



판매 가이드

AWS 파트너 센트럴



AWS 파트너 센트럴: 판매 가이드

Copyright © 2025 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

ACE Pipeline Manager란 무엇입니까?	1
시작	2
ACE 이용 약관	2
권한	3
APN Customer Engagements 프로그램 자격	3
Leads	4
리드 액세스	4
리드 상태	4
리드 수락	5
리드 업데이트	5
리드를 기회로 전환	5
현재 리드 뷰 내보내기	6
리드 소유권 이전	7
기회	8
AWS 영업 단계	8
연락 역할	9
새 기회 생성	10
복제 기회	11
AWS 기회 검토 프로세스	12
기회 수락	12
다음 단계 및 기회 단계 업데이트	13
기회 소유권 이전	14
AWS 스테이지 가시성	15
기회 연락처	15
공동 작업 채널 생성	17
여러 파트너와 기회 공유	18
파트너 연결	19
파트너 찾기 및 연결	19
연결 관리	20
목록 보기 및 열 선택기	22
목록 보기	22
리드 목록 보기	22
기회 목록 보기	24
열 선택기	27

대량 작업	28
리드 및 기회 소유권 이전	34
검색	37
문서 기록	38
.....	xxxix

ACE Pipeline Manager란 무엇입니까?

APN Customer Engagements Program(ACE) 파이프라인 관리자는 APN Customer Engagements Program에 참여하는 AWS Partner에 대한 독점적 이점입니다. <https://aws.amazon.com/partners/programs/ace/> ACE Pipeline Manager는 AWS 고객 파이프라인에 대한 AWS Partner전체 서비스를 관리할 수 있도록 제공하여 해당 참여 AWS 에서와 공동 협업할 수 있습니다. 이 가이드에서는 ACE Pipeline Manager를 사용하는 방법을 안내하고 성공적인 고객 참여를 유도하는 데 필요한 기술을 제공합니다 AWS.

시작

이 단원에서는 ACE Pipeline Manager를 사용하기 전에 수행해야 하는 작업과 AWS Partner Central의 Sell 메뉴에서 액세스할 수 있는 주요 기능에 대해 설명합니다.

주제

- [ACE 이용 약관](#)
- [권한](#)
- [APN Customer Engagements 프로그램 자격](#)

ACE 이용 약관

ACE 프로그램에 참여하기 전에 조직의 Alliance Lead가 AWS Partner Central에 로그인하고 ACE 이용 약관에 동의해야 합니다.

ACE 이용 약관에 동의하려면

1. 제휴 리드 역할이 있는 사용자로 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 상단 메뉴 모음에서 판매를 선택합니다.
3. 이용 약관을 읽고 수락을 선택합니다.

Note

이용 약관에 동의한 후에는 제휴 책임자만 ACE Pipeline Manager에 액세스할 수 있습니다. 제휴 책임자는 다른 AWS Partner Central 사용자에게 ACE Pipeline Manager에 권한을 할당할 수 있습니다. 자세한 정보는 [권한](#) 섹션을 참조하세요.

ACE 이용 약관을 참조하려면

1. AWS Partner Central의 AWS Partner 경로 섹션에서 접수료 보기를 선택합니다.
2. 추가 세부 정보를 선택합니다.
3. ACE 프로그램 약관 수락 날짜를 선택합니다.

권한

ACE Pipeline Manager는 권한 기반입니다. ACE 이용 약관을 수락하면 제휴 책임자만 ACE 파이프라인 관리자에 액세스할 수 있으며 다른 AWS Partner Central 사용자에게 대한 권한을 활성화해야 합니다.

제휴 책임자 또는 제휴 팀 사용자는 ACE 사용자 또는 ACE 관리자 권한을 할당할 수 있습니다. 권한이 할당된 후 완전히 활성화되는 데 최대 1시간이 걸릴 수 있습니다.

ACE 사용자 역할은 무제한의 사용자에게 할당할 수 있으며, 사용자가 직접 제출한 기회를 보고 관리할 수 있는 액세스 권한을 제공하고, 자신이 소유자인 리드와 기회를 제공합니다.

ACE 관리자 역할은 최대 20명의 사용자에게 할당할 수 있으며, 모든 파트너 사용자가 제출한 기회를 보고 관리할 수 있는 액세스 권한과에서 공유한 모든 리드 및 기회에 대한 액세스 권한을 사용자에게 제공합니다 AWS.

사용 가능한 사용자는 활성 AWS Partner Central 계정이 있는 회사 내 개인입니다. 새 사용자가 AWS Partner Central 계정을 생성할 수 있도록 하려면 해당 사용자에게 [APN 가입](#)으로 안내합니다.

ACE 사용자 또는 ACE 관리자 역할을 부여하려면

1. Alliance Lead 또는 Alliance Team 역할을 가진 사용자로 [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 내 회사, 사용자 관리를 선택합니다.
3. ACE 파이프라인 관리자 사용자 관리를 선택합니다.
4. 사용 가능한 사용자 목록에서 사용자를 선택합니다.
5. ACE 사용자 만들기 또는 ACE 관리자 만들기를 선택합니다.
6. 사용자 역할 업데이트 대화 상자에서 확인을 선택합니다.

APN Customer Engagements 프로그램 자격

AWS Partner가 리드와 기회를 받을 수 있도록 하기 위한 요구 사항은 [APN 고객 참여를 참조하세요](#).

Leads

ACE Pipeline Manager의 리드 탭에서 리드를 수락 및 업데이트하고 리드를 기회로 변환할 수 있습니다.

주제

- [리드 액세스](#)
- [리드 상태](#)
- [리드 수락](#)
- [리드 업데이트](#)
- [리드를 기회로 전환](#)
- [현재 리드 뷰 내보내기](#)
- [리드 소유권 이전](#)

리드 액세스

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 상단 메뉴 모음에서 판매, 리드 관리를 선택합니다. ACE 파이프라인 관리자 페이지의 리드 탭에서 는에서 공유하는 리드 참여 업데이트를 수락, 관리 및 보고 AWS 하고 리드 참여를 기회로 변환할 수 있습니다.

Note

Alliance 리드만 AWS Partner Solutions Finder 리드를 볼 수 있습니다. 제휴 책임자, 제휴 팀 및 ACE 관리자 역할을 가진 사용자는 AWS Partner Solutions Finder 목록을 통해 리드가 생성되면 자동 메시지를 받습니다.

리드 상태

리드의 상태는 다음과 같습니다.

리드 상태	설명
Open	파트너가 리드를 수락했지만 고객 응대가 이루어지지 않았습니다.
연구	리드는 고객 요구 사항, 사용 사례를 이해하기 위해 파트너가 검토 중입니다.
적격	잠재 고객/최종 고객과 협력하여 실행 가능성에 대해 논의하고 요구 사항을 이해하는 파트너 계정 팀 잠재 고객/최종 고객은 기회가 사실적이고 관심 있으며 비즈니스 또는 기술적 요구를 해결할 수 있다는 데 동의했습니다.
부적격	리드는 기회와 연결될 수 없습니다.

리드 수락

AWS Partner에는 들어오는 리드 참여를 수락하거나 거부할 수 있는 옵션이 있습니다. 수신 리드를 수락해야 연락처 정보를 포함한 모든 리드 세부 정보를 볼 수 있습니다.

1. 리드 탭의 모든 고객 참여에서 수락 보류 중인 리드를 선택합니다.
2. 수락하려는 리드의 행을 선택합니다.
3. 작업 열에서 수락을 선택합니다.

리드 업데이트

1. 리드 탭에서 업데이트하려는 리드의 행을 선택합니다.
2. 작업 열에서 업데이트를 선택합니다.
3. 리드 세부 정보 페이지에서 편집을 선택합니다.
4. 리드 세부 정보를 편집하고 저장을 선택합니다.

리드를 기회로 전환

리드 탭에서 적격 리드를 AWS 검증 및 지원을 받을 기회로 변환할 수 있습니다.

1. 리드 탭에서 변환하려는 정규화된 리드의 행을 선택합니다.
2. 작업 열에서 업데이트를 선택합니다.
3. 리드 세부 정보 페이지에서 변환을 선택합니다.
4. 확인 대화 상자에서 확인을 선택합니다.
5. 기회 생성 양식의 5단계를 완료합니다.
6. 검토 및 생성 페이지에서 저장 및 제출을 선택합니다.
7. 기회 대시보드로 돌아가기를 선택합니다. 기회 탭에 새 기회가 제출됨 상태로 표시됩니다.

현재 리드 뷰 내보내기

현재 리드 뷰를 CSV 파일로 내보낼 수 있습니다. 리드 탭에서 대량 작업, 현재 리드 보기 내보내기를 선택합니다.

Note

사용 가능한 모든 리드 정보를 보려면 모든 리드가 수락되었는지 확인합니다. 자세한 정보는 [리드 수락](#) 섹션을 참조하세요.

리드 소유권 이전

파트너 사용자는 ACE Pipeline Manager의 리드 소유권을 다음 기준을 충족하는 파트너 조직의 다른 활성 사용자에게 이전할 수 있습니다.

- 사용자에게 ACE Pipeline Manager에 대한 권한이 있어야 합니다. 자세한 정보는 [권한](#) 섹션을 참조하세요.
- 사용자는 제휴 책임자, 제휴 팀, ACE 관리자 또는 ACE 사용자 역할이 있어야 합니다.

1. 리드 탭에서 이전할 리드를 선택합니다.
2. 대량 작업, 전송 리드를 선택합니다.
3. 이전할 사용자의 이름을 입력합니다.
4. 저장을 선택합니다.

Note

리드를 대량으로 전송하려면 섹션을 참조하세요. [대량 작업](#)

기회

기회는 개별적으로 또는 [대량 가져오기](#)를 통해 추가할 수 있습니다. 기회가 Qualified 단계 이상이 AWS Partner되면 검색 단계가 완료된 후 영업 주기 초기에 기회를 제출하는 것이 좋습니다.

Note

제휴 책임자, 제휴 팀 및 ACE 관리자만 기회에 대한 완전한 시각을 가질 수 있습니다. ACE Pipeline Manager에 대한 액세스 권한이 부여된 개인은 제출한 기회를 볼 수 있습니다.

주제

- [AWS 영업 단계](#)
- [연락 역할](#)
- [새 기회 생성](#)
- [복제 기회](#)
- [AWS 기회 검토 프로세스](#)
- [기회 수락](#)
- [다음 단계 및 기회 단계 업데이트](#)
- [기회 소유권 이전](#)
- [AWS 스테이지 가시성](#)
- [기회 연락처](#)
- [Slack에서 공동 작업 채널 생성](#)
- [여러와 기회 공유 AWS Partner](#)

AWS 영업 단계

단계	설명
잠재 고객	고객 기회가 식별되었습니다.
적격	고객과 함께 실행 가능성에 대해 논의하고 요구 사항을 이해할 수 있는 기회를 잡았습니다. 고객은 기회가 사실적이고 관

단계	설명
	심 있으며 주요 비즈니스 및 기술 요구 사항에 도움이 될 수 있다는 데 동의했습니다.
기술 검증	고객은 프레젠테이션, 시스템 관리자(SA)와의 아키텍처 설계 세션 AWS Partner 및 기타 proof-of-concept 활동을 조합하여 솔루션을 기술적으로 검증합니다.
비즈니스 검증	비즈니스 이해관계자는 솔루션의 재정적 실행 가능성에 대한 계약을 전달했습니다.
커밋됨	고객은 솔루션에 동의했으며 기술, 아키텍처 및 경제성으로 전환하기 위해 최선을 다합니다.
시작됨	솔루션에 대한 결제가 시작되었습니다.
달린 손실	최종 고객이 다른 클라우드 공급자를 선택했거나 솔루션을 진행할 준비가 되지 않았습니다.

연락 역할

다음 표에는 기회에 있는 연락처의 이름과 역할이 나와 있습니다.

담당자 이름	역할
AWS 영업 담당자	기회에 대한 AWS 영업의 기본 연락처입니다.
AWS Partner 영업 연락처	기회를 위한 조직의 기본 연락처입니다. AWS 영업은 기회와 관련하여이 연락처와 연결할 수 있습니다.
AWS 계정 관리자	기회에 대한 고객의 AWS 계정 관리자입니다.
파트너 개발 관리자(PDM)	의 기본 AWS 연락처 AWS Partner입니다. 파트너 개발 관리자(PDMs AWS Partner 여정을 통해 AWS Partner를 지원하고 주요 리소스 역할을 합니다.

담당자 이름	역할
전 세계 공공 부문 파트너 개발 관리자(WWPS PDM)	공공 부문 기회를 위해 작업하는 AWS Partner의 기본 AWS 연락처입니다. 전 세계 공공 부문 파트너 개발 관리자(WWPS PDMs) 공공 부문 역량을 위한 여정을 통해 AWS Partner AWS Partner 를 지원합니다.
AWS 파트너 성공 관리자(PSM)	AWS 파트너 성공 관리자(PSM)는 AWS 영업 팀을 AWS Partner에 직접 연결합니다. 이들은 AWS Partner 솔루션 전문가이며 AWS Partner go-to-market 전략을 추진하는 데 도움이 됩니다.
AWS 독립 소프트웨어 공급업체 성공 관리자 (ISM)	AWS 독립 소프트웨어 공급업체 성공 관리자 (ISMs와 공동 판매를 지원합니다 AWS. 영업 파이프라인 검토, 영업 활성화, 리드 생성 및 리드 관리를 지원합니다.

새 기회 생성

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 판매, 기회 관리를 선택합니다.
3. 기회 페이지에서 생성을 선택합니다.
4. 고객 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다.
 - Customer DUNS를 제외한 모든 필드는 필수입니다. 기회를 내부 이해관계자와 일치시키려면 고객 웹 사이트 및 우편번호와 같은 정보가 필요합니다.
 - 산업 수직 정부를 입력하는 경우 분류된 국가 보안 정보 옵션을 선택해야 합니다.
5. 프로젝트 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다.
 - AWS 영업 지원을 원하는 경우와 공동 판매 AWS를 선택합니다. 공동 판매를 AWS 선택한 경우 공동 판매 옵션에 AWS 대해에서 파트너별 요구 사항을 하나 이상 선택해야 합니다.
 - 기회 유형에서 최종 고객과 파트너 간에 증분 수익 가능성이 있는 기존 계약이 있는 경우 확장을 선택합니다. 증분 수익이 존재할 가능성이 없는 경우 플랫폼 갱신을 선택합니다. 확장 또는 플랫폼 갱신을 선택하는 경우 선택적 상위 기회 ID를 입력할 수 있습니다.

- AWS 훈련 파트너(ATPs 사용 사례 훈련에 참가하고 예상 월별 반복 AWS 수익에 대한 AWS 훈련 키트의 수익을 입력해야 합니다. AWS
 - 대상 종료일에 미래 날짜를 입력합니다. 시작 또는 종료된 원화 상태의 기회를 제출하지 마십시오.
 - 예: 마케팅 활동에서 소싱됨을 선택한 경우 마케팅 개발 자금을 대해 예 또는 아니요를 선택해야 합니다.
6. 원하는 대로 선택적 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다.>
 7. 선택적 고객 연락처 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다. 자세한 정보는 [연락 역할](#) 섹션을 참조하세요.
 8. 기회 세부 정보를 검토하고 저장 및 제출을 선택합니다.

복제 기회

초안 상태가 아닌 기존 기회를 복제하여 새 기회 생성을 시작할 수 있습니다.

1. 기회 페이지에서 복제하려는 기회의 기회 ID를 선택합니다.
2. 기회 세부 정보 페이지에서 복제를 선택합니다.
3. 필요에 따라 정보를 편집하여 새 기회를 생성합니다.
4. 기회 세부 정보를 검토하고 저장 및 제출을 선택합니다.

Note

데이터 입력 오류 메시지가 표시되면 기회를 편집하고 다시 제출할 수 있습니다.

AWS 기회 검토 프로세스

AWS 는 제출된 기회에 대한 초기 검토를 수행하며 ACE 이용 약관에 AWS Partner따라의 추가 정보가 필요할 수 있습니다. 보조 검토에 추가 정보가 필요한 경우 제휴 책임자, 제휴 팀, ACE 관리자 및 ACE 사용자 역할이 있는 사용자는 이메일 알림을 받습니다. ACE Pipeline Manager에서 추가 정보가 필요한 기회에 대해 필요한 작업이 상태 열에 표시됩니다.

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 판매, 기회 관리를 선택합니다.
3. 기회 섹션에서 필터를 선택합니다.
4. 필터 페이지에서 필요한 작업을 선택합니다.
5. 적용을 선택합니다.
6. 업데이트할 Action required 기회의 행을 선택합니다.
7. 기회 ID를 선택합니다.
8. 기회 세부 정보 페이지에서 APN 검토 이유 알림에서 ACE 검증 팀의 의견을 검토합니다.
9. 편집을 선택합니다.
10. 필요한 사항을 변경하고 저장을 선택합니다.
11. 제출을 선택합니다.

기회 수락

ACE 적격 AWS Partner는 AWS 기회 추천을 받을 수 있습니다. 이러한 기회는 제안된 솔루션 또는 워크로드를 AWS Partner 지원할 수 있도록 동의 AWS 가 캡처된에서 생성됩니다. Alliance Lead는 모든 공유 기회에 액세스할 수 있습니다.

Note

영업일 기준 5일 이내에 기회를 수락해야 합니다. 그렇지 않으면 ACE Pipeline Manager의 보기에서 제거됩니다. 수락하기 전에 기회 세부 정보를 보려면 기회 페이지에서 기회 ID를 선택합니다.

기회를 수락하기 전에 다음 필드에만 액세스할 수 있습니다.

- 고객 회사 필드 - 최종 사용자(회사 이름), 최종 사용자 웹 사이트, 국가, 우편 번호, 업종별

- 기회 필드 - 기회 유형, 사용 사례, 생성 날짜, 파트너 프로젝트 제목, 고객 비즈니스 문제, 다음 단계, 제공 모델, 월별 반복 수익, 목표 종료일, 리드 소스, 기회 소유권.
- AWS 연락처 필드 - 영업 담당자, AWS 계정 소유자, 파트너 성공 관리자/ISV 성공 관리자, 파트너 개발 관리자/파트너 개발 담당자, WWPS PDM의 AWS 이름 및 이메일입니다.

기회를 수락하려면

1. 기회 페이지의 모든 기회에서 수락 보류 중인 기회를 선택합니다.
2. 수락하려는 기회의 확인란을 선택합니다.
3. 수락을 선택합니다.

다음 단계 및 기회 단계 업데이트

AWS Partner는 각 단계 변경 시 다음 단계를 통해 AWS 영업 가시성을 통해 기회를 업데이트하는 것이 좋습니다.

다음 단계를 추가하려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 행을 선택합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다Approved.
2. 기회 ID를 선택합니다.
3. 기회 세부 정보 페이지의 다음 단계에서 다음 단계 추가를 선택합니다.
4. 다음 단계 페이지에서 최대 255자의 설명을 입력합니다.
5. 저장을 선택합니다.

기회 단계를 업데이트하려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 행을 선택합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다Approved.
2. 기회 ID를 선택합니다.
3. 기회 세부 정보 페이지의 단계 변경 드롭다운 목록에서 단계를 선택합니다.

기회 소유권 이전

파트너 사용자는 ACE Pipeline Manager의 기회 소유권을 다음 기준을 충족하는 파트너 조직의 다른 활성 사용자에게 이전할 수 있습니다.

- 사용자에게 ACE Pipeline Manager에 대한 권한이 있어야 합니다. 자세한 정보는 [권한](#) 섹션을 참조하세요.
 - 사용자에게 Alliance Lead, Alliance Team, ACE Manager 또는 ACE User 역할이 있어야 합니다.
1. 기회 페이지에서 이전할 기회를 선택합니다.
 2. 대량 작업, 기회 이전을 선택합니다.
 3. 전송할 사용자의 이름을 입력합니다.
 4. 이전을 선택합니다.

Note

기회를 대량으로 이전하려면 섹션을 참조하세요 [대량 작업](#).

AWS 스테이지 가시성

기회가 터미널 단계(또는 상태Closed/Lost)에 도달하면 Launched는 다음을 완료해야 AWS Partner 합니다.

1. 기회 종료 날짜를 업데이트합니다.
2. 해당하는 경우 AWS 계정 ID를 입력합니다.
3. 기회 단계를 업데이트합니다.

AWS 판매자가 CRM(고객 관계 관리) 프로그램의 터미널 단계로 기회를 업데이트하는 경우 ACE Pipeline Manager에 기회에 대한 세 개의 새 필드가 표시됩니다.

- AWS 단계
- AWS 종료일
- AWS 종료/분실 이유

AWS 스테이지, AWS 종료일, AWS 닫힘/분실 사유 필드를 보려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 기회 ID를 클릭합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다Approved.
2. 추가 세부 정보 탭을 선택합니다.

추가 세부 정보 탭의 AWS 종료일 편집은 프로젝트 세부 정보 탭의 대상 종료일에 영향을 주지 않습니다. 추가 세부 정보 탭의 AWS 스테이지로 편집해도 기회 세부 정보 페이지의 개요 섹션의 스테이지에는 영향을 주지 않습니다.

기회 연락처

ACE Pipeline Manager에서 검증된 기회에 대한 AWS 연락처를 볼 수 있습니다.

기회 고객 응대를 보려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 행을 선택합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다Approved.
2. 업데이트 또는 고객 회사 이름을 선택합니다.
3. 연락처 탭을 선택합니다.

Slack에서 공동 작업 채널 생성

AWS 파트너는 AWS 공동 판매 지원이 필요한 엄선된 전략적 고가치 기회에 대한 공동 작업을 요청할 수 있습니다. 적격 기회는 적격 단계 이상이어야 합니다. 승인되면 파트너는 지정된 Slack 채널에 가입하라는 초대가 포함된 이메일 알림을 받게 됩니다.

공동 작업 요청을 제출하려면:

1. AWS Partner Central에 로그인합니다.
2. 상단 탐색에서 판매를 선택한 다음 기회 관리를 선택합니다.
3. 기회에서 기회 ID를 선택하여 세부 정보를 봅니다.
4. 기회 세부 정보 페이지에서 협업 채널 탭을 선택합니다.
5. Slack 채널 요청을 선택합니다.
6. 채널에 추가할 사용자를 선택한 다음 채널에 추가를 선택합니다.

요청을 제출하면 초대된 파트너 연락처 및 초대 상태를 포함하여 채널의 상태 및 세부 정보를 볼 수 있습니다.

공동 작업 요청이 제출되면 기회의 AWS 계정 관리자에게 알림이 전송됩니다. 그런 다음 계정 관리자가 Slack 채널을 생성하여 선택한 연락처 및 기타 관련 기회 팀원을 추가합니다. 채널이 생성되면 초대된 모든 당사자에게 이메일 초대가 전송됩니다.

초대를 수락하려면:

1. 이메일 초대에서 시작하기를 선택합니다. Slack이 브라우저에서 열립니다.
2. 초대와 연결된 조직을 선택합니다. Slack에 사용하는 이메일은 Partner Central 계정에 사용되는 이메일과 일치해야 합니다.
3. 채널에 조인하는 데 사용할 Slack 워크스페이스를 선택합니다.
4. 채널 조인을 선택합니다.

채널 옵트아웃 및 종료:

- 파트너는 채널의 첫 번째 고정 메시지에서 모든 초대 옵트아웃을 선택하여 향후 Slack 초대를 옵트아웃할 수 있습니다.
- 채널을 나가려면 대화 헤더에서 채널 이름을 선택하여 채널 정보를 확인합니다. 그런 다음 채널 옵션에서 채널 나가기를 선택합니다. 또는 첫 번째 고정 메시지에서 채널 나가기를 선택할 수 있습니다.

여러와 기회 공유 AWS Partner

AWS 파트너는 다른와 기회를 공유하고 협업할 수 AWS Partner 있습니다.

Note

기회를 공유하려면 활성 파트너 연결이 있어야 합니다. 자세한 내용은 [파트너 연결](#) 단원을 참조하십시오.

다른 파트너와 기회를 공유하려면:

1. AWS Partner Central에 로그인합니다.
2. 상단 탐색에서 판매를 선택한 다음 기회 관리를 선택합니다.
3. 기회에서 기회 ID를 선택하고 파트너와 공유를 선택합니다. 또는 기회 세부 정보 페이지에서 파트너와 공유를 선택할 수도 있습니다.
4. 공동 작업 파트너와 공유할 세부 정보를 입력한 다음 기회를 공유할 파트너를 추가합니다. 초대에 9개의 파트너를 추가할 수 있습니다.
5. 기회 공유를 선택합니다.

기회에 대한 공동 작업 초대를 수락하려면:

1. 판매 탐색에서 다중 파트너 기회를 선택한 다음 초대를 선택합니다.
2. 초대 ID를 선택하여 세부 정보 페이지를 봅니다.
3. 초대 세부 정보 페이지에서 초대 수락 또는 초대 거부를 선택합니다.

파트너 연결

파트너 연결로 이동하여 연결 및 협업할 다른 AWS Partner를 검색할 수 있습니다. 다른 파트너와 연결한 후에는 동일한 페이지에서 연결을 관리할 수 있습니다. 다중 파트너 기회를 함께 공동 작업하려면 기존 연결이 필요합니다.

Note

AWS Partner Central 계정을 자신의 AWS Marketplace 계정과 연결한 AWS Partner만 파트너 연결을 사용할 수 있습니다. AWS 계정을 사용하여 연결 프로세스를 완료할 수 있습니다. 자세한 내용은 [AWS Partner Central 계정과 AWS Marketplace 판매자 계정 연결을 참조하세요](#).

파트너 연결에 액세스하려면:

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 상단 탐색에서 파트너 연결을 선택합니다.

찾기 및 연결을 사용하여 다른 AWS Partner를 검색하고 연결 요청을 보낼 수 있습니다. 파트너 연결 관리를 사용하여 연결 초대에 응답하고 활성 연결을 관리합니다.

주제

- [파트너 찾기 및 연결](#)
- [연결 관리](#)

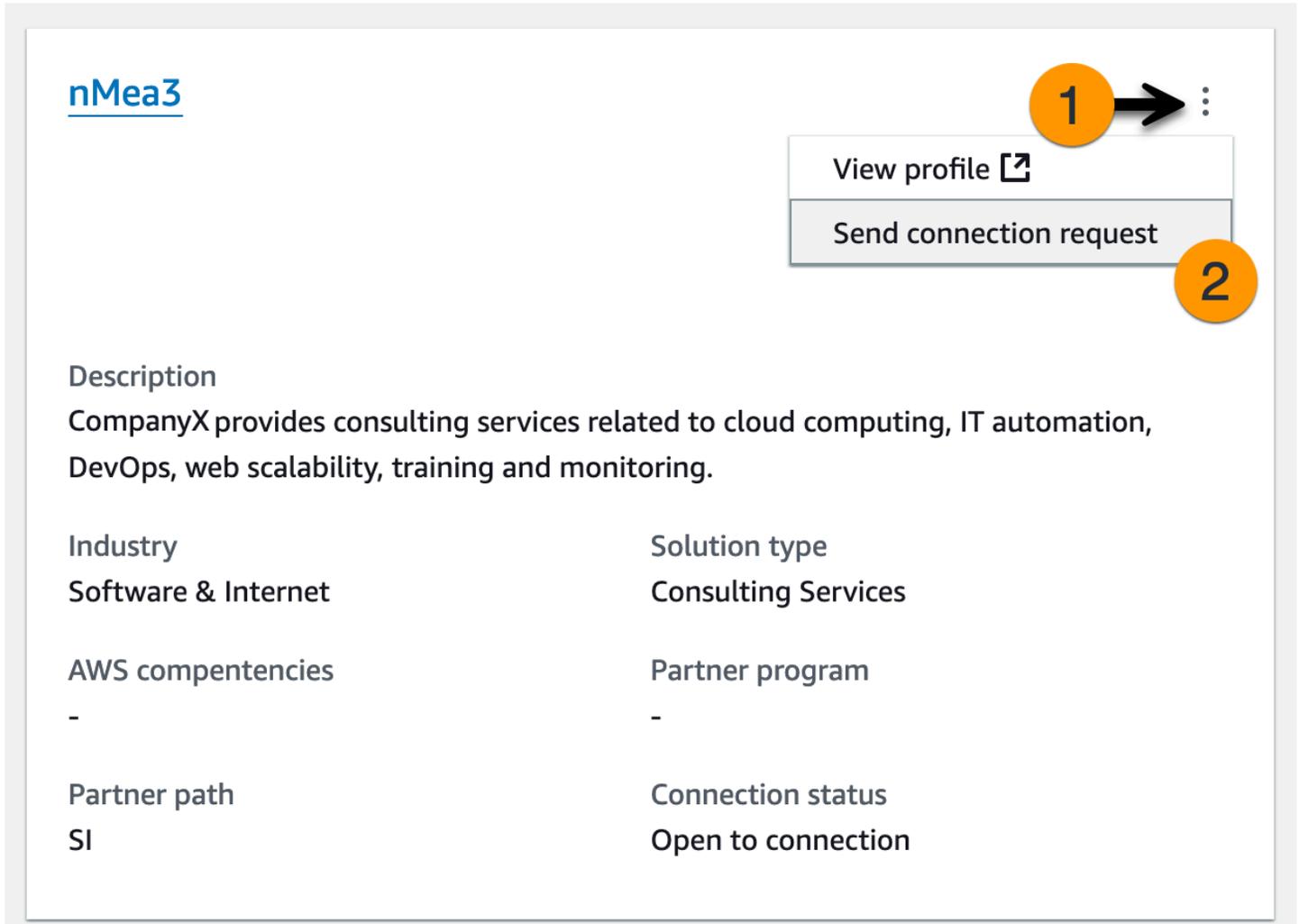
파트너 찾기 및 연결

찾기 및 연결에서 파트너 찾기 또는 AI 권장 연결을 사용하여 연결할 파트너를 검색할 수 있습니다. 파트너 찾기에 제공된 검색 기준을 사용하여 검색을 구체화하고 일치하는 파트너를 찾습니다. AI 권장 연결은 프로필과 열린 기회에 따라 제안 사항을 제공합니다.

연결 요청을 보내려면:

1. 연결할 파트너를 찾았으면 정보 카드에서 옵션 메뉴를 선택합니다.
2. 연결 요청 전송을 선택합니다.

3. 연결 요청 전송 모달에서 파트너에게 메시지 전송에 소개를 입력하고 연결 요청 전송을 선택합니다.



파트너 연결 - 연결 요청 전송

연결 관리

파트너 연결 관리에서 기존 파트너 연결뿐만 아니라 수신 및 발신 연결 요청을 모두 관리할 수 있습니다.

연결 요청에 응답하려면:

요청 상태가 대기 중 응답인 연결 요청에 응답할 수 있습니다.

1. 연결 요청에서 연결을 선택합니다. 또는 연결 ID를 선택하여 세부 정보를 보고 응답할 수 있습니다.
2. 수락 또는 거부를 선택합니다.

연결 요청은 다음과 같은 상태를 가질 수 있습니다.

- 대기 중인 응답 - 수신자의 응답을 기다립니다.
- 취소됨 - 발신자가 요청을 취소했습니다.
- 거부됨 - 수신자가 요청을 거부했습니다.

연결을 종료하려면:

더 이상 파트너에 연결하지 않으려면 연결을 종료할 수 있습니다.

1. 더 이상 연결하지 않으려는 파트너를 선택합니다. 또는 파트너를 선택하여 세부 정보를 볼 수도 있습니다.
2. 연결 종료를 선택합니다.

연결 상태는 다음과 같을 수 있습니다.

- 연결됨 -이 연결이 활성 상태이며 파트너와 기회를 공유할 수 있습니다.
- 연결되지 않음 -이 연결이 종료되었으며 더 이상 파트너와 기회를 공유할 수 없습니다. 파트너 중 하나가 연결을 종료할 수 있습니다.

목록 보기 및 열 선택기

리드 및 기회 탭에서 목록 보기와 열 선택기를 사용하여 디스플레이를 사용자 지정합니다.

주제

- [목록 보기](#)
- [열 선택기](#)

목록 보기

기본적으로 모든 고객 참여는 리드에 대해 표시되고 모든 기회는 기회에 대해 표시됩니다. 모든 고객 참여 또는 모든 기회 목록 보기 선택기를 선택하여 다른 사전 설정 목록 보기를 선택합니다. 사전 설정된 목록 보기 외에도 선택한 필터가 포함된 리드 및 기회에 대한 사용자 지정 목록 보기를 생성할 수 있습니다.

리드 목록 보기

Label	설명
수락 보류 중인 리드	수락 또는 거부되지 않은 AWS 에서 공유한 리드입니다.
오픈 리드	수락된 Open 상태의 리드입니다.
적격 리드	상태인 리드가 검증됨입니다.
부적격 리드	부적격 상태의 리드입니다.
연구 책임자	상태 조사를 주도합니다.
플래그가 지정된 리드	후속 조치를 위해 플래그를 지정한 리드입니다.
파트너 솔루션 찾기 리드	AWS Partner 솔루션 찾기 디렉터리 목록에서 생성된 리드입니다.
캠페인 리드	AWS 마케팅 활동에서 생성된 리드(예: 서비스 웨비나).
지난 7일 AWS 동안에서 공유	지난 7일 AWS 동안에서 공유한 리드입니다.

Label	설명
AWS 이번 분기에 공유됨	AWS 이번 분기에 공유된 리드입니다.
마지막으로 제공된 업데이트 날짜가 2주를 초과함	지난 2주 동안 편집 및 업데이트되지 않은 리드입니다.

기회 목록 보기

Label	설명
모든 고객 참여	제출한 모든 기회를 공유했습니다 AWS.
초안 기회	생성한 모든 기회가 완료 및 제출되지 않았습니다.
검토 기회	제출한 모든 기회가 검토 중입니다 AWS.
검증된 열린 기회	제출한에서 검증한 모든 기회 AWS 는 공개 판매 단계(시작 또는 종료된 손실이 아님)에 있습니다.
커밋된 기회	커밋 단계에 AWS 있는에서 생성하거나 공유한 모든 기회입니다.
이번 달 해지	이번 달에 종료일이 있는 생성한 모든 기회.
시작된 기회	에서 생성했거나 공유한 모든 기회는 시작됨 단계에 AWS 있습니다.
수락 보류 중인 기회	수락 또는 거부 보류 AWS 중인에서 공유하는 기회입니다.
파트너 추천 기회	제출한 모든 기회 중에서 검증한 기회입니다 AWS.
AWS 참조된 기회	에서 공유한 수락된 기회입니다 AWS.
플래그가 지정된 기회	후속 조치를 위해 플래그를 지정한 모든 기회.
지난 7일 AWS 동안에서 공유	지난 7일 AWS 동안에서 공유한 기회입니다.
AWS 이번 분기에 공유됨	기존 AWS 분기(1월~3월, 4월~6월, 7월~9월, 10월~12월) AWS 에서가 공유하는 기회입니다.
마지막으로 제공된 업데이트 날짜가 2주를 초과함	지난 2주 동안 편집 및 업데이트가 없는 모든 기회.
지난 7일 동안 AWS 에 제출됨	지난 7일 동안 AWS 에 제출된 모든 기회.
AWS 이번 분기에 제출됨	AWS 이번 분기에 제출된 모든 기회.

사용자 지정 목록 보기 생성

1. ACE Pipeline Manager의 리드 또는 기회 탭에서 목록 보기 선택기를 선택합니다.
2. 새 뷰 생성을 선택합니다.
3. 새 뷰 생성 페이지에서 뷰 이름을 입력합니다.
4. 필터를 추가하려면 필드를 선택하고 필터 파라미터를 완료한 다음 필터 추가를 선택합니다. AWS Partner는 여러 필터를 추가할 수 있습니다.
5. 저장을 선택합니다.

사용자 지정 리드 목록 보기를 편집하려면

1. 리드 또는 기회 탭에서 편집하려는 목록 보기를 선택합니다.
2. 목록 보기 이름을 선택합니다.
3. 보기 편집을 선택합니다.
4. 필요에 따라 뷰 이름과 필터를 편집합니다.
5. 저장을 선택합니다.

사용자 지정 리드 목록 보기를 삭제하려면

1. 리드 또는 기회 탭에서 편집하려는 목록 보기를 선택합니다.
2. 목록 보기 이름을 선택합니다.
3. 보기 삭제를 선택합니다.

사용자 지정 기회 목록 보기를 편집하려면

1. 리드 또는 기회 탭에서 편집하려는 목록 보기를 선택합니다.
2. 설정 아이콘 왼쪽에서 보기 편집 아이콘을 선택합니다.
3. 필요에 따라 뷰 이름과 필터를 편집합니다.
4. 저장을 선택합니다.

사용자 지정 기회 목록 보기를 삭제하려면

1. 리드 또는 기회 탭에서 삭제할 목록 보기를 선택합니다.
2. ACE Pipeline Manager에서 테이블 아이콘을 선택합니다.

3. 보기 삭제를 선택합니다.

열 선택기

리드 또는 기회 탭에서 열 선택기 기어 아이콘을 선택하여 목록에 표시할 열을 선택합니다.

대량 작업

1. 기회를 대량으로 업로드하려면 대량 작업의 드롭다운 목록을 선택하고 기회 가져오기를 선택합니다. 파트너에게 관련 주요 단계에 대한 개요가 표시됩니다.
2. 가져오기 시작(Start Import)을 선택합니다. 사용자는 파일을 업로드하기 전에 가져오기 단계를 위해 다음 CSV 파일 다운로드 및 준비를 완료해야 합니다.
 - 항상 최신 Excel 템플릿 다운로드: 사용자 투명성을 위해 템플릿이 마지막으로 업데이트된 날짜가 표시됩니다. 참고: 최신 템플릿 버전이 업로드에 사용되고 있는지 확인하는 것은 사용자의 책임입니다.
 - 새로운 변경 사항: 기회에 제품 및 상품을 연결하는 방법에 대한 지침은 새 섹션인 “제품 및 상품”을 참조하세요. 동적 시트를 다운로드하여 대량 Excel 템플릿에 추가할 APN 제품 코드 및 제공 IDs를 확인합니다.
 - 가져올 Excel 파일 준비: 노란색으로 강조 표시된 필수 필드에 모든 정보를 입력합니다. 셀을 클릭하면 안내 상자가 나타납니다. 올바른 정보를 삽입하기 위해 프로세스를 지원합니다. 일부 셀에는 필수 필드를 검토하고 선택할 수 있는 드롭다운 목록이 있습니다.
 - 특정 옵션을 선택하는 경우 추가 열이 필요합니다. 추가 열은 Excel 파일에 강조 표시되고 테이블에 나열됩니다.
3. 다음을 선택합니다.
4. Excel 템플릿이 준비되면 파일 선택을 선택하고 저장된 .csv 파일을 선택한 다음 업로드를 선택합니다. 누락된 필드를 해결하는 동안 오류 메시지가 표시되는 경우 이 섹션의 첨부 테이블을 참조하세요.
5. 가져오기를 선택하여 계속한 다음 확인 메시지를 기다립니다. 오류 메시지가 표시되면 대량 업로드의 오류 섹션을 검토하세요.
6. 완료를 선택하고 대량 가져오기를 닫아 ACE 파이프라인 관리자로 돌아갑니다.

필드

필드 이름(필수)	설명
고객/회사 이름	<ul style="list-style-type: none"> 이름은 최대 80자일 수 있습니다.
업종별(픽리스트 값)	<p>고객 회사 이름:</p> <ul style="list-style-type: none"> 선택 목록에서 업종 수직을 선택합니다. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다.

필드 이름(필수)	설명
	<ul style="list-style-type: none"> • 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑이 포함된 값 시트를 참조하세요. • 산업 기타(산업 수직이 기타인 경우 필수)(C열). • 선택한 Industry Vertical이 기타인 경우 필수 필드입니다. • 최대 255자입니다. • 정부에는 기회가 NatSec에 속합니까?(D열)가 필요합니다.
국가(픽리스트 값)	<p>필수 조건부 필드:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. • 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다. • 주/도(픽리스트 값)(F열). • 국가가 미국으로 설정된 경우 주/도(F열)가 필요합니다.
우편 번호	<ul style="list-style-type: none"> • 필드는 최종 고객의 결제 우편 번호에 따라 다릅니다. • 최대 20자입니다. • 우편 번호가 0으로 시작하는 경우 셀의 형식을 텍스트로 다시 지정합니다. • 각 국가에 따라 형식 지정에 주의를 기울입니다. 값 탭을 참조하고 선택한 국가의 우편 번호 형식을 따릅니다. 국가에 우편 번호가 없는 경우 비워 둡니다.
고객 웹 사이트	<ul style="list-style-type: none"> • 유효한 도메인이어야 합니다. • 소셜 미디어 페이지는 허용되지 않습니다. • 최대 255자입니다. • 도메인이 .co로 끝나는 경우, 슬래시(/)를 끝에 추가합니다(예: www.domain.co://.. https://).
AWS의 파트너 기본 요구 사항	<ul style="list-style-type: none"> • 필수 조건부 필드입니다. • 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. • 공동 판매를 선택하면 영업 활동이 필요합니다(W열).

필드 이름(필수)	설명
파트너 프로젝트 제목	<ul style="list-style-type: none"> 프로젝트 제목은 최대 60자일 수 있습니다.
고객 비즈니스 문제	<ul style="list-style-type: none"> 고객의 고충이나 비즈니스 문제를 설명합니다. 설명은 최소 20 자여야 합니다.
제공되는 솔루션	<ul style="list-style-type: none"> 솔루션을 최대 255자로 설명합니다. 솔루션의 제공 ID를 입력합니다. 제공 ID가 없는 경우 기타를 입력합니다. 기타를 입력하면 기타 솔루션 제공이 필요합니다(M열).
기타 솔루션 제공	<ul style="list-style-type: none"> 솔루션을 최대 255자로 설명합니다.
사용 사례(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 사용 사례에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다.
예상 AWS 월별 반복 수익	<ul style="list-style-type: none"> 숫자만 사용하고 특별한 형식은 사용하지 마세요. 수익은 달러로 계산하고 미국 십진수 표기법(0,000.00)을 사용해야 합니다.
대상 종료일	<ul style="list-style-type: none"> 미래 날짜는 mm/dd/yyyy 형식이어야 합니다. .csv 파일을 저장하기 전후에 열 형식을 업데이트합니다. 열의 형식을 지정할 때 날짜 형식에 별표를 사용하지 마세요. 사용자의 위치 및 운영 체제에 따라 변경 사항에 응답하기 때문입니다. 새 템플릿을 다운로드하고, 데이터만 전송하고, 다음 섹션의 단계를 사용하여 대상 시작 날짜 열의 형식을 지정합니다.
기회 유형	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 값 목록에서만 선택하여 프로젝트가 순 신규 비즈니스, 갱신 또는 확장인지 지정합니다. 기회가 갱신 또는 확장인 경우 Y열에 상위 기회 ID를 추가할 수 있습니다.
전송 모델(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다.

필드 이름(필수)	설명
마케팅 활동의 기회입니까? (필수)	<ul style="list-style-type: none"> 예 또는 아니요를 선택합니다. 예를 선택하면 마케팅 개발 자금이 사용되었습니까?(마케팅 활동의 기회가 있는 경우 필요합니까?가 예로 설정된 경우 필요)(열 U) 필드가 필수입니다. 예를 선택하면 다음 필드도 선택 사항입니다. <ul style="list-style-type: none"> AWS Marketing Campaign(열 AK). 마케팅 활동 채널(AL 열). 마케팅 활동 사용 사례(열 AM). 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요.
영업 활동	고객의 판매 활동을 설명합니다. 이는 AWS의 파트너 기본 요구 사항(열 I)이 공동 판매로 설정된 경우에 필요합니다.
경쟁 추적(열 AI)	경쟁 추적이 기타로 설정된 경우 다른 경쟁자(열 AJ)가 필요합니다.

 Note

보조 필수 필드(검정색으로 강조 표시됨)는 필수입니다.

1. Industry Vertical이 Other로 설정된 경우 C열에 세로를 지정해야 합니다.
2. 산업 수직이 정부로 설정된 경우 기회가 NatSec에 속합니까?(D열) 필드가 요청됩니다.
3. 국가가 미국으로 설정된 경우 주/도는 필수입니다(F열).
4. 제공된 솔루션이 기타로 설정된 경우 제공된 기타 솔루션이 필요합니다(M열).
5. 마케팅 활동의 기회에 예를 선택하면 마케팅 개발 자금이 사용되었습니까?가 필요합니다(열 U).
6. AWS의 파트너 기본 요구가 공동 판매로 설정된 경우 (W열)에서 판매 활동을 지정합니다.
7. 경쟁 추적이 기타로 설정된 경우 AJ 열에 이를 지정해야 합니다.
8. Excel 템플릿에 값 탭이 포함된 경우 이를 사용하여 추가 열을 작성할 수 있습니다.

선택 필드

필드 이름(필수)	설명
AWS 제품(X열)	<ul style="list-style-type: none"> 1단계의 Excel 파일에서 AWS 제품 코드를 추가합니다. IDs가 여러 개인 경우 각각 세미콜론(;)으로 구분합니다.
고객 전화	<ul style="list-style-type: none"> 숫자만 허용됩니다.
고객 이메일	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 이메일 주소여야 합니다.
AWS 계정 ID	<ul style="list-style-type: none"> 12자리 숫자여야 합니다. ID가 0으로 시작하는 경우 셀을 텍스트로 다시 포맷합니다.
추가 설명	<ul style="list-style-type: none"> 최대 255자.
주/도(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 필수 조건부 필드입니다. 국가가 미국으로 설정된 경우 State는 필수 필드입니다. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다.
거리 주소 및 도시	<ul style="list-style-type: none"> 최대 255자의 영숫자 문자(각각).
경쟁 추적(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 필수 조건부 필드입니다. 유효한 사용 사례에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 기타 경쟁자(열 AI)를 선택한 경우 열 AJ가 필요합니다(최대 255자).
마케팅 개발 자금 지원(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 사용 사례에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요.
기본 영업 담당자, 이름, 성 및 직함	<ul style="list-style-type: none"> 이 필드에서 참조되는 연락처는 기회 관련 이메일 알림에 포함됩니다.
기본 연락처 전화	<ul style="list-style-type: none"> 숫자만 허용됩니다.
기본 연락처 이메일	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 이메일 주소여야 합니다.
파트너 CRM 고유 식별자	<ul style="list-style-type: none"> 값이 각 기회에 대해 고유한지 확인하거나 다른 사용자가 레코드를 저장하고 제출할 수 있도록 이 필드를 비워 둡니다.

내보내기 기회

대량 내보내기 기능을 사용하면 최대 1,500개의 기회를 .csv 파일로 내보낼 수 있습니다. 수락되지 않은 AWS 기회 추천은 내보내기에 표시되지 않습니다. 기회가 포함된 파일을 생성하려면 대량 가져오기 드롭다운 목록에서 기회 내보내기를 선택합니다.

Note

현재 선택한 보기에서 필터링된 모든 기회를 내보냅니다.

기회 업데이트

대량 업데이트 함수는 검증된 기회를 대량으로 내보낼 수 있습니다. 이 기능은 확장 가능하고 각 참여의 가시성을 제공하도록 설계되었습니다.

1. 대량 작업 드롭다운 목록에서 기회 업데이트를 선택합니다.
2. 업데이트 및 다운로드하려는 기회를 준비합니다. 필터를 사용하여 범위를 좁힙니다.
3. 다음을 선택합니다.
4. 준비된 XLS 파일 다운로드를 선택하여 AWS 기회를 생성하고 다운로드합니다. 다운로드할 수 있는 기회는 1,500개로 제한됩니다.
5. Excel에서 파일을 열고 필요한 사항을 변경한 다음 파일을 .csv로 저장합니다.
6. 파일 업로드를 선택하고 저장된 .csv 파일을 선택한 다음 업데이트를 선택합니다. 팝업 창에서 프로세스 상태를 확인합니다.
7. .csv를 준비했고 업로드할 준비가 되었는지 확인한 후 다음을 선택합니다.
8. 준비한 파일을 선택한 다음 CSV 파일 업로드를 선택합니다.
9. ACE 파이프라인 관리자로 리디렉션됩니다.
10. 대량 업데이트가 완료되면 알림을 받게 됩니다.

Note

대량 업데이트 기록을 검토하고 자세한 정보를 얻으려면 대량 업데이트로 이동을 선택합니다.

리드 및 기회 소유권 이전

Note

목록 보기를 전송하고 수신하는 파트너 사용자 모두에게 전송을 확인하는 알림이 전송됩니다.

자세한 내용은 목록 보기 및 사용자 지정 목록 보기 생성을 참조하세요.

1. 이전하려는 보기로 이동합니다(예: 기회의 사용자 지정 목록 보기를 이전하려면 기회 탭 선택, 리드의 사용자 지정 목록 보기를 이전하려면 리드 탭 선택).
2. 아래쪽 화살표를 선택하면 편집, 전송 및 삭제 옵션이 표시됩니다. 사용자 지정 보기에 없는 경우 아래쪽 화살표를 선택하고 원하는 보기로 스크롤합니다. 추가 옵션을 표시하려면 원하는 보기 오른쪽에 있는 세로 점을 선택합니다.
3. 보기를 전송하려면 두 옵션 중 하나를 선택합니다.
4. 이름 또는 성을 입력하여 목록 보기를 수신하려는 파트너 사용자를 찾습니다.

Note

이메일을 붙여넣기만 하여 검색하면 올바른 사용자를 식별할 수 없습니다. ACE Pipeline Manager 사용자 액세스 권한이 부여된 개인에게만 리드와 기회를 이전할 수 있습니다.

5. 확인할 파트너 사용자 연락처를 선택한 다음 저장을 선택합니다.
6. 전송이 완료되었음을 확인하는 팝업이 표시되면 완료를 선택합니다.
7. 전송 성공 및 전송 실패의 .csv를 다운로드할 수 있는 기본 ACE 파이프라인 관리자 보기로 리디렉션됩니다.

파이프라인 관리자에서 이전할 기회 목록을 선택하려면

사용자는 ACE Pipeline Manager 내에서 최대 100개의 리드 또는 기회를 선택하여 파트너 조직 내 다른 활성 사용자(연합 리드, 제휴 팀, ACE 관리자, ACE 사용자)에게 이전할 수 있습니다. 사용자는 사용자 지정 보기를 생성하지 않고도 리드 또는 기회를 이전할 수 있습니다. Alliance Leads는 뷰가 전송된 후에도 모든 기회에 대한 액세스를 유지합니다.

Note

기회 또는 리드를 이전하고 수신하는 파트너 사용자 모두에게 이전을 확인하는 알림이 전송됩니다.

다음 속성이 있는 기회만 이전할 수 있습니다.

단계: 잠재 고객, 적격, 기술 검증, 비즈니스 검증, 커밋됨(시작되지 않음 또는 종료됨/분실됨)

상태: 파트너 주도 기회: 초안, 조치 필요, 승인된 AWS 참조 기회: 보기 수락, 승인만

다음 속성을 가진 리드를 전송할 수 있습니다.

작업: 업데이트

리드 또는 기회를 이전하려면

1. 대량 작업 드롭다운 목록에서 대량 전송을 선택합니다.
2. 전송 중인 레코드 수가 표시됩니다.

Note

기회를 선택하지 않으면 목록 보기의 모든 기회가 전송됩니다. 실수로 많은 기회를 이전하지 않도록 선택한 기회 수와 일치하는지 확인합니다.

3. 기회를 이전할 사용자를 검색하고 이전을 선택합니다. 파트너는 기회를 이전하려는 파트너 조직 내 활성 사용자의 이름을 입력해야 합니다. 제휴 책임자, 제휴 팀, ACE 관리자 또는 ACE 사용자 역할 중 하나에 속할 수 있습니다.
4. ACE Pipeline Manager로 리디렉션되고 전송 결과가 포함된 알림이 수신됩니다. 이전되지 않은 모든 기회는 원래 소유자의 이름으로 유지됩니다.
5. 기회 전송 로그를 다운로드하려면 버튼 중 하나를 선택합니다.
6. 오류 로그는 전송 실패의 기회 ID와 이유를 제공합니다.

검색

리드 및 기회 탭의 검색 창을 사용하여 현재 목록 보기에서 레코드를 찾습니다. 모든 레코드를 검색하려면 검색하기 전에 모든 레코드가 포함된 목록 보기를 선택해야 합니다. 목록 보기에 대한 자세한 내용은 [섹션을 참조하세요](#) [목록 보기](#).

AWS Partner Central 판매 가이드의 문서 기록

다음 표에서는 AWS Partner Central 설명서의 설명서 릴리스를 설명합니다.

변경 사항	설명	날짜
멀티 파트너 기회의 기능 릴리스	여러 파트너와 기회를 공유하고 수락하기 위한 정보가 추가되었습니다. 다른 파트너와의 연결에 대한 정보가 추가되었습니다.	2024년 12월 4일
Slack 공동 작업 기능 릴리스	Slack 공동 작업 채널에 대한 지침이 추가되었습니다.	2024년 11월 1일
첫 번째 릴리스	AWS Partner Central 판매 가이드의 첫 번째 릴리스입니다.	2023년 11월 2일

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