



Guia de conceitos básicos

# Central de Parceiros da AWS



# Central de Parceiros da AWS: Guia de conceitos básicos

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

As marcas comerciais e imagens de marcas da Amazon não podem ser usadas no contexto de nenhum produto ou serviço que não seja da Amazon, nem de qualquer maneira que possa gerar confusão entre os clientes ou que deprecie ou desprestige a Amazon. Todas as outras marcas comerciais que não pertencem à Amazon pertencem a seus respectivos proprietários, que podem ou não ser afiliados, patrocinados pela Amazon ou ter conexão com ela.

---

# Table of Contents

O que é o AWS Partner Central? .....	1
Tornando-se um AWS Partner .....	2
Registrando-se na Central de Parceiros da AWS .....	3
Antes de se registrar .....	3
Trabalhando com seu administrador do IAM .....	4
Processo de registro .....	4
Conclua os processos de verificação de identidade e negócios .....	5
Informações necessárias para verificação de identidade e negócios .....	5
Verificação de identidade completa .....	6
Verificação comercial completa .....	7
Formulário de inscrição completo .....	8
Perguntas frequentes sobre registro .....	9
Nossa organização tem vários AWS IDs de conta. Como eu sei qual AWS ID da conta a ser usada? .....	9
Como sei se minha empresa tem uma conta do AWS Partner Central? .....	10
Como sei se sou um usuário root? .....	10
As informações de contato do líder da aliança podem ser atualizadas após o registro? .....	10
Quem deve concluir o processo de verificação de identidade? .....	10
O que você está fazendo com os dados de verificação de identidade? .....	10
O que acontece se eu registrar a conta do AWS Partner Central e depois mudar de função ou sair da minha empresa? O que acontece com meus dados pessoais? .....	10
Todas as identidades internacionais são válidas? .....	11
Como faço para cancelar? .....	11
Por que o resumo da minha conta no painel da Central de Parceiros da AWS mostra “Não registrado”, mesmo que eu já tenha me registrado na APN? .....	11
Não consigo iniciar o processo de verificação de identidade. Mostra “Acesso negado. Você não tem permissão para acessar a Central de parceiros da AWS.” .....	11
Não consigo passar pela verificação de identidade. Mostra “Falha ao verificar sua identidade. Atualize para obter um novo código.” Como posso corrigir isso? .....	12
Por que preciso concluir a verificação de identidade? .....	12
Por que estou vendo o erro “O registro de parceiro exige um pagamento? AWS conta em situação regular. Certifique-se de que sua conta atenda a esses requisitos para continuar”? .....	12
Gerenciamento de usuários .....	13

Controle do acesso no AWS Partner Central .....	13
AWS IAM para o AWS Partner Central .....	14
Adicionar usuários ao AWS Partner Central .....	17
Permissões para o AWS Partner Central .....	18
Chaves de condição para o AWS Partner Central .....	22
Controle do acesso no gerenciamento de contas do AWS Partner Central .....	24
Permissões para gerenciamento de contas do AWS Partner Central .....	24
Chaves de condição para gerenciamento de contas do AWS Partner Central .....	27
Recursos adicionais do .....	27
AWS políticas gerenciadas para usuários da AWS Partner Central .....	27
AWSPartnerCentralFullAccess .....	28
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation .....	29
AWSPartnerCentralOpportunityManagement .....	29
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess .....	29
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy .....	30
AWSPartnerCentralChannelManagement .....	30
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement .....	30
AWSPartnerCentralMarketingManagement .....	31
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement .....	31
AWSPartnerProServeToolsFullAccess .....	31
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor .....	32
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor .....	32
Atualizações da política .....	33
Mapeando usuários do Partner Central para políticas gerenciadas .....	39
Entendendo as personalidades e o mapeamento de políticas do Partner Central .....	39
Comum AWS Personas de usuário do Partner Central .....	40
AWS ProServe Acesso às ferramentas .....	46
Gerenciamento de usuários FAQs .....	48
Quem na minha organização é o administrador do IAM e como faço para entrar em contato com eles? .....	48
Quais são as opções de política gerenciada para o Partner Central nos AWS consoles? .....	48
Se eu não conseguir fazer login na minha conta do Partner Central no AWS console, com quem devo entrar em contato? .....	48
Acessando a Central de Parceiros da AWS .....	49
Agentes para integração de parceiros .....	50
Pré-requisitos .....	50

Como acessar o agente .....	50
Configuração de parceiro e vendedor .....	50
Orientação de conformidade com o PRM .....	52
Considerações importantes .....	53
Recursos relacionados .....	53
Navegando pela Central de Parceiros da AWS .....	55
Barra de navegação .....	56
Criar .....	56
Vá para o mercado .....	57
Vender .....	57
Benefícios de financiamento .....	58
Gerenciamento de canais .....	58
Conexões de conta .....	58
Análise de parceiros .....	59
Insights do Marketplace .....	59
Administrador parceiro .....	60
Painel da Central de Parceiros da AWS .....	61
Widgets .....	61
Pesquisa .....	61
Idiomas .....	61
Notícias e eventos de parceiros .....	62
Suporte personalizado da extensão AWS Partner Assistant no Amazon Q .....	63
Capacidades de personalização .....	63
Suporte a linguagens .....	63
Acessando o Amazon Q para o AWS Partner Central .....	64
Gerenciando as configurações da sua conta .....	65
Configurações da Central de Parceiros da AWS .....	65
Contato do líder da aliança .....	66
Catálogos registrados .....	66
Treinamento e certificações .....	67
Associando domínios para rastreamento de AWS treinamento e certificação .....	67
Adicionar um domínio .....	67
Remover um domínio .....	68
Tags .....	68
Crie ou atualize tags .....	69
Configurações do Marketplace .....	69

Criação de soluções na Central de Parceiros da AWS .....	70
Venda conjunta com AWS .....	71
Acompanhando o caminho do parceiro e a progressão de níveis com o cartão de pontuação do parceiro .....	72
Inscrevendo-se em programas de AWS parceiros .....	73
Gerenciamento de solicitações de fundos na Central de Parceiros da AWS .....	74
AWS Benefícios de financiamento de parceiros .....	74
Acessando o financiamento .....	74
Gerenciando solicitações de fundos .....	75
Atividades de financiamento .....	75
Criando uma solicitação de fundos .....	76
Etapas de solicitação de fundos .....	76
Status de solicitação de fundos .....	78
Status do anexo .....	79
Atualizando uma solicitação de fundos .....	79
Cancelamento de uma solicitação de fundos .....	80
Reenviando uma solicitação ou reclamação de fundos .....	80
Estendendo uma solicitação de fundos .....	82
Diretrizes de extensão .....	82
Observações importantes .....	82
Usando agentes para recomendações de financiamento e solicitações de fundos .....	83
Pré-requisitos .....	83
Como funcionam as recomendações de financiamento .....	83
Obter uma recomendação de financiamento .....	85
Criando uma solicitação de fundos .....	85
Considerações importantes .....	86
Recursos relacionados .....	86
Conectando-se com outros AWS parceiros .....	87
Gerenciamento de canais .....	88
Como funciona o gerenciamento de canais do AWS Partner Central .....	89
Contas de gerenciamento do programa .....	90
Criação de uma conta de gerenciamento de programas .....	90
Ativando uma conta de gerenciamento do programa .....	91
Relacionamentos de canais .....	91
Criando um relacionamento .....	92
períodos de serviço .....	93

Criando um período de serviço .....	94
Gerenciando um período de serviço ativo .....	94
Rescisão antecipada .....	96
Migração de contas de canais legadas .....	97
Transferência completa da organização .....	98
Transferência de conta de membro .....	98
Transferindo a propriedade da organização .....	99
Transferindo contas de membros .....	101
Mapeamento de funções do IAM para um usuário de gerenciamento de canais .....	102
Acompanhando o progresso com análises de parceiros e insights do Marketplace .....	105
Painel de análise de parceiros .....	105
Navegando pelos painéis do Partner Insights .....	106
Em um piscar de olhos .....	108
Análise do funil de oportunidades .....	108
Análise de funil de leads .....	109
Financiamento e investimentos .....	110
Receitas e descontos de revenda .....	110
Análise de campanha de marketing .....	110
Treinamento e certificações .....	110
Índice de desempenho do parceiro MAP (PPI) .....	111
Receita atribuída .....	127
Exportar (baixar) dados .....	130
Atualização de dados e denominações .....	131
Painel de informações do vendedor .....	131
Perguntas frequentes sobre análises de parceiros e insights do vendedor (FAQs) .....	131
Geral FAQs .....	131
Painel de oportunidades FAQs .....	132
AWS Pontuação de recomendação de venda conjunta FAQs .....	133
AWS Pontuação de engajamento do Marketplace FAQs .....	137
Campanhas de marketing FAQs .....	139
Treinamento e certificações FAQs .....	140
Integração com CRM .....	141
Mapeamento de AWS Marketplace funções para um usuário de integração de CRM .....	141
Registro de chamadas de API do AWS Partner Central com AWS CloudTrail .....	142
Exemplos de entrada de arquivos de log do AWS Partner Central .....	144
Tópicos relacionados .....	145

Gerenciando AWS conexões de contas subsidiárias .....	147
Principais conceitos .....	147
Conta principal .....	147
Contas conectadas .....	147
Acessando conexões de conta .....	147
Enviando solicitações de conexão para suas próprias contas de vendedor que você deseja conectar à sua conta de parceiro .....	148
Aceitando solicitações de conexão .....	148
Exibir e gerenciar contas conectadas .....	149
Receber ajuda .....	149
Migração para o Partner Central no console AWS .....	150
Processo de migração .....	150
Integração do usuário durante o processo de migração .....	151
Etapa 1: determinar as permissões para os usuários .....	151
Etapa 2: trabalhe com seu administrador do IAM para determinar a opção de integração apropriada para usuários com políticas gerenciadas .....	151
Vinculando o AWS Partner Central e as contas AWS .....	151
Vinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas .....	153
Pré-requisitos .....	154
Funções e permissões do usuário .....	154
Selecione um AWS conta para o AWS Partner Central .....	155
Conceder permissões do IAM .....	160
Entendendo as permissões da função .....	163
Criação de um conjunto de permissões para login único .....	165
Vinculando contas .....	167
Usando políticas personalizadas para mapear usuários .....	169
Desvincular contas .....	174
Perguntas frequentes sobre vinculação de contas .....	177
Obter suporte .....	182
Faça perguntas para a Amazon Q .....	182
Suporte .....	182
Suporte do Partner Central .....	183
Realização do valor comercial .....	184
Quem está envolvido .....	184
Começando com o movimento BVR .....	184
Inscreva-se para o movimento BVR .....	184

Resultados da aplicação .....	185
Nomeando um cliente .....	185
Antes de começar .....	185
Envie uma indicação .....	185
Após o envio .....	186
Progressão do pit stop .....	186
Como funciona a progressão .....	186
O que acontece quando as atividades são concluídas .....	186
Financiamento na conclusão do pit stop .....	187
Atividades bloqueadas .....	187
Visualizando o histórico .....	187
Atividades de pit stop .....	187
Status da atividade .....	187
Enviando uma atividade .....	188
Respondendo ao feedback .....	188
Visualizando atividades concluídas .....	188
Relatório de adoção .....	188
O que o relatório mostra .....	188
Solicitando alterações .....	189
Pagamentos .....	189
Como funcionam os desembolsos .....	189
Status de desembolso .....	189
Histórico do documento .....	191
.....	cxcviii

# O que é o AWS Partner Central?

Amazon Web Services (AWS) O AWS Partner Central é um AWS serviço disponível no AWS Management Console, no qual AWS os parceiros gerenciam seu engajamento com AWS.

O AWS Partner Central acelera sua AWS parceria com ferramentas, recursos e APIs foi projetado para acelerar a criação, o marketing e a venda de soluções no [AWS Marketplace](#). Com a Central de Parceiros da AWS, os parceiros podem desbloquear os benefícios oferecidos por meio da Rede de AWS Parceiros. Para começar, entre no AWS console e conclua o registro.

Para obter instruções sobre como se tornar um AWS parceiro, consulte [Junte-se à rede de AWS parceiros](#).

# Tornando-se um AWS Partner

A AWS Partner Network (APN) é uma comunidade global de parceiros que oferece programas, experiência e recursos para criar, comercializar e vender ofertas de parceiros. Se você está apenas começando a construir ou quer expandir seus negócios, você pode ingressar na APN sem nenhum custo e usar AWS treinamentos, recursos de capacitação, ferramentas Well-Architected e muito mais.

Para obter instruções sobre como se tornar um AWS Partner, consulte [Junte-se ao AWS Partner Network](#).

# Registrando-se na Central de Parceiros da AWS

O registro como AWS parceiro é a primeira etapa para sua empresa AWS parceira. Esta seção orienta você em meio ao processo de registro, inclusive o fornecimento das informações necessárias e a conclusão das etapas de verificação.

## Important

Se você já é um parceiro com uma conta existente da Central de Parceiros da AWS, não deve registrar uma nova conta na Central de Parceiros da AWS. Em vez disso, o líder de aliança existente deve tomar as medidas necessárias para migrar sua conta atual do AWS Partner Central para a nova experiência no AWS console. Para obter mais informações, consulte [Migração para o Partner Central no console da AWS](#).

## Antes de se registrar

Para se cadastrar na Central de Parceiros da AWS, certifique-se de ter:

- Autoridade legal para se registrar em nome de sua empresa — A pessoa que se cadastra deve ter autoridade legal para aceitar os [AWS Partner Network Termos e Condições e os Termos e Condições](#) de Contratos com Clientes da APN em nome da sua empresa.
- Uma AWS conta em um plano pago e em situação regular — Você precisa de uma AWS conta para se registrar. Essa conta será usada para cobrança de taxas da APN, e o endereço de cobrança será usado como endereço de sua sede no portal de descoberta. Se você usa uma conta existente da sua organização ou cria uma nova, a conta deve estar em um plano pago e estar em boas condições. Para obter orientação sobre como selecionar uma AWS conta para o AWS Partner Central, consulte a [orientação de seleção de contas](#).
- Credenciais e permissões de acesso para sua AWS conta — Você precisa de credenciais e permissões para fazer login na AWS conta. Após o registro, você também precisará de permissões específicas para acessar os dados do AWS Partner Central e do Marketplace. Trabalhe com seu administrador do IAM para conceder a você [AWSPartnerCentralFullAccessAWSMarketplaceSellerFullAccess](#).

# Trabalhando com seu administrador do IAM

Você precisará obter o acesso à AWS conta e as permissões necessárias para continuar com o registro na Central de Parceiros da AWS. Normalmente, você precisará da ajuda do administrador do IAM da sua organização. Os administradores do IAM geralmente trabalham em equipes dedicadas de segurança de TI, segurança da informação ou de IAM em organizações de governança e conformidade. Se você não tiver certeza de quem é seu administrador do IAM, entre em contato com seu departamento de TI ou com quem gerencia as AWS contas da sua empresa ou com as equipes que têm AWS contas (por exemplo, a equipe do AWS Marketplace).

Seu administrador do IAM precisará:

- Forneça acesso à AWS conta selecionada para a pessoa que está realizando o registro (o “líder da aliança”).
- Configure as permissões apropriadas usando políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central.

Você se tornará o contato principal gerenciando a conta do AWS Partner Central após o registro bem-sucedido.

Depois de ter acesso à sua AWS conta, você pode iniciar o [processo de registro](#).

## Processo de registro

Antes de iniciar o processo de registro do AWS Partner Central, certifique-se de concluir a [preparação](#).

Para começar a se cadastrar na Central de Parceiros da AWS

1. Navegue até a [página de marketing da APN](#).
2. Escolha Torne-se um parceiro. Isso o redirecionará para a página de login do AWS console. Você deve ter uma AWS conta designada para registrar o serviço AWS Partner Central em. Todos os usuários do AWS Partner Central terão acesso provisionado a essa AWS conta.
3. Selecione Fazer login. Isso o redirecionará para a página inicial do AWS console.
4. Depois de fazer login com sucesso na página inicial do AWS console, navegue até a Central de parceiros da AWS usando a navegação do console ou usando a pesquisa do console.

- Escolha a Central de Parceiros da AWS para acessar a página de serviço da Central de Parceiros da AWS e escolha Começar.

Em seguida, prossiga com o [processo de verificação de identidade e negócios](#) para concluir o registro.

 Important

Se você não conseguir concluir o processo de registro e precisar de suporte, entre em contato com a equipe de suporte da APN por meio [deste link externo](#).

## Conclua os processos de verificação de identidade e negócios

A Central de Parceiros da AWS exige que novos parceiros concluam os processos de verificação de identidade e verificação comercial durante o registro. Para manter a segurança e a integridade do AWS Partner Network para parceiros e AWS clientes, a etapa de verificação é necessária. Essas etapas de verificação validam identidades individuais e credenciais comerciais por meio de fontes de dados públicas e governamentais.

### Informações necessárias para verificação de identidade e negócios

Antes de começar, verifique se você tem:

- Documento de identidade válido com foto emitido pelo governo — Um documento de identidade com foto emitido pelo governo que inclui sua foto para verificação de identidade.
- Smartphone com câmera — Um smartphone com uma câmera para tirar uma selfie. Isso confirma que você é uma pessoa real e corresponde à foto em seu documento de identidade oficial.
- Nome legal da empresa — O nome oficial registrado da sua entidade comercial. O AWS Partner Central e o Marketplace usarão esse nome para se comunicar com você e seus compradores. Você só pode ter uma conta do AWS Partner Central por nome comercial legal.
- Local de registro fiscal (País de incorporação) — O país onde sua entidade comercial está registrada. Essas informações são usadas apenas para verificação e não serão salvas em sua AWS conta nem usadas como seu endereço de cobrança.
- ID fiscal comercial — Seu número de identificação fiscal comercial (como EIN, IVA, GST ou outro identificador fiscal específico do país) é usado para relatórios fiscais e verificação comercial. AWS

usa essas informações somente para verificação comercial e não altera suas informações de cobrança na AWS conta.

## Verificação de identidade completa

O processo de verificação de identidade exige que você envie uma selfie e uma foto de um documento de identidade oficial. Certifique-se de ter iluminação adequada e uma conexão estável com a Internet. Cada código QR é específico da sessão.

Para concluir a verificação de identidade

1. Escolha Começar para iniciar o processo de registro.
2. Analise os requisitos de pré-registro no modal que aparece para garantir que você tenha todos os materiais necessários antes de continuar.
3. Escolha Continuar com o registro para prosseguir com o processo de verificação.
4. Digitalize o código QR exclusivo exibido na tela do seu computador usando seu dispositivo móvel. Isso redireciona você para um fluxo de verificação móvel.
5. Conclua o fluxo de trabalho de verificação de identidade em seu dispositivo móvel.
6. Escolha Avançar para enviar sua verificação. A verificação de identidade normalmente leva menos de um minuto para ser concluída. Após a verificação bem-sucedida, seu status de verificação será exibido como Concluído.

### Note

Se a verificação falhar, escolha Atualizar para gerar um novo código QR e repetir o processo de verificação móvel. Certifique-se de ter boa iluminação e qualidade de imagem. Você pode tentar a verificação de identidade três vezes em um período de 24 horas. Se você falhar três vezes, tente novamente após 24 horas.

## Verificação comercial completa


### Important

Você deve concluir a verificação de identidade antes de iniciar a verificação comercial. Certifique-se de ter o nome legal, a identificação fiscal e as informações de localização da sua empresa antes de continuar.

### Para concluir a verificação comercial

1. Depois que a verificação de identidade for bem-sucedida, escolha Avançar para continuar com o processo de verificação comercial.
2. Preencha os campos de verificação comercial. Se você tiver permissões do Tax Console, suas informações comerciais serão pré-preenchidas automaticamente. Caso contrário, insira as seguintes informações:
  - Nome comercial legal (conforme registrado)
  - País de incorporação
  - ID fiscal ou número de registro comercial
  - Estado ou província
3. Revise suas informações para verificar a precisão. Verifique se as informações comerciais estão corretas antes de prosseguir com a verificação. A falha na verificação inicial exigirá informações adicionais para verificar sua entidade comercial.
4. Escolha Avançar para iniciar a verificação comercial. Esse processo pode levar até uma hora. Você pode permanecer nesta página ou sair e voltar mais tarde.
5. Se a verificação comercial falhar, preencha o formulário suplementar com as seguintes informações:
  - ID fiscal ou número de IVA
  - Número de registro comercial
  - Endereço completo e CEP onde a incorporação está registrada
6. Quando a verificação é bem-sucedida, uma barra verde de sucesso aparece na parte superior da página. Escolha Continuar registro para continuar.

Depois de concluir a verificação de identidade e empresa, preencha o [restante do formulário de registro](#).

 Important

Se você não conseguir concluir o processo de registro e precisar de suporte, consulte as [perguntas frequentes sobre registro](#) ou entre em contato com a equipe de suporte da APN por meio [deste link externo](#).

## Formulário de inscrição completo

Conclua a verificação de identidade e negócios antes de iniciar esta etapa.

Antes de começar, verifique se você tem:

- O nome comercial legal da sua organização
- Informações de contato do seu principal líder de aliança
- Um endereço de e-mail comercial para verificação

Para completar AWS Registro de parceiro

1. Insira as informações de contato do líder da aliança. O líder da aliança é o principal contato de sua organização para AWS Partner Network comunicações, incluindo o boletim informativo da APN e anúncios sobre mudanças nas políticas. As informações podem ser alteradas nas configurações do AWS Partner Central após o registro.

- a. Nome
- b. Sobrenome
- c. Título do cargo
- d. Produto ou serviço principal: escolha o principal tipo de produto ou serviço com o qual você comercializa.

 Tip

Se você quiser que as comunicações do AWS parceiro sejam enviadas para várias pessoas em sua organização, use um alias de e-mail compartilhado (como aws-

partners@example.com) como e-mail principal da aliança. Isso permite que todos os membros da equipe com acesso a essa caixa de entrada recebam atualizações importantes.

2. Verifique seu endereço de e-mail comercial. Insira o endereço de e-mail comercial do líder da aliança e escolha Enviar código de verificação. Verifique o código de verificação em sua caixa de entrada e insira-o quando solicitado.
3. (Opcional) Adicione tags à sua conta de parceiro. As tags permitem que os parceiros identifiquem recursos específicos (como oportunidades ou solicitações de fundos) e controlem o acesso com base nessas tags. Por exemplo, os parceiros podem marcar oportunidades por região ou setor e restringir o acesso de usuários individuais a esses segmentos específicos de seus dados da Central de parceiros da AWS.
4. Revise e aceite os termos e condições. Leia os [AWS Partner Network Termos e Condições e os Termos e Condições de Contratos com Clientes da APN](#) e marque a caixa de seleção para concordar.
5. Revise suas informações. Antes de enviar, verifique se todos os detalhes estão corretos.
6. Envie seu registro. Escolha Enviar registro para concluir o processo.

Depois que o registro for concluído, você será redirecionado para a página inicial e o painel do AWS Partner Central. Comece a concluir as tarefas de integração.

#### Important

Se você não conseguir concluir o processo de registro e precisar de suporte, consulte as [perguntas frequentes sobre registro](#) ou entre em contato com a equipe de suporte da APN por meio [deste link externo](#).

## Perguntas frequentes sobre registro

### Nossa organização tem vários AWS IDs de conta. Como eu sei qual AWS ID da conta a ser usada?

Use uma AWS conta que possa servir como conta principal para gerenciar atividades de parceria AWS relacionadas. Todos os usuários do AWS Partner Central terão acesso provisionado à AWS conta. AWS recomenda não usar uma Management/Payer conta, mas sim configurar uma conta de

membro em sua estrutura de AWS Organizations. Entre em contato com o administrador do IAM da sua organização se não tiver certeza de qual AWS conta usar ou se uma nova AWS conta precisar ser criada.

## Como sei se minha empresa tem uma conta do AWS Partner Central?

Durante o processo de registro, a validação do seu registro comercial falhará se uma empresa com o mesmo nome comercial e detalhes legais existir em nosso banco de dados. Entre em contato com o [Partner Central Support](#) se precisar mesclar ou consolidar contas da APN.

## Como sei se sou um usuário root?

Você é um usuário root se criou a AWS conta e fez login usando o endereço de e-mail e a senha usados para criar a conta, em vez das credenciais do IAM. AWS recomenda não fazer login como usuário root. Mais informações podem ser encontradas [aqui](#).

## As informações de contato do líder da aliança podem ser atualizadas após o registro?

Sim, as informações de contato do líder da aliança podem ser atualizadas a qualquer momento. Para obter mais informações, consulte [Configurações do Partner Central](#).

## Quem deve concluir o processo de verificação de identidade?

Uma pessoa autorizada a registrar uma conta do AWS Partner Central pode fazer isso.

## O que você está fazendo com os dados de verificação de identidade?

Os dados são usados para verificar a identidade, estabelecer credenciais de parceiros e manter a conformidade com o programa de parceiros.

## O que acontece se eu registrar a conta do AWS Partner Central e depois mudar de função ou sair da minha empresa? O que acontece com meus dados pessoais?

O administrador da conta da sua organização pode transferir o gerenciamento da conta para outra pessoa. Os dados pessoais adquiridos no registro podem ser atualizados ou removidos mediante solicitação por meio do [AWS Partner Support](#).

## Todas as identidades internacionais são válidas?

AWS aceita a maioria dos documentos de identidade emitidos pelo governo, mas algumas restrições podem ser aplicadas com base nas regulamentações específicas do país.

## Como faço para cancelar?

Entre em contato com o [Partner Central Support](#) para desativar uma conta existente.

## Por que o resumo da minha conta no painel da Central de Parceiros da AWS mostra “Não registrado”, mesmo que eu já tenha me registrado na APN?

Se você tem uma conta do AWS Marketplace e vê uma mensagem “Não registrado” na Central de parceiros da AWS no console, isso significa que você não concluiu sua migração da experiência antiga do Partner Central.

### Important

Não crie um novo perfil nem se registre novamente. A criação de um novo registro substituirá todos os dados históricos do seu parceiro.

O que devo fazer? Trabalhe com seu administrador de TI para programar sua migração da Central de parceiros antiga para a nova Central de parceiros da AWS no console. Isso preservará todo o histórico e os dados de seus parceiros existentes.

## Não consigo iniciar o processo de verificação de identidade. Mostra “Acesso negado. Você não tem permissão para acessar a Central de parceiros da AWS.”

Entre em contato com seu administrador do IAM para fornecer a você as permissões de acesso à Central de Parceiros da AWS. Você precisará [AWSPartnerCentralFullAccessAWSMarketplaceSellerFullAccess](#). Trabalhe com seu administrador do IAM e revise os pré-requisitos de registro.

Não consigo passar pela verificação de identidade. Mostra “Falha ao verificar sua identidade. Atualize para obter um novo código.” Como posso corrigir isso?

Certifique-se de usar um documento de identidade oficial que mostre seu rosto. Se você usar um documento de identidade oficial sem foto, o sistema não poderá combiná-lo com sua selfie. Certifique-se também de que seu documento de identidade com foto tenha uma foto recente.

Por que preciso concluir a verificação de identidade?

Para manter a segurança e a integridade dos AWS Partner Network AWS clientes.

Por que estou vendo o erro “O registro de parceiro exige um pagamento? AWS conta em situação regular. Certifique-se de que sua conta atenda a esses requisitos para continuar”?

Para se registrar como AWS Parceiro, sua AWS conta deve estar em um plano pago em vez do nível AWS gratuito, e sua conta deve estar em boas condições AWS. A atualização para um plano pago não incorre em custos adicionais além do seu uso real AWS .

Se você estiver atualmente no nível AWS gratuito, faça login no AWS Management Console e [atualize sua conta para um plano pago](#). Se sua conta já estiver em um plano pago e o erro persistir, entre no AWS Management Console, entre em contato com o suporte da APN por meio [desse link externo](#) e especifique o problema.

# Gerenciamento de usuários

O acesso do usuário ao AWS Partner Central é gerenciado por meio do AWS Identity and Access Management (IAM). Os tópicos abaixo descrevem como convidar, integrar, gerenciar e solucionar problemas de permissões para usuários do AWS Partner Central.

## Tópicos

- [Controle do acesso no AWS Partner Central](#)
- [Controle do acesso no gerenciamento de contas do AWS Partner Central](#)
- [AWS políticas gerenciadas para usuários da AWS Partner Central](#)
- [Mapeando usuários do Partner Central para políticas gerenciadas](#)
- [Gerenciamento de usuários FAQs](#)

## Controle do acesso no AWS Partner Central

O acesso do usuário ao AWS Partner Central é gerenciado por meio do AWS Identity and Access Management (IAM). As permissões do IAM controlam quem pode ser autenticado (conectado) e autorizado (tem permissões) para usar os recursos do AWS Partner Central e do AWS Marketplace. O IAM é um AWS serviço que você pode usar sem custo adicional.

As permissões do IAM são atribuídas a usuários individuais pelos administradores do IAM. Esses administradores atuam como gerentes de segurança do seu AWS ambiente — eles provisionam e desprovisionam contas de usuário, atribuem permissões e configuram políticas de segurança. Os administradores do IAM geralmente fazem parte das equipes de TI ou de governança e segurança.

### Important

Para acessar o AWS Partner Central, os usuários devem trabalhar com o administrador do IAM para obter o nível correto de acesso. Se as permissões não estiverem configuradas corretamente, talvez os usuários não consigam fazer login, ou talvez consigam fazer login, mas talvez não consigam acessar as ferramentas e as informações de que precisam para realizar seu trabalho.

Os recursos a seguir fornecem mais informações sobre como começar e usar o IAM:

- [Criar um usuário administrativo](#)
- [Práticas recomendadas de segurança no IAM](#)
- [Gerenciamento de políticas do IAM](#)
- [Anexar uma política a um grupo de usuários do IAM](#)
- [Identicidades do IAM \(usuários, grupos e funções\)](#)
- [Controle do acesso aos AWS recursos usando políticas](#)
- [Ações, recursos e chaves de condição para AWS serviços](#)

## Tópicos

- [AWS IAM para o AWS Partner Central](#)
- [Adicionar usuários ao AWS Partner Central](#)
- [Permissões para o AWS Partner Central](#)
- [Chaves de condição para o AWS Partner Central](#)

## AWS IAM para o AWS Partner Central

AWS O IAM é baseado no conceito de acesso baseado em funções. Dentro dessa estrutura, os usuários são atribuídos a funções ou grupos específicos associados a um conjunto de políticas do IAM que controlam quais recursos específicos na Central de Parceiros da AWS um usuário pode acessar. Para simplificar esse processo, AWS publicou várias políticas gerenciadas para simplificar o gerenciamento de usuários para pessoas comuns na Central de Parceiros da AWS.

O administrador do IAM é responsável pela criação de funções, grupos e políticas do IAM e pela atribuição de usuários para provisionar permissões no AWS IAM, mas deve colaborar com os usuários do Partner Central e sua liderança para determinar o nível de acesso que cada usuário deve receber.

Analise os mapeamentos de políticas gerenciadas para obter orientação sobre atribuições de políticas gerenciadas com base em personalidades comuns de usuários do Partner Central.

Trabalhar com o AWS IAM exige conhecimento técnico específico e permissões de AWS conta apropriadas. Esses indivíduos (“administradores do IAM”) devem apoiar a configuração e o gerenciamento dessas permissões. O administrador do IAM geralmente é alguém em seu departamento de segurança de TI, segurança da informação ou Governance/Compliance departamento.

O Partner Central usa o AWS IAM para gerenciar todo o acesso dos usuários por meio da AWS conta da sua organização. Em vez de o Partner Central gerenciar os usuários diretamente, sua equipe de TI controla o acesso por meio AWS do IAM. Os usuários recebem políticas específicas que determinam quais recursos do Partner Central (como oportunidades, soluções ou solicitações de fundos) um usuário pode acessar e se ele só pode visualizar informações (acesso de leitura) ou também fazer alterações (acesso de gravação).

#### Important

Se os usuários não tiverem acesso provisionado adequadamente no IAM, eles não poderão acessar os recursos na Central de Parceiros da AWS. Os usuários só devem ter acesso aos recursos de que precisam para realizar seu trabalho - isso é chamado de acesso de “privilegio mínimo”.

## Implementação de acesso baseado em funções do IAM

A implementação varia de acordo com a organização, mas geralmente segue este processo:

### Etapa 1: o administrador do IAM cria funções do IAM

Os administradores do IAM criam funções que definem personas funcionais na Central de Parceiros da AWS. Cada função descreve os recursos e capacidades específicos que os usuários dessa função precisam acessar. Por exemplo, uma função pode ser criada para:

- Gerentes de marketing, responsáveis por criar ativos de co-marketing e gerenciar campanhas
- Administradores de operações, responsáveis por criar e gerenciar solicitações de fundos.

As organizações podem criar quantas funções forem necessárias com base nas diferentes pessoas que acessam o Partner Central. Para obter um resumo das personalidades comuns dos usuários do Partner Central, veja aqui. Além dessas políticas gerenciadas, as organizações podem criar e personalizar políticas gerenciadas para adaptar o acesso conforme necessário. Para obter mais informações, consulte [políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central](#).

#### Note

Não tem certeza de quem é seu administrador do IAM? Eles normalmente atuam em equipes de segurança de TI, segurança da informação ou Governance/Compliance

equipes, mas isso varia de acordo com a organização. Eles devem ter acesso de administrador à AWS conta usada para acessar a Central de parceiros da AWS.

## Etapa 2: atribuir políticas do IAM a cada função

Depois que as funções são criadas, o administrador do IAM atribui políticas específicas do IAM que determinam o acesso permitido. Por exemplo, a função de gerente de marketing pode receber read/write acesso ao recurso de estudos de caso, permissão para criar e gerenciar soluções e a capacidade de criar tickets para o APN Support. Para simplificar esse processo, AWS publica políticas gerenciadas — conjuntos pré-criados de políticas do IAM que são mapeados para funções de usuário comuns. Em vez de provisionar políticas individuais em linha em nível de recurso, os administradores do IAM podem atribuir políticas gerenciadas que se alinhem às responsabilidades de cada função. Para ver como as personas comuns do Partner Central são mapeadas para as políticas gerenciadas publicadas, veja aqui.

### Note

Os administradores do IAM podem usar políticas gerenciadas ou criar políticas personalizadas para permissões específicas de usuários. AWS recomenda o uso de políticas gerenciadas sempre que possível para simplificar o gerenciamento de permissões, pois elas permitem AWS atualizações automáticas para casos de uso comuns e controle de versão.

## Etapa 3: [Opcional] Configurar o login único

O Single Sign-On (SSO) beneficia usuários, organizações e equipes de TI ao simplificar a autenticação e aprimorar a segurança. Para os usuários, o SSO simplifica o acesso, permitindo que eles façam login uma vez, com um único conjunto de credenciais, para acessar vários aplicativos corporativos, reduzindo a fadiga de senhas e permitindo uma produtividade mais rápida por meio da navegação perfeita em sistemas integrados. Para as organizações, o SSO aprimora a segurança por meio de autenticação centralizada que permite controles de acesso mais fortes e melhora a conformidade, facilitando a aplicação de políticas de segurança. Especificamente para as equipes de TI, o SSO simplifica a administração gerenciando as identidades e permissões dos usuários em um único local, acelera a integração e a desativação ao conceder ou revogar o acesso a vários sistemas simultaneamente e oferece flexibilidade

de integração ao conectar diversos aplicativos por meio de protocolos padrão. Para obter mais informações sobre como configurar o SSO para sua organização, consulte aqui.

## Adicionar usuários ao AWS Partner Central

Adicionar usuários ao Partner Central exige coordenação entre o líder da aliança (que determina as necessidades de acesso) e o administrador do IAM (que implementa a configuração técnica).

### Note

As permissões do IAM podem ser modificadas sempre que necessário, e não há limite para quantos usuários podem receber direitos de acesso.

Para adicionar um novo usuário:

**Para líderes da Aliança:** determine as necessidades de acesso do usuário

1. Identifique a função do usuário e o nível de acesso necessário: revise os mapeamentos de políticas gerenciadas para determinar qual função (persona) melhor descreve sua função de trabalho. Consulte esta tabela para ver as personalidades de usuário comuns do Partner Central e quais políticas gerenciadas se adequam melhor ao nível de acesso exigido por esse usuário.
2. Solicite que o administrador do IAM adicione o usuário. Forneça ao administrador do IAM:
  - Nome do usuário e endereço de e-mail da empresa
  - Políticas gerenciadas necessárias (por exemplo, `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`)
  - Quaisquer requisitos de acesso específicos, caso sejam necessárias políticas personalizadas

**Para administradores do IAM:** criar e configurar o acesso do usuário

Dependendo da configuração da sua AWS conta, escolha uma das seguintes opções para conceder acesso aos usuários:

**Opção 1:** usar o IAM Identity Center

Ideal para: Organizações que gerenciam vários usuários em várias AWS contas que desejam gerenciamento de acesso centralizado com recursos de login único (SSO).

Principais benefícios: gerenciamento centralizado de usuários, sincronização automática de permissões entre contas, integração/desativação simplificada e segurança aprimorada com SSO.

Opção 2: usar o console do IAM (para usuários individuais)

Ideal para: pequenas equipes ou organizações que gerenciam um número limitado de contas de usuário individuais que precisam de acesso direto ao AWS console.

Principais benefícios: configuração rápida para usuários individuais, controle direto sobre permissões específicas de usuários e facilidade para implantações em pequena escala.

Opção 3: Integrar com um provedor de identidade terceirizado

Ideal para: Organizações que já usam provedores de identidade corporativa (como Okta, Azure AD ou Ping Identity) que desejam manter os fluxos de trabalho de autenticação existentes.

Principais benefícios: integração perfeita com os sistemas de identidade corporativa existentes, experiência de autenticação consistente em todos os aplicativos de negócios, gerenciamento centralizado do ciclo de vida do usuário e conformidade aprimorada com as políticas de segurança corporativa.

## Permissões para o AWS Partner Central

Você pode usar as seguintes permissões nas políticas do IAM para o AWS Partner Central.

Você pode combinar as permissões em uma única política do IAM para conceder as permissões desejadas.

### ListPartnerPaths

ListPartnerPaths fornece acesso para listar caminhos de parceiros no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma Resource declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique "Resource": "\*" em sua política.

### EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath fornece acesso para se inscrever em caminhos de parceria no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: ReadWrite
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma Resource declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique "Resource": "\*" em sua política.

## GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard fornece acesso para recuperar as informações do painel do AWS parceiro no Partner Central.

- Grupos de ação:ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necessários: arn:\${Partition}:partnercentral::\${Account}:catalog/\${Catalog}/ReportingData/\${TableId}/Dashboard/\${DashboardId}
- Chaves de condição: partnercentral:Catalog

## CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan fornece acesso para criar planos de negócios no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: ReadWrite
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma Resource declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique "Resource": "\*" em sua política.

## PutBusinessPlan

PutBusinessPlan fornece acesso para atualizar os planos de negócios no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: ReadWrite
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma Resource declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique "Resource": "\*" em sua política.

## ListBusinessPlans

ListBusinessPlans fornece acesso à lista de planos de negócios no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## GetBusinessPlan

`GetBusinessPlan` fornece acesso para recuperar detalhes do plano de negócios no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## CreateCollaborationChannelRequest

`CreateCollaborationChannelRequest` fornece acesso para criar solicitações de canais de colaboração no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## ListCollaborationChannels

`ListCollaborationChannels` fornece acesso à lista de canais de colaboração no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## GetCollaborationChannel

`GetCollaborationChannel` fornece acesso para recuperar detalhes do canal de colaboração no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## CreateCollaborationChannelMembers

`CreateCollaborationChannelMembers` fornece acesso para criar membros do canal de colaboração no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## SearchPartnerProfiles

`SearchPartnerProfiles` fornece acesso para pesquisar perfis públicos de parceiros no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## GetPartnerProfile

`GetPartnerProfile` fornece acesso para recuperar detalhes públicos do perfil de AWS parceiro no Partner Central.

- Grupos de ação: `ReadOnly`, `ReadWrite`

- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma Resource declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique "Resource": "\*" em sua política.

## GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount fornece acesso para recuperar detalhes da conta de gerenciamento do programa no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma Resource declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique "Resource": "\*" em sua política.
- Chaves de condição: partnercentral:Catalog

## UseSession

UseSession fornece acesso para usar as sessões dos agentes do Partner Central no AWS Partner Central.

- Grupos de ação: ReadWrite
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma Resource declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique "Resource": "\*" em sua política.
- Chaves de condição: partnercentral:Catalog

## Chaves de condição para o AWS Partner Central

AWS O Partner Central define as seguintes chaves de condição que você pode usar no Condition elemento de uma política do IAM.

### Central de parceiros: catálogo

Filtra o acesso por um catálogo específico.

- Digite: String

Valores válidos: [AWS | Sandbox]

### central de parceiros: RelatedEntityType

Filtra o acesso por tipos de entidade para associação de oportunidades.

- Digite: String

Valores válidos: [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

### central de parceiros: ChannelHandshakeType

Filtra o acesso por tipo de handshake de canal.

- Digite: String

Valores válidos: [START\_SERVICE\_PERIOD | REVOKE\_SERVICE\_PERIOD | PROGRAM\_MANAGEMENT\_ACCOUNT]

### central de parceiros: VerificationType

Filtra o acesso pelo tipo de verificação que está sendo realizada.

- Digite: String

Valores válidos: [BUSINESS\_VERIFICATION | REGISTRANT\_VERIFICATION]

### central de parceiros: FulfillmentTypes

Filtra o acesso por tipos de distribuição de benefícios.

- Digite: ArrayOfString

Valores válidos: [CREDITS | CASH | ACCESS]

### Central de parceiros: programas

Filtra o acesso por programa.

- Digite: `ArrayOfString`

## Controle do acesso no gerenciamento de contas do AWS Partner Central

AWS O [Identity and Access Management \(IAM\)](#) é um serviço que você pode usar sem custo adicional que ajuda a controlar o acesso aos AWS recursos. O gerenciamento de contas da Central de Parceiros da AWS usa o IAM para autenticação e autorização da Central de Parceiros da AWS. Os administradores podem usar as funções do IAM para controlar quem pode entrar na Central de Parceiros da AWS e quais permissões eles têm na Central de Parceiros da AWS.

### Important

Os usuários do AWS Partner Central que você cria se autenticam usando suas credenciais. No entanto, eles devem usar a mesma AWS conta. Qualquer alteração feita por um usuário pode afetar toda a conta.

Para obter mais informações sobre ações, recursos e chaves de condição disponíveis, consulte [Ações, recursos e chaves de condição para serviços da AWS](#).

### Tópicos

- [Permissões para gerenciamento de contas do AWS Partner Central](#)
- [Chaves de condição para gerenciamento de contas do AWS Partner Central](#)
- [Recursos adicionais do](#)

## Permissões para gerenciamento de contas do AWS Partner Central

Você pode usar as seguintes permissões nas políticas do IAM para o gerenciamento de contas do AWS Partner Central. Você pode combinar as permissões em uma única política do IAM para conceder as permissões desejadas.

### AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount fornece acesso à Central de parceiros e AWS contas associadas da AWS.

- Grupos de ação: `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## AssociatePartnerUser

`AssociatePartnerUser` fornece acesso aos usuários associados do AWS Partner Central e às funções do IAM.

- Grupos de ação: `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## DisassociatePartnerUser

`DisassociatePartnerUser` fornece acesso aos usuários associados do AWS Partner Central e às funções do IAM.

- Grupos de ação: `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.

## AccessLegacyPartnerCentral

`AccessLegacyPartnerCentral` fornece acesso ao login único do Partner Central para o Legacy AWS Partner Central.

- Grupos de ação: `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.
- Chaves de condição: `partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole`

## AccessMarketingCentral

`AccessMarketingCentral` fornece acesso ao login único do AWS Partner Central para o Marketing Central.

- Grupos de ação: `ReadWrite`
- Recursos necessários: não suporta a especificação de um recurso Amazon Resource Number (ARN) no elemento de uma `Resource` declaração de política do IAM. Para permitir o acesso, especifique `"Resource": "*"`  em sua política.
- Chaves de condição: `partnercentral-account-management:MarketingCentralRole`

## Chaves de condição para gerenciamento de contas do AWS Partner Central

O gerenciamento de contas do AWS Partner Central define as seguintes chaves de condição que você pode usar no `Condition` elemento de uma política do IAM.

### `partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole`

Filtra o acesso pela função Legacy Partner Central. Valores aceitos: [AceManager, TechnicalStaff, ChannelUser, MarketingStaff].

- Digite: `ArrayOfString`

### `partnercentral-account-management:MarketingCentralRole`

Filtra o acesso por função do Marketing Central. Valores aceitos: [gerente do portal, equipe de marketing, representante de vendas].

- Digite: `ArrayOfString`

## Recursos adicionais do

Consulte as seções a seguir do [Guia do usuário do IAM](#) para obter mais informações:

- [Práticas recomendadas de segurança no IAM](#)
- [Gerenciamento de políticas do IAM](#)
- [Anexar uma política a um grupo de usuários do IAM](#)
- [Identidades do IAM \(usuários, grupos de usuários e perfis\)](#)
- [Controle do acesso aos AWS recursos usando políticas](#)

## AWS políticas gerenciadas para usuários da AWS Partner Central

Uma política AWS gerenciada é uma política autônoma criada e administrada por AWS. AWS as políticas gerenciadas fornecem permissões para muitos casos de uso comuns para que você possa começar a atribuir permissões a usuários, grupos e funções.

Lembre-se de que as políticas AWS gerenciadas podem não conceder permissões de privilégio mínimo para seus casos de uso específicos porque elas estão disponíveis para uso de todos os AWS clientes. Recomendamos que você reduza ainda mais as permissões definindo [políticas gerenciadas pelo cliente](#) específicas para seus casos de uso. Para obter mais informações, consulte [AWS managed policies](#).

As políticas AWS gerenciadas descritas nesta seção gerenciam o acesso dos usuários do AWS Partner Central ao AWS Marketplace. Para obter mais informações sobre as políticas do vendedor do AWS Marketplace, consulte [as políticas AWS gerenciadas para vendedores do AWS Marketplace](#).

## Tópicos

- [AWS política gerenciada: AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS política gerenciada: PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS política gerenciada: PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS política gerenciada: AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [Atualizações da Central de Parceiros da AWS para AWS políticas gerenciadas](#)

## AWS política gerenciada: **AWSPartnerCentralFullAccess**

É possível anexar a política `AWSPartnerCentralFullAccess` às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso total ao AWS Partner Central e aos AWS serviços relacionados.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerCentralFullAccess](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada:

## **PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation**

É possível anexar a política `PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation` às suas identidades do IAM. Essa política é usada por um administrador de nuvem parceiro para gerenciar funções do IAM vinculadas a usuários parceiros.

Essa política permite as seguintes operações:

- Liste todas as funções.
- Passe uma função do IAM com o prefixo do nome `PartnerCentralRoleFor` para o serviço de gerenciamento de contas do AWS Partner Central.
- Associe um usuário do AWS Partner Central a uma função do IAM.
- Desassocie um usuário do AWS Partner Central de uma função do IAM.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte

[PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada:

## **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**

É possível anexar a política `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso total para gerenciar oportunidades na Central de Parceiros da AWS.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte

[AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada: **AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

É possível anexar a política `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess` às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso para testes de desenvolvedores no catálogo do Sandbox.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada:

## **AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy**

É possível anexar a política

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy às suas identidades do IAM.

Essa política ResourceSnapshotJob fornece permissão para ler um recurso e capturá-lo no ambiente de destino. Para obter mais informações sobre como usar essa política, consulte [Trabalho com oportunidades de vários parceiros](#) na Referência de API da Central de Parceiros da AWS.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada: **AWSPartnerCentralChannelManagement**

É possível anexar a política AWSPartnerCentralChannelManagement às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso para gerenciar programas e relacionamentos de canais na Central de Parceiros da AWS.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerCentralChannelManagement](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada:

## **AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement**

É possível anexar a política AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso às atividades de gerenciamento de aprovação de handshake do canal na Central de parceiros da AWS.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

## AWS política gerenciada: **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

É possível anexar a política `AWSPartnerCentralMarketingManagement` às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso para gerenciar atividades e campanhas de marketing na Central de Parceiros da AWS.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada:

## **PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

É possível anexar a política `PartnerCentralIncentiveBenefitManagement` às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso para gerenciar todos os benefícios de incentivo na Central de Parceiros da AWS.

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

## AWS política gerenciada: **AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

É possível anexar a política `AWSPartnerProServeToolsFullAccess` às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso total às AWS ProServe ferramentas (A2T e MPA) por meio do AWS Partner Central Single. Sign-On Inclui todas as funções de avaliação — colaborador individual, leitor da organização, colaborador da organização e administrador da organização — permitindo acesso completo para criar, ler, atualizar e compartilhar avaliações em toda a organização, bem como gerenciar as configurações em nível organizacional.

Funções concedidas:

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`
- `AssessmentOrganizationContributor`
- `OrganizationAdmin`

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada:

## **AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor**

É possível anexar a política

`AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor` às suas identidades do IAM.

Essa política concede acesso de leitura a todas as avaliações organizacionais no A2T, combinado com a capacidade de criar e gerenciar as avaliações do próprio usuário no A2T e no MPA. Ele é destinado a usuários que precisam de visibilidade das avaliações da equipe e, ao mesmo tempo, mantêm a capacidade de gerenciar seu próprio trabalho.

### Note

O MPA não suporta o modo somente leitura. Os usuários atribuídos a essa política manterão read/write acesso às suas próprias avaliações de MPA.

Funções concedidas:

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`

Para visualizar as permissões para esta política, consulte [AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

AWS política gerenciada:

## **AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor**

É possível anexar a política `AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor` às suas identidades do IAM.

Essa política concede as permissões mínimas necessárias para acessar as AWS ProServe Ferramentas por meio do AWS Partner Central Single Sign-On. Os usuários podem criar, ler,

atualizar e compartilhar suas próprias avaliações no A2T e no MPA. O acesso tem como escopo as avaliações criadas pela própria identidade do IAM do usuário (função ou ARN do usuário).

Funções concedidas:

- `AssessmentIndividualContributor`

Para visualizar as permissões para esta política, consulte

[AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#) na Referência de políticas gerenciadas pela AWS .

## Atualizações da Central de Parceiros da AWS para AWS políticas gerenciadas

Veja detalhes sobre as atualizações das políticas AWS gerenciadas da Central de Parceiros da AWS desde que esse serviço começou a rastrear essas mudanças. Para receber alertas automáticos sobre mudanças nessa página, assine o feed RSS na [Histórico de documentos do Guia de conceitos básicos do AWS Partner Central](#) página da Central de parceiros da AWS.

Alteração	Descrição	Data
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar acesso às ações de prospecção.	16 de junho de 2026
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsFullAccess</a> — Nova política	O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder acesso total às AWS ProServe ferramentas (A2T e MPA) por meio do AWS Partner Central Single Sign-On com todas as funções de avaliação.	23 de março de 2026
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor</a> — Nova política	O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder acesso de leitura às avaliações organizacionais.	23 de março de 2026

Alteração	Descrição	Data
	ionais em A2T e gerenciar suas próprias avaliações em A2T e MPA.	
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor</a> — Nova política	O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder permissões mínimas para acessar AWS ProServe ferramentas e gerenciar suas próprias avaliações.	23 de março de 2026
<a href="#">PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar a capacidade de gerenciamento de sessões dos Partner Central Agents por meio do Model Context Protocol.	13 de março de 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar a capacidade de gerenciamento de sessões dos Partner Central Agents por meio do Model Context Protocol.	13 de março de 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar a capacidade de gerenciamento de sessões dos Partner Central Agents por meio do Model Context Protocol.	13 de março de 2026

Alteração	Descrição	Data
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar a capacidade de gerenciamento de sessões dos Partner Central Agents por meio do Model Context Protocol.	13 de março de 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar permissões do Amazon Q para a funcionalidade de chatbot do Partner Assistant.	23 de fevereiro de 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar permissões do Amazon Q para a funcionalidade de chatbot do Partner Assistant.	23 de fevereiro de 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralMarketingManagement</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar permissões do Amazon Q para a funcionalidade de chatbot do Partner Assistant.	23 de fevereiro de 2026
<a href="#">PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</a> — Nova política	O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder acesso a todas as funcionalidades de benefícios de incentivo.	11 de fevereiro de 2026

Alteração	Descrição	Data
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar permissões do Amazon Q para a funcionalidade de chatbot do Partner Assistant e adicionar acesso de leitura aos acordos do AWS Marketplace para a funcionalidade de benefícios do MPOPP.	4 de fevereiro de 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralMarketingManagement</a> — Nova política	A Central de Parceiros da AWS adicionou uma nova política para conceder acesso para gerenciar campanhas e marketing na central de parceiros.	30 de novembro de 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar acesso legado ao Partner Central, colocar arquivos no S3 e obter entidades do AWS Marketplace.	30 de novembro de 2025

Alteração	Descrição	Data
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Atualização de uma política existente	<p>O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar acesso ao contexto de engajamento, oportunidade de acesso a tarefas de engajamento e acesso legado à Central de Parceiros, obter painel, acesso ao canal de colaboração, obter parceiros e marcar trabalhos instantâneos de oportunidades e recursos.</p>	<p>30 de novembro de 2025</p>
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Atualização de uma política existente	<p>O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar acesso legado ao Partner Central, obter um painel e obter um parceiro.</p>	<p>30 de novembro de 2025</p>
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Atualização de uma política existente	<p>O AWS Partner Central atualizou uma política para adicionar acesso à função de transferência de faturamento do canal.</p>	<p>19 de novembro de 2025</p>
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Nova política	<p>O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder acesso para gerenciar atividades de gerenciamento de canais.</p>	<p>19 de novembro de 2025</p>

Alteração	Descrição	Data
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</a> — Nova política	O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder acesso às atividades de gerenciamento de aprovação de handshake do canal.	19 de novembro de 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política.	4 de dezembro de 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política.	4 de dezembro de 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Atualização de uma política existente	O AWS Partner Central atualizou uma política.	4 de dezembro de 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</a> — Nova política	O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder acesso a recursos de leitura e criar snapshots.	4 de dezembro de 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Nova política	A Central de Parceiros da AWS adicionou uma nova política para conceder acesso total ao serviço da Central de Parceiros da AWS.	18 de novembro de 2024

Alteração	Descrição	Data
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Nova política	A Central de Parceiros da AWS adicionou uma nova política para conceder acesso total para gerenciar oportunidades na Central de Parceiros da AWS.	14 de novembro de 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Nova política	O AWS Partner Central adicionou uma nova política para conceder acesso aos testes de desenvolvedores no catálogo do Sandbox.	14 de novembro de 2024
O AWS Partner Central começou a monitorar as mudanças	O AWS Partner Central começou a monitorar as mudanças em suas políticas AWS gerenciadas.	14 de novembro de 2024

## Mapeando usuários do Partner Central para políticas gerenciadas

### Entendendo as personalidades e o mapeamento de políticas do Partner Central

Cada pessoa representa uma função distinta dentro da sua organização parceira com necessidades específicas de acesso aos recursos do AWS Partner Central. Combine seus usuários com essas personas para atribuir a política gerenciada apropriada que conceda as permissões necessárias e, ao mesmo tempo, mantenha as melhores práticas de segurança.

#### Important

Todas as políticas gerenciadas abaixo concedem aos usuários acesso ao Amazon Q, um AI-powered assistente que fornece suporte e orientação em tempo real na Central de Parceiros da AWS. Para obter mais informações sobre o Amazon Q, consulte [aqui](#).

## Comum AWS Personas de usuário do Partner Central

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	Responsabilidades da Central de parceiros
Administrador do IAM	Esse indivíduo normalmente faz parte de equipes de segurança de TI, segurança da informação ou Governance/Compliance equipes, mas isso varia de acordo com a organização. Eles devem ter acesso de administrador à AWS conta usada para acessar a Central de parceiros da AWS.	Esse indivíduo deve ter direitos de administrador na AWS conta para provisionar as permissões de IAM dos usuários	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colabore com lead/users a aliança para entender o nível de acesso necessário</li> <li>• Integre usuários ao AWS IAM e provisione o acesso</li> <li>• Auditar o acesso do usuário</li> <li>• Configure o login único para agilizar o acesso</li> </ul>
Líder da aliança (chefe de AWS parceria, diretor de alianças em nuvem)	É proprietária do AWS relacionamento e é responsável por impulsionar o crescimento da AWS parceria por meio do alinhamento do programa, da preparação para a venda conjunta e da execução multifuncional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code></li> <li>• <code>AWSMarketplaceFullAccess</code></li> </ul> <p>Essas políticas combinadas fornecem a esses usuários acesso total de leitura e gravação a todos os recursos da Central de Parceiros da</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerencia o pipeline de venda conjunta da ACE</li> <li>• Envia e acompanha as inscrições do programa</li> <li>• Supervisiona o progresso do parceiro por meio do Scorecard e da elegibilidade aos benefícios</li> <li>• Aprova listagens de MP, solicitações de financiamento e programas, soluções e ativos de marketing</li> </ul>

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	Responsabilidades da Central de parceiros
		<p>AWS. Para obter uma análise detalhada do que essa política contém, veja <a href="#">aqui</a>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerencia o perfil da empresa</li> <li>• Define as permissões do usuário, requer e colabora com o administrador do IAM para provisionar o acesso no IAM</li> </ul>
<p>Coordenador do programa (gerente de operações do parceiro, membro da equipe da aliança, administrador do programa da APN)</p>	<p>Colabora estreitamente com a Alliance Lead para distribuir responsabilidades de supervisão, apoiando o rastreamento de requisitos, o gerenciamento de envios e garantindo a conformidade.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWSPartnerCentralFullAccess</li> <li>• AWSMarketplaceFullAccess</li> </ul> <p>Esses usuários são essencialmente uma extensão do Alliance Lead e exigem permissões semelhantes. Essas políticas combinadas fornecem a esses usuários acesso total de leitura e gravação a todos os recursos da Central de Parceiros da AWS. Para obter uma análise detalhada do que essa política contém, veja <a href="#">aqui</a>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monitora certificações, métricas de scorecard e prazos do programa</li> <li>• Envia documentação para programas, listagens, soluções e financiamento</li> <li>• Coordena as equipes para coletar e enviar contribuições</li> <li>• Lida com problemas operacionais</li> </ul>

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	Responsabilidades da Central de parceiros
Gerente de marketing (gerente de marketing de parceiros, líder de marketing de canal)	O gerente de marketing aumenta a conscientização e impulsiona a demanda por ofertas AWS alinhadas. Eles desenvolvem campanhas, criam conteúdo e se inscrevem em programas conjuntos de marketing.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWS Partner Central Marketing Management</li> <li>• Partner Central Incentive Benefit Management (aplicável somente se essa pessoa também for responsável pela gestão do financiamento programs/ allocation)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie e liste soluções e produtos no AWS Marketplace</li> <li>• Crie estudos de caso</li> <li>• Gerenciar campanhas</li> <li>• Gerencie financiamentos, como fundos de desenvolvimento de mercado (MDF)</li> </ul>

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	Responsabilidades da Central de parceiros
Gerente de vendas (gerente de contas, executivo de contas, gerente de desenvolvimento de negócios)	Acelere a receita fornecendo, registrando e fechando negócios AWS relacionados em colaboração com as equipes de AWS campo.	<p>AWSPartnerCentral10portunityManagement</p> <p>Essa política concede aos usuários a capacidade de visualizar e editar todo o pipeline de oportunidades em sua conta do AWS Partner Central. Essa política foi criada para membros da equipe que estão trabalhando ativamente em oportunidades de parceria e precisam acessar os recursos de gerenciamento de oportunidades, mas não precisam acessar todos os recursos do Partner Central. Essa política também fornece acesso a outros recursos de uso geral, como a capacidade de acessar a documentação do parceiro, entrar em</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registra oportunidades de venda conjunta</li> <li>• Aceita e gerencia AWS leads indicados</li> <li>• Mantém a higiene das oportunidades de venda conjunta</li> <li>• Visualiza métricas do pipeline e relatórios sobre o status e o progresso da oportunidade</li> </ul>

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	Responsabilidades da Central de parceiros
		contato com o suporte e acompanhar o progresso com o Scorecard.	
Integração Engineer/ Developer	Usuário técnico apoiando a equipe de alianças de parceiros na criação e manutenção de integrações de CRM, conectando sistemas de parceiros às APIs do AWS Partner Central	AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projete e implemente integrações</li> </ul>

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	Responsabilidades da Central de parceiros
Líder técnico	O líder técnico é o engenheiro ou arquiteto que garante que as soluções de sua organização atendam aos padrões AWS técnicos e aos requisitos do programa. Eles projetam e implementam arquiteturas de nuvem escaláveis, fornecem orientação técnica para todas as equipes e otimizam soluções de desempenho, segurança e custo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code></li> <li>• <code>AWSMarketplaceSellerProductsFullAccess</code></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie soluções e envie análises técnicas básicas</li> <li>• Candidate-se a programas ou especializações e suporte com documentação de suporte técnico</li> <li>• Acesso à documentação AWS técnica e à capacitação não disponíveis publicamente</li> </ul>
Gerente do programa de financiamento	O gerente do programa de financiamento possui operações financeiras vinculadas ao rastreamento da receita, à reconciliação de pagamentos e ao gerenciamento de auditorias e relatórios de financiamento.	<p><code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code></p> <p>Essa política fornece acesso para gerenciar programas de incentivos e benefícios na Central de Parceiros da AWS.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie novas solicitações de fundos</li> <li>• Gerencie processos de reclamações</li> <li>• Visualize e gerencie todas as solicitações históricas de fundos</li> </ul>

## AWS ProServe Acesso às ferramentas

Para parceiros de serviços que apoiam migrações de clientes e que desejam acessar as Ferramentas de AWS Avaliação (fora da Central de Parceiros da AWS), os usuários devem receber uma das três políticas gerenciadas para serem provisionados. Essas ferramentas incluem:

- **Avaliação do portfólio de migração (MPA):** uma ferramenta que ajuda parceiros e clientes a avaliar, planejar e priorizar cargas de trabalho para migração para o AWS. O MPA permite que os parceiros criem um caso de negócios para migração, analisem o portfólio atual de aplicativos, estimem os custos e identifiquem a estratégia de migração certa para cada carga de trabalho. Ele fornece insights baseados em dados para acelerar o planejamento da migração e reduzir os riscos.
- **Ferramentas de avaliação (A2T):** um conjunto de ferramentas de pesquisa e avaliação voltadas para o cliente, incluindo a Migration Readiness Assessment (MRA) — uma avaliação estruturada que mede a prontidão do cliente para migrar AWS em seis dimensões da Estrutura de Adoção da Nuvem. As avaliações da A2T ajudam os parceiros a identificar lacunas, criar planos de remediação e demonstrar a prontidão para a migração e para o cliente. AWS

O acesso é controlado por meio de três políticas AWS gerenciadas, cada uma mapeada para uma pessoa de usuário específica. Use a tabela abaixo para determinar o nível de acesso que cada indivíduo exige:

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	AWS Funcionalidade das ferramentas de avaliação
Colaborador individual	Esse indivíduo cria e gerencia suas próprias avaliações em A2T e MPA. Essa é a função básica necessária para todas as atividades de avaliação.	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie, leia, atualize e compartilhe apenas os seus próprios assessments/portfolios no A2T e no MPA</li> </ul>
Leitor da organização	Esse indivíduo exige visibilidade de todas	AWSPartnerProServe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leia todas as avaliações organizacionais no</li> </ul>

Persona de usuário	Descrição da Persona	Políticas gerenciadas recomendadas pelo Partner Central	AWS Funcionalidade das ferramentas de avaliação
e colaborador individual	as avaliações em toda a organização, além de gerenciar as suas próprias. Essa persona é comum para líderes de equipe ou profissionais seniores que precisam revisar avaliações históricas ou de colegas sem editá-las.	ToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<p>A2T (somente leitura para o trabalho de outras pessoas)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie, leia, atualize e compartilhe apenas os seus próprios assessments/portfólios no A2T e no MPA</li> </ul>
Colaborador da organização (acesso total à avaliação)	Esse indivíduo exige read/write acesso total a todas as avaliações da organização. Essa persona é adequada para profissionais seniores ou líderes de entrega que precisam editar, excluir ou compartilhar avaliações criadas por qualquer usuário da organização, incluindo avaliações históricas.	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie, edite, exclua e compartilhe qualquer assessments/MPA portfólio A2T na organização</li> <li>• Acesso a todos os assessments/MPA portfólios históricos da A2T criados antes da migração do parceiro para o Console AWS</li> </ul>

Para obter mais informações sobre políticas gerenciadas do IAM, consulte [Gerenciamento de políticas do IAM](#). Para obter informações sobre como anexar políticas a usuários e grupos, consulte [Anexar uma política a um grupo de usuários do IAM](#).

## Gerenciamento de usuários FAQs

### Quem na minha organização é o administrador do IAM e como faço para entrar em contato com eles?

Os administradores do IAM geralmente trabalham nos departamentos de segurança de TI ou segurança da informação e, às vezes, em equipes Governance/Compliance ou organizações dedicadas do IAM. Esses administradores geralmente são responsáveis por implementar políticas de IAM, configurar soluções de SSO, lidar com análises de conformidade e manter estruturas de controle de acesso baseadas em funções.

### Quais são as opções de política gerenciada para o Partner Central nos AWS consoles?

Consulte [as políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central](#) para obter a maior parte da up-to-date documentação.

### Se eu não conseguir fazer login na minha conta do Partner Central no AWS console, com quem devo entrar em contato?

Se sua organização usa um IdP, um [AWS IAM Identity Center](#) sem um IdP ou um console de [AWS Identity and Access Management](#) para gerenciar o acesso ao AWS Partner Central, seu administrador do IAM ou departamento de TI pode ajudá-lo a restaurar o acesso. AWS não gerencia as permissões AWS da conta.

# Acessando a Central de Parceiros da AWS

Os usuários podem fazer login na Central de parceiros da AWS usando um navegador. Para obter a melhor experiência, recomendamos o uso de um computador desktop.

Para fazer login na Central de Parceiros da AWS

1. Faça login no console AWS de gerenciamento da AWS conta associada à sua conta do AWS Partner Central.

Dependendo de como os usuários são gerenciados na conta, esse processo pode variar. Os usuários que usam o [AWS IAM Identity Center](#) farão login usando o Single Sign-On. Usuários com um [provedor de identidade externo](#) podem fazer login por meio do console do IdP e selecionar a AWS conta para fazer login.

2. Depois de fazer login no AWS Management Console, os usuários podem acessar a página de serviço do AWS Partner Central por meio de:
  - [Link direto](#))
  - Menu de serviços
  - [Pesquisa global](#)
3. Escolha Launch AWS AWS Partner Central na página do serviço.

# Agentes para integração de parceiros

O AWS Partner Central usa AI-powered agentes para orientá-lo na integração de parceiros, desde o preenchimento do perfil de parceiro e a configuração como vendedor do Marketplace até a obtenção da conformidade com a PRM (Partner Revenue Measurement).

## Pré-requisitos

- Sua conta migrou para o AWS Partner Central no console AWS de gerenciamento.
- Seu usuário ou função do IAM tem a política `AWSPartnerCentralFullAccess` gerenciada anexada.

### Important

A orientação de integração é gerada pela IA para fins informativos e não constitui aconselhamento sobre questões regulatórias, fiscais ou de conformidade. Os parceiros devem verificar todas as AI-generated orientações antes de agir de acordo com elas.

## Como acessar o agente

Você pode falar com o agente clicando nas solicitações padrão fornecidas nos cartões de introdução no painel do AWS Partner Central. Cada cartão corresponde a um estágio de sua integração e inicia o agente com o contexto dessa tarefa.

## Configuração de parceiro e vendedor

O agente orienta os parceiros em todas as etapas que eles precisam concluir antes de estarem prontos para vender, ou seja, criar oportunidades originadas por parceiros, receber leads e oportunidades AWS originados por meio do Marketplace. AWS AWS Algumas dessas tarefas são:

Tarefa	Description
Responda às perguntas de integração	Responde a perguntas sobre pagamento da taxa da APN, configuração de permissão de

Tarefa	Description
	acesso do IAM para o AWS Partner Central e outros tópicos de integração.
Auto-populate perfil de parceiro	Escaneia o site da sua empresa, extrai informações comerciais e as mapeia para os campos do perfil do parceiro para sua análise e aprovação.
Alterar a visibilidade do perfil	Define seu perfil como PÚBLICO (que pode ser descoberto pelos AWS clientes) ou PRIVADO.
Atualizar contato do líder da aliança	Altera o nome, o título e o e-mail do líder da sua aliança.
Vincule domínios de certificação de treinamento	Associa domínios de e-mail para AWS treinamento e acompanhamento de certificações.
Gerenciar conexões de conta	Envia, aceita, rejeita ou cancela convites de conexão entre AWS contas (por exemplo, links subsidiários).
Entrevista tributária	Determina o formulário fiscal correto (W-9, W-8BEN, W-8BEN-E) com base em seu país e tipo de entidade e orienta você durante o preenchimento.
Serviços bancários e desembolsos	Explica a configuração do pagamento por região, incluindo requisitos monetários e verificação da conta bancária.
Conformidade (KYC/BAV/SU)	Identifica quais requisitos de conformidade se aplicam — Conheça seu cliente, verificação de conta bancária ou verificação de usuário secundário — com base em sua região e modelo de venda.

Tarefa	Description
Registro do catálogo ESC	Orienta você na criação da entidade vendedora e da listagem inicial do produto.
Service-linked papel	Verifica se a <code>AWSServiceRoleForMarketplaceResaleAuthorization</code> função existe na sua conta e a cria, se necessário (necessário para CPPO/resale autorizações).

Para obter orientação de configuração

1. Peça ao agente para ajudá-lo a começar (por exemplo, “Quero começar a vender no Marketplace — por onde eu começo?”).
2. O agente avalia seu status atual de registro e identifica as etapas restantes.
3. Siga as orientações do agente em cada etapa. O agente explica o que é necessário, fornece links para os formulários ou portais relevantes e responde às perguntas ao longo do caminho.

## Orientação de conformidade com o PRM

O agente avalia se sua conta atende aos requisitos de PRM (Partner Revenue Measurement) para atribuição de receita e orienta você nas etapas restantes.

Para verificar a conformidade com o PRM

1. Pergunte ao agente sobre sua prontidão para o PRM (por exemplo, “Diga-me todas as etapas que preciso realizar para estar em conformidade com o PRM”).
2. O agente verifica sua conta em relação aos requisitos de PRM.
3. Se todos os requisitos forem atendidos, o agente confirmará que sua conta é PRM-ready.
4. Se existirem lacunas, o agente fornece um plano de remediação passo a passo e pode ajudá-lo a concluir cada ação.

Para parceiros com contas subsidiárias, o agente verifica se todas as contas do vendedor estão devidamente vinculadas por meio de conexões de contas para que a atribuição de receita se consolide corretamente em toda a organização.

## Considerações importantes

Consideração	Detalhes
Escopo de dados	O agente acessa somente sua própria conta de parceiro, perfil e informações do vendedor do Marketplace. Ele não acessa dados de outros parceiros ou contas.
Operações de gravação	Todas as alterações em seu perfil, visibilidade, conexões e configuração do Marketplace exigem sua aprovação explícita antes da execução.
Orientação de conformidade	A orientação tributária, bancária e regulatória é informativa. O agente não envia formulários fiscais ou dados bancários em seu nome — ele o direciona para o portal apropriado.
Permissões	Os recursos são controlados pelas permissões do IAM. Usuários sem as permissões necessárias recebem uma mensagem de acesso negado.
Sessões	As conversas são baseadas em sessões e não são armazenadas. Se você fechar uma sessão, não poderá recuperar a conversa dessa sessão.

## Recursos relacionados

- [Comece a usar o AWS Partner Central](#)
- [Servidor MCP de agentes da AWS Partner Central](#)

- [Gerenciando conexões de contas](#)
- [AWS Registro de vendedor no Marketplace](#)

# Navegando pela Central de Parceiros da AWS

O painel do AWS Partner Central apresenta uma barra de navegação no lado esquerdo da tela. Esse menu serve como seu centro de controle principal, fornecendo acesso rápido aos principais recursos dos parceiros, incluindo benefícios para AWS parceiros, materiais de treinamento e ferramentas de crescimento de negócios. Além disso, os parceiros que vendem no AWS Marketplace podem usar essa barra de navegação para gerenciar suas listagens de produtos e monitorar o desempenho das vendas.

## Important

Se você encontrar um erro de acesso, isso significa que sua função do IAM atribuída não tem as permissões necessárias. Verifique a mensagem de erro para obter detalhes específicos e etapas de resolução. Consulte a seção de [políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central](#) para obter mais informações.

## Note

Embora a maioria dos recursos do Partner Central esteja agora no AWS console, algumas ferramentas ainda usam o sistema antigo. Os usuários com as permissões apropriadas do IAM ainda podem acessar esses recursos não migrados sem login adicional. Os usuários receberão um modal alertando-os sobre o redirecionamento. Quando solicitado, escolha Entrar, que automaticamente retornará os usuários com login único ao ambiente antigo. Os recursos que exigem esse redirecionamento incluem:

- Scorecard de parceiros
- Guias
- Inscrições do programa
- Ferramentas de gerenciamento de canais

Da mesma forma, todos os recursos atuais do AWS Marketplace Management Portal (AMMP) redirecionarão os usuários de volta à experiência antiga do AMMP, sem login adicional. Uma nova guia será aberta e a barra de navegação persistirá para permitir que os usuários naveguem perfeitamente entre os diferentes ambientes.

## Barra de navegação

Todos os recursos do AWS Partner Central e do AWS Marketplace Management Portal (AMMP) podem ser acessados na barra de navegação unificada. Os recursos são organizados em fases da jornada da AWS Partner Network (APN): criar, comercializar, vender e crescer. A seguir, descrevemos onde está cada item do menu e o recurso correspondente:

- Cartão de pontuação do parceiro: veja seu cartão de pontuação do parceiro para acompanhar a progressão no caminho do AWS parceiro e nos requisitos de nível.
- Notícias e eventos: A página inicial do AWS Partner Central apresenta notícias e feeds de eventos de parceiros. Esses feeds exibem coleções selecionadas de notícias AWS e eventos de AWS parceiros relevantes para AWS os parceiros.
- Guias: acesse guias e documentação sobre tópicos relacionados a programas de parceiros, AWS serviços e muito mais.

## Criar

- Soluções: nativas no AWS console. [Crie](#) e gerencie soluções. Mais informações no [Guia do AWS Partner Central Builder](#).
- Agentes e ferramentas de IA: redireciona para o AMMP. Gerencie suas listagens de agentes e ferramentas de IA no AWS Marketplace. Para obter mais informações, consulte [Produtos do agente de IA](#).
- Produtos SaaS: redireciona para AMMP. Gerencie suas listagens de produtos SaaS no Marketplace AWS . Para obter mais informações, consulte [Produtos baseados em SaaS no Marketplace AWS](#).
- Produtos de servidor: redireciona para AMMP. Gerencie suas listagens de produtos de servidor no AWS Marketplace.
- Produtos de aprendizado de máquina: redireciona para AMMP. Gerencie algoritmos e modelos de aprendizado de máquina (NL) nos quais os compradores podem implantar AWS. Para obter mais informações, consulte [Produtos de aprendizado de máquina no AWS Marketplace](#).
- Imagem de máquina da Amazon: redireciona para AMMP. Entregue produtos aos compradores com Amazon Machine Images (AMIs). Para obter mais informações, consulte [Produtos baseados em AMI no Marketplace AWS](#).
- Produtos de dados: redireciona para AMMP. Gerencie suas listagens de produtos de dados no AWS Marketplace. Para obter mais informações, consulte [Produtos de dados](#).

- **Serviços profissionais:** redireciona para o AMMP. Gerencie suas listagens de serviços profissionais no AWS Marketplace. Para obter mais informações, consulte [Produtos de serviços profissionais no AWS Marketplace](#).
- **Solicitações:** redireciona para o AMMP. Exibe uma lista de solicitações de alteração feitas em produtos (AMI, Container, SaaS e Serviços Profissionais), ofertas e outras entidades do AWS Marketplace a partir do Portal de Gerenciamento do AWS Marketplace ou da API do Catálogo do AWS Marketplace.
- **Upload de arquivo:** redireciona para AMMP. Faça upload de formulários de carregamento de produtos (PLFs) para solicitar um novo produto ou atualizações para um produto existente no AWS Marketplace.
- **Listagens de dispositivos:** redireciona para a experiência antiga do Partner Central. Relevante para parceiros no Hardware Path.

## Vá para o mercado

- **Marketing Central:** redireciona para o AWS Marketing Central. Gerencie ativos e recursos de campanhas de marketing conjuntas.
- **Estudos de caso:** redireciona para a experiência antiga do Partner Central. Crie e gerencie estudos de caso para mostrar as vitórias dos clientes.
- **Gerente de crachás:** redireciona para a experiência antiga do Partner Central. Acesse e baixe as AWS medalhas ganhas.

## Vender

- **Leads:** nativos no AWS console. [Receba leads compartilhados AWS](#) e converta-os em oportunidades de venda conjunta.
- **Oportunidades:** Nativas no AWS console. Aceite e compartilhe convites de oportunidades de AWS ou de outros AWS parceiros. [Gerencie ativamente as oportunidades de vendas por meio do funil de vendas](#).
- **Ofertas privadas:** redireciona para o AMMP. Crie ofertas privadas para compradores específicos, agrupe várias ofertas em conjuntos de ofertas privadas.
- **Testes públicos gratuitos:** redireciona para o AMMP. Crie ofertas públicas disponíveis para todos os compradores no AWS Marketplace.

- Acordos: redireciona para o AMMP. Crie ofertas públicas disponíveis para todos os compradores no AWS Marketplace.
- Autorizações de venda: redireciona para o AMMP.

## Benefícios de financiamento

Para obter mais informações, consulte [Gerenciamento de solicitações de fundos no Portal de Financiamento de AWS Parceiros](#).

- Painel de financiamento: nativo no AWS console. Um painel centralizado que fornece visibilidade em tempo real das métricas de alocação, utilização e desempenho de fundos em vários programas e iniciativas de financiamento.
- Carteiras: nativas no AWS console.

## Gerenciamento de canais

Para obter mais informações, consulte [Gerenciamento de canais](#).

- Gerenciamento de parceiros de canal: nativo no AWS console. Projetado para parceiros que revendem AWS serviços como parceiros de AWS canal autorizados.
- Solicitações de engajamento de distribuição: redireciona para o antigo Partner Central. A solicitação de contratação do Distribuidor está disponível para você gerenciar suas solicitações novas e existentes de interação com um AWS Distribuidor.

## Conexões de conta

Para obter mais informações, consulte [Partner Connections](#).

- Descoberta de parceiros: nativa no AWS console. Pesquise e descubra outros AWS parceiros com os quais colaborar.
- Conexões de parceiros: nativas no AWS console. Conecte-se com outros AWS parceiros para compartilhar e gerenciar em conjunto as oportunidades dos clientes.

## Análise de parceiros

Para obter mais informações, consulte [Acompanhamento do progresso com análises de parceiros e insights do Marketplace](#).

- Visão geral: principais métricas e status da conta.
- Oportunidades: análise do seu pipeline de oportunidades, com insights sobre receita estimada, taxas de sucesso de conversão etc.
- Leads: monitore leads com tendências de taxa de conversão.
- Investimentos: informações como taxas de solicitação e principais fontes de financiamento sobre dinheiro, créditos e descontos aprovados para sua organização (se aplicável).
- Canal: resumo dos incentivos obtidos pela participação nos programas de distribuição e provedor de AWS soluções (se aplicável), juntamente com (se aplicável) benefícios do CEI Grow, descontos originados por parceiros, descontos do setor público e descontos de crescimento de parceiros (antigos créditos de desconto de crescimento de parceiros).
- Campanhas de marketing: resumos de campanhas de marketing AWS conduzidas, com métricas de leads e oportunidades associadas.
- Treinamento e certificações: veja as conquistas de [treinamento e certificação](#) de suas equipes, incluindo certificações, credenciamentos e treinamentos concluídos.

## Insights do Marketplace

- Acordos e renovações: nativos no AWS console. Fornece informações sobre contratos e renovações em até 24 horas após a assinatura de um contrato no AWS Marketplace.
- Uso: Nativo no AWS console. Fornece visualizações e dados detalhados para clientes que usam SaaS e produtos baseados no uso do servidor.
- Receita faturada: nativa no AWS console. Fornece informações sobre a receita faturada para fins contábeis e outros relatórios financeiros.
- Cobranças e desembolsos: nativos no AWS console. Fornece informações sobre fundos AWS coletados e desembolsados em suas contas bancárias desde o desembolso anterior.
- Imposto: nativo no AWS console. Fornece informações sobre impostos para transações de vendedores.

## Administrador parceiro

- Inscricões do programa: redireciona para a experiênciã antiga do Partner Central. Inscreva-se nos programas da APN ou gerencie as inscrições ativas do programa.
- Plano de negócios: redireciona para a experiênciã antiga do Partner Central. Crie e compartilhe planos de negócios conjuntos com AWS.
- Perfis: nativos no AWS console. Crie e gerencie seus perfis de parceiro e vendedor. Para obter mais informações, consulte Criação e atualização de seus perfis.
- Integração do usuário: redireciona para o serviço AWS IAM no console. Para obter mais informações, consulte Integração de usuários à sua conta do AWS Partner Central.
- Configurações do Partner Central: nativas no AWS console. Gerencie seus detalhes de contato principais, domínios associados e tags. Para obter mais informações, consulte Gerenciamento de configurações na Central de parceiros da AWS.
- Configurações do Marketplace: redireciona para o AMMP. [Gerencie suas configurações do AWS Marketplace](#), incluindo informações fiscais. Para obter mais informações, consulte Gerenciamento de configurações na Central de parceiros da AWS.
- Suporte do Partner Central: redireciona para a experiênciã antiga do Partner Central. Obtenha ajuda da equipe de suporte da APN em consultas relacionadas à APN.
- Suporte do Marketplace: redireciona para o AMMP. Obtenha ajuda da equipe de suporte do Marketplace sobre listagens do Marketplace e outras consultas relacionadas ao Marketplace.
- Suporte de reembolso do Marketplace: redireciona para o AMMP. Solicite suporte para reembolsos no AWS Marketplace.

# Painel da Central de Parceiros da AWS

O painel do console do AWS Partner Central fornece uma interface personalizável que ajuda você a rastrear e gerenciar sua parceria com AWS. O painel apresenta widgets importantes que exibem informações importantes e orientam você nas ações essenciais.

## Widgets

[O widget Get Started é uma lista priorizada de ações recomendadas, projetada para ajudar os parceiros a vender em conjunto AWS e por meio do Marketplace com sucesso.AWS](#) Esse widget exibe tarefas que os parceiros devem priorizar a conclusão e as informações que eles devem manter atualizadas para fornecer AWS as informações necessárias para fornecer recomendações personalizadas e permitir que você desbloqueie benefícios.

Os widgets podem ser redefinidos, adicionados, removidos ou redimensionados para personalizar a página do painel de acordo com as preferências de um usuário específico.

## Pesquisa


A caixa de pesquisa na barra de navegação fornece uma [ferramenta de pesquisa unificada](#) para encontrar AWS serviços e recursos, documentação de serviços, produtos do AWS Marketplace e muito mais. Os usuários do AWS Partner Central têm acesso à documentação e aos recursos específicos do AWS parceiro por meio da extensão Partner Assistant no Amazon Q, um benefício não disponível para usuários padrão AWS do console. Embora os recursos gerais de pesquisa AWS do console estejam acessíveis a todos os usuários, eles não incluem a documentação específica da AWS Partner Network ou da AWS Partner Central. Para acessar conteúdo focado em parceiros, os usuários podem digitar perguntas relacionadas ao AWS Partner Central na barra de pesquisa e clicar em Ask Amazon Q para iniciar a extensão AWS Partner Assistant.

## Idiomas

Você pode escolher personalizar a interface do usuário para um idioma diferente. Selecione entre 11 idiomas.

1. Clique no ícone Configurações (##) no canto superior direito
2. Selecione seu idioma preferido no menu suspenso

- Os elementos da interface, como botões e rótulos, serão atualizados para o idioma escolhido.

 Note

Embora a interface mude, alguns conteúdos permanecerão somente em inglês, incluindo recursos antigos do AWS Partner Central, como notícias e eventos, cartão de pontuação de parceiros e guias.

## Notícias e eventos de parceiros

A página inicial do AWS Partner Central apresenta feeds de notícias e eventos de parceiros. Esses feeds exibem coleções selecionadas de notícias AWS e eventos de AWS parceiros relevantes para AWS os parceiros.

O feed de notícias de parceiros apresenta artigos relacionados aos anúncios de lançamento do AWS Partner Central, notícias de lançamento AWS de serviços e prazos importantes para AWS parceiros. Para acessar uma lista pesquisável e filtrável de artigos publicados nos últimos seis meses, escolha Exibir todas as notícias de parceiros.

O feed de eventos do Partner apresenta eventos relevantes para AWS os Parceiros, incluindo webinars, workshops, cúpulas e eventos principais. As etiquetas em formato de entrega indicam se um evento é presencial, virtual ou ambos. Escolha o título de um evento para acessar mais informações ou se inscrever. Para acessar uma página pesquisável e filtrável de todos os próximos eventos organizados para AWS parceiros, escolha Visualizar todos os eventos de parceiros. Os eventos fixos são exibidos na parte superior desta página, destacados devido à sua importância para todos os AWS parceiros.

# Suporte personalizado da extensão AWS Partner Assistant no Amazon Q

O Amazon Q (Q) é um assistente de bate-papo com inteligência artificial disponível para todos os AWS clientes no AWS Management Console. Quando acessado pela Central de Parceiros da AWS, Q se conectará ao Partner Assistant, uma extensão exclusiva para AWS parceiros que fornece acesso a conteúdo específico do AWS parceiro, incluindo documentação e guias do programa de parceiros não disponíveis para clientes em geral AWS .

## Capacidades de personalização

A extensão Partner Assistant no Amazon Q também oferece suporte a recursos de personalização. Os usuários podem receber orientação com base em seu perfil de parceiro específico, incluindo seu nível atual, Path ou outras atividades da conta, como oportunidades, soluções, benefícios e listagens do [AWS Marketplace](#).

### Important

Use o Amazon Q na Central de Parceiros da AWS para encontrar rapidamente informações específicas do parceiro usando consultas em linguagem natural. Ao contrário da [ferramenta de pesquisa unificada](#) do AWS Console, o Amazon Q pode fornecer um resumo com base na documentação exclusiva do parceiro para fornecer respostas e recomendações dos recursos do Partner Central e do Marketplace. Os usuários podem ler a documentação de origem escolhendo o link Fonte abaixo de cada resposta do chat.

## Suporte a linguagens

Os parceiros podem fazer perguntas em outros idiomas e receber respostas no mesmo idioma. Os idiomas não ingleses suportados incluem:

- Mandarim
- Francês
- Alemão
- Italiano

- Japonês
- Espanhol
- Coreano
- Hindi
- Português

## Acessando o Amazon Q para o AWS Partner Central

1. Em qualquer página do AWS console, localize o logotipo da Amazon Q na barra de navegação superior
2. Clique no logotipo da Amazon Q para abrir a janela de bate-papo

or

1. Digite sua pergunta em linguagem natural na barra de pesquisa na parte superior do AWS Management Console
2. Clique em Ask Amazon Q para abrir a janela de bate-papo com sua pergunta preenchida

# Gerenciando as configurações da sua conta

No menu de navegação, os parceiros têm duas configurações: uma para gerenciar sua conta do AWS Partner Central e outra para gerenciar suas configurações do Marketplace.

## Tópicos

- [Configurações da Central de Parceiros da AWS](#)
- [Associando domínios para rastreamento de AWS treinamento e certificação](#)
- [Tags](#)
- [Configurações do Marketplace](#)

## Configurações da Central de Parceiros da AWS

Além de capturar detalhes do perfil da empresa nas seções de perfil do parceiro e do vendedor, os parceiros podem gerenciar outros detalhes, como informações de contato, tags e domínios na guia de configurações do AWS Partner Central.

Navegue até a página de configurações do AWS Partner Central a partir do menu de navegação à esquerda. Na parte superior da página, você verá um instantâneo do resumo da sua conta, incluindo:

- Nome comercial legal: Esse nome comercial legal foi fornecido durante o processo de registro. Esse nome só é visível para você. Para alterar a forma como o nome da sua empresa aparece para outros AWS parceiros ou clientes que navegam no AWS Marketplace, navegue até o item de menu Perfis de parceiros e atualize o nome de exibição do perfil do and/or vendedor parceiro.
- Status da conta do parceiro: durante o registro, se todos os detalhes da conta forem verificados com sucesso, eles serão exibidos como ativos.
- AWS Status da conta do Marketplace: durante o registro, uma conta do AWS Marketplace também foi criada.

### Note

A existência de uma conta do AWS Marketplace não significa que todos os parceiros devem vender no AWS Marketplace. Para listar e vender seus produtos ou serviços no AWS Marketplace, consulte o [Guia do Vendedor do AWS Marketplace](#).

Abaixo da guia Resumo da conta, você pode gerenciar configurações específicas da conta do AWS Partner Central selecionando a guia correspondente.

## Contato do líder da aliança

Durante o registro, os detalhes de contato foram coletados, chamados de “contato principal da aliança”. Esse é o contato principal da conta. Somente um contato pode ser adicionado a uma conta. Contatos adicionais podem ser adicionados a AWS recursos específicos, por exemplo, em uma oportunidade específica, solicitação de fundo ou ticket de suporte. Os contatos capturados no nível do recurso receberão comunicações direcionadas relacionadas a esse recurso específico.

### Important

Todas as comunicações e atualizações importantes da AWS Partner Network, como o boletim informativo da APN ou anúncios por e-mail sobre mudanças nas políticas ou lançamentos de novos recursos, serão enviadas somente para esse contato principal. Para organizações que desejam distribuir comunicações para um público mais amplo, recomendamos usar um alias de e-mail compartilhado como contato principal, o que permitirá que a comunicação chegue a todas as pessoas com acesso a essa caixa de entrada compartilhada.

Contatos adicionais podem ser adicionados em fluxos de trabalho específicos, como durante a criação de solicitações de oportunidades e fundos ou o envio da inscrição no programa. Notificações específicas sobre esses fluxos de trabalho, como quando um estágio de oportunidade muda ou quando uma solicitação de fundo ou solicitação de programa é aprovada, serão enviadas ao contato individual coletado nesse fluxo de trabalho no momento da criação do recurso. Esses detalhes de contato individuais podem ser atualizados dentro do próprio recurso.

## Catálogos registrados

Quando você cria o produto e a primeira versão do software, ele é publicado inicialmente em um escopo limitado para que somente sua conta possa acessá-lo. Quando estiver pronto, você pode publicá-lo AWS no catálogo do Marketplace para permitir que os compradores se inscrevam e comprem seu produto.

## Treinamento e certificações

Os parceiros podem gerenciar os domínios associados à conta para fins de acesso e crédito de treinamento e certificação na guia Treinamento e certificação.

## Associando domínios para rastreamento de AWS treinamento e certificação

AWS usa as conquistas de treinamento e certificação para validar a experiência técnica. Essas conquistas são necessárias para a progressão de nível e para determinadas qualificações para o programa da APN.

Os alunos entrarão no Skill Builder usando o endereço de e-mail da empresa e o método de login “AWS Builder ID”. Com base nos domínios associados à conta da AWS Partner Central da empresa, os alunos do Skill Builder têm acesso ao conteúdo de treinamento específico do parceiro e a capacidade de gerenciar a associação de um endereço de e-mail de certificação pessoal em seu perfil do Skill Builder.

### Important

Isso representa uma mudança na forma como os alunos acessam o Skill Builder e associam as certificações em endereços de e-mail pessoais à empresa. Para obter mais informações, consulte o [Guia de treinamento e certificação](#).

Os parceiros podem gerenciar os domínios associados à sua conta para fins de crédito de treinamento e certificação na guia Treinamento e certificação nas configurações da Central de parceiros da AWS.

## Adicionar um domínio

Os domínios associados são validados por meio do one-time-passcode envio para um endereço de e-mail que contém o domínio desejado. Certifique-se de ter acesso à caixa de entrada de e-mail que receberá o código de verificação para concluir com êxito o processo de validação.

**Note**

Somente usuários com permissões específicas atribuídas no IAM podem adicionar ou remover domínios. Para obter mais informações sobre o gerenciamento de permissões do IAM, consulte [políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central](#).

1. Escolha o botão Associar domínio
2. Insira um endereço de e-mail do domínio proprietário e escolha Enviar código de verificação. Verifique se há erros de digitação antes de enviar.

**Note**

Um código deve ser entregue no endereço de e-mail inserido em menos de 5 minutos. Se você não recebeu o código, você tem até 5 tentativas para receber o código. Depois que o código for enviado, você terá 48 horas para inseri-lo na caixa de texto para verificação. Se você não conseguir receber um código, entre em contato com a equipe de suporte do [AWS Partner Central Support](#) pelo menu de navegação do lado esquerdo.

3. Insira o código e escolha Associar domínio. Se for bem-sucedido, você será redirecionado para a página anterior e o domínio recém-associado aparecerá na lista de domínios associados.

## Remover um domínio

1. Selecione o domínio que você deseja remover e o botão Remover domínio será ativado.
2. Escolha Remover domínio ou, para desfazer, escolha Limpar seleção.
3. Para garantir que os parceiros não removam domínios acidentalmente, os usuários verão uma solicitação para digitar “remover” manualmente em uma caixa de texto para continuar com a remoção do domínio. Digite “remover” e escolha Remover domínio.

## Tags

As tags permitem que os parceiros identifiquem recursos específicos (como oportunidades ou solicitações de fundos) e controlem o acesso com base nessas tags. Por exemplo, os parceiros podem marcar oportunidades por região ou setor e restringir o acesso de usuários individuais no IAM a esses segmentos específicos de seus dados da Central de parceiros da AWS.

Cada tag tem uma chave e um valor. Em todos os recursos, cada chave de tag deve ser exclusiva e pode ter apenas um valor. Não inclua informações confidenciais nas tags.

## Crie ou atualize tags

Escolha a guia Tags para obter um resumo de todas as tags existentes. Para criar uma nova tag:

1. Escolha o botão Create AWS Partner Central tag no canto superior direito.
2. Na página Gerenciar tags de parceiro, você pode remover as tags existentes escolhendo Remover ao lado da tag associada ou escolher Adicionar nova tag para criar novas.

## Configurações do Marketplace

Para obter detalhes sobre como gerenciar sua conta de vendedor do Marketplace, veja [aqui](#).

## Criação de soluções na Central de Parceiros da AWS

Uma solução é qualquer produto, serviço ou prática que você oferece para solucionar uma necessidade comercial do cliente. Ao [criar](#) uma solução na Central de Parceiros da AWS, você fornece detalhes que nos ajudam a entender o que você traz para o mercado. Os parceiros qualificados com soluções validadas serão exibidos no Partner Solution Finder para descoberta de clientes. Os produtos podem ser anexados a soluções a serem listadas e negociadas no [AWS Marketplace](#). Para obter mais informações sobre a criação de soluções, consulte o [Guia do AWS Partner Central Builder](#).

## Venda conjunta com AWS

Os parceiros que participam do APN Customer Engagements Program (ACE) podem criar, compartilhar e receber [oportunidades](#) de colaboração com AWS. Para obter mais informações sobre como gerenciar interações compartilhadas com clientes AWS, consulte o Guia de [vendas da Central de Parceiros da AWS](#).

# Acompanhando o caminho do parceiro e a progressão de níveis com o cartão de pontuação do parceiro

AWS Os Partner Paths fornecem uma progressão personalizada com base em como um parceiro comercializa para AWS os clientes. A inscrição em caminhos permite a visibilidade dos [programas de AWS parceiros](#) e dos benefícios disponíveis com base em seus caminhos à medida que você avança na APN. A seleção do caminho é a primeira etapa para nos dizer o que você faz para que possamos fornecer seu caminho para a validação e a especialização.

## Important

Se precisar remover um Partner Path da sua conta, entre em contato com o [Suporte da APN](#) para obter ajuda.

Cartão de pontuação do parceiro — O cartão de pontuação do parceiro é sua ferramenta para acompanhar a progressão do caminho do AWS parceiro e dos requisitos de nível. O scorecard fornece visibilidade de suas conquistas e requisitos em todos os Caminhos de Parceiros inscritos, ajudando você a acompanhar sua jornada do status de inscrito ao status diferenciado.

# Inscrivendo-se em programas de AWS parceiros

Os programas fornecem recursos por meio do Partner Central, incluindo treinamento técnico, fundos de marketing e suporte a arquitetos de soluções para ajudar os parceiros a expandir seus negócios AWS baseados. Os parceiros podem se inscrever em [programas de AWS parceria](#) na Central de parceiros da AWS.

## Note

Somente usuários com políticas gerenciadas específicas atribuídas podem se inscrever nos Programas de AWS Parceria. Para obter mais informações, consulte [políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central](#).

Para se inscrever em um programa de AWS parceria

1. Navegue até Partner Admin, Program Applications.
2. Na página Aplicativos e programas, escolha Criar.
3. Na página Inscrever-se no programa, escolha Selecionar designação.
4. Na caixa de diálogo Selecionar designação, pesquise e escolha um programa.
5. Escolha Selecionar.
6. Marque a caixa de seleção de confirmação e escolha Sim, eu concordo.
7. Conclua as etapas do aplicativo. Para obter mais informações, consulte as diretrizes do programa.
8. Para enviar sua inscrição, escolha Enviar. Para salvar sua inscrição como rascunho, escolha Enviar mais tarde.

# Gerenciamento de solicitações de fundos na Central de Parceiros da AWS

AWS Os benefícios do Partner Funding são personalizados para atender às necessidades de treinamento, desenvolvimento de novos produtos e soluções e go-to-market atividades, permitindo que você alcance novos clientes e diferencie sua empresa. AWS Os parceiros podem receber financiamento na forma de dinheiro ou créditos AWS promocionais, dependendo da opção de financiamento específica. [Descubra como aproveitar ao máximo suas opções de financiamento disponíveis](#) e [como enviar solicitações de financiamento](#) abaixo.

## AWS Benefícios de financiamento de parceiros

Esta seção mostra todos os programas de financiamento aos quais o usuário parceiro tem acesso. Se o botão azul Criar solicitação de fundos estiver acinzentado, o sistema determinou que a conta do parceiro não está atualmente qualificada para esse tipo de financiamento devido ao status do Partner Path ou à falta de uma carteira de MDF. Verifique a elegibilidade de cada programa.

## Acessando o financiamento

Para criar, visualizar, editar ou gerenciar solicitações de fundos, um usuário deve receber as permissões apropriadas no AWS IAM. Para obter mais informações, consulte [políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central](#). Observe que, embora um usuário possa ter acesso ao Portal de Financiamento de AWS Parceiros, ele pode não ter nada para revisar ou fazer até a primeira solicitação de financiamento.

Se um usuário não conseguir acessar as ferramentas de financiamento, entre em contato com seu administrador do IAM. Você também pode [enviar um caso de suporte por meio da Central de parceiros da AWS no AWS console](#) para obter suporte geral da APN.

Para acessar as ferramentas de financiamento:

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS no AWS console](#)
2. Clique em Launch AWS Partner Central no meio da tela inicial.
3. Selecione Painel de financiamento em Benefícios de financiamento no painel de navegação à esquerda.
4. Os usuários podem começar a enviar solicitações de fundos nesta página no Partner Central

- a. Clique no botão Criar solicitação de fundos e uma seleção suspensa de programas elegíveis aparecerá
  - b. Os modelos subsequentes encaminharão o usuário para criar uma solicitação de fundos para os principais programas oferecidos.
5. Os usuários também podem navegar até a guia Benefícios de financiamento de AWS parceiros para analisar os [principais programas elegíveis](#).

## Gerenciando solicitações de fundos

O Painel de Financiamento de Parceiros é o principal local para analisar todas as suas solicitações de fundos e reivindicações, independentemente do and/or status do estágio, em um só lugar para todos os programas apoiados. Há duas seções principais, Atividades de financiamento e Benefícios de financiamento de AWS parceiros.

Na página inicial do Painel de Financiamento de Parceiros, os usuários com as permissões apropriadas verão um resumo de todas as solicitações de fundos, independentemente do status ou estágio.

### Atividades de financiamento

Esta seção mostra todas as solicitações de fundos (todos os status e estágios) às quais o usuário parceiro tem acesso. Por padrão APUs, eles podem ver as solicitações das quais são proprietários, inclusive as redigidas. ALs pode ver todas as solicitações da conta de parceiro, independentemente do proprietário.

Há várias maneiras de encontrar uma solicitação de fundos:

- ID da solicitação de fundos — filtre a ID específica da solicitação de fundos
- Estágio de solicitação de fundos — filtre por estágio de aprovação em que a solicitação se encontra (AWS revisão, aprovação comercial, aprovação financeira etc.)
- Status da solicitação de fundos — filtre pelo status em que a solicitação está (ativa, cancelada, concluída etc.)
- Tipo de financiamento — filtre pelo tipo de financiamento (dinheiro ou crédito)
- Programa — filtre pelo modelo geral usado para cada solicitação (MDF, MAP, PIF, Misc., etc.)
- Subcategoria — filtre pelo programa em que cada solicitação está (MDF, MAP, Sandbox, WMP, SCA etc.)

- Número da ordem de compra — filtre para o número específico da ordem de compra
- ID da oportunidade — filtre a ID da oportunidade específica
- Ano orçamentário — filtre pelo ano orçamentário ao qual a solicitação está vinculada

Há 4 ações possíveis a serem tomadas neste painel:

- Exportar — Exporta a lista exibida de atividades de financiamento para uma planilha do Excel
- Criar solicitação de fundos — permite que um parceiro envie uma solicitação de fundos com uma lista suspensa por programa
- Cancelar solicitação de fundos — permite que um parceiro exclua uma solicitação de fundos de seu painel
- Exibir detalhes — Permite que um parceiro visualize detalhes específicos de uma solicitação de fundos selecionada

## Criando uma solicitação de fundos

Os usuários podem criar uma nova solicitação de fundos na página Painel de financiamento. Para criar uma nova solicitação de fundos:

1. Escolha Criar solicitação de fundo
2. Uma lista suspensa aparecerá com uma lista de programas de [financiamento](#).
3. Escolha o programa de financiamento relevante selecionando o nome na lista de opções

Depois que uma solicitação de fundo é enviada, ela passa por uma série de processos de revisão e validação, dependendo dos requisitos específicos do programa. Os parceiros podem acompanhar o progresso de uma solicitação de fundos à medida que ela passa por esses fluxos de trabalho de aprovação com base em dois atributos: o estágio e o status. O Estágio de Solicitação de Fundo indica a fase atual no ciclo de vida geral da Solicitação de Fundo, enquanto o Status indica a saúde ou condição atual da Solicitação de Fundo (ou seja, Pendente, Em Análise, Aprovada).

## Etapas de solicitação de fundos

A tabela abaixo detalha os estágios em que uma solicitação de fundo pode estar ao longo do ciclo de vida de aprovação. Veja mais detalhes sobre quem é o aprovador designado para cada estágio, por programa, na seção Fluxo de trabalho de aprovação do guia.

Estágio	Description
Criado	A solicitação ainda está em rascunho e não foi enviada pelo parceiro para AWS, OR A solicitação foi rejeitada e agora está pendente de atualizações e reenvio do parceiro.
AWS Resenha	A solicitação está com o AWS revisor em AWS. Esse estágio é aplicável somente às moções de financiamento de Venda (POC) e Diversos (Jumpstart e ISV WMP).
Aprovação técnica	Essa etapa indica que a Solicitação de Fundo está com o Partner Solution Architect para garantir a viabilidade técnica do projeto plan/stat ement de trabalho. Esse estágio é aplicável somente aos programas de financiamento do Sell Motion (POC).
Aprovação comercial	A solicitação de fundos está pendente de análise e aprovação pelo aprovador comercial designado. O Business Approver varia de acordo com o programa.
Aprovação financeira	A Solicitação de Fundo está com a equipe de AWS Operações para gerar uma Ordem de Compra (PO) para solicitações de dinheiro, AND/OR gerando códigos para solicitações de Crédito.
Pré-aprovação	Esse estágio indica que a Solicitação de Fundo obteve todas as aprovações necessárias e que o Parceiro pode começar a executar sua atividade/projeto. Para crédito, a solicitação permanecerá nesse estágio até que todos os códigos de crédito tenham sido desembolsados e aplicados. Para solicitações que incluam dinheiro, a confirmação financeira final está pendente antes de passar para a fase de reclamação de dinheiro. Para solicitações de MAP, esse estágio de repasse não existe; a solicitação de fundo na fase de reclamação de dinheiro indica pré-aprovação.
Reclamação em dinheiro	O parceiro pode enviar uma reclamação em dinheiro quando o projeto (ou marco) estiver concluído. O Parceiro envia os valores reais da (s) reclamação (s) e as AWS avaliações e rejects/approves os dados reais nesta etapa. Os parceiros migrados verão "Aguardando aprovação" na seção Status da reclamação em dinheiro, em Planos de reclamação

Estágio	Description
	de dinheiro, assim que os valores reais da reclamação forem enviados. Depois que os valores reais forem aprovados, a Solicitação de Fundo fornecerá um link para a Central do Beneficiário para que o Parceiro envie a fatura. Esse estágio não será atualizado até que a fatura seja aprovada.
Completed	Todos os créditos foram resgatados pelo FR relevante. AND/OR Todas as reivindicações em dinheiro foram concluídas. Nenhuma outra ação é necessária.

## Status de solicitação de fundos

A tabela abaixo detalha os status em que uma Solicitação de Fundo pode estar e indica a integridade atual da Solicitação de Fundo. O status será encontrado na seção Detalhes do Projeto da Solicitação de Fundo.

Status	Description
Ativo	Esse é o primeiro status que um registro receberá. Ele permanecerá nesse status durante a maior parte de seu ciclo de vida.
Pendente	Para a maioria das solicitações de fundos, esse status é temporário, a solicitação é sincronizada. O status será revertido para o status Ativo após a sincronização bem-sucedida.
Rescindido	O parceiro cancelou a solicitação. Depois que uma solicitação é encerrada, ela não pode ser reativada.
Expirou	Na situação em que uma solicitação de fundos tenha expirado (30 dias após a data de término da entrega), o sistema atualizará o status da solicitação para expirada. A solicitação de fundos não pode mais ter ações tomadas.
Completed	Concluído é o status quando todos os detalhes da fatura forem adicionados à solicitação de fundos por AWS, os códigos and/or de crédito forem resgatados e não houver necessidade de nenhuma ação adicional.

Status	Description
Excluído	Excluído é o status de uma Solicitação de Fundo se o Parceiro a tiver excluído da visualização do painel. Essa ação só pode ser tomada em solicitações de fundos na fase de criação (nunca enviadas ou rejeitadas de volta ao parceiro). As solicitações de fundos excluídas não aparecerão o mais no painel do parceiro e não poderão mais ser visualizadas ou recuperadas

## Status do anexo

A tabela abaixo detalha os status que um anexo pode refletir. Esses status se aplicam tanto aos anexos de solicitação de fundos quanto aos anexos de solicitação de reembolso.

Status	Description
PendingUpload	O documento está sendo carregado no momento.
Verificação	O documento foi anexado e atualmente está sendo digitalizado para verificar a conformidade com a Segurança de Aplicativos. Esse status não impede o envio da Solicitação ou Reivindicação de Fundo
ScannedClean	O documento foi anexado e a digitalização foi concluída, sem problemas encontrados
Em quarentena	O arquivo foi escaneado e não atende aos critérios definidos pelo Application Security. Normalmente, isso significa que ele contém uma fórmula que não está entre o conjunto aceito de fórmulas permitido pela ferramenta. O documento deve ser atualizado para remover fórmulas e reanexado ou convertido em PDF e anexado novamente.

## Atualizando uma solicitação de fundos

Depois que uma solicitação de fundo é enviada, os usuários podem editar ou atualizar os detalhes cancelando uma solicitação de fundo. A função Recall trará a Solicitação de Fundo de volta ao estágio Criado, onde os usuários poderão realizar edições. A função de cancelamento só está

disponível para solicitações de fundos antes de entrar na fase de pré-aprovação. Nesse momento, a solicitação de fundos não poderá mais ser retirada.

Para cancelar uma solicitação de fundos:

1. Selecione o ID da solicitação de fundo no Painel de financiamento, escolhendo a solicitação de fundo relevante
2. Escolha o botão Recuperar
3. Os usuários retornarão à Etapa 1 do processo de envio da Solicitação de Fundo, onde todas as informações pré-existentes estarão disponíveis.
4. Edite os campos de detalhes conforme necessário
5. Reenvie a solicitação de fundos escolhendo Enviar

## Cancelamento de uma solicitação de fundos

A função Cancelar pode ser usada quando um parceiro precisa cancelar uma solicitação de fundos que não será mais executada. Depois que a solicitação de fundos for cancelada, o status mudará de “Ativo” para “Cancelar”, mas o estágio não será alterado. A solicitação de fundos também continuará visível no painel de financiamento. Ao cancelar, o Parceiro não poderá mais editar, enviar, reenviar ou visualizar a Solicitação de Fundos. A função Cancelar pode ser executada a qualquer momento antes de entrar na Etapa Concluída. Nesse momento, a Solicitação de Fundo não poderá mais ser cancelada.

Para cancelar uma solicitação de fundos:

1. Selecione o ID da solicitação de fundos no painel de financiamento
2. Escolha Cancelar solicitação de fundos na tela de resumo da Solicitação de fundos.

## Reenviando uma solicitação ou reclamação de fundos

Se uma solicitação ou reivindicação de fundos for rejeitada, ela poderá ser revisada e reenviada.

### Important

O motivo da rejeição não está visível nesse fluxo de trabalho, portanto, revise primeiro o motivo da rejeição.

Para reenviar uma solicitação de fundos:

1. Abra a Solicitação de Fundo no painel selecionando o hiperlink da ID da Solicitação de Fundo
2. O motivo da rejeição estará no e-mail de rejeição automática e também pode ser visto na Solicitação de Fundo, escolhendo Histórico de Aprovação na barra de ação ou rolando para baixo até a seção inferior da Solicitação de Fundo.
3. Analise primeiro o motivo da rejeição e, em seguida, escolha Retomar solicitação de fundos na barra de ação na parte superior da solicitação.
4. A solicitação de currículo de fundos abre a Solicitação de fundos para revisão e reenvio. Ele reabrirá o fluxo de trabalho de envio inicial do programa e permitirá que o Parceiro edite os detalhes e, ao final, reenvie oficialmente. O motivo da rejeição não está visível nesse fluxo de trabalho, portanto, revise primeiro o motivo da rejeição. A data de início precisará ser adiada 14 dias a partir da data atual, se a data anterior ainda não for suficiente no futuro.
5. Se for encontrado um erro, escolha Corrigir para ver quais campos precisam ser corrigidos.
6. Depois que todas as informações forem atualizadas, escolha Enviar solicitação de fundos para reenviar a solicitação de fundos.

Para reenviar uma reclamação:

1. Abra a Solicitação de Fundo no painel selecionando o hiperlink da ID da Solicitação de Fundo.
2. O motivo da rejeição estará no e-mail de rejeição automática e também pode ser visto na Solicitação de fundos, na seção “Valores reais” na página de reclamação de dinheiro.
3. Analise primeiro o motivo da rejeição, depois faça as atualizações necessárias nos Valores Reais da Reivindicação e selecione Editar reivindicação em dinheiro na seção Planos de reivindicação em dinheiro da solicitação.
4. O botão Editar reclamação em dinheiro abre a Solicitação para revisão e reenvio. Isso reabrirá o fluxo de trabalho de envio da solicitação e permitirá que o Parceiro edite os detalhes e, no final, reenvie oficialmente. O motivo da rejeição não está visível nesse fluxo de trabalho, portanto, revise primeiro o motivo da rejeição.
5. Depois que todas as atualizações necessárias forem feitas, selecione Enviar reclamação em dinheiro real para reenviar a reclamação.

## Estendendo uma solicitação de fundos

A função Estender pode ser usada quando um parceiro precisa modificar a data de término da entrega planejada de uma solicitação de fundo aprovada. AWS Os parceiros podem prorrogar automaticamente a data de término da entrega planejada de uma atividade aprovada no Portal de Financiamento de AWS Parceiros uma vez por até 90 dias, com base na política padrão do Programa de Financiamento. Depois que as datas forem estendidas, a data de expiração do financiamento será atualizada automaticamente de acordo.

### Diretrizes de extensão

Antes que uma atividade expire, a solicitação de fundos pode ser estendida uma vez por até 90 dias.

Requisitos de data estendida:

- Deve ser de 1 a 90 dias a partir da data de término da entrega planejada original
- Não pode estar entre 12/16 e 1/1
- Não é possível cruzar anos para MDF

### Observações importantes

- Depois que a data de conclusão da atividade for estendida, a Data de Expiração do Financiamento será atualizada automaticamente para 30 dias a partir da nova data de conclusão ou 15 de dezembro do ano civil da solicitação. Se 15 de dezembro for selecionado como a data de término, a expiração será no mesmo dia.
- As solicitações devem ser enviadas dentro de 30 dias após a data de conclusão da atividade ou até 15 de dezembro do ano civil da solicitação.
- As faturas devem ser enviadas na Central do Beneficiário após a aprovação da reclamação e antes da data de expiração.

Para estender uma solicitação de fundos:

1. Selecione o ID da Solicitação de Fundo no painel de financiamento escolhendo a Solicitação de Fundo relevante
2. Escolha o botão Estender solicitação de fundos no canto superior direito da página
3. Insira a nova data de término do projeto seguindo as diretrizes de extensão acima

#### 4. Estenda a solicitação de fundos escolhendo Estender solicitação de fundos

## Usando agentes para recomendações de financiamento e solicitações de fundos

Os agentes da Central de Parceiros da AWS analisam suas oportunidades em relação aos programas de financiamento disponíveis e podem criar solicitações de fundos diretamente na página de detalhes da oportunidade.

### Pré-requisitos

- Sua conta migrou para o AWS Partner Central no console AWS de gerenciamento.
- Seu usuário ou função do IAM tem as permissões necessárias:
  - `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`
- Você tem pelo menos uma oportunidade ativa.

### Como funcionam as recomendações de financiamento

Quando você abre uma página de detalhes da oportunidade, o widget de recomendação de financiamento avalia automaticamente a oportunidade em relação aos programas de AWS financiamento disponíveis com base no estágio da oportunidade, na receita esperada, no caso de uso do cliente e na elegibilidade do caminho do parceiro.

Se uma correspondência for encontrada, o widget exibirá as seguintes informações:

Elemento	Description
Nome do programa	O programa de financiamento recomendado.
Descrição do programa	Um resumo da documentação de AWS financiamento.
Motivo da recomendação	Por que essa oportunidade pode se qualificar, com base no estágio, no ARR e no caso de uso.

#### Note

As recomendações de financiamento são fornecidas para fins informativos para ajudar a identificar programas potencialmente relevantes. As recomendações não garantem a aprovação ou elegibilidade do financiamento.

O widget fornece três ações:

Ação	Description
Obtenha financiamento estimado	Calcula o financiamento potencial com base no valor da oportunidade e nas regras do programa.
Criar solicitação de fundos	Inicia uma solicitação preliminar de fundos preenchida automaticamente com dados de oportunidades.
Saiba mais sobre os programas de financiamento	Abre uma interface de conversação para perguntas sobre financiamento.

Se nenhuma correspondência for encontrada, o widget indica isso e oferece um botão Saiba mais sobre programas de financiamento.

Quando um programa recomendado é associado a um Acordo de Colaboração Estratégica Padrão (SCA), o recurso também exibe informações de alocação de orçamento da SCA — o que foi alocado e o que permanece disponível.

#### Note

O agente não acessa o documento do contrato da SCA em si. Os acordos da SCA são gerenciados na Central de Contratos.

## Obter uma recomendação de financiamento

1. Navegue até Oportunidades no painel de navegação à esquerda.
2. Selecione uma oportunidade.
3. Localize o widget Recomendação de financiamento na página de detalhes da oportunidade.
4. Analise a recomendação e escolha uma ação.

Você também pode escolher Perguntar sobre esta oportunidade e fazer perguntas como “Quais programas de financiamento estão disponíveis?” ou “Por que esse programa foi recomendado?”

## Criando uma solicitação de fundos

1. No widget Recomendação de financiamento, escolha Criar solicitação de fundos.
2. O agente coleta dados do registro da oportunidade.
3. Se faltarem informações, o agente faz perguntas esclarecedoras na interface do chat.
4. O agente gera um rascunho e fornece um link.
5. Abra o link para revisar o rascunho no portal de AWS financiamento e envie.

Após o envio, a solicitação segue o fluxo de trabalho padrão de aprovação. Acompanhe o progresso no Painel de financiamento. Para obter mais informações, consulte [the section called “Criando uma solicitação de fundos”](#).

Você também pode iniciar esse processo por meio da interface de bate-papo escolhendo Perguntar sobre esta oportunidade e digitando “Criar uma solicitação de fundos para esta oportunidade”.

## Considerações importantes

Consideração	Detalhes
Elegibilidade	As recomendações são baseadas nos dados disponíveis. A elegibilidade final é determinada durante a análise da inscrição.
Escopo de dados	O agente usa somente os dados da sua oportunidade e da conta do parceiro.
Permissões	Usuários sem permissões de solicitação de fundos recebem uma mensagem de acesso negado.
Sessões	As conversas são baseadas em sessões, não persistem. Cada interação tem um ID de sessão exclusivo.

## Recursos relacionados

- [Gerenciamento de solicitações de fundos na Central de Parceiros da AWS](#)
- [the section called “Criando uma solicitação de fundos”](#)
- [AWS Benefícios de financiamento de parceiros](#)

## Conectando-se com outros AWS parceiros

A Central de Parceiros da AWS facilita a colaboração entre AWS parceiros, permitindo que eles se conectem e compartilhem oportunidades entre si. Os parceiros podem descobrir, conectar e gerenciar contratos com vários parceiros. Para obter mais informações, consulte a [seção Conexões de parceiros do Guia de vendas da Central de Parceiros da AWS](#).

# Gerenciamento de canais

O AWS Partner Central Channel Management fornece aos provedores de AWS soluções, distribuidores e vendedores de distribuição (parceiros de canal) recursos para gerenciar suas AWS contas que participam dos programas do canal. O AWS Partner Central Channel Management é usado com a [transferência de AWS faturamento](#) para permitir que os parceiros de canal revendam para clientes finais, enquanto os clientes mantêm o acesso raiz à sua própria conta AWS de gerenciamento.

Para saber mais sobre o gerenciamento do programa de canais, consulte o Guia do [usuário do programa Solution Provider](#) ou o [Guia do usuário do programa de distribuição](#). Esses guias fornecem instruções de configuração passo a passo que abrangem ativação, relatórios de relacionamento e configuração pós-configuração.

Para obter mais informações sobre os preços do AWS Billing Conductor, consulte [Preços do AWS Billing Conductor](#).

Os principais recursos incluem:

- Gerencie centralmente as AWS contas usadas para revenda
- Estabeleça, acompanhe e gerencie relacionamentos com clientes e vendedores de distribuição
- Qualifique-se para benefícios e descontos do programa de parceiros
- Monitore as relações de transferência de faturamento em várias contas

Pré-requisitos:

- Registro ativo em programas de AWS canais (provedor de soluções, distribuidor ou vendedor de distribuição)
- Conta do AWS Partner Central com AWS conta vinculada
- Usuário do AWS Partner Central com funções mapeadas do Partner Central Channel IAM
- [Funções necessárias do IAM provisionadas nas AWS contas usadas no gerenciamento de canais](#)
- [Usuário do AWS Partner Central com funções mapeadas do Partner Central Channel IAM](#)
- Conta AWS de gerenciamento ativa usada para receber faturas e administrar programas de canais

**⚠ Important**

Os recursos de gerenciamento de canais do AWS Partner Central exigem que as funções do IAM sejam configuradas tanto na AWS conta vinculada do Partner Central quanto na conta de AWS gerenciamento usada para receber faturas e administrar programas de canais. Trabalhe com o administrador da nuvem do AWS Partner Central para garantir que as permissões do IAM sejam configuradas e trabalhe com o líder da aliança ou administrador da nuvem para mapear as funções do IAM para os usuários do Partner Central. Saiba mais sobre como acessar o gerenciamento de canais na [referência da API](#).

## Como funciona o gerenciamento de canais do AWS Partner Central

O fluxo de trabalho do Channel Management segue um processo estruturado para configurar e gerenciar seu negócio de revenda. Veja como os componentes funcionam juntos:

### 1. Crie e ative contas de gerenciamento de programas

Denuncie suas contas AWS de gerenciamento como PMAs para associá-las à autorização do programa do seu canal. Ative suas contas de gerenciamento do programa instantaneamente usando os apertos de mão do canal para verificar o consentimento da conta de AWS gerenciamento.

### 2. Estabeleça relacionamentos com clientes ou vendedores de distribuição

Crie relacionamentos para definir como você trabalha com cada conta de AWS gerenciamento de clientes ou vendedores posteriores e se qualifique para os benefícios do programa de canais. Selecione modelos e configurações de suporte apropriados para cada relacionamento.

### 3. Configure períodos de serviço para gerenciar o desligamento da transferência de faturamento (opcional)

Adicione períodos de serviço aos relacionamentos para impor períodos mínimos de aviso prévio ou períodos fixos de compromisso na transferência de faturamento. Os períodos de serviço do parceiro são adicionados para controlar as alterações na transferência de faturamento e devem ser aceitos pela conta de AWS gerenciamento do cliente.

### 4. Monitore o status da transferência de faturamento e a lista de relacionamentos

Acompanhe o status das transferências de faturamento em todas as contas e relacionamentos de gerenciamento do programa a partir de um local central.

# Contas de gerenciamento do programa

Uma conta de gerenciamento do programa (PMA) é uma conta AWS de gerenciamento que você usa para gerenciar a participação e o relacionamento do Programa de AWS Canais com AWS contas de clientes ou vendedores de distribuição. Cada PMA está associado a um programa de AWS canal único (provedor de AWS soluções, AWS distribuidor ou vendedor AWS de distribuição).

## Tópicos

- [Criação de uma conta de gerenciamento de programas](#)
- [Ativando uma conta de gerenciamento do programa](#)

## Criação de uma conta de gerenciamento de programas

Para criar uma conta de gerenciamento do programa, você precisará de um ID AWS da conta de gerenciamento e de um registro ativo no programa do canal.

Contas de membros e contas autônomas não podem ser usadas como PMAs. Além disso, você não pode usar uma conta AWS de gerenciamento que já esteja integrada como conta pagante no antigo Partner Central Channel Management. Você deve primeiro desativar a conta pagante antiga antes de criar um PMA com o mesmo ID de conta.

Os cenários comuns para criar um novo PMA incluem:

- Expansão para uma nova região geográfica com diferentes requisitos de cobrança
- Configurando uma conta dedicada para uma divisão de negócios específica
- Separando o gerenciamento de diferentes programas de AWS canais

Para criar um PMA

1. Navegue até Gerenciamento de canais na Central de parceiros da AWS.
2. Na guia Contas de gerenciamento do programa, escolha Criar.
3. Insira o ID da conta de AWS gerenciamento.
4. Selecione o tipo de programa do canal.
5. (Opcional) Adicione um nome descritivo para o PMA.
6. Envie para ativação.

## Ativando uma conta de gerenciamento do programa

Para ativar um PMA, um handshake de canal deve ser aceito pela conta AWS de gerenciamento.

Para usuários da interface do usuário do AWS Partner Central:

- O handshake do canal é criado automaticamente quando você cria um PMA.
- O endereço de e-mail raiz da conta AWS de gerenciamento recebe um e-mail de solicitação
- Um usuário autorizado deve acessar a conta AWS de gerenciamento convidada usando o link exclusivo fornecido no e-mail de solicitação
- No AWS console da conta de gerenciamento convidada, eles podem aceitar ou rejeitar a solicitação

Para CLI/SDK usuários:

- Você deve enviar explicitamente uma solicitação de handshake do canal da conta de gerenciamento do programa.
- O endereço de e-mail raiz da conta AWS de gerenciamento recebe um e-mail de solicitação
- O proprietário da conta deve acessar a conta AWS de gerenciamento convidada e accept/reject por meio do AWS console usando o link exclusivo fornecido no e-mail de solicitação ou usar comandos CLI da conta de AWS gerenciamento convidada para accept/reject o handshake

### Important

A solicitação de handshake só pode ser aceita ou rejeitada fazendo login ou acessando a conta de AWS gerenciamento convidada. O parceiro que criou o PMA no Partner Central deve ter acesso a essa conta de gerenciamento para concluir o processo de ativação.

## Relacionamentos de canais

Os relacionamentos de canal na Central de Parceiros da AWS fornecem uma forma centralizada de gerenciar conexões entre suas contas de gerenciamento do programa e seu cliente, vendedor de distribuição ou AWS organizações internas.

O gerenciamento de canais oferece suporte a três tipos de relacionamentos:

- Cliente final: relações diretas de revenda com organizações que compram serviços AWS
- Vendedor de distribuição: parceiros de revenda downstream que operam sob seu contrato de distribuição (somente para distribuidores)
- Interno: AWS consumo próprio do parceiro relacionado a testes e desenvolvimento de seus negócios de canais

## Tópicos

- [Criando um relacionamento](#)

## Criando um relacionamento

Ao criar um novo relacionamento, você precisará fornecer informações específicas para configurar adequadamente a conexão:

Informações necessárias:

- AWS ID da conta de gerenciamento da customer/seller organização
- Tipo de relacionamento
- Setor de clientes (Government/Commercial)
- Modelo de conta (Modelo de Termos do Provedor de Soluções [SPTM] /Modelo de Conta do Cliente Final [ECAM])
- Modelo de suporte

### Note

O relacionamento relatado deve corresponder ao seu contrato de Programas de Canal. Você só pode selecionar detalhes do relacionamento que estejam alinhados com os modelos de conta e setores para os quais você está autorizado a revender.

## Seleção de um modelo de suporte

Os relacionamentos de suporte definem como você fornecerá suporte aos seus clientes. Você pode aplicar modelos de suporte exclusivos a cada relacionamento enquanto atende clientes e vendedores de distribuição a partir de um único PMA.

## Opções de modelo de suporte:

- Mantenha o modelo de suporte existente: mantenha o plano de suporte atual
- Suporte revendido: substitua o plano de suporte atual por um novo plano a preços de revenda
- Partner-Led suporte: se qualificado, gerencie o suporte diretamente para seu cliente

## Detalhes do Support:

- Preferência de localização do TAM: escolha a região preferida para o gerente AWS técnico de contas
- Escopo da cobertura do suporte: defina se o suporte se aplica à conta de gerenciamento ou à organização inteira
- ID da conta de cobrança: especifique a conta de cobrança para faturamento consolidado de suporte, se aplicável
- Fornecedor de suporte: Se você for um vendedor de distribuição que opta por PLS em uma conta de cliente final, designe quem está fornecendo suporte ao cliente

## períodos de serviço

Os períodos de serviço criam acordos mútuos que evitam alterações unilaterais nas transferências de faturamento durante períodos de compromisso específicos. Os parceiros podem estabelecer requisitos mínimos de aviso prévio ou compromissos de prazo fixo, oferecendo flexibilidade para se alinharem aos contratos de serviço e às necessidades comerciais existentes. Os períodos de serviço estão associados aos relacionamentos entre canais e fornecem opções adicionais de governança para os relacionamentos entre canais.

Os períodos de serviço oferecem suporte a dois tipos de contratos:

- Períodos mínimos de notificação — Exigir aviso prévio de 14, 30 ou 60 dias antes que qualquer uma das partes possa modificar ou encerrar a relação de transferência de faturamento
- Fixed-term compromissos — Estabeleça acordos vinculativos por até 1 ano que se alinhem aos contratos de serviço

## Tópicos

- [Criando um período de serviço](#)

- [Gerenciando um período de serviço ativo](#)
- [Rescisão antecipada](#)

## Criando um período de serviço

Os períodos de serviço podem ser adicionados a qualquer relacionamento de canal usando o Partner Central Channel Management.

1. Iniciar o período de serviço — os parceiros de canal criam convites para períodos de serviço em relacionamentos específicos, especificando requisitos mínimos de notificação (14, 30 ou 60 dias) ou compromissos de prazo fixo (60 a 365 dias).
2. Notificação ao cliente — Um handshake de canal é criado automaticamente e a conta de AWS gerenciamento do cliente final recebe uma notificação por e-mail com um link de resposta exclusivo.
3. Análise e resposta do cliente — Um usuário autorizado da conta de AWS gerenciamento do cliente deve:
  - Acesse o convite usando o link exclusivo fornecido no e-mail
  - Faça login no AWS console deles para revisar os termos do período de serviço proposto
  - Aceitar ou rejeitar o contrato de período de serviço
4. Ativação do período de serviço — Quando o cliente aceita o handshake do canal, o período de serviço se torna ativo e rege a relação de transferência de faturamento de acordo com os termos acordados.

## Gerenciando um período de serviço ativo

Os períodos de serviço ativos afetam a experiência de gerenciamento do Billing Transfer de ambas as partes no console Billing and Cost Management. Os parceiros podem visualizar e gerenciar períodos de serviço ativos por meio do gerenciamento de canais da Central de Parceiros da AWS.

- Fixed-term compromissos impedem que qualquer uma das partes modifique a transferência de faturamento até que o período de compromisso expire
- Os períodos mínimos de notificação exigem o aviso prévio especificado para quaisquer alterações na transferência de faturamento.

## Substituindo períodos de serviço

Talvez os parceiros precisem substituir um período de serviço ativo existente por novos termos para acomodar as mudanças nos requisitos comerciais ou renovações de contratos. O processo de substituição garante a governança contínua da relação de transferência de faturamento enquanto atualiza os parâmetros do período de serviço.

### Quando substituir um período de serviço

- Conversão de um período mínimo de aviso prévio para um compromisso de prazo fixo (ou vice-versa)
- Estender ou modificar a duração de um compromisso de prazo fixo
- Ajustando os requisitos do período mínimo de aviso prévio (por exemplo, alteração de 30 para 60 dias)
- Renovação de um compromisso de prazo fixo expirado com termos atualizados

### Processo de substituição

1. O parceiro inicia a substituição — os parceiros de canal acessam o período de serviço ativo por meio do gerenciamento de relacionamento do canal do AWS Partner Central e selecionam a opção para substituir o período de serviço. Os parceiros especificam os novos termos do período de serviço (dias mínimos de aviso prévio atualizados ou novas start/end datas para compromissos de prazo fixo) e podem incluir um contexto opcional explicando o motivo da substituição.
2. Notificação ao cliente — Um novo canal de controle do período de serviço é criado automaticamente e a conta de AWS gerenciamento do cliente final recebe uma notificação por e-mail com um link exclusivo para analisar os termos de substituição propostos.
3. Análise e resposta do cliente — Um usuário autorizado da conta de AWS gerenciamento do cliente deve:
  - Acesse a solicitação de substituição usando o link fornecido
  - Faça login no AWS console para revisar os novos termos do período de serviço e a explicação do parceiro
  - Aceite ou rejeite a solicitação de substituição
4. Transição perfeita — Quando o cliente aceita o aperto de mão de substituição:
  - O período de serviço anterior termina imediatamente
  - O novo período de serviço se torna ativo com os termos atualizados

- A relação de transferência de faturamento continua ininterrupta sob a nova governança do período de serviço
- Ambas as partes recebem notificações de confirmação

### Considerações importantes

- Se o cliente rejeitar a solicitação de substituição, o período de serviço original continuará de acordo com os termos existentes
- Apenas um aperto de mão por período de serviço pendente pode existir por vez para cada relacionamento
- As solicitações de substituição expiram após 30 dias se não forem aceitas pelo cliente
- O histórico de substituição é mantido no registro de relacionamento para fins de auditoria
- A substituição de um período de serviço não afeta a relação subjacente de transferência de faturamento

## Rescisão antecipada

Os parceiros podem solicitar a rescisão antecipada dos períodos de serviço antes do vencimento natural, mas ambas as partes devem consentir mutuamente por meio do processo de handshake de outro canal.

Quem pode iniciar a rescisão:

- Somente parceiros de canal podem iniciar solicitações de rescisão antecipada
- End-customers não pode solicitar diretamente a rescisão por meio do AWS console
- Clientes que desejam encerrar um período de serviço mais cedo devem entrar em contato com seu parceiro de canal para solicitar a rescisão

Processo de rescisão:

1. O parceiro inicia a solicitação — os parceiros de canal acessam o período de serviço ativo por meio da Central de parceiros da AWS e selecionam a opção de encerrar o contrato mais cedo. Os parceiros podem incluir um contexto opcional explicando o motivo da rescisão.
2. Notificação ao cliente — Um handshake do canal de rescisão é criado e o cliente final recebe uma notificação por e-mail com um link exclusivo para analisar a solicitação de rescisão.

3. **Avaliação e consentimento do cliente** — Um usuário autorizado da conta de AWS gerenciamento do cliente deve:
  - Acesse a solicitação de rescisão usando o link fornecido
  - Faça login no AWS console para analisar os detalhes da rescisão e a explicação do parceiro
  - Aceite ou rejeite a solicitação de rescisão antecipada
4. **Efeito imediato** — Quando o cliente aceita o handshake de rescisão:
  - O período de serviço termina imediatamente
  - Ambas as partes recuperam instantaneamente o controle total sobre a relação de transferência de faturamento.
  - O gerenciamento padrão de transferência de faturamento fica disponível novamente por meio do console AWS Billing and Cost Management
  - Ambas as partes recebem notificações de confirmação

#### Considerações importantes:

- Se o cliente rejeitar a solicitação de rescisão, o período de serviço continuará sob seus termos originais
- A rescisão de um período de serviço apenas encerra o contrato — não corta automaticamente a transferência de faturamento subjacente
- Após a rescisão, qualquer uma das partes pode gerenciar a transferência de faturamento de acordo com os procedimentos padrão AWS
- Os períodos de serviço encerrados permanecem visíveis no histórico de relacionamento para fins de auditoria

## Migração de contas de canais legadas

Este guia explica como os parceiros de AWS canal podem migrar seus clientes finais de canal existentes em AWS organizações controladas por parceiros para a transferência de faturamento, permitindo que os clientes mantenham AWS organizações independentes, enquanto os parceiros mantêm a responsabilidade pelo faturamento.

Os parceiros de canal têm duas opções para migrar as contas de clientes finais existentes para a transferência de faturamento:

## Transferência completa da organização

Transfira sua AWS organização existente para a propriedade do cliente, mantendo a responsabilidade pelo faturamento por meio da transferência do faturamento. Esse processo envolve a transferência da propriedade da conta raiz para o cliente após estabelecer a transferência de faturamento, preservando todas as configurações existentes da organização e integrações de serviços.

### Benefícios:

- Mantém todas as configurações existentes da organização
- Minimiza a complexidade técnica e o tempo de migração
- Preserva as dependências e integrações do serviço

### Considerações importantes:

- Mais adequado para organizações de inquilino único
- Os dados históricos de faturamento ficam visíveis para o cliente
- O parceiro deve configurar a transferência de faturamento antes de transferir a propriedade raiz

## Transferência de conta de membro

Transfira contas de membros individuais de sua AWS organização existente para uma nova organização de propriedade do cliente. Esse processo envolve a criação de uma nova organização para o cliente, o estabelecimento da transferência de faturamento e a migração das contas dos membros.

### Benefícios:

- Mantém a privacidade do faturamento durante a migração
- Oferece flexibilidade no agendamento da migração
- Funciona para organizações de inquilino único e multilocatário

### Considerações importantes:

- Requer configurações de reconstrução Organization-level
- Organization-level dependências devem ser identificadas e recriadas

- Cronograma de migração mais longo do que a transferência completa da organização

## Transferindo a propriedade da organização

Esse caminho de migração transfere a propriedade da conta raiz de uma AWS organização existente para seu cliente, mantendo a responsabilidade pelo faturamento por meio da transferência do faturamento.

Pré-requisitos:

- A organização deve estar no modo com todos os recursos
- O cliente deve ter um e-mail para ser proprietário da conta raiz
- A organização atende às cargas de trabalho de um cliente

Etapas da migração:

Para garantir a aplicação contínua de descontos em todo o processo de migração sem falhas, siga estas etapas:

### 1. Definir uma nova conta de gerenciamento de parceiros (PMA)

Crie uma nova AWS conta que servirá como sua conta de gerenciamento de parceiros e registre essa conta como PMA no Partner Central. Essa conta será responsável pelo faturamento e pagamento da organização do cliente.

### 2. Identifique a conta de gerenciamento do cliente existente para migrar

Identifique a AWS conta atualmente servindo como conta de gerenciamento (conta pagante antiga) da organização do cliente que você deseja migrar para a transferência de faturamento.

### 3. Estabeleça um relacionamento com o canal Partner Central

Crie um relacionamento de canal no Partner Central entre sua nova conta de gerenciamento de parceiros (da etapa 1) e a conta pagante antiga do cliente (da etapa 2). Como essa organização contém as cargas de trabalho de seus clientes finais, você pode adicionar a conta como um relacionamento de “cliente final”.

### 4. Configurar transferência de faturamento

Na sua nova Partner Management Account, navegue até o console AWS Billing and Cost Management. Selecione Transferências de cobrança e crie uma nova transferência inserindo o

ID da conta de AWS gerenciamento do seu cliente. Seu cliente receberá uma notificação por e-mail e deverá aceitar a transferência em seu AWS console.

5. Aguarde até que a transferência de faturamento entre em vigor

Espere até que a transferência de faturamento se torne ativa, o que ocorre no primeiro dia do mês seguinte após a aceitação. Não prossiga com as próximas etapas até que a transferência de faturamento esteja ativa.

6. Prepare a organização para transferência


Atualize as informações de cobrança da conta de gerenciamento no console AWS Billing and Cost Management para refletir os detalhes do seu cliente.

7. Transferir a propriedade da conta raiz

Faça login na conta raiz da organização e navegue até Minha conta no AWS Management Console. Remova todos os dispositivos de MFA do parceiro ou outras configurações de segurança específicas do parceiro. Atualize o endereço de e-mail do usuário raiz para o domínio do seu cliente. O cliente receberá um e-mail para ativar o acesso à conta root. Conclua essa etapa em até 60 dias após a entrada em vigor da transferência de faturamento.

8. Verifique a conclusão da transferência

Depois que o cliente aceitar a propriedade, verifique se a transferência de faturamento permanece ativa e se sua organização continua recebendo faturas. Agora, o cliente deve ter acesso root total para gerenciar sua organização, enquanto a responsabilidade pelo faturamento permanece com sua organização por meio da transferência de faturamento estabelecida.

 Important

Embora a transferência total da organização seja o caminho tecnicamente mais simples para a migração, os parceiros devem estar cientes de que essa abordagem exporá seus dados históricos de faturamento ao novo proprietário da organização. Isso inclui todas as informações de cobrança, como preços, instâncias reservadas e planos de poupança que existiam antes da transferência de propriedade.

## Transferindo contas de membros

Esse caminho de migração move contas individuais de membros de sua AWS organização existente para uma nova organização de propriedade do cliente, mantendo a responsabilidade pelo faturamento por meio da transferência do faturamento.

Pré-requisitos:

- O cliente precisa de uma conta de gerenciamento para sua nova organização
- Lista de contas de membros a serem transferidas
- Documentação de quaisquer dependências organizacionais dentro da conta de cada membro a serem transferidas

Etapas da migração:

### 1. Configurar a nova organização do cliente

Primeiro, estabeleça o destino das contas dos membros. O cliente deve criar uma nova AWS conta ou designar uma conta existente para servir como sua conta de gerenciamento. No console AWS Organizations dessa conta, habilite AWS Organizations e defina as configurações iniciais da organização. Isso cria o ambiente de destino para as contas dos membros.

### 2. Estabelecer transferência de faturamento

Antes de transferir qualquer conta de membro, configure a transferência de faturamento para garantir a responsabilidade contínua pelo faturamento. Na Central de parceiros da AWS, crie uma transferência de faturamento da nova conta de gerenciamento do cliente para sua conta de gerenciamento do programa (PMA). O cliente deve aceitar essa transferência em seu console de AWS Billing and Cost Management. Aguarde até que a transferência de faturamento se torne ativa no primeiro dia do mês seguinte antes de prosseguir com a migração da conta.

### 3. Prepare a migração da conta do membro

Analise as dependências em nível organizacional das contas de membros que você planeja migrar. Remova ou documente quaisquer políticas de controle de serviços, configurações de compartilhamento de recursos ou configurações de administrador delegado que precisarão ser recriadas na nova organização. Certifique-se de ter um plano para reconstruir as configurações necessárias na organização do cliente.

### 4. Transferir contas de membros

Quando a transferência de faturamento estiver ativa, inicie o processo de migração da conta. Da nova organização do cliente, envie convites para cada conta de membro que você deseja transferir. Faça login na conta de cada membro para aceitar esses convites. As contas dos membros então deixarão a organização parceira antiga e se juntarão à organização do cliente. Coordene com o cliente final para reconstruir todas as configurações organizacionais necessárias em seu novo ambiente.

#### Important

Certifique-se de que a transferência de faturamento esteja ativa antes de iniciar qualquer transferência de conta de membro. Isso mantém a responsabilidade de cobrança adequada durante todo o processo de migração.

## Mapeamento de funções do IAM para um usuário de gerenciamento de canais

Esta seção explica como mapear as funções do AWS Partner Central AWS Identity and Access Management (IAM) para seus usuários do serviço de gerenciamento de canais no AWS Partner Central. Esse mapeamento de funções do IAM é necessário para permitir que os usuários do Partner Central acessem os recursos de gerenciamento de canais do Partner Central. O mapeamento permite que os usuários do Partner Central Channel Management realizem ações na AWS conta do AWS Partner Central. Selecionar uma função do IAM para acessar o AWS Partner Central Channel APIs por usuários do Partner Central habilita recursos como gerenciamento de programas de canais, contas e gerenciamento de relacionamentos.

Antes do mapeamento, você deve primeiro concluir o seguinte:

- [Vincule sua conta do AWS Partner Central a uma AWS conta vinculada do Partner Central.](#)
- [Crie funções do IAM na AWS conta vinculada do AWS Partner Central.](#)
- Ao criar funções do IAM, adicione a política `AWSPartnerCentralChannelManagement` gerenciada à função para conceder aos usuários do AWS Partner Central permissões para realizar ações de gerenciamento de canais. Para obter mais informações, consulte [Políticas gerenciadas para usuários do AWS Partner Central.](#)

- Adicione a seguinte política de confiança personalizada às funções do IAM para permitir que o AWS Partner Central mapeie as funções AWS do IAM.

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


Para mapear uma função do AWS Partner Central IAM para um usuário administrador que não é da nuvem

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como usuário com a função de líder da aliança ou administrador da nuvem.
2. Na seção de vinculação de AWS contas da página inicial do AWS Partner Central, escolha Gerenciar conta vinculada.
3. Na página de vinculação de AWS contas, selecione Gerenciar funções do IAM.
4. Na seção de usuário não administrador da nuvem, selecione os usuários parceiros aos quais você deseja conceder acesso e, em seguida, escolha Mapear a função IAM.
5. Escolha a função do IAM criada contendo a política de canal acima na lista suspensa.
6. Escolha a função Mapa.

Para desmapear uma função do AWS Partner Central IAM de um usuário administrador que não é da nuvem

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como usuário com a função de líder da aliança ou administrador da nuvem.
2. Na seção de vinculação de AWS contas da página inicial do AWS Partner Central, escolha Gerenciar conta vinculada.

3. Na página de vinculação de AWS contas, selecione Gerenciar funções do IAM.
4. Na seção de usuário não administrador da nuvem, selecione os usuários parceiros aos quais você deseja revogar o acesso e escolha Unmap IAM role.
5. Escolha a função do IAM na lista suspensa.
6. Escolha Unmap role.

 Important

Os recursos de gerenciamento de canais do AWS Partner Central exigem que as funções do IAM sejam configuradas tanto na AWS conta vinculada do Partner Central quanto na conta de AWS gerenciamento usada para receber faturas e administrar programas de canais. Trabalhe com o administrador da nuvem do AWS Partner Central para garantir que as permissões do IAM sejam configuradas e trabalhe com o líder da aliança ou administrador da nuvem para mapear as funções do IAM para os usuários do Partner Central. Saiba mais sobre como acessar o gerenciamento de canais na [referência da API](#).

# Acompanhando o progresso com análises de parceiros e insights do Marketplace

Os painéis de análise de parceiros e insights do Marketplace fornecem aos parceiros e vendedores do Marketplace da AWS informações em tempo real sobre o desempenho de seus produtos, incluindo padrões de uso do cliente, tendências de receita e métricas de assinatura por meio de visualizações interativas e relatórios personalizáveis. Os vendedores do Marketplace podem monitorar os principais indicadores de desempenho, como receita mensal recorrente, custos de aquisição de clientes, taxas de conversão e distribuição geográfica dos clientes, permitindo decisões baseadas em dados para otimizar sua estratégia do AWS Marketplace.

## Note

As páginas de análise de parceiros sem dados suficientes não funcionarão conforme o esperado. Os usuários verão um erro. Para determinar se o erro se deve a permissões do IAM ou a dados insuficientes, os usuários podem navegar até painéis específicos com fontes de dados diferentes.

Para obter mais informações, consulte [Navegando na Central de Parceiros da AWS](#). Você pode consultar as [políticas AWS gerenciadas para a documentação de usuários do AWS Partner Central](#) para analisar as políticas de acesso aos painéis.

## Tópicos

- [Painel de análise de parceiros](#)
- [Painel de informações do vendedor](#)
- [Perguntas frequentes sobre análises de parceiros e insights do vendedor \(FAQs\)](#)

## Painel de análise de parceiros

O Partner Analytics inclui 8 painéis que permitem filtrar, classificar e detalhar os dados necessários para gerenciar suas oportunidades e leads da ACE, investimentos, campanhas AWS de marketing conduzidas, treinamentos e certificações. Para navegar pelos painéis dentro do painel, basta clicar no painel desejado.

Os 8 painéis são:

- **Visão geral:** visualização abrangente de KPIs multifuncionais e métricas críticas de sucesso agregadas dos principais domínios operacionais.
- **Oportunidades:** análise quantitativa AWS e fluxos de Partner-referred oportunidades, com métricas de velocidade do pipeline, modelos de previsão de receita e análise estatística de conversão.
- **Leads:** acompanhamento sistemático da aquisição e progressão de leads, com análise granular da taxa de conversão e métricas de atribuição da fonte.
- **Investimentos:** Data-driven insights sobre a utilização do financiamento, incluindo métricas de reivindicações e análise hierárquica da distribuição da fonte de financiamento.
- **Canal:** Multi-dimensional análise de programas de incentivo em todas as estruturas de fornecedores de soluções e distribuição, incorporando a utilização de benefícios do CEI e o desempenho do mecanismo de descontos em todo o setor público e segmentos em crescimento.
- **Campanhas de marketing:** exame granular da eficácia da iniciativa de AWS marketing, com modelagem integrada de conversão de leads em oportunidades e métricas de progressão do funil.
- **Treinamento e certificações:** avaliação quantitativa do desenvolvimento de capacidades organizacionais, rastreamento de certificações, taxas de conclusão de credenciamento e métricas de progressão do programa de treinamento.

## Navegando pelos painéis do Partner Insights

Esta seção descreve os controles, filtros e funções do painel do Partner Insights.

### Filtrar por data — menus suspensos predefinidos

O filtro de data no Partner Analytics inclui dois mecanismos para detalhar períodos específicos: opções de lista suspensa predefinidas com base em períodos de tempo comumente usados e filtragem personalizada para intervalos de datas específicos. Os intervalos de datas selecionados nesse filtro são aplicados automaticamente a todas as métricas e tabelas no painel, bem como a todos os outros painéis, a menos que especificado de outra forma.

Como algumas métricas no Partner Analytics e no Marketplace Insights são atualizadas em cadências diferentes, as opções predefinidas do Filtro de Data variam de acordo com o painel.

- Oportunidades e leads têm opções de lista suspensa predefinidas que incluem Últimos 30 dias, Últimos 60 dias, Últimos 90 dias, Últimos 12 meses (TTM) e Acumulado do ano (YTD).
- Para todos os outros painéis, as opções de lista suspensa predefinidas incluem Passado disponível em 1 mês, Último disponível em 2 meses, Último disponível em 3 meses, Ano após

ano (YoY) e Acumulado do ano (YTD). Como algumas métricas não são atualizadas diariamente, os filtros exatos dos “últimos X dias” não podem ser aplicados a essas métricas, ao contrário dos KPIs atualizados diariamente. Portanto, os filtros de data em todo o painel em alguns painéis estão limitados às opções suspensas “Últimos X meses disponíveis”. A lógica do painel aplica automaticamente filtros de data relevantes a cada métrica, alinhados às cadências de atualização dessas métricas. Se os dados do mês atual não estiverem disponíveis, o painel fornecerá o próximo mês mais recente disponível.

## Filtrar por data — Personalizado

Além dos filtros de data predefinidos, ou defina um intervalo de datas personalizado. Observe que as métricas de descontos ainda serão exibidas mensalmente. Para especificar as datas exatas de início e término:

- Escolha 'Personalizado' no menu suspenso do filtro de data.
- Clique na barra de pesquisa “Data de início” para abrir um pop-up de calendário. Em seguida, escolha a data de início do filtro desejada no calendário.
- Repita a Etapa 2 com a barra de pesquisa “Data de término”.

Valores de data para filtragem por data:

- A data da oportunidade é padronizada para a data aceita pelo parceiro para oportunidades AWS indicadas e a data de envio da oportunidade para oportunidades indicadas pelo parceiro.
- A marcação da data do lead é padronizada para a data de criação, independentemente de quando o lead foi modificado pela última vez.
- A data do investimento é padronizada para Crédito Emitido e Crédito Resgatado — Data de Criação da Promoção (a data em que um código de crédito foi gerado). Todos os KPIs em dinheiro e crédito aprovado — Pre-Approved Data. Os descontos seguem o período de cobrança.
- A data das campanhas de marketing usa como padrão os dados associados à campanha, as métricas de oportunidade aproveitam a data de oportunidade, o pipeline reflete a data de criação da oportunidade para AO, a data de aprovação para PO, a receita usa a data de lançamento da oportunidade e as métricas de Campaign-associated leads usam a data de lead.
- A data padrão de Treinamento e Certificação é Net New Certification e a data em que a Certificação foi concedida pela primeira vez (não inclui recertificação), Net New Accreditation usa a data de conclusão do curso e Net New Training aproveita a data de conclusão do curso.

## Em um piscar de olhos

O painel “Visão geral” fornece as principais métricas de cada painel e agora oferece visibilidade sobre a elegibilidade do ACE e a integração do CRM. Nesse painel, filtre os dados personalizando uma data de início e término ou escolhendo uma das opções disponíveis.

Esse painel fornece dados sobre o número total de oportunidades AWS e leads originados por parceiros com detalhes anuais, bem como os investimentos combinados em dinheiro e crédito. Por fim, visualize as informações de campanha e marketing, se aplicável.

## Análise do funil de oportunidades

### Note

Os dados estão disponíveis para download a partir de janeiro de 2021.

Há vários filtros no painel de oportunidades para ajudar a analisar o funil de vendas conjuntas. Os 4 gráficos abaixo respondem e se ajustam com base nas seleções do filtro.

Tendências de oportunidades originadas por parceiros (TTM):

- Filtro suspenso para visualizar o gráfico por Todas as oportunidades, oportunidades lançadas e oportunidades validadas. Os usuários podem começar com a primeira tabela na qual podem alternar entre oportunidades lançadas e oportunidades validadas pelo parceiro.
- A receita total estimada e o número total de oportunidades com detalhes anuais de todas as oportunidades, ou detalhados apenas em oportunidades AWS originadas ou somente em oportunidades originadas por parceiros.

Análise de oportunidades:

A análise de oportunidades permite comparar informações sobre o pipeline, seguidas pelos benchmarks de desempenho. Dois gráficos idênticos exibem dados ACE para comparação lado a lado. Um gráfico de barras será exibido (se existirem mais de 5 segmentos para a categoria escolhida) ou um gráfico de rosca será exibido se existirem 5 ou menos segmentos para a categoria escolhida. As opções de detalhamento de Oportunidades por também estão disponíveis como filtros para o painel completo de Oportunidades.

Para obter informações sobre oportunidades específicas, aproveite as funcionalidades de filtragem e classificação vistas nos dados resumidos de oportunidades:

1. Personalize a tabela para ver somente métricas críticas ou Todos os dados. Ou filtre os dados exibidos apenas por oportunidades abertas, somente oportunidades fechadas ou todas as oportunidades.
2. Detalhe até IDs de oportunidade específicas.
3. Verifique se há discrepâncias de operational/data registro entre a Etapa da oportunidade e a AWS Etapa anotada pelos AWS vendedores (incompatibilidades destacadas em vermelho).
4. Classifique as colunas da tabela ascending/descending para se concentrar nas principais prioridades.

AWS Pontuações de engajamento:

AWS A pontuação de recomendação de venda conjunta avalia o quão bem suas soluções estão posicionadas para atender às necessidades atuais e previstas dos clientes. As pontuações Alta, Média e Baixa ajudam você a identificar seus pontos fortes e oportunidades atuais de venda conjunta. AWS Atualmente, essas pontuações estão disponíveis para ACE-Eligible parceiros nos caminhos de serviços e software. As pontuações não serão exibidas quando não tivermos dados suficientes para fornecer uma correspondência e só estiverem disponíveis para parceiros com uma especialização.

Dados resumidos de oportunidades:

Nesta tabela, os usuários podem ver estágio versus AWS estágio do parceiro. AWS O estágio reflete a manutenção de AWS registros no CRM do AWS vendedor, enquanto o valor geral do estágio reflete o estágio da oportunidade na página de oportunidades do ACE. Para oportunidades abertas, pode-se esperar alguma diferença na gravação de status devido ao fato de diferentes sistemas serem atualizados em momentos diferentes com entrada manual. Por fim, o usuário pode ver a Pontuação de Engajamento do AWS Marketplace e a Pontuação de Engajamento da AWS Solução, que indicam a probabilidade desse cliente comprar AWS no Marketplace.

## Análise de funil de leads

O painel de Leads inclui vários filtros para se concentrar em subconjuntos de referências de AWS leads ou até mesmo em leads específicos. Além de usar o filtro de data para detalhar as tendências de conversão de leads e origem de leads, aproveitar o filtro de status do lead e a filtragem por IDs de leads específicos na tabela de resumo de leads para se aprofundar ainda mais:

- ID do lead: Multi-select filtre para pesquisar leads específicos por ID. Insira o (s) ID (s) desejado (s) na caixa de pesquisa e selecione o (s) lead (s) na filtragem da tabela de resumo.
- Status do lead: Multi-select filtre para dividir as referências de AWS leads por status. Escolha uma combinação de: Selecionar tudo (todas as opções), Desqualificado, Aberto, Qualificado e Pesquisa.

## Financiamento e investimentos

Navegue até o [programa de financiamento](#) para obter mais informações.

## Receitas e descontos de revenda

Para obter mais informações, consulte os guias específicos para parceiros de canal: Programa de [provedores de soluções e programa de distribuição](#).

## Análise de campanha de marketing

Além do filtro de datas em todo o painel, o painel de campanhas de marketing também inclui filtros de seleção múltipla para analisar as principais métricas das campanhas de AWS marketing por campanha específica, localização geográfica (incluindo filtros geográficos, regionais e de país), bem como por segmento de clientes e setor. AWS Com exceção do Campaign, esses filtros também se aplicam às métricas em outros painéis que exibem os mesmos filtros na parte superior (por exemplo, o painel de oportunidades).

Veja as métricas resumidas no Resumo da campanha, com detalhes adicionais específicos da métrica nos visuais abaixo do resumo.

## Treinamento e certificações

O painel de treinamento e certificações incorpora recursos de filtragem dupla para analisar as conquistas dos funcionários:

Filtro de categoria:

- Conclusões da certificação
- Obtenção da acreditação
- Métricas de conclusão do treinamento
- População total de alunos endereçáveis dentro da organização

## Tipo de filtro:

Permite a agregação de dados por meio de duas metodologias de medição distintas:

1. Contagem total: mede cada conclusão (certificação, credenciamento ou treinamento) como uma unidade individual
2. Indivíduos únicos: agrega conquistas no nível individual, contando cada pessoa como uma unidade

Exemplo de diferenciação de medição: Para uma organização com 10 funcionários com 5 certificações cada, você verá a contagem total exibir 50 certificações e indivíduos únicos exibirão 10 indivíduos certificados.

Esse sistema de filtragem permite o rastreamento e a análise precisos das conquistas do aprendizado organizacional por meio de várias perspectivas analíticas.

## Índice de desempenho do parceiro MAP (PPI)

Os tópicos desta seção explicam como entender e usar o MAP Partner Performance Index (PPI). O PPI ajuda você a monitorar a eficácia da sua organização na entrega de projetos do Migration Acceleration Program (MAP) e fornece informações para melhorar sua prática de migração.

### Note

Somente líderes de alianças podem acessar o painel do Índice de Desempenho de Parceiros.

## Tópicos

- [O que é o MAP Partner Performance Index \(PPI\)?](#)
- [Entendendo sua pontuação PPI](#)
- [As quatro principais métricas de desempenho](#)
- [Níveis de desempenho e benefícios](#)
- [Usando o painel PPI](#)
- [Como melhorar sua pontuação PPI](#)
- [Obtendo ajuda e suporte](#)
- [Resumo](#)

## O que é o MAP Partner Performance Index (PPI)?

O MAP Partner Performance Index (PPI) é um sistema de medição abrangente que avalia a eficácia do parceiro na entrega de projetos de AWS migração bem-sucedidos dos AWS quais os parceiros solicitaram investimentos. O investimento sustentado AWS exige que o programa produza um retorno aceitável sobre o investimento. O PPI foi desenvolvido para incentivar funcionários de alto desempenho e remediar o desempenho que poderia impactar negativamente o ROI. O PPI fornece informações transparentes e baseadas em dados sobre o desempenho de sua prática de migração e ajuda a identificar oportunidades de melhoria.

Por que o PPI é importante para sua empresa

O PPI ajuda você a criar uma prática de migração mais forte, fornecendo insights transparentes e baseados em dados que beneficiam sua organização e seus clientes:

Para sua organização:

- Visibilidade clara do desempenho de sua prática de migração
- Identificação de áreas específicas para melhoria
- Reconhecimento e recompensas pela excelência
- Processos de aprovação acelerados para os melhores desempenhos
- Suporte direcionado onde você mais precisa
- Vantagem competitiva no mercado

Para seus clientes:

- Acesso a parceiros de migração comprovados e de alto desempenho
- Conclusão mais rápida da migração e realização de valor
- Execução e entrega de projetos de maior qualidade
- Maior confiança nos resultados do projeto
- Maior atenção aos custos anuais otimizados em que um cliente incorrerá ao executar suas cargas de trabalho em AWS

Como o PPI apoia seu crescimento

O PPI foi projetado como uma ferramenta de crescimento, não apenas um sistema de medição. O mecanismo fornece a você:

- Real-time visibilidade em suas métricas e tendências de desempenho, que você pode usar para identificar oportunidades de melhoria e melhorar a prática de migração
- Com base em suas oportunidades, obtenha suporte direcionado nas áreas específicas de AWS
- Ganhe a confiança dos clientes e, com isso, mais negócios
- Uma oportunidade de receber mais recomendações da AWS
- Reduza a sobrecarga administrativa para obter excelência comprovada

## Entendendo sua pontuação PPI

Sua pontuação PPI é uma porcentagem única que reflete sua eficácia geral em quatro áreas principais de desempenho. A pontuação varia de 33% a 100%, com pontuações mais altas indicando um desempenho mais forte.

### Como funciona a pontuação

O PPI avalia seu desempenho usando quatro métricas principais:

- Taxa de ganho de migração — Sua capacidade de converter avaliações financiadas em projetos de migração
- Velocidade para geração de valor — a rapidez com que você ajuda os clientes a obter valor após o início da migração
- Sucesso do portfólio — Obtenção geral da receita em todos os projetos concluídos
- Sucesso do projeto — desempenho e consistência individuais do projeto

Para cada métrica, você recebe uma pontuação de 1, 2 ou 3 pontos com base no seu desempenho:

Pontuação	Trilha de desempenho	Description
3 pontos	Trilha de alto desempenho	Supera as expectativas; demonstra excelência
2 pontos	Trilha do programa principal	Atende às expectativas; execução sólida
1 ponto	Trilha de recuperação	Abaixo das expectativas; melhoria necessária

Seu cálculo geral de pontuação PPI:

Pontuação PPI = (soma das pontuações métricas) /12

Exemplo: Se você marcar 2 pontos em todas as quatro métricas:  $(2 + 2 + 2 + 2)/12 = 8/12 = 67\%$

### Note

Se você não tiver dados suficientes para uma métrica específica (por exemplo, poucos projetos concluídos), usamos a média de suas outras pontuações válidas para calcular essa métrica. Isso garante que parceiros novos ou em crescimento não sejam penalizados injustamente.

## Faixas de desempenho

Com base na sua pontuação PPI, você será classificado em um dos três níveis de desempenho:

Tier	Intervalo de pontuação	Description
Trilha de alto desempenho	67% - 100%	Parceiros que oferecem os melhores resultados em todas as métricas
Trilha do programa principal	50% - 66%	Parceiros dentro das principais expectativas com potencial de crescimento
Trilha de recuperação	33% - 49%	Parceiros que precisam de suporte para atender aos padrões de desempenho

## As quatro principais métricas de desempenho

Esta seção fornece informações detalhadas sobre cada uma das quatro métricas usadas para calcular sua pontuação PPI.

### Métrica 1: avaliar a taxa de conversão

O que ele mede: sua capacidade de converter projetos do AWS Assessment financiados em compromissos de migração assinados.

Como é calculado:

Taxa de vitórias = (Número de migrações Assess-funded ganhas)/(Número de migrações Assess-funded ganhas + perdidas) nos últimos 24 meses

Limites de desempenho:

Nível de desempenho	Taxa de vitórias
Trilha de alto desempenho (3 pontos)	75% ou mais
Trilha do Programa Básico (2 pontos)	45% - 75%
Turnaround Track (1 ponto)	Abaixo de 45%

Por que isso é importante:

As altas taxas de conversão indicam que você está:

- Qualificar oportunidades de forma eficaz antes de solicitar financiamento
- Alinhando os resultados da avaliação com as prioridades do cliente
- Fazendo uso eficiente dos recursos de AWS financiamento
- Construir um forte compromisso com o cliente logo no início do processo

Como melhorar:

- Fortaleça seu processo de qualificação de oportunidades
- Garanta uma descoberta completa do cliente antes de enviar solicitações de financiamento
- Alinhe os resultados da avaliação com os fatores de negócios específicos do cliente
- Mantenha uma comunicação regular com os clientes durante toda a fase de avaliação
- Estabeleça parcerias AWS estreitas com as equipes de contas durante o ciclo de vendas

Exemplo: Se você recebeu financiamento do Assessment para 100 projetos e 85 deles foram convertidos em migrações assinadas, enquanto 15 foram perdidos, sua taxa de ganho é de  $85/100 = 85\%$ , rendendo 3 pontos (High Performance Track).

## Métrica 2: Migration Delivery Velocity Health

O que ele mede: a rapidez com que seus projetos de migração começam a gerar uma AWS receita significativa depois que o projeto atingiu USD 1.000 em gastos marcados.

Como é calculado:

Velocidade de valorização = Porcentagem de projetos que atingiram \$50K em 180 dias a partir da data de \$1K nos últimos 24 meses

Limites de desempenho:

Nível de desempenho	Projetos atingindo a meta
Trilha de alto desempenho (3 pontos)	85% ou mais dos projetos
Trilha do Programa Básico (2 pontos)	50% - 85% dos projetos
Turnaround Track (1 ponto)	Abaixo de 50% dos projetos

Por que isso é importante:

Começos rápidos demonstram que você é:

- Melhorando o fluxo de caixa do parceiro, garantindo um pagamento mais rápido do financiamento do Mobilize
- Planejando e executando estratégias de migração de forma eficaz
- Priorizando precocemente cargas de trabalho de alto valor
- Removendo bloqueios e acelerando a adoção pelo cliente
- Ajudando os clientes a obter valor comercial rapidamente

Exemplo: se você tem 50 projetos que estão há pelo menos 6 meses da data de início e 44 deles atingiram \$50K em 180 dias a partir do dia de \$1k, sua velocidade de valorização é  $44/50 = 88\%$ , rendendo 3 pontos (High Performance Track).

Métrica 3: Realização final da receita de migração em projetos concluídos em nível de portfólio

O que ele mede: sua eficácia geral na entrega dos resultados de receita esperados em todos os projetos de migração concluídos.

**Como é calculado:**

Realização final da receita de migração em projetos concluídos em nível de portfólio = soma dos gastos marcados (MRR) das migrações concluídas/Soma do ARR esperado do terminal das migrações concluídas nos últimos 36 meses

**Limites de desempenho:**

Nível de desempenho	Obtenção de receita
Trilha de alto desempenho (3 pontos)	85% ou mais
Trilha do Programa Básico (2 pontos)	40% - 85%
Turnaround Track (1 ponto)	Abaixo de 40%

**Por que isso é importante:**

O forte desempenho do portfólio mostra que você:

- Estime com precisão o escopo e o potencial do projeto
- Cumpra os compromissos de forma consistente
- Tenha processos eficazes de gerenciamento de projetos
- Mantenha o engajamento do cliente até a conclusão do projeto
- Resolva obstacles/challenges para garantir a conclusão da migração

Exemplo: se seus projetos concluídos tiveram um ARR de terminal esperado combinado de \$10 milhões e você alcançou \$9,2 milhões em gastos reais marcados no mapa, a taxa de sucesso do seu portfólio é  $9.2/10 = 92\%$ , ganhando 3 pontos (High Performance Track).

**Métrica 4: Realização final da receita de migração em projetos concluídos no nível de negociação individual**

O que ele mede: a consistência da entrega do seu projeto examinando os resultados individuais do projeto. Essa métrica evita que alguns projetos excepcionais ocultem vários projetos de baixo desempenho.

**Como é calculado:**

Sucesso do projeto = Porcentagem de projetos concluídos que alcançaram pelo menos 50% do ARR esperado nos últimos 36 meses

Limites de desempenho:

Nível de desempenho	Projetos acima de 50% ARR
Trilha de alto desempenho (3 pontos)	70% ou mais
Trilha do Programa Básico (2 pontos)	31% - 70%
Turnaround Track (1 ponto)	abaixo de 30%

Por que isso é importante:

A entrega consistente do projeto demonstra:

- Execução de qualidade em todo o seu portfólio
- Gerenciamento e mitigação eficazes de riscos
- Processos confiáveis que funcionam para vários tipos de projetos
- Satisfação do cliente no nível do projeto individual

Exemplo: Se você concluiu 30 projetos e 26 deles alcançaram mais de 50% do ARR esperado, então  $26/30 = 87\%$  dos seus projetos atingiram o limite, ganhando 3 pontos (High Performance Track).

## Níveis de desempenho e benefícios

O sistema PPI reconhece diferentes níveis de capacidade do parceiro e fornece suporte e benefícios adequados para cada nível.

Trilha de alto desempenho (67% - 100%)

Quem se qualifica: parceiros que oferecem resultados excepcionais em todas as quatro métricas ou um forte desempenho na maioria das áreas.

Benefícios estratégicos:

- Elegibilidade de financiamento aprimorada para projetos grandes ou estratégicos

- Status de parceiro em destaque nos programas de AWS parceria
- Oportunidade de mostrar seu sucesso em materiais AWS de marketing

#### Reconhecimento:

- No futuro, capacidade de promover publicamente seu status de Top Performer
- Inclusão em histórias de sucesso de AWS parceiros
- Consideração prioritária para AWS programas de competência
- Apresentado no Partner Matching Engine para AWS oportunidades originadas

#### Support:

- Análises regulares de negócios com gerentes de desenvolvimento de AWS parceiros
- Convites para eventos e mesas redondas exclusivos de parceiros

#### Trilha do programa principal (50% - 66%)

Quem se qualifica: parceiros que atendem às principais expectativas com execução sólida e claro potencial de crescimento.

#### Principais benefícios:

- Acesso padrão ao financiamento para oportunidades qualificadas
- Suporte técnico regular e recursos do programa
- Processos de aprovação e níveis de serviço estabelecidos
- Acesso a ferramentas e estruturas de AWS migração

#### Benefícios do desenvolvimento:

- Orientação e consultoria sobre melhoria de desempenho
- Documentação de melhores práticas e recursos de capacitação
- Revisões comerciais regulares com a equipe de desenvolvimento de parceiros
- Acesso a programas de treinamento e certificação
- Suporte direcionado em áreas específicas para melhoria

## Support:

- Canais de suporte padrão para AWS parceiros
- Acesso às melhores práticas e manuais de migração
- Fóruns da comunidade de parceiros e base de conhecimento
- Avaliações trimestrais de desempenho

## Áreas de foco:

Se seu desempenho estiver na extremidade inferior dessa faixa (50-55%), AWS trabalharemos com você para identificar oportunidades de melhoria específicas e fornecer recursos direcionados para ajudá-lo a avançar para o próximo nível.

### Trilha de recuperação (33% - 49%)

Quem se qualifica: parceiros que precisam de suporte focado para atender aos padrões de desempenho. Esse nível foi projetado para ajudá-lo a ter sucesso por meio de recursos e orientações direcionados.

## Benefícios do Support:

- Plano de melhoria Get to Green (GTG) — Trabalhe com ele AWS para criar um plano de melhoria estruturado com metas claras e alcançáveis
- Planejamento de melhoria dedicado com metas específicas e mensuráveis
- Supervisão e orientação aprimoradas do projeto
- Check-ins e avaliações de negócios mais frequentes (quinzenais ou mensais)

## Caminho para o sucesso:

- Metas de desempenho claras e com prazos definidos
- Revisões regulares do progresso para monitorar a melhoria
- Suporte e treinamento focados na capacitação
- Acesso às melhores práticas e estudos de caso
- Suporte dedicado ao Partner Development Manager

## Durante o período de melhoria:

Você continuará tendo acesso ao financiamento do MAP enquanto trabalha ativamente em seu plano de melhoria. O período de melhoria é cronometrado e seus projetos ativos oferecem oportunidades para melhorar suas métricas em tempo real.

O que perguntamos:

- Compromisso com o plano de melhoria
- Participação regular em análises de progresso
- Cooperação na manutenção da precisão dos dados e atualizações oportunas do projeto
- Implementação das melhores práticas recomendadas

## Usando o painel PPI

O painel PPI fornece visibilidade em tempo real de suas métricas e tendências de desempenho. Esta seção explica como acessar e usar o painel de forma eficaz.

Acessar o painel

Para iniciar o painel do PPI:

1. Faça login na Central de Parceiros da AWS como líder de aliança.
2. Abra a lista de painéis e escolha a análise do Índice de Desempenho do Parceiro de Migração no painel esquerdo.

### Note

Atualmente, somente usuários com o papel de líder da aliança podem acessar o painel do PPI. Estamos trabalhando para expandir o acesso a outras funções em versões futuras.

Seções do painel

O painel PPI contém as seguintes seções principais:

1. Dados resumidos da migração
  - Sua pontuação geral de PPI
  - Nível de desempenho atual

- Total de ARR ganhos (projetos ativos e concluídos)
- Contagem total de projetos
- Indicador de atualização de dados

## 2. Visão geral das principais métricas

- Pontuação atual para cada uma das quatro métricas principais
- Valores de pontos (1, 2 ou 3) para cada métrica
- Indicadores visuais (desempenho codificado por cores)
- Indicadores de tendência que mostram melhora ou declínio

## 3. Detalhes das métricas de contribuição

- Dados subjacentes usados para calcular cada métrica principal
- Números e porcentagens reais
- Comparação com os limites de desempenho

## 4. Tendências históricas

- Month-over-month mudanças de desempenho
- Linhas de tendência para cada métrica
- Identificação de padrões de melhoria

### Filtrando seus dados

Você pode personalizar a visualização do painel usando os seguintes filtros:

Exibir dados por:

- Pontuação mensal atual — Sua visão geral de desempenho mais recente
- Visualização mensal histórica — Gráfico de linhas mostrando 12 meses de tendências de desempenho

Tipo de oportunidade:

- Todos os projetos MAP 2.0
- Somente MAP (exclui MAP Lite)
- Por tipo de programa

Geografia do cliente (a pontuação PPI continuará em nível global):

- Todas as geografias
- NAMER (América do Norte)
- EMEA (Europa, Oriente Médio, África)
- APJ (Ásia-Pacífico e Japão)
- LATAM (América Latina)

Entendendo os dados do seu painel

Para interpretar suas métricas:

1. Revise sua pontuação geral de PPI — Este é seu principal indicador de desempenho.
2. Examine as pontuações métricas individuais — identifique quais áreas são fortes e quais precisam de atenção.
3. Verifique as métricas de contribuição — entenda os dados subjacentes que impulsionam cada pontuação.
4. Analise as tendências históricas — procure padrões e o impacto dos esforços de melhoria.
5. Compare com os limites — Veja o quão perto você está do próximo nível de desempenho.

Exemplo de interpretação:

Pontuação geral do PPI: 75%

- Taxa de ganho de migração: 3 pontos (conversão de 85%)
- Velocidade de valorização: 2 pontos (72% dos projetos atingem a meta)
- Sucesso do portfólio: 3 pontos (95% de obtenção de receita)
- Sucesso do projeto: 2 pontos (25% dos projetos abaixo de 50%)

**Interpretação:** Você tem o melhor desempenho geral, com uma força particular na taxa de vitórias e na execução em nível de portfólio. Concentre-se em melhorar a velocidade de geração de valor e a consistência do projeto para atingir 100%.

#### Frequência de atualização do painel

- As pontuações PPI são calculadas mensalmente
- Os dados são atualizados no primeiro dia de cada mês
- Os dados históricos estão disponíveis nos últimos 12 meses
- Real-time os dados do projeto podem levar de 2 a 3 dias úteis para serem refletidos nos cálculos do PPI

### Como melhorar sua pontuação PPI

Esta seção fornece estratégias práticas para melhorar seu desempenho em cada área métrica.

#### Práticas recomendadas gerais

A precisão dos dados é fundamental:

- Garanta que todos os dados do projeto no MPE (registro de migração que AWS rastreia internamente) sejam precisos e atualizados
- Forneça estimativas de ARR realistas e bem justificadas nas solicitações de financiamento
- Atualize as datas de início e término do projeto imediatamente quando as circunstâncias mudarem
- Identifique adequadamente todas as cargas de trabalho migradas para um controle preciso da receita
- Relate as alterações no status do projeto à medida que elas ocorrem

Aproveite AWS os recursos:

- Trabalhe em estreita colaboração com seu gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM)
- Participe AWS de sessões de melhores práticas de migração
- Use estruturas e ferramentas de AWS migração
- Participe de programas de capacitação de parceiros
- Aprenda com os estudos de caso de alto desempenho

## Mantenha o foco no cliente:

- Mantenha os clientes engajados durante todo o ciclo de vida da migração
- Realize análises regulares do valor comercial
- Enfrente obstáculos e desafios de forma proativa
- Garantir que o sucesso do cliente seja o objetivo principal

## Preparando-se para o PPI

### O que você pode fazer agora:

- Revise seus dados — Garanta que todas as informações do projeto no MPE sejam precisas e atualizadas
- Entenda as métricas — Familiarize-se com as quatro principais áreas de desempenho
- Avalie sua prática — Avalie honestamente onde você pode precisar de melhorias
- Interaja com AWS — Trabalhe com seu PDM para se preparar para o PPI
- Limpe a atribuição — corrija todos os projetos atribuídos incorretamente à sua organização
- Atualize o treinamento — Garanta que suas equipes entendam os requisitos e as melhores práticas do MAP 2.0

## Obtendo ajuda e suporte

### Acesse os recursos da AWS Partner Central

1. Faça login na Central de Parceiros da AWS
2. Navegue até Support → Contact Support
3. Escolha programas de parceiros como seu tópico
4. Selecione MAP Performance Index como o tipo de problema

### Envie solicitações de correção de dados

### Trabalhe com seu PDM para enviar correções para:

- Erros de atribuição do projeto
- Datas incorretas do projeto

- Atualizações da estimativa do ARR
- Discrepâncias no status do projeto

Participe de sessões de capacitação

AWS organiza sessões regulares de capacitação em:

- Práticas recomendadas de migração
- Estratégias de otimização de PPI
- Novos recursos do programa
- Informações sobre os melhores desempenhos

Consulte o calendário de eventos do AWS Partner Central para ver as próximas sessões.

Entre em contato com seu gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM)

Seu PDM é seu principal ponto de contato para todas as PPI-related perguntas e suporte. Ele pode:

- Ajudar você a entender sua pontuação e métricas de PPI
- Forneça recomendações de melhoria
- Auxiliar nas correções e validação de dados
- Conecte você com recursos técnicos
- Responder a perguntas sobre as políticas do programa

Recursos adicionais do

- AWS Visão geral do Migration Acceleration Program (MAP): [Partner Central Link]
- Práticas recomendadas de migração: [Partner Central Link]
- AWS Ferramentas e serviços de migração: [AWS Link]
- Diretório de gerentes de desenvolvimento de parceiros: [Partner Central Link]
- Painel de análise de parceiros: Central de parceiros da AWS → Analytics & Insights

## Resumo

O MAP Partner Performance Index representa AWS o compromisso da MAP com o desenvolvimento de parceiros baseado em dados e o sucesso do cliente. Ao fornecer informações de desempenho transparentes e acionáveis, o PPI ajuda você a:

- Entenda onde sua prática de migração se destaca e onde ela pode melhorar
- Acesse o nível certo de suporte e recursos para suas necessidades
- Demonstre sua experiência para clientes e AWS equipes
- Expanda sua prática de migração com confiança

O sucesso no PPI vem de:

- Dados precisos e compromissos realistas
- Customer-focused execução
- Mentalidade de melhoria contínua
- Parceria com AWS equipes
- Consistência em todo o seu portfólio de projetos

AWS está comprometida com o seu sucesso. O programa PPI foi projetado para ajudá-lo a criar uma prática de migração de classe mundial que ofereça resultados excepcionais para os clientes.

Em caso de dúvidas ou suporte, entre em contato com seu gerente de desenvolvimento de parceiros ou com o suporte ao AWS parceiro.

## Receita atribuída

O painel de receita atribuída fornece visibilidade do impacto de suas soluções na AWS receita, conforme medido pela Medição da Receita do Parceiro (PRM). O painel exibe a receita mensal agregada atribuída por produto, AWS serviço e período de cobrança do parceiro.

Para obter mais informações, consulte o [Guia de integração](#) e as perguntas [frequentes](#) da Partner Revenue Measurement.

## Filtros

O painel Receita atribuída incorpora os seguintes recursos de filtragem para analisar seus dados de receita atribuída:

- **Prazo:** selecione um intervalo de datas para ver a receita atribuída para períodos de cobrança específicos.
- **Nome do produto:** filtre por uma ou mais listagens de produtos do AWS Marketplace para ver a receita de produtos específicos.
- **AWS Serviço:** filtre por AWS serviços específicos (por exemplo, Amazon EC2, Amazon S3, Amazon RDS) para entender para quais serviços suas soluções impulsionam o consumo.
- **AWS ID da conta:** filtre por IDs de AWS conta específicos para ver a receita associada a uma conta.

## Métricas-chave

O painel exibe três métricas principais na parte superior da página:

- **Produtos medidos:** o número de seus produtos do AWS Marketplace que atribuíram receita medida pela Medição de Receita do Parceiro durante o período selecionado.
- **AWS Serviços medidos:** o número de AWS serviços distintos em que seus produtos estão impulsionando o consumo durante o período selecionado.
- **Receita total atribuída:** a receita total agregada medida pela medição da receita do parceiro em todos os seus produtos e AWS serviços durante o período selecionado.

## Gráficos

### Receita atribuída por produto

Esse gráfico mostra a receita atribuída mês a mês para cada um dos seus produtos do Marketplace AWS . Cada produto é representado como uma série separada, permitindo que você compare as tendências de receita em seu portfólio de produtos ao longo do tempo. Use esse gráfico para identificar quais produtos estão gerando mais AWS consumo e monitorar os padrões de crescimento.

### Receita atribuída por AWS serviço

Esse gráfico mostra a receita atribuída por AWS serviço. Use esse gráfico para entender quais AWS serviços suas soluções geram mais consumo e como as tendências de receita de nível de serviço mudam com o tempo.

## Tabelas

### Receita atribuída

Esta tabela mostra a receita atribuída medida pelos recursos de medição da receita do parceiro agregados por produto e AWS serviço do parceiro. A tabela inclui as seguintes colunas:

- Nome do produto: O nome do seu produto do AWS Marketplace.
- AWS Serviço: O AWS serviço em que o consumo foi medido.
- Mês de cobrança: o mês em que a receita foi medida.
- Receita atribuída: o valor da receita agregada para a combinação produto-serviço-mês.

### Status de integração

Esta tabela mostra seus produtos que estão habilitados com qualquer um dos recursos de medição de receita de parceiros. Use essa tabela para verificar se sua implementação de PRM está ativa e para identificar produtos que possam precisar de configuração adicional. A tabela exibe:

- Nome do produto: O nome do seu produto do AWS Marketplace.
- Capacidade de PRM: a capacidade de medição de receita do parceiro ativada para o produto — marcação de recursos, sequência de caracteres do agente do usuário ou medição do AWS Marketplace.
- Status: se o recurso está medindo ativamente a receita do produto.

### Disponibilidade e privacidade dos dados

- Os dados de receita são atualizados 45 dias após o final do mês de faturamento anterior.
- Os parceiros têm visibilidade dos dados agregados de receita atribuída no nível do produto e do serviço da AWS.

Para obter informações adicionais sobre compartilhamento de dados e privacidade, consulte as [Perguntas frequentes sobre](#) PRM no Partner Central (é necessário fazer login).

### Pré-requisitos

Para acessar o painel da Receita Atribuída, você deve:

1. Migre para a Central de Parceiros da AWS no console; e

2. Implemente pelo menos um [recurso de medição de receita de parceiros — marcação](#) de recursos, [string de agente de usuário](#) ou tenha um produto AMI ou ML listado no AWS Marketplace (para [medição automática do Marketplace](#)).

Os parceiros com contas subsidiárias conectadas verão a receita agregada em todas as contas conectadas em uma única visualização.

## Saiba mais

- [Guia de integração de medição de receita de parceiros](#)
- [Implementação da marcação de recursos](#)
- [Implementação de seqüências de caracteres](#)
- [AWS Medição do Marketplace](#)

## Exportar (baixar) dados

A capacidade de exportar os dados exibidos em um visual para um CSV/Excel arquivo disponível para download está disponível.

### Note

Somente os dados de 2021 estarão disponíveis para download. A ferramenta não suporta o download de dados brutos, somente os dados exibidos na tabela, e esse recurso não é suportado em todas as tabelas do painel.

Para exportar dados:

1. Passe o mouse sobre o canto superior direito de qualquer gráfico ou tabela para localizar 3 pontos verticais
2. Selecione os 3 pontos verticais
3. No menu suspenso, selecione Exportar para CSV
4. Os dados serão formatados conforme exibidos no painel.

## Atualização de dados e denominações

Os dados do painel são atualizados nas seguintes cadências especificadas:

- Daily (Diariamente)
  - Dados ACE
  - Dados de campanhas de marketing
  - Dados de leads [aproximadamente às 14h (PST) todos os dias]
  - Dados de investimentos; créditos e KPIs de caixa são atualizados de uma a quatro vezes por dia.
  - Os dados de treinamento e certificações são atualizados uma vez por dia.
- Mensalmente
  - Desconto de KPIs no 15º dia de cada mês.

## Painel de informações do vendedor

AWS O Marketplace fornece painéis desenvolvidos pela [Amazon QuickSight](#) com tabelas, gráficos e informações que ajudam você a acessar e analisar dados financeiros, de vendas e de marketing. Para obter informações sobre painéis específicos disponíveis, consulte [aqui](#).

Os painéis estão disponíveis para vendedores do AWS Marketplace que tenham as permissões apropriadas. Para obter mais informações, consulte [as políticas AWS gerenciadas para o AWS Partner Central](#).

## Perguntas frequentes sobre análises de parceiros e insights do vendedor (FAQs)

Consulte o texto abaixo FAQs para obter respostas a perguntas comuns.

### Geral FAQs

“Sem dados” é exibido em qualquer um dos KPIs. Como faço para corrigir esse problema?

Selecione o botão de reinicialização (seta circular). Observe que isso é diferente do botão de atualização na página do navegador da web.

## Vejo que há discrepâncias de dados? O que devo fazer?

Registre um ticket no Suporte da APN para resolver discrepâncias. No painel de navegação esquerdo, escolha o [suporte do AWS Partner Central](#) para registrar um ticket.

## Por que os dados do Partner Scorecard não correspondem ao que é mostrado nos dados do painel do Partner Analytics?

As discrepâncias de dados entre o Partner Analytics e o Partner Scorecard resultam de várias diferenças importantes nas metodologias e no escopo de medição. O período de medição do Scorecard está alinhado com a data de revisão do último nível da organização, criando possíveis incompatibilidades quando os filtros de data diferem. Além disso, o Scorecard mantém uma inclusão mais ampla ao contar todas as oportunidades em que os parceiros são marcados em sistemas AWS internos, independentemente do status de entrada. As variações dos dados de treinamento e certificação ocorrem quando o Partner Scorecard monitora especificamente o progresso nos Caminhos de Parceria selecionados, concentrando-se em indivíduos únicos com certificações básicas, técnicas e credenciamentos. Business/Technical O Partner Analytics fornece funcionalidade expandida por meio de um rastreamento abrangente de realizações, incluindo contagens totais de conquistas por meio de filtragem de tipos, agregação de certificação baseada em nível em vez de definições técnicas e inclusão de credenciais de requisitos não pertencentes ao nível da APN, incluindo o credenciamento AWS Partner: Cloud Economics, que permanece ausente do Partner Scorecard.

## Painel de oportunidades FAQs

Por que o visual Taxa de ganho de oportunidades mostra uma contagem diferente de oportunidades lançadas e fechadas perdidas (e uma taxa de ganho diferente) do que a contagem exibida no gráfico de barras da Análise de Oportunidades dividida por estágio?

As métricas da taxa de ganho de oportunidades são calculadas com base na Data de Fechamento das oportunidades (data em que uma oportunidade é lançada ou se torna Fechada e Perdida) e, portanto, incluem todas as oportunidades fechadas dentro do prazo selecionado, independentemente de quando foram enviadas. O gráfico de barras da Análise de Oportunidades é filtrado pela data de envio da oportunidade (não existem datas de fechamento para oportunidades ainda abertas), portanto, as contagens de oportunidades lançadas e fechadas perdidas mostradas na Análise de Oportunidades incluem apenas oportunidades enviadas dentro do período selecionado.

Por que o visual da Taxa de Aprovação de Indicações de Parceiros mostra uma contagem diferente de oportunidades aprovadas e rejeitadas do que a contagem exibida no gráfico de rosca da Análise de Oportunidades dividida por status?

As métricas da Taxa de Aprovação de Indicações de Parceiros são calculadas com base na data em que as oportunidades estão approved/rejected e, portanto, incluem todas as oportunidades aprovadas dentro do prazo selecionado, independentemente de quando foram enviadas. O gráfico de barras da Análise de Oportunidades é filtrado pela data de envio da oportunidade, portanto, as contagens de oportunidades aprovadas e rejeitadas mostradas na Análise de Oportunidades incluem somente as oportunidades enviadas dentro do período selecionado.

Por que os valores do AWS Stage e do Stage são diferentes em algumas oportunidades?

AWS O estágio reflete a manutenção de AWS registros no CRM do AWS vendedor, enquanto o valor geral do estágio reflete o estágio de oportunidade na página de oportunidades da ACE. Se esses dois valores forem diferentes para uma oportunidade encerrada pelo menos 48 horas antes, entre em contato com a equipe de desenvolvimento de AWS parceiros para resolver quaisquer discrepâncias operacionais/de manutenção de registros. Para oportunidades abertas, pode-se esperar alguma diferença na gravação de status devido ao fato de diferentes sistemas serem atualizados em momentos diferentes com entrada manual.

## AWS Pontuação de recomendação de venda conjunta FAQs

Como vejo as pontuações de recomendação de AWS venda conjunta no Partner Analytics?

Atualmente, esse recurso está disponível para parceiros qualificados pela ACE em programas de AWS especialização.

Como a lógica de recomendação funciona?

A lógica de recomendação é alimentada pelo aprendizado de máquina treinado nos recursos dos parceiros usando um modelo preditivo que avalia esses atributos para avaliar os parceiros mais adequados por geografia, setor, tamanho e capacidade. A pontuação de recomendação avalia a probabilidade de sucesso na contratação AWS para venda conjunta.

## O que eu preciso fazer para receber uma pontuação mais alta?

Para os parceiros da Services Path, a chave é fornecer informações detalhadas e de alta qualidade no registro de oportunidades. Certifique-se de que todo o pipeline no ACE e que os detalhes da oportunidade estejam atualizados. A higiene das oportunidades deve incluir detalhes da oportunidade: o título da oportunidade deve incluir um resumo do projeto [nome do cliente, carga de trabalho, entrega], uma descrição detalhada do caso de uso do cliente (algumas frases curtas são melhores do que um preenchimento extenso), o resultado comercial inclui o resultado final desejado pelo AWS cliente, inclua as próximas etapas e atualize-as à medida que mais informações forem adquiridas, o valor real estimado ou exato da oportunidade. Certifique-se de que todos AWS os serviços relevantes usados para oferecer a oportunidade estejam listados nos campos de texto da oportunidade (por exemplo, Descrição) e forneçam informações de qualidade em vez de quantidade.

Para parceiros da Software Path, as listas de soluções do Marketplace são usadas dentro do algoritmo, portanto, garanta a higiene da lista de soluções e as informações atualizadas. Anexe uma lista de soluções às oportunidades da ACE (vincule a listagem do marketplace a todas as oportunidades relevantes) e tente processar negócios por meio do Marketplace para obter recomendações mais altas.

## Como o AWS Marketplace influencia minhas recomendações?

Para parceiros da Software Path, uma listagem pública do AWS Marketplace é uma condição necessária para ser avaliada pelo modelo. O modelo usa a categoria do produto, a descrição do produto e as implantações atuais do cliente para avaliar onde o anúncio pode atender às necessidades AWS do cliente. Quanto mais dados pudermos coletar com o anúncio e a atividade do cliente, maior a probabilidade de os anúncios serem recomendados.

## Como o modelo avalia minhas capacidades? Em que eu preciso me concentrar?

Para parceiros de caminhos de serviços, o modelo usa os seguintes campos do registro de oportunidade: Título, Descrição, Detalhes, Necessidade, Próxima etapa e Valor. O modelo também pode derivar recursos com base nas etiquetas AWS do produto. Para avaliar onde os parceiros são adequados para a venda conjunta, o modelo inspeciona oportunidades abertas para AWS clientes e casos de uso previstos de clientes, para encontrar parceiros que tenham demonstrado sucesso com clientes semelhantes.

Por exemplo, o modelo atualmente é executado em todas as oportunidades abertas de AWS Originated (AO). Para cada conta e oportunidade de cliente, o modelo prevê o parceiro com base em

seu sucesso anterior entregando com clientes e casos de uso semelhantes. Quando disponível, o modelo retornará aos parceiros que trabalharam na mesma região, segmento e and/or setor.

Como as validações de serviços, as competências e os programas afetam minha pontuação de recomendação?

AWS As pontuações de recomendação de venda conjunta são fornecidas como um benefício para parceiros qualificados e AWS especializados da ACE. As validações e AWS competências de serviços com os lançamentos correspondentes do ACE fornecem ao modelo a confiança sobre as capacidades dos parceiros. O modelo também usa estudos de caso validados, seja para melhorar a relevância da recomendação ou para fornecer uma explicação adicional do motivo pelo qual uma recomendação foi feita. Isso significa que parceiros com estudos de caso validados e publicados podem potencialmente ver mudanças em suas pontuações de recomendação.

E se o caso de uso errado fosse marcado na minha oportunidade?

Uma atualização só pode ser feita para abrir oportunidades, de acordo com [as diretrizes da ACE](#). O modelo de aprendizado de máquina é retreinado semanalmente para capturar novos dados sobre oportunidades lançadas e ofertas de mercado. Certifique-se de que as informações sejam precisas antes de mover o PO ou AO para o estado “Lançado”.

Devo enviar mais oportunidades, incluindo for-visibility-only (FVO) sem suporte de venda conjunta?

Sim. O modelo é enriquecido à medida que os parceiros compartilham mais dados sobre suas capacidades.

Como a taxa de ganho, o tamanho do negócio e os dados da solução afetam as recomendações?

O modelo exige no mínimo uma oferta lançada de alta qualidade (originada pelo parceiro ou AWS originada pelo parceiro). Envios adicionais de oportunidades (ou referências) de alta qualidade fortalecerão a conexão entre os clientes, suas necessidades e capacidades. Siga as diretrizes descritas anteriormente neste documento para maximizar a qualidade dos dados.

Sou qualificado e AWS especializado para ACE, mas só vejo “Baixa” ou nenhuma pontuação?

Para parceiros da Software Path:

1. Tenha pelo menos 1 anúncio do Marketplace em qualquer categoria, exceto para ProServe, e
2. Tenha EC2 +GSS vitalício (ofertas privadas ou assinaturas públicas) acima de \$100 e

Para parceiros da Services Path:

1. Inclua and/or palavras-chave relevantes das etiquetas de AWS produto na descrição
2. Envie mais oportunidades em áreas especializadas.

Se a pontuação ainda não for preenchida, também é possível que não tenhamos identificado casos de uso atuais e potenciais de clientes que correspondam às capacidades do parceiro.

Sou elegível para o ACE e enviei centenas, POs mas não recebi nenhuma pontuação de recomendação de AWS venda conjunta. Por quê?

A qualidade dos dados supera a quantidade em todos os processos de documentação. A adesão estrita às diretrizes estabelecidas garante o desempenho ideal do sistema por meio de documentação precisa dos problemas do cliente e detalhes precisos da implementação do AWS serviço. Os parâmetros críticos da documentação devem incluir soluções técnicas específicas, AWS serviços implantados em áreas designadas e avaliações precisas de oportunidades. Ao abordar desafios especializados de clientes, a documentação detalhada de implementações técnicas e arquiteturas de soluções permite que o AWS Co-Sell Recommendation Score estabeleça conexões precisas entre soluções e oportunidades futuras.

Como parceiro de software, preciso que uma listagem pública do AWS Marketplace seja incluída no modelo?

Sim e não. Atualmente, o Marketplace Listings é a principal fonte usada pelo modelo para avaliar as capacidades dos parceiros da Software Path. O modelo complementa esses dados com lançamentos de oportunidades ACE para parceiros de software.

Como parceiro de serviços, preciso que uma listagem pública no Marketplace seja recomendada?

Atualmente não.

## AWS Pontuação de engajamento do Marketplace FAQs

### Qual é a pontuação de engajamento da solução AWS Marketplace?

A pontuação de engajamento da solução AWS Marketplace prevê a probabilidade de um cliente comprar uma solução de um parceiro. O resultado do modelo é uma probabilidade que demonstra a probabilidade de o cliente precisar de uma solução do parceiro. Essas probabilidades são transformadas em agrupamentos ALTO/MÉDIO/BAIXO/“-”.

### Como faço para agir de acordo com o AWS Marketplace Engagement Score?

AWS O Marketplace simplifica os processos de aquisição e integração, criando valor significativo para os fluxos de trabalho de compra dos clientes. O AWS Marketplace Engagement Score serve como uma ferramenta de priorização para identificar oportunidades alinhadas às preferências de aquisição do mercado. Embora a pontuação forneça informações direcionais, ela não garante os resultados da transação por meio do AWS Marketplace. A otimização das oportunidades de venda conjunta requer engajamento direto com a equipe de desenvolvimento de AWS parceiros para priorização estratégica e planejamento de execução. O mecanismo de pontuação funciona como um componente dentro de uma estrutura de avaliação abrangente, apoiando a tomada de decisão baseada em dados e reconhecendo a natureza dinâmica dos comportamentos e preferências de compra dos clientes.

### Muitas das minhas oportunidades mostram “-” para o AWS Marketplace Engagement Score?

O valor “-” indica que AWS foi 1) Não foi possível determinar a Pontuação de Engajamento do AWS Marketplace para aquela oportunidade com base nas informações atualmente disponíveis; ou 2) Não foi possível atribuir uma Pontuação de Engajamento do AWS Marketplace, pois ela não é aplicável a essa oportunidade. Essa bandeira está disponível apenas para parceiros registrados no AWS Marketplace, pois abrange as listagens do AWS Marketplace.

### Estou listado no AWS Marketplace, mas não vejo as pontuações de engajamento do AWS Marketplace para minhas oportunidades?

Primeiro, certifique-se de que o filtro Display AWS Marketplace Engagement Score esteja definido como Sim na tabela de dados resumidos de oportunidades no painel de oportunidades do Partner Insights. Se ainda houver algum problema, entre em contato com o Suporte da APN para obter ajuda para resolvê-lo.

## O que significa HIGH/MEDIUM/LOW?

Alta significa que a probabilidade de um cliente comprar uma solução está entre as melhores em comparação com todos os outros clientes. Média significa a probabilidade de um cliente comprar uma solução classificada no meio da coorte em comparação com todos os outros clientes. Baixo significa que a probabilidade de um cliente comprar uma solução está abaixo da média em comparação com outros clientes.

## A pontuação de engajamento da solução AWS Marketplace aparece para todos os parceiros e oportunidades?

Não. AWS As pontuações de engajamento da solução do Marketplace, como as pontuações de engajamento do Marketplace, só são relevantes para fornecedores independentes de software (ISV) ou parceiros da Software Path com listagens no Marketplace.

## Qual é a diferença entre o engajamento AWS no Marketplace e o engajamento com a solução do AWS Marketplace?

AWS A pontuação de engajamento do Marketplace prevê a probabilidade de um cliente comprar por meio do AWS Marketplace. A pontuação de engajamento da solução do AWS Marketplace é uma pontuação que prevê a probabilidade de um cliente comprar uma solução da lista de soluções do parceiro. Uma é sobre o canal de compras e a outra é sobre a aquisição de soluções.

## Com que frequência as pontuações de engajamento da solução AWS Marketplace são atualizadas?

Mensalmente.

## Por que vejo pontuações diferentes em cada oportunidade? Por que a pontuação de engajamento do Marketplace não corresponde à pontuação de engajamento da solução do AWS Marketplace?

Embora um cliente possa ter uma grande probabilidade de fazer uma compra por meio do AWS Marketplace, isso não significa que ele tenha uma grande probabilidade de comprar uma solução de parceiro e vice-versa.

Uma pontuação maior de engajamento com a solução significa que um cliente já está usando essa solução por meio de serviços similares ou por meio de meus concorrentes?

Não. A pontuação de engajamento da solução protege a confidencialidade do cliente e os dados do parceiro. A pontuação reflete uma classificação comparativa em relação a outros clientes. Uma pontuação ALTA indica o alinhamento potencial do cliente com a solução, não o uso atual do serviço com AWS ou com outros fornecedores.

Posso ver a pontuação das oportunidades AWS originadas e originadas pelo parceiro?

Sim, os parceiros de tecnologia podem ver a pontuação de engajamento da solução do AWS Marketplace para AWS oportunidades originadas (AO) e originadas pelo parceiro (PO).

Uma pontuação mais alta significa que um cliente tem um EDP, já comprou AWS no Marketplace ou AWS gastou mais?

Não, a pontuação de engajamento da The Solution é derivada de uma forma de proteger a confidencialidade do cliente. Uma pontuação ALTA indica o possível alinhamento do cliente com a solução, não seu contrato empresarial confidencial, o uso atual do serviço ou outros fornecedores.  
AWS

## Campanhas de marketing FAQs

Vejo mais campanhas nos gráficos de rosquinha para leads compartilhados por campanha, oportunidades por campanha, ARR por campanha do que o total de campanhas ativas?

O gráfico de rosquinha de leads compartilhados por campanha mostra todos os leads compartilhados com o período filtrado, e as campanhas contribuintes podem ser do mesmo período e anteriores. Por exemplo, ao filtrar em 2023YTD, uma parte dos leads compartilhados em 2023YTD pode ser de campanhas veiculadas em 2022. O mesmo motivo se aplica aos gráficos de oportunidades por campanha e ARR por campanha.

Por que algumas métricas com nomes idênticos no painel de campanhas de marketing mostram valores diferentes das métricas com o mesmo nome em outros painéis?

As métricas nas campanhas de marketing mostram apenas os dados associados às campanhas AWS de marketing lideradas, portanto, os valores indicados podem ser apenas um subconjunto das

mesmas métricas mostradas em outros painéis. Por exemplo, as contagens de oportunidades nas campanhas de marketing mostram apenas oportunidades geradas a partir AWS de campanhas de marketing lideradas, enquanto o painel de oportunidades mostrará todas as oportunidades ACE.

## Treinamento e certificações FAQs

Nossos registros de indivíduos certificados, credenciados e and/or treinados não coincidem com o que é mostrado no painel de Treinamento e Certificações?

O painel de treinamento e certificações inclui apenas dados de indivíduos que têm 1) Achieved/completed a certificação, o credenciamento ou o treinamento usando um endereço de e-mail corporativo cujo domínio está listado nos domínios de suas empresas na guia Treinamento e certificação das configurações da Central de parceiros da AWS; ou 2) associaram o endereço de e-mail pessoal usado para obter ou concluir a certificação na seção de emblemas de AWS treinamento e certificação de seu perfil no Skill Builder. O e-mail que eles usam e as ações associadas devem ser selecionados ou executados pelo indivíduo e não podem ser preenchidos por AWS ou por outra pessoa na organização. Os totais de treinamento e certificação mudarão se os usuários mesclarem os perfis baseados em e-mail da empresa com outros perfis ou se associarem seu e-mail pessoal a um empregador diferente.

A tabela de certificações de PII do AWS Partner Central não corresponde ao que é mostrado no painel de treinamento e certificações?

A tabela de certificação de Informações Pessoais Identificáveis (PII) na Central de Parceiros da AWS é atualizada por meio de um processo diferente devido à inclusão de informações de PII. A cadência desse processo pode causar uma incompatibilidade com o que é mostrado no Partner Analytics, que é atualizado diariamente.

# Integração com CRM

O AWS Partner Central permite integrações de CRM, o que ajuda os parceiros e, em AWS conjunto, a monitorar as interações com os clientes, gerenciar leads e simplificar os processos de vendas diretamente em seus fluxos de trabalho de CRM existentes. Essa integração permite a sincronização automática de dados entre o AWS Partner Central e o sistema de CRM de um parceiro. Para obter mais informações, consulte [Integração do AWS Partner CRM](#).

## Tópicos

- [Mapeamento de AWS Marketplace funções para um usuário de integração de CRM](#)
- [Registro de chamadas de API do AWS Partner Central com AWS CloudTrail](#)

## Mapeamento de AWS Marketplace funções para um usuário de integração de CRM

Esta seção explica como mapear as funções do AWS Marketplace AWS Identity and Access Management (IAM) para o usuário do serviço de integração de CRM no AWS Partner Central. O mapeamento permite que o usuário do serviço de integração de CRM execute ações na AWS Marketplace conta. Selecionar uma função do IAM para acessar AWS Marketplace APIs por meio da integração com o CRM habilita recursos como vincular ofertas AWS Marketplace privadas a oportunidades do ACE.

Antes do mapeamento, você deve primeiro concluir o seguinte:

- [Crie funções do IAM na AWS Marketplace conta](#).
- Ao criar funções do IAM, adicione a seguinte política de confiança personalizada para permitir que o AWS Partner Central mapeie as funções do IAM.

JSON

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

```
    },  
    "Action": "sts:AssumeRole"  
  }  
]  
}
```

- Conceda permissões para realizar `ListEntities` as `SearchAgreements` ações e. Para obter mais informações, consulte [Controle do acesso ao portal de gerenciamento do AWS Marketplace](#).
- [Vincule sua conta do AWS Partner Central a uma AWS Marketplace conta](#).

Para mapear uma função AWS Marketplace do IAM para um usuário de integração de CRM

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como usuário com a função de líder da aliança ou administrador da nuvem.
2. Na AWS Marketplace seção da página inicial do AWS Partner Central, escolha Gerenciar conta vinculada.
3. Na AWS Marketplace página, na seção Função do IAM para integração do CRM, escolha Mapear função do IAM.
4. Escolha um perfil do IAM na lista suspensa.
5. Escolha a função Mapear.

Para desmapear uma função AWS Marketplace do IAM de um usuário de integração de CRM.

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como usuário com a função de líder da aliança ou administrador da nuvem.
2. Na AWS Marketplace seção da página inicial do AWS Partner Central, escolha Gerenciar conta vinculada.
3. Na AWS Marketplace página, na seção Função do IAM para integração do CRM, escolha Unmap IAM role.

## Registro de chamadas de API do AWS Partner Central com AWS CloudTrail

A Central de Parceiros [da AWS é integrada à AWS CloudTrail](#), um serviço que fornece um registro das ações realizadas por um usuário, função ou AWS serviço na Central de Parceiros da AWS.

CloudTrail captura chamadas do console do AWS Partner Central e codifica chamadas para as operações da API do AWS Partner Central como eventos.

CloudTrail está ativo na sua AWS conta quando você a cria e não requer nenhuma configuração manual. A atividade de eventos suportados na Central de Parceiros da AWS é registrada em um CloudTrail evento, junto com outros eventos de AWS serviço, na página de histórico de eventos do [CloudTrail console](#). Lá você pode visualizar, pesquisar e baixar eventos em sua AWS conta.

Cada evento ou entrada de registro contém a identidade do usuário que gerou a solicitação. Essas informações ajudam a determinar se a solicitação foi feita por qualquer um dos seguintes:

- Um usuário com credenciais de usuário root ou AWS Identity and Access Management.
- Um usuário com credenciais de segurança temporárias para uma função ou um usuário federado.
- Outro AWS serviço.

O AWS Partner Central suporta o registro da `partnerCentralAccountManagement` operação como eventos em arquivos de CloudTrail log com `eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com`

## Tópicos

- [Exemplos de entrada de arquivos de log do AWS Partner Central](#)
- [Tópicos relacionados](#)

## Exemplos de entrada de arquivos de log do AWS Partner Central

### Exemplo: **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"
}
```

## Exemplo: `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"
}
```

## Tópicos relacionados

Para obter mais informações, consulte as seções a seguir no [Guia AWS CloudTrail do usuário](#):

- [Criando uma trilha para sua AWS conta](#)
- [Integrações de serviços da AWS com CloudTrail registros](#)
- [Configurando notificações do Amazon SNS para CloudTrail](#)
- [Recebendo arquivos de CloudTrail log de várias regiões](#)

- [CloudTrail Elemento UserIdentity](#)

# Gerenciando AWS conexões de contas subsidiárias

Em Conexões de conta, você pode gerenciar conexões entre suas próprias contas de parceiro ou vendedor. Por exemplo, você tem várias contas de vendedor do AWS Marketplace e deseja se conectar à sua conta de parceiro.

## Principais conceitos

### Conta principal

A conta principal é uma conta na qual você está registrado como parceiro e vendedor. Use essa conta para fins administrativos e para enviar solicitações de conexão.

### Contas conectadas

Contas de vendedor que você possui e às quais deseja se conectar ou conectou à sua conta principal.

## Acessando conexões de conta

Para acessar as conexões da conta:

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. No painel de navegação esquerdo, selecione clique no painel lateral esquerdo e selecione Conexões de contas subsidiárias.

#### Note

Para enviar solicitações de conexão para qualquer nova conta, você precisa estar conectado à sua conta principal.

## Enviando solicitações de conexão para suas próprias contas de vendedor que você deseja conectar à sua conta de parceiro

Quando estiver na conta principal e na página Conexões da conta subsidiária, você poderá ver todas as contas que você possui e que já estão conectadas. Para conectar novas contas:

1. Clique em Enviar solicitação de conexão.
2. Preencha o formulário de solicitação de conexão com:
  - Seu nome completo
  - Seu endereço de e-mail
  - AWS Conta de 12 dígitos IDs das contas que você possui e às quais deseja se conectar
3. Revise suas seleções.
4. Confirme todas as contas adicionadas na tabela de contas selecionada.
5. Clique em Enviar solicitação de conexão.

Uma solicitação de conexão é enviada para cada conta na tabela.

### Note

Se precisar de ajuda para saber o ID AWS da sua conta, consulte <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html>.

### Important

Conecte somente contas que você possui (por exemplo, contas de vendedor do AWS Marketplace). Não adicione contas pertencentes a outros parceiros.

## Aceitando solicitações de conexão

Para aceitar solicitações de conexão, você precisa fazer login nas contas subsidiárias para as quais você enviou a solicitação de conexão. Para cada conta:

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).

2. No painel de navegação esquerdo, escolha Conexões de conta subsidiária.
3. Escolha a guia Solicitações de Conexão e navegue até Solicitações de Conexão.
4. Selecione a solicitação de conexão da sua conta principal.
5. Clique em Aceitar para se conectar à sua conta principal.

Para recusar: escolha Rejeitar em vez de Aceitar.

## Exibir e gerenciar contas conectadas

Para visualizar e gerenciar todas as suas contas conectadas:

1. Faça login na sua conta principal [AWS Partner Central](#).
2. Navegue até a página Conexões da Conta Subsidiária.
3. Visualize a guia Conexões da conta para ver todas as contas conectadas à sua conta principal.

## Receber ajuda

Para obter suporte adicional com Partner Discovery, Partner Connections e Account Connections:

- Entre em contato com o [AWS Partner Support](#) por meio de sua conta do AWS Partner Central
- Acesse a Central de Ajuda do Partner Central para obter documentação detalhada
- Entre em contato com seu gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM) para obter orientação
- Participe dos fóruns da comunidade do Partner Central para obter suporte de colegas

# Migração para o Partner Central no console AWS

Os parceiros atuais da APN receberão uma ferramenta de migração de autoatendimento a partir de sua conta antiga do Partner Central. Ao concluir os pré-requisitos de migração, os parceiros podem usar a ferramenta para agendar e concluir a migração.

## Processo de migração

O processo de migração consiste em quatro etapas:

1. Analise todas as etapas de preparação antes da migração na lista de verificação abaixo.
2. Vincule uma AWS conta à sua conta da APN (se ainda não estiver concluída). A AWS conta vinculada será cobrada pela taxa de associação da APN e se tornará a conta principal para gerenciar todas as atividades AWS relacionadas. Para obter mais informações, consulte [Vinculação da Central de Parceiros da AWS e AWS contas](#). Ao migrar, o acesso ao Partner Central será feito por meio da AWS conta vinculada, na qual os usuários parceiros precisarão das funções e permissões apropriadas do IAM para obter acesso. Isso significa que os usuários se autenticarão por meio da AWS conta vinculada usando suas credenciais do IAM atribuídas para acessar os recursos e capacidades do Partner Central. Consulte [Acessando o Partner Central para obter mais detalhes](#).
3. Configure o acesso do usuário por meio AWS do IAM, incluindo a atribuição de novas políticas gerenciadas para controlar o acesso aos recursos do Partner Central. Veja as instruções abaixo para a integração do usuário durante a migração.
4. Agende ou inicie a migração. Os usuários designados como líderes da aliança ou funções de administrador de nuvem no ambiente antigo do Partner Central podem acessar a ferramenta de migração de autoatendimento para selecionar a data e a hora de migração preferidas. Uma vez agendados, os líderes da aliança devem alertar todos os usuários ativos do Partner Central sobre a data e a hora programadas. Depois que a migração for iniciada, todos os usuários serão impedidos de acessar o Partner Central. Por isso, recomendamos programar a migração fora do horário comercial. A migração normalmente leva de 2 a 6 horas, dependendo da quantidade de dados necessária para a transferência. Após a migração bem-sucedida, os líderes da aliança serão notificados por e-mail e todos os usuários poderão fazer login na nova experiência do Partner Central com suas novas credenciais do IAM.

# Integração do usuário durante o processo de migração

## Etapa 1: determinar as permissões para os usuários

1. Na página inicial do AWS Partner Central, selecione Exibir instruções no widget de migração.
2. Siga as step-by-step instruções descritas na ferramenta.
3. Escolha Baixar usuários do Partner Central.
4. Abra o arquivo baixado de usuários existentes. Com base na atual atribuição de funções no Partner Central e em atributos como a data do último login, determine quais usuários devem ser integrados à nova experiência do Partner Central.
5. Mapeie os usuários para políticas gerenciadas específicas do IAM com base na atribuição de função atual. Consulte [as políticas AWS gerenciadas para usuários do AWS Partner Central](#) para mapeamento e documentação de políticas gerenciadas.

### Note

Usuários que só precisam de acesso ao Skill Builder para conteúdo de AWS treinamento e certificação não precisarão mais acessar o AWS Partner Central. Para obter mais informações, consulte [Associar domínios à sua conta do AWS Partner Central](#).

## Etapa 2: trabalhe com seu administrador do IAM para determinar a opção de integração apropriada para usuários com políticas gerenciadas

O administrador do IAM deve atribuir as políticas gerenciadas apropriadas a cada usuário de acordo com o mapeamento acima. O processo de integração de usuários ao IAM depende da configuração de acesso à AWS conta do parceiro. Consulte [Controle de acesso para usuários do AWS Partner Central](#) para obter mais informações.

## Vinculando o AWS Partner Central e as contas AWS

AWS atualizou recentemente a [política de tarifas da AWS Partner Central Network \(APN\)](#). A alteração exige que os parceiros vinculem uma AWS conta à sua conta da Central de Parceiros da AWS para confirmar sua associação à Rede de AWS Parceiros (APN). A AWS conta vinculada se torna a conta principal para gerenciar os engajamentos e atividades do Partner Central, incluindo

cobrança de taxas do APN, gerenciamento de soluções e rastreamento de oportunidades do APN Customer Engagement (ACE) usando o Partner Central. APIs

Você deve se vincular a uma AWS conta que tenha as funções e permissões do IAM necessárias para acessar o Partner Central.

A vinculação de contas tem outros benefícios:

- Você pode usar o [Partner Connections](#) para trabalhar em acordos de venda conjunta com outros parceiros para progredir nos negócios mais rapidamente e expandir seu alcance. Para obter mais informações, consulte [Conexões de parceiros](#) no Guia de vendas da Central de Parceiros da AWS.
- Você pode usar a [API do AWS Partner Central](#) para integrar o Partner Central ao seu sistema de CRM. A integração sincroniza compromissos, oportunidades, soluções e notificações de eventos em tempo real. Para obter mais informações, consulte Integração do [AWS Partner CRM no Guia de Integração](#) do AWS Partner CRM.
- Se você for um parceiro qualificado da ACE vinculado a uma conta de vendedor do AWS Marketplace, os representantes de geração de AWS demanda pré-qualificam os leads do AWS Marketplace e transferem oportunidades AWS originadas validadas para você.

Os tópicos a seguir explicam como vincular contas.

- [Pré-requisitos](#)
- [Vinculando o AWS Partner Central e as contas AWS](#)
- [Desvinculando a Central de Parceiros da AWS e as contas AWS](#)
- [Perguntas frequentes sobre vinculação de contas](#)

# Vinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas

AWS atualizou recentemente a [política de tarifas da AWS Partner Central Network \(APN\)](#). A alteração exige que os parceiros vinculem uma AWS conta à conta do AWS Partner Central para confirmar sua associação à AWS Partner Network (APN). A AWS conta vinculada se torna a conta principal para gerenciar os engajamentos e atividades do Partner Central, incluindo cobrança de taxas do APN, gerenciamento de soluções e rastreamento de oportunidades do APN Customer Engagement (ACE) usando as APIs do Partner Central.

## Important

Essa mudança faz parte de uma migração maior para o uso do AWS Identity and Access Management (IAM) para controlar o acesso dos usuários ao Partner Central. Você deve se vincular a uma AWS conta que tenha as funções e permissões do IAM necessárias para acessar o Partner Central.

A vinculação de contas tem outros benefícios:

- Você pode usar o Partner Connections para trabalhar em negócios de covenda com outros parceiros. Isso pode acelerar os negócios e expandir seu alcance. Para obter mais informações, consulte [Conexões de AWS parceiros](#) no Guia de vendas do Partner Central.
- Você pode usar a [API do AWS Partner Central](#) para integrar o Partner Central ao seu sistema de CRM. A integração sincroniza compromissos, oportunidades, soluções e notificações de eventos em tempo real. Para obter mais informações, consulte Integração do [AWS Partner CRM no Guia de Integração](#) do AWS Partner CRM.
- Se você for um parceiro qualificado da ACE vinculado a uma conta de AWS Marketplace vendedor, os representantes de geração de AWS demanda pré-qualificam os leads AWS Marketplace e transferem oportunidades AWS originadas validadas para você.

Os tópicos a seguir explicam como vincular contas.

## Tópicos

- [Pré-requisitos](#)
- [Vinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas](#)
- [Desvinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas](#)

- [Perguntas frequentes sobre vinculação de contas](#)

## Pré-requisitos

Os tópicos a seguir listam os pré-requisitos necessários para vincular a Central de parceiros da AWS e as contas. AWS Recomendamos seguir os tópicos na ordem listada.

### Note

Devido a problemas de interface, recursos e desempenho do usuário, a vinculação de contas não é compatível com o Firefox Extended Support Release (Firefox ESR). Recomendamos usar a versão normal do Firefox ou um dos navegadores Chrome.

### Tópicos

- [Funções e permissões do usuário](#)
- [Selecione um AWS conta para o AWS Partner Central](#)
- [Conceder permissões do IAM](#)
- [Entendendo as permissões da função](#)
- [Criação de um conjunto de permissões para login único](#)

## Funções e permissões do usuário

Para vincular sua AWS conta a uma conta do AWS Partner Central, você precisa de pessoas nas seguintes funções:

### Administrador do Identity and Access Management (IAM)

Gerencia as permissões do usuário por meio do IAM. Normalmente trabalha em segurança de TI, segurança da informação, equipes dedicadas de IAM ou organizações de governança e conformidade. Responsável por implementar políticas de IAM, configurar soluções de SSO, lidar com análises de conformidade e manter estruturas de controle de acesso baseadas em funções.

### Líder da aliança central de parceiros da AWS ou administrador de nuvem

Administrador principal da conta da sua empresa. Essa pessoa deve ter uma função de desenvolvimento de negócios ou liderança de negócios e autoridade legal para aceitar os termos

e condições da AWS Partner Network. O líder da aliança pode delegar a vinculação da conta a um usuário do Partner Central com a função de usuário Cloud Admin.

## Selecione um AWS conta para o AWS Partner Central

Escolha a AWS conta que você vinculará ao seu perfil da Central de Parceiros da AWS. Isso se aplica se você estiver se registrando como um novo AWS parceiro ou migrando do portal legado AWS Partner Network (APN).

A AWS conta que você escolher para a Central de Parceiros da AWS gerenciará os pagamentos de taxas da APN, as soluções e o rastreamento de oportunidades do APN Customer Engagement (ACE). Todos os recursos da APN, incluindo oportunidades ACE, histórico de oportunidades e convites de oportunidades com vários parceiros, são criados na conta e não podem ser transferidos para outras contas. AWS

Se você é um AWS parceiro que tem acesso ao Partner Central antigo e precisa vincular uma AWS conta para pagar as taxas da APN ou para a migração do Partner Central, a vinculação da conta é permanente após a migração. Antes da migração, você pode desvincular sua conta e selecionar uma diferente. Após a migração, a conta vinculada não pode ser alterada. Todos os AWS Partner Network recursos, incluindo oportunidades ACE, histórico de oportunidades e convites para oportunidades com vários parceiros, estão permanentemente associados a essa conta.

Use as informações na tabela a seguir para ajudar a decidir qual AWS conta você deve vincular ou selecionar para sua conta do AWS Partner Central.

### Lista de verificação de seleção de conta

Sua conta deve:

- Use um plano de AWS conta paga e esteja em situação regular — A conta deve usar um plano de AWS conta paga (não o nível gratuito) e manter a boa reputação com AWS a APN. Para fazer o upgrade para um plano de conta paga, consulte [Escolha de um plano de nível AWS gratuito](#) no Guia do usuário do AWS Billing.
- Ser de propriedade da sua empresa — A conta deve pertencer à sua empresa e pertencer a uma AWS organização controlada por sua empresa. Ela não deve pertencer a um distribuidor ou outra organização, nem ser uma conta de membro dentro da organização de um distribuidor.

- Ser capaz de integrar futuros usuários do AWS Partner Central — Usuários que precisarem criar oportunidades, soluções e solicitações de fundos precisarão acessar essa conta.
- Tenha um endereço de pessoa jurídica (fiscal) que corresponda ao seu local comercial principal — O endereço de cobrança da conta se torna o local da sede do seu perfil de parceiro. Escolha uma conta com um endereço de cobrança que corresponda ao local principal da sua empresa.

Sua conta não deve ser:

- Contas de desenvolvedor ou sandbox para desenvolvimento e teste de código
- Contas pessoais para aprendizado ou projetos individuais
- Contas de teste

Recomendado não escolher:

- Contas de gerenciamento (ou pagador principal) para Organizations AWS

AWS Cenário de parceria	Exemplo	AWS opções de conta	Considerações
Cenário 1: Você possui AWS contas gerenciadas por terceiros e não está registrado como AWS Marketplace vendedor	AWS Parceiros trabalhando com parceiros AWS distribuidores	Opção 1: criar uma AWS conta e vinculá-la.  Opção 2: vincular a uma AWS conta existente	Opção 1: <ul style="list-style-type: none"> <li>• É aceitável cobrar a taxa da APN nessa conta? A conta AWS de gerenciamento pode pagar a taxa se a conta estiver em uma AWS organização.</li> <li>• É aqui que você deseja acessar os recursos e as APIs</li> </ul>

AWS Cenário de parceria	Exemplo	AWS opções de conta	Considerações
			<p>do AWS Partner Network?</p> <p>Opção 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesmas considerações da Opção 1</li> <li>• É uma conta AWS de gerenciamento, produção, desenvolvedor ou pessoal?</li> <li>• Você pode permitir que funcionários externos acessem a conta que gerencia os compromissos do AWS Partner Central?</li> <li>• Essa conta é apropriada para gerenciar o acesso de usuários do Partner Central?</li> </ul>
Cenário 2: Você possui AWS conta (s) e não está registrado como AWS Marketplace vendedor	AWS Parceiros que não realizam transações AWS Marketplace ou parceiros em países onde não AWS Marketplace está disponível	Igual ao Cenário 1	Igual ao Cenário 1

AWS Cenário de parceria	Exemplo	AWS opções de conta	Considerações
<p>Cenário 3: Você possui uma (s) AWS conta (s) e está registrado como AWS Marketplace vendedor com uma única conta de vendedor do Marketplace</p>	<p>AWS Parceiros que têm uma lista consolidada de produtos em um único país ou operam globalmente</p>	<p>Opção 1: criar e vincular a uma nova AWS conta</p> <p>Opção 2: vincular a uma AWS conta existente</p> <p>Opção 3: vincular a uma conta de AWS Marketplace vendedor</p>	<p>Opção 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Você precisa acessar AWS Marketplace recursos que exigem uma conta de vendedor vinculada do Marketplace?</li> <li>• Você planeja participar do Programa AWS ISV Accelerate? Veja os <a href="#">requisitos do programa</a>.</li> <li>• Você precisa compartilhar recursos do AWS Partner Central e do Marketplace, como oportunidades, ofertas, soluções e listagens de produtos?</li> <li>• Seria melhor designar uma conta de AWS Marketplace vendedor com o maior número de listagens de produtos ou</li> </ul>

AWS Cenário de parceria	Exemplo	AWS opções de conta	Considerações
			<p>transações como uma conta de vendedor principal do Marketplace?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• É aceitável cobrar a taxa da APN nessa conta?</li> </ul> <p>Opção 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesmas considerações da Opção 1</li> <li>• É uma conta AWS de gerenciamento, produção, desenvolvedor ou pessoal?</li> <li>• Essa conta é apropriada para gerenciar o acesso de usuários do Partner Central?</li> </ul> <p>Opção 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesmas considerações que as opções 1 e 2</li> <li>• Você planeja criar contas de AWS Marketplace vendedor adicionais? Em</li> </ul>

AWS Cenário de parceria	Exemplo	AWS opções de conta	Considerações
			caso afirmativo, é aceitável designar a conta atual do vendedor do Marketplace como conta principal do vendedor do Marketplace?
Cenário 4: Você possui AWS conta (s) e está registrado como AWS Marketplace vendedor com várias contas de vendedor	AWS Parceiros que têm várias listas de produtos em diferentes linhas de negócios ou precisam atender aos requisitos regulatórios e de conformidade	Igual ao Cenário 3	Igual ao Cenário 3

## Conceder permissões do IAM

A política do IAM listada nesta seção concede aos usuários do AWS Partner Central acesso limitado a uma AWS conta vinculada. O nível de acesso depende da função do IAM atribuída ao usuário. Para obter mais informações sobre os níveis de permissão, consulte [Entendendo as permissões da função](#) mais adiante neste tópico.

Para criar a política, você deve ser um administrador de TI responsável por um AWS ambiente. Ao terminar, você deve atribuir a política a um usuário ou função do IAM.

As etapas desta seção explicam como usar o console do IAM para criar a política.

### Note

Se você é líder de aliança ou administrador de nuvem e já tem um usuário ou uma função do IAM com permissões de AWS administrador, vá para [the section called “Vinculando contas”](#).

## Para criar a política

1. [Faça login no console do IAM.](#)
2. Em Access management (Gerenciamento de acesso), escolha Policies (Políticas).
3. Escolha Criar política, escolha JSON e adicione a seguinte política:

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. Escolha Próximo.
5. Em Detalhes da política, na caixa Nome da política, insira um nome para a política e uma descrição opcional.
6. Revise as permissões da política, adicione tags conforme necessário e escolha Criar política.
7. Anexe seu usuário ou função do IAM à política. Para obter informações sobre como anexar, consulte [Adicionar permissões de identidade do IAM \(console\)](#) no Guia do usuário do IAM.

## Entendendo as permissões da função

Depois que o administrador de TI concluir as etapas da seção anterior, os líderes da aliança e outros na Central de Parceiros da AWS poderão atribuir políticas de segurança e mapear as funções dos usuários. A tabela a seguir lista e descreve as funções padrão criadas durante a vinculação de contas e as tarefas disponíveis para cada função.

Função padrão do IAM	AWS Políticas gerenciadas do Partner Central usadas	Pode fazer	Não posso fazer
Administrador de nuvem	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation</a></li> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess:</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapeie e atribua funções do IAM aos usuários do AWS Partner Central.</li> <li>• Conclua as mesmas tarefas</li> </ul>	

Função padrão do IAM	AWS Políticas gerenciadas do Partner Central usadas	Pode fazer	Não posso fazer
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerFullAccess</a>:</li> </ul>	das equipes da aliança e ACE.	
Equipe da Aliança	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a></li> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerFullAccess</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acesso total a todas as operações do vendedor AWS Marketplace, incluindo o Portal AWS Marketplace de Gerenciamento. Você também pode gerenciar a AMI do Amazon EC2 usada em AMI-based produtos.</li> <li>• Vincule oportunidades de engajamento AWS do cliente às ofertas privadas do AWS Marketplace.</li> <li>• Associe as soluções da APN às listas de AWS Marketplace produtos.</li> <li>• Acesse o painel do Partner Analytics.</li> </ul>	Mapeie ou atribua funções do IAM aos usuários do AWS Partner Central. Somente líderes de alianças e administradores de nuvem mapeiam ou atribuem funções.

Função padrão do IAM	AWS Políticas gerenciadas do Partner Central usadas	Pode fazer	Não posso fazer
Equipe ACE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerOfferManagement</a></li> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie ofertas privadas AWS do Marketplace.</li> <li>• Vincule oportunidades de engajamento AWS do cliente às ofertas privadas do AWS Marketplace.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapeie ou atribua funções do IAM aos usuários do AWS Partner Central. Somente líderes de alianças e administradores de nuvem podem mapear ou atribuir funções.</li> <li>• Use todas as AWS Marketplace ferramentas e recursos.</li> <li>• Use o painel do Partners Analytics.</li> </ul>


## Criação de um conjunto de permissões para login único

As etapas a seguir explicam como usar o IAM Identity Center para criar um conjunto de permissões que permite o login único para acessar o AWS Partner Central.

Para obter mais informações sobre conjuntos de permissões, consulte [Criar um conjunto de permissões](#) no Guia do usuário AWS do IAM Identity Center.

1. Faça login no [console do IAM Identity Center](#).
2. Em Multi-account Permissões, escolha Conjuntos de permissões.
3. Escolha Create permission set (Criar conjunto de permissões).
4. Na página Selecionar tipo de conjunto de permissões, em Tipo de conjunto de permissões, escolha Conjunto de permissões personalizado e, em seguida, escolha Avançar.
5. Faça o seguinte:

- A. Na página Especificar políticas e limites de permissão, escolha os tipos de políticas do IAM que você deseja aplicar ao conjunto de permissões.  
  
Por padrão, você pode adicionar qualquer combinação de até 10 políticas AWS gerenciadas e políticas gerenciadas pelo cliente ao seu conjunto de permissões. O IAM define essa cota. Para aumentá-la, solicite um aumento nas políticas gerenciadas de cotas do IAM anexadas a uma função do IAM no console do Service Quotas em AWS cada conta à qual você deseja atribuir o conjunto de permissões.
  - B. Expanda a política embutida para adicionar um texto JSON-formatted de política personalizado. As políticas em linha não correspondem aos recursos existentes do IAM. Para criar uma política em linha, insira o idioma personalizado da política no formulário fornecido. O IAM Identity Center adiciona a política aos recursos do IAM que ele cria em suas contas de membros. Para obter mais informações, consulte [Políticas em linha](#).
  - C. Copie e cole a política JSON do [AWS Partner Central e o pré-requisito de vinculação de AWS contas](#)
6. Na página Specify permission set details (Especificar detalhes do conjunto de permissões), faça o seguinte:
- A. Em Nome do conjunto de permissões, digite um nome para identificar esse conjunto de permissões no IAM Identity Center. O nome que você especifica para esse conjunto de permissões aparece no portal de AWS acesso como uma função disponível. Os usuários entram no portal de AWS acesso, escolhem uma AWS conta e, em seguida, escolhem a função.
  - B. (Opcional) Você pode também digitar uma descrição. A descrição aparece somente no console do IAM Identity Center, não no portal de AWS acesso.
  - C. (Opcional) Especifique o valor da duração da sessão. Esse valor determina o período de tempo em que um usuário pode estar conectado antes que o console saia da sessão. Para obter mais informações, consulte [Definir a duração da sessão para AWS contas](#).
  - D. (Opcional) Especifique o valor para o Relay state.(estado de retransmissão). Esse valor é usado no processo de federação para redirecionar usuários dentro da conta. Para obter mais informações, consulte [Definir estado do relé para acesso rápido ao console AWS de gerenciamento](#).

 Note

Você deve usar uma URL do AWS Management Console para o estado de retransmissão. Por exemplo: `https://console.aws.amazon.com/ec2/`

E. Expanda Tags (opcional), escolha Adicionar tag e especifique valores para Chave e Valor (opcional).

Para obter informações sobre tags, consulte [AWS Como marcar os recursos do IAM Identity Center](#).

F. Escolha Próximo.


7. Na página Revisar e criar, revise as seleções que você fez e escolha Criar.

Por padrão, quando você cria um conjunto de permissões, o conjunto de permissões não é provisionado (usado em nenhuma AWS conta). Para provisionar um conjunto de permissões em uma AWS conta, você deve atribuir acesso ao IAM Identity Center aos usuários e grupos na conta e, em seguida, aplicar o conjunto de permissões a esses usuários e grupos. Para obter mais informações, consulte [Atribuir acesso de usuário às AWS contas](#) no Guia do usuário AWS do IAM Identity Center.

## Vinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas

As etapas a seguir explicam como usar o AWS Partner Central para vincular suas contas. Você precisa ser um líder de aliança ou administrador de nuvem para concluir essas etapas. Além disso, a política de permissões do IAM listada anteriormente neste guia controla as tarefas de vinculação e mapeamento de funções que você e outros usuários do AWS Partner Central podem realizar. Para obter mais informações sobre essas tarefas, consulte [Conceder permissões do IAM](#).


Para obter mais informações sobre vinculação de contas, consulte o [Guia do usuário de vinculação de contas](#) no Partner Central.

 Note

- O AWS Partner Central usa o termo Vinculação de AWS Marketplace contas, mas todos os parceiros podem vincular contas, incluindo parceiros sem AWS Marketplace contas.


- Os parceiros da Amazon Web Services India Private Limited AWS (Índia) podem se vincular sem registrar um nome comercial.

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como líder de aliança ou administrador de nuvem.

 Note

Se sua organização usa o login único (SSO), use essas credenciais para primeiro entrar na sua AWS conta e, em seguida, faça login na Central de parceiros da AWS.


2. Na AWS Marketplace seção da página inicial do AWS Partner Central, escolha Vincular conta.
3. Na página Vinculação de AWS Marketplace contas, escolha Vincular conta.
4. Na página de login da AWS conta, escolha Usuário do IAM.
5. Insira o ID da AWS conta e faça login.

 Note

- Se precisar das informações da conta, entre em contato com o administrador que preencheu os pré-requisitos listados acima.
- Os usuários de SSO passam automaticamente para a próxima etapa.

6. Navegue pela experiência de vinculação de autoatendimento:

- A. Revise o ID da AWS conta e o nome legal do perfil do AWS Marketplace vendedor associado e escolha Avançar.

 Note

Se sua AWS conta não estiver registrada como vendedor, forneça o nome legal da sua empresa para se registrar AWS Marketplace.

Os parceiros da Amazon Web Services India Private Limited AWS (Índia) podem se vincular sem registrar um nome comercial. Prossiga escolhendo Avançar.

- B. Analise as funções do IAM e as políticas gerenciadas anexadas a elas e escolha Avançar.

C. (Opcional) Para mapear em massa as funções do IAM para os usuários parceiros com as funções da equipe da Alliance e do parceiro ACE, marque a caixa de seleção em cada seção de função.

Um usuário parceiro não pode acessar AWS Marketplace recursos, como vincular ofertas privadas a oportunidades do ACE, sem uma função do IAM mapeada para sua conta de usuário parceiro. Se você optar por não atribuir em massa, deverá mapear manualmente uma função do IAM para um usuário parceiro depois de vincular as contas.

D. Revise as informações e escolha Enviar.

Você é direcionado para o AWS Partner Central com sua conta vinculada com sucesso e as funções padrão do IAM criadas em sua conta.

7. (Opcional) Para usar políticas personalizadas que permitem o acesso a AWS Marketplace recursos na Central de Parceiros da AWS, consulte o próximo tópico, [Usando políticas personalizadas para mapear usuários](#).

## Usando políticas personalizadas para mapear usuários

Os tópicos desta seção explicam como mapear usuários do AWS Partner Central para funções AWS do IAM. O mapeamento permite o acesso de login único para usuários na Central de Parceiros da AWS e na AWS, além de outros recursos, como vinculação de produtos e ofertas.

### Tópicos

- [Pré-requisitos do mapeamento de funções](#)
- [Conectando oportunidades ACE com ofertas AWS Marketplace privadas](#)

### Pré-requisitos do mapeamento de funções

Antes do mapeamento, você deve preencher os seguintes pré-requisitos:

- Crie funções do IAM na conta da AWS. Para obter mais informações, consulte [Criar uma função usando políticas de confiança personalizadas](#) no Guia do AWS Identity and Access Management usuário.
- Para permitir que o AWS Partner Central AWS mapeie as funções do IAM, adicione a seguinte política de confiança personalizada às funções.

## JSON

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

- Para usuários do AWS Partner Central com a função de usuário ACE, conceda permissões para realizar as SearchAgreements ações ListEntities e. Para obter mais informações, consulte [Controle do acesso ao portal de gerenciamento do AWS Marketplace](#) no Guia do AWS Marketplace vendedor.
- [Vincule sua conta do AWS Partner Central a uma AWS Marketplace conta.](#)

Para mapear funções do IAM para seus usuários do AWS Partner Central, você deve criar funções do IAM com as permissões que deseja fornecer aos seus usuários. Para usuários administradores de nuvem, você só pode mapear a função IAM de administrador de nuvem criada em sua conta durante o processo de vinculação da conta.

Você pode criar uma ou mais funções do IAM para associar aos seus usuários do AWS Partner Central. Os nomes das funções devem começar com **PartnerCentralRoleFor**. Você não pode escolher uma função a menos que o nome comece com esse texto.

Você pode anexar políticas personalizadas ou gerenciadas à função do IAM. Você pode anexar as políticas AWS Marketplace gerenciadas, como `AWSMarketplaceSellerFullAccess` as funções do IAM, e fornecer acesso aos usuários do AWS Partner Central. Para obter mais informações sobre a criação de funções, consulte Como [criar uma função do IAM \(console\)](#) no Guia do usuário do IAM.

## Conectando oportunidades ACE com ofertas AWS Marketplace privadas

Para permitir que os usuários do ACE anexem ofertas AWS Marketplace privadas às oportunidades do ACE, mapeie-os para uma função AWS do IAM na Central de Parceiros da AWS.

## Pré-requisitos

Faça o seguinte antes de mapear usuários para funções AWS Marketplace do IAM:

- Ao vincular uma AWS Marketplace conta à Central de Parceiros da AWS, forneça `AWSMarketplaceSellerFullAccess` ou, minimamente, `ListEntities/SearchAgreements` à função do IAM atribuída aos usuários do ACE. Isso é necessário para permitir que os usuários do ACE anexem ofertas AWS Marketplace privadas às oportunidades do ACE.
- (Opcional) Para conceder permissão mínima, adicione uma política gerenciada pelo cliente à sua AWS conta e à função do IAM que você cria para gerentes e usuários do ACE. Consulte a política a seguir como exemplo:

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"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```



## Mapeamento de usuários para funções AWS do IAM

Use os procedimentos nesta seção para mapear e desmapear usuários do AWS Partner Central para funções AWS do IAM.

Para mapear um usuário do AWS Partner Central para uma função AWS do IAM

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como usuário com a função de líder da aliança ou administrador da nuvem.
2. Na seção Vinculação de contas da página inicial do AWS Partner Central, escolha Gerenciar conta vinculada.
3. Na seção Usuários não administradores da nuvem da página Vinculação de contas, escolha um usuário.
4. Escolha Mapear para a função do IAM.
5. Escolha um perfil do IAM na lista suspensa.
6. Escolha a função Mapear.

Para remapear um usuário do AWS Partner Central a partir de uma função AWS do IAM.

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como usuário com a função de líder da aliança ou administrador da nuvem.
2. Na seção Vinculação de contas da página inicial do AWS Partner Central, escolha Gerenciar conta vinculada.
3. Na seção Usuários não administradores da nuvem da página Vinculação de contas, escolha o usuário que você deseja desmapear.
4. Escolha Unmap role.

## Desvinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas

Quando você vincula o AWS Partner Central a uma AWS conta, AWS recursos, como oportunidades de Engajamento do Cliente (ACE) da APN, são criados na AWS conta vinculada. Se você se desvincular dessa AWS conta e depois se vincular a uma AWS conta diferente, perderá o acesso aos AWS recursos da conta original.

A lista a seguir descreve o que acontece com seus AWS recursos quando você se desvincula de uma conta original e se vincula a uma conta diferente. Considere o impacto em sua empresa antes de enviar uma solicitação de desvinculação.

Os usuários do AWS Partner Central perdem a capacidade de realizar as tarefas listadas em [Entendendo as permissões da função](#). Você deve reatribuir as permissões aplicáveis do IAM depois de vincular a nova AWS conta.

Por exemplo, os usuários do ACE não podem vincular oportunidades do ACE a ofertas privadas até que as permissões do IAM na nova AWS conta tenham sido reatribuídas.

Você perde o acesso aos convites pendentes para oportunidades com vários parceiros, e os parceiros devem convidá-lo novamente para eles.

Por exemplo, a say AnyCompany tem cinco convites exclusivos de AWS parceiros para colaborar em oportunidades com vários parceiros. Se você se AnyCompany desvincular da AWS conta original e vincular a uma conta diferente sem aceitar os convites, todos os cinco parceiros deverão convidar novamente para colaborar AnyCompany em negócios com vários parceiros.

Você perde o acesso a oportunidades compartilhadas com vários parceiros, e os parceiros devem compartilhá-las novamente, mesmo que você seja o principal proprietário da oportunidade ACE.

Por exemplo, digamos que AnyCompany use o Partner Connections para compartilhar uma oportunidade ACE com a Example Corp. Se você se AnyCompany desvincular da conta original e vincular a uma conta diferente, a oportunidade ACE ainda existirá, mas não AnyCompany poderá acessá-la, mesmo como proprietária principal, até que a Example Corp compartilhe a oportunidade novamente.

As APIs param de enviar atualizações às oportunidades do ACE. Por esse motivo, AWS recomenda concluir seus contratos de vendas antes da desvinculação.

Por exemplo, digamos que AnyCompany usa as APIs do Partner Central para integrar seus sistemas de CRM com o AWS Partner Central e AnyCompany usa seu sistema de CRM para gerenciar essas oportunidades de ACE. Se você se AnyCompany desvincular da conta original e vincular a uma conta diferente, todas as atualizações do ACE Opportunities by não serão sincronizadas e os parceiros não serão notificados sobre as atualizações.

Você não pode acessar ou editar ofertas privadas vinculadas associadas às oportunidades do ACE.

Por exemplo, digamos que AnyCompany vinculou o AWS Partner Central a uma conta de vendedor do AWS Marketplace e, em seguida, associou as oportunidades do ACE a ofertas


privadas. Se você se AnyCompany desvincular da conta original e vincular a uma conta diferente, não AnyCompany poderá acessar as oportunidades e ofertas privadas vinculadas da ACE. Além disso, as ofertas privadas vinculadas não podem ser associadas às oportunidades ACE da AWS conta recém-vinculada.

O sistema rejeita automaticamente oportunidades AWS originadas (AO) pendentes de aceitação. AWS As equipes de vendas veem os AO como rejeitados e os compartilham novamente com o parceiro.

Por exemplo, se você se AnyCompany desvincular da conta original e se conectar a uma conta diferente, não AnyCompany poderá aceitar ou rejeitar AOs pendentes, que expiram automaticamente em cinco dias. A equipe AWS de vendas vê os AO rejeitados e precisa compartilhá-los novamente.

Se você decidir se vincular a uma AWS conta diferente, AWS recomenda:

- Aceitar ou rejeitar oportunidades AWS originadas pendentes.
- Aceitar ou rejeitar convites pendentes para oportunidades com vários parceiros.
- Para oportunidades de ACE vinculadas ou desconectadas de ofertas privadas, conforme necessário.
- Concluir os contratos de vendas antes da desvinculação, se possível.

 Note

Não haverá impacto se você se revincular à AWS conta original.

Para solicitar a desvinculação

1. Faça login na [Central de Parceiros da AWS](#) como líder de aliança ou administrador de nuvem.
2. Navegue até Minha empresa e escolha AWS Marketplace Account Linking.
3. Escolha Desvincular conta.
4. Revise a mensagem de aviso e selecione um motivo para desvincular sua conta.
5. Entre **confirm** e escolha Abrir caso de suporte.
6. No banner de confirmação, escolha Visualizar detalhes do caso para acompanhar o progresso da sua solicitação.

## Perguntas frequentes sobre vinculação de contas

Os tópicos a seguir respondem a perguntas frequentes sobre como vincular contas do AWS Partner Central a outras AWS contas.

### Quem pode vincular o AWS Partner Central e AWS as contas?

[Os líderes da aliança e os administradores de nuvem podem vincular contas, mas somente depois que um administrador do IAM concluir os pré-requisitos.](#)

Os líderes da aliança podem delegar links atribuindo funções de administrador de nuvem aos usuários existentes. Para obter mais informações, consulte [Gerenciando funções e atribuições de usuário](#) posteriormente neste guia.

### É necessário algum esforço técnico e o que devo planejar?

Identifique um administrador do IAM com acesso ao console à sua AWS conta de destino. O administrador do IAM deve preencher os [pré-requisitos](#) antes de você iniciar a vinculação.

### Quem é meu administrador do IAM?

Os administradores do IAM geralmente trabalham em equipes dedicadas de segurança de TI, segurança da informação ou IAM. Eles implementam políticas, configuram o SSO, lidam com análises de conformidade e mantêm controles de acesso.

### Por que precisamos ter uma conta paga para vincular o AWS Partner Central e AWS as contas?

A partir de 15 de novembro de 2025, você deve ter um plano de conta paga para renovar sua associação à APN. Nessa data, AWS começa a processar as cobranças de taxas da APN somente para contas do Partner Central com AWS contas vinculadas na renovação. Para obter mais informações, consulte [Alteração da exigência de taxa da APN para 2025](#). Os vendedores do Marketplace também precisam de contas pagas para usar o serviço.

### Posso desvincular e revincular uma nova conta, se eu não quiser usar minha conta vinculada existente como minha conta principal?

Você pode desvincular uma AWS conta, mas isso cria problemas de persistência de dados e exige esforços manuais de reconciliação. Para obter mais informações sobre como desvincular AWS

contas, consulte o artigo [Desvinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas](#) anterior neste guia.

Não tenho uma AWS conta que eu possa usar para engajamento na APN. Como faço para criar um?

Coordene com seu administrador do IAM para identificar a equipe responsável pela aprovação e provisionamento da conta. Para obter instruções sobre como configurar uma AWS conta, consulte [Criar uma AWSAWS conta](#) no Guia de referência de gerenciamento de contas. Certifique-se de selecionar o [plano de conta paga](#).

Como faço para provisionar uma nova AWS conta?

Seu administrador do IAM deve conhecer a equipe responsável pela aprovação e provisionamento da conta. Para obter informações sobre como configurar uma nova AWS conta, consulte [Criar uma AWSAWS conta](#) no Guia de referência de gerenciamento de contas. Durante esse processo, certifique-se de selecionar o plano de conta paga. Para obter mais informações sobre planos de conta, consulte [Como escolher um plano de nível AWS gratuito](#) no Guia do usuário AWS de faturamento.

Quais políticas do IAM devo usar?

Você usa políticas AWS gerenciadas para os pré-requisitos de vinculação de contas. Por padrão, a vinculação de contas usa políticas AWS gerenciadas para atribuir funções do IAM durante a vinculação de contas. No entanto, os administradores de TI podem usar AWS Marketplace políticas personalizadas para atribuir funções do IAM aos usuários do AWS Partner Central, como uma equipe ACE. As funções permitem que os usuários vinculem oportunidades do ACE a ofertas AWS Marketplace privadas. Para obter mais informações, consulte [Usando políticas personalizadas para mapear usuários](#) mais adiante neste guia.

Os links na lista a seguir levam você à Referência de política AWS gerenciada.

AWS políticas gerenciadas

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#):— Fornece acesso total à Central de parceiros da AWS; recursos e AWS serviços relacionados.
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#):— Fornece o acesso necessário para atividades de gerenciamento de oportunidades.

- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#):— Permite que o vendedor tenha acesso às atividades de gerenciamento de ofertas e contratos.

Para obter mais informações sobre as políticas gerenciadas pela Central de Parceiros da AWS, consulte [AWS políticas gerenciadas para usuários da AWS Partner Central](#) mais adiante neste guia.

Para obter mais informações sobre a política AWS Marketplace gerenciada, consulte [as políticas AWS gerenciadas para AWS Marketplace vendedores](#) no Guia do AWS Marketplace vendedor.

### AWS Marketplace Políticas personalizadas

- `aws-marketplace:ListEntities` e `aws-marketplace:SearchAgreements` — Permite que os usuários vinculem oportunidades ACE e ofertas AWS Marketplace privadas.
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`:— Concede acesso ao painel do AWS Partner Central & Marketplace.

Para obter mais informações sobre as AWS Marketplace políticas personalizadas, consulte [Políticas e permissões para AWS Marketplace vendedores](#) no Guia do AWS Marketplace vendedor.

### Por que não consigo concluir a vinculação da conta? Tenho privilégios de líder de aliança

Você deve ter o papel de líder da aliança ou administrador da nuvem, não os privilégios.

### Como faço para desvincular contas?

Siga as etapas [Desvinculando a Central de Parceiros da AWS e AWS contas](#) descritas anteriormente neste guia.

### O que acontece com oportunidades ACE vinculadas + MPPO se eu desvincular uma conta?

Se você desvincular e vincular novamente a um AWS Marketplace vendedor ou AWS conta diferente, os objetos vinculados desaparecerão. Se um parceiro se vincular novamente ao mesmo AWS Marketplace vendedor ou AWS conta, os objetos vinculados permanecerão.

### Como posso gerenciar o acesso de usuários parceiros a uma conta vinculada?

Os líderes da aliança usam o gerenciamento de usuários da Central de Parceiros da AWS para atribuir funções do IAM aos usuários da Central de Parceiros da AWS e conceder a eles acesso a

uma conta vinculada. Eles também podem remover as funções mapeadas para remover o acesso a uma conta vinculada.

Além disso, cada função padrão do IAM criada durante a vinculação de contas vem com permissões limitadas. Para obter mais informações sobre eles, consulte o [Entendendo as permissões da função](#) artigo anterior neste guia.

Marcar a PartnerCentralAceRole caixa de seleção criou 3 funções. Por quê?

Você usa essa opção para atribuir em massa funções do IAM às equipes Alliance, Cloud Admin e ACE. O processo de vinculação cria as funções. Os parceiros podem usar o console do IAM para excluir funções indesejadas.

Para obter mais informações, consulte o [Guia do usuário de vinculação de contas atualizado](#) na Central de parceiros da AWS.

Por que não podemos registrar nosso nome comercial legal durante a vinculação de contas?

Certifique-se de ter enviado um nome de conta preciso. O AWS ID selecionado pode já estar em uso e não pode ser compartilhado por várias partes, especialmente se sua empresa estiver se fundindo. Para obter orientação sobre o que fazer durante uma fusão, consulte:

- [AWS Política de fusões e aquisições de parceiros e FAQs](#)
- [Como faço para mesclar contas do AWS Partner Central?](#)

Por que recebo os erros “Mapeamento de funções do IAM ausente”, “Permissão ausente”, “Acesso negado” e “Sua função IAM do AWS Marketplace não tem as permissões necessárias”?

As mensagens aparecem pelos seguintes motivos:

- Um usuário do AWS Partner Central não foi mapeado para uma função do IAM. Peça ao líder da aliança ou ao administrador da nuvem que mapeie a função apropriada para o usuário. Para obter mais informações, consulte a [Central de parceiros da AWS e o guia de vinculação de AWS contas](#).
- Os usuários do AWS Partner Central com funções mapeadas do IAM precisam atualizar suas políticas existentes. Para obter mais informações sobre os pré-requisitos mais recentes, consulte o artigo [Pré-requisitos](#) anterior neste guia.

## Posso associar ofertas AWS Marketplace privadas e ofertas privadas de parceiros de canal às oportunidades da ACE?

Sim, mas primeiro você deve vincular contas. Você usa o AWS Partner Central para associar ofertas AWS Marketplace privadas a oportunidades da ACE. Você usa o Partner Connections para associar ofertas privadas do Channel Partner às oportunidades do ACE. Ambos os métodos exigem vinculação de contas antes que você possa usá-los. Para obter mais informações, consulte [Partner Connections](#) no Guia de vendas da Central de Parceiros da AWS.

# Obter suporte

## Faça perguntas para a Amazon Q

O Amazon Q (Q) é um assistente baseado em IA que fornece suporte personalizado e em tempo real, por meio de linguagem natural, para pesquisar nas fontes de conhecimento do Partner Central e do Marketplace e retornar resumos e recomendações concisas. O suporte está disponível selecionando o logotipo Q e abrindo a janela de bate-papo no console, selecionando Ask Amazon Q na barra de pesquisa superior ou Diagnosticar com Q quando um erro é retornado em widgets, recursos e páginas em todo o console.

Se o Amazon Q não responder com as informações de que você precisa, você pode criar um caso com suporte selecionando [Partner Central Support](#) no menu de navegação esquerdo.

## Suporte

No AWS Partner Central, no painel de navegação do lado esquerdo, você verá três opções para obter suporte: suporte do [Partner Central](#), suporte do [Marketplace e suporte de reembolso do Marketplace](#). Se não conseguir entrar na sua conta, você pode registrar um ticket para a equipe de suporte da APN [aqui](#).

Para obter suporte para qualquer dúvida relacionada à AWS Partner Network, escolha o [suporte do Partner Central](#). Isso será redirecionado para a experiência antiga do Partner Central, na qual os usuários podem enviar um ticket diretamente para a equipe de suporte da APN. Veja os detalhes abaixo.

[Para obter suporte sobre listagens do AWS Marketplace e outras consultas relacionadas ao Marketplace, escolha Suporte do Marketplace.](#) Isso será redirecionado para a página do Portal de Gerenciamento do AWS Marketplace, onde os usuários podem enviar um ticket diretamente para a equipe de suporte do Marketplace.

Para obter suporte específico sobre reembolsos relacionados às listagens do AWS Marketplace, escolha o [suporte de reembolso do Marketplace](#).

### Note

O AWS console inclui uma opção de suporte no canto superior direito da navegação global. No entanto, isso direciona os usuários para o canal geral de AWS Support. Para obter a

resposta mais rápida às consultas da APN, do Partner Central ou do Marketplace, esse canal de suporte não é recomendado.

## Suporte do Partner Central

AWS O Partner Support é um recurso de gerenciamento de casos para os parceiros interagirem com o suporte da APN. Na página Partner Support, você pode abrir um novo caso, analisar seus casos abertos e anteriores e ler artigos relacionados a problemas, perguntas e preocupações comuns de outros usuários. Você pode acompanhar a correspondência em casos abertos, responder diretamente da Central de parceiros da AWS e fazer upload de arquivos para ajudá-lo a comunicar seus problemas com o suporte do AWS parceiro.

AWS O Partner Support permite que você insira detalhes sobre seu problema para que a equipe de suporte possa ajudá-lo com mais eficiência.

- Tipo de caso — Escolha o tipo de caso de suporte que você deseja abrir. Isso ajuda a encaminhar sua solicitação para a equipe certa.
- Tipo de pergunta — Escolha a opção que melhor se alinha ao tipo de pergunta que você deseja fazer à equipe de suporte.
- Seja específico — Escolha um tipo de pergunta mais específico.
- Assunto — Insira um assunto descritivo para seu ticket de suporte.
- Descrição — Descreva seu problema em detalhes.
- Anexos — adicione todos os anexos para ajudar a descrever seu problema.

Se você não tiver acesso à Central de Parceiros da AWS, poderá obter suporte fazendo o seguinte:

1. Navegue até a [AWS página de contato da equipe](#) de AWS parceiros da Base de conhecimento da Partner Network.
2. Preencha o formulário de contato e escolha Enviar.

# Realização do valor comercial

O Business Value Realization (BVR) é um movimento dentro da Central de Parceiros da AWS que ajuda os parceiros a orientar os clientes na adoção após a implantação de serviços qualificados. AWS Ao ajudar seu cliente a alcançar resultados comerciais mensuráveis, você progride em uma série de paradas e recebe financiamento vinculado aos resultados demonstrados.

Ao se inscrever no movimento da BVR, você nomeia clientes e define os indicadores-chave de desempenho (KPIs) que medem o valor comercial que o cliente espera alcançar. O movimento leva você a paradas que impulsionam a adoção, cada uma com atividades a serem concluídas e limites de KPI a serem atingidos. O financiamento é desembolsado automaticamente na conclusão do marco, com valores determinados pelo tamanho da oportunidade.

## Quem está envolvido

- Você (o parceiro) — Controle o engajamento do cliente, conclua as atividades, envie o progresso do KPI e gerencie a jornada de adoção.
- Partner Success Specialist (PSS) — AWS Uma pessoa que analisa seus envios de atividades, fornece feedback e apoia você durante todo o processo.
- Cliente — implanta o AWS serviço, compartilha dados de uso e atesta os resultados comerciais alcançados.

## Começando com o movimento BVR

Para participar da moção Business Value Realization (BVR), envie uma inscrição por meio da Central de Parceiros da AWS. Sua elegibilidade é avaliada automaticamente quando você se inscreve.

## Inscreva-se para o movimento BVR

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. No painel de navegação, em Benefícios de financiamento, escolha Business Value Realization.
3. Escolha Começar com o BVR motion.
4. Revise todos os Termos e Condições.
5. Marque a caixa de seleção Aceito os termos e condições da moção BVR.
6. Selecione Enviar.

Depois de enviar, sua inscrição é avaliada. Se sua organização atender aos critérios de elegibilidade, você está inscrito e pode começar a indicar clientes imediatamente. Se os critérios não forem atendidos, você receberá orientação sobre o que abordar.

## Resultados da aplicação

Status	Description
Aprovado	Você pode começar a indicar clientes.
Não aprovado	Os critérios de elegibilidade não foram atendidos. Analise o feedback fornecido.

## Nomeando um cliente

Depois de se inscrever na moção da BVR, você pode indicar clientes. Uma indicação vincula o engajamento do cliente à moção e estabelece os KPIs que serão monitorados durante os pit stops.

## Antes de começar

Confirme que:

- Você está inscrito na moção BVR.
- O cliente está implantando um AWS serviço qualificado.
- Você tem uma oportunidade ativa vinculada ao cliente na Central de Parceiros da AWS.
- Uma declaração de trabalho (SOW) é assinada ou esperada em breve.
- O cliente tem patrocínio executivo para o contrato.

## Envie uma indicação

1. Faça login na [Central de parceiros da AWS](#).
2. No painel de navegação, em Benefícios de financiamento, escolha Business Value Realization.
3. Escolha Nomear cliente.
4. Siga as etapas do assistente para fornecer detalhes do engajamento, confirmar a elegibilidade e definir os KPIs do cliente.

## 5. Revise suas inscrições e escolha Enviar indicação.

### Após o envio

- Sua indicação entra no status Em análise.
- Seu Partner Success Specialist (PSS) analisa a indicação.
- Se aprovada, a iniciativa passa para seu primeiro pit stop e as atividades ficam disponíveis.
- Se forem necessárias alterações, você receberá um feedback específico e poderá editar e reenviar.

### Progressão do pit stop

Depois que sua indicação for aprovada, a iniciativa avança por meio de várias paradas. Cada pit stop impulsiona a adoção, desde a ativação inicial, passando pelo uso escalonado, até a retenção de valor a longo prazo.

### Como funciona a progressão

Para avançar na moção:

1. Conclua as atividades necessárias para seu pit stop atual.
2. Atenda ao limite de alcance do KPI definido em seu Plano de Realização de Valor (VRP).
3. Depois que todas as atividades necessárias forem aprovadas pelo seu PSS e os limites de KPI forem atingidos, a iniciativa avança automaticamente para o próximo pit stop.

As atividades opcionais apoiam a adoção, mas não bloqueiam a progressão.

### O que acontece quando as atividades são concluídas

Ao enviar atividades em um pit stop:

- Todas as atividades necessárias passam para Sob revisão enquanto seu PSS as revisa.
- Se seu PSS aprovar o envio, a atividade será movida para Concluída.
- Se suas solicitações de PSS mudarem, a atividade será movida para Ação necessária e você receberá uma notificação com feedback específico.

Depois que todas as atividades necessárias forem aprovadas e seu progresso de KPI atingir o limite, a iniciativa avança para o próximo pit stop.

## Financiamento na conclusão do pit stop

O financiamento é desembolsado automaticamente quando você conclui um pit stop que tem um marco de financiamento associado. O valor é determinado pelo tamanho da sua oportunidade. Você não precisa solicitar pagamento — atender aos requisitos aciona o processo de desembolso. Para obter mais informações, consulte [the section called “Pagamentos”](#).

## Atividades bloqueadas

As atividades que pertencem a future pit stops aparecem em um estado bloqueado. Você pode ver o que está por vir, mas não pode enviá-los até que a iniciativa chegue ao pit stop.

## Visualizando o histórico

Na página de detalhes da iniciativa, você pode expandir qualquer pit stop concluído para ver as atividades que foram enviadas e seu histórico de conclusão.

## Atividades de pit stop

Cada pit stop contém atividades que você completa para demonstrar o progresso. As atividades são categorizadas como Obrigatórias (devem ser concluídas para avançar) ou Opcionais (apoiam a adoção, mas não bloqueiam a progressão).

## Status da atividade

Status	Description
Não enviado	A atividade não foi iniciada. Escolha Enviar para começar.
Em análise	Enviado e aguardando revisão do PSS. Nenhuma ação é necessária de você.
Concluído	Aprovado e finalizado.
Ação necessária	Seu PSS solicitou alterações. Analise o feedback e reenvie.

## Enviando uma atividade

Cada atividade informa que tipo de envio é necessário (por exemplo, upload de arquivo, entrada de valor de KPI ou confirmação). Siga as instruções no formulário de envio e escolha Enviar quando estiver pronto.

Algumas atividades oferecem modelos que podem ser baixados. Se um modelo estiver disponível, ele aparecerá no formulário de envio.

## Respondendo ao feedback

Quando seu PSS solicita alterações, a atividade passa para Ação necessária e um banner de notificação aparece na página de detalhes da iniciativa.

1. Escolha Revisar feedback no banner de notificação ou escolha Visualizar na atividade.
2. Analise o feedback do PSS no histórico de atividades.
3. Faça as alterações solicitadas e reenvie.

## Visualizando atividades concluídas

Para ver o que foi enviado para uma atividade concluída, encontre-a na lista de atividades e escolha Exibir. O detalhe mostra o histórico completo de envios, incluindo registros de data e hora e notas.

## Relatório de adoção

O relatório de adoção fornece um resumo semanal do uso do AWS atendimento ao cliente, da adoção de recursos e dos sinais de engajamento. Ele está disponível durante as paradas de sua iniciativa com foco na adoção.

## O que o relatório mostra

O relatório de adoção inclui:

- Principais métricas: usuários ativos semanalmente, utilização de recursos e engajamento avançado com indicadores de tendências semanais.
- AI-generated insights — destaques do que está funcionando, dos riscos que precisam de atenção e das próximas ações recomendadas com links para recursos de capacitação.

- Gráficos — visualizações do engajamento do usuário, tendências de adoção de recursos e utilização do serviço ao longo do tempo.

Os relatórios são gerados semanalmente a partir da telemetria da conta. O período do relatório e a data da última atualização são exibidos no resumo.

## Solicitando alterações

Se você identificar imprecisões ou quiser fornecer feedback sobre o relatório, envie uma solicitação de alterações na atividade do relatório de adoção no pit stop atual. Adicione seu feedback nas notas da atividade descrevendo o que precisa de correção ou contexto adicional.

## Pagamentos

A moção da BVR fornece financiamento que é desembolsado automaticamente à medida que você completa os marcos do pit stop. O financiamento total disponível para sua iniciativa é determinado pelo tamanho da oportunidade.

## Como funcionam os desembolsos

1. Você conclui as atividades necessárias para um pit stop que tem um marco de financiamento.
2. Seu PSS aprova as atividades.
3. Um número de pedido de compra (PO) é gerado automaticamente.
4. O status do desembolso é atualizado para Em andamento com o número do pedido exibido em sua iniciativa.
5. Você envia uma fatura pela [Central de beneficiários da Amazon usando o número](#) do pedido de compra.
6. O pagamento é processado após o envio da fatura.

## Status de desembolso

Status	Description	Sua ação
Locked (Bloqueada)	O pit stop ainda não foi concluído.	Conclua as atividades necessárias.

Status	Description	Sua ação
In progress (Em andamento)	PO gerado.	Envie sua fatura por meio da Payee Central.
Pago	Pagamento processado.	Nenhum.

Você pode ver o status de cada desembolso na página de detalhes da iniciativa, na seção Resumo do desembolso.

# Histórico de documentos do Guia de conceitos básicos do AWS Partner Central

A tabela a seguir descreve os lançamentos da documentação da AWS Partner Central Documentation.

Alteração	Descrição	Data
<a href="#">AWS Lançamento dos Partner Central Agents</a>	Lançou os agentes da Central de Parceiros da AWS, novos recursos baseados em IA projetados para acelerar a venda conjunta de parceiros com a AWS.	16 de março de 2026
<a href="#">Atualização das políticas gerenciadas</a>	Atualizou as políticas gerenciadas <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> , e <code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> para adicionar o recurso de gerenciamento de sessões do Partner Central Agents por meio do Model Context Protocol. Para obter informações, consulte <a href="#">as atualizações das políticas AWS gerenciadas da AWS Partner Central</a> .	13 de março de 2026

<a href="#"><u>Documentação de gerenciamento de usuários existente atualizada</u></a>	Documentação atualizada de gerenciamento de usuários com instruções adicionais para a implementação do acesso baseado em funções AWS do IAM para a central de AWS parceiros.	6 de março de 2026
<a href="#"><u>Políticas gerenciadas existentes atualizadas</u></a>	Políticas AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement, and AWSPartnerCentralMarketingManagement gerenciadas atualizadas com permissões do Amazon Q para oferecer suporte à funcionalidade de chatbot do Partner Assistant.	23 de fevereiro de 2026
<a href="#"><u>Políticas gerenciadas existentes atualizadas</u></a>	Política AWSPartnerCentralFullAccess gerenciada atualizada com permissões do Amazon Q e permissões de leitura do AWS Marketplace Agreements.	11 de fevereiro de 2026
<a href="#"><u>Nova política gerenciada adicionada</u></a>	Foi adicionada a política PartnerCentralIncentiveBenefitManagement gerenciada. Para obter mais informações, consulte <a href="#"><u>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</u></a> .	11 de fevereiro de 2026

[Foram adicionadas novas políticas gerenciadas e atualizações às existentes](#)

Foi adicionada a política `AWSPartnerCentralMarketingManagement` gerenciada. Para obter mais informações, consulte [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#).

Atualizações para: `AWSPartnerCentralFullAccess`, `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`, `AWSPartnerCentralChannelManagement`.

30 de novembro de 2025

## [AWS Lançamento do console Partner Central](#)

Lançou o AWS Partner Central no console AWS de gerenciamento com novos recursos abrangentes e migração do sistema legado. Foram adicionados novos tópicos de documentação, incluindo navegação no console, financiamento, personalização do painel, gerenciamento de contas, análise de parceiros, programas de financiamento, criação de soluções, integração de CRM e orientação de migração. Documentação existente atualizada para fluxos de trabalho baseados em console e integração com IAM. Os principais novos recursos incluem: navegação no console, benefícios financeiros, painel, análise de parceiros, ferramentas de migração, controle de acesso no AWS Partner Central e gerenciamento aprimorado de contas.

30 de novembro de 2025

<a href="#"><u>Foram adicionadas novas políticas gerenciadas e atualizações às existentes</u></a>	As políticas foram AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement adicionadas AWSPartnerCentralChannelManagement e gerenciadas. Para obter mais informações, consulte <a href="#"><u>AWSPartnerCentralChannelManagementAWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</u></a> . Atualizações para:AWSPartnerCentralFullAccess.	19 de novembro de 2025
<a href="#"><u>Documentação adicionada para gerenciamento de canais</u></a>	O gerenciamento de canais permite que os parceiros se qualifiquem para os benefícios do programa de canais ao realizar transações com clientes finais usando o Billing Transfer.	19 de novembro de 2025
<a href="#"><u>Atualizações na documentação do Partner Assistant</u></a>	Moveu informações que antes estavam nas perguntas frequentes do AWS Partner Central para o <a href="#"><u>AWS Partner Assistant</u></a> e adicionou uma página de perguntas frequentes aninhada específica para esse produto.	17 de março de 2025

<a href="#"><u>Instruções de desvinculação de conta adicionadas</u></a>	As instruções foram adicionadas em Como <a href="#"><u>desvincular sua conta do AWS Partner Central de uma AWS Marketplace conta</u></a> .	15 de janeiro de 2025
<a href="#"><u>Foram adicionadas novas políticas gerenciadas e atualizações às existentes</u></a>	Foi adicionada a política <code>AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</code> gerenciada. Para obter mais informações, consulte <a href="#"><u>AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</u></a> . Atualizações para: <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> , <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> .	4 de dezembro de 2024
<a href="#"><u>Novo assistente de AWS parceiros</u></a>	AWS O Partner Assistant é um chatbot generativo com inteligência artificial para parceiros. AWS Ele pode ser acessado pelo Partner Central e pelo AWS Marketplace Portal (AMMP).	25 de novembro de 2024
<a href="#"><u>Nova política gerenciada adicionada</u></a>	Foi adicionada a política <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> AWS gerenciada. Para obter mais informações, consulte <a href="#"><u>Políticas gerenciadas pela AWS : AWSPartnerCentralFullAccess</u></a> .	18 de novembro de 2024

<a href="#">Política gerenciada adicionada</a>	Foi adicionada a política AWSPartnerCentral0ppportunityManagement AWS gerenciada. Para obter mais informações, consulte <a href="#">Políticas gerenciadas pela AWS : AWSPartnerCentral0ppportunityManagement</a> .	14 de novembro de 2024
<a href="#">Política gerenciada adicionada</a>	Foi adicionada a política AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS gerenciada. Para obter mais informações, consulte <a href="#">Políticas gerenciadas pela AWS : AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> .	14 de novembro de 2024
<a href="#">Esclarecimento</a>	Pré-requisitos de vinculação de contas atualizados para maior clareza.	5 de junho de 2024
<a href="#">Primeiro lançamento</a>	Primeira versão do Guia de conceitos básicos do AWS Partner Central.	10 de novembro de 2023

As traduções são geradas por tradução automática. Em caso de conflito entre o conteúdo da tradução e da versão original em inglês, a versão em inglês prevalecerá.