客户关系管理指南

AWS 合作伙伴中心

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

AWS 合作伙伴中心: 客户关系管理指南

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

Amazon 的商标和商业外观不得用于任何非 Amazon 的商品或服务，也不得以任何可能引起客户混淆、贬低或诋毁 Amazon 的方式使用。所有非 Amazon 拥有的其他商标均为各自所有者的财产，这些所有者可能附属于 Amazon、与 Amazon 有关联或由 Amazon 赞助，也可能不是如此。

Table of Contents

什么是 CRM 集成？ 1
集成选项 1
集成先决条件 3
处理推荐、潜在客户和机会 5
什么是推荐？ 6
什么是 AWS 发起的机会推荐？ 6
什么是合作伙伴发起的机会推荐？ 6
关闭推荐 7
入门 7
关联您的 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 账户 8
在您的 AWS Marketplace 卖家账户中创建 IAM 用户 9
维护集成 11
对集成进行故障排除 11
合作伙伴中心 API 设置 13
设置命名凭证 13
系统配置设置 14
测试 连接 15
什么是 AWS 合作伙伴 CRM 连接器？ 16
CRM 连接器概述 16
连接器的好处 17
目标用户 17
安装和使用概述 17
可用的特征 18
合作伙伴中心 API 功能 18
使用 Amazon S3 功能的 CRM 19
AWS Marketplace features 19
安装连接器 21
安装连接器 21
确认安装 22
卸载连接器 22
了解 Salesforce 调速器 23
将连接器升级到最新版本 23
添加 “导入转售授权” 按钮 23
添加 “导入报价” 按钮 24

添加 “进口协议” 按钮 24
将同步日志详细信息添加到 ACE 机会记录页面 25
向 “已关闭丢失原因” 标签添加映射值 25
设置实时通知 26
配置与 Salesforce 连接的应用程序 26
AWS CloudFormation 用于设置通知 27
映射 ACE 对象 38
使用 ACE 映射页面 38
多对象映射 39
选择列表映射 40
映射 ACE 和 Salesforce 对象 40
同步日志和报告 41
配置 CRM 连接器 45
使用引导式设置 46
为合作伙伴中心 API 集成配置连接器 46
将连接器配置为 AWS Marketplace 49
CRM 连接器权限集的角色 54
在 Salesforce 中使用 CRM 连接器 61
管理 ACE 机会 61
在合作伙伴中心 API 集成中管理机会 63
通过 Amazon S3 集成，在 CRM 中管理机会 64
管理 AWS Marketplace 活动 66
使用早期的 CRM 与 Amazon S3 集成 76
升级到合作伙伴中心 API 77
为集成了 Amazon S3 的 CRM 配置连接器 80
集成资源 88
潜在客户共享 90
机会共享 92
字段映射 95
创建同步计划 97
最佳实践 98
限额 100
版本历史记录 100
FAQs 108
获取帮助 118
AWS Partner CRM 连接器常见问题 118

一般问题 119
设置问题 122
映射问题 123
同步和验证问题 126
发行说明 127
版本 3.8（2025 年 4 月 17 日） 128
版本 3.6（2025 年 3 月 18 日） 128
版本 3.5（2025 年 1 月 22 日） 129
版本 3.1（2024 年 12 月 2 日） 129
版本 3.0（2024 年 11 月 14 日） 130
版本 2.2（2024 年 4 月 24 日） 131
版本 2.1（2024 年 4 月 18 日） 131
版本 2.0（2023 年 11 月 29 日） 132
版本 1.7（2022 年 10 月 12 日） 133
版本 1.6（2023 年 1 月 13 日） 133
版本 1.5（2023 年 1 月 13 日） 134
版本 1.4（2022 年 12 月 7 日） 135
使用合作伙伴中心 API 创建自定义集成 137
集成常见问题解答 138
术语表 139
..... cxli

什么是 AWS Partner CRM 集成？

客户关系管理 (CRM) 集成可将您的 CRM 系统与 AWS 合作伙伴中心连接起来。反过来，这使您能够与 AWS 销售人员和其他 AWS 合作伙伴交换销售活动。如果您使用 Salesforce，也可以将其 AWS Marketplace 作为卖家与其集成，并在您的机会中附加报价。

CRM 集成具有以下几个优点：

- 统一的销售线索和机会管理 — 潜在客户和机会出现在您的 CRM 系统中，因此销售团队不再需要跨系统维护相同的数据。你可以在一个地方扩大销售参与度，管理潜在客户和机会。
- 自动联合销售操作-您可以使用标准化规则和验证。这允许 CRM 管理员设置通知、报告和其他集成。管理员还可以构建工作流程，自动匹配机会并从源头控制销售数据的质量。
- 简化了共同销售工作流程 — 销售团队无需接受合作伙伴中心培训即可监督共同销售交易。
- 与集成 AWS Marketplace — Salesforce 用户可以将私人和公开报价附加到销售机会中。

以下主题说明如何选择和创建 CRM 集成。

主题

- 集成选项
- 集成先决条件
- 处理推荐、潜在客户和机会
- 入门
- 合作伙伴中心 API 设置

集成选项

您可以使用以下集成选项：

- AWS Partner CRM 连接器（仅限 Salesforce）— 一种用于将 Salesforce 与 AWS 合作伙伴中心集成的无代码解决方案，以及. AWS Marketplace有关集成连接器的信息，请参阅本指南Salesforce 的 AWS 合作伙伴 CRM 连接器是什么？后面的部分。

  要下载连接器，请前往 Salesforce AppExchange。
- 第三方集成 — 由第三方服务提供商提供的定制集成。有关第三方集成的信息，请联系提供商。

- 自定义集成 — 使用 AWS 合作伙伴中心进行的自定义集成 APIs。

  有关此类集成的更多信息，请参阅AWS 合作伙伴中心 API 参考。

> **Note**
>
> - 本指南假设您具备构建和维护自定义集成所需的技术技能。
> - 自定义集成不支持潜在客户管理。
> - CRM 连接器仅适用于 Salesforce。第三方和自定义集成支持各种各样的 CRM 系统，例如 Zoho 和 Microsoft Dynamics。

下表提供了有关集成选项的更多信息：

	AWS Partner CRM 连接器（仅限 Salesforce	第三方集成	自定义集成
描述	AWS 托管软件包，可在 Salesforce 上免费获得 AppExchange	来自第三方提供商的标准集成	使用 AWS 合作伙伴中心构建的自定义集成 APIs。有关更多信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心 API 参考。
资源	由 Salesforce 管理员进行配置和定期维护； low-to-medium开发工作取决于所需的自动化级别	因提供商而异。可能包括云提供商之间的直接支持或兼容性支持	初始开发（包括项目管理）为 3—12 周，之后每季度为 2-3 周用于维护和升级
需要的技能组合	云管理员、Salesforce 管理员和 Salesforce 开发人员	云管理员、CRM 管理员和项目经理	云管理员、CRM 管理员和项目经理
Maintenance	需要定期维护。可以由管理员管理，开发人员支持最少	依靠提供商进行增强和维护。您提供 CRM 管理服务	需要定期更新。每次升级都可能需要更改代码或配置

	AWS Partner CRM 连接器（仅限 Salesforce	第三方集成	自定义集成
成本	无需支付安装连接器套件的费用，安装后的配置和维护成本。	第三方订阅费用	开发和维护成本
定制	仅限于封装功能	可能需要第三方支持	高度可定制
设置时间	低	低	高
支持	来自的支持有限 AWS	第三方支持	AWS 提供文档和有限的支持
其他功能	出站线索共享、入站和出站机会共享、工作安排、自动现场映射	可能的多云共同销售功能、提供商 future 提供的增强功能、支持和咨询服务	高度可定制的出站潜在客户共享、入站和出站机会共享

集成先决条件

以下主题列出了使用 P AWS artner CRM 连接器以及集成合作伙伴中心 API 所需的先决条件。有关第三方集成的先决条件的信息，请联系您的集成提供商。

展开每个部分以了解更多信息。

一般先决条

要使用 CRM 连接器或创建 Partner Central API 集成，您必须具备以下先决条件。

- 一个 AWS 账户。要使用合作伙伴中心 API，您必须拥有 AWS 账户关联的账户或 AWS Marketplace 卖家账户。要将 CRM 连接器与集成 AWS Marketplace，您必须拥有卖家账户。

  要创建 AWS 帐户，请导航到注册 AWS。有关创建卖家账户的信息，请参阅《卖家指南》中的 “注册为 AWS MarketplaceAWS Marketplace 卖家”。
- AWS 合作伙伴中心账户。有关创建账户的信息，请参阅《AWS 合作伙伴中心入门指南》中的 “在 AWS 合作伙伴中心注册”。

- 关联合作伙伴平台和 AWS Marketplace 卖家账户。有关关联账户的信息，请参阅本指南的关联您的 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 账户后面部分。
- 您的 AWS Marketplace 卖家账户中的 IAM 用户。用户允许连接器在开启时对 Salesforce 进行身份验证。 AWS有关更多信息，请参阅本指南的在您的 AWS Marketplace 卖家账户中创建 IAM 用户后面部分。
- IA AWS Marketplace M 用户的 Amazon S3 权限。

集成所需的用户角色

设置集成需要具有以下角色的人员：

- Salesforce 管理员
- 合作伙伴联盟负责人 — 有权通过 Partner Central 发起新的集成请求。合作伙伴联盟负责人监督整合进度，并通过合作伙伴中心的 CRM 集成页面监控整合状态。
- 项目经理 — 受托从合作伙伴的角度推动整合流程。此人能够定义整合后的基本流程和必要的支持。
- 合作伙伴 CRM 管理员 — 帮助在合作伙伴的 CRM AWS 和合作伙伴的 CRM 之间映射字段。如果合作伙伴通过 AWS Partner CRM 连接器选择集成，则管理员对其设置至关重要。
- 开发人员-对于选择自定义选项的合作伙伴，开发人员可以构建和实施自定义集成。
- 合作伙伴云运营和 IT 团队-配置身份验证凭证，例如 IAM 用户或角色。这包括创建一个 AWS 帐户和一个用于安全访问的 AWS 用户。
- AWS Partner 开发经理 (PDM)-合作伙伴的 AWS 联系人。所有与 AWS 团队的沟通都是通过 PDM 进行的。有关更多信息，请参阅本指南的集成常见问题解答后面部分。
- AWS Partner 解决方案架构师 (PSA) — 与 PDM 密切合作，协助解决合作伙伴提出的任何技术问题。
- AWS CRM 集成支持 — 解决合作伙伴通过 Partner Central 的 Support Center 提出的技术支持问题。

配置先决条件

安装连接器后，将其配置为与以下类型的 CRM 集成和服务配合使用：

- AWS 合作伙伴中心 API 集成。
- 与亚马逊 S3 集成的较早的 CRM，但前提是你在 2024 年之前创建了集成。
- AWS Marketplace.

您必须为每种类型的集成配置连接器。反过来，这些配置使Salesforce能够与相应的集成交换数据。

以下主题列出并描述了每种配置类型的先决条件。展开每个部分以了解更多信息。

配置合作伙伴中心 API 的先决条件

完成本指南前面列出的集成先决条件常规先决条件。

AWS Marketplace 配置的先决条件

要将 CRM 连接器与一起使用 AWS Marketplace，必须具备以下先决条件：

- 本节前面列出的常规先决条件。
- 上至少列出了一种产品 AWS Marketplace。有关发布商品的信息，请参阅《AWS Marketplace 卖家指南》 AWS Marketplace中的 “为商品做好准备”。
- 用于存储您的自定义最终用户许可协议的 Amazon S3 存储桶。有关创建存储桶的更多信息，请参阅 Amazon S3 用户指南中的创建存储桶。
- 转售授权的服务相关角色。独立软件供应商和 AWS Marketplace 渠道合作伙伴必须创建一个服务相关角色，为其提供资源共享权限。 AWS请参阅 AWS Marketplace API 参考中的 CPPO 先决条件，以及卖家指南 AWS Marketplace中的使用服务相关角色进行转售授权。AWS Marketplace
- Amazon EventBridge 提供实时通知。有关设置通知的信息，请参阅本节为 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 活动设置实时通知后面的内容。

处理推荐、潜在客户和机会

以下主题描述了销售推荐如何成为潜在客户和机会。这些主题还解释了由合作伙伴创造的机会 AWS 和由合作伙伴创造的机会之间的区别。

> **Note**
>
> 合作伙伴发起的推荐的批准流程假设您使用 Salesforce 和 CR M 连接器。

主题

- 什么是推荐？
- 什么是 AWS 发起的机会推荐？
- 什么是合作伙伴发起的机会推荐？

- 关闭推荐

什么是推荐？

“推荐” 一词是对潜在客户和机会的笼统描述。潜在客户是指对 AWS 产品或合作伙伴解决方案表示兴趣的联系人。在销售过程的初始阶段，销售代表确定感兴趣的个人是否有可能成为 AWS 客户。此评估和验证阶段被称为资格认证。如果潜在客户被认为是合格的，并且转化为客户的可能性更高，那么它就会成为一个机会。

什么是 AWS 发起的机会推荐？

AWS 销售人员通过与您共享推荐来创建 AWS源自的机会推荐。 AWS 销售团队会收到基于多种因素的建议，例如解决方案列表中的信息质量、过去的机会、合作过程中的进展以及过去的业绩。 AWS

您收到的推荐信中隐藏了客户的联系方式（联系人姓名、职务、电子邮件和电话）。但是，推荐信息包含 AWS 联系方式，包括客户姓名和项目名称，供您决定是否进行推荐。要接受或拒绝推荐，您需要为该`partnerAcceptanceStatus`字段发送一个`Accepted`或`Rejected`值。您必须在有效载荷中指定的`acceptBy`日期和时间之前执行此操作。如果您拒绝推荐，则必须提供`rejectionReason`。

当您接受或拒绝 AWS源自的推荐时，请勿更新推荐中的任何其他值。来自您或 AWS您的推荐的每次更新最多可能需要一小时才能与您的 CRM 系统同步。当您接受推荐时， AWS 会发送一个新的有效载荷，其中包含未屏蔽的客户联系方式。然后，您抓住机会并定期向其提供最新信息 AWS。

什么是合作伙伴发起的机会推荐？

当您与销售人员共享推荐以进行共同 AWS 销售或提高知名度时，您就可以创建合作伙伴发起的机会推荐。默认情况下，所有由合作伙伴发起的机会推荐都要经过验证（审核）流程，其状态为 “已提交”。审核开始后，状态将更改为 “正在审核”，在验证完成之前，您无法更新机会。

如果验证成功，机会状态将更改为 “已批准”，您可以更新该机会。如果验证失败，则状态变为 “需要操作”，并且验证者的评论将显示在 Salesforce 的`apnReviewerComments`字段中。修复所有问题并重新提交推荐。

在您更新并重新提交机会后，机会将返回到 “已提交” 状态，验证过程将重新开始。机会通过后，推荐状态变为 “已批准”，合作伙伴 AWS 可以定期分享有关机会的最新信息。验证过程最多可能需要五个工作日。

有关合作伙伴发起的潜在客户和机会领域的更多信息，请参阅 Le ads-Fields 和 Opportunity- Fields GitHub

> **Note**
>
> AWS 不支持 “合作伙伴与之共享潜在客户 AWS” 方案。通过外部来源获得潜在客户的合作伙伴通常会自己寻求潜在客户。在潜在客户成为批准的机会后，合作伙伴可以将其 AWS 作为合作伙伴发起的机会推荐提交给。

关闭推荐

当合作伙伴以 “已启动” 身份关闭推荐时，他们必须附上与客户关联的 AWS 账户。要以 Closed Lost 的身份关闭推荐，合作伙伴必须提供一个closedLostReason。对于与销售相关的推荐 AWS Marketplace，合作伙伴必须在机会上附上 AWS Marketplace 报价。

要查看机会的状态，合作伙伴可以在 Salesforce 中查看 AWSStage 字段。

> **Note**
>
> A WSStage 字段不同于舞台字段。A WSStag e 字段将推荐人的当前阶段显示为只读值。该`stage`字段显示有关推荐的定期更新。

入门

> **Note**
>
> 要完成本节中列出的步骤，必须先完成集成先决条件。

以下主题中的步骤说明了如何设置 CRM 集成。每组步骤都需要特定的用户权限，主题列出了这些权限。您必须完成这两组步骤。

主题

- 关联您的 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 账户
- 在您的 AWS Marketplace 卖家账户中创建 IAM 用户
- 维护集成
- 对集成进行故障排除

关联您的 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 账户

以下步骤说明了如何关联您的 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 卖家账户。您必须拥有 Salesforce 联盟负责人权限才能完成这些步骤。必须先关联账户，然后才能创建任何类型的 CRM 集成。

关联账户

1. 执行以下操作：
   - 以联盟负责人或云管理员的身份登录您的 AWS 合作伙伴中心账户。
   - 登录您的 AWS Marketplace 卖家账户。
2. 在合作伙伴中心主页的右上角，选择关联账户。

   将出现 “账户关联先决条件” 对话框。
3. 选择 “继续关联账户”，然后选择 “启动账户关联”。

   这会将您带到 AWS 控制台和您的 AWS Marketplace 卖家账户。
4. 执行以下操作：
   a. 确保AWS 账户 ID 下方显示正确的值。
   b. 在 “法定企业名称” 框中，输入您公司的法定名称。
   c. 选择下一步。

   这将返回到合作伙伴中心和标准 IAM 角色页面。
5. 选中以下复选框：
   - 在 Cloud 管理员 IAM PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### 角色下，选择向 AWS 合作伙伴中心联盟负责人和所有活跃的云管理员用户分配角色。
   - 在联盟团队 IAM 角色下，选择为所有活跃的 AWS 合作伙伴中心联盟团队用户分配 PartnerCentralRoleForAlliance-###角色。
   - 在 ACE IAM 角色下，选择向 AWS 合作伙伴中心 ACE 经理和用户分配 PartnerCentralRoleForAce-###角色。 。
6. 选择 “下一步”，然后选择 “关联账户”。

链接过程完成后会显示成功消息。

在您的 AWS Marketplace 卖家账户中创建 IAM 用户

以下各节中的步骤说明了如何创建允许 Salesforce 连接到您的 AWS Marketplace 卖家账户的 IAM 用户。您创建用户，然后分配权限，使用户能够连接到 Amazon S3 存储桶并生成预签名 URLs。

您在 AWS Marketplace 卖家账户中创建用户，并且必须具有 AWS 管理员权限才能完成这些步骤。

主题

- 创建 IAM 用户
- 为 IAM 用户设置 Amazon S3 权限

创建 IAM 用户

按照以下步骤在您的 AWS Marketplace 卖家账户中创建 IAM 用户。

1. 在 AWS Marketplace 门户网站中，登录您的卖家账户。
2. 在导航窗格中，选择用户，然后选择创建用户。
3. 在用户名框中，输入 apn-ace-CompanyName-AccessUser-prod，其中CompanyName是贵公司的名称，然后选择下一步。
4. 在设置权限页面上，选择直接附加策略，然后选择下一步。

   将出现 “权限策略” 部分。
5. 搜索 **`AWSPartnerCentralOpportunityManagement`**。

   该政策将显示在搜索结果中。
6. 选中策略旁边的复选框，然后选择下一步。

   > **Important**
   >
   > 请勿添加其他策略或权限。

7. 在 “查看并创建” 页面上，选择 “创建用户”。

为 IAM 用户设置 Amazon S3 权限

为 AWS Marketplace 配置创建的 IAM 用户必须具有与 Amazon S3 交互的权限。下面显示的 Amazon S3 策略授予 IAM 用户查看存储桶、列出其内容、将对象上传到存储桶以及 URLs 为存储桶中的对象生

成预签名的权限。连接器需要这些权限，因为它必须将自定义 EULA 上传到 Amazon S3 存储桶，并生成预签名 URL 以传递给 Catalo AWS Marketplace g API。

以下策略使用 $ {amzn-s3-demo-bucket} 的虚构名称。将其替换为存储桶的名称，然后将该策略附加到您的 IAM 用户。

```
{
"Version": "2012-10-17",
          "Statement": [
                  {
                           "Sid": "S3ListBucket",
                          "Effect": "Allow",
                          "Action": [
                          "s3:ListBucket"
                          ],
                          "Resource": [
                                  "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}"
                          ]
                  },
                  {
                           "Sid": "AllowS3PutObject",
                          "Effect": "Allow",
                          "Action": [
                          "s3:PutObject"
                          ],
                          "Resource": [
                          "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}/"
                          ]
                  },
                  {
                           "Sid": "AllowCreatePresignedUrl",
                          "Effect": "Allow",
                          "Action": [
                          "s3:PutObject",
                          "s3:PutObjectAcl",
                          "s3:GetObject",
                          "s3:GetObjectAcl"
                          ],
                          "Resource": [
                          "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}/"
                          ]
                  }
          ]
```

```
}
```

维护集成

AWS Partner CRM 集成具有以下日常维护要求：

- 监控 AWS 更新 — 随时了解可能影响 CRM 集成的流程和数据模型的 AWS 更新。
- 采用新功能 — 采用发布的新功能和增强功能， AWS 确保您的 CRM 集成保持现代和高效。

发布频率

AWS Partner Central 没有固定的发布节奏，但更新通常每年推出两到四次。这些更新提供了新功能、对数据模型的调整或 AWS 流程的更改，这反过来又需要对您的 CRM 集成进行修改。

对合作伙伴的期望

您必须分配资源，以便定期维护和升级 CRM 集成。我们建议您每季度指定两到四周的开发人员和销售运营时间进行升级和维护。这项投资有助于确保您的集成正常运行并使用提供的最新功能 AWS。

AWS 通常会将更新和相关时间表通知合作伙伴联盟负责人。确保开放的沟通渠道以便及时接收更新。

对集成进行故障排除

以下主题说明了如何创建支持案例以及如何解决常见的入职和集成错误。

主题

- 提出支持案例
- 入职错误消息

提出支持案例

如果您仍然难以将 CRM 与 CRM 集成 AWS，请按照以下步骤提出支持案例。

1. 使用您的AWS 合作伙伴网络凭据登录 AWS 合作伙伴中心。
2. 在 P artner Central 的 Support Center 上，选择打开新案例并填写以下字段：
    - Su@@ pport 案例类型 — AWS Partner Central。
    - 有关的问题 — 合作伙伴中心工具或 ACE 潜在客户和机会。
    - 具体说明-选择最合适的 CRM 集成案例类型。

- 主题-包括对请求的简要描述。
- 描述-提供问题、问题、错误和故障排除步骤的详细描述。
- 附件-同步日志和屏幕截图（如果适用）。

入职错误消息

下表列出并描述了一些常见的错误消息及其解决方法。

错误消息	错误条件	解决步骤
只有联盟负责人联系人才能提出此请求。	当联盟负责人（符合ACE资格）以外的任何人尝试：更新请求状态、访问请求详情、放弃申请、创建新请求时。	对于内部用户：验证合作伙伴账户是否符合 ACE 资格。
未能将实施标记为已完成。请重试。	当您尝试将请求标记为实现已完成，但在更新过程中出现错误时。	请联系支持团队。
未收到任何请求。	当您尝试放弃请求但没有要放弃的请求时。	
由于内部错误，目前无法接受您的请求。过一段时间再检查一遍。	在放弃请求时或处理请求期间发生内部错误时发生。	请联系支持团队。
请提供 ARN 详细信息，让 IAM User/Role 为... 配置存储桶	当你没有为测试版或正式版 IAM 用户提供 ARN 时发生。	IAM 详细信息不能为空。
重复请求：已为此 IAM 用户/角色创建和配置存储桶 ARN 详情。	当使用相同的 IAM 详细信息为同一个合作伙伴创建另一个请求并且该请求未被放弃时，就会发生这种情况。	放弃现有请求。
请更新现有请求中的 IAM ARN 详情。	当系统尝试处理请求但请求因错误而失败时发生。	更新 IAM ARN 详细信息并重新提交。

错误消息	错误条件	解决步骤
由于内部错误，目前无法接受您的请求。过一段时间再检查一遍。	在提交请求后，处理过程中的某些内容失败了。	请联系支持团队。

合作伙伴中心 API 设置

以下各节中的步骤说明了如何设置 AWS 合作伙伴中心 API。您必须使用 API 才能使用最新版本的 AWS 合作伙伴 CRM 连接器。

主题

- 设置命名凭证
- 系统配置设置
- 测试 连接

设置命名凭证

AWS 合作伙伴 CRM 连接器使用合作伙伴的 Salesforce 组织凭据向合作伙伴中心进行身份验证。

设置凭证

1. 以系统管理员身份登录 Salesforce。
2. 在 “命名凭据” 下，选择 “较早新建”。
3. 在 “新命名凭证” 窗体中，输入下表中的值。

Field	Value
标签	AWS 合作伙伴中心 API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
身份类型	指定校长
身份验证协议	AWS 签名版本 4

Field	Value
AWS 访问密钥 ID	Cloud-Ops 在必备步骤中提供 ID
AWS 私有访问密钥	Cloud-Ops 在先决步骤中提供访问密钥
AWS 区域	us-east-1
AWS service	合作伙伴中心销售
生成授权标头	checked
允许在 HTTP 标头中合并字段	checked
允许在 HTTP 正文中合并字段	未选中

4. 选择保存。
5. 返回AWS引导式设置页面。在身份验证详细信息部分，选择查看并确认凭据。

系统配置设置

您可以使用 AWS 合作伙伴 CRM 连接器中的自定义设置来管理全局设置。下表列出并描述了这些设置。

自定义设置字段	用途
名称	未使用字段，但由于它是必填字段，因此您可以将其设置为任何值。
默认账户	在 Salesforce 中使用标准机会作为目标对象时使用的默认账户的 18 位记录 ID。由于标准机会需要使用 accountID，因此默认账户字段允许新的入 AWS 站机会与其关联默认账户。这可以是集成用户可以通过共享设置访问的 Salesforce 组织中的任何账户记录。
使用默认账户创建新账户	此设置使连接器能够根据合作伙伴提供的默认账户创建新账户。选中后，它允许在集成过程中动态创建帐户，从而确保即使目标系统中不存在确

自定义设置字段	用途
	切的帐户，也可以将新的机会或互动与适当的账户记录相关联。
默认机会	此选项存储默认机会的 18 位记录 ID 以用作模板。对于使用标准机会和除 ACE Opportunity 之外的自定义对象的合作伙伴，默认记录允许连接器克隆和创建新的机会或 AWS 推荐互动，同时绕过潜在的必填字段问题。连接器克隆此默认记录，从传入的数据中添加新的字段值，并创建新的机会记录。此方法将数据数据与自定义机会对象或独特的字段要求相集成。
PC API 沙盒已启用	选择此选项可使合作伙伴能够使用 AWS 合作伙伴中心 API 测试连接器。选中后，用户可以创建发送到 AWS 沙盒 API 的测试机会。

测试 连接

完成前两个设置步骤后，选择 APN AP I 的测试配置以验证连接。如果连接成功，您将收到一条确认消息。

Salesforce 的 AWS 合作伙伴 CRM 连接器是什么？

本节中的主题说明了如何安装和使用 AWS 合作伙伴 CRM 连接器，这是一款用于将 Salesforce 与 AWS 合作伙伴中心集成的无代码解决方案，以及。 AWS Marketplace

主题

- CRM 连接器概述
- 可用的特征
- 安装连接器
- 将连接器升级到最新版本
- 为 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 活动设置实时通知
- 映射 ACE 对象
- 配置 CRM 连接器
- 在 Salesforce 中使用 CRM 连接器
- 使用早期的 CRM 与 Amazon S3 集成
- 获取帮助
- AWS Partner CRM 连接器常见问题
- 发行说明

CRM 连接器概述

AWS Partner CRM 连接器使您能够将您的 Salesforce 组织与 AWS 合作伙伴中心集成，以及 AWS Marketplace. 通过集成，您可以在 Salesforce 中完成 AWS 合作伙伴中心和 Salesforce 中的 AWS Marketplace 任务，例如双向同步 ACE 机会和为机会添加优惠信息。

CRM 连接器是免费提供的，而且不需要编码。

以下主题解释了使用连接器的概念和过程。

主题

- 连接器的好处
- 目标用户
- 安装和使用概述

连接器的好处

AWS 合作伙伴 CRM 连接器具有以下优点：

- AWS 合作伙伴中心集成 — 简化机会管理。您可以使用 Salesforce 发送和接收来自 AWS 销售人员和其他合作伙伴的机会。连接器还允许您将潜在客户发送到 AWS。

> **Note**
>
> 从中获得潜在客户的合作伙伴 AWS 将继续使用他们的 Amazon S3 集成。欲了解更多信息，请参阅：
>
> - 为集成了 Amazon S3 的 CRM 配置连接器在本节的后面部分。
> - 使用早期的 CRM 与 Amazon S3 集成本指南的后面部分。

- AWS Marketplace 集成 — 使用 Salesforce 管理私人优惠、转售授权和完成其他任务。 AWS Marketplace

目标用户

CRM 连接器仅供以下群体使用：

- 希望简化共同销售流程的合作伙伴。
- 独立软件供应商 (ISVs) 在上销售产品 AWS Marketplace。
- AWS 管理客户互动和机会的咨询合作伙伴。

安装和使用概述

安装和使用 Partn AWS er CRM 连接器的过程遵循以下主要步骤：

1. 完成 集成先决条件。
2. 从 Salesforce AppExchange 安装连接器。有关安装步骤安装连接器，请参阅本节后面的部分。
3. 配置连接器以与 AWS 合作伙伴中心和早期的 Amazon S3 集成交换数据。 AWS Marketplace中的主题配置 CRM 连接器说明了如何为每种类型的集成配置连接器。

可用的特征

以下主题介绍了 AWS 合作伙伴 CRM 连接器提供的功能。这些功能支持 AWS Partner (APN) 客户互动，管理机会和潜在客户，并将 Salesforce 与集成。 AWS Marketplace您可以根据需要启用任意功能组合，以满足您的业务需求和 AWS 互动模式。

主题

- 合作伙伴中心 API 功能
- 使用 Amazon S3 功能的 CRM
- AWS Marketplace features

合作伙伴中心 API 功能

AWS 合作伙伴中心 API 提供以下功能：

- 合作伙伴可用来帮助加快运营速度的一组按钮：
  - 与之共享 AWS-创建和更新机会。
  - 批准状态-接受或拒绝 AWS 推荐的机会。
  - 关联或取消关联 — 在整个机会生命周期中，将机会与合作伙伴解决方案、 AWS 产品和 AWS Marketplace 优惠关联或取消关联。
  - 分配-将机会重新分配给您的合作伙伴中心账户中的其他用户。
- 在连接器中，合作伙伴可以使用 “解决方案产品” 选项卡查看可用解决方案的列表。
- 合作伙伴可以使用 “AWS Marketplace 通知” 选项卡查看 Amazon 生成的事件 EventBridge。事件包括 “机会创建”、“机会已更新”、“已接受参与邀请” 和 “拒绝参与邀请”。

> **Note**
>
> - 要开始使用 AWS 合作伙伴中心 API，请参阅 AWS 合作伙伴中心 API 参考。
> - 要从之前集成了 Amazon S3 的 CRM 迁移到 AWS 合作伙伴中心 API，从集成了 Amazon S3 的 CRM 升级到合作伙伴中心 API请在继续操作之前参阅。

将 CRM 连接器与 AWS 合作伙伴中心 API 集成的操作如下：

- 支持 ACE Opportunity 记录的近乎实时的双向同步。

- 取代了基于亚马逊 S3 的 CRM 集成。 AWS 支持较早的集成，但在 2024 年停止接受新的集成。
- 从中获得 ACE 潜在客户的合作伙伴 AWS 将继续使用其基于 Amazon S3 的集成。

安装 AWS Partner CRM 连接器后，将其配置为与 AWS 合作伙伴中心 API 集成一起使用。有关配置的更多信息，请参阅本节为合作伙伴中心 API 集成配置连接器后面的内容。

有关创建自定义 AWS 合作伙伴中心 API 集成的信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心 API 参考。

使用 Amazon S3 功能的 CRM

当您为集成了 Amazon S3 的较早版本的 CRM 配置时，CRM 连接器会提供以下功能。

- AWS-源自的机会 — 在 Salesforce 中，您可以与销售人员交换共同销售机会。 AWS 当 AWS 销售人员发现可以从您的解决方案中受益的客户时，您就会获得机会。
- 源自合作伙伴的机会 — 在 Salesforce 中，您可以与其他合作伙伴交换共同销售机会。您可以创造机会并将其与相关机会联系起来 AWS 服务。这可以帮助简化协作工作。
- AWS 潜在客户@@ 推荐 — 这使您可以从中获得 AWS 可能非常适合您的产品的潜在客户。这些潜在客户可能是对您的解决方案表示兴趣的潜在客户。
- 控制面板 — 在 Salesforce 中集中概述您的共同销售活动。根据您配置连接器的方式，这可能包括机会和潜在客户。

  有关配置 CRM 连接器的更多信息，请参阅本指南的配置 CRM 连接器后面部分。

AWS Marketplace features

多个 AWS Marketplace 卖家账户 — 在 Salesforce 中，您可以管理卖家账户 AWS Marketplace 的私人报价、转售授权和其他功能。

支持的 AWS Marketplace 产品类型-连接器支持以下产品类型：

- SaaS
- AMI
- 容器

仪表板 — 在 Salesforce 中对您的私人报价的综合概述。

独立软件供应商 (ISV) 功能

CRM 连接器为提供了以下功能 ISVs。

一般功能

- 在 Salesforce 中，查看您的 AWS Marketplace 产品列表，管理产品组合和共同销售活动。
- 在 Salesforce 中，为你上架 AWS Marketplace 的产品创建和管理私密报价。为所有支持的私人优惠创建灵活的付款时间表。对于 SaaS 和合同产品，请创建过时的 future 协议。
- 通过导入私人报价，加快采用连接器的过程。

私人报价管理功能

- 创建/发布 — 使用 Salesforce 发布私人优惠。
- 草稿-在发布私人优惠之前，将其另存为草稿。
- 修改-更改私人报价的到期日期。
- 取消-删除已发布的私人优惠。
- 克隆 — 创建私人报价的副本作为新报价的起点。

协议管理功能

- 查看 — 在 Salesforce 中访问 AWS Marketplace 协议。
- 导入- AWS Marketplace 将协议从连接器导入。

基于协议的优惠的功能

- 基于协议的报价-使用协议创建有针对性的客户报价。这有助于简化报价和购买流程。

转售授权功能

- 创建/发布-创建转售授权并允许 AWS Marketplace 渠道合作伙伴转售您的产品。
- 草稿 — 保存转售授权请求以供审核，然后再提交。
- 停用-使用连接器停用不再需要的转售授权。
- 克隆 — 克隆转售授权以加快新转售授权的创建速度。

渠道合作伙伴功能

如果您注册为 AWS Marketplace 渠道合作伙伴，则可以使用共享转售授权来简化向渠道合作伙伴转售产品的流程。连接器允许您执行以下操作：

- 在 Salesforce 中查看共享的转售授权。
- 使用与私人优惠相同的管理功能：创建/发布、修改、取消和克隆。

安装连接器

以下几组步骤说明了如何安装和卸载 AWS 合作伙伴客户关系管理 (CRM) 连接器。

主题

- 安装连接器
- 确认安装
- 卸载连接器
- 了解 Salesforce 调速器

安装连接器

以下步骤说明了如何在 Salesforce 组织中安装 CRM 连接器。请按照以下步骤首次安装连接器并安装新版本的连接器。

> **Note**
>
> 要完成这些步骤，您必须具备以下条件：
>
> - Salesforce 的企业版、专业版或无限量版。
> - 对您的 Salesforce 组织的管理访问权限。

安装新版本

1. 导航到AppExchange并搜索AWS 合作伙伴 CRM 连接器。

   -或-

前往 https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail？listingid lYf =a0n4v00000 0nuad。

2. 选择 “立即获取”。
3. 在 “您要在哪里安装此软件包” 页面上，选择 “在沙盒中安装”。
4. 在 “确认安装详细信息” 页面上，选中 “我已阅读条款和条件” 复选框，然后选择 “确认并安装”。
5. 登录 Salesforce。

> **Note**
>
> 请务必登录到正确的域名。根据需要，选择使用自定义域名并输入正确的域名。

6. 选择 “仅限管理员安装” 选项，然后选择 “安装”。
7. 选中 “是，授予对这些第三方网站的访问权限” 复选框，然后选择 “继续”。

确认安装

要确认软件包安装，请选择 “主页”、“应用程序”、“打包”、“已安装的软件包”。

如果连接器的新版本未出现在已安装的软件包列表中，请按照中的获取帮助步骤联系支持人员。

> **Note**
>
> 确认安装后，完成中列出的步骤将连接器升级到最新版本以安装最新功能。

卸载连接器

在卸载 AWS 合作伙伴客户关系管理 (CRM) 连接器之前，请移除所有用户 ACE 集成权限集和AWS Marketplace 集成权限集。

卸载连接器

1. 在 Salesforce 中，选择主页、应用程序、打包、已安装的软件包。
2. 选择卸载。

了解 Salesforce 调速器

在实施 AWS Partner CRM 连接器时，请注意Salesforce调控器的限制，尤其是在SOQL查询消耗方面。这些限制会显著影响您的自定义业务逻辑和整体系统性能。我们建议您查看 Salesforce 关于调控器限制和查询优化最佳实践的官方文档。有关详细指导，请参阅以下 Salesforce 资源：

- 《A pex 开发者指南》中的 Salesforce 州长限制概述
- SQLS 和 SOSL 的最佳实践

将连接器升级到最新版本

以下主题说明如何将 Partn AWS er CRM 连接器升级到最新版本。升级包括添加按钮、同步日志详细信息以及将值映射到机会记录。

> **Note**
>
> 有关升级 Amazon S3 集成的信息，请参阅本指南从集成了 Amazon S3 的 CRM 升级到合作伙伴中心 API后面的部分。

主题

- 添加 “导入转售授权” 按钮
- 添加 “导入报价” 按钮
- 添加 “进口协议” 按钮
- 将同步日志详细信息添加到 ACE 机会记录页面
- 向 “已关闭丢失原因” 标签添加映射值

添加 “导入转售授权” 按钮

以下步骤说明了如何将 “导入转售授权” 按钮添加到商机的 “转售授权” 部分。该按钮允许您从中导入转售授权。 AWS Marketplace

添加按钮

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。

2. 选择 “设置”、“对象管理器”，然后选择 “转售授权”。
3. 在左侧导航窗格中，选择 “列表视图按钮布局”。
4. 选择 “编辑” 以打开列表视图编辑器。
5. 在 “自定义按钮” 部分的 “可用按钮” 列中，选择 “导入转售授权”。
6. 选择右箭头按钮，将 “导入转售授权” 添加到 “选定按钮” 列表中。
7. 选择保存。

升级到 2.2 或更高版本后，请执行以下操作：

- 为确保您的产品信息是最新的，请在 “刷新产品” 选项卡上刷新您的产品。
- 按照本节中的步骤完成向版本 2.2 的过渡。

添加 “导入报价” 按钮

以下步骤说明了如何添加 “导入报价” 按钮。

添加按钮

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择 “设置”、“对象管理器”。
3. 选择私人优惠。
4. 在左侧导航窗格中，选择列表视图按钮布局，然后选择编辑以打开列表视图编辑器。
5. 在 “自定义按钮” 部分的 “可用按钮” 列中，选择 “导入选件”。
6. 选择右箭头按钮，将 “导入选件” 添加到 “选定按钮” 列表中。
7. 选择保存。

添加 “进口协议” 按钮

以下步骤说明了如何将 “导入协议” 按钮添加到机会记录的 “协议” 部分。

添加按钮

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织，选择设置，然后选择对象管理器。
2. 选择 “协议”，然后在 “详细信息” 部分中，选择 “编辑”。

3. 选择 “允许搜索”。
4. 选择保存。
5. 在左侧导航窗格中，选择 “列表视图按钮布局”。
6. 在 “自定义按钮” 部分的 “可用按钮” 列中，选择 “导入协议”，然后选择右箭头按钮将 “导入协议” 添加到 “选定按钮” 列表中。
7. 选择保存。

将同步日志详细信息添加到 ACE 机会记录页面

以下步骤说明了如何将同步日志详细信息添加到 ACE 机会记录页面。

添加日志详细信息

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择 “设置”、“对象管理器”。
3. 选择 ACE 机会。
4. 在左侧导航窗格中，选择 ACE 机会布局。
5. 选择 “相关列表”。
6. 选择同步日志详细信息并将其移至页面布局的 “相关列表” 部分。
7. 选择保存。
8. 自定义同步日志详细信息的相关列表，并在相关列表中添加创建日期、错误消息和状态字段。有关更多信息，请参阅 Salesforce 帮助中的自定义相关列表。
9. 选择保存。

> **Note**
>
> CRM 连接器的 2.2 版 AWS提供了提供的 ACE 机会的途径。有关查看该路径的信息，请参阅 Salesforce 帮助中的启用路径。

向 “已关闭丢失原因” 标签添加映射值

以下步骤说明了如何将自动字段映射值添加到 ACE 机会对象的 Cl osed Lost Re ason 标签中。

添加映射值

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择 ACE 映射选项卡。
3. 在导航栏中，选择机会。
4. 在对象选择器中，选择 ACE 机会。
5. 对于 “已关闭丢失原因” 标签，选择 “编辑值”。
6. 选择 “自动地图”。
7. 选择下一步。
8. 选择保存。

为 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 活动设置实时通知

以下主题说明了如何为 Cent AWS Partner ral 和 AWS Marketplace 事件设置实时 EventBridge通知。您可以通过配置连接的应用程序在 Salesforce 中设置通知，也可以使用 AWS CloudFormation 模板。

主题

- 配置与 Salesforce 连接的应用程序
- 使用 AWS CloudFormation 堆栈设置通知

配置与 Salesforce 连接的应用程序

以下步骤说明了如何在 Salesforce 中配置连接的应用程序。您必须创建已连接的应用程序才能对目标连接使用 OAuth 身份验证。有关更多信息，请参阅本手动创建通知组件指南后面的部分。

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 在 “设置” 的 “快速查找” 框中输入**apps**，然后选择 “应用程序管理器”。
3. 在 Lightning Experience 应用程序管理器页面上，选择新建互联应用程序，选择创建互联应用程序，然后选择继续。

   此时将出现 “新建连接的应用程序” 页面。
4. 执行以下操作：

   a. 在 “已连接的应用程序名称” 框中，输入应用程序的名称。

   b. 在 “联系人邮箱” 框中，输入您的电子邮件地址。

c. （可选）按照 Salesforce 文档中配置基本互联应用程序设置中所述填写其余字段。

5. 选中 “启用 OAuth 设置” 复选框，然后执行以下操作：

   a. 选中 “启用设备流” 复选框。您可以忽略生成的回传 URL。

   b. 在 “可用 OAuth 范围” 下，选择 “通过管理用户数据”， APIs然后使用 “添加” 按钮将范围移至所选范围列表中。

   c. 选中以下复选框：

      - 支持的授权流程需要验证密钥才能使用代码交换 (PKCE) 扩展
      - Web 服务器流程需要密钥
      - 刷新令牌流需要密钥
      - 启用客户端凭证流程

   d. 在选择 “启用客户端凭证流” 后出现的消息中，选择 “确定”。

   e. 滚动到页面底部并选择 Save (保存)。

6. 选择 “继续”，然后选择 “管理消费者详细信息”。

   将出现 “验证您的身份” 页面，系统会向您的联系人电子邮件地址发送验证码。

7. 在验证码框中输入验证码，然后选择验证。

   此时将显示您已连接的应用程序的页面。

8. 在 “消费者详细信息” 下，选择消费者密钥和客户密钥的 “复制” 按钮。

9. 在 “设置” 的 “快速查找” 框中，输入 “应用程序”，选择 “管理已连接的应用程序”，然后选择您刚刚创建的关联应用程序。

10. 选择 “编辑策略”，然后执行以下操作：

    a. 从 “允许的用户” 列表中，选择 “所有用户均可自行授权”。

    b. 从 “IP 放松” 列表中，选择 “强制执行 IP 限制”。

    c. 从运行身份列表中，选择执行用户，即您向其分配客户端凭据流的用户。Salesforce 要求执行用户代表该用户返回访问令牌。

    d. 选择保存。

使用 AWS CloudFormation 堆栈设置通知

以下主题介绍如何使用 AWS CloudFormation 模板来设置实时 EventBridge 通知。这些步骤仅适用于 AWS Partner CRM 连接器的 3.0 及更高版本。

对于 AWS Partner CRM 连接器版本 3.0 及更高版本，您可以使用 AWS CloudFormation 模板为 Amazon EventBridge 集成配置组 AWS 件，也可以手动创建组件。要使用 AWS CloudFormation，请从以下地址下载模板：

主题

- 查找您的域名网址
- 使用堆 AWS CloudFormation 栈
- 手动创建通知组件
- 示例规则

查找您的域名网址

该 AWS CloudFormation 模板使用您的域名网址作为其必需参数之一。

要查找网址

1. 登录 Salesforce。
2. 在 “设置” 部分的 “快速查找” 框中输入**my domain**。
3. 在左侧窗格的 “公司设置” 下，选择 “我的域名” 链接。
4. 复制 “当前我的域名 URL” 框中的地址。

> **Note**
>
> 在 AWS CloudFormation 模板中输入 URL 时，必须使用 https://前缀。

使用堆 AWS CloudFormation 栈

以下主题中的步骤说明了如何创建和部署用于设置实时通知的 AWS CloudFormation 堆栈。

1. 下载以下模板：

> **Note**
>
> 您可以分别部署每个模板，并且对两个模板执行相同的步骤。

- 合作伙伴中心 API 集成：https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationcft_pc api.json
- （可选）AWS Marketplace 集成：https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationcft AWSMP _ .json

2. 在 AWS 控制台中，登录您的 AWS Marketplace 卖家账户并确保该账户在弗吉尼亚州北部运行。EventBridge 仅在该地区运营。
3. 仍在控制台中，继续搜索**`cloudformation`**，然后打开 AWS CloudFormation 控制台。
4. 在堆栈页面上，选择创建堆栈。
5. 选择 “选择现有模板并上传模板文件” 单选按钮。
6. 选择 “选择文件” 以打开下载的模板，然后选择 “下一步”。
7. 在指定堆栈详细信息页面上，输入以下内容：

   - 堆栈名称-输入堆栈的名称。
   - 客户端 ID — 输入您在创建关联应用程序时记下的使用者密钥。
   - 客户端密钥-输入您在创建连接的应用程序时记下的用户密钥。
   - 域名网址-使用以下格式：**`https://domain_URL.`**

   在完成后，选择下一步。
8. 在配置堆栈选项页面上，滚动到末尾，选中 “我确认 AWS CloudFormation 可能会创建 IAM 资源” 复选框，然后选择下一步。
9. 选择提交。

成功部署后，模板将创建 API 目标、连接、事件规则和死信队列。

手动创建通知组件

以下步骤说明了如何手动创建 EventBridge 通知组件。

主题

- 创建 Amazon EventBridge API 目标和连接
- 创建 EventBridge 规则并将其连接到 API 目标
- 创建变更集事件
- 创建优惠已发布活动

- 创建机会事件
- 事件的类型
- 事件示例

创建 Amazon EventBridge API 目标和连接

要在中创建 API 目标和连接 EventBridge，请创建一个使用新连接的 API 目标。在本例中，API 的目标是 REST API 调用 Salesforce 以发布回事件。该连接包含 API 调用的身份验证信息。该连接接受多种授权方法。

先决条件

要对 API 目标连接使用 OAuth 授权，请在 Salesforce 中创建一个已连接的应用程序。为此，请按照 Salesforce 文档中为 OAuth 2.0 客户端凭证流程配置互联应用程序中的步骤进行操作。您可以使用连接的应用程序中的使用者密钥和密钥进行 API 目标连接。

要在 EventBridge 控制台中创建 API 目标，请执行以下操作：

- 按照《亚马逊 EventBridge 用户指南》中创建 API 目标中的步骤进行操作。
- 设置特定于 Salesforce 的配置。

在 Salesforce 中，在 “我的域名” 页面的 “设置” 下，记下您的组织的域名。您可以使用它在 EventBridge 控制台中设置 API 目标和连接。以下步骤说明了操作方法。

创建目的地和连接

1. 打开 EventBridge 控制台 https://console.aws.amazon.com/events/，然后在左侧导航窗格中选择 API 目的地。
2. 向下滚动到 API 目标表，然后选择创建 API 目标。

   此时将出现 “创建 API 目标” 页面。
3. 输入以下信息：

   a. API 目标的名称。您最多可以使用 64 个大写或小写字母、数字、点 (.)、破折号 (-) 或下划线 (_) 字符。

      在当前区域中，该名称对于您的账户必须是唯一的。

   b. （可选）输入 API 目标的描述。

c. 对于 API 目标端点，请使用此网址：**https://*my-salesforce-domain-name*.my.salesforce.com/services/data/v58.0/sobjects/*event-api-name***。

d. 对于 HTTP 方法，选择 POST。

4. 在 “连接配置” 下，选择 “创建新连接”，然后执行以下操作：

   a. 输入名称和可选描述。

   b. 对于目的地类型，请选择其他。

   c. 选择 “OAuth 客户凭证”。

   d. 对于授权端点，请接受预填充的端点。

      -或-

      如果您使用的是生产组织，请将填充的终端节点替换为以下 URL：

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

   e. 对于 HTTP 方法，选择 POST。

   f. 在 “客户端 ID” 中，输入 Salesforce 中连接的应用程序中的使用者密钥。

   g. 对于客户机密钥，请在 Salesforce 中输入来自已连接应用程序的用户密钥。

   h. 添加以下 OAuth 值：

      - 参数：正文场
      - 密钥：grant_type
      - 值：客户凭证

5. 选择创建。

> **Note**
>
> 如果您的 Salesforce 组织使用多因素身份验证进行 API 访问，则用户必须完成第二个身份验证挑战才能访问 Salesforce。 APIs有关更多信息，请参阅 Salesforce 文档中的为 API 访问设置多重身份验证登录要求。

创建 API 目标后，您可以创建使用该目标作为目的地的规则。

创建 EventBridge 规则并将其连接到 API 目标

EventBridge 规则将事件从事件总线路由到 API 目的地，这会导致发出 REST 调用将事件发布回 Salesforce。

有关 EventBridge 规则的更多信息，请参阅《亚马逊 EventBridge 用户指南》中的创建对事件做出反应的 Amazon EventBridge 规则。

创建变更集事件

以下步骤说明了如何创建更改集事件。

1. 在 Amazon 中 EventBridge，选择规则。
2. 从列表中选择所需的事件总线。
3. 在规则部分中，选择创建规则。
4. 输入规则的名称，然后选择下一步。
5. 在事件模式下，选择自定义模式（JSON 编辑器），然后输入以下过滤器。 您可以使用细节类型的任意组合。

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

   有关事件模式匹配的更多信息，请参阅 AWS 文档中的 Amazon EventBridge 事件模式中的内容筛选。
6. 选择下一步。
7. 在选择目标中，在目标 1 下，选择 EventBridge API 目标。
8. 从列表中选择您刚刚创建的 API 目标。
9. 展开其他设置。
10. 在 “配置目标输入” 下，选择 “输入变压器” 和 “配置输入变压器”。这样可以确保仅发送原始事件详细信息部分中的 Salesforce 事件字段。

输入路径必须是：

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

模板必须是：

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

11. 选择 “下一步”，然后选择 “下一步”。
12. 查看规则，然后选择创建规则。

> **Note**
>
> 要对 API 目标进行故障排除，您可以使用 Amazon SQS 控制台向目标添加死信队列。队列收到无法传送的消息以及错误。在 Amazon SQS 控制台中，您可以轮询队列中的消息是否有错误。有关更多信息，请参阅 Amazon S QS 用户指南中的 EventBridge使用死信队列处理未送达的事件以及在 Amazon SQS 中接收和删除消息。

创建优惠已发布活动

以下步骤说明了如何创建报价已发布事件。

1. 在 Amazon EventBridge 控制台中，选择 “规则”。
2. 从列表中选择所需的事件总线。
3. 在规则部分中，选择创建规则。
4. 输入规则的名称，然后选择下一步。
5. 在事件模式下，选择自定义模式（JSON 编辑器），然后输入以下过滤器：

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

有关事件模式匹配的更多信息，请参阅亚马逊 EventBridge 用户指南中的亚马逊 EventBridge 事件模式中的内容筛选。

6. 选择下一步。
7. 在选择目标中，在目标 1 下，选择 EventBridge API 目标，然后打开列表并选择您刚刚创建的 API 目标。
8. 展开其他设置。
9. 在 “配置目标输入” 下，选择 “输入变压器”，然后选择 “配置输入变压器”。此步骤可防止将顶级亚马逊事件字段发送到 Salesforce。仅发送包含原始事件详细信息部分的 Salesforce 事件字段的部分。

   使用以下输入路径：

```
{
   "Name":"$.detail-type",
   "awsapn__Account_Number__c":"$.account",
   "awsapn__EntityId__c":"$.detail.offer.id",
   "awsapn__Manufacturer_Account_Id__c":"$.detail.manufacturer.accountId",
   "awsapn__Product_Id__c":"$.detail.product.id",
   "awsapn__Seller_Account_Id__c":"$.detail.sellerOfRecord.accountId"
}
```

   使用以下模板：

```
{
  "Name": Name,
  "awsapn__Account_Number__c": awsapn__Account_Number__c,
  "awsapn__EntityId__c": awsapn__EntityId__c,
  "awsapn__Seller_Account_Id__c": awsapn__Seller_Account_Id__c,
  "awsapn__Manufacturer_Account_Id__c": awsapn__Manufacturer_Account_Id__c,
  "awsapn__Product_Id__c": awsapn__Product_Id__c
```

```
}
```

10选择 “下一步”，然后选择 “下一步”。

11查看规则，然后选择创建规则。

> **Note**
>
> 为了帮助排除 API 目标的执行故障，请向目标添加一个 Amazon SQS 死信队列。队列会收到无法传送的消息以及错误。然后，您可以轮询消息以查看错误。有关更多信息，请参阅文档中的事件重试策略和使用死信队列以及接收和删除消息（控制台）。 AWS

创建机会事件

机会事件提供有关机会状态或细节变化的实时通知

您还可以使用以编程方式创建和管理 EventBridge 规则。AWS SDKs

事件的类型

以下列表描述了合作伙伴处理机会时生成的事件类型。这些链接会将您带到每个事件的 API 文档。

- 机会已创建：— 在创建新机会时触发。
- 机会已更新-机会更新时触发。
- 已创建参与邀请-在创建机会时触发。
- 参与邀请已接受 — 当合作伙伴接受 AWS 参与邀请，确认他们有兴趣 AWS 就该机会与之合作时触发。
- 参与邀请被拒绝-机会被拒绝时触发。

事件示例

```
{
    "version": "1",
    "id": ""d1example-0c9c-4655-15bf-c5exampleb08",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "detail-type": "Opportunity Created",
    "time": ""2023-10-28T13:31:05Z",
    "region": ""us-east-1",
    "account": ""123456789123",
```

```
    "detail": {
        "schemaVersion": "1",
        "catalog": "AWS",
        "opportunity": {
            "identifier": ""01234567",
            "url": "Partner Central Opportunity Page URL"
        }
    }
}
```

示例规则

下表列出了可用于上一节所列事件的 EventBridge 规则示例。规则将事件从事件总线路由到 API 目的地，这会导致发出 REST 调用将事件发布回 Salesforce。

事件类型	示例
机会已创建	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
机会已更新	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
订婚邀请已创建	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"],`

事件类型	示例
	`"detail-type": ["Engagement Invitation Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
订婚邀请已接受	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
订婚邀请被拒绝	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`
所有活动	`{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }`

映射 ACE 对象

CRM 连接器提供 ACE 映射页面。该页面使您能够在您的 Salesforce 组织与 AWS Partner Network (APN) 之间映射对象和字段。

以下各节说明如何创建对象映射。

主题

- 使用 ACE 映射页面
- 多对象映射
- 选择列表映射
- 映射 ACE 和 Salesforce 对象
- 同步日志和报告

使用 ACE 映射页面

AWS 合作伙伴中心提供以下导航至 ACE 映射页面的方法：

- 在应用程序启动器中，搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
- 选择 ACE 映射选项卡。

  -或-

  选择 “引导式设置” 选项卡，然后在 “映射潜在客户和机会” 部分中，选择 “开始” 或 “查看”。

在 ACE Mappings 页面上，使用左侧导航窗格在机会映射和潜在客户映射之间切换。使用对象选择器选择来源对象，以映射 APN 潜在客户和机会。对象选择器支持映射标准机会、潜在客户对象和自定义对象。使用 “映射视图” 和 “类型视图” 筛选器在映射的字段、未映射的字段、必填字段和可选字段之间切换。

在 ACE 映射页面上，对象的AWS 字段列表示相应的目标 APN 字段。S alesforce 字段是合作伙伴组织中选定对象的源字段。Salesforce 字段经过筛选，仅显示组织中可用的可用数据类型，以映射到相应的 APN 字段。例如，APN 中的文本字段只能映射到合作伙伴组织中的文本（字符串）字段。

如果合作伙伴不希望 APN 更新字段，他们可以控制映射字段的入站更新。为此，请将 “启用入站更新” 开关设置为 False。

要进行 one-to-one映射，请选择相关的源字段，然后选择保存。

多对象映射

多对象映射允许合作伙伴将 AWS 字段映射到主要来源对象（例如机会或潜在客户）以及与主要来源相关的 Salesforce 对象。

> **Note**
>
> 使用多对象映射时，请记住以下几点：
>
> - 将 Salesforce `Account` 对象用于 multi-object-mapping机会对象时，必须`Default Account`在 ACE 自定义设置中配置才能接收机会。
> - 收到机会时，如果您映射到选定对象以外的`Opportunity`对象，则必须确保将相关对象链接到机会记录。
>
> 例如，首次收到 AWS 推荐时， IDs 除非您在 ACE 自定义设置*`Default Account`*中进行配置，否则插入的机会与映射对象无关。如果您配置默认帐户，则推荐人具有 IDs 所选机会或账户对象。否则，将不会插入映射的字段值。在这种情况下，您必须修改添加相关对象 ID 的机会，然后选择 Sync with AWS。将机会 AWS 推回 Salesforce 时，映射对象的字段会更新，因为它引用了该对象的相关 ID。
> - 在自定义设置中选择 “克隆默认帐户” 选项。这 AWS 允许在必要时克隆默认帐户，尤其是在您将帐户字段映射到主对象时。

映射相关对象

1. 在 Salesforce 中，导航到 “ACE 映射” 选项卡，然后选择机会或潜在客户。
2. 从对象选择器中，选择您的源对象。

   将出现 Salesforce 字段列，并在包含相关对象的所有字段的末尾显示 > 符号。
3. 选择 > 符号可展开该字段的相关对象列表。
4. 选择要映射到该 AWS 字段的字段。
5. 选择保存。

选择列表映射

选择列表对话框允许在合作伙伴的选择列表字段和 APN 之间进行有限和扩展的映射。如果使用提供的自定义 ACE 机会对象，则 ACE 映射页面还具有自动映射功能。有关该对象的更多信息，请参阅本指南的使用标准 Salesforce 对象或自定义对象后面部分。

如果发现合作伙伴的字段值与 APN 完全匹配，则会自动映射这些值。扩展映射选项允许合作伙伴将单个 APN 值映射到多个来源、配置其他目标映射和设置默认映射。

地图有限

1. 在 “ACE 映射” 页上，选择源字段，然后选择 “映射值”。

   将出现 “映射” 对话框。
2. 对于 “步骤 1：主要 APN 值”，为相应的 ACE 管道管理器选择 “自动映射” 或 Salesforce 值，然后选择 “保存”。
3. 根据需要重复步骤 1 和 2，映射所有 ACE 管道管理器值。
4. 要关闭映射对话框，请选择关闭。

合作伙伴会收到一条确认消息，告知值映射已保存。

扩展映射

1. 如果相同的源值映射到多个 APN 值，请按照前面所述继续映射。
2. 在主要 APN 值选项卡上，为多个 APN 值选择相同的值映射。
3. 如果合作伙伴组织中存在未映射的值，则可以通过 “其他 APN 值” 选项卡将其他值映射到 APN。这有助于合作伙伴确保其组织中的所有适用值都映射到相应的 APN 值。
4. 如果合作伙伴组织中的单个值映射到多个 APN 值，请使用次要 APN 值选项卡设置出站集成的默认值。

映射 ACE 和 Salesforce 对象

以下各节说明了如何在对象映射中映射 ACE 和 Salesforce 自定义对象。

使用 AWS ACE 机会自定义对象

2.0 及更高版本的 CRM 连接器包括 ACE 自定义机会对象。您可以使用该对象在 Salesforce 中管理 AWS 机会。

在 ACE 映射页面上使用自定义对象时，合作伙伴可以自动将 AWS 字段映射到 Salesforce 字段。此外，自定义机会对象与新的 ACE 数据模型保持一致，并且在用户界面中内置了验证功能，可帮助用户提交新的机会。

要使用自定义 ACE 机会对象，请完成以下步骤：

1. 在 Salesforce 中，导航到 ACE 映射页面，然后从左侧导航窗格中选择 “机会”。
2. 在 “对象选择器” 下，选择 ACE 机会。
3. 要将 Salesforce 字段映射到 AWS 字段，请选择 “自动映射 ACE 对象” 按钮。

使用标准 Salesforce 对象或自定义对象

合作伙伴可以使用 Salesforce 标准机会对象或他们自己的自定义机会对象。为避免 ACE 同步失败，请确保自定义机会对象包含所有相关的 ACE 必填字段或有条件的必填字段。映射 AWS 字段的数据类型必须与在自定义对象中创建的 Salesforce 字段的数据类型相同。如果数据类型不匹配，则该字段将不会出现在 ACE 映射屏幕中。例如，文本字段customerCompanyName只能映射到标准或自定义机会对象中的文本（字符串）字段。有关必需的数据类型，请参阅 ACE 机会字段。

要使用标准 Salesforce 对象或自定义对象，请完成以下步骤：

1. 导航到 “ACE 映射” 页面，然后从左侧导航窗格中选择 “机会”。
2. 在 “对象选择器” 下，选择您的对象。
3. 根据相应字段选择所需的 Salesforce 字 AWS 段，然后选择 “保存”，完成映射。

> **Note**
>
> 自动映射功能仅适用于 ACE 机会自定义对象。

同步日志和报告

以下主题说明了如何在 AWS Partner CRM 连接器应用程序中使用同步日志和报告。这些主题还列出了日志和报告类型以及它们所包含的数据。

主题

- 同步日志

- Reports

同步日志

在连接器应用程序中，“同步日志” 选项卡显示入站和出站 APN 同步的同步记录的状态。您可以使用该选项卡验证同步成功并解决同步错误。

使用包含的列表视图在入站和出站同步日志之间切换。

- 入站编排 — 表示检查来自 APN 的可用入站记录的任务。
- 入站编排记录检索 — 表示接收和处理来自 APN 的待处理入站记录的任务。
- 出站编排 — 表示将待处理的出站交易从您的组织发送到 APN 的任务。

同步日志记录页面显示同步作业的状态、有效负载中的记录数、成功处理的记录数以及出错的记录数。

相关的同步日志详细信息显示了作为同步作业一部分处理的各个记录的详细信息及其各自的状态。下表说明了每种类型的日志文件及其相关内容。

日志类型

目的	定义
出站文件检索	在出站作业运行时创建，具体取决于频率以及是否必须与一组新的待处理记录同 AWS步。只有当记录必须与出站同步的以下筛选器规范相匹配时，才会创建日志：`Updates for AWSLast Sync Dateis and` 为空，或者`Last Sync Date`在之前`Last Modified Date`且`Last Modified By`是计划同步作业的用户。`true`
入站文件检索	根据您的入站同步计划创建。该日志列出了检查来自 AWS的待处理入站交易的标注。
入站记录检索	仅在父入站文件检索任务识别出来自的待处理入站事务时创建 AWS。该日志包含包含机会或潜在客户记录的 AWS 文件的详细信息。

出站文件检索结果

方向	目的	状态	定义
来自 AWS	入站文件检索	API Success	对存储桶的列表调用成功，该调用检查了必须处理的待处理入站记录。
来自 AWS	入站文件检索	Error	列表调用失败，通常是由于凭证无效或权限问题。

入站文件检索结果

方向	目的	状态	定义
来自 AWS	入站记录检索	API success	如果存在一个或多个文件并等待处理，则会get调用检索Inbound File Retrieval 操作中列出的文件。
来自 AWS	入站记录检索	Partial	已检索文件，但某些记录的处理失败。查看同步日志以排除故障。
来自 AWS	入站记录检索	Error	由于以下原因之一，所有记录的处理都失败： • 连接错误导致无法检索文件。 • 文件已被检索，但文件中的任何记录

方向	目的	状态	定义
			都无法写入您的 Salesforce 对象，这通常是由于验证或权限问题。
来自 AWS	入站记录检索	API success	如果存在一个或多个文件正在等待处理，则会get调用以检索Inbound File Retrieval 操作中列出的文件。
来自 AWS	入站记录检索	Partial	文件已检索，但部分记录的处理失败。查看同步日志以排除故障。
来自 AWS	入站记录检索	Error	由于以下原因之一，所有记录的处理都失败： • 连接错误导致无法检索文件。 • 文件已检索，但文件中的任何记录都无法写入您的 Salesforce 对象，这很可能是由于验证或权限问题所致。
来自 AWS	入站记录检索	Processed	处理成功并将记录插入到您的映射对象中。

Reports

C AWS Partner RM 连接器软件包包括允许您跟踪组织与 APN 之间同步状态的报告。

查看同步报告

1. 在 AWS Partner CRM 连接器应用程序中，选择 “报告” 选项卡。
2. 选择 “所有文件夹”，然后选择 AWS Partner CRM 连接器。

可用报告包括以下内容：

- 入站同步日志-按天统计的`Error: Inbound`同步记录失败情况。
- 入站同步日志-按天记录`Success: Inbound`同步成功次数。
- 出站同步日志-按天统计的`Error: Outbound`同步失败记录。
- 出站同步日志-按天记录`Success: Outbound`同步成功次数。
- 同步摘要-按天列出的入站和出站同步作业摘要。

配置 CRM 连接器

> **Note**
>
> 本节中的主题假设您已完成 AWS 合作伙伴中心集成、 AWS Marketplace 集成或两者的先决条件。有关更多信息，请参阅本集成先决条件指南入门前面的。

安装连接器后，将其配置为与以下类型的 CRM 集成和 AWS 服务配合使用：

- AWS 合作伙伴中心 API 集成
- 与 Amazon S3 集成的 CRM，但前提是你在 2024 年之前创建了集成
- AWS Marketplace

这些配置使您能够将 Salesforce 与合作伙伴中心一起使用，以及。 AWS Marketplace以下主题说明如何配置 CRM 连接器。

主题

- 使用引导式设置

- 为合作伙伴中心 API 集成配置连接器
- 将连接器配置为 AWS Marketplace
- CRM 连接器权限集的角色

使用引导式设置

您始终使用 Salesforce 来配置 CRM 连接器，然后从 “引导式设置” 选项卡开始。以下步骤说明了如何启动该选项卡：

要启动选项卡

1. 以系统管理员身份登录 Salesforce。
2. 在应用程序启动器中，搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 选择 “引AWS 导式设置” 选项卡。

为合作伙伴中心 API 集成配置连接器

以下各节说明如何配置 CRM 连接器以用于 AWS 合作伙伴中心 APIs。

要在 Salesforce 中创建和管理机会，请配置 CRM 连接器以与合作伙伴中心 API 集成一起使用。

> **Note**
>
> 管理潜在客户需要更早地使用集成了 Amazon S3 的 CRM。有关更多信息，请参阅本指南为集成了 Amazon S3 的 CRM 配置连接器后面的部分。

主题

- 输入连接身份验证详细信息
- 进入系统设置
- 测试 连接

输入连接身份验证详细信息

合作伙伴通过输入连接到合作伙伴中心销售端点所需的详细信息来开始整合流程。按照列出的顺序执行每组步骤，完成每组步骤，然后再继续下一组。

输入连接身份验证详细信息

1. 在 Salesforce 中，打开引AWS 导式设置选项卡。有关打开该选项卡的信息，请参阅本指南使用引导式设置前面部分。
2. 展开 “步骤 1： AWS 连接身份验证详细信息”，然后选择 “开始”。
3. 在 “已命名凭据” 页面上，选择 “先前新建”。
4. 在 “新命名凭证” 窗体中，输入下表中的值。

Field	Value
标签	AWS 合作伙伴中心 API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
身份类型	指定校长
身份验证协议	AWS 签名版本 4
AWS 访问密钥 ID	Cloud-Ops 在必备步骤中提供 ID
AWS 私有访问密钥	Cloud-Ops 在先决步骤中提供访问密钥
AWS 区域	us-east-1
AWS service	合作伙伴中心销售
生成授权标头	checked
允许在 HTTP 标头中合并字段	checked
允许在 HTTP 正文中合并字段	未选中

5. 选择保存。
6. 返回AWS引导式设置页面。在身份验证详细信息部分，选择查看并确认凭据。

进入系统设置

以下步骤说明了如何为集成输入正确的系统配置设置。

1. 在 Salesforce 中，打开引AWS 导式设置选项卡。有关打开该选项卡的信息，请参阅本指南使用引导式设置前面部分。
2. 展开 “步骤 2：系统配置设置”，然后选择 “开始”。
3. 找到AWS 合作伙伴 CRM 连接器设置，然后选择管理。
4. 选择 “新建”，然后输入下表中的值。

自定义设置字段	目的
名称	未使用字段，但由于它是必填字段，因此您可以将其设置为任何值。
默认账户	在 Salesforce 中使用标准机会作为目标对象时使用的默认账户的 18 位记录 ID。由于标准机会需要使用 accountID，因此默认账户字段允许新的入 AWS 站机会与其关联默认账户。这可以是集成用户可以通过共享设置访问的 Salesforce 组织中的任何账户记录。
使用默认账户创建新账户	此设置使连接器能够根据合作伙伴提供的默认账户创建新账户。选中后，它允许在集成过程中动态创建帐户，从而确保即使目标系统中不存在确切的帐户，也可以将新的机会或互动与适当的账户记录相关联。
默认机会	此选项存储默认机会的 18 位记录 ID，以用作模板。对于使用标准机会和除 ACE Opportunity 之外的自定义对象的合作伙伴，默认记录允许连接器克隆和创建新的机会或 AWS 推荐互动，同时绕过潜在的必填字段问题。连接器克隆此默认记录，从传入的数据中添加新的字段值，并创建新的机会记录。此方法将数据数据与自定义机会对象或独特的字段要求相集成。
PC API 沙盒已启用	选择此选项可使合作伙伴能够使用 AWS 合作伙伴中心 API 测试连接器。选中后，用户可以创建发送到 AWS 沙盒 API 的测试机会。

5. 选择保存。
6. 返回AWS 引导式设置页面。在身份验证详细信息部分，选择查看并确认凭据。

测试 连接

在测试连接之前，请确保已完成上述所有步骤。

测试 AWS 合作伙伴中心 API 连接

1. 展开步骤 4：测试合作伙伴中心 API 集成的配置。
2. 选择测试。

如果连接成功，您将收到一条确认消息。

将连接器配置为 AWS Marketplace

> **Note**
> 本节中的主题假设您已完成 AWS 合作伙伴中心集成、 AWS Marketplace 集成或两者兼而有之的先决条件。有关更多信息，请参阅本集成先决条件指南入门前面的。

您可以将 CRM 连接器配置为连接到多个 AWS 卖家账户，并将 Salesforce 与多项 AWS Marketplace 功能集成。以下主题说明了如何配置连接器以与一起使用 AWS Marketplace。

有关的更多信息 AWS Marketplace，请参阅什么是 AWS Marketplace？ 在《AWS Marketplace 用户指南》中。有关 CRM 连接器支持的 AWS Marketplace 功能的更多信息，请参阅the section called “AWS Marketplace features”。

> **Note**
> 使用 Salesforce 中的AWS 引导式设置选项卡完成以下任务。有关使用该选项卡的信息，请参阅本指南使用引导式设置前面部分。

主题

- 注册 AWS 卖家账户

- 进入系统配置设置
- 输入自定义设置

注册 AWS 卖家账户

以下步骤说明了如何将 AWS 卖家账户添加到 CRM 连接器。

1. 在 Salesforce 中，在 “引导式设置” 选项卡上，展开 “步骤 1：设置对 AWS Marketplace 管理门户 (AMMP) 的访问权限”，然后选择 “开始”。
2. 在 “已命名凭据” 页面上，选择 “先前新建”。
3. 在 “新命名凭证” 窗体中，输入下表中的值。

> **Note**
>
> 对于*unique_account_prefix*，请使用 AWS 账户的描述符，例如 sellerA; sellerB。例如 **AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**。对于与 AWS 卖家账户相关的指定证书，请务必使用相同的前缀。

Field	Value
标签	AWS 卖家目录
名称	AWS_SELLER_目录_*unique_account_prefix*
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
身份类型	指定校长
身份验证协议	AWS 签名版本 4
AWS 访问密钥 ID	IAM 用户的访问密钥的 ID
AWS 私有访问密钥	IAM 用户的私有访问密钥
AWS 区域	us-east-1

Field	Value
AWS service	aws-marketplace
生成授权标头	checked
允许在 HTTP 标头中合并字段	checked
允许在 HTTP 正文中合并字段	未选中

4. 选择保存。
5. 返回AWS引导式设置页面。在身份验证详细信息部分，选择查看并确认凭据。

对下表中列出的每种类型的命名凭据重复上述步骤。使用下表中的值来替换上面步骤 3 中的相应值

已命名的凭证标签	已命名的凭证名称	API 端点	AWS 区域	AWS service
AWS 卖家亚马逊 S3	AWS_SELLER_S3_*unique_account_prefix*	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	S3
AWS 卖家 AWS STS	AWS_SELLER_STS_*unique_account_prefix*	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS 卖家 Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_*unique_account_prefix*	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS 卖方协议	AWS_SELLER_协议_	https://agreement-	us-east-1	aws-marketplace

已命名的凭证标签	已命名的凭证名称	API 端点	AWS 区域	AWS service
	unique_account_prefix	marketplace.us-east-1.amazonaws.com/		

对要添加到 AWS Marketplace 集成的每个 AWS 卖家账户重复上述步骤。

登录指定凭证后，转到 Partn AWS er CRM 连接器应用程序中的 “AWS 帐户” 选项卡，然后完成下一节中的步骤。

进入系统配置设置

注册 AWS 卖家账户后，您需要输入多个系统设置。执行以下步骤。

1. 在 Salesforce 中，在 “引导式设置” 选项卡上，展开 “步骤 2：完成系统配置设置”，然后选择 “查看”。
2. 在自定义设置页面上，找到AWS Marketplace 集成设置，然后选择管理。
3. 选择 “编辑” 以添加默认组织级别值，然后输入下表中的所需值。

设置名称	默认值	描述
AWS 预签名 URL 角色名称	NULL	卖家账户中的 IAM 角色用于为 AWS Marketplace 目录 API 使用的自定义 EULA 预签名 Amazon S3 网址。
将卖家账户添加到买家列表	FALSE	允许将卖家账户添加到买家列表中，这样您就可以在自己的账户中查看私密报价，就像买家查看报价一样。
Amazon 简单队列服务队列名称	NULL	Amazon SQS 队列用于订阅亚马逊简单通知服务主题以检索有关私有优惠的通知。

设置名称	默认值	描述
		Note 连接器要求所有已注册 AWS 账户使用相同的 SQS 队列名称。
您是否参与了任何合作伙伴计划	FALSE	
记录所有出站请求	FALSE	允许通过连接器登录出站 API 调用。
日志级别	ERROR	表示出站请求日志的日志记录级别。
通知保留		
SNS 主题 ARN 前缀		
同步日志保留	NULL	配置同步日志保留期（以天为单位）。建议使用 10-90 天。

4. 选择保存。

输入自定义设置

输入系统配置设置后，输入用于上传和存储自定义的 Amazon S3 存储桶的设置 EULAs。

1. 在 Salesforce 中，在 “引导式设置” 选项卡上，返回 “自定义设置” 页面，找到 “S3 存储桶设置”，然后选择 “管理”。
2. 选择 New (新建)。
3. 输入以下设置的值。

设置名称	默认值	描述
名称	不适用	提供唯一的账户前缀 Amazon S3 设置的名称。此名称应与 AWS 账户表中的 AWS 账户名称相同。
亚马逊 S3 存储桶名称	不适用	存储自定义 EULA 的 Amazon S3 存储桶的名称。
亚马逊 S3 存储桶前缀	不适用	存储自定义 EULA 的 Amazon S3 存储桶的前缀。

4. 选择保存。
5. 对于每个已配置的 AWS 卖家账户，重复步骤 2-4 以添加 Amazon S3 设置。

CRM 连接器权限集的角色

安装和配置 AWS Partner CRM 连接器后，您可以将 Salesforce 用户分配给权限集中的一个或多个角色，权限集是一组提供对各种工具和功能的访问权限的设置和权限。以下主题列出并描述了可用的角色。

有关将 Salesforce 用户分配给权限集的更多信息，请参阅 Salesforce 帮助中的管理权限集分配。

主题

- AWS Partner Network 权限集
- AWS Marketplace 权限集
- CRM 连接器选项卡和权限集

AWS Partner Network 权限集

CRM 连接器支持以下主要 AWS Partner Network 角色：

主题

- 业务管理员（APN 业务管理员）
- 集成用户（APN 集成用户）

- 企业用户（APN 企业用户）
- 授予查看报告的权限
- 激活流量用户

业务管理员（APN 业务管理员）

- 分配给系统管理员或业务管理员以配置记录的设置和映射。
- 提供对 Salesforce AWS Partner Network CRM 管理应用程序的完全访问权限。
- 可以创建、查看和编辑字段映射。
- 可以查看所有同步日志的详细记录。
- 不允许用户安排集成，只能设置配置。
- 不提供核心 Salesforce 设置权限。
- Salesforce 中的某些设置需要额外的访问权限。具体而言， AWS Partner 必须向其用户提供的命名凭据和自定义设置。但是，合作伙伴可以将此权限集与 Salesforce 系统管理员配置文件配对，并启用配置应用程序所需的所有必要权限。有关命名凭证的更多信息，请参阅 设置命名凭证

集成用户（APN 集成用户）

- 分配给负责处理集成的系统用户。
- 要安排集成，Salesforce 系统管理员以该用户的身份登录并调用系统集成计划。
- 允许管理员配置映射和调用集成计划。
- 如果未为运行集成的用户设置此权限，则集成可能会中断。
- 除此权限集外，被指定处理集成的用户还应具有对所有映射字段的字段级访问权限。否则，映射将无法按分配进行同步。
- 出站作业旨在忽略在集成用户上下文中完成的更新，以防止出现竞赛情况，在入站集成期间更新的相同记录会被标记为要发送出站集成。

企业用户（APN 企业用户）

- 分配给可能想要查看与其商机相关的同步日志详细信息的业务用户。如果数据同步不正确，则允许最终用户进行故障排除。
- 不提供同步日志记录的可见性，只允许访问对象和字段。
- 我们建议将同步日志记录设置为私有，因为它们包含敏感的机会信息。

- 如果您配置私有模式，则只有在合作伙伴 Salesforce 管理员配置与用户共享记录的情况下，APN 业务用户才能访问记录。

授予查看报告的权限

要允许用户在 AWS Partner CRM 连接器的 “主页” 选项卡上查看报告，管理员必须授予以下权限：

- 创建和自定义报告
- 编辑我的报告
- 管理公共文件夹中的报告
- 运行报告
- 在公共文件夹中查看报告

有关更多信息，请参阅 Salesforce 帮助中的授予用户访问报告和仪表板的权限。

激活流量用户

将用户激活为流量用户可以让他们运行流程，并在 ACE 机会上使用 Link pri vate offer 按钮。

1. 确保系统管理员有权分配流程用户。有关更多信息，请参阅 Salesforce 帮助中的添加运行流程权限。
2. 选择 “设置”、“用户”。
3. 选择一个用户。
4. 选择 Flow 用户。

AWS Marketplace 权限集

CRM 连接器支持以下主要 AWS Partner 角色。合作伙伴通过向 Salesforce 用户提供应用程序中包含的相应权限集来启用角色。

主题

- AWS 市场管理员
- AWS 商城用户
- AWS 渠道合作伙伴用户

AWS 市场管理员

将此角色分配给系统管理员或业务管理员，以执行配置和管理日程安排。此角色提供对 Salesforce 连接器中的 AWS Marketplace 集成的完全访问权限。

这个角色可以做以下事情：

- 读取、写入和查看与 AWS Marketplace 集成相关的所有对象的记录。
- 查看 AWS Marketplace 的所有同步日志记录。
- 创建与 AWS Marketplace 实体相关的日程安排。

> **Note**
>
> Salesforce 中的某些设置需要额外的访问权限，具体命名的凭据和必须向用户提供的自定义设置。 AWS Partner但是，如果合作伙伴将此权限集与 Salesforce 系统管理员配置文件配对，则完全配置应用程序所需的所有权限都应有效。

AWS 商城用户

将此角色分配给创建和管理私人优惠和转售授权的用户。

AWS Marketplace 用户可以执行以下操作：

- 同步 AWS Marketplace 产品、报价和转售授权。
- 修改到期日期，取消和克隆报价和转售授权。
- 访问 AWS Marketplace 控制面板。

AWS 渠道合作伙伴用户

AWS 渠道合作伙伴用户可以执行以下操作：

- 查看由独立软件供应商 (ISV) 卖家创建的可用共享转售授权。
- 通过共享转售授权查看和创建 AWS 渠道合作伙伴私密报价。

CRM 连接器选项卡和权限集

当你在 Salesforce 中使用 CRM 连接器应用程序时，会出现一组选项卡。根据您的权限设置，您看到的选项卡会有所不同。下表列出了连接器应用程序提供的选项卡，以及允许使用每个选项卡的权限集。

“连接器应用程序” 选项卡	权限集
AWS 引导式设置	APN 业务管理员 APN 集成用户 APN 企业用户？ AWS Marketplace 管理员
Reports	APN 企业用户 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
ACE 映射	APN 业务管理员 APN 企业用户？
Schedules	APN 业务管理员 APN 集成用户 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV)
ACE 同步日志	APN 业务管理员 APN 集成用户 APN 企业用户
ACE 领先优势	APN 业务管理员？ -> 可用 APN 集成用户？ APN 企业用户

“连接器应用程序” 选项卡	权限集
ACE 机会	APN 业务管理员？ -> 可用 APN 集成用户？ APN 企业用户
解决方案产品	APN 业务管理员 APN 企业用户
AWS 账户	AWS Marketplace 管理员 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
产品	AWS Marketplace 管理员 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV)
私人优惠	AWS Marketplace 管理员？ -> 可用 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
转售授权	AWS Marketplace 管理员？ -> 可用 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
共享转售授权	AWS Marketplace 管理员？ -> 可用 AWS 渠道合作伙伴用户
Marketplace 同步	AWS Marketplace 管理员 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户

“连接器应用程序” 选项卡	权限集
协议	AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
AWS Marketplace 通知	APN 业务管理员 APN 企业用户 AWS Marketplace 管理员 AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
字段映射	APN 业务管理员？ APN 集成用户？
报价尺寸	AWS Marketplace 管理员？ AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
付款时间表	AWS Marketplace 管理员？ AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV) AWS 渠道合作伙伴用户
产品尺寸	AWS Marketplace 管理员？ AWS Marketplace 用户 (AWS Marketplace ISV)
日志	APN 业务管理员 APN 企业用户

在 Salesforce 中使用 CRM 连接器

以下主题说明了如何使用 Salesforce 和 CRM 连接器来管理客户互动，以及如何管理私人优惠和转售授权等 AWS Marketplace 活动。这些主题假设您已经为 AWS 合作伙伴中心配置了连接器，并且 AWS Marketplace。

主题

- 管理 ACE 机会
- 在合作伙伴中心 API 集成中管理机会
- 通过 Amazon S3 集成，在 CRM 中管理机会
- 管理 AWS Marketplace 活动

管理 ACE 机会

以下主题说明如何使用 AWS Partner CRM 连接器管理 ACE 机会。

主题

- 创造源自合作伙伴的机会
- 查看机会记录
- 更新机会的舞台
- 克隆机会

创造源自合作伙伴的机会

以下步骤说明了如何创建由合作伙伴发起的机会。

1. 以销售用户身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择应用程序启动器，然后搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 打开 ACE 机会选项卡。
4. 选择 New (新建)。
5. 填写字段。确保填写所有必填字段。
6. 选择保存。
7. 准备就绪后，在机会记录页面上，选择共享给 AWS以将机会发送给 AWS。

查看机会记录

以下步骤说明了如何在 CRM 连接器应用程序中查看机会记录。

1. 以销售用户身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 在应用程序启动器中，搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 打开 ACE 机会选项卡。
4. 通过选择商机的 ACE 机会名称来查看机会。

更新机会的舞台

以下步骤说明了如何更新机会的阶段。

1. 以销售用户身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择应用程序启动器，然后搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 在 ACE 机会选项卡上，打开机会记录。
4. 请执行以下操作之一：

   在舞台路径中，选择所需的舞台。

   -或-

   在 “阶段” 字段中，输入所需的阶段。

   -或-

   选择 “将舞台标记为完成”。
5. 选择保存。

克隆机会

通过克隆，您可以创建一个包含现有机会详细信息的新机会。以下步骤说明了操作方法。

1. 以销售用户身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择应用程序启动器，然后搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 在 ACE 机会选项卡上，打开机会记录。
4. 选择 “克隆” 按钮。

5. 删除 APN CRM 唯一标识符值，并根据需要更新其他字段。
6. 选择保存。

在合作伙伴中心 API 集成中管理机会

以下主题说明如何完成特定于 Partner Central API 集成的任务。

主题

- 接受或拒绝由此 AWS 产生的机会
- 向其他用户分配机会
- 关联或解除关联机会

接受或拒绝由此 AWS 产生的机会

以下步骤说明了如何接受或拒绝来自 AWS 销售的机会。

1. 打开机会记录。
2. 选择 “批准状态” 按钮。
3. 在 “合作伙伴接受状态” 字段中。选择 “接受” 或 “拒绝”。

   如果您选择拒绝，请打开拒绝原因列表并选择原因。
4. 选择保存。

向其他用户分配机会

以下步骤说明了如何将机会分配给您的合作伙伴中心账户中的其他用户。

> **Important**
>
> 只有在机会被接受后 AWS，您才能分配该机会。

1. 打开机会记录。
2. 选择 “分配” 按钮。
3. 在 “分配机会” 对话框中，填写所有字段。

4. 选择保存。

关联或解除关联机会

以下步骤说明了如何将机会与合作伙伴解决方案、 AWS 产品或 AWS Marketplace 优惠关联和取消关联。在机会的生命周期中，您可以随时关联和取消关联机会。

关联机会

1. 打开机会记录。
2. 选择 “关联” 或 “取消关联” 按钮。
3. 在 “关联或取消关联机会” 对话框中，选择所需的解决方案、AWS 产品、AWS Marketplace 报价，或者在 “其他” 下输入一个值
4. 选择保存。

取消与机会的关联

1. 打开机会记录。
2. 选择 “关联” 或 “取消关联” 按钮。
3. 选择要删除的解决方案、AWS 产品或 AWS Marketplace 优惠旁边的 X。
4. 选择保存。

通过 Amazon S3 集成，在 CRM 中管理机会

以下主题说明了如何将 CRM 连接器与集成了 Amazon S3 的 CRM 结合使用。

主题

- 将解决方案导入 Salesforce
- 接受或拒绝源 AWS自的机会
- 同步机会和潜在客户数据
- 将 AWS Marketplace 私人优惠与 ACE 机会联系起来
- 查看 ACE 机会的同步日志详细记录

将解决方案导入 Salesforce

合作伙伴解决方案是 AWS 合作伙伴创建和交付的软件产品或咨询实践。它们旨在帮助客户解决特定的业务挑战或使用 AWS 服务实现特定目标。有关更多信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心构建器指南中的创建解决方案。

以下步骤说明了如何将合作伙伴中心解决方案导入 Salesforce。然后，您可以将解决方案与机会关联起来。

导入解决方案

1. 以销售用户身份登录 Salesforce。
2. 选择应用程序启动器，然后搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 打开 “解决方案产品” 选项卡。
4. 选择 “刷新解决方案” 按钮。
5. 选择 “继续”，确认您要从合作伙伴中心导入解决方案。

接受或拒绝源 AWS自的机会

以下步骤说明了如何在 APN Amazon S3 集成中接受或拒绝机会。

1. 打开机会记录。
2. 打开合作伙伴接受状态列表，然后选择已接受或已拒绝。

   如果您选择 “已拒绝”，请打开 “拒绝原因” 列表并选择原因。
3. 选择保存。

同步机会和潜在客户数据

要将机会或潜在客户与 APN 同步，您必须将 “与合作伙伴中心同步” 字段设置为 True。其他需要整合的字段包括 “上次 APN 同步日期” 和 “有资格与 APN 同步” 字段。标准机会和潜在客户包括这些领域。但是，如果源对象设置为自定义，则必须为相应对象创建和映射字段。

- 与 Partner Central 同步 — 包含在应用程序中，用于标准机会和潜在客户。如果您选择映射到自定义对象，则必须创建该字段并将其映射为布尔值。
- 与 APN 的上次同步日期-表示上次成功将记录发送到 APN 或从 APN 接收记录的时间。当记录成功发送到 APN 或收到来自 APN 的更新时，此字段将自动设置。

- 有资格与 APN 同步 — 一个公式字段，用于确定是否将记录定为在下一个计划任务中发送到 APN。计算依据的是自上次运行出站日程表以来记录是否被修改，并且该记录是否由 AWS 合作伙伴组织的指定集成用户以外的用户更新。

将 AWS Marketplace 私人优惠与 ACE 机会联系起来

您可以直接从 Salesforce 中 AWS 已交付的 ACE 机会记录页面链接私人报价。

1. 登录到你的 Salesforce 组织。
2. 在应用程序启动器中，选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 选择 ACE 机会选项卡。
4. 选择 ACE 机会记录。
5. 选择 “链接私人优惠”。
6. 在选件编号查询中，选择私密报价。
7. 选择保存。

查看 ACE 机会的同步日志详细记录

您可以在 ACE 机会记录的 “相关” 部分查看 AWS已交付的 ACE 机会的同步日志详细信息。

> **Note**
>
> 这些步骤仅适用于 AWS已交付的 ACE 机会对象。如果您映射到 Salesforce 组织中的标准对象或自定义对象，则可以在 “ACE 同步日志” 部分查看同步日志的详细信息。

1. 登录到你的 Salesforce 组织。
2. 在应用程序启动器中，选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 在 ACE 机会部分，选择 ACE 机会记录。
4. “相关” 部分显示详细信息，包括同步日志名称、状态、错误消息和创建日期。

管理 AWS Marketplace 活动

以下主题说明了如何使用 CRM 连接器来管理 Salesforce 内部 AWS Marketplace 的活动。

主题

- 让 Salesforce 与你的产品同步 AWS Marketplace
- 管理私密优惠
- 管理 AWS Marketplace 协议
- 管理 AWS Marketplace 转售授权

让 Salesforce 与你的产品同步 AWS Marketplace

在使用 AWS Marketplace 产品之前，必须先将其与 Salesforce 同步。同步可确保您获得最新的产品详细信息。

要同步

1. 以系统管理员身份登录 Salesforce。
2. 选择应用程序启动器，然后搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 选择 “产品” 选项卡，然后选择 “刷新产品”。
4. 要显示是否要从中提取产品列表的提示 AWS Marketplace，请选择 “继续”。

同步过程完成后，您可以使用连接器应用程序来创建和管理私人报价和转售授权。以下各节说明了操作方法。

管理私密优惠

以下主题说明如何使用 Salesforce 为您的 AWS Marketplace 产品创建和管理私密报价。主题包括创建、修改和跟踪私人报价、创建灵活的付款时间表、创建未来协议以及管理私人优惠的整个生命周期。

主题

- 访问您的私人优惠
- 创建专属优惠

访问您的私人优惠

要在 Salesforce 内部创建和管理 AWS Marketplace 私人优惠，您可以使用AWS 合作伙伴 CRM 连接器中的私人优惠选项卡。以下步骤说明了如何启动该选项卡。

1. 以 AWS Marketplace 用户身份登录 Salesforce 组织。
2. 在应用程序启动器中，搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。

3. 选择 “私人优惠” 选项卡。

创建专属优惠

以下主题说明了如何从 Salesforce 内部创建 AWS Marketplace 私人报价。展开每个部分以了解更多信息。

创建私密优惠的步骤

> **Note**
> 创建私有报价时，动态字段会根据您选择的产品以及您在创建过程中的选择而显示。

以下步骤说明了如何创建私人报价。您必须完成私人报价的必填字段。（可选）您可以根据所选产品的类型创建灵活的付款计划和远期协议。此外，您可以将报价另存为草稿，或将其发布到买家账户。

1. 在 “私人优惠” 选项卡上，选择 “新建”。
2. 在 “创建报价” 页面上，至少完成下一节中私人报价的必填字段列出的内容。
3. 执行以下部分或全部操作：
   - 创建灵活的付款时间表
     1. 在 “产品和买家” 部分中，选择 “启用固定单位”，并允许买家分期为此产品付款。
     2. 在 “付款时间表” 部分配置付款。
   - 创建一份过时的 future 协议
     1. 在 “服务时长” 部分，选择 “从未来日期开始的新报价”。
     2. 输入服务开始日期和服务结束日期（如果需要）。
4. 选择 “创建报价”，向买家发布报价。

   -或-

   选择 “另存为草稿”，将报价另存为草稿，以便稍后完成，无需将其发布给买家。

私人报价的必填字段

要创建 AWS Marketplace 私人报价，您必须填写以下列表中的字段，包括所有选项。

产品和买家

ISV — S elf

产品-从通过连接器同步的产品列表中进行选择。

买家账户-输入您自己的卖家测试账户以验证集成。

优惠详细信息

优惠名称-输入自定义名称。

优惠描述-输入自定义优惠描述。

服务期限或合同期限

选择 “新优惠”，然后选择借出的服务，例如 12 个月。

报价尺寸

选择您想要提供的权利类型。

在所选维度中添加报价或更新现有费率。

要提交任何尺寸费率均设置为 0 美元的报价，请选择我想要启用零美元定价。

最终用户许可协议 (EULA)

选择 “标准合同” AWS Marketplace或 “自定义 EULA”。

如果您选择 “自定义 EULA”，则在登录 AWS 卖家账户时，必须配置 Amazon S3 存储桶以存储自定义 EULA。有关更多信息，请参阅亚马逊简单存储服务用户指南中的创建您的第一个 Amazon S3 存储桶。

续约

f or 此优惠是否旨在向现有客户续订相同基础产品的现有付费订阅？ ，选择 “是” 或 “否”。

到期信息

输入报价到期日期。对于订阅类型的产品，请输入订阅结束日期。

查看和刷新优惠状态

1. 打开 “私人优惠” 选项卡。
2. 从 “私人优惠” 列表中，选择私人优惠名称。
3. 选择 “刷新优惠状态”。报价状态显示在页面底部。可用值：准备中、正在应用、成功或失败。

> **Note**
>
> 状态最多可能需要两个小时才能更改为 “成功”。

修改报价的到期日期

1. 打开 “私人优惠” 选项卡。
2. 从 “私人优惠” 列表中，选择私人优惠名称。
3. 选择 “修改过期/有效期”。
4. 选择新的优惠到期日期。
5. 选择 “修改过期/有效期” 以保存您的选择。

修改私募报价的到期日期

取消私人优惠后，任何新客户都无法订阅该优惠。已订阅的客户将保持订阅状态，直到其优惠条款到期。

1. 打开 “私人优惠” 选项卡。
2. 从 “私人优惠” 列表中，选择私人优惠名称。
3. 选择 “取消报价”，然后再次选择 “取消报价” 以确认取消。

复制私人报价的网址

1. 打开 “私人优惠” 选项卡。
2. 从 “私人优惠” 列表中，选择私人优惠名称。
3. 找到页面底部的 “报价状态” 部分。
4. 选择 “复制网址”。

克隆私人报价

克隆私有报价会创建一个包含克隆出价数据的新报价。如果您启用连接器的 “将卖家账户添加到买家列表” 设置，则连接器会自动在 “买 AWS 家账户” 列表中插入卖家账号。这有助于卖方从买方的角度参考私人报价。

1. 打开 “私人优惠” 选项卡。

2. 从 “私人优惠” 列表中，选择私人优惠名称。
3. 选择克隆优惠。
4. 必要时编辑克隆报价的 “优惠详情” 部分。
5. 如有必要，请重新上传 EULA。
6. 选择 “创建报价”。

使用 FPS 实用程序填充付款时间表

创建 AWS Marketplace 私人报价时，使用 FPS 实用程序在付款时间表中填入固定成本和等额付款缺口。

要使用 FPS

1. 在 “付款时间表” 选项卡上，选择 “是” 以生成具有固定成本和相等付款差额的付款明细表。
2. 选择 15 天、30 天、90 天或 365 天的付款频率。
3. 选择 “剩余选项”。要将剩余的不平衡付款存入第一笔付款，请选择 Frontload。要将剩余款项存入最后一次付款，请选择后端。
4. 对于日历选项，要将付款频率配置为包括周末，请选择日历日。要不包括周末，请选择工作日。
5. 输入付款金额（所有付款的总和）、付款开始日期（首次付款）和大致的付款结束日期。
6. 选择 “生成计划”。
7. 根据需要查看和编辑付款金额和发票日期。

管理 AWS Marketplace 协议

以下主题说明了 AWS 卖家和渠道合作伙伴如何使用 CRM 连接器来访问协议和查看协议详情。

主题

•

作为最佳实践，请在采取任何其他措施之前刷新您的协议列表。

要刷新协议

1. 以 AWS Marketplace 用户身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择 App Launcher，然后搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。

3. 选择 “协议” 选项卡。
4. 选择 “刷新协议”。
5. 在 “刷新协议” 对话框中，选择 “继续”。

   系统会同步所有私人报价的协议，并将其显示在 “协议” 选项卡上。

创建基于协议的报价

AWS Marketplace 卖家和渠道合作伙伴可以创建基于协议的报价，然后使用它们根据现有协议生成新的私人报价。基于协议的优惠受某些限制。有关更多信息，请参阅《AWS Marketplace 用户指南》AWS Marketplace中的 “修改协议”。

> **Note**
>
> 作为最佳实践，在创建基于协议的报价之前，请刷新 “共享转售授权” 选项卡上的数据。

创建基于协议的报价

1. 以 AWS Marketplace 用户身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 在应用程序启动器中，搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 选择 “协议” 选项卡。
4. 在协议列表中，选择协议名称。
5. 选择 “创建基于协议的报价”。
6. 在 “创建报价” 表单上，填写必填字段。
7. 选择 “创建报价”。

管理 AWS Marketplace 转售授权

作为 ISV，您可以使用合作伙伴 CRM 连接器直接在 Salesforce 中创建转售授权，从而授权 AWS 渠道合作伙伴转售您的产品。 AWS 连接器允许您为每个产品维度指定固定费率，从而为 AWS 渠道合作伙伴创建批发价格。然后，渠道合作伙伴可以在为买家创建私人报价时加价批发价格。该连接器使您能够管理转售授权的整个生命周期，从创建和修改到停用和克隆，因此您无需离开 Salesforce 即可处理渠道合作伙伴关系的各个方面。

主题

- 使用 “转售授权” 选项卡
- 创建 AWS Marketplace 转售授权
- 转售授权的必填字段
- 停用转售授权
- 克隆转售授权
- 查看和刷新转售授权状态

使用 “转售授权” 选项卡

您可以使用 Partn AWS er CRM 连接器中的 “转售授权” 选项卡来创建和管理转售授权。

要启动该选项卡

1. 以 AWS Marketplace 用户身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择应用程序启动器，然后搜索并选择AWS 合作伙伴 CRM 连接器。
3. 选择 “转售授权” 选项卡。

创建 AWS Marketplace 转售授权

> **Note**
> 创建转售授权时，将根据您选择的产品以及您在创建过程中所做的选择显示动态字段。

以下步骤说明了如何创建 AWS Marketplace 转售授权。您可以选择根据所选产品类型创建灵活的付款计划和远期协议。您可以创建转售授权并将其发布给渠道合作伙伴，也可以将授权另存为草稿而不发布。

1. 在 “转售授权” 选项卡上，选择 “新建”。
2. 在 “创建转售授权” 页面上，填写必填字段。
3. （可选）创建灵活的付款时间表
   a. 在 “产品和买家” 部分中，选择 “启用固定单位”，并允许买家分期为此产品付款。
   b. 在 “付款时间表” 部分配置付款。
4. 选择 “创建转售授权”，向渠道合作伙伴发布报价。

-或-

选择 “另存为草稿”，稍后无需将其发布给渠道合作伙伴即可完成报价。

转售授权的必填字段

您必须填写以下字段以及此处列出的任何选项。

产品和买家

产品-从通过 CRM 连接器同步的可用产品列表中进行选择。

买家账户

以逗号分隔的目标买家报价列表。

转售授权详情

转售授权名称-输入名称

描述-输入描述（ AWS 渠道合作伙伴可查看）

经销商账户-输入经销商的 12 位 AWS 账号。

转售授权名称

输入名称。

描述

输入描述（ AWS 渠道合作伙伴可以查看）。

经销商账户

输入经销商的 12 位 AWS 账号。

合同期限（如果适用）

Standard

自定义持续时间-选择此选项时，请输入自定义服务时长。

产品定价（如果适用）

- 选项包括使用模式或合同模式。

- 对于合同模式，您可以在 “买家和产品” 部分启用 FPS。

法律条款

- 为买方选择 AWS Marketplace 的 “标准合同” 或 “最终用户许可协议” 的 “自定义 EULA”。
- （可选）选择 AWS Marketplace 的经销商合同或经销商协议的自定义合同。
- 对于自定义 EULA（买家）和定制合同（经销商），请确保您已为卖家账户配置亚马逊简单存储服务存储桶，以存储自定义 EULA。

产品尺寸

向所选维度添加或更新报价费率和单位。

选择 “我想启用零美元定价” 以创建转售授权，其中任何维度费率都设置为 0 美元。

转售授权期限

选择 “持续时间类型”，并根据需要提供转售授权到期日期的详细信息。

续约

f or 此优惠是否旨在向现有客户续订相同基础产品的现有付费订阅？ ，选择 “是” 或 “否”，然后输入所需的详细信息。

停用转售授权

1. 在 “转售授权” 选项卡上，选择 “新建”
2. 在 “转售授权名称” 下，选择要停用的授权名称。
3. 选择 “停用转售授权”。
4. 选择 “刷新转售授权状态”。

   成功取消激活后，授权状态将更改为 “受限”。

克隆转售授权

当您需要更改现有授权的详细信息时，可以克隆转售授权。例如，当您需要向合作伙伴提供不同的 EULA 时，您可以克隆授权。

克隆转售授权

1. 从 “转售授权” 选项卡中，选择 “新建”

2. 从转售授权列表中，选择转售授权名称。
3. 选择克隆转售授权
4. 查看并编辑克隆授权的 “转售授权详情” 部分。如果您在克隆授权中使用自定义 EULA 或自定义合同（经销商协议），则必须重新上传法律条款。
5. 选择 “创建转售授权”。

查看和刷新转售授权状态

1. 在 “转售授权” 选项卡上，选择 “新建”
2. 从 “转售授权” 列表中，选择 “转售授权名称”。
3. 选择 “刷新转售授权状态”。
4. 选择 “继续”。
5. 重复步骤 5 和 6，直到转售授权状态更改为 “成功”。

等待 30 秒，然后再次选择 “刷新转售授权状态” 按钮。这样可以确保每个刷新请求都得到充分处理，并通过防止可能的记录重复来保持数据的完整性。

使用早期的 CRM 与 Amazon S3 集成

> **Important**
>
> AWS 合作伙伴中心于 2024 年停止接受此类集成的新请求。本部分仅适用于使用 Amazon S3 的合作伙伴。
>
> 要开始使用新的自定义 CRM 集成，请参阅 AWS 合作伙伴中心 API 参考。

主题

- 从集成了 Amazon S3 的 CRM 升级到合作伙伴中心 API
- 为集成了 Amazon S3 的 CRM 配置连接器
- 集成资源
- 潜在客户共享
- 机会共享

- 字段映射
- 创建同步计划
- 最佳实践
- 限额
- 版本历史记录
- FAQs

从集成了 Amazon S3 的 CRM 升级到合作伙伴中心 API

> **Note**
>
> 本节中的主题假设您已完成 AWS 合作伙伴中心集成、 AWS Marketplace 集成或两者兼而有之的先决条件。有关更多信息，请参阅本集成先决条件指南入门前面的。

以下各节中的步骤说明了如何从早期集成了 Amazon S3 的 CRM 升级到 AWS 合作伙伴中心 API。升级无需满足多个 ACE 要求，例如需要集成用户和设置同步计划。

主题

- 升级功能
- 设置命名凭证
- 将 “批准状态” 按钮添加到 “机会闪电记录” 页面
- 添加其余按钮
- 刷新 “解决方案选项” 选项卡

升级功能

此升级提供以下功能：

- 您不再需要在 Salesforce 中设置 ACE 集成用户权限。
- 您不再需要在 Salesforce 中为 ACE 机会创建时间表。
- Partner Central API 还提供了一组按钮，用于在 Opportunity L ightning Record 页面上启用以下操作：

- 批准状态-接受或拒绝 AWS 推荐的机会。

> **Note**
> 此按钮取代了合作伙伴接受状态列表。您必须使用该按钮才能接受 AWS源自的机会。

- 与之共享 AWS-创建和更新机会。
- 关联或取消关联 — 在整个机会生命周期中，将机会与合作伙伴解决方案、 AWS 产品和 AWS Marketplace 优惠关联或取消关联。
- 分配-将机会重新分配给您的合作伙伴中心账户中的其他用户。

您可以在设置指定凭据后添加按钮。以下主题说明如何完成这些任务。

设置命名凭证

要升级到合作伙伴中心 API，您需要先设置指定凭证。CRM 连接器使用您的 Salesforce 组织凭据在合作伙伴中心进行身份验证。

设置凭证

1. 以系统管理员身份登录 Salesforce。
2. 在 “命名凭据” 下，选择 “较早新建”。
3. 在 “新命名凭证” 窗体中，输入下表中的值。

Field	Value
标签	AWS 合作伙伴中心 API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
身份类型	指定校长
身份验证协议	AWS 签名版本 4
AWS 访问密钥 ID	Cloud-Ops 在必备步骤中提供 ID
AWS 私有访问密钥	Cloud-Ops 在先决步骤中提供访问密钥

Field	Value
AWS 区域	us-east-1
AWS service	合作伙伴中心销售
生成授权标头	checked
允许在 HTTP 标头中合并字段	checked
允许在 HTTP 正文中合并字段	未选中

4. 选择保存。
5. 返回AWS引导式设置页面。在身份验证详细信息部分，选择查看并确认凭据。

将 “批准状态” 按钮添加到 “机会闪电记录” 页面

以下步骤说明了如何将 “批准状态” 按钮添加到 Opporuntiy Lightning Record 页面。该按钮使您能够在机会通过批准流程时查看其状态。

添加按钮

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 导航至 “机会闪电记录” 页面。
3. 选择突出显示的面板以打开属性窗格。
4. 选择 “立即升级”。
5. 选择 “迁移现有操作”，然后选择要从中升级操作的页面布局。

   -或-

   从头开始，然后手动添加操作。
6. 从 “操作” 列表中选择 “批准状态”。
7. 选择保存。

> **Note**
>
> - 您只需要完成步骤 4 和 5 一次。

- “批准状态” 按钮仅显示在 AWS推荐机会的 “机会闪电记录” 页面中。

添加其余按钮

您可以添加以下步骤中列出的部分或全部按钮。

添加按钮

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 导航至 “机会闪电记录” 页面。
3. 选择突出显示的面板以打开属性窗格。
4. 选择 “从操作中分配”，然后选择以下部分或全部项目：
   - 与... 共享 AWS
   - 关联或取消关联
   - 分配

   有关每个按钮的功能的更多信息，请参阅本升级功能指南前面的内容。
5. 选择保存。

刷新 “解决方案选项” 选项卡

以下步骤说明如何刷新 “解决方案产品” 选项卡上的数据。

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 导航至 “解决方案产品” 选项卡。
3. 选择 “刷新解决方案”。

为集成了 Amazon S3 的 CRM 配置连接器

> **Important**
>
> 从 2024 年开始，AWS 合作伙伴中心禁止新用户使用这种集成类型。

> **Note**
>
> 本节中的主题假设您已完成 AWS 合作伙伴中心集成、 AWS Marketplace 集成或两者兼而有之的先决条件。有关更多信息，请参阅本集成先决条件指南入门前面的。

已弃用的 CRM 与 Amazon S3 的集成使用 Amazon S3 存储桶来转移潜在客户和机会。我们建议使用合作伙伴中心 API 集成（如上一节所示）来创建和管理机会。但是，如果您想使用连接器在 Salesforce 中管理潜在客户，则可以使用此配置。

主题

- 输入连接身份验证详细信息
- 进入系统配置设置
- 测试 连接
- 发送和接收机会和线索
- 制作清单
- 将 AWS Partner CRM 连接器升级到新的数据模型
- 使用自定义 ACE 机会和 ACE 潜在客户对象进行沙盒测试
- 将 AWS Marketplace 私人优惠与 ACE 机会联系起来

输入连接身份验证详细信息

合作伙伴通过输入连接其 Amazon S3 终端节点所需的详细信息来开始集成过程。按照列出的顺序执行每组步骤，完成每组步骤，然后再继续下一组。

以下任务是通过AWS 引导式设置选项卡执行的。有关使用该选项卡的信息，请参阅本指南使用引导式设置前面部分。

输入身份验证详细信息

1. 在 Salesforce 中，打开引AWS 导式设置选项卡。有关打开该选项卡的信息，请参阅本指南使用引导式设置前面部分。
2. 展开 “步骤 1： AWS 连接身份验证详细信息”，然后选择 “开始”。
3. 在 “已命名凭据” 页面上，选择 “先前新建”。
4. 在 “新命名凭证” 窗体中，输入下表中的值。

Field	Value
标签	APN API 连接
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
身份类型	指定校长
身份验证协议	AWS 签名版本 4
AWS 访问密钥 ID	Cloud-Ops 在先决条件步骤中提供 ID
AWS 私有访问密钥	Cloud-Ops 在先决步骤中提供访问密钥
AWS 区域	us-west-2
AWS service	S3
生成授权标头	checked
允许在 HTTP 标头中合并字段	未选中
允许在 HTTP 正文中合并字段	未选中

1. 选择保存。
2. 返回AWS引导式设置页面。在身份验证详细信息部分，选择查看并确认凭据。
3. 保持 “AWS引导式设置” 页面处于打开状态，然后继续执行后续步骤。

进入系统配置设置

以下步骤说明了如何为集成输入正确的系统配置设置。

1. 展开 “步骤 2：系统配置设置”，然后选择 “开始”。
2. 找到AWS 合作伙伴 CRM 连接器设置，然后选择管理。
3. 选择 “新建”，然后输入下表中的所需值。

自定义设置字段	目的
名称	未使用字段，但由于它是必填字段，因此您可以将其设置为任何值。
存储桶名称	为合作伙伴配置的存储桶名称。测试版和生产环境则有所不同。
默认账户	默认账户的 18 位记录 ID，在 Salesforce 中使用标准机会作为目标对象时使用。由于标准机会需要使用账户 ID，因此默认账户字段允许新的入 AWS 站机会与默认账户相关联。这可以是集成用户可以通过共享设置访问的 Salesforce 组织中的任何账户记录。
出库批量大小	从您的 Salesforce 组织发送到的单个有效负载中的记录数量。 AWS这对于机会和潜在客户来说都很常见。我们建议使用介于 1—50 之间的值。例如，如果您将批量大小设置为 50，则从您的组织发送到的每个机会有效载荷都 AWS 包含 50 条机会记录。
重试次数	如果发生故障，此值表示重试事务的次数。
重试截止天数	如果记录继续失败，则此值是天数，在此天后不再尝试重试。
合作伙伴 ID	作为赋能的一部分共享的唯一合作伙伴标识符。
同步日志保留	保留同步日志的天数。
版本	对于新的数据模型，请选择版本 2。对于先前的数据模型，请选择版本 1。

自定义设置字段	目的
使用默认账户创建新账户	允许连接器根据合作伙伴提供的默认账户创建新账户。当您选择此选项时，它将在集成过程中启用动态帐户创建，从而确保即使目标系统中不存在确切的帐户，也可以将新的机会或互动与适当的账户记录相关联。

4. 选择保存。
5. 返回AWS引导式设置页面。在身份验证详细信息部分，选择查看并确认凭据。

测试 连接

在测试连接之前，请确保完成前几节中的步骤。

测试 连接

1. 展开步骤 3：测试 APN API 的配置。
2. 选择测试。

如果连接成功，您将收到一条确认消息。

发送和接收机会和线索

您可以通过将机会和潜在客户与 Partner Central 同步来发送和接收这些机会和潜在客户。要同步机会或潜在客户，必须将 “与合作伙伴中心同步” 字段设置为 True。其他需要整合的关键字段包括 “上次 APN 同步日期” 和 “有资格与 APN 同步” 字段。

这些字段包含在标准机会和潜在客户中。但是，您必须为任何自定义源对象创建和映射它们。

- 与 Partner Central 同步 — 包含在应用程序中，用于标准机会和潜在客户。如果 AWS Partner 选择映射到自定义对象，则必须分别在机会映射和潜在客户映射中创建和映射自定义布尔字段。
- 与 APN 的上次同步日期 — 表示上次成功向 APN 发送记录或从 APN 接收记录的时间。当记录成功发送到 APN 或收到来自 APN 的更新时，将自动设置此字段。
- 有资格与 APN 同步 — 一个公式字段，用于确定是否将记录定为在下一个计划任务中发送到 APN。计算依据的是自上次运行出站日程表以来记录是否被修改，以及该记录是否由该 AWS Partner组织的指定集成用户以外的用户更新。

制作清单

按照以下步骤完成 AWS Partner CRM 连接器的生产安装。

1. 确认您已完成 CRM 集成的入职流程。在此过程的第 6 阶段，您将设置生产环境并执行数据迁移，这样您就可以通过集成管理机会和潜在客户。
2. 安装和配置 CRM 连接器。有关更多信息，请参阅安装连接器。
3. 通过选择以下映射选项之一，映射机会和潜在客户对象。如需参考，请参阅上的此必填字段列表 GitHub。
   - 使用 AWS Partner CRM 连接器提供的 AWS ACE 机会自定义对象来记录机会并与之共享 AWS。使用此选项，您可以自动将 AWS 字段映射到 Salesforce 字段。
   - 使用标准的 Salesforce 对象并映射必填 AWS 字段。
   - 使用 ACE 自定义机会对象。您首先创建一个工作流程来填充 ACE 机会对象的中间表，然后将 Salesforce 字段映射到。 AWS
4. 有关映射选项的更多详细信息和指导，请参阅映射 ACE 对象。
5. （可选）在 AWS Partner 网络和 Salesforce 之间设置入站和出站同步计划。有关详细信息，请参阅创建同步计划。
6. 要验证合作伙伴发起的生产机会，请在您的合作伙伴中心账户中向合作伙伴中心运营部 (PCO) 提出支持案例。在此过程中，您将创建一个虚拟机会，将其与之同步 AWS，然后要求 AWS 支持代理确认 AWS 已收到机会。在测试结束时，请您的 AWS 支持代理拒绝机会请求，这样您就可以将其从自己身边删除。
7. （可选）执行数据回填。此流程可确保在 future 更新期间可以识别出 AWS 源和源自合作伙伴的机会推荐。有关更多信息，请参阅 CRM 入职流程中的第 6 阶段：生产批准。
8. 激活生产集成，允许通过 Amazon S3 存储桶交换文件。有关详细信息，请参阅第 7 阶段：启动。

将 AWS Partner CRM 连接器升级到新的数据模型

> **Important**
>
> 在升级生产环境之前，在沙箱 Salesforce 组织中测试并批准新的数据模型升级。有关新数据模型以及新旧模型之间的更改，请参阅以下 aws-sam partner-crm-integration-samples ples/ 上的内容： GitHub
>
> - 机会-FieldsAndStandardValues-DiffWithPrevVersion-v14.3.xlsx
> - Opportunity-Fields.xlsx

- Opportunity_ StandardValues-_ .xlsx

先决条件

- 在 ACE CRM 集成的新数据模型指南中使用字段定义，并将所有必需的空缺机会和潜在客户迁移到新的数据模型。
- 在自定义对象或标准对象（映射中使用的对象）中添加或删除列。
- 确保您使用的是 2.0 版或更高版本的 AWS Partner CRM 连接器。

升级到新的数据模型

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 停用所有有效的日程安排。
3. 选择 “设置”、“自定义设置”、“AWS Partner CRM 连接器设置”，然后将版本更新到 2.0 或更高版本。

> **Note**
>
> 从版本 2.0 开始，“版本” 字段为必填字段。此字段指定合作伙伴用于与 CRM 集成交互的有效负载版本。当合作伙伴迁移到 2.0 版时，他们必须完全采用其规范。不允许恢复到以前的版本。

4. 选择 ACE 映射选项卡。
5. 创建、查看和更新所有必填字段映射和详细信息。对于沙盒测试，请使用自定义 ACE 机会和 ACE 潜在客户来测试新的数据模型功能。有关更多信息，请参阅使用自定义 ACE 机会和 ACE 潜在客户对象进行沙盒测试。
6. 激活机会和潜在客户的时间表。
7. 查看 ACE 同步日志中是否存在同步错误并进行更正。
8. 审查同步的机会和潜在客户，以确保数据转换的准确性。或者，在 ACE 中查看机会和潜在客户，以确保准确捕捉新的数据模型变化。
9. 按照您的产品部署流程将更改迁移到生产 Salesforce 环境。

> **Note**
>
> 如果您需要帮助，请参阅获取帮助。

使用自定义 ACE 机会和 ACE 潜在客户对象进行沙盒测试

> **Note**
>
> 如果您是 CRM 连接器的现有用户，请参阅将 AWS Partner CRM 连接器升级到新的数据模型。

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 选择 “设置”、“自定义设置”、“AWS Partner CRM 连接器设置”，然后将版本更新为 2。
3. 选择 ACE 映射选项卡。
4. 对于 O pp ortunity，将其映射到 ACE 机会自定义对象。
5. 选择 “自动映射 ACE 对象”。

> **Note**
>
> 如果要升级到新版本的 CRM 连接器，并希望使用连接器中的自定义 ACE 机会和 ACE 潜在客户对象进行沙盒测试，我们建议您在使用 Auto Map ACE `Field Mapping Details` 对象功能之前手动从数据库中删除`Field Mappings`和对象中的所有可用记录。你只需要这样做一次。

6. 查看选择列表和多选列表的字段映射和字段映射值。
7. 激活机会和潜在客户的时间表。
8. 查看 ACE Sync Logs 中是否存在同步错误，并进行任何必要的更正。
9. 查看同步的机会和潜在客户，以确保数据转换的准确性。或者，查看 ACE 中的机会和潜在客户，以确保准确捕捉到新的数据模型变化。

查看 ACE 机会的同步日志详细记录

您可以在 ACE 机会记录的 “相关” 选项卡上查看 AWS已交付的 ACE 机会的同步日志详细信息。

> **Note**
>
> 这些步骤仅适用于 AWS已交付的 ACE 机会对象。如果您映射到 Salesforce 组织中的标准对象或自定义对象，则可以在 ACE 同步日志选项卡上查看同步日志的详细信息。

1. 登录到你的 Salesforce 组织。
2. 在应用程序启动器中，选择 AWS Partner CRM 连接器。
3. 选择 ACE 机会选项卡。
4. 选择 ACE 机会记录。
5. 选择 “相关” 选项卡可查看详细信息，包括同步日志名称、状态、错误消息和创建日期。

将 AWS Marketplace 私人优惠与 ACE 机会联系起来

您可以直接从 AWS 已交付的 ACE 机会记录页面链接私人报价。

1. 登录到你的 Salesforce 组织。
2. 在应用程序启动器中，选择 AWS Partner CRM 连接器。
3. 选择 ACE 机会选项卡。
4. 选择 ACE 机会记录。
5. 选择 “链接私人优惠”。
6. 在选件编号查询中，选择私密报价。
7. 选择保存。

集成资源

AWS 提供了以下资源来帮助您创建自定义集成。

主题

- 字段定义
- 标准值
- 入站文件示例
- 出站文件示例
- 处理结果示例

- 示例测试用例
- 示例代码片段

字段定义

以下各节中的链接列出了所有字段，解释了它们的数据类型、用法以及适用的任何限制或格式规则。它们可以作为参考，以确保在合作伙伴和 AWS 交换数据时，数据格式正确且易于理解。

以下链接将带您前往 GitHub。

- Opportunity
- 铅

标准值

这些列表概述了各个字段的标准值和枚举。它们有助于保持交换数据的一致性，并确保双方对所使用的值有共同的理解。

以下链接将带您前往 GitHub。

- Opportunity
- 铅

入站文件示例

以下示例文件显示了从合作伙伴发送到的文件的 JSON 负载结构 AWS。

以下链接将带您前往 GitHub。

- Opportunity
- 铅

出站文件示例

以下示例文件显示了从合作伙伴发送的文件的 JSON 有效负载 AWS 的结构。

以下链接将带您前往 GitHub。

- Opportunity

- 铅

处理结果示例

以下文件显示了 AWS 处理合作伙伴发送的有效负载后的典型结果。

以下链接将带您前往 GitHub。

- Opportunity
- 铅

示例测试用例

以下链接将带您前往 GitHub。

- Opportunity
- 铅

示例代码片段

以下链接将带您前往 GitHub。

- ace_read_s3.py
- apex_sample_rest_ ode.cls API_C
- s3_authentication.cls
- Sample_ .cls AceOutboundBatch
- SFDC apex s3 sample.txt
- apex_get_files_from_s3_ace_partner_test.cls
- s3_ace_partner_test.cls

潜在客户共享

AWS 股票如何领先

1. 增量导出：Amazon Web Services (AWS) 每小时导出所 AWS提及的新潜在客户（和更新）。
2. 文件创建： AWS 生成符合特定格式的潜在客户文件。有关详细的文件规格，请参阅the section called “字段定义”。

3. 文件上传：潜在客户文件上传到`lead-outbound`文件夹。

消耗来自的潜在客户 AWS

要有效地利用来自的潜在客户 AWS，请使用以下功能构建自定义集成。

1. 文件检索：
   - 按照您选择的时间间隔使用计划作业定期扫描`lead-outbound`文件夹。
   - 检索潜在客户文件进行处理。
2. 数据转换和映射：
   - 阅读每个文件的内容后，转换数据并将其映射到客户关系管理 (CRM) 系统中的潜在客户记录。
   - 有关字段映射的指导，请参阅the section called “字段映射”。
3. 线索识别：
   - 使用`partnerCrmLeadId`或对每个潜在客户进行唯一标识`apnCrmUniqueIdentifier`。
   - 如果`partnerCrmLeadId`为空且`apnCrmUniqueIdentifier`存在，则潜在客户是 AWS Partner Network (APN) 客户互动 (ACE) 的新推荐人。
   - 如果两个标识符都存在，则该记录将被视为来自 ACE 的更新。
4. 铅摄入：
   - 在 CRM 系统中获取新的潜在客户或更新现有潜在客户。
5. 文件管理：
   - 成功处理每条线索和完整文件数据后，从出站文件夹中删除文件。
   - 每个文件都会自动存档到该`lead-outbound-archive`文件夹中。

集成和代码参考：

- 要读取上传到亚马逊简单存储服务 (Amazon S3) 存储桶的文件， AWS Lambda 您可以使用您的 CRM 系统或直接从 CRM 系统读取。
- 使用以下 Lambda 和 Salesforce REST API 的示例代码来验证和更新 CRM 记录。
  - 用于验证文件的 Lambda：ace_read_s3.py。
  - Salesforce REST API：apex API_C _sample_rest_ ode.cls
- 如果您使用的是 Salesforce 以外的 CRM 系统，则必须提供特定于您的系统的代码来更新数据。

与分享潜在客户的最新动态 AWS

1. 识别潜在客户：找到要与之共享的最新消息的潜在客户 AWS。
2. 数据转换：将数据转换为 AWS 格式，如中所述the section called “字段定义”。

3. 文件创建：
   - 生成 JSON 格式的潜在客户文件。
   - 为每个文件附加时间戳，确保所有文件名都是唯一的，并遵循以下格式：。`{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. 进行身份验证并上传：
   - 向 ACE Amazon S3 存储桶进行身份验证。
   - 将文件上传到文件`lead-inbound`夹。与之共享的所有文件 AWS 都会自动存档`lead-inbound-archive`到该文件夹中。
   - 将文件上传到 S3 时，请确保向存储桶所有者提供完全访问权限。

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

     在 “结果示例 file.json” 中查看运行此命令的示例结果。
5. 文件处理：
   - 收到文件后， AWS 会自动处理文件。
   - 处理结果将上传到 Amazon S3 存储桶中的`lead-inbound-processed-results`文件夹。这包括成功和错误的状态，以及每条潜在客户的任何错误消息。
   - 这些处理后的结果也存档在`lead-inbound-processed-results-archive`文件夹中。
   - 有关更多信息，请参阅the section called “技术常见问题解答——线索和机会”。
6. 响应处理：
   - 您必须开发使用这些响应的逻辑，查看错误记录，更正所有错误，然后将数据重新发送给 ACE。
   - 您可以在 “常见问题解答” 和 “疑难解答” 部分找到错误示例。
   - 要从 CRM 将文件上传到 Amazon S3，请执行以下操作：
     - 引用 AWS 签名的版本。
     - 使用 HTTPS 请求上传文件。
   - 作为参考，请使用以下文件将文件上传到 Amazon S3 存储桶：
     - 用于对 S3 存储桶进行身份验证：s3_ authentication.cls
     - 要将文件上传到 S3 存储桶：S ample AceOutboundBatch _ .cls
   - 注意：文件大小不得超过 1 MB，并且不会处理重复的文件。

机会共享

如何 AWS 分享机会

1. 增量导出：Amazon Web Services (AWS) 每小时导出所 AWS提及的新机会（和更新）。

2. 文件创建： AWS 生成符合特定格式的机会文件。有关详细的文件规范，请参阅机会字段定义。
3. 文件上传：机会文件上传到`opportunity-outbound`文件夹。

消费来自的机会 AWS

为了有效地利用机会 AWS，您需要与这些功能建立自定义集成。

1. 文件检索：
   - 使用计划作业按您选择的时间间隔定期扫描`opportunity-outbound`文件夹。
   - 检索机会文件进行处理。
2. 数据转换和映射：
   - 阅读每个文件的内容后，转换数据并将其映射到客户关系管理 (CRM) 系统中的机会记录。
   - 有关字段映射的指导，请参阅the section called “字段映射”。
3. 机会识别：
   - 使用`partnerCrmOpportunityId`或唯一标识每个机会`apnCrmUniqueIdentifier`。
   - 如果`partnerCrmOpportunityId`为空且`apnCrmUniqueIdentifier`存在，则机会是来自 AWS Partner Network (APN) 客户参与 (ACE) 的新推荐。
   - 如果两个标识符都存在，则该记录将被视为来自 ACE 的更新。
4. 机会摄取：在 CRM 系统中挖掘新机会或更新现有机会。
5. 文件管理：
   - 成功处理每个机会和完整文件数据后，将文件从出站文件夹中删除。
   - 每个文件都会自动存档到该`opportunity-outbound-archive`文件夹中。

集成和代码参考：

- 要读取上传到亚马逊简单存储服务 (Amazon S3) 存储桶的文件， AWS Lambda 您可以使用您的 CRM 系统或直接从 CRM 系统读取。
- 使用以下 Lambda 和 Salesforce REST API 的示例代码来验证和更新 CRM 记录。
  - 用于验证文件的 Lambda：ace_read_s3.py。
  - Salesforce REST API：apex API_C _sample_rest_ ode.cls。
- 如果您使用的是 Salesforce 以外的 CRM 系统，则必须提供特定于您的系统的代码来更新数据。

与分享机会的最新信息 AWS

1. 识别机会：找到机会并与之共享 AWS。
2. 数据转换：将数据转换为 AWS 格式，如中所述the section called “字段定义”。

3. 文件创建：
   - 生成 JSON 格式的机会文件。
   - 为每个文件附加时间戳，确保所有文件名都是唯一的，并遵循以下格式：。`{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. 进行身份验证并上传：
   - 向 ACE Amazon S3 存储桶进行身份验证。
   - 将文件上传到文件`opportunity-inbound`夹。与之共享的所有文件 AWS 都会自动存档`opportunity-inbound-archive`到该文件夹中。
   - 将文件上传到 S3 时，请确保向存储桶所有者提供完全访问权限：

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

     在 Opportunity Results 成功示例.json 中查看运行此命令的示例结果。
5. 文件处理：
   - 收到文件后， AWS 自动处理文件。
   - 处理结果将上传到 Amazon S3 存储桶中的`lead-inbound-processed-results`文件夹。这包括成功和错误的状态，以及每个机会的所有错误消息。
   - 这些处理后的结果也存档在`opportunity-inbound-processed-results-archive`文件夹中。
   - 有关更多信息，请参阅the section called “技术常见问题解答——线索和机会”。
6. 响应处理：
   - 您必须开发使用这些响应的逻辑，查看错误记录，更正所有错误，然后将数据重新发送给 ACE。
   - 您可以在 “常见问题解答” 和 “疑难解答” 部分找到错误示例。
   - 要从 CRM 将文件上传到 Amazon S3，请执行以下操作：
     - 引用 AWS 签名的版本。
     - 使用 HTTPS 请求上传文件。
   - 作为参考，请使用以下文件将文件上传到 Amazon S3 存储桶：
     - 用于对 S3 存储桶进行身份验证：s3_ authentication.cls
     - 要将文件上传到 S3 存储桶：S ample AceOutboundBatch _ .cls
   - 注意：文件大小不得超过 1 MB，并且不会处理重复的文件。

字段映射

现场映射是集成过程中的一个重要步骤，在此过程中，合作伙伴将其客户关系管理 (CRM) 系统的字段与 Amazon Web Services (AWS) 定义的字段保持一致。这样可以确保双方准确地交换和理解数据。以下是帮助完成此过程的指南。

必填字段映射

- 将每个必填字段映射到 CRM 系统中的相应字段。确保映射所有必填字段时，这对于成功进行数据交换至关重要。有关更多信息，请参阅 the section called “字段定义”。
  - Opportunity
  - 铅

处理可选字段

- 了解可选字段在集成过程中的作用。决定是否要根据业务需求映射这些字段，并注意未映射它们可能产生的任何影响。

值映射

- 将 CRM 中的每个字段值与所需 AWS Partner Network (APN) 客户参与度 (ACE) 列表值对齐，如中所the section called “字段定义”述。这对于维护数据的一致性和完整性非常重要。

数据类型和格式验证

- 验证 CRM 系统中字段的数据类型和格式是否与 AWS 字段定义中指定的数据类型和格式一致。必须保持数据类型和格式的一致性，以防止数据损坏并确保无缝集成。

字段长度和限制

- 请注意字段长度限制和其他限制。确保来自 CRM 系统的数据符合中的相应字段， AWS 而不会被截断或导致错误。

数据类型和格式验证

- 验证 CRM 系统中的字段数据类型和格式是否与中指定的数据类型和格式一致the section called “字段定义”。防止数据损坏并确保无缝集成以及数据类型和格式的一致性至关重要。

定期审查和更新

- 定期检查和更新您的字段映射，以适应 CRM 系统或 AWS 要求的变化。这种积极主动的方法可确保持续的数据交换的准确性和效率。

字段映射文档

- 维护全面的字段映射文档。这种做法有助于进行故障排除、future 更新，并确保系统之间数据的传输方式清晰明了。

测试和验证

- 进行全面的字段映射测试，以验证数据的传输和转换是否准确。立即解决任何差异或问题，以确保数据完整性。

处理不必要的覆盖

- 为防止 AWS 数据覆盖特定的 CRM 字段，请考虑以下事项：
  - 为您要保护的数据创建自定义 CRM 字段。
  - 让销售代表审核此自定义字段。
  - 自定义字段获得批准后，将其添加到机会记录和渠道中。

- 这对于像`MRR`或这样的领域尤其重要`Stage`，特别是如果它们表示产品已经推出。

管理下游依赖关系

- 如果您的系统中存在依赖于数据交换的下游依赖关系，请考虑以下几点：
  - 在 CRM 中创建新字段以容纳 AWS 数据。
  - 根据需要重新调整业务流程，以确保无缝集成和数据流动。

创建同步计划

> **Note**
>
> 本节中的主题假设您已完成 AWS 合作伙伴中心集成、 AWS Marketplace 集成或两者兼而有之的先决条件。有关更多信息，请参阅本集成先决条件指南入门前面的。

您可以在 Salesforce 和 AWS 合作伙伴中心之间创建入站和出站同步计划。以下各节中的步骤说明了操作方法。

主题

- 先决条件
- 创建计划
- 停用计划作业
- 查看所有日程安排

先决条件

在创建同步计划之前，请确保完成以下操作：

- 将所有必填字段@@ 映射到至少一个对象、机会或潜在客户上。
- 在 Salesforce 中创建系统集成用户。

创建系统集成用户

在创建同步计划之前，必须使用 Salesforce 创建具有 APN 集成权限的系统集成用户。要创建同步计划，您必须以系统集成用户身份登录 Salesforce。在没有 APN 集成用户权限的情况下创建计划可能会中断 APN 集成。

创建系统集成用户

1. 以系统管理员身份登录您的 Salesforce 组织。
2. 在你的 Salesforce 组织中创建一个用户。为有权访问您的 Salesforce 组织中所需对象的用户分配个人资料。有关更多信息，请参阅添加单个用户。
3. 为用户分配 APN 集成用户权限集。有关更多信息，请参阅向用户分配权限集。

创建计划

完成先决条件后，您可以在 Salesforce 和 APN 之间创建同步计划。

使用 APN 创建同步计划

1. 以具有系统集成用户权限的用户身份登录 Salesforce。
2. 在 “计划” 选项卡上，选择 “新建”。
3. 选择要安排的对象。您可以为潜在客户和机会或单个对象设置时间表。
4. 选择计划频率，从最少每五分钟到每天最多一次。
5. 选择 Schedule。

> **Note**
>
> - 每个对象一次只能有一个计划处于活动状态。为同一对象创建新计划会停用现有计划。
> - 要在创建计划时禁用入站集成，请选择 “禁用入站集成”、“计划”。
> - 在没有 APN 集成用户权限的情况下创建计划可能会中断 APN 集成。

停用计划作业

1. 在 “计划” 页面上，选择 “停用所有作业” 以关闭所有活动的计划。
2. 继续浏览确认屏幕以停用同步计划。

查看所有日程安排

在 “计划” 选项卡中，使用列表视图筛选器在 “活动”、“非活动” 和 “全部” 同步计划之间切换。

最佳实践

使用这些最佳实践来优化您的自定义集成开发和维护。

一般最佳实践

1. 映射所有必填字段，因为它们是 AWS Partner Network (APN) 客户参与 (ACE) 提交表单中的必填字段。

2. 联系你当前的 ACE Pipeline Manager 用户，了解流程是什么样子。捕捉任何独特的流程/现场用途，以便将其融入您的体验中。
3. 考虑为 Amazon Web Services (AWS) 报告的销售阶段创建单独的销售渠道阶段（例如：阶段、目标截止日期、预计每月 AWS 收入、后续步骤）。如果我们有不同的阶段定义，我们可能会覆盖您的销售阶段。当你创建单独的销售阶段时，它允许你适当地管理你的渠道，但仍然可以看到 AWS 正在预测的内容。
4. 对于合作伙伴推荐的机会，在我们接受任何更新之前，ACE 团队必须批准/拒绝这些机会。
5. 对于 AWS 推荐的机会，合作伙伴必须接受或拒绝机会。

数据交换协议

1. 输入惯例：用分号分隔多选选项列表条目，省略空格。
2. 注意细节：字段名称和值区分大小写，因此请保持准确性。
3. 删除程序：通过传输所选字段`null`的值来执行字段删除。
4. 同步：同步过程每小时运行一次，这可能会导致数据反射延迟。更新最多 AWS 可能需要一小时才能反映在 AWS 客户关系管理 (CRM) 中。避免每小时发送多个文档。

特定领域的最佳实践

1. 入站修改：为保护数据的完整性，请禁用对`stageclosedDate`、和等字段的修改`closedLostReason`。要在不影响本地 Salesforce AWS 值的情况下跟踪值，请使用以下只读字段：`awsStageawsCloseDate`、和`awsClosedLostReason`。
2. 客户映射和验证：确保客户网站的准确性，因为它对于 AWS CRM 映射至关重要。将其与客户名称配对，以获得卓越的 CRM 账户映射。
3. 项目描述清晰度：提供清晰的描述，详细说明客户面临的挑战和解决方案的调整。 AWS 使用它来验证机会。
4. 配置：（可选）当您配置最终客户联系人详细信息时，它可以 AWS 追溯潜在客户和营销活动。这导致资金裁决得到加强。

其他最佳实践

1. 遵守最新的有效载荷字段定义指南。
2. 保持沙箱存储桶命名与指定格式的一致性。
3. 使用生产存储桶的推荐命名模式。
4. 在实际部署之前优先考虑沙盒环境测试。

5. 为与合作伙伴之间的 AWS 记录保留不同的标识符 CRMs。
6. 经过处理后，删除出站的亚马逊简单存储服务 (Amazon S3) Service 文件夹中的文件。原件仍保存在档案中。
7. 为防止出错，请在源头设置字段级验证。

限额

Amazon Web Services 的入库文件 (AWS)

操作	限制
最大化机会	每个文件 500
最大文件大小	1 MB
同步频率	近乎实时
提交文件的最大数量	每 24 小时为 10,000

向合作伙伴发送出站文件

操作	限制
最大文件大小	5MB
同步频率	每小时

版本历史记录

当前字段版本：14（2023 年 11 月 15 日）

下表描述了 2020 年之后潜在客户和机会的自定义集成字段的重要变化。要获取 future 更新的通知，请订阅 RSS feed。

更改	版本	日期
更新 Amazon S3 配额	14	2024 年 1 月 17 日

更改	版本	日期
对整合机会字段的更改： 1. 更新以下字段的验证：country、postalCode 、partnerPrimaryNeedFromAws projectDescription 、campaignName 、useCase、version、 2. 为以下字段添加文本区域：awsProducts 、otherSolutionOffered 、parentOppId 、solutionOffered primaryContactTitle 、recommendedNextBestActions 、offers、backCompatibilityChanges 3. 添加新的数字字段：customerDuns 4. 添加新的选择和多选选项列表字段：opportunityType 、、、salesActivities 、engagementScore rejectionReason cosellConvertReason 5. 弃用字段：awsFieldEngagement contractV	14	11/15/2023

更改	版本	日期
ehicle 、、partnerPrimaryNeedFromAwsOther 、isThisAPublicReference 、isThisForMarketplace 、leadSource 、isNetNewBusinessFor rCompany 、publicReferenceTitle 、publicReferenceUrl 、rfxSolicitationNumber subUseCase		
对整合机会字段的更改： 1. 更新以下字段的验证：IsOppFromMarketingActivity 、marketingActivityChannel 、marketingActivityUsecase 、awsSFCampaignName 、isMarketingDevelopmentFunded 2. 添加新字段：apnReviewerComments 、acceptBy、apnCrmLeadUniqueIdentifier 3. 更新常见问题解答	13	03/29/2023

更改	版本	日期
对整合机会字段的更改： 1. 更新以下字段的描述：aWSStage、aWSCloseDate 、aWSClosedLostReason 2. 更新验证：isMarketingDevelopmentFunded 3. 添加新字段：procurementType customerSoftwareValue contractStartDate 、contractEndDate 、customerSoftwareValueCurrency 、IsOppFromMarketingActivity 、marketingActivityChannel 、marketingActivityUsecase 、awsSFCampaignName 机会标准值的变更： 1. 更新标准值以与亚马逊合作伙伴网络 (APN) 的制作保持一致： i. 从 campaignName APN 营销中心、AWS 现场活动、整合合作伙伴活动、合作伙伴	12	09/01/2022

更改	版本	日期
主导的活动、合作伙伴主导的活动、合作伙伴潜在客户、WWPS 营销、Windows RMP、Clou d 中移除以下精选列表值 VMware ii. 将以下选择列表值添加到campaignName ：ATO（运营权限）、ISV Immersion Day SFID 计划、Cloud on、VMware Window s AWS 2. 添加新的选择列表字段：IsOppFrom Marketing Activity 、、marketing ActivityChannel 、marketing ActivityUsecase 、ProcurementType customerSoftwareValueCurrency		

更改	版本	日期
对整合机会字段的更改： 1. 添加新字段：aWSClosedLostReason —type 为文本，长度为 255 2. 提供有关 “入站” 与 “出站” 以及 “非必需” 与 “可选” 信息的背景信息 对机会字段标准值的更改： 1. 更新以下字段的标准值以与 APN 制作保持一致： i. 将 industry/vertical 石油和天然气重命名为能源—石油和天然气；将电力和公用事业重命名为能源—电力和公用事业 ii. 添加国家/地区值：刚果民主共和国；伊朗伊斯兰共和国；将博奈尔岛、圣尤斯特歇斯岛和萨巴岛更新为博奈尔岛、圣尤斯特歇斯岛和萨巴岛；将圣马丁岛（法语部分）更新为圣马丁岛（法语部分）（法语部分）	11	03/21/2022

更改	版本	日期
对整合机会字段的更改： 1. 更新以下字段的验证：`contractVehicle` `isThisForMarketplace` 、`isNetNewBusinessForCompany` 、`deliveryModel` 、`awsFieldEngagement` 、`additionalComments` 2. 添加新字段：`rfxSolicitationNumber` —type 为文本，长度为 255 3. 删除字段：`partnerDeveloperManagerPhone` 机会标准值的变更： 1. 更新以下字段的标准值以使其与 APN 制作保持一致：*UseCase*培训；*Closedlostreason* 财务/商业 2. 移除字段：`isThisForResell` ，`isManagedServicesIncluded`	10	01/26/2022

更改	版本	日期
对潜在客户字段标准值的更改： 1. 移除垂直行业的其他值 对整合线索字段的更改： 1. 将城市字段长度从 255 更新为 40 2. 将字段名从更新`Current Lead Stage`为`currentLeadStage` 3. 将字段名从更新`Lead Source`为 `leadSource` 4. 将字段名从更新`Lead Age`为 `leadAge` 5. 将字段名从更新`Level of AWS Usage`为 `levelofAWSUsage` 对整合机会字段的更改： 1. 将`customerCompanyName` 字段长度从 255 更新为 120 2. 将`customerPhone` 字段长度从空白更新为 40 3. `expectedMonthlyAwsRevenue` 从货币 (16,2) 更新为货币 (18,0)	9	9/16/2021
更新已关闭丢失原因代码	8	2021 年 6 月 24 日

FAQs

使用这些常见问题和答案来帮助进行自定义集成。

主题

- 一般常见问题解答
- 技术常见问题解答—字段
- 技术常见问题解答—亚马逊 S3
- 技术常见问题解答——线索和机会
- 技术常见问题解答—版本控制和向后兼容性

一般常见问题解答

整合是如何运作的？

问：我能否访问用于发送和接收文件的亚马逊简单存储服务 (Amazon S3) 存储桶？

是。合作伙伴可以使用有权访问 Amazon S3 存储桶的 AWS Identity and Access Management (IAM) 的 secret/access 密钥以编程方式访问 Amazon S3 存储桶。合作伙伴无法通过控制台访问 Amazon S3 存储桶，因为这些存储桶位于亚马逊 Web Services (AWS) 自己的账户中。

问：合作伙伴的开发者需要什么技能？

合作伙伴的开发人员需要熟悉他们的客户关系管理 (CRM) 系统和 Amazon S3。

问：示例代码文件是否包含完整的代码，还是必须由合作伙伴编写代码？

合作伙伴需要根据提供的示例代码文件编写代码。

问：如果合作伙伴使用 Python、Golang 或任何其他语言开发解决方案，那么 AWS Partner Network (APN) 客户互动 (ACE) 是否会为此集成提供这些语言的任何软件开发套件 (SDK)？

否。

问：从 Amazon S3 存储桶到内部 ACE 的同步过程是什么？

每隔一小时，就会运行一个批处理过程来提取文件并同步信息。 AWS 销售团队在记录中进行的任何更新最多可能需要一小时才能发送到合作伙伴的存储桶。合作伙伴可能会立即收到有关更新的电子邮件通知，但更新 AWS 可能仍会延迟一小时。

问：ACE 上传潜在客户和机会文件的频率是多少？

ACE 每隔一小时发送一次潜在客户和机会数据。

问：ACE 有沙盒环境吗？

是。我们确实有 ACE 的沙盒环境，但出于安全原因，我们无法向合作伙伴提供访问权限。如果您想获得新的机会或潜在客户，请在 Partner Central 上提出支持案例。

问：我们如何维护合作伙伴的 CRM 和 APN 中的标识符？

为了给我们的合作伙伴提供更大的灵活性，我们在系统中使用了两组标识符。

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: AWS 管理此标识符。首先是`0XXXXXX`机会和`LXXXXXX`潜在客户。
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier`/`partnerCrmLeadId`：合作伙伴在其 CRM 中分别管理机会和潜在客户的此标识符。合作伙伴应添加此标识符，同时获取新的机会，将更新追溯到其 CRM。

如果在没有`apnCrmUniqueIdentifier`或的情况下发送机会`partnerCrmUniqueIdentifier`，则将其 AWS 视为新机会`apnCrmUniqueIdentifier`并为该机会分配新的机会。

使用`apnCrmUniqueIdentifier`或发送机会时`partnerCrmUniqueIdentifier`，将其 AWS 视为更新操作，并使用有效载荷数据更新现有机会。

问：如何防止在两个系统中创建重复记录？

在合作伙伴 CRM 方面，发送给 ACE 的每条记录都必须有一个唯一的标识符，该标识符被称为`partnerCrmUniqueIdentifier`。同样，ACE 还为每条记录维护一个唯一的标识符，该标识符被称为`apnCrmUniqueIdentifier`。发送数据时，ACE 和合作伙伴都必须包含这两个字段，这有助于确定记录是新商机（如果为空）还是现有机会（如果已填写）。

技术常见问题解答—字段

问：集成是否支持 CSV 格式？

不是。 该集成仅接受 JSON 文件格式。

问：什么时候必须从出站文件夹中删除文件？

只有在成功处理文件后才将其删除。

问：如果我不小心从出站文件夹中删除了文件，在哪里可以找到原始文件？

这些文件位于`opportunity-outbound-archive`和`lead-outbound-archive`文件夹中。

问：在开发过程中，我该怎么做才能获得支持？

如需开发期间的帮助，请通过合作伙伴中心与 AWS Partner Network (APN) 支持部门联系。

问：**`opportunityOwnerName`**和有什么区别**`opportunityOwnerEmail`**？

- `opportunityOwnerName`：机会所有者在合作伙伴组织中的姓名。这必须是合作伙伴中心用户。
- `opportunityOwnerEmail`：合作伙伴组织中机会所有者的电子邮件。这必须是合作伙伴中心用户。如果未提供，则机会由合作伙伴中心联盟负责人作为所有者创建。

问：所有日期字段（**`targetCloseDate`**、**`lastModifiedDatecreatedDate`**、和**`acceptBy`**）的时区是什么？

日期字段的时区为格林威治标准时间 (GMT)。

问：入站 JSON 文件是否有版本控制？

不是。 Amazon Web Services (AWS) 不支持文件的版本控制。APN 客户参与 (ACE) 在收到文件后立即处理文件，然后在成功处理后删除该文件。如果我们再次收到相同的文件名，则该文件名将被拒绝。

问：亚马逊简单存储服务 (Amazon S3) Simple Storage JSON 文件中的哪些字段表示特定销售线索和机会的创建和最新更新日期？

`createdDate` 和 `lastModifiedDate`

问：如何确定机会是新的还是现有的？

该字段`PartnerCrmUniqueIdentifier`是我们要求合作伙伴提供的每个机会的唯一标识符。此标识符必须在合作伙伴系统的源 CRM 中定义。我们用它来确定中是否存在机会 AWS。如果存在，我们会使用共享的信息更新机会。如果没有，我们就会创造一个新的机会。

当我们向合作伙伴发送数据时，我们会同时包含`PartnerCrmUniqueIdentifier`和`apnCrmUniqueIdentifier`。如果分享的机会 AWS 是首次发送的，则您将看不到任何价值`PartnerCrmUniqueIdentifier`。这可以帮助你把这个机会当作 ACE 的新机会对待。一旦你将其摄取到你的 CRM 中，你就会将更新`PartnerCrmUniqueIdentifier`和`apnCrmUniqueIdentifier`同时发送回给我们。

问：Amazon S3 中是否可以有多个出站和结果 JSON 文件？

是。有时我们可能会在出站文件夹中生成更多文件。同样，如果您将文件发送到入站文件夹，我们会对其进行处理并将结果文件保留在结果文件夹中。处理后必须标记或删除结果文件。

问：出站文件是否包含多条记录？

是。出站文件可以包含多条记录。

问：如果在 “机会” 部分下的单个输入 JSON 文件中发送了 20 个入站机会，而其中一个机会不符合 APN 标准，会发生什么？

如果格式不正确，无论情况如何，整个文件都会被拒绝。如果格式正确，但我们这边只有一个机会无法处理，则结果文件将包含所有 20 个机会及其状态，以及失败机会的错误消息。

问：如果成功处理 JSON 文件，需要验证的关键属性有哪些？

这些是帮助您了解 JSON 文件是否成功处理的关键属性。

```
{
  "inboundApiResults": [
    {
      "warnings": null,  // no warnings
      "partnerCrmUniqueIdentifier": "XXXX", //uniqueId from Partner side
      "isSuccess": true, // file successfully processed
      "errors": null, //no errors reported
      "apnCrmUniqueIdentifier": "OXXXX" //uniqueId from AWS side
    }
  ]
}
```

问：如果我发送的 JSON 无效会怎样？

您会收到以下错误响应：“`[{input JSON}]`不属于类型`object`”。

问：单个入站 JSON 文件中可以包含多少 lead/opportunity 条记录？

一个文件中最多可以有 50 条记录。

技术常见问题解答—亚马逊 S3

问：在哪里可以获得亚马逊简单存储服务 (Amazon S3) Simple Service REST API 文档？

有关更多信息，请参阅 Amazon S3 REST API 简介。

问：如何获取 Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) 密钥详细信息以进行身份验证以访问 Amazon S3 存储桶？

AWS Partner Network (APN) 共享包含密钥名称的策略。

问：如何通过 Salesforce.com (SFDC) 对亚马逊 S3 进行身份验证？

使用示例代码文件 s3_authentication.cls 对 SFDC 中的 Amazon S3 进行身份验证。

问：如何将文件从 AWS 软件开发套件 (SDK) 上传到 S3？

使用以下 AWS CLI 命令将文件上传到 S3。

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

示例代码文件 Sample_ AceOutboundBatch .cls 包含用于从 SF DC 上传数据文件的代码。

问：谁拥有亚马逊 S3 存储桶？

AWS 拥有并管理 Amazon S3 存储桶。您可以通过 AWS Identity and Access Management (IAM) 用户以编程方式访问自己的 Amazon S3 存储桶。

问：是否有单独的文件夹或存储桶用于接收和发送文件？

有一个存储桶，里面有不同的文件夹，用于接收和发送文件。有关这些文件夹的更多详细信息，请参阅用户指南。

问：我需要使用访问Amazon S3存储桶 AWS Lambda，还是可以使用客户关系管理 (CRM) 系统直接访问它？

您可以通过两种方式访问它。

问：Amazon S3 存储桶是安全还是加密？

是。我们启用了 Amazon S3 提供的默认加密机制。

问：是否可以启用亚马逊简单通知服务 (Amazon SNS) Simple Notification Service 监听 Amazon S3 存储桶，这样我就只能对事件采取行动，而不必定期进行轮询？

不是。 目前，APN 客户互动 (ACE) 不支持此功能。

问：我可以访问哪些文件夹？每个文件夹的用途是什么？

您可以在中找到 Amazon S3 文件夹的列表the section called “集成先决条件”。

技术常见问题解答——线索和机会

发送和接收潜在客户和机会

问：有文件命名约定吗？

每个文件名都必须是唯一的。我们建议使用文件名`PartnerProvided FileName +{timestamp}.json`。

问：结果的结构是什么？

可以从以下位置下载结果（成功和错误）的示例文件：

- 领先业绩成功示例 sample.json
- 机会结果成功示例 sample.json
- 有错误的潜在业绩 sample.json
- 存在错误的机会结果 sample.json

问：结果的命名惯例是什么？

`PartnerProvidedFileName_result.json`

问：如果我提交第二个同名的 JSON 文件会怎样？

我们不会处理该文件，文件将移至存档文件夹。

问：入站文件的大小限制是多少？

入站文件大小限制为 1MB。

问：可以批处理到一个 JSON 文件中的机会和潜在客户数量是否有上限？

鉴于 1MB 的限制，我们建议您为每个文件提供一个机会或潜在客户。

问：我收到了拒绝访问的错误消息，所以我无法上传文件。我应该怎么办？

合作伙伴收到拒绝访问消息的原因有两个。

1. 您已将文件上传到文件`outbound`夹，而不是`inbound`文件夹。将文件上传到该文件`inbound`夹。
2. 您需要提供访问控制列表 (ACL)。使用以下 Amazon Web Services (AWS) CLI 命令上传数据文件：

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

问：如果上传了扩展名为**.pdf.docx**、或其他扩展名的文件，**.json**会发生什么？

我们拒绝这些文件并生成包含原因详细信息的`*.error.json`文件。

问：在生产环境中收到数据问题错误消息后我该怎么做？

1. 如果需要在合作伙伴的客户关系管理 (CRM) 系统中更正数据，请在更正数据后，将修改后的文件发送到亚马逊简单存储服务 (Amazon S3) Simple S3 Service。
2. 如果需要对数据进行任何澄清，请联系您的合作伙伴开发经理 (PDM)。
3. 如需任何其他技术支持，请在 APN 门户网站上提出 AWS Partner Network (APN) 支持案例。

问：我在哪里可以找到结果文件以及它们有多长时间可用？

结果文件位于`lead-inbound-results`和`opportunity-inbound-results`文件夹中。在您删除它们之前，它们一直可用。成功拉取后，您可以删除文件。

问：如果我需要在删除结果文件后找到它，在哪里可以找到它？

您可以在`lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD`和`opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD`文件夹中找到结果文件。

问：如果 APN 处理文件时出现任何故障，如何通知我？

APN 有警报，可自动创建 Sev2 票证以跟踪处理错误。我们会审核、解决这些问题并将其传达给合作伙伴。

问：机会启动后可以更新哪些字段？

以下字段只能由独立软件供应商 (ISV) Accelerate 合作伙伴更新：

- `isThisForMarketplace`
- `isNetNewBusinessForCompany`
- `deliveryModel`
- `awsFieldEngagement`
- `additionalComments`

问：我收到了 “记录不可编辑” 错误。这是什么意思？

当您向合作伙伴发送推荐的新机会时，该机会将通过验证流程，APN 客户参与 (ACE) 团队必须批准或拒绝该机会。当机会正在审核中且尚未通过验证时，您无法更新记录，并且会收到此错误。

问：如果我这边没有活动（例如：我没有处理文件或没有发送任何入库机会），会发生什么？

如果您没有发送任何信息或没有处理我们提供的文件，则我们目前没有机制来提醒您。我们鼓励您监控您的系统，以确保信息流向 APN。

问：提交 new/updated 入站机会/潜在客户后，JSON 结果多久才会出现在结果文件夹中？

处理几乎是实时的。您应该在不到五分钟的时间内收到文件。

问：如果我发送的入站机会 CRM 不符合 APN 标准的 format/length 限制，系统将如何处理？ 它会生成错误报告吗？

如果文件不是字段定义格式，则 APN 的结果文件会调用该文件。

问：启动时我还没有 AWS 账户 ID。我该怎么办？

按照 ACE 流程，`Launched`表示工作负载已完成并开始计费。这需要一个 AWS 账户 ID。有关更多信息，请参阅 ACE 计划 FAQs。

问：在用户验收测试 (UAT) 之后，在转向生产的过程中应如何处理历史数据？

默认情况下，当 ACE 中发生任何更新时，我们会将这些机会发送到 Amazon S3 存储桶。对于您不想处理的历史数据，您需要为提供虚拟值，例如`X0001, X0002….X000N`在数据提取中为不想在系统中处理的内容提供虚拟值。`partnerCrmUniqueIdentifier`你需要编写代码来识别这些标识符并相应地处理它们。其余的机会提供了正确的`partnerCrmUniqueIdentifier`价值。这可确保您完全控制系统中要处理的内容和不处理的内容。

问：出站文件是否包含多条记录？

是。出站文件可以包含多条记录。

问：为什么某些字段的数据会发送 “接受” 以供查看？

对于 AWS 推荐的机会或销售线索，所有 PII 字段都标有 “接受” 标签以供查看，直到您接受机会或潜在客户。接受后，您将在下一个同步周期中收到所有数据字段。

问：首次同步新的 AWS 推荐机会或潜在客户时，我该怎么做？

首次同步新的机会或潜在客户时，您需要接受或拒绝以获取更多数据（例如：客户联系人）。

创建和更新机会/潜在客户

问：如何通过整合将新的合作伙伴推荐（源自）机会引入 ACE？

要通过集成在 ACE 中创造新的机会，您需要将定义的 JSON 格式的所需机会信息提取到该`opportunity-inbound`文件夹中。 AWS 处理此信息，在 ACE 中创建新机会，并在`opportunity-inbound-processed-results`文件夹中共享 successful/failed 创建操作的结果。

问：整合如何区分新机会提交和更新？

每个机会`PartnerCrmUniqueIdentifier`上的字段都是必填的唯一标识符。此标识符必须在您的系统源 CRM 中定义。 AWS 使用它来确定 ACE 中是否已存在机会。如果在 ACE 中可用，我们会使用共享的信息来更新机会，但如果 ACE 中没有，我们会使用共享的信息来创造新的机会。

问：如果我已经通过集成实现了更新功能，我需要做些什么才能使用集成提交（创造）新的机会？

您需要对现有集成进行以下更改：

1. 开始在文件夹中获取新的创建机会。`opportunity-inbound`在同一文件夹中提供更新。
2. 确保创建所需的必填字段在共享的机会 JSON 中可用。
3. 确认每个新机会都有 ACE/Partn `PartnerCrmUniqueIdentifier` er Central 中不存在的唯一机会。一个重要的上线最佳实践是将 ACE 中的现有数据映射并更新到您的 CRM `PartnerCrmUniqueIdentifier` 中的每个数据，这样我们就不会在收到更新时创建重复数据。如需帮助，请联系 ACE。

问：作为上线流程的一部分，如何使用我的 ACE 更新现有机会？**`PartnerCrmUniqueIdentifier`**

ACE 团队为您提供所有开放机会的清单，以帮助您为产品发布做准备。您必须将 ACE 中的这些现有机会映射到相应的机会`PartnerCrmUniqueIdentifier`，并将更新后的文件返回给 ACE，以便集成到AWS的 CRM 中。

如果您选择仅同步机会 AWS 提供的子集，则必须开发逻辑来绕过任何您不想处理的机会的 AWS 更新。这种方法还应应用于 future 入职后的机会。对于需要在两者之间`partnerCrmUniqueIdentifier`进行协调的机会，您必须提供相关信息 CRMs。此外，您还应指明哪些机会不会更新（例如：标记已关闭或已关闭的机会），以将其排除在更新之外。必须为所有 AWS 共享且您接受的未平仓/活跃机会分配一个。`partnerCrmUniqueIdentifier`

问：我能否仅更新机会或潜在客户中的特定字段？

是。您只能提供需要更新的字段以及必要的标识符。

问：是否可以更改 ApnCrmUniqueIdentifier？

不是。 对于每个机会，此标识符保持不变 AWS ，并唯一标识每个机会。

问：如果我提供的partnerCrmUnique标识符不正确怎么办？

如果您提供的标识符不正确，则会创建一个新的机会。确保准确性以避免数据重复。

问：我能否更新已 AWS 提交的商机？

是。您可以使用正确的方法更新 AWS 提交的机会`partnerCrmUniqueIdentifier`。

问：我预计多久能收到已提交的机会的结果？

处理几乎是实时的，通常在几分钟之内即可在`opportunity-inbound-processed-results`文件夹中获得结果。

问：如果提交的机会出现处理错误，我该怎么办？

查看结果文件中的错误详情，解决问题，并向 ACE 支持团队寻求进一步帮助。

问：我能否通过整合删除机会？

不是。 不支持直接删除。您可以更新机会以反映 “已关闭” 状态。

问：“记录不可编辑” 错误是什么意思？

如果您尝试在 ACE 审核中更新机会，则会发生此错误。只有经过验证，才能编辑这些机会。

问：如果不发送更新或新机会怎么办？

如果您不通过集成发送更新或新机会，则不会收到和处理任何新数据。

问：结果文件有多长时间可用？

结果文件在合理的时间内可用。您应该及时检索并管理它们。

技术常见问题解答—版本控制和向后兼容性

问：Amazon Web Services (AWS) 数据交换中的有效载荷是什么？

有效负载是采用 JSON 格式的结构化数据，发送到入站 AWS 或出站发送 AWS。此 JSON 结构中的每个键都被称为一个字段，每个字段都有一个关联的值。

问：有效载荷版本是如何确定的？

负载版本是在有效载荷本身的`version`字段中指定的。符合字段定义 v13 的有效载荷被视为有效载荷版本 1.0，而遵循字段定义 v14 或更高版本中定义的格式的负载被称为 Payload 版本 2.0。

问：在这种情况下，向后兼容意味着什么？它是如何处理的？

向后兼容性可确保在较新的有效载荷版本中引入新的和必填字段时，现有机会不会失败。 AWS 通过为新版本中必填的字段自动分配默认值来维护这一点。您可能会注意到 AWS Partner Network (APN) 客户互动 (ACE) 用户界面中没有通过客户关系管理 (CRM) 集成明确提供的值。每个字段的详细信息和条件在字段描述或有关该字段的其他详细信息中进行了说明。

问：向后兼容性是一项永久性功能吗？

不是。 向后兼容性是有时限的，旨在为您提供计划和实施即将到来的变更的灵活性。它将在规定的截止日期之后停止工作，该截止日期将在今年晚些时候作为更广泛发布的一部分宣布。

问：当我开始发送 2.0 版本的有效载荷时会发生什么？

发送版本为 2.0 的有效负载后，系统会假设所有必要的更改都已实现，并且新有效载荷版本的验证适用于所有后续更改。必须不要在 1.0 版和 2.0 版有效负载之间部分实现功能。

问：更新到 2.0 版后，我能否恢复到有效载荷版本 1.0？

不是。 过渡到有效载荷版本 2.0 是一个单向过程。更新到 2.0 版后，就无法恢复到有效负载的 1.0 版。

获取帮助

如需有关 CRM 集成的帮助，请在 AWS 合作伙伴中心提交支持案例。

提交案例

1. 登录到中AWS Partner 央。
2. 从顶部菜单中选择 Support、C on tact S uppor t。
3. 在 Su AWS Partner ppor t 页面上，选择打开新案例。
4. 在 “打开新的 Support Cas e” 页面上，选择 CRM 集成。
5. 填写表单并选择 “提交”。

AWS Partner CRM 连接器常见问题

本节中的主题有助于回答有关 AWS Partner CRM 集成和使用 CRM 连接器的常见问题。

> **Note**
>
> 本常见问题解答中的问题和答案假设您使用的是 Salesforce。有关使用 Salesforce 的更多信息，请参阅 Sal esforce 帮助。

主题

- 一般问题
- 设置问题
- 映射问题
- 同步和验证问题

一般问题

展开以下部分，了解有关使用 AWS Partner CRM 连接器的更多信息。

如何开始使用 AWS Partner CRM 连接器？

请联系您的合作伙伴开发经理 (PDM) 或联系人。 AWS 您的 PDM 将验证资格，帮助设置身份验证所需的 IAM 用户，并在内部提交请求以设置交换文件所需的 Amazon S3 存储桶。访问 Amazon S3 存储桶后，您可以按照用户指南中的说明安装连接器并设置集成。

如果您已经有 AWS Partner ACE 集成，请从 Salesforce 安装连接器 AppExchange，然后按照中的为集成了 Amazon S3 的 CRM 配置连接器说明进行操作。

为什么要迁移到版本 3？

版本 3 提供实时机会更新，无需日程安排。它还提供了一组按钮，使合作伙伴能够接受或拒绝潜在客户和机会，对其进行更新，然后将其发送到 AWS。有关安装版本 3 的信息，请参阅本指南可用的特征前面部分。

连接器的最新版本是什么？

版本 3.0.0。你可以在 Salesforce App Exchange 中找到它。

设置 AWS Partner CRM 连接器需要多少费用？

AWS Partner CRM 连接器可从 Salesforce App Exchange 免费获得。它提供了以下集成选项：

- 基于 Partner Central API 的集成， AWS 服务电话免费。
- 一种基于 Amazon S3 的集成，其中 AWS 托管并承担亚马逊 S3 存储桶的成本。

> **Note**
>
> 只有在 2024 年之前创建了集成了 Amazon S3 的 CRM 时，您才能使用此选项。

Amazon EventBridge 也是免费的，因为这些活动来自一项 AWS 服务。但是，如果您将事件从主事件侦听器转发到其他事件总线以进行额外处理，则您的 AWS 账户可能会产生额外费用。

有关 AWS Partner CRM 连接器的更多信息，请参阅CRM 连接器概述。有关的更多信息 EventBridge，请参阅 Amazon 是什么 EventBridge？ 在《亚马逊 EventBridge 用户指南》中。

版本 3 提供了哪些新功能？

有关 AWS Partner CRM 连接器提供的功能列表，请参阅本合作伙伴中心 API 功能指南前面的。

我能否以编程方式访问用于发送和接收文件的 Amazon S3 存储桶？

是。使用 CRM 集成入职请求中的 IAM 用户的`AccessKey`和`SecretAccessKey`证书。

请记住，将集成移植到基于 API 的方法后，将不再使用 Amazon S3 存储桶传输文件。但是，仍然使用基于 Amazon S3 存储桶的集成来共享潜在客户。

我还没转到 Salesforce Lightning 版本。我还能使用 AWS Partner CRM 连接器吗？

AWS Partner CRM 连接器专为 Salesforce Lightning 版本使用而设计，因此版本 2 可能无法按预期运行。

我可以直接在我的生产系统上使用该软件包吗？

我们建议只有在沙盒环境中进行全面测试后，才在生产系统上安装该软件包。

谁是 C AWS Partner RM 连接器的目标用户？

AWS Partner CRM 连接器专为以下用户角色而设计：

- 设置连接器的 Salesforce 管理员或推荐管理员。
- 选择、接受和更新机会和潜在客户的销售运营用户。

我有一个 ACE 集成。我可以移到连接器吗？

是的。 AWS Partner已与 ACE 集成的 s 可以移至连接器。由于连接器在后端使用相同的 Amazon S3 存储桶，因此请完成以下步骤：

1. 断开您的定制应用程序或解决方案与 Amazon S3 存储桶的连接。
2. 登录 AWS 账户以设置集成。为有权访问 Amazon S3 存储桶的 IAM 用户获取或创建密钥和访问密钥。用户名必须遵循以下格式：`apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod`。有关更多信息，请参阅用户指南中的管理 IAM 用户的访问密钥。AWS Identity and Access Management

> **Note**
>
> 如果您找不到 AWS 账户，请提交支持请求。

3. 要将连接器配置为指向 Amazon S3 存储桶，请依次选择设置、命名凭证和 APN API 连接。
4. 在连接器中安排任务之前，请提交支持请求以删除 Amazon S3 存储桶中的现有对象。

> **Important**
>
> 在完成集成和设置同步计划之前，必须完成此步骤。

5. 如果目标对象与现有对象不同，请对现有的潜在客户和机会进行数据回填。有关更多信息，请参阅 CRM 集成生产设置和回填指南。

> **Note**
>
> 在集成切换期间，所有用户更新都会在 Amazon S3 存储桶的`Outbound`文件夹中排队。集成上线后，将同步用户更新记录。

在我的 Salesforce 组织中使用 AWS Partner CRM 连接器是否安全？

Salesforce 应用程序已通过 Salesforce 和内部 AWS 安全审查。Salesforce 安全审查扫描包括以下威胁：

- Salesforce 对象查询语言 (SOQL) 和 SQL 注入
- 跨站点脚本
- 不安全的身份验证和访问控制协议

- Salesforce 平台特有的记录共享违规行为和其他漏洞

代码审查使用 Salesforce 代码分析器来检查 Salesforce 代码。Salesforce Code Analyzer 使用多个代码分析引擎，包括 PMD 和 Reti ESLint reJS。它发现了许多潜在的问题，从命名不一致到安全漏洞。

有关审核流程的更多信息，请参阅 Salesforce 文档中的AppExchange 安全审查。

> **Note**
>
> 合作伙伴应用程序是 Salesforce 主要服务协议中定义的非 Salesforce.com 应用程序。有关更多信息，请参阅 Salesforce 协议和条款。

尽管此处规定了任何安全要求或可能对合作伙伴应用程序进行任何安全审查，但Salesforce对任何合作伙伴应用程序的质量或安全性不作任何保证，客户应全权负责评估合作伙伴应用程序的质量、安全性和功能，以确定其是否适合客户的安装和使用。

虽然我们无法具体分享我们的内部安全审计涵盖的内容，但它面向集成架构的原生 AWS 组件，Salesforce应用程序与之相连，涵盖了许多不同的威胁建模场景，例如 man-in-the-middle攻击、分布式 denial-of-service缓解措施和加密标准。如需更多信息，请提交支持请求。

设置问题

展开以下部分，了解有关修复 AWS Partner CRM 连接器设置问题的信息。

使用 AWS Partner CRM 连接器的先决条件是什么？

有关使用 CRM 连接器的先决条件的信息，请参阅本指南集成先决条件前面的。

如何为软件包设置命名凭证？

请按照本指南设置命名凭证后面列出的这些步骤进行操作。

从版本 2 迁移到版本 3 有什么影响？ 有什么重大变化吗？

从 AWS Partner CRM 连接器的版本 2 迁移到版本 3 不会产生直接影响。所有功能都向后兼容，并且可以不间断地运行。

对于机会管理，如果您计划使用新功能，则可能需要更改某些销售流程。您应该评估以下更改并制定过渡计划。

- 版本 3 实时分享 AWS 机会。您不再需要创建向发送机会的时间表 AWS。合作伙伴的 Salesforce 实例上的机会所有者必须手动将数据发送到。 AWS Salesforce 用户需要权限才能将机会推送到。 AWS
- 如果您计划使用多对象映射，则需要一个过渡计划，用于从 Salesforce 实例中的新对象获取和发布数据。作为 Salesforce 管理员，您应该意识到从将所有字段映射到单个对象中的对象映射与将不同对象的字段映射到单个对象的字段移动到单个对象的后果。

从 Amazon S3 连接（异步）迁移到基于 API 的连接（同步），还有其他设置步骤吗？

是。您必须完成以下项目：

- 在一般先决条件中，关联您的 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 账户.
- 为新的合作伙伴中心创建指定凭证 APIs。有关更多信息，请参阅本指南设置命名凭证前面部分。

我们还没有移至 Salesforce Lightning 版本。我们还能使用 AWS Partner CRM 连接器吗？

不是。 该连接器专为与 Salesforce Lightning 版本配合使用而设计，如果没有它，应用程序可能无法按预期运行。

在我们的 Salesforce 环境中，我们已达到预定任务的上限。我们可以使用外部调度器来触发同步吗？ AWS

需要验证- AWS Partner CRM 连接器是托管包。您可以使用第三方应用程序针对`InboundSyncScheduler`和 `OutboundSyncScheduler` apex 类创建自定义计划调用。注意-使用新的基于 API 的集成，这些类可能无法运行。

映射问题

根据需要展开以下各节，了解如何修复 AWS Partner CRM 连接器的对象映射问题。

多对象映射是如何工作的？

对于版本 3，合作伙伴可以在映射时向下选择引用对象的字段。例如，如果您的 Salesforce 标准机会对象具有指向账户对象和自定义 AWS 销售对象的内部引用，则可以选择标准机会作为父对象，然后映射账户和销售对象中的字段。

我能否在映射选项卡中选择多个对象？

不是。 相反，您可以映射选定对象中的多个字段。

连接器如何跟踪其用于编组数据的对象？

版本 3 使用该`APNCrmUniqueIdentifier`字段引用单个父对象进行映射。该字段包含 AWS 记录 ID。查询父对象后，将根据父对象的参考链接对所有其他相关对象的值进行编组或解组处理。

在哪里可以找到特定字段的类型字段？

连接器的版本 3 适用于版本 2 的数据模型。有关完整负载信息，请参阅上的 Part AWS ner CRM 集成示例 GitHub。

托管软件包是否有助于在我的标准 Salesforce 对象上设置验证规则？

不是。 该软件包附带 ACE 自定义机会对象，其中包括针对标准 ACE 有效负载运行的字段类型和验证规则。您可以从标准对象中的 ACE 自定义机会对象中复制验证规则和字段。 *NEED TO VALIDATE*-使用多对象映射，您可以尝试在标准机会对象中添加对 ACE 机会对象的引用，然后使用触发器将数据复制到这些字段中以启动验证。

为什么我无法编辑 “同步于” AWS 字段的映射？

“同步于 AWS” 复选框决定销售线索或机会是否与下一个计划任务的 AWS 运行时间同步。应用程序中包含 “与合作伙伴中心同步” 字段，用于显示标准机会和潜在客户。如果目标对象是自定义对象，则必须将 Sync with AWS字段映射到每个对象中的自定义非公式布尔字段。

AWS 现场工作的 Has Updates 是如何进行的？

“有 AWS公式更新” 字段确定是否在下一个计划作业 AWS Partner 中将记录发送到。满足以下条件时 AWS，“有更新” 设置为 True：

- 记录的@@ 上次修改日期晚于上次 APN 同步日期。
- 上次修改的用户不是安排集成作业的用户。

为什么我无法映射必填的 APN CRM 唯一标识符字段？ 菜单不可用，我收到消息 “没有有效的映射字段”

必须使用长度为 18 个字符的文本数据类型才能与 API 字段的长度相匹配。

- 配置：文本 (18)（外部 ID）（唯一不区分大小写）

连接器应用程序用于将出站文件从 Salesforce 推送到的故障排除检查点是什么？ AWS Partner

该应用程序使用以下检查点：

- AWS必须选中 “同步到” 才能与同步 AWS。
- AWS必须选中 “更新为” 才能与同步 AWS。
- 用于创建计划作业的用户角色必须不同于用于创建和更新潜在客户或机会的用户角色。
- 如果之前的检查属实，但出站批处理仍未运行，请检查 AWS Partner 同步日志并添加出站 IDs列。确认同步日志中包含您要推送的商机的 ID。如果同步日志停留在 API 成功状态，请删除同步日志记录并重试。

  当预期月 AWS 收入不是整数时（例如`1041.67`代替）`1041`，则数据类型不匹配会导致处理错误。要解决此问题，请删除停留在 API 成功状态的同步日志，并在下一次作业运行之前更正数据。

我能否配置筛选条件和订阅来同步潜在客户和机会？ 我们能否在状态或阶段字段上添加自定义过滤器？

在 Salesforce 中，您可以创建或更新公式字段，为特定值添加状态或阶段字段中的依赖关系。例如，您可以将 “有更新” 设置 AWS为 True。您可以使用机会上的 “已包含” 字段作为参考。下面的示例演示了如何操作：

```
IF(
   OR(
      AND
      (
         OR(LastModifiedDate > awsapn_Last_APN_Sync_Date_c,LastModifiedDate =
 awsapn_Last_APN_Sync_Date_c),
         awsapn_Sync_with_Partner_Central_c,
         NOT(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c))
      ),
      AND(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c),awsapn_Sync_with_Partner_Central_c)
   )
   , true , false
)
```

我必须映射必填字段吗？

是。您必须映射所有必填字段才能安排入站或出站集成作业。

我可以映射查找字段吗？

我们建议您查看您当前在 Partner Central 中输入的字段，以确定最相关的字段（除必填字段外）。有关可用字段及其用途的列表，请参阅 Partner Central 上的 ACE CRM 开发套件中包含的字段定义指南。

我应该用派生字段更新记录还是在映射过程中创建它们？

复杂的逻辑和推导应根据您自己的业务逻辑在您的 Salesforce 组织中完成，然后根据该逻辑填充映射字段。

同步和验证问题

根据需要展开以下各节，了解如何修复 AWS Partner CRM 连接器的同步和验证问题。

是什么原因导致了 STORAGE_LIMIT_EXCHERED 错误？

当您在存储空间有限的开发组织中测试连接器时，就会发生此问题。要修复此问题，请运行以下查询从控制台清除同步日志：

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

您也可以将同步日志保留期设置为自动清理早于保留期的同步日志记录。有关设置保留期限的更多信息，请参阅

AWS 推荐的潜在客户或机会不符合对我的自定义对象的验证。我该如何解决这个问题？

一些潜在客户和 AWS 发起的机会不符合每个领域的验证规则。要允许合作伙伴接受或拒绝此类推荐，您可以在接受记录之前更正数据。要接受或拒绝不符合数据验证的对象，请完成以下步骤：

1. 导航到失败记录的同步日志详细信息。
2. 选择编辑负载以访问 JSON 视图。
3. 更新不合规字段的值。
4. 选择 S ave Pay load，为下一个作业设置同步记录。

如果记录被接受，则在收到来自的其余字段后，必须再次重复步骤 1-4。 AWS对于后续同步，将使用更正后的值。或者，您可以在 Partner Central 的 ACE 渠道管理器中更正这些值。

多久 AWS 上传一次潜在客户和机会？

AWS 每小时将销售线索和机会上传到 Amazon S3 存储桶。因此，需要通过集成更新数据的操作最多可能需要一个小时才能同步。

为什么我在使用映射屏幕时会收到 setFieldLength警告消息？

当执行对象映射的用户没有必填字段的读取权限时，会出现以下警告：

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

您必须使用具有源字段和目标字段权限的系统管理员用户，或者使用具有 APN 集成权限集的用户。

同步日志中的 “状态” 和 “用途” 字段是什么意思？

要确定每条同步日志记录的状态和操作，请参阅中的表the section called “同步日志”。

你们提供审计或存档吗？

同步日志对象跟踪所有入站和出站交易。您还可以在应用程序配置中为日志记录指定保留期。

为什么会出现限制异常？

Partner Central APIs 有一组配额，可确保合理使用并避免滥用服务。达到配额后，当速率限制开始时，您可能会看到限制异常。每日配额以 24 小时的滚动周期重置。如果默认配额不符合您的要求，则可以使用 S ervice Quotas 页面请求增加配额。

我在标准机会上看不到 “发送至 AWS ” 按钮

“发送至 AWS” 按钮仅针对合作伙伴推荐机会类型显示。

发行说明

本节包含适用于 Salesforce 的 AWS Partner 客户关系管理 (CRM) 连接器的发布历史记录。

主题

- 版本 3.8（2025 年 4 月 17 日）
- 版本 3.6（2025 年 3 月 18 日）
- 版本 3.5（2025 年 1 月 22 日）
- 版本 3.1（2024 年 12 月 2 日）
- 版本 3.0（2024 年 11 月 14 日）
- 版本 2.2（2024 年 4 月 24 日）
- 版本 2.1（2024 年 4 月 18 日）

- 版本 2.0（2023 年 11 月 29 日）
- 版本 1.7（2022 年 10 月 12 日）
- 版本 1.6（2023 年 1 月 13 日）
- 版本 1.5（2023 年 1 月 13 日）
- 版本 1.4（2022 年 12 月 7 日）

版本 3.8（2025 年 4 月 17 日）

AWS 合作伙伴 CRM 连接器版本 3.8 包含以下功能和改进。

错误修复

- 修复了 APN CRM ID 在机会发布同步时未更新的问题。
- 修复了尝试刷新 Marketplace 商品时卖家发布的商品超过 50 个的问题。
- 修复了 ACE 对象中的 “ AWS 销售代表” 和 “ AWS 客户经理” 字段未显示全名的问题。

版本 3.6（2025 年 3 月 18 日）

AWS Partner CRM 连接器版本 3.6 包含以下功能和改进。

AWS Marketp

- 在软件即服务 (SaaS) 产品的 pay-as-you-go定价中增加了对小数点 8 位（原为 3 位）的支持，这符合 AWS Marketplace 定价标准。

错误修复

- 现在，合作伙伴可以直接在合作伙伴中心中创造机会。这些机会通过 AWS Partner CRM 连接器自动与合作伙伴的 Salesforce 组织同步。这改善了推荐流程，增强了合作伙伴与合作伙伴之间的 AWS协作。
- 修复了更新 SaaS 收入确认计划 (SRRP) 字段时，机会同步失败且无法转换为字符串的问题。`NUMBER_VALUE`
- 解决了数据共享问题，以防止在 APN 同步期间将 AWS 推荐作为合作伙伴机会错误处理。
- 修复了在更新允许的`ReviewStatus`字段后，在已批准的机会上字段变为空的问题。

- 为实现了新的字段映射`Next Step History`，以适应更大的数据量并防止同步失败。
- 通过对 ACE 机会记录中的`APN CRM Unique Identifier`字段实施适当的更新逻辑，解决了 ACE 机会激活流程问题。
- 更新并更正了引导式设置说明，以提供更好的用户体验。

> **Note**
>
> 如果升级到版本 3.6，则必须映射 ACE 映射选项卡上的`Next Step History`字段。

版本 3.5（2025 年 1 月 22 日）

AWS Partner CRM 连接器版本 3.5 包含以下功能和改进。

AWS 合作伙伴中心 API

- 现在，您可以使用 “自定义设置”、“AWS Partner CRM 连接器设置” 中的 “启用 PC API 沙箱” 复选框启用沙盒目录。
- 更新了产品目录。

AWS Marketp

- 现在，您可以导入在 CRM 连接器之外创建的转售授权的详细信息。
- 添加了最多查看 8 个小数点的支持（如果适用）。

错误修复

- 修复了新安装的 CRM 连接器版本 3.1 的问题，同步失败报告和错误消息`Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c`。
- 修复了 AWS Marketplace 产品名称重复导致更新失败的问题。
- 修复了无法将 ACE 机会选项卡设置为 ACE 权限集的默认视图的问题。

版本 3.1（2024 年 12 月 2 日）

AWS 合作伙伴 CRM 连接器版本 3.1 包含以下功能和改进。

错误修复

- 修复了 AWS 合作伙伴中心 API 的正式版网址。
- 修复了更改参与邀请负载时出现的问题。

版本 3.0（2024 年 11 月 14 日）

AWS 合作伙伴 CRM 连接器 3.0 包含以下功能和改进：

核心功能

多对象映射

- 合作伙伴现在可以将多个 Salesforce 对象（包括查询和主细节关系）中的字段映射到 APN 机会和潜在客户架构。
- 改进了用于映射字段的用户界面，包括查找字段的可扩展视图。
- Support 在单个映射中支持多达两个级别的对象关系。

ACE CRM 集成功能

AWS 合作伙伴中心 API Support

- AWS 合作伙伴中心集成不需要 ACE 集成用户
- 不再需要 Salesforce 和 AWS 合作伙伴网络 (APN) 之间的入站和出站同步计划。
- AWS 合作伙伴 CRM 连接器可处理同步错误。

AWS Partner Central API 支持 AWS 发起的机会 (AO) 和合作伙伴发起的机会

- 合作伙伴可以使用 AWS“共享给” 按钮来创建和更新机会。
- 合作伙伴可以使用 “批准状态” 按钮接受或拒绝 AWS 推荐的机会。
- 在整个机会生命周期中，合作伙伴可以使用 “关联” 或 “取消关联” 按钮将机会与合作伙伴解决方案、AWS 产品和 Marketpl AWS ace 优惠关联或取消关联。
- 合作伙伴可以使用 “分配” 按钮将机会重新分配给合作伙伴中心账户中的其他用户。
- 合作伙伴可以使用 “解决方案产品” 选项卡查看可用解决方案的列表。
- 合作伙伴可以在 AWS Marketplace 通知选项卡上查看事件，例如机会已创建、机会已更新或参与邀请已创建。

- 为机会新增了三个字段：
  - `Opportunity Engagement Invitation ARN`
  - `Opportunity Type`
  - `Visibility`

错误修复

- 修复了连接器在收到入站数据后，会将与机会关联的账户改写为自定义设置中提供的默认账户，从而导致内部 Salesforce 冲突和验证错误的问题
- 修复了由于`SalesActivity`字段值无效而导致连接器在入站和出站同步日志中遇到错误的问题`Finalized Deployment Needs`。
- 修复了尝试刷新共享转售授权时出现的问题。

版本 2.2（2024 年 4 月 24 日）

AWS Partner CRM 连接器版本 2.2 包含以下功能和改进。

核心功能

增强了现有的转售授权功能，以支持非传统产品。

版本 2.1（2024 年 4 月 18 日）

AWS 合作伙伴 CRM 连接器版本 2.1 包含以下功能和改进。

核心功能

渠道合作伙伴可以为共享转售授权创建同步计划。

AWS Marketplace 为 ISV 卖家和渠道合作伙伴提供集成

- 您可以修改符合条件的产品的已发布报价的使用时长。
- Support 支持私人报价的未来过期协议 (FDA)。
- 您可以导入在 CRM 连接器之外创建的私人优惠的详细信息。
- 您可以将私人报价和转售授权保存为草稿。

- 您可以检索和查看私人报价和公开报价的协议。
- 您可以在多个卖家账户中为具有消费账户的 SaaS 合同产品和 SaaS 合同产品创建基于协议的报价。

ACE CRM 集成

- 增强的 Salesforce Lightning 记录表格，用于 AWS 提供的 ACE
- 您可以在 AWS 已交付的 ACE 机会对象上显示每个机会的同步日志详细记录。
- 您可以将可用的 AWS Marketplace 私有报价与 AWS 已交付的 ACE 机会对象上的机会关联起来。

版本 2.0（2023 年 11 月 29 日）

核心功能

- 模块化应用程序 — 用于 ACE CRM 集成和 Marketplace AWS 卖家集成功能的单个 SF AppExchange 应用程序

APN 客户互动 (ACE) 集成

- 通过 ACE CRM 集成，支持新的数据模型 (v14)。
- 为 ACE 机会和潜在客户创建自定义对象，其中包含 ACE CRM 集成 attributes/values 所定义的所有内容，并对自定义机会对象进行新的数据模型验证。
- 新的 ACE 自定义对象的一键式自动映射功能，可加快与已安装的自定义对象的映射，寻找机会和潜在客户。
- 修复了在机会上映射缺失属性的问题。
- 修复了在使用标准 AWS 机会进行映射时将机会与账户关联的问题。

AWS 市场整合

- 作为 ISV 卖家：
  - 将可用的 MP 产品同步到 Salesforce 组织中。
  - 创建、查看和管理 SaaS、AMI 和容器产品上的 ISV 私有优惠。
  - 取消和修改私人优惠。
  - 克隆私人优惠以创建新优惠。
  - 为 SaaS、AMI 和容器产品创建转售授权。

  - 取消和修改转售授权。
  - 克隆转售授权。
  - 买家订阅私人优惠时会收到通知。
  - 查看通过连接器创建的私人报价和共享转售授权的仪表板。

- 作为 AWS 渠道合作伙伴：
  - 同步并查看 ISV 卖家创建的共享转售授权。
  - 通过共享转售授权为 SaaS、AMI 和容器产品创建和管理 AWS 渠道合作伙伴私有优惠。

版本 1.7（2022 年 10 月 12 日）

更改日志

用户界面

- 向映射屏幕添加 AWS Partner Network 评论可选字段。
- 将帮助部分移至引导式设置页面。

错误修复

- 修复了在部分失败的情况下，`synclog`详细源记录中显示的有效载荷不正确的问题。
- 修复了合作伙伴已在 ACE 中更新合作伙伴 CRM 唯一标识符以根据组织中的目标对象自动更正的问题。
- 修复了一个问题，以阻止向发送初始创建请求后尚未获得批准的机会更新 AWS Partner。这是为了防止 AWS Partner 由于机会未处于批准状态而收到的验证错误响应。

已知问题

不适用。

版本 1.6（2023 年 1 月 13 日）

更改日志

用户界面

- 添加组件以允许合作伙伴通过 Cent AWS Partner ral 提出支持案例。该功能可在应用程序的 “引导式设置” 页面上找到。
- 管理员可以更正入站负载中收到的数据，以修复不正确的选择列表值，以便对其进行处理。

同步日志清理

旧的同步日志记录会根据应用程序的自定义设置 “同步日志保留” 自动清理。此功能允许合作伙伴配置他们希望将入站和出站同步日志记录保留多长时间。

错误修复

- 当入站有效载荷中存在未映射的选择列表值时，更新验证消息，以指示错误的值。
- 更新出站任务筛选器，以利用应用程序自定义设置中配置的重试次数和重试天数，以便在数据更正后自动重试事务，直到超过重试次数。

已知问题

不适用。

版本 1.5（2023 年 1 月 13 日）

更改日志

用户界面

- 更新调度模式上的标签。
- 更新计划屏幕上的验证错误消息，为用户提供更多有关计划失败的背景信息。
- 使用 “AWS Partner CRM 连接器” 更新所有参考文献中的应用程序标题。
- 机会/潜在客户页面
  - 将 “有资格与 APN 同步” 字段标签更新为 “有更新”。 AWS
  - 将 “与合作伙伴中心同步” 字段标签更新为 “与同步” AWS。
- 引导式设置页面
  - 更新输入身份验证详细信息字段标签以设置 APN AWS 连接。
  - 将 SPMS 字段标签更新为合作伙伴 ID。
  - 更新将 APN AWS字段映射到 Salesforce 字段。
- 映射页面

  - 将 ACE 管道管理器字段更新为AWS字段。
  - 将 “启用 APN 更新” 字段更新为 “启用入站更新” 字段。
- “同步日志” 页面
  - 将 “APN” 的提法替换为 “AWS”（方向）。
  - 更新以下同步日志目的字段标签：“入站编排” 到 “入站文件检索”、“入站编排 -记录检索” 到 “入站记录检索” 和 “出站编排到出站文件检索”。

即时同步

管理员可以通过添加的快速操作为单个记录启动特定的出站同步。快速操作 “发送至” AWS已添加到标准机会和潜在客户对象中以供参考。可以将其添加到任何集成的标准对象或自定义对象中，以提供立即为计划作业之外的单个记录调用同步的选项。

错误修复

- 修复了同步日志中显示错误的 FLS 异常错误的问题。
- 修复了 Lead 对象在映射`campaignMemberStatus`字段时出现的问题。
- 修复了映射时`awsFieldEngagement`和`awsAccountId`字段被排除在出站映射之外的映射问题。
- 将捆绑的仪表板从动态更新为静态，这样它们就不会使用已安装的组织对动态仪表板的限制。

已知问题

不适用。

版本 1.4（2022 年 12 月 7 日）

更改日志

用户界面

- 简化同步日志的接口。
- 简化了映射模态的界面。
- 将确认模式添加到 “映射” 屏幕上的 “重置” 按钮。
- 禁用选择列表映射上的 “下一步” 选项，直到所有字段都填写完毕。
- 在映射模式中向选项卡标题添加帮助文本。
- 将应用程序标签从 APN CRM 管理更新到 C AWS Partner RM 连接器。

报告和仪表板

添加用于跟踪同步日志状态的新报告和仪表板。

流程模板

向程序包中添加流程模板，以便在同步日志错误时向业务管理员设置自定义推送通知。

错误修复

- 修复了映射中使用UTC进行日期偏移的问题。
- 修复了选择部分处理的同步日志进行重新处理时遇到错误时，同步日志上的状态未更改为 “错误” 的问题。
- 更新标准机会和潜在客户的合格to sync公式。
- 隐藏只读字段。
- 更新为加载微调器。
- 更新模态字幕的标签。
- 保留apnValues_ on _tab3在映射模式中。
- 更新 “编辑” 选项，使其将用户带到当前页面。
- 除非read-only处于模式下，否则禁用选项卡选择。
- 可选时禁用field required错误。
- 将模态复选标记更改为绿色。
- 添加映射选项卡组件和实用程序。
- 为同步日志添加新的仪表板和仪表板文件夹。
- 移除已弃用的 “自定义报告” 选项卡的权限。

已知问题

在 Lead 对象CampaignMemberStatus上映射时出错。目前， AWS Partner在映射潜在客户时，可以跳过映射此非必填字段。修复将在下一个版本中发布。

使用合作伙伴中心 API 创建自定义集成

您可以使用 AWS 合作伙伴中心 API 创建自定义 CRM 集成，并使用 CRM 连接器。AWS Partner Central API 参考说明了合作伙伴中心 API 集成的先决条件，以及如何使用 API 操作来创建和利用机会和互动。

本指南假设您具备创建、测试、部署和维护自定义集成所需的资源和技术技能。有关维护自定义集成的更多信息，请参阅本指南维护集成中的。

> **Note**
>
> - 您还可以将 CRM 连接器配置为与您的自定义集成配合使用。有关更多信息，请参阅本指南的Salesforce 的 AWS 合作伙伴 CRM 连接器是什么？后面部分。
> - 如果您创建了之前集成了 Amazon S3 的 CRM，并且计划使用 CRM 连接器，则可以迁移到合作伙伴中心 API。有关更多信息，请参阅本指南的从集成了 Amazon S3 的 CRM 升级到合作伙伴中心 API后面部分。

集成常见问题解答

以下主题回答了有关 CRM 集成的常见问题。

如何联系我的合作伙伴开发经理 (PDM)？

要查找您的合作伙伴开发经理的联系信息，请执行以下操作：

1. 登录 合作伙伴中心。
2. 选择 Su ppor t，然后选择 “合作伙伴开发经理”。

如何找到我的合作伙伴 ID 或 SPMS ID？

要查找您的合作伙伴 ID 或 SPMS ID，请执行以下操作：

1. 登录 合作伙伴中心。
2. 选择 “我的公司”，然后在 “概述” 下查看您的 ID。

AWS 账户是否有任何相关费用？

不是。 该 AWS 账户不收取任何费用。

术语表

下表列出了 CRM 集成中使用的首字母缩略词和术语。

缩略词	完整学期	定义
AWS	Amazon Web Services	由提供的综合云计算平台 AWS，提供可从互联网访问的各种服务，例如计算能力、存储和数据库。
APN	AWS Partner Network	一项全球合作伙伴计划 AWS，旨在通过提供业务、技术和营销支持，帮助合作伙伴建立成功的 AWS业务或解决方案。
王牌	APN 客户互动	该计划旨在促进与其合作伙伴 AWS 之间的协作，帮助推动客户参与和共同销售机会。
CRM	客户关系管理	企业使用的策略和软件解决方案，用于改善与当前和潜在客户的关系和互动。
CRM 连接器	Salesforce 的 CRM	Salesforc AppStore e 提供的应用程序。该连接器加快了与 ACE 管道集成的过程，并支持与集成 AWS Marketplace。
AWS IAM	AWS Identity and Access Management	一项 Web 服务，通过启用 AWS 用户、群组和权限的创建和管理来帮助安全地控制对 AWS 资源的访问。
ISV	独立软件供应商	一家专门开发和销售软件的公司，通常是为大众或利基市场设计的。这与用户组织为自己

缩略词	完整学期	定义
		使用而创建的内部软件形成鲜明对比。
PDM	合作伙伴开发经理	中的一个角色 AWS Partner Network，负责改善与 AWS Partner s 的关系，帮助他们发展和改进其产品 AWS。

本文属于机器翻译版本。若本译文内容与英语原文存在差异，则一律以英文原文为准。