격차 없이 지속적인 할인 적용을 보장하려면 다음 단계를 따르세요.

1. 새 파트너 관리 계정(PMA) 정의

파트너 관리 AWS 계정 역할을 할 새 계정을 생성하고 이 계정을 Partner Central에 PMA로 등록합니다. 이 계정은 고객 조직의 청구 및 결제를 담당합니다.

2. 마이그레이션할 기존 고객의 관리 계정 식별

결제 이체로 마이그레이션하려는 고객 조직의 관리 계정(레거시 지급인 계정)으로 현재 사용 중인 AWS 계정을 식별합니다.

3. Partner Central 채널 관계 설정

새 파트너 관리 계정(1단계에서)과 고객의 레거시 지급인 계정(2단계에서) 간에 Partner Central에서 채널 관계를 생성합니다. 이 조직에 최종 고객 워크로드가 포함되어 있으므로 계정을 "최종 고객" 관계로 추가할 수 있습니다.

4. 결제 전송 설정

새 파트너 관리 계정에서 AWS Billing and Cost Management 콘솔로 이동합니다. 결제 전송을 선택하고 고객의 AWS 관리 계정 ID를 입력하여 새 전송을 생성합니다. 고객은 이메일 알림을 받게 되며 AWS 콘솔에서 전송을 수락해야 합니다.

5. Billing Transfer가 적용될 때까지 대기

결제 전송이 활성화될 때까지 기다립니다. 이 날짜는 수락 후 다음 달 1일에 발생합니다. 결제 전송이 활성화될 때까지 다음 단계를 진행하지 마세요.

6. 이전을 위한 조직 준비

고객의 세부 정보를 반영하도록 Billing and Cost Management 콘솔에서 관리 계정의 AWS 결제 정보를 업데이트합니다.

7. 루트 계정 소유권 이전

조직의 루트 계정에 로그인하고 AWS 관리 콘솔에서 내 계정으로 이동합니다. 파트너 MFA 디바이스 또는 기타 파트너별 보안 구성을 제거합니다. 루트 사용자 이메일 주소를 고객의 도메인으로 업데이트합니다. 고객은 루트 계정 액세스를 활성화하는 이메일을 받게 됩니다. 결제 이전이 적용된 후 60일 이내에 이 단계를 완료합니다.

8. 전송 완료 확인

고객이 소유권을 수락한 후 결제 이전이 활성 상태로 유지되고 조직이 인보이스를 계속 수신하는지 확인합니다. 이제 결제 책임은 설정된 결제 이전을 통해 조직에 남아 있는 동안 고객이 조직을 관리할 수 있는 전체 루트 액세스 권한을 갖게 됩니다.

Important

전체 조직 이전은 기술적으로 가장 간단한 마이그레이션 경로이지만 파트너는 이 접근 방식이 과거 결제 데이터를 새 조직 소유자에게 노출한다는 점에 유의해야 합니다. 여기에는 요금, 예약 인스턴스, 소유권 이전 전에 존재했던 절감형 플랜과 같은 모든 결제 정보가 포함됩니다.

멤버 계정 이전

이 마이그레이션 경로는 개별 멤버 계정을 기존 AWS 조직에서 새로운 고객 소유 조직으로 이동하는 동시에 결제 이전을 통해 결제 책임을 유지합니다.

사전 조건:

- 고객은 새 조직에 대한 관리 계정이 필요합니다.
- 이전할 멤버 계정 목록
- 이전할 각 멤버 계정 내의 조직 종속성에 대한 설명서

마이그레이션 단계:

1. 고객의 새 조직 설정

먼저 멤버 계정의 대상을 설정합니다. 고객은 새 AWS 계정을 생성하거나 관리 계정으로 사용할 기존 계정을 지정해야 합니다. 이 계정의 AWS 조직 콘솔에서 AWS 조직을 활성화하고 초기 조직 설정을 구성합니다. 이렇게 하면 멤버 계정에 대한 대상 환경이 생성됩니다.

2. 결제 전송 설정

멤버 계정을 이동하기 전에 결제 이전을 설정하여 지속적인 결제 책임을 보장합니다. AWS Partner Central에서 고객의 새 관리 계정에서 프로그램 관리 계정(PMA)으로 결제 전송을 생성합니다. 고객은 AWS Billing and Cost Management 콘솔에서 이 이전을 수락해야 합니다. 계정 마이그레이션을 진행하기 전에 다음 달 1일에 결제 전송이 활성화될 때까지 기다립니다.

3. 멤버 계정 마이그레이션 준비

마이그레이션하려는 멤버 계정의 조직 수준 종속성을 검토합니다. 새 조직에서 다시 빌드해야 하는 서비스 제어 정책, 리소스 공유 구성 또는 위임된 관리자 설정을 제거하거나 문서화합니다. 고객의 조직에서 필요한 구성을 재구성할 계획이 있는지 확인합니다.

4. 멤버 계정 이전

결제 전송이 활성화되면 계정 마이그레이션 프로세스를 시작합니다. 고객의 새 조직에서 이전하려는 각 멤버 계정으로 초대장을 보냅니다. 각 멤버 계정에 로그인하여 이러한 초대를 수락합니다. 그러면 멤버 계정이 레거시 파트너 Organization을 떠나 고객의 Organization에 가입합니다. 최종 고객과 협력하여 새 환경에서 필요한 조직 구성을 다시 빌드합니다.

Important

멤버 계정 이전을 시작하기 전에 결제 이전이 활성 상태인지 확인합니다. 이렇게 하면 마이그레이션 프로세스 전반에 걸쳐 적절한 결제 책임이 유지됩니다.

채널 관리 사용자에게 IAM 역할 매핑

이 섹션에서는 AWS Partner Central AWS Identity and Access Management(IAM) 역할을 AWS Partner Central의 채널 관리 서비스 사용자에게 매핑하는 방법을 설명합니다. 이 IAM 역할 매핑은 Partner Central 사용자가 Partner Central 채널 관리 기능에 액세스할 수 있도록 하는 데 필요합니다. 매핑을 사용하면 Partner Central 채널 관리 사용자가 AWS Partner Central AWS 계정에서 작업을 수행할 수 있습니다. Partner Central 사용자가 AWS Partner Central 채널 APIs에 액세스할 IAM 역할을 선택하면 채널 프로그램 관리 계정 및 관계 관리와 같은 기능이 활성화됩니다.

매핑하기 전에 먼저 다음을 완료해야 합니다.

- [AWS Partner Central 계정을 Partner Central 연결 AWS 계정에 연결합니다.](#)
- [AWS Partner Central 연결 AWS 계정에서 IAM 역할을 생성합니다.](#)
- IAM 역할을 생성하는 동안 역할에 AWSPartnerCentralChannelManagement 관리형 정책을 추가하여 AWS Partner Central 사용자에게 채널 관리 작업을 수행할 수 있는 권한을 부여합니다. 자세한 내용은 [AWS Partner Central 사용자를 위한 관리형 정책을 참조하세요.](#)
- AWS Partner Central이 IAM 역할을 매핑할 수 있도록 AWS IAM 역할에 다음 사용자 지정 신뢰 정책을 추가합니다.

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

AWS Partner Central IAM 역할을 클라우드가 아닌 관리자 사용자에게 매핑하려면

1. 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할을 가진 사용자로 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. AWS Partner Central 홈페이지의 AWS 계정 연결 섹션에서 연결된 계정 관리를 선택합니다.
3. AWS 계정 연결 페이지의 IAM 역할 관리를 선택합니다.

4. 비클라우드 관리자 사용자 섹션에서 액세스 권한을 부여하려는 파트너 사용자를 선택한 다음 IAM 역할 매핑을 선택합니다.
5. 드롭다운 목록에서 위의 채널 정책을 포함하는 생성된 IAM 역할을 선택합니다.
6. 역할 매핑을 선택합니다.

클라우드가 아닌 관리자 사용자로부터 AWS Partner Central IAM 역할 매핑을 해제하려면

1. 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할을 가진 사용자로 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. AWS Partner Central 홈페이지의 AWS 계정 연결 섹션에서 연결된 계정 관리를 선택합니다.
3. AWS 계정 연결 페이지의 IAM 역할 관리를 선택합니다.
4. 비클라우드 관리자 사용자 섹션에서 액세스를 취소하려는 파트너 사용자를 선택한 다음 IAM 역할 매핑 해제를 선택합니다.
5. 드롭다운 목록에서 IAM 역할을 선택합니다.
6. 역할 매핑 해제를 선택합니다.

Important

AWS Partner Central 채널 관리 기능을 사용하려면 Partner Central 연결 AWS 계정과 청구서를 수신하고 채널 프로그램을 관리하는 데 사용되는 AWS 관리 계정 모두에서 IAM 역할을 구성해야 합니다. AWS Partner Central 클라우드 관리자와 협력하여 IAM 권한이 구성되어 있는지 확인하고, 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자와 협력하여 IAM 역할을 Partner Central 사용자에게 매핑합니다. [API 참조](#)에서 채널 관리에 액세스하는 방법에 대해 자세히 알아봅니다.

파트너 분석 및 Marketplace 인사이트를 통한 진행 상황 추적

파트너 분석 및 Marketplace 인사이트 대시보드는 AWS 파트너 및 Marketplace 판매자에게 대화형 시각화 및 사용자 지정 가능한 보고서를 통해 고객 사용 패턴, 수익 추세, 구독 지표를 포함하여 제품 성능에 대한 실시간 인사이트를 제공합니다. Marketplace 판매자는 월별 반복 수익, 고객 확보 비용, 전환율, 고객의 지리적 분포와 같은 주요 성과 지표를 추적하여 데이터 기반 결정을 통해 AWS Marketplace 전략을 최적화할 수 있습니다.

Note

데이터가 충분하지 않은 파트너 분석 페이지는 예상대로 작동하지 않습니다. 사용자에게 오류가 표시됩니다. 오류가 IAM 권한 때문인지 데이터 부족 때문인지 확인하기 위해 사용자는 데이터 소스가 서로 다른 특정 대시보드로 이동할 수 있습니다.

자세한 내용은 [AWS Partner Central 탐색을 참조하세요](#). [AWS AWS Partner Central 사용자 설명서의 관리형 정책을](#) 참조하여 대시보드의 액세스 정책을 검토할 수 있습니다.

주제

- [파트너 분석 대시보드](#)
- [판매자 인사이트 대시보드](#)
- [파트너 분석 및 판매자 인사이트 FAQ\(FAQs주 묻는 질문\)](#)

파트너 분석 대시보드

Partner Analytics에는 ACE 기회 및 리드, 투자, AWS주도형 마케팅 캠페인, 교육 및 인증을 관리하는데 필요한 데이터를 필터링, 정렬 및 드릴다운할 수 있는 8개의 대시보드가 포함되어 있습니다. 대시보드 내에서 대시보드를 탐색하려면 원하는 대시보드를 클릭하면 됩니다.

8개의 대시보드는 다음과 같습니다.

- **개요:** [핵심 운영 도메인에서 집계된 부서 간 KPI 및 중요한 성공 지표를](#) 포괄적으로 시각화합니다.
KPIs
- **기회:** 파이프라인 속도 지표, 수익 예측 모델 및 통계 변환 분석을 특징으로 하는 및 AWS 파트너 추천 기회 흐름의 정량적 분석.

- **리드:** 세분화된 변환 속도 분석 및 소스 어트리뷰션 지표를 사용하여 리드 획득 및 진행 상황을 체계적으로 추적합니다.
- **투자:** 클레임 지표 및 자금 소스 배포의 계층적 분석을 포함하여 자금 사용률에 대한 데이터 기반 인사이트입니다.
- **채널:** 퍼블릭 섹터 및 성장 세그먼트 전반의 CEI 혜택 사용률 및 할인 메커니즘 성능을 통합하는 솔루션 공급자 및 배포 프레임워크 전반의 인센티브 프로그램에 대한 다차원 분석입니다.
- **마케팅 캠페인:** 통합된 lead-to-opportunity 변환 모델링 및 퍼널 진행 지표를 사용하여 AWS 마케팅 이니셔티브 효율성을 세밀하게 검사합니다.
- **훈련 및 인증:** 조직 역량 개발, 추적 인증, 인증 완료율 및 훈련 프로그램 진행 지표에 대한 정량적 평가.

Partner Insights 대시보드 탐색

이 섹션에서는 Partner Insights 대시보드의 제어, 필터 및 기능에 대해 설명합니다.

날짜별 필터링 - 미리 설정된 드롭다운

파트너 분석의 날짜 필터에는 일반적으로 사용되는 기간을 기반으로 하는 사전 설정 드롭다운 옵션과 특정 날짜 범위의 사용자 지정 필터링이라는 두 가지 메커니즘이 포함되어 있습니다. 이 필터에서 선택한 날짜 범위는 달리 지정되지 않는 한 대시보드의 모든 지표 및 테이블과 다른 모든 대시보드에 자동으로 적용됩니다.

파트너 분석 및 Marketplace Insights의 일부 지표는 주기에 따라 새로 고쳐지기 때문에 사전 설정된 날짜 필터 옵션은 대시보드에 따라 다릅니다.

- 기회와 리드에는 지난 30일, 지난 60일, 지난 90일, 후행 12개월(TTM), 연 누계(YTD) 등의 사전 설정된 드롭다운 옵션이 있습니다.
- 다른 모든 대시보드의 경우 사전 설정 드롭다운 옵션에는 과거 가용 1개월, 과거 가용 2개월, 과거 가용 3개월, 전년 대비(YoY) 및 전년 대비(YTD)가 포함됩니다. 일부 지표는 매일 새로 고쳐지지 않으므로 새로 고친 일일 KPIs와 달리 정확한 "지난 X일" 필터를 이러한 지표에 적용할 수 없습니다. 따라서 일부 대시보드의 대시보드 전체 날짜 필터는 "과거 X 사용 가능한 달(들)" 드롭다운 옵션으로 제한됩니다. 대시보드 로직은 해당 지표의 새로 고침 주기에 따라 각 지표에 관련 날짜 필터를 자동으로 적용합니다. 이번 달에 데이터를 사용할 수 없는 경우 대시보드는 사용 가능한 다음 달을 소싱합니다.

날짜별 필터링 - 사용자 지정

사전 설정된 날짜 필터 외에도 사용자 지정 날짜 범위를 설정합니다. 할인 지표는 월별 수준으로 계속 표시됩니다. 정확한 시작 및 종료 날짜를 지정하려면:

- 날짜 필터 드롭다운 메뉴에서 '사용자 지정'을 선택합니다.
- '시작 날짜' 검색 창을 클릭하여 일정 팝업을 엽니다. 그런 다음 달력에서 원하는 필터 시작 날짜를 선택합니다.
- '종료 날짜' 검색 창을 사용하여 2단계를 반복합니다.

날짜별로 필터링할 날짜 값:

- 기회 날짜는 기본적으로 추천 기회의 파트너 수락 날짜 및 파트너 AWS 추천 기회의 기회 제출 날짜로 설정됩니다.
- 리드 날짜 태그 지정은 리드가 마지막으로 수정된 시기에 관계없이 생성된 날짜로 기본 설정됩니다.
- 투자 날짜는 기본적으로 발급된 크레딧 및 사용된 크레딧 - 프로모션 생성 날짜(크레딧 코드가 생성된 날짜)로 설정됩니다. 모든 현금 KPIs 및 승인된 크레딧 - 사전 승인 날짜. 할인은 결제 기간을 따릅니다.
- 마케팅 캠페인 날짜는 기본적으로 캠페인 관련 데이터이고, 기회 지표는 기회 날짜를 활용하며, 파이프라인은 AO에 대한 기회 생성 날짜, PO에 대한 승인 날짜, 수익은 기회 시작 날짜를 사용하고, 캠페인 관련 리드 지표는 리드 날짜를 사용합니다.
- 훈련 및 인증 날짜 기본값은 Net New Certification은 처음 인증을 받은 날짜(재인증 제외), Net New Accreditation은 과정 완료 날짜를 사용하며 Net New Training은 과정 완료 날짜를 활용합니다.

한눈에 보기

'한 눈에 보기' 대시보드는 각 대시보드의 주요 지표를 제공하며 이제 ACE 자격 및 CRM 통합에 대한 가시성을 제공합니다. 이 대시보드에서 시작 및 종료 날짜를 사용자 지정하거나 사용 가능한 옵션 중 하나를 선택하여 데이터를 필터링합니다.

이 대시보드는 AWS 및 파트너가 시작한 기회 및 리드의 총 수에 대한 데이터와 year-over-year 세부 정보, 결합된 현금 및 신용 투자를 제공합니다. 마지막으로 해당하는 경우 캠페인 및 마케팅 정보를 확인합니다.

기회 파이프라인 분석

Note

데이터는 2021년 1월부터 다운로드할 수 있습니다.

기회 대시보드에는 공동 판매 파이프라인을 분석하는 데 도움이 되는 여러 필터가 있습니다. 아래 4개 차트는 필터 선택에 따라 응답하고 조정합니다.

파트너 주도 기회 추세(TTM):

- 드롭다운 필터를 사용하여 모든 기회, 시작된 기회 및 검증된 기회별로 차트를 봅니다. 사용자는 시작된 기회와 파트너 검증 기회를 전환할 수 있는 첫 번째 테이블부터 시작할 수 있습니다.
- 모든 기회에 대한 year-over-year 세부 정보가 포함되거나 오로지 AWS시작된 기회 또는 파트너가 시작한 기회로만 분류된 총 예상 수익 및 총 기회 수입입니다.

기회 분석:

기회 분석을 통해 파이프라인에 대한 비교 정보와 성능 벤치마크를 비교할 수 있습니다. 두 개의 동일한 차트는 비교를 위해 side-by-side 표시합니다. 막대 차트가 표시되거나(선택한 범주에 5개 이상의 세그먼트가 있는 경우) 선택한 범주에 5개 이하의 세그먼트가 있는 경우 도넛 차트가 표시됩니다. 기회별 분류 옵션은 전체 기회 대시보드의 필터로도 사용할 수 있습니다.

특정 기회에 대한 자세한 내용은 기회 요약 데이터에 표시된 필터링 및 정렬 기능을 활용하세요.

1. 중요한 지표 또는 모든 데이터만 보도록 테이블을 사용자 지정합니다. 또는 열린 기회, 종료된 기회 또는 모든 기회를 기준으로 표시된 데이터를 필터링합니다.
2. 특정 기회 IDs.
3. 기회 단계와 AWS 판매자가 기록한 AWS 단계(빨간색으로 강조 표시된 불일치) 간에 운영/데이터 기록 불일치가 있는지 확인합니다.
4. 상위 우선 순위에 초점을 맞추기 위해 테이블 열을 오름차순/내림차순으로 정렬합니다.

AWS 참여 점수:

AWS 공동 판매 권장 사항 점수는 현재 및 예상 고객 요구 사항을 충족하기 위해 솔루션이 얼마나 잘 배치되어 있는지 평가합니다. 높음, 중간 및 낮음 점수는 현재 강점과 공동 판매 기회를 식별하는 데 도움

이 됩니다 AWS. 이러한 점수는 현재 서비스 및 소프트웨어 경로의 ACE 적격 파트너가 사용할 수 있습니다. 매치를 제공할 데이터가 충분하지 않고 전문화된 파트너만 사용할 수 있는 경우에는 점수가 표시되지 않습니다.

기회 요약 데이터:

이 표에서 사용자는 AWS Seller CRM의 파트너 단계 vs. AWS stage. AWS Stage는 AWS 레코드 유지를 반영하는 반면, 전체 단계 값은 ACE 기회 페이지의 기회 단계를 반영합니다. 미해결 기회의 경우 수동 입력으로 서로 다른 시간에 서로 다른 시스템이 업데이트되기 때문에 상태 기록에서 약간의 차이가 발생할 수 있습니다. 마지막으로 사용자는 해당 고객이 AWS Marketplace에서 구매할 가능성을 나타내는 Marketplace 참여 점수 및 AWS 솔루션 참여 점수를 볼 수 있습니다.

리드 파이프라인 분석

리드 대시보드에는 AWS 리드 추천의 하위 집합 또는 특정 리드에 초점을 맞추는 여러 필터가 포함되어 있습니다. 날짜 필터를 사용하여 리드 변환 및 리드 소스 추세를 드릴다운하고 리드 요약 테이블의 특정 리드 ID(들)에 대한 리드 상태 필터 및 필터링을 활용하여 더 자세히 살펴볼 수 있습니다.

- 리드 ID: ID별로 특정 리드(들)를 검색하는 다중 선택 필터입니다. 검색 상자에 원하는 ID(들)를 입력하고 요약 테이블 필터링에서 리드(들)를 선택합니다.
- 리드 상태: 상태별로 AWS 리드 참조를 조각화하는 다중 선택 필터입니다. 조합 선택: 모두(모든 옵션), 부적격, 미결, 적격 및 조사 선택.

자금 지원 및 투자

자세한 내용은 [펀딩 프로그램](#)으로 이동하십시오.

재판매 수익 및 할인

자세한 내용은 채널 파트너별 가이드인 [솔루션 공급자 프로그램](#) 및 [배포 프로그램](#)을 참조하세요.

마케팅 캠페인 분석

대시보드 전체 날짜 필터 외에도 Marketing Campaigns 대시보드에는 AWS 고객 세그먼트 및 산업뿐만 아니라 특정 캠페인, 지리적 위치(지리, 리전 및 국가 필터 포함)별로 주요 AWS Marketing Campaigns 지표를 구문 분석하는 다중 선택 필터도 포함되어 있습니다. 캠페인을 제외하고 이러한 필터는 상단에 동일한 필터를 표시하는 다른 대시보드의 지표에도 적용됩니다(예: 기회 대시보드).

요약 아래의 시각적 객체에서 추가 지표별 분석과 함께 캠페인 요약에서 요약 지표를 봅니다.

교육 및 인증

훈련 및 인증 대시보드에는 직원 성과를 분석하기 위한 이중 필터링 기능이 통합되어 있습니다.

범주 필터:

- 인증 완료
- 인증 획득
- 훈련 완료 지표
- 조직 내 총 주소 지정 가능 학습자 모집단

필터 유형:

두 가지 측정 방법을 통해 데이터 집계를 활성화합니다.

1. 총 개수: 각 완료(인증, 인증 또는 훈련)를 개별 단위로 측정합니다.
2. 고유한 개인: 각 개인을 하나의 단위로 계산하여 개별 수준에서 업적을 집계합니다.

측정 차별화의 예: 직원 10명이 각각 5개의 인증을 보유한 조직의 경우 총 인증 수 표시는 50개이고 고유한 개인은 10명의 인증을 받은 개인을 표시합니다.

이 필터링 시스템을 사용하면 여러 분석 관점을 통해 조직 학습 성과를 정확하게 추적하고 분석할 수 있습니다.

MAP 파트너 성과 지수(PPI)

이 섹션의 주제에서는 MAP 파트너 성과 지수(PPI)를 이해하고 사용하는 방법을 설명합니다. PPI는 조직의 MAP(마이그레이션 가속화 프로그램) 프로젝트 제공 효율성을 추적하고 마이그레이션 관행을 개선하기 위한 인사이트를 제공합니다.

Note

제휴 책임자만 파트너 성과 지수 대시보드에 액세스할 수 있습니다.

주제

- [MAP 파트너 성과 지수\(PPI\)란 무엇입니까?](#)
- [PPI 점수 이해](#)

- [네 가지 주요 성능 지표](#)
- [성능 티어 및 이점](#)
- [PPI 대시보드 사용](#)
- [PPI 점수를 개선하는 방법](#)
- [도움 및 지원 받기](#)
- [요약](#)

MAP 파트너 성과 지수(PPI)란 무엇입니까?

MAP 파트너 성과 지수(PPI)는 파트너가 투자를 요청한 성공적인 AWS 마이그레이션 프로젝트를 제공하는 데 있어 파트너의 효율성을 평가하는 포괄적인 측정 시스템입니다. AWS의 지속적인 투자를 AWS 위해서는 프로그램이 허용 가능한 투자 수익을 창출해야 하며, PPI는 고성능자를 장려하고 ROI에 부정적인 영향을 미칠 수 있는 성능을 개선하도록 설계되었습니다. PPI는 마이그레이션 관행 성능에 대한 투명한 데이터 기반 인사이트를 제공하고 개선 기회를 식별하는 데 도움이 됩니다.

PPI가 비즈니스에 중요한 이유

PPI는 조직과 고객 모두에게 도움이 되는 투명한 데이터 기반 인사이트를 제공하여 더 강력한 마이그레이션 사례를 구축하는 데 도움이 됩니다.

조직의 경우:

- 마이그레이션 연습 성능에 대한 명확한 가시성
- 개선이 필요한 특정 영역 식별
- 우수성에 대한 인정 및 보상
- 최고 성과자를 위한 가속화된 승인 프로세스
- 가장 필요한 대상 지원
- 마켓플레이스에서의 경쟁 우위

고객의 경우:

- 검증된 고성능 마이그레이션 파트너에 대한 액세스
- 더 빠른 마이그레이션 완료 및 가치 실현
- 더 높은 품질의 프로젝트 실행 및 제공
- 프로젝트 결과에 대한 신뢰도 향상

- 에서 워크로드를 실행할 때 고객에게 발생할 수 있는 최적화된 연간 비용에 대한 주의 강화 AWS

PPI가 성장을 지원하는 방법

PPI는 측정 시스템뿐만 아니라 성장 도구로 설계되었습니다. 메커니즘은 다음을 제공합니다.

- 개선 기회를 식별하고 마이그레이션 관행을 개선하는 데 사용할 수 있는 지표 및 성능 추세에 대한 실시간 가시성
- 기회에 따라에서 특정 영역에 대한 대상 지원을 받습니다. AWS
- 더 많은 비즈니스를 통해 고객의 신뢰 확보
- 에서 더 많은 추천을 받을 수 있는 기회 AWS
- 우수성을 입증하기 위한 관리 오버헤드 감소

PPI 점수 이해

PPI 점수는 네 가지 주요 성과 영역에서의 전반적인 효율성을 반영하는 단일 백분율입니다. 점수 범위는 33%~100%이며, 점수가 높을수록 성능이 더 우수함을 나타냅니다.

점수를 매기는 방식

PPI는 네 가지 주요 지표를 사용하여 성능을 평가합니다.

- 마이그레이션 성공률 - 자금 평가를 마이그레이션 프로젝트로 변환할 수 있는 기능
- 가치 창출 속도 - 마이그레이션 시작 후 고객이 가치를 실현할 수 있도록 지원하는 속도
- 포트폴리오 성공 - 완료된 모든 프로젝트에서 전반적인 수익 달성
- 프로젝트 성공 - 개별 프로젝트 성능 및 일관성

각 지표에 대해 성능에 따라 1, 2 또는 3점의 점수를 받습니다.

점수	성능 트랙	설명
3점	고성능 트랙	기대치 초과, 우수성 입증
2점	코어 프로그램 트랙	기대치 충족, 탄탄한 실행
1점	턴어라운드 트랙	기대치 미달, 개선 필요

전체 PPI 점수 계산:

PPI 점수 = (지표 점수의 합계) / 12

예: 4가지 지표 모두에 대해 2점을 받은 경우: $(2 + 2 + 2 + 2) / 12 = 8 / 12 = 67\%$

Note

특정 지표에 대한 데이터가 충분하지 않은 경우(예: 완료된 프로젝트가 너무 적음) 다른 유효한 점수의 평균을 사용하여 해당 지표를 계산합니다. 이렇게 하면 신규 또는 성장 중인 파트너가 부당하게 처벌을 받지 않습니다.

성능 트랙

PPI 점수에 따라 다음 세 가지 성능 계층 중 하나로 분류됩니다.

계층	점수 범위	설명
고성능 트랙	67% - 100%	지표 전반에서 가장 강력한 결과를 제공하는 파트너
코어 프로그램 트랙	50% - 66%	성장 잠재력이 있는 핵심 기대치 내 파트너
턴어라운드 트랙	33% - 49%	성능 표준을 충족하기 위해 지원이 필요한 파트너

네 가지 주요 성능 지표

이 섹션에서는 PPI 점수를 계산하는 데 사용되는 4가지 지표 각각에 대한 자세한 정보를 제공합니다.

지표 1: 전환율 평가

측정 대상: AWS자금 지원 평가 프로젝트를 서명된 마이그레이션 약정으로 변환할 수 있는 기능입니다.

계산 방법:

성공률 = (평가 지원 원 마이그레이션 수) / (평가 지원 원 + 손실 마이그레이션 수) 지난 24개월

성능 임계값:

성능 수준	승률
고성능 트랙(3점)	75% 이상
코어 프로그램 트랙(2점)	45% - 75%
턴어라운드 트랙(1점)	45% 미만

중요한 이유:

변환율이 높으면 다음과 같습니다.

- 자금을 요청하기 전에 기회를 효과적으로 검증
- 평가 조사 결과를 고객 우선순위에 맞게 조정
- AWS 펀딩 리소스의 효율적인 사용
- 프로세스 초기에 강력한 고객 약정 구축

개선 방법:

- 기회 검증 프로세스 강화
- 자금 요청을 제출하기 전에 철저한 고객 검색 보장
- 평가 결과를 특정 고객 비즈니스 동인에 맞게 조정
- 평가 단계 전반에 걸쳐 고객과 정기적으로 소통합니다.
- 영업 주기 동안 AWS 계정 팀과 긴밀히 협력합니다.

예: 100개의 프로젝트에 대한 평가 자금을 받고 그 중 85개가 서명된 마이그레이션으로 변환되었지만 15개가 손실된 경우 성공률은 $85/100 = 85\%$ 이며 3포인트(고성능 트랙)를 획득합니다.

지표 2: 마이그레이션 전송 속도 상태

측정 대상: 프로젝트가 태그가 지정된 지출 1,000 USD에 도달한 후 마이그레이션 프로젝트가 의미 있는 AWS 수익을 창출하기 시작하는 속도입니다.

계산 방법:

가치 창출 속도 = 지난 24개월 동안 1,000 USD 날짜로부터 180일 이내에 50,000 USD에 도달한 프로젝트의 비율

성능 임계값:

성능 수준	프로젝트 목표 달성
고성능 트랙(3점)	프로젝트의 85% 이상
코어 프로그램 트랙(2점)	프로젝트의 50% - 85%
턴어라운드 트랙(1점)	프로젝트의 50% 미만

중요한 이유:

빠른 시작은 다음을 증명합니다.

- Mobilize 펀딩의 더 빠른 결제를 보장하여 파트너 현금 흐름 개선
- 효과적인 마이그레이션 전략 계획 및 실행
- 고가치 워크로드의 우선 순위를 조기에 지정
- 차단 제거 및 고객 채택 가속화
- 고객이 비즈니스 가치를 빠르게 실현할 수 있도록 지원

예: 시작 날짜로부터 최소 6개월이 지난 50개의 프로젝트가 있고 그 중 44개가 1,000 USD의 날짜로부터 180일 이내에 50,000 USD에 도달한 경우 가치 창출 속도는 $44/50 = 88\%$ 로, 3포인트(고성능 트랙)를 획득합니다.

지표 3: 포트폴리오 수준에서 완료된 프로젝트에 대한 최종 마이그레이션 수익 실현

측정 대상: 완료된 모든 마이그레이션 프로젝트에서 예상 수익 결과를 제공하는 데 있어 전반적인 효율성.

계산 방법:

포트폴리오 수준에서 완료된 프로젝트에 대한 최종 마이그레이션 수익 실현 = 완료된 마이그레이션의 태그가 지정된 지출 합계(MRR)/지난 36개월 동안 완료된 마이그레이션의 예상 터미널 ARR 합계

성능 임계값:

성능 수준	수익 달성
고성능 트랙(3점)	85% 이상
코어 프로그램 트랙(2점)	40% - 85%
턴어라운드 트랙(1점)	40% 미만

중요한 이유:

강력한 포트폴리오 성능은 다음을 보여줍니다.

- 프로젝트 범위와 잠재력을 정확하게 추정합니다.
- 약정을 일관되게 이행
- 효과적인 프로젝트 관리 프로세스 마련
- 프로젝트 완료를 통해 고객 참여 유지
- 장애물/도전 과제를 해결하여 마이그레이션 완료 보장

예: 완료된 프로젝트의 총 예상 터미널 ARR이 1,000만 달러이고 실제 맵 태그가 지정된 지출에서 920만 달러를 달성한 경우 포트폴리오 성공률은 $9.2/10 = 92\%$ 로, 3포인트(고성능 트랙)를 획득합니다.

지표 4: 개별 거래 수준에서 완료된 프로젝트에 대한 최종 마이그레이션 수익 실현

측정 대상: 개별 프로젝트 결과를 검사하여 프로젝트 제공의 일관성. 이 지표는 몇 가지 예외적인 프로젝트가 성능이 낮은 프로젝트를 여러 개 마스킹하는 것을 방지합니다.

계산 방법:

프로젝트 성공 = 지난 36개월 동안 예상 ARR의 50% 이상을 달성한 완료된 프로젝트의 비율

성능 임계값:

성능 수준	ARR이 50%를 초과하는 프로젝트
고성능 트랙(3점)	70% 이상

성능 수준	ARR이 50%를 초과하는 프로젝트
코어 프로그램 트랙(2점)	31% - 70%
턴어라운드 트랙(1점)	30% 미만

중요한 이유:

일관된 프로젝트 제공은 다음을 보여줍니다.

- 전체 포트폴리오에서 품질 실행
- 효과적인 위험 관리 및 완화
- 다양한 프로젝트 유형에 적합한 신뢰할 수 있는 프로세스
- 개별 프로젝트 수준에서의 고객 만족도

예: 30개의 프로젝트를 완료했고 그 중 26개가 예상 ARR의 50% 이상을 달성한 경우 프로젝트의 26/30 = 87%가 임계값을 충족하여 3포인트(고성능 트랙)를 획득합니다.

성능 티어 및 이점

PPI 시스템은 다양한 수준의 파트너 기능을 인식하고 각 계층에 대한 적절한 지원과 이점을 제공합니다.

고성능 트랙(67% - 100%)

자격 대상: 파트너는 4가지 지표 모두에서 탁월한 결과를 제공하거나 대부분의 영역에서 강력한 성능을 제공합니다.

전략적 이점:

- 대규모 또는 전략적 프로젝트에 대한 자금 조달 자격 향상
- 파트너 프로그램의 추천 AWS 파트너 상태
- AWS 마케팅 자료에서 성공을 보여줄 수 있는 기회

인식:

- 향후 Top Performer 상태를 공개적으로 승격할 수 있는 기능

- AWS 파트너 성공 스토리에 포함
- AWS Competency 프로그램에 대한 우선 고려 사항
- Partner Matching Engine에서 AWS시작된 기회에 추천

지원:

- AWS 파트너 개발 관리자와의 정기적인 비즈니스 검토
- 독점 파트너 이벤트 및 라운드테이블 초대

코어 프로그램 트랙(50% - 66%)

대상: 탄탄한 실행과 명확한 성장 잠재력으로 핵심 기대치를 충족하는 파트너입니다.

주요 이점:

- 적격 기회에 대한 표준 자금 액세스
- 정기적인 기술 지원 및 프로그램 리소스
- 설정된 승인 프로세스 및 서비스 수준
- AWS 마이그레이션 도구 및 프레임워크에 대한 액세스

개발 이점:

- 성능 개선 지침 및 상담
- 모범 사례 설명서 및 지원 리소스
- 파트너 개발 팀과의 정기적인 비즈니스 검토
- 교육 및 인증 프로그램에 대한 액세스
- 특정 개선 영역에 대한 목표 지원

지원:

- 표준 AWS 파트너 지원 채널
- 마이그레이션 모범 사례 및 플레이북에 대한 액세스
- 파트너 커뮤니티 포럼 및 지식 기반
- 분기별 성과 검토

중점 영역:

성능이이 범위의 하한(50~55%)에 속하는 경우 AWS 는 고객과 협력하여 특정 개선 기회를 식별하고 다음 계층으로 진행하는 데 도움이 되는 대상 리소스를 제공합니다.

턴어라운드 트랙(33% - 49%)

자격 대상: 성능 표준을 충족하기 위해 집중 지원이 필요한 파트너입니다. 이 계층은 대상 리소스 및 지침을 통해 성공하는 데 도움이 되도록 설계되었습니다.

지원 이점:

- Get to Green(GTG) 개선 계획 -와 협력하여 명확하고 달성 가능한 목표를 가진 구조화된 개선 계획을 AWS 수립합니다.
- 구체적이고 측정 가능한 대상이 포함된 전용 개선 계획
- 향상된 프로젝트 감독 및 지침
- 더 빈번한 체크인 및 비즈니스 검토(격주 또는 월별)

성공 경로:

- 명확한 시간 상자 성능 목표
- 개선을 추적하기 위한 정기적인 진행 상황 검토
- 집중 지원 및 훈련
- 상위 성과자 모범 사례 및 사례 연구에 대한 액세스
- 전용 파트너 개발 관리자 지원

개선 기간 동안:

개선 계획을 적극적으로 진행하면서 MAP 자급에 계속 액세스할 수 있습니다. 개선 기간은 시간 상자로 되어 있으며 활성 프로젝트는 지표를 실시간으로 개선할 수 있는 기회를 제공합니다.

질문 사항:

- 개선 계획에 대한 약속
- 진행 상황 검토에 정기적으로 참여
- 데이터 정확성 및 시기 적절한 프로젝트 업데이트 유지를 위한 협력

- 권장 모범 사례 구현

PPI 대시보드 사용

PPI 대시보드는 성능 지표 및 추세에 대한 실시간 가시성을 제공합니다. 이 섹션에서는 대시보드에 효과적으로 액세스하고 사용하는 방법을 설명합니다.

대시보드 액세스

PPI 대시보드를 시작하려면:

1. AWS Partner Central에 제휴 책임자로 로그인합니다.
2. 대시보드 목록을 열고 왼쪽 패널에서 마이그레이션 파트너 성능 지수 분석을 선택합니다.

Note

현재 제휴 리드 역할이 있는 사용자만 PPI 대시보드에 액세스할 수 있습니다. 향후 릴리스에서 다른 역할에 대한 액세스를 확장하기 위해 노력하고 있습니다.

대시보드 섹션

PPI 대시보드에는 다음 주요 섹션이 포함되어 있습니다.

1: 마이그레이션 요약 데이터

- 전체 PPI 점수
- 현재 성능 티어
- 총 ARR(활성 및 완료된 프로젝트)
- 총 프로젝트 수
- 데이터 신선도 표시기

2: 주요 지표 개요

- 4가지 주요 지표 각각에 대한 현재 점수
- 각 지표에 대한 포인트 값(1, 2 또는 3)

- 시각적 지표(색상 코딩된 성능)
- 개선 또는 감소를 보여주는 추세 지표

3. 기여 지표 세부 정보

- 각 키 지표를 계산하는 데 사용되는 기본 데이터
- 실제 숫자 및 백분율
- 성능 임계값과의 비교

4. 과거 추세

- Month-over-month 성능 변경
- 각 지표의 추세선
- 개선 패턴 식별

데이터 필터링

다음 필터를 사용하여 대시보드 보기를 사용자 지정할 수 있습니다.

다음은 기준으로 데이터 표시:

- 현재 월별 점수 - 가장 최근 성능 스냅샷
- 과거 월별 보기 - 12개월의 성능 추세를 보여주는 선 그래프

기회 유형:

- 모든 MAP 2.0 프로젝트
- MAP 전용(MAP Lite 제외)
- 프로그램 유형별

고객 지역(PPI 점수는 글로벌 수준에서 계속 유지됨):

- 모든 지역
- NAMER(북미)
- EMEA(유럽, 중동, 아프리카)

- APJ(아시아 태평양 및 일본)
- LATAM(라틴 아메리카)

대시보드 데이터 이해

지표를 해석하려면:

1. 전체 PPI 점수 검토 - 성능의 기본 지표입니다.
2. 개별 지표 점수 검토 - 강력한 영역과 주의가 필요한 영역을 식별합니다.
3. 기여 지표 확인 - 각 점수를 유도하는 기본 데이터를 이해합니다.
4. 과거 추세 검토 - 개선 노력의 패턴과 영향을 찾습니다.
5. 임계값과 비교 - 다음 성능 계층에 얼마나 근접했는지 확인합니다.

해석 예:

전체 PPI 점수: 75%

- 마이그레이션 성공률: 3점(85% 변환)
- 가치 창출 속도: 2점(프로젝트의 72%가 목표 달성)
- 포트폴리오 성공: 3점(95% 수익 달성)
- 프로젝트 성공: 2점(프로젝트의 25%가 50% 미만)

해석: 전반적으로 최고 성과자이며 성공률과 포트폴리오 수준 실행이 특히 뛰어납니다. 가치 창출 속도와 프로젝트 일관성을 개선하여 100%에 도달하는 데 집중합니다.

대시보드 새로 고침 빈도

- PPI 점수는 매월 계산됩니다.
- 데이터는 매월 1일에 새로 고쳐집니다.
- 과거 데이터는 지난 12개월 동안 사용할 수 있습니다.
- 실시간 프로젝트 데이터가 PPI 계산에 반영되려면 영업일 기준 2~3일이 걸릴 수 있습니다.

PPI 점수를 개선하는 방법

이 섹션에서는 각 지표 영역에서 성능을 개선하기 위한 실행 가능한 전략을 제공합니다.

일반 모범 사례

데이터 정확도는 매우 중요합니다.

- MPE(내부적으로 AWS 추적하는 마이그레이션 레코드)의 모든 프로젝트 데이터가 정확하고 up-to-date 상태인지 확인
- 자금 요청에 사실적이고 적절한 ARR 추정치 제공
- 상황이 변경될 경우 프로젝트 시작 및 종료 날짜를 즉시 업데이트합니다.
- 정확한 수익 추적을 위해 마이그레이션된 모든 워크로드에 적절한 태그 지정
- 프로젝트 상태 변경 발생 시 보고

AWS 리소스 활용:

- 파트너 개발 관리자(PDM)와 긴밀히 협력
- AWS 마이그레이션 모범 사례 세션 참석
- AWS 마이그레이션 프레임워크 및 도구 사용
- 파트너 지원 프로그램 참여
- 상위 성과자 사례 연구로부터 알아보기

고객 중심 유지:

- 마이그레이션 수명 주기 전반에 걸쳐 고객의 참여 유지
- 정기적인 비즈니스 가치 검토 수행
- 차단 요인 및 문제를 사전에 해결합니다.
- 고객 성공이 기본 목표인지 확인

PPI 준비

지금 수행할 수 있는 작업:

- 데이터 검토 - MPE의 모든 프로젝트 정보가 정확하고 up-to-date 상태인지 확인합니다.
- 지표 이해 - 네 가지 주요 성과 영역을 숙지합니다.
- 연습 평가 - 개선이 필요할 수 있는 부분을 솔직하게 평가합니다.
- 참여 AWS - PDM과 협력하여 PPI 준비
- 어트리뷰션 정리 - 조직에 잘못 귀속된 프로젝트 수정

- 교육 업데이트 - 팀이 MAP 2.0 요구 사항 및 모범 사례를 이해하도록 보장

도움 및 지원 받기

AWS Partner Central 리소스에 액세스

1. AWS Partner Central에 로그인
2. 지원 → 지원 문의로 이동
3. 주제로 파트너 프로그램 선택
4. 문제 유형으로 MAP 성능 인덱스 선택

데이터 수정 요청 제출

PDM과 협력하여 다음에 대한 수정 사항을 제출합니다.

- 프로젝트 어트리뷰션 오류
- 잘못된 프로젝트 날짜
- ARR 견적 업데이트
- 프로젝트 상태 불일치

활성화 세션 참석

AWS 는 다음에 대해 일반 활성화 세션을 호스팅합니다.

- 마이그레이션 모범 사례
- PPI 최적화 전략
- 새로운 프로그램 기능
- 최고 성과자 인사이트

AWS Partner Central 이벤트 일정에서 예정된 세션을 확인하세요.

파트너 개발 관리자(PDM)에게 문의

PDM은 모든 PPI 관련 질문 및 지원을 위한 기본 연락처입니다. 다음과 같은 작업이 가능합니다.

- PPI 점수 및 지표를 이해하는 데 도움이 됩니다.
- 개선 권장 사항 제공

- 데이터 수정 및 검증 지원
- 기술 리소스와 연결
- 프로그램 정책에 대한 질문에 답변

추가 리소스

- AWS 마이그레이션 가속화 프로그램(MAP) 개요: [파트너 센트럴 링크]
- 마이그레이션 모범 사례: [파트너 센트럴 링크]
- AWS 마이그레이션 도구 및 서비스: [AWS 링크]
- 파트너 개발 관리자 디렉터리: [Partner Central Link]
- 파트너 분석 대시보드: AWS Partner Central → 분석 및 인사이트

요약

MAP 파트너 성과 지수는 데이터 기반 파트너 개발 및 고객 성공을 위한 AWS의 노력을 나타냅니다. PPI는 투명하고 실행 가능한 성능 인사이트를 제공하여 다음을 지원합니다.

- 마이그레이션 관행이 뛰어난 부분과 개선할 수 있는 부분을 이해합니다.
- 필요에 맞는 적절한 수준의 지원 및 리소스에 액세스
- 고객 및 AWS 팀에 전문 지식 시연
- 혁신을 가지고 마이그레이션 사례 확장

PPI의 성공은 다음에서 비롯됩니다.

- 정확한 데이터 및 사실적인 약정
- 고객 중심 실행
- 지속적인 개선 사고방식
- AWS 팀과의 파트너십
- 전체 프로젝트 포트폴리오의 일관성

AWS 는 성공을 위해 최선을 다합니다. PPI 프로그램은 고객에게 탁월한 결과를 제공하는 세계적 수준의 마이그레이션 사례를 구축하는 데 도움이 되도록 설계되었습니다.

질문이나 지원이 필요하면 파트너 개발 관리자 또는 AWS 파트너 지원에 문의하십시오.

귀속 수익

속성 수익 대시보드는 파트너 AWS 수익 측정(PRM)으로 측정한 솔루션의 수익 영향에 대한 가시성을 제공합니다. 대시보드에는 제품 및 AWS 서비스별로 세분화된 월별 세부 수준으로 모든 고객의 PRM 기능으로 추적된 집계 수익이 표시됩니다.

자세한 내용은 파트너 수익 측정 [가이드](#) 및 [FAQs](#).

필터

귀속 수익 대시보드에는 귀속 수익 데이터를 분석하기 위한 다음과 같은 필터링 기능이 통합되어 있습니다.

- 기간: 특정 결제 기간의 귀속 수익을 보려면 날짜 범위를 선택합니다.
- 제품 이름: Marketplace AWS 제품 목록을 하나 이상 기준으로 필터링하여 특정 제품의 수익을 확인합니다.
- AWS 서비스: 특정 AWS 서비스(예: Amazon EC2, Amazon S3, Amazon RDS)를 기준으로 필터링하여 솔루션이 소비를 유도하는 서비스를 파악합니다.
- AWS 계정 ID: 특정 AWS 계정 IDs 기준으로 필터링하여 특정 계정과 관련된 수익을 확인합니다.

주요 지표

대시보드는 페이지 상단에 세 가지 주요 지표를 표시합니다.

- 측정된 제품: 선택한 기간 동안 파트너 수익 측정에서 매출을 기록한 AWS Marketplace 제품의 수입입니다.
- AWS 측정된 서비스: 선택한 기간 동안 제품이 소비를 주도하는 개별 AWS 서비스의 수입입니다.
- 총 귀속 수익: 선택한 기간 동안 모든 제품, 서비스 및 고객에 대해 파트너 수익 측정으로 측정한 총 집계 수익입니다.

차트

제품별 귀속 수익

이 차트에는 각 AWS Marketplace 제품의 month-over-month 귀속 수익이 표시됩니다. 각 제품은 별도의 시리즈로 표시되므로 시간이 지남에 따라 제품 포트폴리오의 수익 추세를 비교할 수 있습니다. 이 차트를 사용하여 가장 많이 AWS 소비되는 제품을 식별하고 성장 패턴을 추적할 수 있습니다.

AWS 서비스별 귀속 수익

이 차트에는 AWS 서비스별로 분류된 귀속 수익이 표시됩니다. 이 차트를 사용하여 솔루션이 가장 많이 소비되는 AWS 서비스와 시간 경과에 따른 서비스 수준 수익 추세의 변화를 이해할 수 있습니다.

테이블

귀속 수익

이 표에는 모든 고객에 대해 월별로 집계된 파트너 수익 측정 기능으로 추적된 수익이 나와 있습니다. 테이블에는 다음 열이 포함되어 있습니다.

- 제품 이름: AWS Marketplace 제품의 이름입니다.
- AWS 서비스: 소비가 측정된 AWS 서비스입니다.
- 결제 월: 수익이 측정된 월입니다.
- 귀속 수익: product-service-month 조합의 집계 수익 금액입니다.

수익 데이터는 모든 고객에 걸쳐 집계되며 제품이 월별 고유 고객 계정의 최소 임계값만큼 소비되는 경우에만 표시됩니다. 개별 고객 수익, 이름 또는 계정 IDs는 표시되지 않습니다.

온보딩 상태

이 표에는 파트너 수익 측정 기능 중 하나에서 활성화된 것을 볼 수 있는 제품이 나와 있습니다. 이 표를 사용하여 PRM 구현이 활성 상태인지 확인하고 추가 구성이 필요할 수 있는 제품을 식별합니다. 테이블에는 다음 항목이 표시됩니다.

- 제품 이름: AWS Marketplace 제품의 이름입니다.
- PRM 기능: 리소스 태그 지정, 사용자 에이전트 문자열 또는 AWS Marketplace 측정 등 제품에 대해 활성화된 파트너 수익 측정 기능입니다.
- 상태: 기능이 제품의 수익을 적극적으로 추적하고 있는지 여부입니다.

데이터 가용성 및 개인 정보 보호

- 수익 데이터는 매월 새로 고쳐지며 이전 결제 월의 소비를 반영합니다.
- 수익은 제품이 월별 고유 고객 계정의 최소 임계값만큼 소비되는 경우에만 표시됩니다. 고객 수가 한 달 동안 임계값 아래로 떨어지면 해당 월의 제품에 대한 수익 데이터가 표시되지 않습니다.
- 파트너는 제품 및 서비스 수준에서 집계된 수익 데이터만 수신합니다. 개별 고객 수익, 이름 또는 계정 IDs 공유되지 않습니다.

- 내부 AWS 계정과 AWS 수익이 0 USD인 계정은 임계값 계산에서 제외됩니다.

사전 조건

속성 수익 대시보드에 액세스하려면 다음을 수행해야 합니다.

1. 새로운 AWS Partner Central 환경(PC 3.0)에 참여하세요.
2. [리소스 태그 지정](#), [사용자 에이전트 문자열](#) 등 파트너 수익 측정 기능을 하나 이상 구현했거나 AWS Marketplace(자동 [Marketplace 측정용](#))에 AMI 또는 ML 제품이 등록되어 있어야 합니다.

Partner Account Connections(PAC)를 통해 연결된 자회사 계정이 있는 파트너는 연결된 모든 계정에서 집계된 수익을 단일 보기로 볼 수 있습니다.

자세히 알아보기

- [파트너 수익 측정 온보딩 가이드](#)
- [리소스 태그 지정 구현](#)
- [사용자 에이전트 문자열 구현](#)
- [AWS Marketplace 측정](#)

데이터 내보내기(다운로드)

시각적 객체에 표시된 데이터를 다운로드 가능한 CSV/Excel 파일로 내보낼 수 있습니다.

Note

2021년의 데이터만 다운로드할 수 있습니다. 이 도구는 원시 데이터 다운로드를 지원하지 않으며, 테이블 내에 표시된 데이터만 지원합니다. 이 기능은 대시보드 내의 모든 테이블에서 지원되지 않습니다.

데이터를 내보내려면:

1. 차트 또는 테이블의 오른쪽 상단 모서리로 마우스를 가져가면 세로 점 3개를 찾을 수 있습니다.
2. 세로 점 3개 선택
3. 드롭다운에서 CSV로 내보내기를 선택합니다.

4. 데이터는 대시보드에 표시된 대로 형식이 지정됩니다.

데이터 새로 고침 및 액션가

대시보드 데이터는 다음과 같이 지정된 주기로 새로 고쳐집니다.

- 일별
 - ACE 데이터
 - 마케팅 캠페인 데이터
 - 데이터를 리드합니다[매일 대략 오후 2PM(PST)]
 - 투자 데이터, 크레딧 및 현금 KPIs 매일 1~4회 새로 고쳐집니다.
 - 훈련 및 인증 데이터는 하루에 한 번 새로 고쳐집니다.
- 매월
 - 매월 15일 할인 KPIs.

판매자 인사이트 대시보드

AWS Marketplace는 [Amazon QuickSight](#) 기반 대시보드에 재무, 영업 및 마케팅 데이터에 액세스하고 분석하는 데 도움이 되는 차트, 그래프 및 인사이트를 제공합니다. 사용 가능한 특정 대시보드에 대한 자세한 내용은 [여기를](#) 참조하세요.

대시보드는 적절한 권한이 있는 AWS Marketplace 판매자가 사용할 수 있습니다. 자세한 내용은 [AWS AWS Partner Central의 관리형 정책을](#) 참조하세요.

파트너 분석 및 판매자 인사이트 FAQ(FAQs주 묻는 질문)

일반적인 질문에 대한 답변은 아래 FAQs를 검토하세요.

일반 FAQs

KPIs에 '데이터 없음'이 표시됩니다.이 문제를 해결하려면 어떻게 해야 합니까?

재설정 버튼(원형 화살표)을 선택합니다. 이는 웹 브라우저 페이지의 새로 고침 버튼과 다릅니다.

데이터 불일치가 있는 것으로 보입니까? 어떻게 해야 합니까?

APN Support에 티켓을 제출하여 불일치를 해결합니다. 왼쪽 탐색 패널에서 [AWS Partner Central 지원](#)을 선택하여 티켓을 제출합니다.

파트너 스코어카드 데이터가 파트너 분석 대시보드 데이터에 표시된 것과 일치하지 않는 이유는 무엇인가요?

Partner Analytics와 Partner Scorecard 간의 데이터 불일치는 측정 방법론 및 범위의 몇 가지 주요 차이에서 비롯됩니다. 스코어카드의 측정 기간은 조직의 마지막 티어 검토 날짜와 일치하므로 날짜 필터가 다를 때 불일치가 발생할 수 있습니다. 또한 스코어카드는 진입 상태에 관계없이 파트너가 AWS 내부 시스템에서 태그가 지정된 모든 기회를 계산하여 더 광범위한 포용성을 유지합니다. 훈련 및 인증 데이터 변형은 파트너 스코어카드가 선택한 파트너 경로 내의 진행 상황을 구체적으로 추적하여 기본, 기술 인증 및 비즈니스/기술 인증을 받은 고유한 개인에 초점을 맞출 때 발생합니다. Partner Analytics는 유형 필터링을 통한 총 업적 수, 기술 정의가 아닌 수준 기반 인증 집계, 파트너 스코어카드에 없는 AWS Partner: Cloud Economics 인증을 포함한 비 APN 티어 요구 사항 자격 증명 포함 등 포괄적인 업적 추적을 통해 확장된 기능을 제공합니다.

기회 대시보드 FAQs

기회 성공률 시각적 객체에 단계별로 분할된 기회 분석 막대 차트에 표시된 수와 다른 시작 및 종료된 손실 기회 수(및 다른 성공률)가 표시되는 이유는 무엇입니까?

기회 성공률 지표는 기회 종료일(기회가 시작되거나 종료된 날짜)을 기준으로 계산되므로 제출된 시기에 관계없이 선택한 기간 내에 종료된 모든 기회를 포함합니다. 기회 분석 막대 차트는 제출된 기회 날짜(아직 열려 있는 기회의 경우 종료일이 존재하지 않음)를 기준으로 필터링되므로 기회 분석에 표시된 시작 및 종료된 손실 기회 수에는 선택한 기간 내에 제출된 기회만 포함됩니다.

파트너 추천 승인을 시각적 객체가 기회 분석 도넛 차트에 표시된 수를 상태별로 분할한 것과 다른 승인 및 거부 기회 수를 표시하는 이유는 무엇입니까?

파트너 추천 승인을 지표는 기회가 승인/거부된 날짜를 기준으로 계산되므로 제출된 시기에 관계없이 선택한 기간 내에 승인된 모든 기회를 포함합니다. 기회 분석 막대 차트는 기회 제출 날짜를 기준으로 필터링되므로 기회 분석에 표시된 승인 및 거부된 기회 수에는 선택한 기간 내에 합산된 기회만 포함됩니다.

일부 기회에서 스테이지와 AWS 스테이지 값이 다른 이유는 무엇인가요?

AWS 스테이지는 AWS 판매자 CRM의 AWS 기록 보관을 반영하고, 전체 스테이지 값은 ACE 기회 페이지의 기회 단계를 반영합니다. 최소 48시간 전에 종료된 기회에 대해 두 값이 다른 경우 AWS 파트너 개발 팀에 문의하여 운영/기록 보관 불일치를 해결하세요. 미해결 기회의 경우 수동 입력으로 서로 다른 시간에 서로 다른 시스템이 업데이트되기 때문에 상태 기록에서 약간의 차이가 발생할 수 있습니다.

AWS 추천 접수 공동 판매 FAQs

파트너 분석에 대한 AWS 공동 판매 권장 접수를 보려면 어떻게 해야 하나요?

이 기능은 현재 AWS 전문화 프로그램의 ACE 적격 파트너가 사용할 수 있습니다.

권장 사항 로직은 어떻게 작동하나요?

권장 로직은 이러한 속성을 평가하여 지역, 산업, 크기 및 기능별로 가장 적합한 파트너를 평가하는 예측 모델을 사용하여 파트너 기능에 대해 훈련된 기계 학습으로 구동됩니다. 권장 사항 접수는 공동 판매를 AWS 위해에 참여할 수 있는 성공 가능성을 평가합니다.

더 높은 접수를 받으려면 어떻게 해야 하나요?

서비스 경로 파트너의 경우 키는 기회 레코드에 고품질의 세부 정보를 제공합니다. ACE의 전체 파이프라인과 기회 세부 정보가 최신 상태인지 확인합니다. 기회 위생에는 기회 세부 정보가 포함되어야 합니다. 기회 제목에는 프로젝트 요약[고객 이름, 워크로드, 전달]이 포함되어야 하고, 고객 사용 사례에 대한 자세한 설명(몇 개의 짧은 문장이 긴 필러보다 좋음)이 포함되어야 하며, 비즈니스 성과에 AWS는 고객의 원하는 최종 결과가 포함되어야 하고, 추가 정보가 확보될 때 다음 단계를 포함하고 이를 업데이트해야 합니다. 기회를 제공하는 데 사용되는 모든 관련 AWS 서비스가 기회 텍스트 필드(예: 설명)에 나열되고 정보의 양에 대한 품질을 제공하는지 확인합니다.

소프트웨어 경로 파트너의 경우 Marketplace 솔루션 목록은 알고리즘 내에서 사용되므로 솔루션 목록 및 최신 정보를 안전하게 유지하십시오. 솔루션 목록을 ACE 기회에 연결하고(마켓플레이스 목록을 관련 기회에 연결) 더 높은 권장 사항을 위해 Marketplace를 통해 거래를 처리해 보세요.

AWS Marketplace는 내 추천에 어떤 영향을 미치나요?

소프트웨어 경로 파트너의 경우 퍼블릭 AWS Marketplace 목록은 모델에서 평가하는 데 필요한 조건입니다. 모델은 제품 범주, 제품 설명 및 현재 고객 배포를 사용하여 목록이 AWS 고객 요구 사항을 충족할 수 있는 위치를 평가합니다. 목록 및 고객 활동으로 수집할 수 있는 데이터가 많을수록 목록이 권장될 가능성이 높아집니다.

모델은 내 기능을 어떻게 평가하나요? 무엇에 집중해야 하나요?

서비스 경로 파트너의 경우 모델은 기회 레코드의 제목, 설명, 세부 정보, 필요, 다음 단계 및 값 필드를 사용합니다. 모델은 AWS 제품 태그를 기반으로 기능을 도출할 수도 있습니다. 파트너가 공동 판매에 적합한 위치를 평가하기 위해 모델은 열린 AWS 고객 기회와 예측된 고객 사용 사례를 검사하여 유사한 고객의 성공을 입증한 파트너를 찾습니다.

예를 들어 모델은 현재 열려 있는 모든 AWS AO(원본) 기회에서 실행됩니다. 모델은 주어진 각 고객 계정 및 기회에 대해 유사한 고객 및 사용 사례를 제공하는 과거의 성공을 기반으로 파트너를 예측합니다. 사용 가능한 경우 모델은 동일한 리전, 세그먼트 및/또는 업계에서 작업을 수행한 파트너에게 반환됩니다.

서비스 검증, 역량 및 프로그램은 추천 점수에 어떤 영향을 미치나요?

AWS 공동 판매 권장 점수는 ACE 적격 및 AWS 전문화 파트너에게 혜택으로 제공됩니다. 해당 ACE 출시가 포함된 서비스 검증 및 AWS 역량은 파트너의 기능에 대한 확신을 모델에 제공합니다. 또한 모델은 추천 관련성을 개선하거나 추천 이유에 대한 추가 설명을 제공하기 위해 검증된 사례 연구를 사용합니다. 즉, 검증되고 게시된 사례 연구를 보유한 파트너는 잠재적으로 권장 사항 점수의 변화를 볼 수 있습니다.

잘못된 사용 사례에 기회에 태그가 지정된 경우 어떻게 해야 하나요?

[ACE 지침에](#) 따라 열린 기회만 업데이트할 수 있습니다. 기계 학습 모델은 출시된 기회 및 마켓플레이스 제안에 대한 새 데이터를 캡처하도록 매주 재학습됩니다. PO 또는 AO를 "시작됨" 상태로 이동하기 전에 정보가 정확한지 확인합니다.

공동 판매 지원 없이 for-visibility-only(FVO)을 포함하여 더 많은 기회를 제출해야 합니까?

예. 파트너가 기능에 대한 더 많은 데이터를 공유하면 모델이 강화됩니다.

성공률, 거래 크기 및 솔루션 데이터는 권장 사항에 어떤 영향을 미칩니까?

모델에 최소 1개의 고품질 시작 거래(파트너 오리지널 또는 AWS 오리지널)가 필요합니다. 추가 고품질 기회 제출(또는 추천)은 고객, 고객의 요구 사항 및 역량 간의 연결을 강화합니다. 이 문서의 앞부분에 설명된 지침에 따라 데이터 품질을 극대화합니다.

ACE 자격이 있고 AWS 전문화되어 있지만 "낮음" 또는 점수 없음만 보입니까?

소프트웨어 경로 파트너의 경우:

1. ProServe를 제외한 모든 범주에 최소 1개의 Marketplace 목록이 있어야 합니다.
2. 수명 EC2+GSS(프라이빗 제안 또는 퍼블릭 구독)가 100 USD를 초과하는 경우

서비스 경로 파트너의 경우:

1. 설명에 관련 AWS 제품 태그 및/또는 키워드 포함
2. 전문 영역에서 더 많은 기회를 제출하세요.

접수가 여전히 채워지지 않으면 파트너의 기능과 일치하는 현재/잠재적 고객 사용 사례를 식별하지 못했을 수도 있습니다.

ACE 자격이 있고 PO 100개를 제출 POs 했지만 AWS 공동 판매 권장 점수를 받지 못했습니다. 이유?

데이터 품질은 모든 설명서 프로세스의 수량을 대체합니다. 설정된 지침을 엄격하게 준수하면 정확한 고객 문제 문서와 정확한 AWS 서비스 구현 세부 정보를 통해 최적의 시스템 성능을 보장할 수 있습니다. 중요한 문서 파라미터에는 특정 기술 솔루션, 지정된 필드에 배포된 AWS 서비스, 정확한 기회 평가가 포함되어야 합니다. 전문화된 고객 문제를 해결할 때 기술 구현 및 솔루션 아키텍처에 대한 자세한 설명서를 통해 AWS 공동 판매 권장 점수를 통해 솔루션과 미래 기회 간에 정확한 연결을 설정할 수 있습니다.

소프트웨어 파트너로서 모델에 퍼블릭 AWS Marketplace 목록을 포함해야 하나요?

예 및 아니요. AWS Marketplace 목록은 현재 모델이 소프트웨어 경로 파트너 기능을 평가하는 데 사용하는 기본 소스입니다. 이 모델은 소프트웨어 파트너를 위한 ACE 기회 출시를 통해 데이터를 보완합니다.

서비스 파트너로서 Marketplace에 공개 등록을 추천해야 하나요?

현재는 아닙니다.

AWS Marketplace 참여 점수 FAQs

AWS Marketplace 솔루션 참여 점수는 얼마입니까?

AWS Marketplace 솔루션 참여 점수는 고객이 파트너로부터 솔루션을 구매할 가능성을 예측합니다. 모델의 출력은 고객이 파트너의 솔루션을 필요로 할 가능성을 보여주는 확률입니다. 이러한 확률은 HIGH / MEDIUM / LOW / "-" 그룹화로 변환됩니다.

AWS Marketplace 참여 점수에 대한 조치를 취하려면 어떻게 해야 하나요?

AWS Marketplace는 조달 및 온보딩 프로세스를 간소화하여 고객 구매 워크플로에 상당한 가치를 창출합니다. AWS Marketplace 참여 점수는 마켓플레이스 조달 기본 설정에 맞는 기회를 식별하기 위한 우선 순위 지정 도구 역할을 합니다. 점수는 방향성 인사이트를 제공하지만 AWS Marketplace를 통한 트랜잭션 결과를 보장하지는 않습니다. 공동 판매 기회를 최적화하려면 전략적 우선순위 지정 및 실행 계획을 위해 AWS 파트너 개발 팀과 직접 협력해야 합니다. 채점 메커니즘은 포괄적인 평가 프레임워크 내에서 하나의 구성 요소로 작동하여 데이터 기반 의사 결정을 지원하는 동시에 고객 구매 행동 및 선호도의 동적 특성을 인식합니다.

많은 기회가 AWS Marketplace 참여 점수에 대해 "-"를 표시하나요?

"-" 값은 AWS 가 1) 현재 사용 가능한 정보를 기반으로 해당 기회에 대한 AWS Marketplace 참여 점수를 확인할 수 없거나 2) 해당 기회에 적용할 수 없으므로 AWS Marketplace 참여 점수를 할당할 수 없음을 나타냅니다. 이 플래그는 AWS Marketplace 목록에 포함되므로 AWS Marketplace에 등록된 파트너만 사용할 수 있습니다.

AWS Marketplace에 등록되었지만 기회에 대한 AWS Marketplace 참여 점수가 표시되지 않나요?

먼저 Partner Insights의 기회 대시보드에 있는 기회 요약 데이터 테이블에서 Display AWS Marketplace 참여 점수 필터가 예로 설정되어 있는지 확인합니다. 여전히 문제가 있는 경우 APN Support에 문의하여이 문제를 해결하는 데 도움을 받으세요.

HIGH/MEDIUM/LOW는 무엇을 의미하나요?

높음은 고객이 다른 모든 고객과 비교하여 상위 집단 중에서 솔루션 순위를 구매할 가능성을 의미합니다. 중간이란 고객이 다른 모든 고객과 비교하여 코호트 중간에 솔루션 순위를 구매할 가능성을 의미합니다. 낮음은 고객이 다른 고객과 비교하여 중앙값보다 낮은 솔루션 순위를 구매할 가능성을 의미합니다.

AWS Marketplace 솔루션 참여 점수가 모든 파트너 및 기회에 적용되나요?

아니요. 마켓플레이스 참여 점수와 같은 AWS 마켓플레이스 솔루션 참여 점수는 독립 소프트웨어 공급 업체(ISV) 또는 마켓플레이스 목록이 있는 소프트웨어 경로 파트너에게만 관련이 있습니다.

AWS Marketplace 참여와 AWS Marketplace 솔루션 참여의 차이점은 무엇인가요?

AWS Marketplace 참여 점수는 AWS Marketplace를 통해 고객의 구매 가능성을 예측합니다. AWS Marketplace 솔루션 참여 점수는 고객이 파트너의 솔루션 목록에서 솔루션을 구매할 가능성을 예측하는 점수입니다. 하나는 조달 채널에 대한 것이고 다른 하나는 솔루션 조달에 대한 것입니다.

AWS Marketplace 솔루션 참여 점수는 얼마나 자주 업데이트되나요?

월별.

각 기회에 대해 다른 점수가 표시되는 이유는 무엇입니까? Marketplace 참여 점수가 AWS Marketplace 솔루션 참여 점수와 일치하지 않는 이유는 무엇입니까?

고객은 AWS Marketplace를 통해 구매할 가능성이 높을 수 있지만, 이는 고객이 파트너 솔루션을 구매할 가능성이 높다는 의미는 아니며 그 반대의 경우도 마찬가지입니다.

솔루션 참여 점수가 높을수록 고객이 유사한 서비스 또는 내 경쟁자를 통해 이미이 솔루션을 사용하고 있음을 의미하나요?

아니요. 솔루션 참여 점수는 고객 기밀성과 파트너 데이터를 보호합니다. 점수는 다른 고객과 비교한 비교 순위를 반영합니다. 높음 점수는 AWS 또는 다른 공급자와의 현재 서비스 사용량이 아니라 솔루션에 대한 고객의 잠재적 일치율을 나타냅니다.

AWS 시작된 기회와 파트너가 시작한 기회 모두에 대한 점수를 볼 수 있나요?

예, 기술 파트너는 AWS 시작된(AO) 기회와 파트너가 시작한(PO) 기회 모두에 대한 AWS Marketplace 솔루션 참여 점수를 볼 수 있습니다.

점수가 높을수록 고객이 이미 AWS Marketplace에서 구매했거나 지출이 높다는 의미입니까 AWS?

아니요, 솔루션 참여 점수는 고객 기밀성을 보호하는 방식으로 도출됩니다. HIGH 점수는 기밀 기업 계약, AWS또는 기타 공급자와의 현재 서비스 사용량이 아닌 솔루션에 대한 고객의 잠재적 일치율을 나타냅니다.

마케팅 캠페인 FAQs

캠페인에서 공유하는 리드, 캠페인별 기회, 캠페인별 ARR에 대한 도넛 차트에 총 활성 캠페인보다 더 많은 캠페인이 표시되나요?

캠페인에서 공유하는 리드의 도넛형 차트는 필터링된 기간과 공유되는 모든 리드를 보여주며 기여 캠페인은 동일한 기간 및 이전 기간일 수 있습니다. 예를 들어 2023YTD에서 필터링할 때 2023YTD 내에 공유된 리드의 일부는 2022년에 실행된 캠페인에서 비롯될 수 있습니다. 캠페인별 기회 및 캠페인 도넛 차트별 ARR에도 동일한 이유가 적용됩니다.

Marketing Campaigns 대시보드의 이름이 동일한 지표에 다른 대시보드의 이름이 동일한 지표와 다른 값이 표시되는 이유는 무엇인가요?

마케팅 캠페인의 지표는 AWS주도형 마케팅 캠페인과 관련된 데이터만 표시하므로 표시된 값은 다른 대시보드에 표시된 것과 동일한 지표의 하위 집합일 수 있습니다. 예를 들어 마케팅 캠페인의 기회 수는 주도 AWS형 마케팅 캠페인에서 생성된 기회만 표시하는 반면, 기회 대시보드에는 모든 ACE 기회가 표시됩니다.

훈련 및 인증 FAQs

인증, 인증 및/또는 훈련된 개인의 기록이 훈련 및 인증 대시보드에 표시된 것과 일치하지 않나요?

훈련 및 인증 대시보드에는 1) AWS 파트너 중앙 설정의 훈련 및 인증 탭에 있는 회사 도메인에 도메인이 나열된 회사 이메일 주소를 사용하여 인증, 인증 또는 교육을 달성/완료했거나 2) Skill Builder의 프로필에 있는 AWS 훈련 및 인증 배지 섹션에서 인증을 달성하거나 완료하는 데 사용한 개인 이메일 주소를 연결한 개인에 대한 데이터만 포함됩니다. 사용하는 이메일과 관련 작업은 개인이 선택하거나 수행해야 하며 AWS 또는 조직의 다른 사람이 완료할 수 없습니다. 사용자가 회사 이메일 기반 프로필을 다른 프로필과 병합하거나 개인 이메일을 다른 고용주와 연결하는 경우 훈련 및 인증 합계가 변경됩니다.

AWS 파트너 중앙 PII 인증 테이블이 훈련 및 인증 대시보드에 표시된 것과 일치하지 않습니까?

AWS Partner Central의 개인 식별 정보(PII) 인증 테이블은 PII 정보가 포함되어 있기 때문에 다른 프로세스를 통해 업데이트됩니다. 이 프로세스의 주기로 인해 매일 업데이트되는 파트너 분석에 표시된 것과 일치하지 않을 수 있습니다.

CRM 통합

AWS Partner Central은 CRM 통합을 지원합니다. 이를 통해 파트너는 고객 상호 작용을 AWS 공동으로 추적하고, 리드를 관리하고, 기존 CRM 워크플로 내에서 직접 판매 프로세스를 간소화할 수 있습니다. 이 통합을 통해 AWS Partner Central과 파트너의 CRM 시스템 간의 자동 데이터 동기화가 가능합니다. 자세한 내용은 [AWS 파트너 CRM 통합](#)을 참조하세요.

주제

- [AWS Marketplace 역할을 CRM 통합 사용자에게 매핑](#)
- [AWS CloudTrail을 사용하여 AWS Partner Central API 호출 로깅](#)

AWS Marketplace 역할을 CRM 통합 사용자에게 매핑

이 섹션에서는 AWS Marketplace AWS Identity and Access Management(IAM) 역할을 AWS Partner Central의 CRM 통합 서비스 사용자에게 매핑하는 방법을 설명합니다. 매핑을 사용하면 CRM 통합 서비스 사용자가 AWS Marketplace 계정에서 작업을 수행할 수 있습니다. CRM 통합을 통해 AWS Marketplace APIs에 액세스할 IAM 역할을 선택하면 AWS Marketplace 비공개 제안을 ACE 기회에 연결하는 등의 기능을 사용할 수 있습니다.

매핑하기 전에 먼저 다음을 완료해야 합니다.

- [AWS Marketplace 계정에서 IAM 역할을 생성합니다.](#)
- IAM 역할을 생성하는 동안 AWS Partner Central이 IAM 역할을 매핑할 수 있도록 다음 사용자 지정 신뢰 정책을 추가합니다.

JSON

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

}

- `ListEntities` 및 `SearchAgreements` 작업을 수행할 수 있는 권한을 부여합니다. 자세한 내용은 [AWS Marketplace Management Portal에 대한 액세스 제어를 참조하세요.](#)
- [AWS Partner Central 계정을 AWS Marketplace 계정에 연결합니다.](#)

AWS Marketplace IAM 역할을 CRM 통합 사용자에게 매핑하려면

1. [AWS Partner Central](#)에 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할을 가진 사용자로 로그인합니다.
2. AWS Partner Central 홈페이지의 AWS Marketplace 섹션에서 연결된 계정 관리를 선택합니다.
3. AWS Marketplace 페이지의 CRM 통합을 위한 IAM 역할 섹션에서 IAM 역할 매핑을 선택합니다.
4. 드롭다운 목록에서 IAM 역할을 선택합니다.
5. 역할 매핑을 선택합니다.

CRM 통합 사용자로부터 AWS Marketplace IAM 역할의 매핑을 해제하는 방법.

1. 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할을 가진 사용자로 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. AWS Partner Central 홈페이지의 AWS Marketplace 섹션에서 연결된 계정 관리를 선택합니다.
3. AWS Marketplace 페이지의 CRM 통합을 위한 IAM 역할 섹션에서 IAM 역할 매핑 해제를 선택합니다.

AWS CloudTrail을 사용하여 AWS Partner Central API 호출 로깅

AWS Partner Central은 [AWS Partner Central에서 사용자, 역할 또는 서비스가 수행한 작업에 대한 레코드를 제공하는 서비스인 AWS CloudTrail](#)과 통합됩니다. AWS CloudTrail은 AWS Partner Central 콘솔의 호출과 AWS Partner Central API 작업에 대한 코드 호출을 이벤트로 캡처합니다.

CloudTrail은 AWS 계정 생성 시 활성화되며 수동 설정이 필요하지 않습니다. AWS Partner Central에서 지원되는 이벤트 활동은 CloudTrail 콘솔의 이벤트 기록 페이지에 있는 다른 AWS 서비스 이벤트와 함께 [CloudTrail](#) 이벤트에 기록됩니다. 여기에서 AWS 계정의 이벤트를 보고 검색하고 다운로드할 수 있습니다.

모든 이벤트 또는 로그 항목에는 요청을 생성한 사용자의 자격 증명이 포함됩니다. 이 정보는 다음 중 하나에 의해 요청이 이루어졌는지 확인하는 데 도움이 됩니다.

- 루트 또는 AWS Identity and Access Management 사용자 자격 증명이 있는 사용자입니다.

- 역할에 대한 임시 보안 자격 증명이 있는 사용자 또는 페더레이션 사용자.
- 다른 AWS 서비스.

AWS Partner Central을 사용하여 partnerCentralAccountManagement 작업을 CloudTrail 로그 파일에 이벤트로 로깅하도록 지원합니다. eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com

주제

- [AWS Partner Central 로그 파일 항목 예제](#)
- [관련 주제](#)

AWS Partner Central 로그 파일 항목 예제

예: AssociatePartnerAccount

```
{
  "eventVersion": "1.08",
  "userIdentity": {
    "type": "IAMUser",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/Alice",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "userName": "Alice"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerAccount",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "192.0.0.2/24",
  "userAgent": "Mozilla/5.0",
  "requestParameters": {
    "value": "HIDDEN_DUE_TO_SECURITY_REASONS"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "F9PAD7MAYFGV73S4T7B3",
  "eventID": "fe2a5873-773c-462a-b7c8-810d224de821",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

예: DisassociatePartnerUser

```
{
  "eventVersion": "1.09",
  "userIdentity": {
    "type": "AssumedRole",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin-1234",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "invokedBy": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerUser",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "userAgent": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "requestParameters": {
    "partnerUserId": "005123456789012345",
    "iamRoleArn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForUser-1234",
    "partnerAccountId": "1234567"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "655832a6-8452-4088-9a0f-17212fa55765",
  "eventID": "f7394769-4a3b-4101-9b00-ee0b86a77d89",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

관련 주제

자세한 내용은 [AWS CloudTrail 사용 설명서](#)의 다음 섹션을 참조하세요.

- [AWS 계정에 대한 추적 생성](#)
- [CloudTrail 로그와 AWS 서비스 통합](#)
- [CloudTrail에 대한 Amazon SNS 알림 구성](#)
- [여러 리전에서 CloudTrail 로그 파일 수신](#)

- [CloudTrail userIdentity 요소](#)

AWS 자회사 계정 연결 관리

계정 연결에서 자체 파트너 또는 판매자 계정 간의 연결을 관리할 수 있습니다. 예를 들어 AWS Marketplace 판매자 계정이 여러 개 있고 파트너 계정에 연결하려고 합니다.

핵심 개념

기본 계정

기본 계정은 파트너 및 판매자로 등록된 계정입니다. 이 계정을 관리 목적으로 사용하고 연결 요청을 전송합니다.

연결된 계정

소유하고 있고 기본 계정에 연결하려는 판매자 계정.

계정 연결 액세스

계정 연결에 액세스하려면:

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 왼쪽 탐색 패널에서 왼쪽 패널 클릭을 선택한 다음 보조 계정 연결을 선택합니다.

Note

새 계정으로 연결 요청을 보내려면 기본 계정에 로그인해야 합니다.

파트너 계정과 연결하려는 자체 판매자 계정으로 연결 요청 전송

기본 계정과 보조 계정 연결 페이지에 있으면 소유하고 이미 연결된 모든 계정을 볼 수 있습니다. 새 계정을 연결하려면:

1. 연결 요청 전송을 클릭합니다.
2. 다음을 사용하여 연결 요청 양식을 작성합니다.
 - 전체 이름

- 이메일 주소
 - 소유하고 연결하려는 AWS 계정의 12자리 계정 IDs
3. 선택한 내용을 검토합니다.
 4. 선택한 계정 테이블에 추가된 모든 계정을 확인합니다.
 5. 연결 요청 전송을 클릭합니다.

연결 요청은 테이블의 각 계정으로 전송됩니다.

Note

AWS 계정 ID를 아는 데 도움이 필요한 경우 <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html> 참조하세요.

Important

소유한 계정(예: AWS Marketplace 판매자 계정)만 연결합니다. 다른 파트너가 소유한 계정을 추가하지 마십시오.

연결 요청 수락

연결 요청을 수락하려면 연결 요청을 보낸 자회사 계정에 로그인해야 합니다. 각 계정의 경우:

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 왼쪽 탐색 창에서 보조 계정 연결을 선택합니다.
3. 연결 요청 탭을 선택하고 연결 요청으로 이동합니다.
4. 기본 계정에서 연결 요청을 선택합니다.
5. 수락을 클릭하여 기본 계정에 연결합니다.

거부하려면 수락 대신 거부를 선택합니다.

연결된 계정 보기 및 관리

연결된 모든 계정을 보고 관리하려면:

1. 기본 계정 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 자회사 계정 연결 페이지로 이동합니다.
3. 계정 연결 탭을 보고 기본 계정과 연결된 모든 계정을 확인합니다.

도움말 보기

파트너 검색, 파트너 연결 및 계정 연결에 대한 추가 지원:

- AWS [AWS Partner Central 계정을 통해 파트너 지원](#)에 문의
- 자세한 설명서를 보려면 Partner Central Help Center에 액세스하세요.
- 파트너 개발 관리자(PDM)에게 문의하여 지침을 받으세요.
- 피어 지원을 위한 Partner Central 커뮤니티 포럼에 참여

AWS 콘솔에서 Partner Central로 마이그레이션

기존 APN 파트너에게는 레거시 Partner Central 계정 내에서 셀프 서비스 마이그레이션 도구가 제공됩니다. 마이그레이션 사전 조건을 완료하면 파트너는 도구를 사용하여 마이그레이션을 예약하고 완료할 수 있습니다.

마이그레이션 프로세스

마이그레이션 프로세스는 다음 4단계로 구성됩니다.

1. 아래 체크리스트의 모든 마이그레이션 전 준비 단계를 검토합니다.
2. AWS 계정을 APN 계정에 연결합니다(아직 완료되지 않은 경우). 연결된 AWS 계정에는 APN 멤버십 요금이 청구되며 모든 AWS관련 활동을 관리하기 위한 기본 계정이 됩니다. 자세한 내용은 [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결을 참조하세요](#). 마이그레이션 시 Partner Central에 대한 액세스는 연결된 AWS 계정을 통해 이루어지며, 파트너 사용자는 액세스 권한을 얻기 위해 적절한 IAM 역할과 권한이 필요합니다. 즉, 사용자는 할당된 IAM 자격 증명을 사용하여 연결된 AWS 계정을 통해 인증하여 Partner Central 기능에 액세스합니다. 자세한 내용은 Partner Central 액세스를 참조하세요.
3. Partner Central 기능에 대한 액세스를 제어하는 새 관리형 정책 할당을 포함하여 AWS IAM을 통해 사용자 액세스를 설정합니다. 마이그레이션 중 사용자 온보딩에 대한 지침은 아래 지침을 참조하세요.
4. 마이그레이션을 예약하거나 시작합니다. 레거시 Partner Central 환경에서 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할로 할당된 사용자는 셀프 서비스 마이그레이션 도구에 액세스하여 원하는 마이그레이션 날짜 및 시간을 선택할 수 있습니다. 일정이 잡히면 제휴 책임자는 모든 활성 Partner Central 사용자에게 예정된 날짜 및 시간을 알려야 합니다. 마이그레이션이 시작되면 모든 사용자가 Partner Central에 액세스할 수 없게 됩니다. 따라서 업무 외 시간에 마이그레이션을 예약하는 것이 좋습니다. 마이그레이션은 일반적으로 전송하는 데 필요한 데이터의 양에 따라 2~6시간이 걸립니다. 마이그레이션에 성공하면 이메일을 통해 제휴 리드에게 알리고 모든 사용자는 새 IAM 자격 증명을 사용하여 새 Partner Central 경험에 로그인할 수 있습니다.

마이그레이션 프로세스 중 사용자 온보딩

1단계: 사용자에게 대한 권한 결정

1. AWS Partner Central 홈페이지의 마이그레이션 위젯에서 지침 보기를 선택합니다.

2. 도구에 설명된 step-by-step 지침을 따릅니다.
3. Partner Central 사용자 다운로드를 선택합니다.
4. 기존 사용자의 다운로드한 파일을 엽니다. 현재 Partner Central 역할 할당과 마지막 로그인 날짜와 같은 속성을 기반으로 새 Partner Central 환경에 온보딩해야 하는 사용자를 결정합니다.
5. 현재 역할 할당을 기반으로 사용자를 특정 IAM 관리형 정책에 매핑합니다. 매핑 및 [AWS 관리형 정책 설명서는 AWS Partner Central 사용자의](#) 관리형 정책을 참조하세요.

Note

AWS 훈련 및 인증 콘텐츠를 위해 Skill Builder에만 액세스해야 하는 사용자는 더 이상 AWS Partner Central에 액세스할 필요가 없습니다. 자세한 내용은 AWS Partner Central 계정에 도메인 연결을 참조하세요.

2단계: IAM 관리자와 협력하여 관리형 정책이 있는 사용자에게 적절한 온보딩 옵션을 결정합니다.

IAM 관리자는 위의 매핑에 따라 각 사용자에게 적절한 관리형 정책을 할당해야 합니다. 사용자를 IAM에 온보딩하는 프로세스는 파트너의 AWS 계정 액세스 설정에 따라 달라집니다. 자세한 내용은 AWS Partner Central 사용자의 액세스 제어를 참조하세요.

AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결

AWS는 최근에 [AWS 파트너 중앙 네트워크\(APN\) 요금 정책](#)을 업데이트했습니다. 이 변경으로 인해 파트너는 AWS 파트너 네트워크(APN) 멤버십을 확인하기 위해 AWS 계정을 AWS Partner Central 계정에 연결해야 합니다. 연결된 AWS 계정은 APN 요금 청구, 솔루션 관리, Partner Central APIs를 사용한 APN 고객 참여(ACE) 기회 추적을 포함하여 Partner Central 참여 및 활동을 관리하기 위한 기본 계정이 됩니다.

Partner Central에 액세스하는 데 필요한 IAM 역할 및 권한이 있는 AWS 계정에 연결해야 합니다.

계정 연결에는 다음과 같은 다른 이점이 있습니다.

- [Partner Connections](#)를 사용하여 다른 파트너와의 공동 판매 거래를 진행하여 거래를 더 빠르게 진행하고 범위를 확장할 수 있습니다. 자세한 내용은 AWS [Partner Central 판매 안내서의 파트너 연결](#)을 참조하세요.

- [AWS Partner Central API](#)를 사용하여 Partner Central을 CRM 시스템과 통합할 수 있습니다. 통합은 참여, 기회, 솔루션 및 실시간 이벤트 알림을 동기화합니다. 자세한 내용은 [AWS 파트너 CRM 통합](#) 안내서의 AWS 파트너 CRM 통합을 참조하세요.
- AWS Marketplace 판매자 계정에 연결하는 ACE 적격 파트너인 경우 AWS 디맨드 생성 대리인은 AWS Marketplace에서 리드를 사전 검증하고 검증된 AWS 시작 기회를 사용자에게 이전합니다.

다음 주제에서는 계정을 연결하는 방법을 설명합니다.

- [사전 조건](#)
- [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결](#)
- [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결 해제](#)
- [계정 연결 FAQ](#)

AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결

AWS 는 최근에 [AWS 파트너 중앙 네트워크\(APN\) 요금 정책](#)을 업데이트했습니다. 이 변경 사항을 적용하려면 파트너가 AWS AWS Partner Network(APN) 멤버십을 확인하기 위해 AWS 계정을 Partner Central 계정에 연결해야 합니다. 연결된 AWS 계정은 APN 요금 청구, 솔루션 관리, Partner Central APIs를 사용한 APN 고객 참여(ACE) 기회 추적을 포함하여 Partner Central 참여 및 활동을 관리하기 위한 기본 계정이 됩니다.

Important

이 변경 사항은 AWS Identity and Access Management(IAM)를 사용하여 Partner Central에 대한 사용자 액세스를 제어하는 대규모 마이그레이션의 일부입니다. Partner Central에 액세스하는 데 필요한 IAM 역할 및 권한이 있는 AWS 계정에 연결해야 합니다.

계정 연결에는 다음과 같은 다른 이점이 있습니다.

- Partner Connections를 사용하여 다른 파트너와의 공동 판매 거래를 처리할 수 있습니다. 이렇게 하면 처리 속도가 빨라지고 도달 범위가 확장될 수 있습니다. 자세한 내용은 [파트너 중앙 판매 안내서의 파트너 연결](#)을 참조하세요. AWS
- [AWS Partner Central API](#)를 사용하여 Partner Central을 CRM 시스템과 통합할 수 있습니다. 통합은 참여, 기회, 솔루션 및 실시간 이벤트 알림을 동기화합니다. 자세한 내용은 [AWS 파트너 CRM 통합](#) AWS 안내서의 파트너 CRM 통합을 참조하세요.
- AWS Marketplace 판매자 계정에 연결하는 ACE 적격 파트너인 경우 AWS 디맨드 생성 대리인은에서 AWS Marketplace 리드를 사전 검증하고 검증된 AWS 시작 기회를 사용자에게 이전합니다.

다음 주제에서는 계정을 연결하는 방법을 설명합니다.

주제

- [사전 조건](#)
- [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결](#)
- [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결 해제](#)
- [계정 연결 FAQ](#)

사전 조건

다음 주제에서는 AWS Partner Central과 AWS 계정을 연결하는 데 필요한 사전 조건을 나열합니다. 나열된 순서대로 주제를 따르는 것이 좋습니다.

Note

사용자 인터페이스, 기능 및 성능 문제로 인해 계정 연결은 Firefox 추가 지원 릴리스(Firefox ESR)를 지원하지 않습니다. 일반 버전의 Firefox 또는 크롬 브라우저 중 하나를 사용하는 것이 좋습니다.

주제

- [사용자 역할 및 권한](#)
- [올바른 AWS 계정 선택](#)
- [IAM 권한 부여](#)
- [역할 권한 이해](#)
- [Single Sign-On에 대한 권한 세트 생성](#)

사용자 역할 및 권한

AWS 계정을 AWS Partner Central 계정과 연결하려면 다음 역할의 사람이 필요합니다.

Identity and Access Management(IAM) 관리자

IAM을 통해 사용자 권한을 관리합니다. 일반적으로 IT 보안, 정보 보안, 전용 IAM 팀 또는 거버넌스 및 규정 준수 조직에서 작동합니다. IAM 정책 구현, SSO 솔루션 구성, 규정 준수 검토 처리, 역할 기반 액세스 제어 구조 유지 관리를 담당합니다.

AWS Partner Central Alliance 책임자 또는 클라우드 관리자

회사의 기본 계정 관리자입니다. 이 사람은 AWS 파트너 네트워크 이용 약관을 수락할 수 있는 비즈니스 개발 또는 비즈니스 리더십 역할과 법적 권한이 있어야 합니다. Alliance Lead는 Cloud Admin 사용자 역할을 사용하여 Partner Central 사용자에게 대한 계정 연결을 위임할 수 있습니다.

올바른 AWS 계정 선택

다음 표의 정보를 사용하여 Partner Central AWS 계정과 연결해야 하는 계정을 결정할 수 있습니다.

⚠ Important

AWS 계정을 선택할 때 다음 사항을 고려하세요.

- AWS Partner Central에는 IAM 정책을 사용하여 액세스를 제어하는 AWS 계정이 필요합니다.
- 연결된 AWS 계정은 Partner Central APIs를 사용하여 APN 수수료 결제, 솔루션 및 APN 고객 참여(ACE) 기회 추적을 관리합니다.
- AWS 파트너 네트워크 기능 및 APIs는 연결된 AWS 계정을 통해 사용할 수 있습니다.
- AWS ACE 기회, 기회 기록 및 다중 파트너 기회 초대와 같은 리소스는 연결된 AWS 계정에서 생성되며 다른 AWS 계정으로 이전할 수 없습니다.
- 연결하는 AWS 계정은 유료 AWS 계정 플랜에 있어야 합니다. AWS 계정에 가입할 때 유료 계정 플랜을 선택합니다. AWS 계정을 유료 AWS 계정 플랜으로 업그레이드하려면 AWS 결제 사용 설명서의 [AWS 프리 티어 플랜 선택](#)을 참조하세요.
- AWS에서는 다음 용도로 사용되지 않는 AWS 계정을 연결할 것을 권장합니다.
 - 조직의 모든 계정에 대한 계정 정보와 메타데이터를 관리하는 관리 AWS 계정입니다.
 - 사용자 및 데이터가 애플리케이션 및 서비스와 상호 작용하는 프로덕션 계정입니다.
 - 개발자가 코드를 작성하는 개발자 또는 샌드박스 계정입니다.
 - 개인이 개인 프로젝트를 학습, 실험 및 작업할 수 있는 개인 계정입니다.
 - 제품을 조달하는 AWS Marketplace 구매자 계정입니다 AWS Marketplace.

연결된 계정을 AWS 파트너 네트워크 참여와 별도로 유지하면 다른 환경에 영향을 주지 않고 AWS Partner Central에 특정한 구성에 유연성을 확보할 수 있습니다. 이렇게 하면 재무 추적, 세금 보고 및 감사도 간소화됩니다.

AWS 파트너 시나리오	예제	AWS 계정 옵션	고려 사항
시나리오 1: 사용자가 타사에서 관리하는 AWS 계정(들)을 소유하고 AWS Marketplace 판매자로 등록되지 않은 경우	AWS AWS Distributor 파트너와 협력하는 파트너	옵션 1: 계정을 생성하고 AWS 해당 계정에 연결합니다. 옵션 2: 기존 AWS 계정에 연결	옵션 1: • 이 계정에 APN 요금을 청구해도 됩니까? AWS 관리 계정은 계정이 AWS 조직에 있는 경우 요금

AWS 파트너 시나리오	예제	AWS 계정 옵션	고려 사항
			<p>을 지불할 수 있습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • AWS 파트너 네트워크 기능 및 APIs에 액세스하려는 위치입니까? <p>옵션 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 옵션 1과 동일한 고려 사항 • AWS 관리, 프로덕션, 개발자 또는 개인 계정입니까? • 외부 직원이 AWS Partner Central 계약을 관리하는 계정에 액세스하도록 허용할 수 있나요? • 이 계정은 Partner Central 사용자 액세스를 관리하는 데 적합합니까?
<p>시나리오 2: 계정을 소유하고 AWS Marketplace 판매자로 등록 AWS 되지 않음</p>	<p>AWS 를 통해 거래하지 않는 파트너 AWS Marketplace 또는 AWS Marketplace 를 사용할 수 없는 국가의 파트너</p>	<p>시나리오 1과 동일</p>	<p>시나리오 1과 동일</p>

AWS 파트너 시나리오	예제	AWS 계정 옵션	고려 사항
<p>시나리오 3: 계정을 소유하고 단일 Marketplace AWS Marketplace 판매자 계정에 판매자로 등록된 AWS 경우</p>	<p>AWS 단일 국가에 통합 제품 목록이 있거나 전 세계적으로 운영되는 파트너</p>	<p>옵션 1: 새 AWS 계정 생성 및 링크</p> <p>옵션 2: 기존 AWS 계정에 연결</p> <p>옵션 3: AWS Marketplace 판매자 계정 링크</p>	<p>옵션 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 연결된 Marketplace 판매자 계정이 필요한 AWS Marketplace 기능에 액세스해야 합니까? • AWS ISV Accelerate 프로그램에 가입할 계획입니까? 프로그램 요구 사항을 참조하세요. • 기회, 제안, 솔루션 및 제품 목록과 같은 AWS Partner Central 및 Marketplace 리소스를 공유해야 합니까? • 제품 목록 또는 거래가 가장 많은 AWS Marketplace 판매자 계정을 기본 Marketplace 판매자 계정으로 지정하는 것이 더 나을까요? • 이 계정에 APN 요금을 청구해도 됩니까? <p>옵션 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 옵션 1과 동일한 고려 사항

AWS 파트너 시나리오	예제	AWS 계정 옵션	고려 사항
			<ul style="list-style-type: none"> • AWS 관리, 프로덕션, 개발자 또는 개인 계정입니까? • 이 계정은 Partner Central 사용자 액세스를 관리하는 데 적합합니까? <p>옵션 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 옵션 1 및 2와 동일한 고려 사항 • 추가 AWS Marketplace 판매자 계정을 만들 계획입니까? 그렇다면 현재 Marketplace 판매자 계정을 기본 Marketplace 판매자 계정으로 지정할 수 있습니까?
<p>시나리오 4: 계정을 소유하고 있으며 여러 AWS Marketplace 판매자 AWS 계정이 있는 판매자로 등록되어 있음</p>	<p>AWS 다양한 사업부에 여러 제품 목록이 있거나 규제 및 규정 준수 요구 사항을 충족해야 하는 파트너</p>	<p>시나리오 3과 동일</p>	<p>시나리오 3과 동일</p>

IAM 권한 부여

이 섹션에 나열된 IAM 정책은 AWS Partner Central 사용자에게 연결된 AWS 계정에 대한 제한된 액세스 권한을 부여합니다. 액세스 수준은 사용자에게 할당된 IAM 역할에 따라 달라집니다. 권한 수준에 대한 자세한 내용은 이 주제 [역할 권한 이해](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

정책을 생성하려면 환경을 담당하는 AWS IT 관리자여야 합니다. 완료되면 IAM 사용자 또는 역할에 정책을 할당해야 합니다.

이 섹션의 단계에서는 IAM 콘솔을 사용하여 정책을 생성하는 방법을 설명합니다.

Note

제휴 책임자 또는 클라우드 관리자이고 AWS 관리자 권한이 있는 IAM 사용자 또는 역할이 이미 있는 경우로 건너뛸니다 [the section called “계정 연결”](#).

정책 생성

1. [IAM 콘솔](#)에 로그인합니다.
2. 액세스 관리(Access management)에서 정책(Policies)을 선택합니다.
3. 정책 생성을 선택하고 JSON을 선택한 다음 다음 정책을 추가합니다.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "CreatePartnerCentralRoles",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:CreateRole"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*"
      ]
    },
    {
      "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralCloudAdminRole",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "iam:AttachRolePolicy",
      "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
      "Condition": {
```

```

        "ArnLike": {
            "iam:PolicyARN": [
                "arn:aws:iam::*:policy/
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation",
                "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
            ]
        }
    },
    {
        "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAceRole",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "iam:AttachRolePolicy"
        ],
        "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
        "Condition": {
            "ArnLike": {
                "iam:PolicyARN": [
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSPartnerCentralOpportunityManagement",
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerOfferManagement"
                ]
            }
        }
    },
    {
        "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAllianceRole",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "iam:AttachRolePolicy"
        ],
        "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*",
        "Condition": {
            "ArnLike": {
                "iam:PolicyARN": [
                    "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
                    "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
                ]
            }
        }
    }
}

```

```

    }
  },
  {
    "Sid": "AssociatePartnerAccount",
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
      "partnercentral-account-management:AssociatePartnerAccount"
    ],
    "Resource": "*"
  },
  {
    "Sid": "SellerRegistration",
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
      "aws-marketplace:ListChangeSets",
      "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
      "aws-marketplace:StartChangeSet",
      "aws-marketplace:ListEntities",
      "aws-marketplace:DescribeEntity"
    ],
    "Resource": "*"
  }
]
}

```

4. 다음을 선택합니다.
5. 정책 세부 정보의 정책 이름 상자에 정책의 이름과 선택적 설명을 입력합니다.
6. 정책 권한을 검토하고 필요에 따라 태그를 추가한 다음 정책 생성을 선택합니다.
7. IAM 사용자 또는 역할을 정책에 연결합니다. 연결에 대한 자세한 내용은 [IAM 사용 설명서의 IAM 자격 증명 권한 추가\(콘솔\)](#)를 참조하세요.

역할 권한 이해

IT 관리자가 이전 섹션의 단계를 완료한 후 AWS Partner Central의 제휴 책임자 및 기타는 보안 정책을 할당하고 사용자 역할을 매핑할 수 있습니다. 다음 표에서는 계정 연결 중에 생성된 표준 역할과 각 역할에 사용할 수 있는 작업을 나열하고 설명합니다.

표준 IAM 역할	AWS 사용된 Partner Central 관리형 정책	할 수 있음	할 수 없음
클라우드 관리자	<ul style="list-style-type: none"> • PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Partner Central 사용자에게 IAM 역할을 매핑하고 할당합니다. • 제휴 및 ACE 팀과 동일한 작업을 완료합니다. 	
제휴 팀	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • Management Portal을 AWS Marketplace 포함하여 모든 판매자 작업에 대한 AWS Marketplace 전체 액세스 권한. AMI 기반 제품에 사용되는 Amazon EC2 AMI를 관리할 수도 있습니다. • AWS 고객 참여 기회를 AWS Marketplace 비공개 제안과 연결합니다. • APN 솔루션을 AWS Marketplace 제품 목록과 연결합니다. • 파트너 분석 대시보드에 액세스합니다. 	AWS Partner Central 사용자에게 IAM 역할을 매핑하거나 할당합니다. 제휴 리드와 클라우드 관리자만 역할을 매핑하거나 할당합니다.
ACE 팀	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerOfferManagement 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Marketplace 비공개 제안을 생성합니다. 	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Partner Central 사용자에게 IAM 역할을 매핑하

표준 IAM 역할	AWS 사용된 Partner Central 관리형 정책	할 수 있음	할 수 없음
	<ul style="list-style-type: none"> AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> AWS 고객 참여 기회를 AWS Marketplace 비공개 제안과 연결합니다. 	<ul style="list-style-type: none"> 거나 할당합니다. 제휴 리드와 클라우드 관리자만 역할을 매핑하거나 할당할 수 있습니다. 모든 AWS Marketplace 도구와 기능을 사용합니다. 파트너 분석 대시보드를 사용합니다.

Single Sign-On에 대한 권한 세트 생성


다음 단계에서는 IAM Identity Center를 사용하여 AWS Partner Central에 액세스하기 위한 Single Sign-On을 활성화하는 권한 세트를 생성하는 방법을 설명합니다.

권한 세트에 대한 자세한 내용은 AWS IAM Identity Center 사용 설명서의 [권한 세트 생성](#)을 참조하세요.

- [IAM Identity Center 콘솔](#)에 로그인합니다.
- 다중 계정 권한 아래에서 권한 집합을 선택합니다.
- 권한 집합 생성을 선택합니다.
- 권한 세트 유형 선택 페이지의 권한 세트 유형에서 사용자 지정 권한 세트를 선택한 후 다음을 선택합니다.
- 해결 방법:
 - 정책 및 권한 경계 지정 페이지에서 권한 세트에 적용할 IAM 정책 유형을 선택합니다.

기본적으로 권한 세트에 최대 10개의 AWS 관리형 정책과 고객 관리형 정책의 조합을 추가할 수 있습니다. IAM은 이 할당량을 설정합니다. 이를 높이려면 권한 세트를 할당하려는 각 AWS 계정의 Service Quotas 콘솔에서 IAM 역할에 연결된 IAM 할당량 관리형 정책 증가를 요청합니다.

- B. 인라인 정책을 확장하여 JSON 형식의 사용자 지정 정책 텍스트를 추가합니다. 인라인 정책이 기존 IAM 리소스와 일치하지 않습니다. 인라인 정책을 생성하려면 제공된 양식에 사용자 지정 정책 언어를 입력합니다. IAM Identity Center는 멤버 계정에서 생성하는 IAM 리소스에 정책을 추가합니다. 자세한 내용은 [인라인 정책을](#) 참조하세요.
 - C. [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결 사전 요구 사항에서 JSON 정책을 복사하여 붙여넣습니다.](#)
6. 권한 집합 세부정보 지정 페이지에서 다음 작업을 수행합니다.
- A. 권한 집합 이름 아래에 IAM Identity Center의 이 권한 집합을 식별하는 이름을 입력합니다. 이 권한 세트에 지정하는 이름은 AWS 액세스 포털에 사용 가능한 역할로 표시됩니다. 사용자는 AWS 액세스 포털에 로그인하고 AWS 계정을 선택한 다음 역할을 선택합니다.
 - B. (선택 사항) 또한 설명을 추가할 수도 있습니다. 설명은 AWS 액세스 포털이 아닌 IAM Identity Center 콘솔에만 표시됩니다.
 - C. (선택 사항) 세션 기간 값을 지정합니다. 이 값은 콘솔이 세션에서 로그아웃하기 전에 사용자가 로그인할 수 있는 시간을 결정합니다. 자세한 내용은 [AWS 계정에 대한 세션 기간 설정을 참조하세요.](#)
 - D. (선택 사항) 릴레이 상태 값을 지정합니다. 이 값은 페더레이션 프로세스 중 계정 내에서 사용자를 리디렉션하는 데 사용됩니다. 자세한 내용은 [AWS 관리 콘솔에 빠르게 액세스하려면 릴레이 상태 설정을 참조하세요.](#)

 Note

릴레이 상태에 AWS Management Console URL을 사용해야 합니다. 예: `https://console.aws.amazon.com/ec2/`

- E. 태그(선택 사항)를 확장하고 태그 추가를 선택한 다음 키 및 값(선택 사항)의 값을 지정합니다. 태그에 대한 자세한 내용은 [AWS IAM Identity Center 리소스 태그 지정](#)을 참조하세요.
 - F. 다음을 선택합니다.
7. 검토 및 생성 페이지에서 선택한 내용을 검토한 다음 생성을 선택합니다.

기본적으로 권한 세트를 생성하면 권한 세트가 프로비저닝되지 않습니다(어떤 AWS 계정에서도 사용됨). AWS 계정에서 권한 세트를 프로비저닝하려면 계정의 사용자 및 그룹에 IAM Identity Center 액세스 권한을 할당한 다음 해당 사용자 및 그룹에 권한 세트를 적용해야 합니다. 자세한 내용은 AWS IAM Identity Center 사용 설명서의 [AWS 계정에 사용자 액세스 할당](#)을 참조하세요.

AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결

다음 단계에서는 AWS Partner Central을 사용하여 계정을 연결하는 방법을 설명합니다. 이 단계를 완료하려면 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자여야 합니다. 또한이 가이드의 앞부분에 나열된 IAM 권한 정책은 사용자와 다른 AWS Partner Central 사용자가 수행할 수 있는 연결 및 역할 매핑 작업을 제어합니다. 이러한 작업에 대한 자세한 내용은 단원을 참조하십시오 [IAM 권한 부여](#).

계정 연결에 대한 자세한 내용은 Partner Central의 [계정 연결 사용 설명서를 참조하세요](#).

Note

- AWS Partner Central은 AWS Marketplace 계정 연결이라는 용어를 사용하지만 모든 파트너는 계정이 없는 파트너를 포함하여 AWS Marketplace 계정을 연결할 수 있습니다.
- Amazon Web Services India Private Limited(AWS 인도)의 파트너는 사업자 이름을 등록하지 않고도 연결할 수 있습니다.

1. [AWS Partner Central](#)에 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자로 로그인합니다.

Note

조직에서 SSO(Single Sign-On)를 사용하는 경우 해당 자격 증명을 사용하여 먼저 AWS 계정에 로그인한 다음 AWS Partner Central에 로그인합니다.


2. AWS Partner Central 홈 페이지의 AWS Marketplace 섹션에서 계정 연결을 선택합니다.
3. AWS Marketplace 계정 연결 페이지에서 계정 연결을 선택합니다.
4. AWS 계정 로그인 페이지에서 IAM 사용자를 선택합니다.
5. AWS 계정의 ID를 입력하고 로그인합니다.

Note

- 계정 정보가 필요한 경우 위에 나열된 사전 조건을 완료한 관리자에게 문의하세요.
- SSO 사용자는 자동으로 다음 단계로 건너뛩니다.

6. 셀프 서비스 연결 환경을 살펴봅니다.

- A. AWS 계정 ID와 관련 AWS Marketplace 판매자 프로필 법적 이름을 검토하고 다음을 선택합니다.

 Note

AWS 계정이 판매자로 등록되지 않은 경우 등록할 법적 사업자 이름을 입력합니다 AWS Marketplace.

Amazon Web Services India Private Limited(AWS 인도)의 파트너는 사업자 이름을 등록하지 않고도 연결할 수 있습니다. 다음을 선택하여 진행합니다.

- B. IAM 역할과 연결된 관리형 정책을 검토한 후 다음을 선택합니다.
- C. (선택 사항) Alliance 팀 및 ACE 파트너 역할이 있는 파트너 사용자에게 IAM 역할을 일괄 매핑하려면 각 역할 섹션 아래의 확인란을 선택합니다.

파트너 사용자는 파트너 사용자 계정에 매핑된 IAM 역할 없이는 비공개 제안을 ACE 기회에 연결하는 등의 AWS Marketplace 기능에 액세스할 수 없습니다. 일괄 할당하지 않도록 선택한 경우 계정을 연결한 후 파트너 사용자에게 IAM 역할을 수동으로 매핑해야 합니다.

- D. 정보를 검토한 다음 제출을 선택합니다.

계정이 성공적으로 연결되고 계정에 생성된 기본 IAM 역할이 있는 AWS Partner Central로 이동합니다.

7. (선택 사항) AWS Partner Central 내의 AWS Marketplace 기능에 액세스할 수 있는 사용자 지정 정책을 사용하려면 다음 주제인을 참조하세요 [사용자 지정 정책을 사용하여 사용자 매핑](#).

사용자 지정 정책을 사용하여 사용자 매핑

이 섹션의 주제에서는 AWS Partner Central 사용자를 AWS IAM 역할에 매핑하는 방법을 설명합니다. 매핑을 사용하면 AWS Partner Central 및 AWS의 사용자에게 대한 Single Sign-On 액세스와 제품 및 제안 연결과 같은 기타 기능에 액세스할 수 있습니다.

주제

- [역할 매핑 사전 조건](#)
- [ACE 기회를 AWS Marketplace 비공개 제안과 연결](#)

역할 매핑 사전 조건

매핑하기 전에 다음 사전 요구 사항을 완료해야 합니다.

- AWS 계정에서 IAM 역할을 생성합니다. 자세한 내용은 AWS Identity and Access Management 사용 설명서의 [사용자 지정 신뢰 정책을 사용하여 역할 생성](#)을 참조하세요.
- AWS Partner Central이 AWS IAM 역할을 매핑하도록 허용하려면 역할에 다음 사용자 지정 신뢰 정책을 추가합니다.

JSON

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

- ACE 사용자 역할이 있는 AWS Partner Central 사용자의 경우 ListEntities 및 SearchAgreements 작업을 수행할 수 있는 권한을 부여합니다. 자세한 내용은 AWS Marketplace 판매자 안내서의 [AWS Marketplace Management Portal에 대한 액세스 제어](#)를 참조하세요.
- [AWS Partner Central 계정을 AWS Marketplace 계정에 연결](#)합니다.

IAM 역할을 AWS Partner Central 사용자에게 매핑하려면 사용자에게 제공할 권한이 있는 IAM 역할을 생성해야 합니다. 클라우드 관리자 사용자의 경우 계정 연결 프로세스 중에 계정에 생성된 클라우드 관리자 IAM 역할만 매핑할 수 있습니다.

하나 이상의 IAM 역할을 생성하여 AWS Partner Central 사용자와 연결할 수 있습니다. 역할 이름은 로 시작해야 합니다 **PartnerCentralRoleFor**. 이름이 해당 텍스트로 시작하지 않는 한 역할을 선택할 수 없습니다.

사용자 지정 또는 관리형 정책을 IAM 역할에 연결할 수 있습니다. 와 같은 AWS Marketplace 관리형 정책을 `AWSMarketplaceSellerFullAccess` IAM 역할에 연결하고 AWS Partner Central 사용자에게 액세스 권한을 제공할 수 있습니다. 역할 생성에 대한 자세한 내용은 [IAM 사용 설명서의 IAM 역할 생성\(콘솔\)](#)을 참조하세요.

ACE 기회를 AWS Marketplace 비공개 제안과 연결

ACE 사용자가 AWS Marketplace 비공개 제안을 ACE 기회에 연결할 수 있도록 AWS Partner Central의 AWS IAM 역할에 매핑합니다.

사전 조건

사용자를 AWS Marketplace IAM 역할에 매핑하기 전에 다음을 완료합니다.

- AWS Marketplace 계정을 AWS Partner Central에 연결할 때 ACE 사용자에게 할당된 IAM 역할에 `AWSMarketplaceSellerFullAccess` 최소한 또는 `ListEntities/SearchAgreements`를 제공합니다. 이는 ACE 사용자가 ACE 기회에 AWS Marketplace 비공개 제안을 연결할 수 있도록 하는데 필요합니다.
- (선택 사항) 최소한의 권한을 부여하려면 AWS 계정과 ACE 관리자 및 사용자를 위해 생성한 IAM 역할에 고객 관리형 정책을 추가합니다. 다음 정책을 예로 참조하세요.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Action": [
        "aws-marketplace:SearchAgreements",
        "aws-marketplace:DescribeAgreement",
        "aws-marketplace:GetAgreementTerms",
        "aws-marketplace:ListEntities",
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:StartChangeSet"
      ],
      "Effect": "Allow",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
        },
        "ForAllValues:StringEquals": {
          "aws-marketplace:AgreementType": [
            "PurchaseAgreement"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

사용자를 AWS IAM 역할에 매핑

이 섹션의 절차에 따라 AWS Partner Central 사용자를 AWS IAM 역할에 매핑 및 매핑 해제합니다.

AWS Partner Central 사용자를 AWS IAM 역할에 매핑하려면

1. 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할을 가진 사용자로 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. AWS Partner Central 홈페이지의 계정 연결 섹션에서 연결된 계정 관리를 선택합니다.
3. 계정 연결 페이지의 비클라우드 관리자 섹션에서 사용자를 선택합니다.
4. IAM 역할에 매핑을 선택합니다.
5. 드롭다운 목록에서 IAM 역할을 선택합니다.
6. 역할 매핑을 선택합니다.

AWS IAM 역할에서 AWS Partner Central 사용자를 unmap하려면

1. 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할을 가진 사용자로 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. AWS Partner Central 홈페이지의 계정 연결 섹션에서 연결된 계정 관리를 선택합니다.
3. 계정 연결 페이지의 비클라우드 관리자 섹션에서 매핑을 해제할 사용자를 선택합니다.
4. 역할 매핑 해제를 선택합니다.

AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결 해제

AWS Partner Central을 AWS 계정에 연결하면 APN Customer Engagement(ACE) 기회와 같은 AWS 리소스가 연결된 AWS 계정에 생성됩니다. 해당 AWS 계정에 대한 연결을 해제한 다음 다른 AWS 계정에 연결하면 원래 계정의 AWS 리소스에 액세스할 수 없습니다.

다음 목록은 원래 계정에서 연결을 해제하고 다른 계정에 연결할 때 AWS 리소스가 어떻게 되는지 설명합니다. 연결 해제 요청을 제출하기 전에 비즈니스에 미치는 영향을 고려하세요.

AWS Partner Central 사용자에 나열된 작업을 수행할 수 없습니다. [역할 권한 이해](#). 새 AWS 계정을 연결한 후 해당 IAM 권한을 재할당해야 합니다.

예를 들어 ACE 사용자는 새 AWS 계정의 IAM 권한이 재할당될 때까지 ACE 기회를 비공개 제안과 연결할 수 없습니다.

보류 중인 다중 파트너 기회 초대에 대한 액세스 권한을 잃게 되며, 파트너는 다시 초대해야 합니다.

예를 들어 AnyCompany에는 여러 파트너 기회에 대해 협업하도록 AWS 파트너의 고유한 초대가 5개 있다고 가정해 보겠습니다. AnyCompany가 초대를 수락하지 않고 원래 AWS 계정에서 연결을 해제하고 다른 계정으로 연결하는 경우, 5명의 파트너 모두 다중 파트너 거래에서 협업하기 위해 AnyCompany를 다시 초대해야 합니다.

공유된 다중 파트너 기회에 대한 액세스 권한을 잃게 되며, 파트너는 기본 ACE 기회 소유자인 경우에도 해당 기회를 다시 공유해야 합니다.

예를 들어 AnyCompany가 파트너 연결을 사용하여 Example Corp과 ACE 기회를 공유한다고 가정해 보겠습니다. AnyCompany가 원래 계정에서 연결을 해제하고 다른 계정으로 연결하는 경우 ACE 기회는 여전히 존재하지만, Example Corp이 기회를 다시 공유할 때까지는 기본 소유자인 경우에도 AnyCompany가 액세스할 수 없습니다.

APIs 중지합니다. 따라서 연결을 해제하기 전에 판매 계약을 완료하는 것이 AWS 좋습니다.

예를 들어 AnyCompany는 Partner Central APIs를 사용하여 CRM 시스템을 AWS Partner Central과 통합하고 AnyCompany는 CRM 시스템을 사용하여 이러한 ACE 기회를 관리한다고 가정해 보겠습니다. AnyCompany가 원래 계정에서 연결을 해제하고 다른 계정으로 연결하는 경우의 ACE 기회에 대한 AWS 업데이트는 동기화되지 않으며 파트너에게 업데이트에 대한 알림을 보내지 않습니다.

ACE 기회와 관련된 연결된 비공개 제안에는 액세스하거나 편집할 수 없습니다.

예를 들어 AnyCompany가 AWS Partner Central을 AWS Marketplace 판매자 계정과 연결한 다음 ACE 기회를 비공개 제안과 연결했다고 가정해 보겠습니다. AnyCompany가 원래 계정에서 연결을 해제하고 다른 계정으로 연결되는 경우 AnyCompany는 연결된 ACE 기회 및 비공개 제안에 액세스할 수 없습니다. 또한 연결된 비공개 제안은 새로 연결된 AWS 계정의 ACE 기회와 연결할 수 없습니다.

시스템은 수락 보류 중인 AWS 발신(AO) 기회를 자동으로 거부합니다. AWS 영업 팀은 AO를 거부된 것으로 보고 파트너와 다시 공유합니다.

예를 들어 AnyCompany가 원래 계정에서 연결을 해제하고 다른 계정에 연결하는 경우 AnyCompany는 5일 후에 자동으로 만료되는 보류 중인 AO를 수락하거나 거부할 수 없습니다. AWS 영업 팀은 거부된 AO를 확인하고 다시 공유해야 합니다.

다른 AWS 계정에 연결하기로 결정한 경우 AWS 다음을 권장합니다.

- 보류 중인 AWS 시작 기회를 수락하거나 거부합니다.

- 보류 중인 다중 파트너 기회 초대 수락 또는 거부.
- 필요에 따라 비공개 제안에 연결하거나 연결을 해제할 수 있는 ACE 기회의 경우.
- 가능하면 연결을 해제하기 전에 판매 계약을 완료합니다.

Note

원래 AWS 계정에 다시 연결해도 영향을 미치지 않습니다.

연결 해제를 요청하려면

1. [AWS Partner Central](#)에 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자로 로그인합니다.
2. 계정 연결에서 연결된 계정 관리를 선택합니다.
3. 계정 연결 해제를 선택합니다.
4. 경고 메시지를 검토하고 계정 연결을 해제하는 이유를 선택합니다.
5. **confirm**를 입력하고 지원 사례 열기를 선택합니다.
6. 확인 배너에서 사례 세부 정보 보기를 선택하여 요청 진행 상황을 추적합니다.

계정 연결 FAQ

다음 주제에서는 AWS Partner Central 계정을 다른 AWS 계정과 연결하는 방법에 대해 자주 묻는 질문에 답합니다.

AWS Partner Central과 AWS 계정을 연결할 수 있는 사람은 누구입니까?

Alliance Leads와 Cloud Admins는 IAM 관리자가 [사전 조건을 완료한 후에만 계정을 연결할 수 있습니다](#).

Alliance Leads는 기존 사용자에게 Cloud Admin 역할을 할당하여 연결을 위임할 수 있습니다. 자세한 내용은 이 가이드 뒷부분의 [사용자 역할 및 할당 관리](#)를 참조하세요.

필요한 기술적인 노력이 있나요? 무엇을 계획해야 하나요?

대상 AWS 계정에 대한 콘솔 액세스 권한이 있는 IAM 관리자를 식별합니다. 연결을 시작하기 전에 IAM 관리자가 [사전 조건](#)을 완료해야 합니다.

IAM 관리자는 누구입니까?

IAM 관리자는 일반적으로 IT 보안, 정보 보안 또는 전용 IAM 팀에서 근무합니다. 정책을 구현하고, SSO를 구성하고, 규정 준수 검토를 처리하고, 액세스 제어를 유지합니다.

AWS Partner Central과 계정을 연결하기 위해 유료 AWS 계정이 필요한 이유는 무엇인가요?

2025년 11월 15일부터 APN 멤버십을 갱신하려면 유료 계정 플랜이 있어야 합니다. 해당 날짜에는 갱신 시 연결된 계정이 있는 Partner Central AWS 계정에 대해서만 APN 요금 청구 처리를 AWS 시작합니다. 자세한 내용은 [2025년 APN 요금 요구 사항 변경을 참조하세요](#). Marketplace 판매자는 서비스 사용에 대한 유료 계정도 필요합니다.

기존 연결 계정을 기본 계정으로 사용하지 않으려면 새 계정의 연결을 해제했다가 다시 연결할 수 있나요?

AWS 계정 연결을 해제할 수 있지만 이렇게 하면 데이터 지속성 문제가 발생하고 수동 조정 작업이 필요합니다. AWS 계정 연결 해제에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결 해제](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.

APN 참여에 사용할 수 있는 AWS 계정이 없습니다. 생성하려면 어떻게 해야 하나요?

IAM 관리자와 협력하여 계정 승인 및 프로비저닝을 담당하는 팀을 식별합니다. AWS 계정 설정에 대한 지침은 [AWS 계정 관리 참조 안내서의 계정 생성](#)을 AWS 참조하세요. [유료 계정 플랜](#)을 선택해야 합니다.

새 AWS 계정을 프로비저닝하려면 어떻게 해야 하나요?

IAM 관리자는 계정 승인 및 프로비저닝을 담당하는 팀을 알아야 합니다. 새 AWS 계정 설정에 대한 자세한 내용은 계정 관리 참조 안내서의 계정 [생성을 AWS](#) 참조하세요. AWS 이 프로세스 중에 유료 계정 플랜을 선택해야 합니다. 계정 요금제에 대한 자세한 내용은 AWS 결제 사용 설명서의 [프리 티어 요금제 선택을 AWS](#) 참조하세요.

어떤 IAM 정책을 사용해야 합니까?

계정 연결 사전 조건에 관리형 AWS 정책을 사용합니다. 기본적으로 계정 연결은 AWS 관리형 정책을 사용하여 계정 연결 중에 IAM 역할을 할당합니다. 그러나 IT 관리자는 사용자 지정 AWS Marketplace 정책을 사용하여 ACE 팀과 같은 AWS Partner Central 사용자에게 IAM 역할을 할당할 수 있습니다. 이 역할을 통해 사용자는 ACE 기회를 AWS Marketplace 비공개 제안과 연결할 수 있습니다. 자세한 내용은 이 가이드 [사용자 지정 정책을 사용하여 사용자 매핑](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

다음 목록의 링크를 클릭하면 AWS 관리형 정책 참조로 이동합니다.

AWS 관리형 정책

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#): - AWS Partner Central, 기능 및 관련 AWS 서비스에 대한 전체 액세스 권한을 제공합니다.
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#): - 기회 관리 활동에 필요한 액세스 권한을 제공합니다.
- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#): - 판매자가 제안 및 계약 관리 활동에 액세스할 수 있도록 합니다.

AWS Partner Central 관리형 정책에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [AWS AWS Partner Central 사용자](#)를 위한 [관리형 정책](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

AWS Marketplace 관리형 정책에 대한 자세한 내용은 AWS Marketplace 판매자 안내서의 [AWSAWS Marketplace 판매자를 위한 관리형 정책](#)을 참조하세요.

사용자 지정 AWS Marketplace 정책

- `aws-marketplace:ListEntities` 및 `aws-marketplace:SearchAgreements`- 사용자가 ACE 기회와 AWS Marketplace 비공개 제안을 연결할 수 있습니다.
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`: - AWS Partner Central & Marketplace 대시보드에 대한 액세스 권한을 부여합니다.

사용자 지정 AWS Marketplace 정책에 대한 자세한 내용은 AWS Marketplace 판매자 안내서의 [AWS Marketplace 판매자를 위한 정책 및 권한](#)을 참조하세요.

계정 연결을 완료할 수 없는 이유는 무엇인가요? 제휴 리드 권한이 있음

권한이 아닌 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자 역할이 있어야 합니다.

계정 연결을 해제하려면 어떻게 해야 하나요?

이 가이드 [AWS Partner Central 및 AWS 계정 연결 해제](#) 앞부분의 단계를 따릅니다.

계정을 연결 해제하면 연결된 ACE 기회 + MPPO는 어떻게 되나요?

다른 AWS Marketplace 판매자 또는 AWS 계정과의 연결을 해제했다가 다시 연결하면 연결된 객체가 사라집니다. 파트너가 동일한 AWS Marketplace 판매자 또는 AWS 계정에 다시 연결하면 연결된 객체가 유지됩니다.

연결된 계정에 대한 파트너 사용자 액세스를 관리하려면 어떻게 해야 하나요?

Alliance 책임자는 AWS Partner Central User Management를 사용하여 AWS Partner Central 사용자에게 IAM 역할을 할당하고 연결된 계정에 대한 액세스 권한을 부여합니다. 또한 매핑된 역할을 제거하여 연결된 계정에 대한 액세스를 제거할 수 있습니다.

또한 계정 연결 중에 생성된 각 표준 IAM 역할에는 제한된 권한이 있습니다. 이에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [역할 권한 이해](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.

PartnerCentralAceRole 확인란을 선택하면 3개의 역할이 생성되었습니다. 이유?

이 옵션을 사용하여 Alliance, Cloud Admin 및 ACE 팀에 IAM 역할을 일괄 할당할 수 있습니다. 연결 프로세스는 역할을 생성합니다. 파트너는 IAM 콘솔을 사용하여 원치 않는 역할을 삭제할 수 있습니다.

자세한 내용은 AWS Partner Central의 [업데이트된 계정 연결 사용 설명서를 참조하세요](#).

계정 연결 중에 법적 비즈니스 이름을 등록할 수 없는 이유는 무엇인가요?

정확한 계정 이름을 제출했는지 확인합니다. 선택한 AWS ID는 이미 사용 중일 수 있으며, 특히 회사가 병합하는 경우 여러 당사자가 공유할 수 없습니다. 합병 중 해야 할 일에 대한 지침은 다음을 참조하세요.

- [AWS 파트너 M&A 정책 및 FAQs](#)
- [AWS Partner Central 계정을 병합하려면 어떻게 해야 하나요?](#)

"IAM 역할 매핑 누락", "권한 누락", "액세스 거부" 및 "AWS Marketplace IAM 역할에 필요한 권한이 없음" 오류가 발생하는 이유는 무엇입니까?

메시지는 다음과 같은 이유로 나타납니다.

- AWS Partner Central 사용자가 IAM 역할에 매핑되지 않았습니다. 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자에게 적절한 역할을 사용자에게 매핑하도록 요청합니다. 자세한 내용은 [AWS Partner Central & AWS account 연결 가이드를 참조하세요](#).
- 매핑된 IAM 역할이 있는 AWS Partner Central 사용자는 기존 정책을 업데이트해야 합니다. 최신 사전 조건에 대한 자세한 내용은 이 가이드의 [사전 조건](#) 앞부분을 참조하세요.

AWS Marketplace 비공개 제안 및 채널 파트너 비공개 제안을 ACE 기회와 연결할 수 있나요?

예, 하지만 먼저 계정을 연결해야 합니다. AWS Partner Central을 사용하여 AWS Marketplace 비공개 제안을 ACE 기회와 연결합니다. 파트너 연결을 사용하여 채널 파트너 비공개 제안을 ACE 기회와 연결합니다. 두 방법을 모두 사용하려면 먼저 계정 연결이 필요합니다. 자세한 내용은 AWS [Partner Central 판매 안내서의 파트너 연결을 참조하세요](#).

지원 받기

Amazon Q에 질문하기

Amazon Q(Q)는 자연어를 통해 실시간 맞춤형 지원을 제공하여 Partner Central 및 Marketplace 지식 소스를 검색하고 간결한 요약 및 권장 사항을 반환하는 AI 기반 어시스턴트입니다. 콘솔에서 Q 로고를 선택하고 채팅 창을 시작하거나, 상단 검색 창에서 Amazon Q에 질문하거나, 콘솔 전체에서 위젯, 기능 및 페이지에 오류가 반환되면 Q로 진단을 선택하여 지원을 받을 수 있습니다.

Amazon Q가 필요한 정보로 응답하지 않는 경우 왼쪽 탐색 메뉴에서 [파트너 중앙 지원](#)을 선택하여 지원이 포함된 사례를 생성할 수 있습니다.

Support

AWS Partner Central의 왼쪽 탐색 패널에는 [Partner Central 지원](#), [Marketplace 지원](#), [Marketplace 환급](#) 지원의 세 가지 지원 옵션이 표시됩니다. 계정에 로그인할 수 없는 경우 여기에서 APN 지원 팀에 티켓을 제출할 수 [있습니다](#).

AWS 파트너 네트워크 관련 쿼리를 지원하려면 [Partner Central 지원](#)을 선택합니다. 이렇게 하면 사용자가 APN 지원 팀에 직접 티켓을 제출할 수 있는 레거시 Partner Central 환경으로 리디렉션됩니다. 아래 세부 정보를 참조하세요.

AWS Marketplace 목록 및 기타 Marketplace 관련 쿼리에 대한 지원을 받으려면 [Marketplace 지원](#)을 선택합니다. 그러면 AWS 사용자가 Marketplace 지원 팀에 직접 티켓을 제출할 수 있는 Marketplace 관리 포털 페이지로 리디렉션됩니다.

AWS Marketplace 등록과 관련된 환급에 대한 지원을 받으려면 [Marketplace 환급 지원](#)을 선택합니다.

Note

AWS 콘솔에는 글로벌 탐색의 오른쪽 상단에 지원 옵션이 포함되어 있습니다. 그러나 이를 통해 사용자는 일반 AWS 지원 채널로 이동합니다. APN, Partner Central 또는 Marketplace 문의에 가장 빠르게 응답하기 위해 지원 채널은 권장되지 않습니다.

Partner Central 지원

AWS 파트너 지원은 파트너가 APN 지원에 참여할 수 있는 사례 관리 기능입니다. 파트너 지원 페이지에서 새 사례를 열고, 진행 중인 사례와 이전 사례를 검토하고, 다른 사용자가 제기한 일반적인 문제, 질문 및 우려와 관련된 문서를 읽을 수 있습니다. 미해결 사례에 대한 대응을 추적하고, AWS Partner Central에서 직접 응답하고, 파일을 업로드하여 AWS 파트너 지원에 문제를 알릴 수 있습니다.

AWS 파트너 지원은 지원 팀이 보다 효율적으로 도움을 줄 수 있도록 문제에 대한 세부 정보를 입력할 수 있는 기능을 제공합니다.

- 사례 유형 - 열려는 지원 사례 유형을 선택합니다. 이렇게 하면 요청을 적절한 팀으로 라우팅하는 데 도움이 됩니다.
- 질문 유형 - 지원 팀에 문의하려는 질문 유형에 가장 적합한 옵션을 선택합니다.
- Get Specific - 보다 구체적인 질문 유형을 선택합니다.
- 제목 - 지원 티켓에 대한 설명 제목을 입력합니다.
- 설명 - 문제를 자세히 설명합니다.
- 첨부 파일 - 문제를 설명하는 데 도움이 되는 첨부 파일을 추가합니다.

AWS Partner Central이 잠긴 경우 다음을 수행하여 지원을 받을 수 있습니다.

1. [AWS 파트너 네트워크 지식 기반의 파트너 팀 연락처 페이지](#)로 이동합니다. AWS
2. 연락처 양식을 작성하고 제출을 선택합니다.

AWS Partner Central 시작 안내서의 문서 기록

다음 표에서는 AWS Partner Central 설명서의 설명서 릴리스를 설명합니다.

변경 사항	설명	날짜
AWS 파트너 센트럴 에이전트 출시	AWS와의 파트너 공동 판매를 가속화하도록 설계된 새로운 AI 기반 기능인 AWS Partner Central 에이전트를 출시했습니다.	2026년 3월 16일
업데이트된 관리형 정책	모델 컨텍스트 프로토콜을 통해 Partner Central Agents 세션 관리 기능을 추가 PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 하도록 관리형 정책 AWSPartnerCentralFullAccess , AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWSPartnerCentralOpportunityManagement , 및를 업데이트했습니다. 자세한 내용은 AWS 관리형 정책에 대한 AWS Partner Central 업데이트를 참조하세요.	2026년 3월 13일
기존 사용자 관리 설명서 업데이트	AWS 파트너 중앙의 AWS IAM 역할 기반 액세스 구현에 대한 지침이 추가되어 사용자 관리 설명서가 업데이트되었습니다.	2026년 3월 6일
기존 관리형 정책 업데이트	Partner Assistant 챗봇 기능을 지원하도록 Amazon Q 권한으로 AWSPartne	2026년 2월 23일

rCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement, and AWSPartnerCentralMarketingManagement 관리형 정책을 업데이트했습니다.

기존 관리형 정책 업데이트

Amazon Q 권한 및 AWS Marketplace 계약 읽기 권한으로 AWSPartnerCentralFullAccess 관리형 정책을 업데이트했습니다.

2026년 2월 11일

새 관리형 정책 추가

PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 관리형 정책이 추가되었습니다. 자세한 내용은 [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) 단원을 참조하십시오.

2026년 2월 11일

기존에 새 관리형 정책 및 업데이트 추가

AWSPartnerCentralMarketingManagement 관리형 정책이 추가되었습니다. 자세한 내용은 [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#) 단원을 참조하십시오. 업데이트 내용: AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement.

2025년 11월 30일

[AWS Partner Central 콘솔 시작](#)

관리 AWS 콘솔에서 레거시 시스템에서 포괄적인 새로운 기능과 마이그레이션을 통해 AWS Partner Central을 출시했습니다. 콘솔 탐색, 자금 조달, 대시보드 사용자 지정, 계정 관리, 파트너 분석, 자금 조달 프로그램, 솔루션 생성, CRM 통합 및 마이그레이션 지침을 비롯한 새로운 설명서 주제가 추가되었습니다. 콘솔 기반 워크플로 및 IAM 통합에 대한 기존 설명서를 업데이트했습니다. 주요 새로운 기능으로는 콘솔 탐색, 자금 지원 혜택, 대시보드, 파트너 분석, 마이그레이션 도구, AWS Partner Central의 액세스 제어, 향상된 계정 관리가 있습니다.

2025년 11월 30일

[기존에 새 관리형 정책 및 업데이트 추가](#)

AWSPartnerCentralChannelManagement 및 AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement 관리형 정책이 추가되었습니다. 자세한 내용은 [AWSPartnerCentralChannelManagement](#), [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) 섹션을 참조하세요. 업데이트: AWSPartnerCentralFullAccess.

2025년 11월 19일

채널 관리에 대한 설명서 추가	채널 관리를 통해 파트너는 Billing Transfer를 사용하여 최종 고객과 거래할 때 채널 프로그램 혜택을 받을 수 있습니다.	2025년 11월 19일
Partner Assistant 설명서 업데이트	이전에 AWS Partner Central FAQ에 있던 정보를 AWS Partner Assistant 로 이동하고 해당 제품과 관련된 중첩 FAQ 페이지를 추가했습니다.	2025년 3월 17일
계정 연결 해제 지침 추가	AWS Marketplace 계정에서 AWS Partner Central 계정 연결 해제에 지침이 추가되었습니다.	2025년 1월 15일
기존에 새 관리형 정책 및 업데이트 추가	AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 관리형 정책이 추가되었습니다. 자세한 내용은 AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 단원을 참조하십시오. 업데이트 내용: AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralSandboxFullAccess.	2024년 12월 4일
새 AWS 파트너 어시스턴트	AWS Partner Assistant는 AWS 파트너를 위한 생성형 AI 기반 챗봇입니다. 파트너 센터와 AWS Marketplace 포털 (AMMP) 모두에서 액세스할 수 있습니다.	2024년 11월 25일

새 관리형 정책 추가

AWSPartnerCentralFullAccess AWS 관리형 정책이 추가되었습니다. 자세한 내용은 [AWS 관리형 정책AWSPartnerCentralFullAccess](#) 단원을 참조하십시오.

2024년 11월 18일

관리형 정책 추가

AWSPartnerCentralOpportunityManagement AWS 관리형 정책이 추가되었습니다. 자세한 내용은 [AWS 관리형 정책AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) 단원을 참조하십시오.

2024년 11월 14일

관리형 정책 추가

AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS 관리형 정책이 추가되었습니다. 자세한 내용은 [AWS 관리형 정책AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) 단원을 참조하십시오.

2024년 11월 14일

설명

명확성을 위해 연결 계정 사전 조건을 업데이트했습니다.

2024년 6월 5일

첫 번째 릴리스

AWS Partner Central 시작 안내서의 첫 번째 릴리스입니다.

2023년 11월 10일

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