



入門指南

AWS 合作夥伴中心



AWS 合作夥伴中心: 入門指南

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

Amazon 的商標和商業外觀不得用於任何非 Amazon 的產品或服務，也不能以任何可能造成客戶混淆、任何貶低或使 Amazon 名譽受損的方式使用 Amazon 的商標和商業外觀。所有其他非 Amazon 擁有的商標均為其各自擁有者的財產，這些擁有者可能附屬於 Amazon，或與 Amazon 有合作關係，亦或受到 Amazon 贊助。

Table of Contents

什麼是 AWS Partner Central ?	1
成為 AWS Partner	2
在 AWS Partner Central 中註冊	3
註冊程序	4
完成業務和身分驗證程序	5
完成註冊表單	6
註冊FAQs	7
我們的組織有多個 AWS 帳戶 IDs。如何知道要使用哪個 AWS 帳戶 ID ?	7
如何知道我的公司是否有 AWS Partner Central 帳戶 ?	7
如何知道我是否為根使用者 ?	8
聯盟潛在客戶聯絡資訊是否可以在註冊後更新 ?	8
誰應該完成身分驗證程序 ?	8
您要如何處理身分驗證資料 ?	8
如果我註冊 AWS 合作夥伴中央帳戶，然後變更角色或離開公司，會發生什麼情況？我的個人資料會發生什麼情況 ?	8
所有國際 IDs 是否有效 ?	8
如何取消 ?	8
為什麼即使我已經向 APN 註冊，在 AWS Partner Central 儀表板上的帳戶摘要也會顯示「未註冊」 ?	8
使用者管理	10
在 AWS Partner Central 中控制存取	10
AWS Partner AWS Central 的 IAM	11
將使用者新增至 AWS Partner Central	13
AWS Partner Central 的許可	14
AWS Partner Central 的條件索引鍵	17
在 AWS Partner Central 帳戶管理中控制存取權	19
AWS Partner Central 帳戶管理的許可	19
AWS Partner Central 帳戶管理的條件索引鍵	21
其他資源	22
AWS AWS Partner Central 使用者的 受管政策	22
AWSPartnerCentralFullAccess	23
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	23
AWSPartnerCentralOpportunityManagement	24
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	24

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	24
AWSPartnerCentralChannelManagement	24
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement	25
AWSPartnerCentralMarketingManagement	25
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement	25
AWSPartnerProServeToolsFullAccess	25
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	26
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	26
政策更新	27
將合作夥伴中央使用者映射至受管政策	31
了解合作夥伴中心角色和政策映射	31
常見 AWS 合作夥伴中央使用者角色	31
AWS ProServe 工具存取	35
使用者管理FAQs	37
我組織中的誰是 IAM 管理員，我該如何聯絡他們？	37
AWS 主控台中 Partner Central 的受管政策選項有哪些？	37
如果我無法在 AWS 主控台中登入我的 Partner Central 帳戶，我應該聯絡誰？	37
存取 AWS Partner Central	38
導覽 AWS Partner Central	39
導覽列	39
建置	40
前往市場	40
銷售	41
資金利益	41
頻道管理	41
帳戶連線	41
合作夥伴分析	42
Marketplace 洞察	42
合作夥伴管理員	42
AWS Partner Central 儀表板	44
小工具	44
搜尋	44
語言	44
合作夥伴新聞和事件	45
Amazon Q 中 AWS 合作夥伴助理延伸的個人化支援	46
個人化功能	46

語言支援	46
存取 Amazon Q for AWS Partner Central	47
管理您的帳戶設定	48
AWS Partner Central 設定	48
聯盟主管聯絡人	49
已註冊的目錄	49
訓練和認證	49
關聯網域以進行 AWS 訓練和認證追蹤	49
新增網域	50
移除網域	50
Tags (標籤)	51
建立或更新標籤	51
Marketplace 設定	51
在 AWS Partner Central 中建立解決方案	52
與 共同銷售 AWS	53
使用合作夥伴計分卡追蹤合作夥伴路徑和層進度	54
套用至 AWS 合作夥伴計劃	55
在 AWS Partner Central 中管理資金請求	56
AWS 合作夥伴資金利益	56
存取資金	56
管理資金請求	57
資金活動	57
建立資金請求	57
資金請求階段	58
資金請求狀態	59
附件狀態	59
更新資金請求	60
取消資金請求	60
重新提交資金請求或申請	61
擴展資金請求	62
延伸模組準則	62
重要說明	62
使用客服人員提供資金建議和資金請求	62
先決條件	63
資金建議的運作方式	63
取得資金建議	64

建立資金請求	65
重要考量	65
相關資源	65
與其他 AWS 合作夥伴連線	66
頻道管理	67
AWS Partner Central 頻道管理的運作方式	67
程式管理帳戶	68
建立程式管理帳戶	68
啟用程式管理帳戶	69
頻道關係	70
建立關係	70
服務期間	71
建立服務期間	71
管理作用中的服務期間	72
提早終止	73
遷移舊版頻道帳戶	74
完整組織轉移	74
成員帳戶轉移	75
轉移組織所有權	75
轉移成員帳戶	77
將 IAM 角色映射至頻道管理使用者	78
使用合作夥伴分析和 Marketplace 洞察追蹤進度	80
合作夥伴分析儀表板	80
導覽 Partner Insights 儀表板	81
一覽	82
商機管道分析	82
潛在客戶管道分析	83
資金和投資	84
轉售營收和折扣	84
市場行銷活動分析	84
培訓與認證	84
MAP 合作夥伴效能索引 (PPI)	85
歸屬營收	99
匯出 (下載) 資料	102
資料重新整理和面值	102
Seller Insights 儀表板	103

合作夥伴分析和 Seller Insights 常見問答集 (FAQs)	103
一般FAQs	103
機會儀表板FAQs	104
AWS 共同銷售建議分數FAQs	104
AWS Marketplace 參與度分數FAQs	107
行銷活動FAQs	108
培訓和認證FAQs	109
CRM 整合	110
將 AWS Marketplace 角色映射至 CRM 整合使用者	110
使用 AWS CloudTrail 記錄 AWS Partner Central API 呼叫	111
AWS Partner Central 日誌檔案項目範例	113
相關主題	114
管理 AWS 附屬公司帳戶連線	116
重要概念	116
主要帳戶	116
已連線帳戶	116
存取帳戶連線	116
將連線請求傳送至您想要與您的合作夥伴帳戶連線的自有賣方帳戶	116
接受連線請求	117
檢視和管理連線帳戶	117
取得說明	118
在 AWS 主控台中遷移至 Partner Central	119
遷移程序	119
遷移過程中的使用者加入	119
步驟 1：判斷使用者的許可	119
步驟 2：與您的 IAM 管理員合作，為具有受管政策的使用者決定適當的加入選項	120
連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶	120
連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶	122
先決條件	123
使用者角色和許可	123
選取正確的 AWS 帳戶	123
授予 IAM 許可	127
了解角色許可	130
為單一登入建立許可集	132
連結帳戶	133
使用自訂政策來映射使用者	135

取消連結帳戶	139
帳戶連結常見問答集	141
取得支援	145
向 Amazon Q 提出問題	145
支援	145
Partner Central 支援	145
文件歷史紀錄	147
.....	clii

什麼是 AWS Partner Central ?

Amazon Web Services (AWS) AWS Partner Central 是一項可在 AWS 管理主控台上使用 AWS 的服務，可讓 AWS 合作夥伴管理其互動 AWS。

AWS Partner Central 可加速您與工具、資源和 APIs AWS 合作夥伴關係，這些 API 旨在加速 [AWS Marketplace](#) 上的建置、行銷和銷售解決方案。透過 AWS Partner Central，合作夥伴可以解鎖透過 AWS 合作夥伴網路提供的好處。若要開始使用，請登入 AWS 主控台並完成註冊。

如需成為 AWS 合作夥伴的說明，請參閱[加入 AWS 合作夥伴網路](#)。

成為 AWS Partner

AWS Partner Network (APN) 是一個由合作夥伴組成的全球社群，提供計劃、專業知識和資源來建置、行銷和銷售合作夥伴產品。無論您是剛開始建置或想要擴展業務，您都可以免費加入 APN，並使用 AWS 訓練、啟用資源、Well-Architected 工具等。

如需成為的指示 AWS Partner，請參閱[加入 AWS Partner Network](#)。

在 AWS Partner Central 中註冊

Important

如果您是現有 AWS Partner Central 帳戶的現有合作夥伴，則不應在 AWS Partner Central 中註冊新帳戶。反之，現有的 Alliance Lead 應採取動作，將您目前的 AWS Partner Central 帳戶遷移至 AWS 主控台上的新體驗。如需詳細資訊，請參閱 [AWS 主控台上的遷移至 Partner Central](#)。

對於新的註冊，您必須先註冊您的公司，才能使用 AWS Partner Central。向 AWS Partner Central 註冊公司的人員必須具有法定授權，才能代表其業務接受 AWS Partner Central 和 ACE (AWS Partner Network 客戶業務) 條款與條件。在註冊過程中，需要商業和身分驗證程序。

如果多個公司，例如父公司和子公司，共用相同的業務網域並在 中註冊 AWS Partner Network，他們仍會共用一個 AWS Partner Central 帳戶。

Note

您必須先擁有現有的 AWS 帳戶和適當的 IAM 許可，才能開始註冊。

若要註冊 AWS Partner Central，您需要使用指定的 AWS 帳戶登入 AWS 主控台，然後導覽至 AWS Partner Central 服務頁面。在開始註冊程序之前，請確定您已具備必要的 IAM 許可。如需哪些 AWS 帳戶用於 AWS Partner Central 註冊的詳細資訊，請參閱 [連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)。

Note

如果您只想在 AWS Marketplace 上進行銷售，並且不參與計劃、資金和共同銷售，則不需要在 AWS Partner Central 中註冊 AWS。註冊 AWS Partner Central 的使用者同時建立合作夥伴和賣方帳戶，並且可以選擇以合作夥伴、賣方或兩者的身分參與。公司可以註冊為獨立於 AWS Partner Central 的賣方。如需詳細資訊，請參閱在 [AWS Marketplace 上註冊為賣方](#)。

註冊程序

註冊 AWS Partner Central

1. 導覽至 [APN 行銷頁面](#)。
2. 選擇成為合作夥伴。這會將您重新導向至 AWS 主控台登入頁面。您必須指定 AWS 帳戶，才能在其中註冊 AWS Partner Central 服務。所有 AWS Partner Central 使用者都會佈建此 AWS 帳戶的存取權。

Important

您可能需要聯絡您組織的 IAM 管理員，並請求支援下列步驟。如果您不確定管理員是誰，您可能需要聯絡組織的 IT 部門或管理公司 AWS 帳戶的人員。IAM 管理員通常位於 IT 安全或資訊安全部門，有時位於專用 IAM 團隊或控管與合規組織中。他們應該能夠將您引導至具有管理存取權的適當人員，以管理 IAM 使用者。

3. 識別 AWS Partner Central AWS 的帳戶。如需 AWS 帳戶選擇的詳細資訊，請參閱 [連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)。
4. 此 IAM 管理員必須佈建使用者，以執行所選 AWS 帳戶的註冊程序存取。此個人（「聯盟負責人」）應獲得授權，可代表其組織接受 AWS Partner Network 和 AWS 客戶互動計畫條款與條件，並在成功註冊後成為管理 AWS Partner Central 帳戶的主要聯絡人。如需應佈建哪些存取權的詳細資訊，請參閱 [AWS Partner Central 使用者的 AWS 受管政策](#)。
5. 在 IAM 中佈建 'alliance Lead' 的存取權後，此個人應該利用其指派的 IAM 登入資料來登入所選 AWS 帳戶的 AWS 主控台。
6. 選擇 Sign In (登入)。這會將您重新導向至 AWS 主控台首頁。

Note

如果您的組織已設定主控台的單一登入 AWS，您將可以使用您的一般工作登入資料繼續登入 AWS 帳戶。如果您沒有啟用單一登入，請輸入 IAM 管理員提供的 12 位數 AWS 帳戶 ID 和使用者名稱和密碼登入資料。

導覽至 AWS Partner Central 服務頁面

1. 成功登入 AWS 主控台首頁後，請使用主控台導覽或使用主控台搜尋導覽至「AWS Partner Central」。
2. 選擇 AWS Partner Central 以前往 AWS Partner Central 服務頁面，然後選擇開始使用。

Important

如果您無法完成註冊程序並需要支援，請透過[此外部連結](#)聯絡 APN 支援團隊。

完成業務和身分驗證程序

AWS Partner Central 要求新合作夥伴在註冊期間完成身分驗證和業務驗證程序。這些驗證步驟會透過政府和公有資料來源驗證個別身分和商業登入資料。

若要完成驗證

1. 選擇開始使用以開始註冊程序。
2. 畫面上會出現模態。檢閱預先註冊要求，以確保您擁有所有必要的資料，然後再繼續。

Important

身分驗證程序需要您上傳政府 ID 的自拍和照片。確保您有足夠的照明和穩定的網際網路連線。每個 QR 程式碼都是工作階段特定的。

3. 選擇繼續註冊以繼續驗證程序。
4. 系統會針對行動驗證顯示唯一的 QR 碼。
5. 使用您的行動裝置掃描電腦螢幕上顯示的 QR 碼。這會將您重新導向至行動驗證流程。
6. 從行動裝置完成身分驗證工作流程。
7. 選擇下一步以提交您的驗證。身分驗證通常需要一分鐘的時間才能完成。身分驗證成功後，您的驗證狀態會顯示為「完成」。

Note

如果驗證失敗，請按一下重新整理以產生新的 QR 碼。重複行動驗證程序。確保良好的照明和影像品質。您可以在 24 小時期間內嘗試進行身分驗證三次。如果失敗三次，您可以在 24 小時後重試。

8. 選擇下一步以繼續業務驗證程序。

Important

必須先成功完成身分驗證，才能開始業務驗證。在繼續之前，請確定您擁有公司的法定名稱和稅務 ID。

9. 完成業務驗證欄位。如果您已經使用並擁有稅務主控台的許可，您的商業資訊將會預先填入。如果沒有，請輸入對應的資料，包括：法務名稱（如註冊）、註冊國家、稅務 ID 或商業註冊號碼，以及州或省。
10. 在最終提交之前，檢閱所有輸入的資訊的準確性。完成後，請選取下一步以開始業務驗證。

Note

此程序最多可能需要一小時。您可以停留在此頁面上，或離開，稍後再返回。如果您的業務驗證失敗，請選取重試並完成表單，以確保準確的資訊。

11. 成功驗證您的業務後，您會在頁面頂端看到綠色的成功列。選取繼續註冊以繼續。

Important

如果您無法完成註冊程序並需要支援，請透過[此外部連結](#)聯絡 APN 支援團隊。

完成註冊表單

若要完成註冊

1. 輸入 Alliance Lead 的聯絡資訊。這應該是您組織的主要聯絡人。所有 AWS Partner Network 通訊和金鑰更新，例如 APN 電子報或有關政策變更或新功能啟動的電子郵件通知，只會傳送給此主要聯絡人。

⚠ Important

對於希望將通訊分發給更多受眾的組織，我們建議使用共用電子郵件別名作為主要聯絡人，這允許通訊傳送給有權存取該共用收件匣的所有個人。

2. 提供組織的基本詳細資訊，包括您的主要產品或服務以及產業焦點。
3. 選擇下一步。檢閱資訊並準備完成註冊。如果需要任何更新，請選擇編輯對應的區段。
4. 新增標籤（選用）。標籤可讓合作夥伴標記特定資源（例如機會或資金請求），並根據這些標籤控制存取。例如，合作夥伴可以依區域或部門標記機會，並限制個別使用者存取其 AWS Partner Central 資料的這些特定區段。
5. 檢閱條款與條件。
6. 選擇提交註冊。

ℹ Note

個別 AWS Partner Central 和 Marketplace 帳戶會在註冊時建立。除非合作夥伴選擇，否則他們不需要在 AWS Marketplace 上註冊為賣方。系統會自動建立這兩個帳戶，以確保合作夥伴可以存取所有潛在機會，即使不是立即需要。

7. 選擇繼續前往 AWS Partner Central，然後開始完成入門任務以開始使用。

註冊FAQs

我們的組織有多個 AWS 帳戶 IDs。如何知道要使用哪個 AWS 帳戶 ID？

使用 AWS 帳戶做為管理 AWS 相關合作夥伴關係活動的主要帳戶。所有 AWS Partner Central 使用者都會佈建帳戶存取權 AWS。AWS 建議不要使用 Management/Payer 帳戶，而是在您的 AWS Organizations 結構中設定成員帳戶。如果不確定要使用哪個 AWS 帳戶，或者必須建立新 AWS 帳戶，請聯絡組織的 IAM 管理員。

如何知道我的公司是否有 AWS Partner Central 帳戶？

在註冊過程中，如果資料庫中存在具有相同法務名稱和詳細資訊的公司，您的註冊業務驗證將會失敗。如果您需要合併或合併 APN 帳戶，請聯絡 [合作夥伴中央支援](#)。

如何知道我是否為根使用者？

如果您建立 AWS 帳戶並使用用來建立帳戶的電子郵件地址和密碼登入，而不是 IAM 登入資料，則您是根使用者。AWS 建議不要以根使用者身分登入。如需詳細資訊，請參閱[此處](#)。

聯盟潛在客戶聯絡資訊是否可以在註冊後更新？

是，您可以隨時更新聯盟潛在客戶聯絡資訊。如需詳細資訊，請參閱 [Partner Central 設定](#)。

誰應該完成身分驗證程序？

獲授權註冊 AWS Partner Central 帳戶的個人可以完成此操作。

您要如何處理身分驗證資料？

資料用於驗證身分、建立合作夥伴登入資料，以及維護合作夥伴計劃合規。

如果我註冊 AWS 合作夥伴中央帳戶，然後變更角色或離開公司，會發生什麼情況？我的個人資料會發生什麼情況？

您組織的帳戶管理員可以將帳戶管理轉移給其他人。註冊時取得的個人資料可以透過 [AWS 合作夥伴支援](#) 請求更新或移除。

所有國際 IDs 是否有效？

AWS 接受大多數政府核發 IDs，但根據國家/地區特定的法規，可能會有一些限制。

如何取消？

請聯絡 [合作夥伴中央支援](#) 以停用現有帳戶。

為什麼即使我已經向 APN 註冊，在 AWS Partner Central 儀表板上的帳戶摘要也會顯示「未註冊」？

如果您有 AWS Marketplace 帳戶，並在主控台的 AWS Partner Central 中看到「未註冊」訊息，這表示您尚未從舊版 Partner Central 體驗完成遷移。

Important

請勿建立新的設定檔或再次註冊。建立新的註冊將取代您所有的歷史合作夥伴資料。

我該怎麼辦？與您的 IT 管理員合作，在主控台中排程從舊版 Partner Central 遷移至新的 AWS Partner Central。這將保留所有現有的合作夥伴歷史記錄和資料。

使用者管理

使用者對 AWS Partner Central 的存取是透過 AWS Identity and Access Management (IAM) 進行管理。下列主題說明如何邀請、加入、管理和疑難排解 AWS Partner Central 使用者的許可。

主題

- [在 AWS Partner Central 中控制存取](#)
- [在 AWS Partner Central 帳戶管理中控制存取權](#)
- [AWS AWS Partner Central 使用者的 受管政策](#)
- [將合作夥伴中央使用者映射至受管政策](#)
- [使用者管理FAQs](#)

在 AWS Partner Central 中控制存取

使用者對 AWS Partner Central 的存取是透過 AWS Identity and Access Management (IAM) 進行管理。IAM 許可控制誰可以進行身分驗證（登入）和授權（具有許可），以使用 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace 功能。IAM 是一項服務 AWS，可免費使用。

IAM 管理員會將 IAM 許可指派給個別使用者。這些管理員可做為您 AWS 環境的安全管理員，例如佈建和取消佈建使用者帳戶、指派許可，以及設定安全政策。IAM 管理員通常位於 IT 或控管和安全團隊中。

Important

若要存取 AWS Partner Central，使用者必須與 IAM 管理員合作，才能獲得正確的存取層級。如果未正確設定許可，使用者可能完全無法登入，或者他們可能可以登入，但可能無法存取執行任務所需的工具和資訊。

下列資源提供有關開始使用和使用 IAM 的詳細資訊：

- [建立管理使用者](#)
- [IAM 中的安全最佳實務](#)
- [管理 IAM 政策](#)
- [將政策連接至 IAM 使用者群組](#)

- [IAM 身分 \(使用者、群組和角色\)](#)
- [使用 政策控制對 AWS 資源的存取](#)
- [AWS 服務的動作、資源和條件索引鍵](#)

主題

- [AWS Partner AWS Central 的 IAM](#)
- [將使用者新增至 AWS Partner Central](#)
- [AWS Partner Central 的許可](#)
- [AWS Partner Central 的條件索引鍵](#)

AWS Partner AWS Central 的 IAM

AWS IAM 是以角色型存取的概念為基礎。在此架構中，會將使用者指派給與一組 IAM 政策相關聯的特定角色或群組，以控制使用者可以存取 AWS Partner Central 中的哪些特定功能。為了簡化此程序，AWS 發佈了數個 受管政策，以簡化 AWS Partner Central 中常見使用者角色的使用者管理。

IAM 管理員負責建立 IAM 角色、群組和政策，以及指派使用者在 IAM AWS 中佈建許可，但必須與 Partner Central 使用者及其領導層合作，以確定應授予每位使用者的存取層級。

檢閱受管政策映射，根據常見的 Partner Central 使用者角色取得受管政策指派的指引。

使用 AWS IAM 需要特定的技術知識和適當的 AWS 帳戶許可。這些個人 (「IAM 管理員」) 需要支援設定和管理這些許可。IAM 管理員通常是 IT 安全、資訊安全或控管/合規部門的人員。

Partner Central 使用 AWS IAM 透過組織的 AWS 帳戶管理所有使用者存取。您的 IT 團隊不會直接管理使用者，而是透過 IAM AWS 控制存取。系統會指派使用者特定政策，以判斷使用者可以存取哪些 Partner Central 資源 (例如機會、解決方案或資金請求)，以及他們是否只能檢視資訊 (讀取存取) 或進行變更 (寫入存取)。

Important

如果使用者未在 IAM 中正確佈建存取權，他們將無法存取 AWS Partner Central 中的功能。使用者只能存取執行任務所需的功能，這稱為「最低權限」存取。

IAM 角色型存取實作

實作因組織而異，但通常遵循此程序：

步驟 1：IAM 管理員建立 IAM 角色

IAM 管理員會在 AWS Partner Central 中建立定義功能角色的角色。每個角色描述該任務函數中使用者需要存取的特定功能。例如，可以為 建立角色：

- 行銷經理，負責建立聯合行銷資產和管理行銷活動
- 營運管理員，負責建立和管理資金請求。

組織可以根據存取 Partner Central 的不同角色，視需要建立任意數量的角色。如需常見 Partner Central 使用者角色的摘要，請參閱此處。除了這些受管政策之外，組織還可以建立和自訂受管政策，以視需要量身打造存取權。如需詳細資訊，請參閱 [AWS AWS Partner Central 使用者的 受管政策](#)。

Note

不確定您的 IAM 管理員是誰？他們通常位於 IT 安全、資訊安全或控管/合規團隊中，但這因組織而異。他們應該擁有用於存取 AWS Partner Central AWS 之帳戶的管理員存取權。

步驟 2：將 IAM 政策指派給每個角色

建立角色後，IAM 管理員會指派決定允許存取的特定 IAM 政策。例如，行銷管理員角色可能會收到案例研究功能的讀取/寫入存取權、建立和管理解決方案的許可，以及建立 APN Support 票證的能力。為了簡化此程序，AWS 發佈受管政策 - 預先建置的 IAM 政策集，對應至常見的使用者角色。IAM 管理員可以指派符合每個角色責任的受管政策，而不是佈建個別功能層級內嵌政策。若要查看常見的 Partner Central 角色如何映射到已發佈的受管政策，請參閱此處。

Note

IAM 管理員可以使用 受管政策，或針對特定使用者許可建置自訂政策。建議盡可能 AWS 使用 受管政策來簡化許可管理，因為它們可自動 AWS 更新常見使用案例和版本控制。

步驟 3：【選用】設定單一登入

單一登入 (SSO) 透過簡化身分驗證並增強安全性，讓使用者、組織和 IT 團隊受益。對於使用者，SSO 透過允許他們使用一組登入資料登入一次來簡化存取，以存取多個企業應用程式、減少密碼疲勞，並透過跨整合系統的無縫導覽來實現更快的生產力。對於組織，SSO 透過集中式身分驗證來增強安全性，從而實現更強大的存取控制，並透過更輕鬆地強制執行安全政策來提高合規性。對於 IT 團隊而言，SSO 透過從單一位置管理使用者身分和許可來簡化管理、透過同時授予或撤銷對

多個系統的存取權來加速加入和離職，並透過標準通訊協定連接各種應用程式來提供整合彈性。如需如何為您的組織設定 SSO 的詳細資訊，請參閱此處。

將使用者新增至 AWS Partner Central

將使用者新增至 Partner Central 需要 Alliance Lead（決定存取需求的人員）與 IAM 管理員（實作技術設定的人員）之間的協調。

Note

IAM 許可可以視需要修改，而且可以接收存取權的使用者數量沒有限制。

若要新增使用者：

對於 Alliance Leads：確定使用者存取需求

1. 識別使用者的角色和必要的存取層級：檢閱受管政策映射，以判斷哪個角色（人員）最能描述其任務職能。如需常見的 Partner Central 使用者角色，以及哪些受管政策最適合該使用者所需的存取層級，請參閱此表。
2. 請求 IAM 管理員新增使用者。為 IAM 管理員提供：
 - 使用者名稱和公司電子郵件地址
 - 必要的受管政策（例如 `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`）
 - 需要自訂政策時的任何特定存取要求

對於 IAM 管理員：建立和設定使用者存取

根據 AWS 您的帳戶設定，選擇下列其中一個選項來授予使用者存取權：

選項 1：使用 IAM Identity Center

最適合：想要使用單一登入 (SSO) 功能集中式存取管理的跨 AWS 帳戶管理多個使用者的組織。

主要優點：集中式使用者管理、跨帳戶的自動許可同步、簡化的加入/退出，以及使用 SSO 增強安全性。

選項 2：使用 IAM 主控台（適用於個別使用者）

最適合：管理有限數量需要直接 AWS 主控台存取的個別使用者帳戶的小型團隊或組織。

主要優點：快速設定個別使用者、直接控制特定使用者許可，以及直接進行小型部署。

選項 3：與第三方身分提供者整合

最適合：已使用想要維護現有身分驗證工作流程之企業身分提供者（例如 Okta、Azure AD 或 Ping Identity）的組織。

主要優點：與現有企業身分系統無縫整合、所有業務應用程式的一致身分驗證體驗、集中式使用者生命週期管理，以及增強企業安全政策的合規性。

AWS Partner Central 的許可

您可以在 AWS Partner Central 的 IAM 政策中使用下列許可。您可以將許可合併為單一 IAM 政策，以授予您想要的許可。

ListPartnerPaths

ListPartnerPaths 提供在 Partner Central 中列出 AWS 合作夥伴路徑的存取權。

- **動作群組：**ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- **必要資源：**不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath 提供在 Partner Central 中註冊 AWS 合作夥伴路徑的存取權。

- **動作群組：**ReadWrite
- **必要資源：**不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard 提供在 Partner Central 中擷取 AWS 合作夥伴儀表板資訊的存取權。

- **動作群組：**ReadOnly、ReadWrite
- **必要資源：**arn:\${Partition}:partnercentral::\${Account}:catalog/\${Catalog}/ReportingData/\${TableId}/Dashboard/\${DashboardId}
- **條件索引鍵：**partnercentral:Catalog

CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan 提供在 AWS Partner Central 中建立業務計畫的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

PutBusinessPlan

PutBusinessPlan 提供在 AWS Partner Central 中更新商業計畫的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

ListBusinessPlans

ListBusinessPlans 提供在 AWS Partner Central 中列出商業計畫的存取權。

- 動作群組：ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

GetBusinessPlan

GetBusinessPlan 提供在 AWS Partner Central 中擷取商業計畫詳細資訊的存取權。

- 動作群組：ReadOnly、ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequest 提供在 AWS Partner Central 中建立協同合作管道請求的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannels 提供在 AWS Partner Central 中列出協同合作管道的存取權。

- 動作群組：ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

GetCollaborationChannel

GetCollaborationChannel 提供在 AWS Partner Central 中擷取協同合作管道詳細資訊的存取權。

- 動作群組：ReadOnly、ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

CreateCollaborationChannelMembers

CreateCollaborationChannelMembers 提供在 AWS Partner Central 中建立協同合作管道成員的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

SearchPartnerProfiles

SearchPartnerProfiles 提供在 AWS Partner Central 中搜尋公有合作夥伴設定檔的存取權。

- 動作群組：ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

GetPartnerProfile

GetPartnerProfile 提供在 AWS Partner Central 中擷取公有合作夥伴設定檔詳細資訊的存取權。

- 動作群組：ReadOnly、ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策"Resource": "*"中指定。

GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount 提供在 AWS Partner Central 中擷取程式管理帳戶詳細資訊的存取權。

- 動作群組：ReadOnly、ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策"Resource": "*"中指定。
- 條件索引鍵：partnercentral:Catalog

UseSession

UseSession 提供在 Partner Central 中使用 AWS Partner Central 代理程式工作階段的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策"Resource": "*"中指定。
- 條件索引鍵：partnercentral:Catalog

AWS Partner Central 的條件索引鍵

AWS Partner Central 定義了下列條件索引鍵，您可以在 IAM 政策的 Condition 元素中使用。

partnercentral : Catalog

依特定目錄篩選存取權。

- Type (類型) : String

有效值：[AWS | Sandbox]

partnercentral : RelatedEntityType

依實體類型篩選機會關聯的存取權。

- Type (類型) : String

有效值：[Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

partnercentral : ChannelHandshakeType

依頻道交握類型篩選存取權。

- Type (類型) : String

有效值：[START_SERVICE_PERIOD | REVOKE_SERVICE_PERIOD | PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT]

partnercentral : VerificationType

依正在執行的驗證類型篩選存取權。

- Type (類型) : String

有效值：[BUSINESS_VERIFICATION | REGISTRANT_VERIFICATION]

partnercentral : FulfillmentTypes

依利益履行類型篩選存取權。

- Type (類型) : ArrayOfString

有效值：[CREDITS | CASH | ACCESS]

partnercentral : Programs

依程式篩選存取權。

- Type (類型) : ArrayOfString

在 AWS Partner Central 帳戶管理中控制存取權

[AWS Identity and Access Management \(IAM\)](#) 是一種可免費使用 AWS 的服務，可協助您控制對 AWS 資源的存取。AWS Partner Central 帳戶管理使用 IAM 進行 AWS Partner Central 身分驗證和授權。管理員可以使用 IAM 角色來控制誰可以登入 AWS Partner Central，以及他們擁有哪些 AWS Partner Central 許可。

Important

您使用登入資料建立身分驗證的 AWS Partner Central 使用者。不過，他們必須使用相同的 AWS 帳戶。使用者所做的任何變更都可能影響整個帳戶。

如需可用動作、資源和條件索引鍵的詳細資訊，請參閱 [AWS 服務的動作、資源和條件索引鍵](#)。

主題

- [AWS Partner Central 帳戶管理的許可](#)
- [AWS Partner Central 帳戶管理的條件索引鍵](#)
- [其他資源](#)

AWS Partner Central 帳戶管理的許可

您可以在 AWS Partner Central 帳戶管理的 IAM 政策中使用下列許可。您可以將許可合併為單一 IAM 政策，以授予您想要的許可。

AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount 提供將 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶建立關聯的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser 提供將 AWS Partner Central 使用者和 IAM 角色建立關聯的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策 "Resource": "*" 中指定。

DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser 提供將 AWS Partner Central 使用者和 IAM 角色建立關聯的存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策"Resource": "*"中指定。

AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral 提供從 AWS Partner Central 到 Legacy Partner Central 的單一登入存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策"Resource": "*"中指定。
- 條件索引鍵：partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral 提供從 AWS Partner Central 到 Marketing Central 的單一登入存取權。

- 動作群組：ReadWrite
- 必要資源：不支援在 IAM 政策陳述式的 Resource 元素中指定資源 Amazon Resource Number (ARN)。若要允許存取，請在政策"Resource": "*"中指定。
- 條件索引鍵：partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

AWS Partner Central 帳戶管理的條件索引鍵

AWS Partner Central 帳戶管理定義了下列條件索引鍵，您可以在 IAM 政策的 Condition 元素中使用。

partnercentral-account-management : LegacyPartnerCentralRole

依 Legacy Partner Central 角色篩選存取權。接受的值：【AceManager , TechnicalStaff , ChannelUser , MarketingStaff】。

- Type (類型) : ArrayOfString

partnercentral-account-management : MarketingCentralRole

依 Marketing Central 角色篩選存取權。接受的值：【portal-manager , marketing-staff , sales-representative】。

- Type (類型) : ArrayOfString

其他資源

如需詳細資訊，請參閱 [IAM 使用者指南](#) 的下列章節：

- [IAM 中的安全最佳實務](#)
- [管理 IAM 政策](#)
- [將政策連接至 IAM 使用者群組](#)
- [IAM 身分 \(使用者、使用者群組和角色\)](#)
- [使用 政策控制對 AWS 資源的存取](#)

AWS AWS Partner Central 使用者的 受管政策

AWS 受管政策是由 建立和管理的獨立政策 AWS。AWS 受管政策提供許多常見使用案例的許可，讓您可以開始將許可指派給使用者、群組和角色。

請記住，AWS 受管政策可能不會授予特定使用案例的最低權限許可，因為這些許可可供所有 AWS 客戶使用。我們建議您定義特定於使用案例的 [客戶受管政策](#)，以進一步減少許可。如需詳細資訊，請參閱 [AWS 受管政策](#)。

本節所述的 AWS 受管政策可管理 AWS Partner Central 使用者對 AWS Marketplace 的存取。如需 AWS Marketplace 賣方政策的詳細資訊，請參閱 [AWS Marketplace 賣方的 受管政策](#)。

主題

- [AWS 受管政策：AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS 受管政策：PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)

- [AWS 受管政策：AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS 受管政策：PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS 受管政策：AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [AWS 受管政策的 AWS Partner Central 更新](#)

AWS 受管政策：**AWSPartnerCentralFullAccess**

您可將 `AWSPartnerCentralFullAccess` 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予 AWS Partner Central 和相關 AWS 服務的完整存取權。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerCentralFullAccess](#)。

AWS 受管政策：

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation

您可將 `PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation` 政策連接到 IAM 身分。合作夥伴雲端管理員使用此政策來管理連結至合作夥伴使用者的 IAM 角色。

此政策允許下列操作：

- 列出所有角色。
- 將名稱字首為 `PartnerCentralRoleFor` 的 IAM 角色傳遞至 AWS Partner Central 帳戶管理服務。
- 將 AWS Partner Central 使用者與 IAM 角色建立關聯。
- 取消 AWS Partner Central 使用者與 IAM 角色的關聯。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)。

AWS 受管政策：**AWSPartnerCentralOpportunityManagement**

您可將 `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予在 AWS Partner Central 中管理機會的完整存取權。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)。

AWS 受管政策：**AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

您可將 `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess` 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予沙盒目錄中開發人員測試的存取權。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)。

AWS 受管政策：

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy

您可將 `AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy` 政策連接到 IAM 身分。

此政策提供 `ResourceSnapshotJob` 在目標環境中讀取資源並將其快照的許可。如需如何使用此政策的詳細資訊，請參閱 AWS Partner Central API 參考中的 [使用多合作夥伴機會](#)。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)。

AWS 受管政策：**AWSPartnerCentralChannelManagement**

您可將 `AWSPartnerCentralChannelManagement` 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予在 AWS Partner Central 中管理頻道計劃和關係的存取權。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerCentralChannelManagement](#)。

AWS 受管政策：

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement

您可將 AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予 AWS Partner Central 中頻道交握核准管理活動的存取權。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)。

AWS 受管政策：**AWSPartnerCentralMarketingManagement**

您可將 AWSPartnerCentralMarketingManagement 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予在 AWS Partner Central 中管理行銷活動和行銷活動的存取權。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)。

AWS 受管政策：**PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

您可將 PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予在 AWS Partner Central 中管理所有獎勵利益的存取權。

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)。

AWS 受管政策：**AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

您可將 AWSPartnerProServeToolsFullAccess 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予透過 AWS Partner Central Single Sign-On 對 AWS ProServe Tools (A2T 和 MPA) 的完整存取權。它包括所有評估角色 — 個別參與者、組織讀者、組織參與者和組織管理員 — 允許完整存取，以在整個組織中建立、讀取、更新和共用評估，以及管理組織層級設定。

授予的角色：

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader

- AssessmentOrganizationContributor
- OrganizationAdmin

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)。

AWS 受管政策：

AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor

您可將 AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予 A2T 中所有組織評估的讀取存取權，並結合在 A2T 和 MPA 中建立和管理使用者自身評估的能力。它適用於需要團隊評估可見性，同時保留管理自己工作能力的使用者。

Note

MPA 不支援唯讀模式。指派此政策的使用者將保留自己 MPA 評估的讀取/寫入存取權。

授予的角色：

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)。

AWS 受管政策：

AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor

您可將 AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor 政策連接到 IAM 身分。

此政策授予透過 AWS Partner Central Single Sign-On 存取 AWS ProServe 工具所需的最低許可。使用者可以在 A2T 和 MPA 中建立、讀取、更新和共用自己的評估。存取的範圍是使用者自己的 IAM 身分（角色或使用者 ARN）所建立的評估。

授予的角色：

- [AssessmentIndividualContributor](#)

若要檢視此政策的許可，請參閱《AWS 受管政策參考》中的 [AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)。

AWS 受管政策的 AWS Partner Central 更新

檢視自此服務開始追蹤這些變更以來，AWS Partner Central AWS 受管政策更新的詳細資訊。如需此頁面變更的自動提醒，請訂閱 AWS Partner Central [AWS Partner Central 入門指南的文件歷史記錄](#) 頁面上的 RSS 摘要。

變更	描述	Date
AWSPartnerProServeToolsFullAccess — 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，透過具有所有評估角色的 AWS Partner Central Single Sign-On，授予對 AWS ProServe 工具 (A2T 和 MPA) 的完整存取權。	2026 年 3 月 23 日
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor — 新政策	AWS Partner Central 新增了新政策，以授予 A2T 中組織評估的讀取存取權，並管理 A2T 和 MPA 中的自己的評估。	2026 年 3 月 23 日
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor — 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，以授予存取 AWS ProServe 工具和管理自己的評估的最低許可。	2026 年 3 月 23 日
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — 更新現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，透過模型內容通訊協定新增 Partner Central Agents 工作階段管理功能。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，透過模型內容通訊協定新	2026 年 3 月 13 日

變更	描述	Date
	增 Partner Central Agents 工作階段管理功能。	
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — 更新現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，透過模型內容通訊協定新增 Partner Central Agents 工作階段管理功能。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，透過模型內容通訊協定新增 Partner Central Agents 工作階段管理功能。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，為合作夥伴助理聊天機器人功能新增 Amazon Q 許可。	2026 年 2 月 23 日
AWSPartnerCentralChannelManagement — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，為合作夥伴助理聊天機器人功能新增 Amazon Q 許可。	2026 年 2 月 23 日
AWSPartnerCentralMarketingManagement — 更新現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，為合作夥伴助理聊天機器人功能新增 Amazon Q 許可。	2026 年 2 月 23 日
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，以授予存取所有獎勵利益功能的權限。	2026 年 2 月 11 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，以新增合作夥伴助理聊天機器人功能的 Amazon Q 許可，並新增 AWS Marketplace 協議的 MPOPP 利益功能的讀取存取權。	2026 年 2 月 4 日

變更	描述	Date
AWSPartnerCentralMarketingManagement — 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，以授予管理合作夥伴中央行銷和行銷活動的存取權。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，以新增舊版 Partner Central 存取、將檔案放入 S3，以及取得 AWS Marketplace 實體。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，以新增參與內容存取、參與任務存取的機會，以及舊版 Partner Central 存取、取得儀表板、協同合作管道存取、取得合作夥伴，以及標籤機會和資源快照任務。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralChannelManagement — 更新現有政策	AWS Partner Central 已更新政策，以新增舊版 Partner Central 存取、取得儀表板和取得合作夥伴。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralFullAccess — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策以新增頻道帳單傳輸角色存取。	2025 年 11 月 19 日
AWSPartnerCentralChannelManagement — 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，以授予管理頻道管理活動的存取權。	2025 年 11 月 19 日
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement — 新政策	AWS Partner Central 新增了新政策，以授予頻道交握核准管理活動的存取權。	2025 年 11 月 19 日

變更	描述	Date
AWSPartnerCentralFullAccess — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 更新至現有政策	AWS Partner Central 已更新政策。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — 更新現有政策	AWS Partner Central 已更新政策。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy — 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，以授予讀取資源和建立快照的存取權。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralFullAccess – 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，以授予 AWS Partner Central 服務的完整存取權。	2024 年 11 月 18 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 新政策	AWS Partner Central 新增了新的政策，授予在 AWS Partner Central 中管理機會的完整存取權。	2024 年 11 月 14 日
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — 新政策	AWS Partner Central 新增了一項新政策，以授予對沙盒目錄中開發人員測試的存取權。	2024 年 11 月 14 日
AWS Partner Central 開始追蹤變更	AWS Partner Central 開始追蹤其 AWS 受管政策的變更。	2024 年 11 月 14 日

將合作夥伴中央使用者映射至受管政策

了解合作夥伴中心角色和政策映射

每個角色代表合作夥伴組織中的不同角色，具有對 AWS Partner Central 功能的特定存取需求。將您的使用者與這些角色配對，以指派適當的受管政策，授予必要的許可，同時維護安全最佳實務。

Important

以下所有受管政策都授予使用者存取 Amazon Q 的權限，Amazon Q 是採用 AI 技術的助理，可在 AWS Partner Central 內提供即時支援和指導。如需 Amazon Q 的詳細資訊，請參閱[此處](#)。

常見 AWS 合作夥伴中央使用者角色

使用者角色	角色描述	建議的 Partner Central Managed 政策	Partner Central 責任
IAM 管理員	此人員通常位於 IT 安全、資訊安全或控管/合規團隊中，但這因組織而異。他們應該擁有用於存取 AWS Partner Central AWS 之帳戶的管理員存取權。	此個人在 AWS 帳戶中應具有管理員權限，才能佈建使用者的 IAM 許可	<ul style="list-style-type: none"> 與聯盟負責人/使用者合作，以了解所需的存取層級 讓使用者加入 IAM AWS 並佈建存取權 稽核使用者存取權 設定單一登入以簡化存取
Alliance Lead (AWS 合作夥伴關係主管，Cloud Alliances 總監)	擁有 AWS 關係，並負責透過計畫協調、共同銷售準備和跨職能執行來推動 AWS 合作夥伴關係的成長	<ul style="list-style-type: none"> AWSPartnerCentralFullAccess AWSMarketplaceFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> 管理 ACE 共同銷售管道 提交和追蹤程式應用程式 透過計分卡監督合作夥伴進度並受益資格 核准 MP 清單、資金和計劃應用程式、解決方案和行銷資產 管理公司設定檔

使用者角色	角色描述	建議的 Partner Central Managed 政策	Partner Central 責任
		<p>這些政策結合為這些使用者提供 AWS Partner Central 中所有功能的完整讀取和寫入存取權。如需此政策包含內容的詳細明細，請參閱此處。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 定義使用者許可要求並與 IAM 管理員協作，以在 IAM 中佈建存取權
<p>計劃協調人員 (合作夥伴營運經理、聯盟團隊成員、APN 計劃管理員)</p>	<p>與 Alliance Lead 緊密合作，透過支援追蹤需求、管理提交並確保合規性來分配監督責任。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>這些使用者基本上是 Alliance Lead 的延伸，需要類似的許可。這些政策組合為這些使用者提供 AWS Partner Central 中所有功能的完整讀取和寫入存取權。如需此政策包含內容的詳細明細，請參閱此處。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 追蹤認證、計分卡指標和計劃截止日期 • 提交計劃、清單、解決方案和資金的文件 • 協調跨團隊收集和提交輸入 • 處理操作問題

使用者角色	角色描述	建議的 Partner Central Managed 政策	Partner Central 責任
行銷經理 (合作夥伴行銷經理、通路行銷主管)	Marketing Manager 建立意識並推動 AWS 對一致方案的需求。他們開發行銷活動、建立內容並申請聯合行銷計劃。	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralMarketingManager • PartnerCentralIncentiveBenefitManagement (只有在此角色也負責管理資金計劃/分配時才適用) 	<ul style="list-style-type: none"> • 在 AWS Marketplace 上建立並列出解決方案和產品 • 建立案例研究 • 管理行銷活動 • 管理資金，例如市場開發資金 (MDF)

使用者角色	角色描述	建議的 Partner Central Managed 政策	Partner Central 責任
銷售經理 (客戶經理、客戶經理、業務開發經理)	與 AWS 現場團隊合作，透過採購、註冊和結束 AWS 相關交易來加速收入。	<p>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</p> <p>此政策授予使用者檢視和編輯 AWS Partner Central 帳戶中整個機會管道的能力。此政策專為積極處理合作夥伴機會且需要存取機會管理功能的團隊成員而設計，但不需要存取所有 Partner Central 功能。此政策也提供其他一般用途功能的存取權，例如能夠存取合作夥伴文件、聯絡支援，以及使用 Scorecard 追蹤進度。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 註冊共同銷售機會 • 接受和管理 AWS 參考的潛在客戶 • 維持共同銷售機會的衛生 • 檢視管道指標和有關機會狀態和進度的報告
整合工程師/開發人員	支援合作夥伴聯盟團隊的技術使用者建立和維護將合作夥伴系統連線至 AWS Partner Central APIs CRM 整合	AWSFullAccessSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> • 設計和實作整合

使用者角色	角色描述	建議的 Partner Central Managed 政策	Partner Central 責任
技術主管	技術主管是工程師或架構師，負責確保組織的解決方案符合 AWS 技術標準和計劃要求。他們設計和實作可擴展的雲端架構、跨團隊提供技術指導，以及最佳化效能、安全性和成本的解決方案。	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerProduct 	<ul style="list-style-type: none"> • 建立解決方案並提交基礎技術審查 • 使用技術支援文件申請計劃或專業領域和支援 • 無法公開存取 AWS 技術文件和啟用
資金計劃管理員	資金計劃管理員擁有與相關的財務操作 AWS- 追蹤收入、協調付款和管理資金稽核和報告。	<p>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</p> <p>此政策提供在 AWS Partner Central 中管理獎勵和利益計劃的存取權。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 建立新的資金請求 • 管理宣告程序 • 檢視和管理所有歷史資金請求

AWS ProServe 工具存取

對於支援客戶遷移的服務合作夥伴，以及想要存取 AWS 評估工具 (AWS Partner Central 之外) 的使用者，必須指派三個受管政策之一來佈建存取權。這些工具包括：

- 遷移產品組合評估 (MPA)：一種工具，可協助合作夥伴和客戶評估、規劃和排定要遷移的工作負載優先順序 AWS。MPA 可讓合作夥伴建置用於遷移的商業案例、分析目前的應用程式產品組合、預估成本，以及識別每個工作負載的正確遷移策略。它提供資料驅動的洞見，以加速遷移規劃並降低風險。
- 評估工具 (A2T)：一套面向客戶的問卷和評估工具，包括遷移準備度評估 (MRA) - 一種結構化評估，衡量客戶是否準備好 AWS 跨 AWS 雲端採用架構的六個維度遷移到。A2T 評估可協助合作夥伴識別差距、建置修補計畫，並示範 AWS 和客戶的遷移準備程度。

存取是透過三個 AWS 受管政策來控制，每個政策都對應到特定的使用者角色。使用下表來判斷每個人所需的存取層級：

使用者角色	角色描述	建議的 Partner Central Managed 政策	AWS 評估工具功能
個別貢獻者	此人員會在 A2T 和 MPA 中建立和管理自己的評估。這是所有評估活動所需的基本層級角色。	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> 在 A2T 和 MPA 中僅建立、讀取、更新和共用自己的評估/產品組合
Organization Reader 和個別貢獻者	此個人需要查看整個組織的所有評估，同時管理自己的評估。此角色常見於需要檢閱歷史或同儕評估而不進行編輯的團隊負責人或資深從業人員。	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> 讀取 A2T 中的所有組織評估（其他人的工作為唯讀） 在 A2T 和 MPA 中僅建立、讀取、更新和共用自己的評估/產品組合
Organization Contributor（完整評估存取）	此個人需要組織中所有評估的完整讀取/寫入存取權。此角色適合需要編輯、刪除或共用組織中任何使用者所建立評估的資深從業人員或交付主管，包括歷史評估。	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> 在組織中建立、編輯、刪除和共用任何 A2T 評估/MPA 產品組合 存取合作夥伴遷移至 AWS 主控台之前建立的所有歷史 A2T 評估/MPA 產品組合

如需 IAM 受管政策的詳細資訊，請參閱[管理 IAM 政策](#)。如需將政策連接至使用者和群組的資訊，請參閱[將政策連接至 IAM 使用者群組](#)。

使用者管理FAQs

我組織中的誰是 IAM 管理員，我該如何聯絡他們？

IAM 管理員通常位於 IT 安全或資訊安全部門，有時位於專用 IAM 團隊或控管/合規組織中。這些管理員通常負責實作 IAM 政策、設定 SSO 解決方案、處理合規審查，以及維護以角色為基礎的存取控制結構。

AWS 主控台中 Partner Central 的受管政策選項有哪些？

如需up-to-date文件，請參閱 [AWS AWS Partner Central 使用者的 受管政策](#)。

如果我無法在 AWS 主控台中登入我的 Partner Central 帳戶，我應該聯絡誰？

無論您的組織使用 IdP、沒有 IdP 的 [AWS IAM Identity Center](#) 或 [AWS Identity and Access Management](#) 主控台來管理 AWS Partner Central 存取，您的 IAM 管理員或 IT 部門都可以協助您還原存取。AWS 不會管理 AWS 帳戶許可。

存取 AWS Partner Central

使用者可以從瀏覽器登入 AWS Partner Central。為了獲得最佳體驗，我們建議您使用桌上型電腦。

登入 AWS Partner Central

1. 登入與其 AWS Partner Central AWS 帳戶相關聯的帳戶的 AWS 管理主控台。

根據使用者在帳戶中的管理方式，此程序會有所不同。使用 [AWS IAM Identity Center](#) 的使用者將使用單一登入來登入。具有 [外部身分提供者](#) 的使用者可以透過 IdP 主控台登入，然後選取要登入 AWS 的帳戶。

2. 登入 AWS 管理主控台後，使用者可以透過下列方式前往 AWS Partner Central 服務頁面：
 - [直接連結](#))
 - 服務選單
 - [全域搜尋](#)
3. 在服務頁面上選擇啟動 AWS AWS Partner Central。

導覽 AWS Partner Central

AWS Partner Central 儀表板在畫面左側具有導覽列。此選單做為您的主要控制中心，可讓您快速存取重要的合作夥伴資源，包括 AWS 合作夥伴利益、訓練資料和業務成長工具。此外，在 AWS Marketplace 銷售的合作夥伴可以使用此導覽列來管理其產品清單並監控銷售效能。

Important

如果您遇到存取錯誤，表示您指派的 IAM 角色缺少必要的許可。檢查錯誤訊息以取得特定詳細資訊和解決步驟。如需詳細資訊，請參閱 [AWS AWS Partner Central 使用者的 受管政策一節](#)。

Note

雖然大部分的 Partner Central 功能現在都在 AWS 主控台中，但有些工具仍會使用舊版系統。具有適當 IAM 許可的使用者仍然可以存取這些非遷移功能，而無需額外的登入。系統會向使用者提示有關重新導向的模態提醒。出現提示時，選擇登入，這會自動讓單一登入使用者回到舊版環境。需要此重新導向的功能包括：

- 合作夥伴計分卡
- 指南
- 程式應用程式
- 頻道管理工具

同樣地，所有目前的 AWS Marketplace 管理入口網站 (AMMP) 功能都會將使用者重新導向回舊版 AMMP 體驗，而無需額外登入。新的索引標籤將開啟，導覽列將保留，讓使用者能夠在不同的環境之間無縫導覽。

導覽列

所有 AWS Partner Central 和 AWS Marketplace Management Portal (AMMP) 功能都可以從統一的導覽列存取。功能會組織成 AWS 合作夥伴網路 (APN) 旅程階段：建置、行銷、銷售和成長。以下說明每個選單項目和對應功能的位置：

- 合作夥伴計分卡：檢視您的合作夥伴計分卡，以追蹤 AWS 合作夥伴路徑和層需求的進度。
- 新聞和事件：AWS Partner Central 首頁提供合作夥伴新聞和合作夥伴活動摘要。這些摘要會顯示與 AWS 合作夥伴相關的 AWS 和 AWS 合作夥伴新聞和事件的精選集合。
- 指南：存取有關合作夥伴計劃、AWS 服務等主題的指南和文件。

建置

- 解決方案：AWS 主控台的原生。[建立](#)和管理解決方案。《[AWS Partner Central Builder 指南](#)》中的詳細資訊。
- AI 代理器和工具：重新導向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理您的 AI 代理器和工具清單。如需詳細資訊，請參閱 [AI 代理器產品](#)。
- SaaS 產品：重新導向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理您的 SaaS 產品清單。如需詳細資訊，請參閱 [AWS Marketplace 中的 SaaS 型產品](#)。
- 伺服器產品：重新導向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理您的伺服器產品清單。
- 機器學習產品：重新導向至 AMMP。管理買方可以部署的機器學習 (ML) 演算法和模型 AWS。如需詳細資訊，請參閱 [AWS Marketplace 中的機器學習產品](#)。
- Amazon Machine Image：重新導向至 AMMP。使用 Amazon Machine Image (AMIs) 將產品交付給買方。如需詳細資訊，請參閱 [AWS Marketplace 中的 AMI 型產品](#)。
- 資料產品：重新導向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理您的資料產品清單。如需詳細資訊，請參閱 [資料產品](#)。
- 專業服務：重新導向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理您的專業服務清單。如需詳細資訊，請參閱 [AWS Marketplace 中的專業服務產品](#)。
- 請求：重新導向至 AMMP。顯示從 AWS Marketplace Management Portal 或 Marketplace AWS Catalog API 對產品 (AMI、Container、SaaS 和 Professional Services)、優惠和其他 AWS Marketplace 實體提出的變更請求清單。
- 檔案上傳：重新導向至 AMMP。上傳產品載入表單 (PLFs) 以請求新的產品或對 AWS Marketplace 中現有產品的更新。
- 裝置清單：重新導向至舊版 Partner Central 體驗。與硬體路徑上的合作夥伴相關。

前往市場

- Marketing Central：重新導向至 AWS Marketing Central。管理聯合行銷活動資產和資源。
- 案例研究：重新導向至舊版 Partner Central 體驗。建立和管理案例研究，展示客戶的成功。

- 徽章管理員：重新導向至舊版 Partner Central 體驗。存取和下載獲得的 AWS 徽章。

銷售

- 潛在客戶：AWS 主控台的原生。[接收來自共用的潛在客戶 AWS](#)，並將其轉換為共同銷售機會。
- 機會：AWS 主控台的原生。接受並分享來自 AWS 或其他 AWS 合作夥伴的機會邀請。[透過銷售管道主動管理銷售機會](#)。
- 私有優惠：重新導向至 AMMP。為特定買方建立私有優惠，將多個優惠分組為私有優惠集。
- 公開免費試用：重新導向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上建立可供所有買方使用的公開優惠。
- 協議：重新導向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上建立可供所有買方使用的公開優惠。
- 銷售授權：重新導向至 AMMP。

資金利益

如需詳細資訊，請參閱 [AWS 合作夥伴資金入口網站中的管理資金請求](#)。

- 資金儀表板：AWS 主控台的原生。集中式儀表板，可即時查看各種資金計劃和計劃中的資金分配、使用率和績效指標。
- 錢包：AWS 主控台的原生。

頻道管理

如需詳細資訊，請參閱 [頻道管理](#)。

- 頻道合作夥伴管理：AWS 主控台的原生。專為以授權 AWS 通路合作夥伴身分轉售 AWS 服務的合作夥伴所設計。
- 分佈參與請求：重新導向至舊版 Partner Central。經銷商參與請求可供您管理與 AWS 經銷商互動的新請求和現有請求。

帳戶連線

如需詳細資訊，請參閱 [合作夥伴連線](#)。

- 合作夥伴探索：AWS 主控台的原生。搜尋並探索其他要合作的 AWS 合作夥伴。
- 合作夥伴連線：AWS 主控台的原生。與其他 AWS 合作夥伴聯絡，以分享並共同管理客戶機會。

合作夥伴分析

如需詳細資訊，請參閱[使用合作夥伴分析和 Marketplace 洞察追蹤進度](#)。

- 概觀：關鍵指標和帳戶狀態。
- 機會：分析您的機會管道，並深入了解預估收入、轉換成功率等。
- 潛在客戶：使用轉換率趨勢監控潛在客戶。
- 投資：您的組織核准的現金、點數和折扣（如果適用）上的宣告率和最高資金來源等洞見。
- 管道：參與 AWS 解決方案提供者和分發計劃（如適用）獲得的獎勵摘要，以及（如適用）CEI 成長利益、合作夥伴來源折扣、公有部門折扣和合作夥伴成長折扣（先前稱為合作夥伴成長回饋額度）。
- 行銷活動：AWS 領導行銷活動摘要，以及相關聯的潛在客戶和機會指標。
- 訓練和認證：檢視您團隊的[訓練和認證](#)成就，包括認證、認證和已完成的訓練。

Marketplace 洞察

- 協議和續約：AWS 主控台的原生。在 AWS Marketplace 中簽署協議後 24 小時內提供協議和續約的相關資訊。
- 用量：AWS 主控台的原生。為使用 SaaS 和伺服器用量型產品的客戶提供視覺化和精細資料。
- 計費收入：AWS 主控台的原生。提供用於會計和其他財務報告目的之計費收入的相關資訊。
- 集合和支出：AWS 主控台的原生。提供自上一次支出以來，已 AWS 收集並撥付至您銀行帳戶之資金的相關資訊。
- 稅金：AWS 主控台的原生。提供賣方交易稅金的相關資訊。

合作夥伴管理員

- 計劃應用程式：重新導向至舊版 Partner Central 體驗。申請 APN 程式或管理作用中的程式應用程式。
- 商業計劃：重新導向至舊版 Partner Central 體驗。與 建立和共用聯合業務計劃 AWS。
- 設定檔：AWS 主控台的原生。建立並管理您的 合作夥伴和賣方設定檔。如需詳細資訊，請參閱 建立和更新設定檔。
- 使用者加入：重新導向至 AWS 主控台中的 AWS IAM 服務。如需詳細資訊，請參閱將使用者加入您的 AWS Partner Central 帳戶。

- Partner Central 設定：AWS 主控台的原生設定。管理您的主要聯絡人詳細資訊、相關聯的網域和標籤。如需詳細資訊，請參閱管理 AWS Partner Central 中的設定。
- Marketplace 設定：重新導向至 AMMP。[管理您的 AWS Marketplace 設定](#)，包括稅務資訊。如需詳細資訊，請參閱管理 AWS Partner Central 中的設定。
- Partner Central 支援：重新導向至舊版 Partner Central 體驗。向 APN 支援團隊取得 APN 相關查詢的說明。
- Marketplace 支援：重新導向至 AMMP。向 Marketplace 支援團隊取得 Marketplace 清單和其他 Marketplace 相關查詢的協助。
- Marketplace 退款支援：重新導向至 AMMP。請求 AWS Marketplace 退款的支援。

AWS Partner Central 儀表板

AWS Partner Central 主控台儀表板提供可自訂的界面，可協助您追蹤和管理與的合作夥伴關係 AWS。儀表板具有關鍵小工具，可顯示重要資訊並引導您完成基本動作。

小工具

入門小工具是建議動作的優先順序清單，旨在協助合作夥伴成功與 [AWS Marketplace](#) 共同銷售 AWS 和銷售。此小工具會顯示合作夥伴應優先完成的任務，以及他們應保持更新的資訊，以提供他們提供個人化建議所需的 AWS 資訊，並允許您解鎖利益。

小工具可以重設、新增、移除或調整大小，以自訂儀表板頁面至特定使用者的偏好設定。

搜尋

導覽列中的搜尋方塊提供[統一的搜尋工具](#)，可用於尋找 AWS 服務和功能、服務文件、AWS Marketplace 產品等。AWS Partner Central 使用者可以透過 Amazon Q 中的 AWS Partner Assistant 延伸存取合作夥伴特定的文件和資源，這項優勢不適用於標準 AWS 主控台使用者。雖然一般 AWS 主控台搜尋功能可供所有使用者存取，但不包含 AWS Partner Network 或 AWS Partner Central 特定文件。若要存取以合作夥伴為中心的內容，使用者可以在搜尋列中輸入 AWS Partner Central 相關問題，然後按一下詢問 Amazon Q 以啟動 AWS 合作夥伴助理延伸模組。

語言

您可以選擇將使用者介面自訂為不同的語言。從 11 種語言中選取。

1. 按一下右上角的設定 (##) 圖示
2. 從下拉式選單中選取您偏好的語言
3. 按鈕和標籤等界面元素會更新為您選擇的語言

Note

雖然界面會變更，但某些內容只會以英文顯示，包括舊版 AWS Partner Central 功能，例如新聞和事件、合作夥伴計分卡和指南。

合作夥伴新聞和事件

AWS Partner Central 首頁提供合作夥伴新聞和合作夥伴活動摘要。這些摘要會顯示與 AWS 合作夥伴相關的 AWS 和 AWS 合作夥伴新聞和事件的精選集合。

合作夥伴新聞摘要提供與 AWS Partner Central 啟動公告、AWS 服務啟動新聞和重要 AWS 合作夥伴截止日期相關的文章。若要存取過去六個月內發佈的可搜尋且可篩選的文章清單，請選擇檢視所有合作夥伴新聞。

合作夥伴事件饋送功能包含與 AWS 合作夥伴相關的事件，包括網路研討會、研討會、高峰會和主題演講事件。交付格式標籤指出事件是當面、虛擬或兩者。選擇事件的標題以存取更多資訊或註冊。若要存取為 AWS 合作夥伴策劃的所有近期事件的可搜尋和可篩選頁面，請選擇檢視所有合作夥伴事件。釘選的事件會顯示在此頁面頂端，因為其對所有 AWS 合作夥伴的重要性而反白顯示。

Amazon Q 中 AWS 合作夥伴助理延伸的個人化支援

Amazon Q (Q) 是一種採用 AI 技術的聊天助理，可在 AWS 管理主控台中提供給所有 AWS 客戶。從 AWS Partner Central 存取時，Q 會連線至 Partner Assistant，這是 AWS 合作夥伴的專屬延伸，可讓您存取合作夥伴特定的內容，包括一般 AWS 客戶無法使用的 AWS 合作夥伴計劃文件和指南。

個人化功能

Amazon Q 中的合作夥伴助理擴充功能也支援個人化功能。使用者可以根據您的特定合作夥伴設定檔接收指引，包括您目前的層、路徑或其他帳戶活動，例如機會、解決方案、利益和 [AWS Marketplace](#) 清單。

Important

使用 AWS Partner Central 中的 Amazon Q，使用自然語言查詢快速尋找合作夥伴特有的資訊。與 AWS 主控台的 [統一搜尋工具](#) 不同，Amazon Q 可以根據合作夥伴專屬文件提供摘要，以提供來自 Partner Central 和 Marketplace 資源的答案和建議。使用者可以透過選擇每個聊天回應下方的來源連結來讀取來源文件。

語言支援

合作夥伴可以使用非英文語言提出問題，並以相同的語言接收回應。支援的非英文語言包括：

- 國語
- 法文
- 德文
- 義大利文
- 日文
- 西班牙文
- 韓文
- 北印度文
- 葡萄牙文

存取 Amazon Q for AWS Partner Central

1. 在 AWS 主控台的任何頁面中，從頂端導覽找到 Amazon Q 標誌
2. 按一下 Amazon Q 標誌以開啟聊天視窗

或

1. 在 AWS 管理主控台頂端的搜尋列中，以自然語言輸入您的問題
2. 按一下詢問 Amazon Q 以開啟已填入問題的聊天視窗

管理您的帳戶設定

從導覽功能表中，合作夥伴有兩個設定：一個用於管理其 AWS Partner Central 帳戶，另一個用於管理其 Marketplace 設定。

主題

- [AWS Partner Central 設定](#)
- [關聯網域以進行 AWS 訓練和認證追蹤](#)
- [Tags \(標籤\)](#)
- [Marketplace 設定](#)

AWS Partner Central 設定

除了在合作夥伴和賣方設定檔區段中擷取公司設定檔詳細資訊之外，合作夥伴還可以在 AWS Partner Central 設定索引標籤中管理其他詳細資訊，例如聯絡資訊、標籤和網域。

從左側導覽選單導覽至 AWS Partner Central 設定頁面。在頁面頂端，您會看到帳戶摘要的快照，包括：

- 法定公司名稱：此法定公司名稱是在註冊過程中提供的。只有您才能看到此名稱。若要變更您的公司名稱對瀏覽 AWS Marketplace 的其他 AWS 合作夥伴或客戶的顯示方式，請導覽至合作夥伴設定檔選單項目，並更新您的合作夥伴和/或賣方設定檔顯示名稱。
- 合作夥伴帳戶狀態：在註冊期間，如果所有帳戶詳細資訊都已成功驗證，則會顯示為作用中。
- AWS Marketplace 帳戶狀態：在註冊期間，也會建立 AWS Marketplace 帳戶。

Note

AWS Marketplace 帳戶的存在並不表示所有合作夥伴都必須在 AWS Marketplace 上銷售。若要在 AWS Marketplace 上列出和銷售您的產品或服務，請參閱 [AWS Marketplace 賣方指南](#)。

在帳戶摘要索引標籤下方，您可以選取對應的索引標籤來管理特定 AWS Partner Central 帳戶設定。

聯盟主管聯絡人

在註冊期間，收集了聯絡詳細資訊，稱為「聯盟潛在客戶聯絡人」。這是帳戶的主要聯絡人。一個帳戶只能新增一個聯絡人。您可以將其他聯絡人新增至特定 AWS 資源，例如特定機會、資金請求或支援票證。在資源層級擷取的聯絡人將收到與該特定資源相關的目標通訊。

Important

所有 AWS 合作夥伴網路通訊和金鑰更新，例如 APN 電子報或有關政策變更或新功能啟動的電子郵件通知，只會傳送給此主要聯絡人。對於希望將通訊分發給更多受眾的組織，我們建議您使用共用電子郵件別名作為主要聯絡人，這將允許通訊傳送給有權存取該共用收件匣的所有個人。

您可以在特定工作流程中新增其他聯絡人，例如在建立機會和資金請求期間，或提交計劃應用程式期間。有關這些工作流程的特定通知，例如當機會階段變更，或當資金請求或計劃應用程式獲得核准時，將會傳送給建立資源時在該工作流程中收集的個別聯絡人。這些個別聯絡詳細資訊可在資源本身內更新。

已註冊的目錄

當您建立產品和軟體的第一個版本時，最初發佈的範圍有限，因此只有您的帳戶可以存取它。當您準備好時，您可以將其發佈到 AWS Marketplace 目錄，以允許買方訂閱和購買您的產品。

訓練和認證

合作夥伴可以在訓練和認證索引標籤中管理與其帳戶相關聯的網域，以用於訓練和認證存取和點數。

關聯網域以進行 AWS 訓練和認證追蹤

AWS 使用訓練和認證成就來驗證技術專業知識。這些成就是等級進展和特定 APN 計畫資格的必要項目。

學習者將使用其公司電子郵件地址和「AWS 建置器 ID」登入方法登入技能建置器。根據與其公司 AWS Partner Central 帳戶相關聯的網域，技能建置器學習者有權存取合作夥伴特定的訓練內容，以及在其技能建置器設定檔中管理個人認證電子郵件地址的關聯。

Important

這表示學習者如何存取技能建置器，並將個人電子郵件地址上的認證與其公司建立關聯的變化。如需詳細資訊，請參閱 [訓練和認證指南](#)。

合作夥伴可以在 AWS Partner Central 設定的訓練和認證索引標籤中，基於訓練和認證點數的目的，管理與其帳戶相關聯的網域。

新增網域

關聯的網域會透過傳送至包含所需網域之電子郵件地址的 one-time-passcode 進行驗證。請確定您能夠存取將收到驗證碼的電子郵件收件匣，以成功完成驗證程序。

Note

只有具有 IAM 中指派特定許可的使用者才能新增或移除網域。如需管理 IAM 許可的詳細資訊，請參閱 [AWS AWS Partner Central 使用者的受管政策](#)。

1. 選擇關聯網域按鈕
2. 在擁有網域的電子郵件地址中輸入，然後選擇傳送驗證碼。在傳送之前檢查是否有錯別字。

Note

代碼應在 5 分鐘內交付到輸入的電子郵件地址。如果您沒有收到程式碼，您最多可以嘗試收到程式碼 5 次。傳送程式碼後，您有 48 小時的時間在文字方塊中輸入程式碼以進行驗證。如果您無法收到代碼，請透過左側導覽選單聯絡 [AWS 合作夥伴中央支援團隊](#)。

3. 輸入程式碼，然後選擇關聯網域。如果成功，系統會將您重新導向至上一頁，而新關聯的網域會出現在相關聯的網域清單中。

移除網域

1. 選取您要移除的網域，移除網域按鈕將會啟用。
2. 選擇移除網域或要復原，選擇清除選擇。

3. 為了確保合作夥伴不會意外移除網域，使用者將看到提示，提示您在文字方塊中手動輸入「移除」，以繼續移除網域。輸入「移除」，然後選擇移除網域。

Tags (標籤)

標籤可讓合作夥伴標記特定資源（例如機會或資金請求），並根據這些標籤控制存取。例如，合作夥伴可以依區域或部門標記機會，並將 IAM 中的個別使用者存取權限制為其 AWS Partner Central 資料的這些特定區段。

每個標籤都有一個索引鍵和一個值。每個資源的每個標籤索引鍵都必須是唯一的，而且只能有一個值。請勿在標籤中包含敏感資訊。

建立或更新標籤

選擇標籤索引標籤以取得所有現有標籤的摘要。若要建立新的標籤：

1. 選擇右上角的建立 AWS Partner Central 標籤按鈕。
2. 從管理合作夥伴標籤頁面，您可以選擇相關聯標籤旁的移除，或選擇新增標籤以建立新的標籤，以移除現有的標籤。

Marketplace 設定

如需管理 Marketplace 賣方帳戶的詳細資訊，請參閱[此處](#)。

在 AWS Partner Central 中建立解決方案

解決方案是您為解決客戶業務需求而提供的任何產品、服務或實務。當您在 AWS Partner Central [上建立](#)解決方案時，您會提供詳細資訊，以協助我們了解您推向市場的情況。具有已驗證解決方案的合格合作夥伴會顯示在合作夥伴解決方案搜尋工具上，以供客戶探索。產品可以連接到要在 [AWS Marketplace](#) 上列出和交易的解決方案。如需建立解決方案的詳細資訊，請參閱 [AWS Partner Central Builder 指南](#)。

與 共同銷售 AWS

參與 APN Customer Engagements Program (ACE) 的合作夥伴可以建立、共用和接收與 [合作的機會](#) AWS。如需如何管理共用客戶互動的詳細資訊 AWS，請參閱 [AWS Partner Central Sales Guide](#)。

使用合作夥伴計分卡追蹤合作夥伴路徑和層進度

AWS 合作夥伴路徑會根據合作夥伴向 AWS 客戶行銷的方式，提供量身打造的進展。加入路徑可讓您了解 [AWS 合作夥伴計劃](#) 和（根據您在 APN 中的路徑）提供的效益。路徑選擇是告訴我們您做什麼的第一步，這樣我們就可以提供驗證和專業化的路徑。

Important

如果您需要從您的帳戶中移除合作夥伴路徑，您必須聯絡 [APN Support](#) 尋求協助。

合作夥伴計分卡 – 合作夥伴計分卡是您追蹤 AWS 合作夥伴路徑和層需求的進度的工具。計分卡可讓您查看已註冊合作夥伴路徑中的成就和需求，協助您追蹤從已註冊到差異化狀態的旅程。

套用至 AWS 合作夥伴計劃

計劃透過 Partner Central 提供資源，包括技術培訓、行銷資金和解決方案架構師支援，以協助合作夥伴發展其 AWS 業務。合作夥伴可以套用到 AWS Partner Central 中的合作夥伴 [AWS 計劃](#)。

Note

只有已指派特定受管政策的使用者才能套用至 AWS 合作夥伴計劃。如需詳細資訊，請參閱 [AWS AWS Partner Central 使用者的受管政策](#)。

申請 AWS 合作夥伴計劃

1. 導覽至合作夥伴管理員、計劃應用程式。
2. 在應用程式和程式頁面上，選擇建立。
3. 在申請計劃頁面上，選擇選取指定。
4. 在選取指定對話方塊中，搜尋並選擇程式。
5. 選擇選取。
6. 選取確認核取方塊，然後選擇是，我同意。
7. 完成應用程式步驟。如需詳細資訊，請參閱 [程式準則](#)。
8. 若要傳送應用程式，請選擇提交。若要將您的應用程式儲存為草稿，請選擇稍後提交。

在 AWS Partner Central 中管理資金請求

AWS 合作夥伴資金利益是專為滿足您在訓練、新產品和解決方案開發以及go-to-market活動方面的業務需求量身打造，讓您能夠接觸新客戶並讓您的業務脫穎而出。AWS 合作夥伴可能會獲得現金或 AWS 促銷點數形式的資金，具體取決於特定的資金選項。[探索如何充分利用可用的資金選項，以及如何在下面提交資金請求。](#)

AWS 合作夥伴資金利益

本節顯示合作夥伴使用者可存取的所有資金計劃。如果藍色建立資金請求按鈕顯示為灰色，表示系統已判定合作夥伴帳戶目前因合作夥伴路徑狀態或缺少 MDF 錢包而不符合此類資金的資格。請檢閱每個計劃的資格。

存取資金

若要建立、檢視、編輯或管理資金請求，使用者必須在 IAM AWS 中獲指派適當的許可。如需詳細資訊，請參閱 [AWS AWS Partner Central 使用者的受管政策](#)。請注意，雖然使用者可能可以存取 AWS 合作夥伴資金入口網站，但在第一次資金請求之前，他們可能沒有任何項目可以檢閱或採取行動。

如果使用者無法存取資金工具，請聯絡您的 IAM 管理員。您也可以一般在 [APN 支援的 AWS 主控台中](#)，透過 [AWS Partner Central 提交支援案例](#)。

若要存取資金工具：

1. 在[AWS 主控台中登入 AWS Partner Central](#)
2. 按一下主畫面中間的啟動 AWS Partner Central。
3. 在左側導覽窗格的資金利益下選取資金儀表板
4. 使用者可以從 Partner Central 的此頁面開始提交資金請求
 - a. 按一下建立資金請求按鈕，會顯示合格計劃的下拉式清單選項
 - b. 後續範本將路由使用者，為提供的核心計劃建立資金請求
5. 使用者也可以導覽至AWS 合作夥伴資金利益索引標籤，以檢閱[符合資格的核心計劃](#)

管理資金請求

合作夥伴資金儀表板是檢閱您所有資金請求和宣告的主要位置，無論階段和/或狀態為何，所有支援的計劃都在同一個位置。主要有兩個部分：資金活動和 AWS 合作夥伴資金利益。

在合作夥伴資金儀表板登陸頁面上，具有適當許可的使用者將看到所有資金請求的摘要，無論狀態或階段為何。

資金活動

本節顯示合作夥伴使用者可存取的所有資金請求（所有狀態和階段）。對於標準 APUs，他們可以查看他們是其擁有者的請求，包括起草的請求。無論擁有者為何，ALs 都可以查看合作夥伴帳戶的所有請求。

有多種方式可以尋找資金請求：

- 資金請求 ID — 篩選資金請求的特定 ID
- 資金請求階段 — 根據請求所在的核准階段進行篩選 (AWS 審核、業務核准、財務核准等)
- 資金請求狀態 — 依請求處於的狀態進行篩選 (作用中、已取消、已完成等)
- 資金類型 — 依資金類型 (現金或點數) 篩選
- 程式 — 依用於每個請求的整體範本 (MDF、MAP、PIF、其他等) 進行篩選
- 子類別 — 依每個請求所屬的程式進行篩選 (MDF、MAP、沙盒、WMP、SCA 等)
- 採購訂單號碼 — 特定採購訂單號碼的篩選條件
- 機會 ID — 特定機會 ID 的篩選條件
- 預算年份 — 依請求繫結的預算年份進行篩選

在此儀表板中，有 4 個可能的動作：

- 匯出 — 將顯示的資金活動清單匯出至 Excel 試算表
- 建立資金請求 - 允許合作夥伴透過程式的下拉式清單提交資金請求
- 取消資金請求 — 允許合作夥伴從其儀表板刪除資金請求
- 檢視詳細資訊 — 允許合作夥伴檢視所選資金請求的特定詳細資訊

建立資金請求

使用者可以從資金儀表板頁面建立新的資金請求。若要建立新的資金請求：

1. 選擇建立資金請求
2. 下拉式清單將與[資金計劃](#)清單一起顯示。
3. 在挑選清單中選取名稱，以選擇相關的資金計劃

提交資金請求後，會根據特定的計劃需求，進行一系列的審核和驗證程序。合作夥伴可以根據兩個屬性追蹤資金請求的進度，因為它會通過這些核准工作流程：階段和狀態。資金請求階段表示整個資金請求生命週期中的目前階段，而狀態表示資金請求的目前運作狀態或條件（即待定、審核中、已核准）。

資金請求階段

下表詳細說明資金請求在經過核准生命週期時可進入的階段。在指南的核准工作流程區段中，查看每個階段的指派核准者是誰的詳細資訊。

階段	Description
已建立	請求仍在草稿中，且尚未由合作夥伴提交至 AWS 或 請求已被拒絕，現在正在等待合作夥伴更新和重新提交。
AWS 檢閱	請求是在 中 使用 AWS Reviewer AWS。此階段僅適用於銷售 (POC) 和雜項 (Jumpstart 和 ISV WMP) 資金動作。
技術核准	此階段表示資金請求與合作夥伴解決方案架構師合作，以確保專案計畫/工作陳述的技術可行性。此階段僅適用於銷售動作資金計劃 (POC)。
業務核准	資金請求正在等待指派的業務核准者審核和核准。業務核准者因計劃而異。
財務核准	資金請求是由 AWS 營運團隊負責為現金請求產生採購訂單 (PO)，以及/或為點數請求產生代碼。
預先核准	此階段表示資金請求已取得所有必要的核准，且合作夥伴可以開始執行其活動/專案。對於抵用金，請求將保留在此階段，直到所有抵用金代碼都已分配並套用為止。對於包含現金的請求，這在進入現金申請階段之前處於待定的最終財務確認狀態。對於 MAP 請求，此傳遞階段不存在，資金請求處於現金領取階段表示預先核准。
現金領取	合作夥伴可以在專案（或里程碑）完成時提交現金領取。合作夥伴會提交（宣告）的實際情況，並 AWS 檢閱和拒絕/核准此階段中的實際

階段	Description
	情況。提交實際申請後，遷移的合作夥伴將在現金申請計劃下的現金申請狀態區段中看到「等待核准」。實際核准後，資金請求將提供 Payee Central 的連結，供合作夥伴提交發票。在發票核准之前，此階段不會更新。
已完成	所有點數都已兌換相關 FR 和/或所有現金宣告都已完成。無需採取進一步動作。

資金請求狀態

下表詳細說明資金請求可處於的狀態，並指出資金請求的目前運作狀態。狀態可在資金請求的專案詳細資訊區段中找到。

狀態	描述
作用中	這是記錄將收到的第一個狀態。它會在大部分生命週期內保持此狀態。
待定	對於大多數資金請求，此狀態是暫時的，請求正在同步。同步成功後，狀態將恢復為作用中狀態。
已終止	合作夥伴已取消請求。一旦請求終止，就無法重新啟用。
已過期	如果資金請求已超過其過期日期（交付結束日期後 30 天），系統會更新過期請求的狀態。資金請求無法再採取動作。
已完成	一旦所有發票詳細資訊已由新增至資金請求 AWS，和/或抵用金代碼已兌換，且不需要進一步動作，即為已完成狀態。
已刪除	如果合作夥伴已從儀表板檢視中刪除資金請求，則 Deleted 為該請求的狀態。此動作只能在已建立階段的資金請求上採取（從不提交或拒絕傳回給合作夥伴）。刪除的資金請求將不再顯示在合作夥伴儀表板中，而且可能無法再檢視或擷取

附件狀態

下表詳細說明附件可反映的狀態。這些狀態同時適用於資金請求附件和宣告附件。

狀態	Description
PendingUpload	文件目前正在上傳。
掃描	文件已連接，目前正在掃描是否符合 Application Security。此狀態不會阻止提交資金請求或申請
ScannedClean	文件已連接，且掃描已完成，找不到問題
隔離	檔案已掃描，不符合 Application Security 設定的條件。通常這表示它包含的公式不在工具允許的一組可接受公式中。文件應更新以移除公式，並重新連接或轉換為 PDF 並重新連接。

更新資金請求

提交資金請求後，使用者可以透過撤銷資金請求來編輯或更新詳細資訊。召回函數會將資金請求帶回建立階段，使用者可以在此階段執行編輯。回收函數僅適用於進入預先核准階段之前的資金請求，此時無法再回收資金請求。

若要撤銷資金請求：

1. 選擇相關的資金請求，從資金儀表板選取資金請求 ID
2. 選擇召回按鈕
3. 使用者將返回至「資金請求」提交程序的步驟 1，其中將提供所有預先存在的資訊。
4. 視需要編輯詳細資訊欄位
5. 選擇提交以重新提交資金請求

取消資金請求

當合作夥伴需要取消不再執行的資金請求時，可以使用取消函數。取消資金請求後，狀態會從「作用中」變更為「取消」，但階段不會變更。資金請求也會繼續顯示在資金儀表板中。透過取消，合作夥伴將無法再編輯、提交、重新提交或檢視資金請求。進入已完成階段之前，您可以隨時執行取消函數，此時無法再取消資金請求。

若要取消資金請求：

1. 從資金儀表板選取資金請求 ID

2. 從資金請求摘要畫面選擇取消資金請求。

重新提交資金請求或申請

如果資金請求或申請遭拒，則可以修改並重新提交。

Important

此工作流程中看不到拒絕原因，因此請先檢閱拒絕原因。

若要重新提交資金請求：

1. 選取資金請求 ID 的超連結，從儀表板開啟資金請求
2. 拒絕原因將在自動拒絕電子郵件中，也可以透過在動作列中選擇核准歷史記錄，或向下捲動至資金請求的底部區段，在資金請求中看到。
3. 首先檢閱拒絕原因，然後從請求頂端的動作列中選擇繼續資金請求。
4. 繼續資金請求會開啟修訂和重新提交的資金請求。它會重新開啟計劃的初始提交工作流程，並允許合作夥伴編輯詳細資訊，最後正式重新提交。此工作流程中看不到拒絕原因，因此請先檢閱拒絕原因。如果上一個日期未來還不夠，則需要從目前日期移出開始日期 14 天。
5. 如果發生錯誤，請選擇修正以查看需要更正的欄位。
6. 更新所有資訊後，請選擇提交資金請求以重新提交資金請求。

若要重新提交宣告：

1. 選取資金請求 ID 的超連結，從儀表板開啟資金請求。
2. 拒絕原因將在自動拒絕電子郵件中，也可以在現金申請頁面的「帳戶」區段下的資金請求中看到。
3. 請先檢閱拒絕原因，然後對宣告實際值進行任何必要的更新，然後從請求的現金宣告計劃區段中選取編輯現金宣告。
4. 編輯現金領取按鈕會開啟修訂和重新提交的領取。它會重新開啟申請提交工作流程，並允許合作夥伴編輯詳細資訊，最後正式重新提交。此工作流程中看不到拒絕原因，因此請先檢閱拒絕原因。
5. 完成所有必要的更新後，請選取實際提交現金申請以重新提交申請。

擴展資金請求

當合作夥伴需要修改已核准資金請求的計劃交付結束日期時，可以使用擴展函數。AWS 合作夥伴可以根據標準資金計劃政策，在 AWS 合作夥伴資金入口網站中自行擴展已核准活動的計劃交付結束日期一次，最長可達 90 天。日期延長後，資金過期日期將自動相應更新。

延伸模組準則

在活動到期之前，資金請求最多可延長 90 天。

延長日期要求：

- 必須是原始計劃交付結束日期的 1-90 天
- 不能在 12/16 和 1/1 之間
- MDF 不能跨年

重要說明

- 一旦活動完成日期延長，資金過期日期將自動更新為新的完成日期或請求日曆年的 12 月 15 日之後的 30 天。如果選取 12 月 15 日作為結束日期，則過期日期將是同一天。
- 必須在活動完成日期後 30 天內或在請求的日曆年的 12 月 15 日之前提交申請。
- 發票應在申請核准後和過期日期之前，在付款人中央提交。

若要延長資金請求：

1. 透過選擇相關的資金請求，從資金儀表板選取資金請求 ID
2. 選擇頁面右上角的擴展資金請求按鈕
3. 依照上述延伸指導方針輸入新的專案結束日期
4. 選擇擴展資金請求來擴展資金請求

使用客服人員提供資金建議和資金請求

AWS Partner Central 代理程式會根據可用的資金計劃分析您的機會，並直接從機會詳細資訊頁面建立資金請求。

先決條件

- 您的帳戶已遷移至 AWS 管理主控台內的 AWS Partner Central。
- 您的 IAM 使用者或角色具有必要的許可：
 - `partnercentral:ListBenefitAllocations`
 - `partnercentral:ListBenefitApplications`
 - `partnercentral:CreateBenefitApplication`
 - `partnercentral:GetBenefitApplication`
 - `partnercentral:UpdateBenefitApplication`
 - `partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource`
 - `partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource`
 - `partnercentral:GetOpportunity`
 - `partnercentral:GetAwsOpporunitySummary`
 - `partnercentral:UseSession`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`
 - `aws-marketplace:SearchAgreements`
- 您至少有一個作用中的機會。

資金建議的運作方式

當您開啟機會詳細資訊頁面時，資金建議小工具會根據機會階段、預期收入、客戶使用案例和合作夥伴路徑資格，自動針對可用的 AWS 資金計劃評估機會。

如果找到相符項目，小工具會顯示下列資訊：

Element	Description
程式名稱	建議的資金計劃。
程式描述	AWS 來自資金文件的摘要。
建議原因	根據階段、ARR 和使用案例，為什麼此機會可能符合資格。

Note

提供資金建議是為了提供資訊，以協助識別潛在的相關計劃。建議不保證資金核准或資格。

小工具提供三個動作：

Action	Description
取得預估資金	根據機會值和計劃規則計算潛在的資金。
建立資金請求	啟動自動填入機會資料的資金請求草稿。
了解 資金計劃	開啟資金問題的對話界面。

如果找不到相符項目，小工具會指出這一點，並提供了解籌資計劃按鈕。

當建議的計劃與標準策略協作協議 (SCA) 相關聯時，此功能也會顯示 SCA 預算分配資訊 — 已配置的項目和剩餘項目。

Note

代理程式不會存取 SCA 協議文件本身。SCA 協議是在 Contract Central 中管理。

取得資金建議

1. 導覽至左側導覽中的機會。
2. 選取機會。
3. 在機會詳細資訊頁面上找到資金建議小工具。
4. 檢閱建議並選擇動作。

您也可以選擇詢問此機會，並提出問題，例如「有哪些可用的資金計劃？」或「為什麼建議此程式？」

建立資金請求

1. 在資金建議小工具中，選擇建立資金請求。
2. 代理程式會從機會記錄收集資料。
3. 如果資訊遺失，客服人員會在聊天界面中詢問釐清問題。
4. 代理程式會產生草稿並提供連結。
5. 開啟連結以檢閱 AWS 資金入口網站中的草稿，然後提交。

提交後，請求會遵循標準核准工作流程。在資金儀表板上追蹤進度。如需詳細資訊，請參閱[the section called “建立資金請求”](#)。

您也可以選擇詢問此機會並輸入「為此機會建立資金請求」，透過聊天界面開始此程序。

重要考量

考量事項	詳細資訊
資格	建議是以可用資料為基礎。最終資格是在應用程式審查期間決定。
資料範圍	代理程式只會使用您的機會和合作夥伴帳戶資料。
許可	沒有資金請求許可的使用者會收到存取遭拒訊息。
工作階段	對話是以工作階段為基礎，而不是持續存在。每個互動都有唯一的工作階段 ID。

相關資源

- [在 AWS Partner Central 中管理資金請求](#)
- [the section called “建立資金請求”](#)
- [AWS 合作夥伴資金利益](#)

與其他 AWS 合作夥伴連線

AWS Partner Central 可促進 AWS 合作夥伴之間的協作，讓他們彼此連線並分享機會。合作夥伴可以探索、連線和管理多合作夥伴參與。如需詳細資訊，請參閱 [AWS Partner Central Sales Guide 的 Partner Connections 一節](#)。

頻道管理

AWS Partner Central Channel Management 為 AWS 解決方案供應商、經銷商和經銷商（通路合作夥伴）提供管理其參與通路計劃 AWS 帳戶的功能。AWS Partner Central Channel Management 與 [AWS Billing Transfer](#) 搭配使用，可讓管道合作夥伴轉售給最終客戶，同時客戶保留自己 AWS 管理帳戶的根存取權。

主要功能包括：

- 集中管理用於轉售 AWS 的帳戶
- 建立、追蹤和管理與客戶和分佈賣方的關係
- 符合合作夥伴計劃優惠和折扣的資格
- 監控跨多個帳戶的帳單轉移關係

事前準備：

- AWS 管道計劃中的作用中註冊（解決方案供應商、分佈或分佈賣方）
- 具有連結帳戶的 AWS Partner Central AWS 帳戶
- 具有對應 Partner Central Channel IAM 角色的 AWS Partner Central 使用者
- [在頻道管理中使用的 AWS 帳戶中佈建的必要 IAM 角色](#)
- [具有對應 Partner Central Channel IAM 角色的 AWS Partner Central 使用者](#)
- 用於接收帳單和管理頻道計劃的作用中 AWS 管理帳戶

Important

AWS Partner Central 頻道管理功能需要在 Partner Central 連結 AWS 帳戶和用於接收帳單和管理頻道計劃的 AWS 管理帳戶中設定 IAM 角色。與您的 AWS Partner Central 雲端管理員合作，確保已設定 IAM 許可，並與您的聯盟負責人或雲端管理員合作，將 IAM 角色映射至 Partner Central 使用者。進一步了解 API [參考](#) 中的存取頻道管理。

AWS Partner Central 頻道管理的運作方式

管道管理工作流程遵循結構化程序來設定和管理轉售業務。以下是元件一起運作的方式：

1. 建立和啟用程式管理帳戶

將您的 AWS 管理帳戶報告為 PMAs，以將它們與您的管道計劃授權建立關聯。使用頻道交握立即啟用您的程式管理帳戶，以驗證 AWS 管理帳戶的同意。

2. 與客戶或分佈賣方建立關係

建立關係，以定義您與每個客戶或下游賣方 AWS 管理帳戶的運作方式，並符合管道計畫利益的資格。為每個關係選取適當的支援模型和設定。

3. 設定服務期間以管理離職時的帳單轉移（選用）

將服務期間新增至關係，以強制執行帳單轉移的最低通知期間或固定承諾期間。新增合作夥伴服務期間以控管帳單轉移的變更，且必須由客戶的 AWS 管理帳戶接受。

4. 監控帳單轉移狀態和關係清單

追蹤所有計劃管理帳戶之間的帳單轉移狀態，以及來自中央位置的關係。

程式管理帳戶

計畫管理帳戶 (PMA) 是您用來管理 AWS 頻道計畫的參與，以及與客戶或經銷商帳戶的關係的 AWS 管理 AWS 帳戶。每個 PMA 都與單一 AWS 管道計畫相關聯 (AWS 解決方案供應商、AWS 分佈或 AWS 分佈賣方)。

主題

- [建立程式管理帳戶](#)
- [啟用程式管理帳戶](#)

建立程式管理帳戶

若要建立程式管理帳戶，您需要 AWS 管理帳戶 ID 和作用中的頻道程式註冊。

成員帳戶和獨立帳戶不能用作 PMAs。此外，您無法使用已在舊版 Partner Central Channel Management 中以付款人帳戶身分加入的 AWS 管理帳戶。在建立具有相同帳戶 ID 的 PMA 之前，您必須先將舊版付款人帳戶移出。

建立新 PMA 的常見案例包括：

- 擴展到具有不同帳單需求的新地理區域

- 為特定業務單位設定專用帳戶
- 分隔不同 AWS 頻道節目的管理

建立 PMA

1. 導覽至 AWS Partner Central 中的頻道管理。
2. 在程式管理帳戶索引標籤上，選擇建立。
3. 輸入 AWS 管理帳戶 ID。
4. 選取頻道節目類型。
5. (選用) 新增 PMA 的描述性名稱。
6. 提交以啟用。

啟用程式管理帳戶

若要啟用 PMA，AWS 管理帳戶必須接受頻道交握。

對於 AWS Partner Central UI 使用者：

- 頻道交握會在您建立 PMA 時自動建立
- AWS 管理帳戶的根電子郵件地址會收到請求電子郵件
- 授權使用者必須使用請求電子郵件中提供的唯一連結來存取受邀的 AWS 管理帳戶
- 在受邀管理帳戶的 AWS 主控台中，他們可以接受或拒絕請求

對於 CLI/SDK 使用者：

- 您必須明確傳送程式管理帳戶頻道交握請求
- AWS 管理帳戶的根電子郵件地址會收到請求電子郵件
- 帳戶擁有者必須存取受邀的 AWS 管理帳戶，並使用請求電子郵件中提供的唯一連結透過 AWS 主控台接受/拒絕，或使用受邀 AWS 管理帳戶中的 CLI 命令來接受/拒絕交握

Important

只有登入或存取受邀的 AWS 管理帳戶，才能接受或拒絕交握請求。在 Partner Central 中建立 PMA 的合作夥伴必須能夠存取此管理帳戶，才能完成啟用程序。

頻道關係

AWS Partner Central 中的管道關係提供集中式方法來管理您計劃管理帳戶與客戶、分發賣方或內部 AWS Organizations 之間的連線。

頻道管理支援三種關係類型：

- 終端客戶：與組織購買 AWS 服務的直接轉售關係
- 分發賣方：根據您的分發協議運作的下游轉售合作夥伴（僅適用於經銷商）
- 內部：與測試和開發其管道業務相關的合作夥伴自己的 AWS 耗用

主題

- [建立關係](#)

建立關係

建立新關係時，您需要提供特定資訊以正確設定連線：

必要資訊：

- AWS 客戶/賣方組織的管理帳戶 ID
- 關係類型
- 客戶部門（政府/商業）
- 帳戶模型（解決方案提供者術語模型【SPTM】/終端客戶帳戶模型【ECAM】）
- 支援模型

Note

報告的關係必須符合您的頻道節目協議。您只能選取符合您獲授權轉售之帳戶模型和客群的關係詳細資訊。

選取支援模型

支援關係會定義您將如何為客戶提供支援。您可以將唯一的支援模型套用至每個關係，同時從單一 PMA 為客戶提供和分佈銷售商。

支援模型選項：

- 保留現有的支援模型：維護目前的支援計劃
- 轉售支援：以轉售定價將目前的支援計劃取代為新計劃
- 合作夥伴領導的支援：如果符合資格，請直接管理客戶的支援

支援詳細資訊：

- TAM 位置偏好設定：選擇 AWS 技術客戶經理的偏好區域
- 支援涵蓋範圍：定義支援是否適用於管理帳戶或整個組織
- 收費帳戶 ID：指定合併支援發票的帳單帳戶，如適用
- 支援提供者：如果您是在終端客戶帳戶上選擇 PLS 的經銷商，請指定誰為客戶提供支援

服務期間

服務期間會建立相互協議，防止在指定的承諾期間單方面變更帳單傳輸。合作夥伴可以建立最低通知要求或固定期限承諾，提供彈性以符合現有服務合約和業務需求。服務期間與管道關係相關聯，並為管道關係提供額外的控管選項。

服務期間支援兩種類型的協議：

- 最短通知期間 – 需要提前 14、30 或 60 天通知，方可以修改或終止帳單轉移關係
- 固定期限承諾 – 建立最長 1 年的約束性協議，以符合服務合約

主題

- [建立服務期間](#)
- [管理作用中的服務期間](#)
- [提早終止](#)

建立服務期間

您可以使用 Partner Central Channel Management 將服務期間新增至任何頻道關係。

1. 啟動服務期間 – 管道合作夥伴在特定關係上建立服務期間邀請，指定最低通知要求 (14、30 或 60 天) 或固定期限承諾 (60-365 天)。

2. 客戶通知 – 頻道交握會自動建立，最終客戶的 AWS 管理帳戶會收到含有唯一回應連結的電子郵件通知。
3. 客戶審核和回應 – 來自客戶 AWS 管理帳戶的授權使用者必須：
 - 使用電子郵件中提供的唯一連結存取邀請
 - 登入其 AWS 主控台以檢閱建議的服務期間條款
 - 接受或拒絕服務期間協議
4. 服務期間啟用 – 一旦客戶接受頻道交握，服務期間就會變成作用中，並根據商定的條款控管帳單轉移關係。

管理作用中的服務期間

作用中的服務期間會影響雙方在 Billing and Cost Management 主控台下的 Billing Transfer 管理體驗。合作夥伴可以透過 AWS Partner Central 管道管理來檢視和管理作用中的服務期間。

- 固定期限承諾會阻止任何一方修改帳單轉移，直到承諾期間到期為止
- 任何帳單轉移變更的最短通知期間都需要指定的預先通知

取代服務期間

合作夥伴可能需要以新條款取代現有的作用中服務期間，以因應不斷變化的業務需求或續約。取代程序可確保持續控管帳單傳輸關係，同時更新服務期間參數。

何時取代服務期間

- 從最短通知期間轉換為固定期限承諾（反之亦然）
- 延長或修改固定期限承諾的持續時間
- 調整最短通知期間要求（例如，從 30 天變更為 60 天）
- 使用更新後的條款續約即將到期的固定期限承諾

取代程序

1. 合作夥伴啟動替換 – 管道合作夥伴透過 AWS Partner Central 管道關係管理存取作用中的服務期間，然後選取取代服務期間的選項。合作夥伴指定新的服務期間條款（更新的最短通知天數或固定期限承諾的新開始/結束日期），並且可以包含解釋取代原因的選用內容。

2. 客戶通知 – 系統會自動建立新的服務期間管道交握，最終客戶的 AWS 管理帳戶會收到電子郵件通知，其中包含檢閱提議替換條款的唯一連結。
3. 客戶審核和回應 – 來自客戶 AWS 管理帳戶的授權使用者必須：
 - 使用提供的連結存取取代請求
 - 登入 AWS 主控台以檢閱新的服務期間條款和合作夥伴的說明
 - 接受或拒絕取代請求
4. 無縫轉換 – 當客戶接受替代交握時：
 - 先前的服務期間會立即結束
 - 新的服務期間會隨著更新後的條款而變成作用中
 - 在新的服務期間控管下，帳單轉移關係會持續不中斷
 - 雙方都會收到確認通知

重要考量

- 如果客戶拒絕取代請求，則原始服務期間會依其現有條款繼續
- 每個關係一次只能存在一個擱置服務期間交握
- 如果客戶不接受，替換請求會在 30 天後過期
- 取代歷史記錄會保留在關係記錄中以供稽核之用
- 取代服務期間不會影響基礎帳單轉移關係

提早終止

合作夥伴可以在自然過期之前請求提前終止服務期間，但雙方必須透過另一個管道交握程序互相同意。

誰可以啟動終止：

- 只有頻道合作夥伴可以啟動提早終止請求
- 終端客戶無法透過 AWS 主控台直接請求終止
- 想要提早結束服務期間的客戶應聯絡其通路合作夥伴以請求終止

終止程序：

1. 合作夥伴啟動請求 – 管道合作夥伴透過 AWS Partner Central 存取作用中的服務期間，然後選取提前結束協議的選項。合作夥伴可以包含解釋終止原因的選用內容。

2. 客戶通知 – 建立終止管道交握，最終客戶會收到電子郵件通知，其中包含檢閱終止請求的唯一連結。
3. 客戶審核和同意 – 來自客戶 AWS 管理帳戶的授權使用者必須：
 - 使用提供的連結存取終止請求
 - 登入 AWS 主控台以檢閱終止詳細資訊和合作夥伴的說明
 - 接受或拒絕提早終止請求
4. 立即效果 – 當客戶接受終止交握時：
 - 服務期間會立即結束
 - 雙方會立即重新取得帳單轉移關係的完全控制權
 - 透過 Billing and Cost Management 主控台再次提供標準 AWS 帳單轉移管理
 - 雙方都會收到確認通知

重要考量事項：

- 如果客戶拒絕終止請求，服務期間會以其原始條款繼續
- 終止服務期間只會結束協議 – 它不會自動終止基礎帳單轉移
- 終止之後，任一方都可以根據標準 AWS 程序管理帳單轉移
- 已終止的服務期間會保留在關係歷史記錄中，以供稽核之用

遷移舊版頻道帳戶

本指南說明 AWS Channel Partners 如何將合作夥伴控制之 AWS Organizations 中的現有管道終端客戶遷移至帳單轉移，讓客戶能夠在合作夥伴保留帳單責任的同時維護獨立 AWS Organizations。

管道合作夥伴有兩個選項可將現有的最終客戶帳戶遷移至帳單轉移：

完整組織轉移

將您現有的 AWS Organization 轉移至客戶擁有權，同時透過帳單轉移來維護帳單責任。此程序涉及在建立帳單轉移後將根帳戶擁有權轉移給客戶，並保留所有現有的組織組態和服務整合。

優點：

- 維護所有現有的組織組態

- 將技術複雜性和遷移時間降至最低
- 保留服務相依性和整合

重要考量事項：

- 最適合單一租戶組織
- 客戶可以看到歷史帳單資料
- 合作夥伴必須先設定帳單轉移，才能轉移根擁有權

成員帳戶轉移

將個別成員帳戶從現有的 AWS 組織移至新的客戶擁有的組織。此程序涉及為客戶建立新的組織、建立帳單轉移，然後遷移成員帳戶。

優點：

- 在整個遷移過程中維護帳單隱私權
- 提供遷移排程的彈性
- 適用於單一租戶和多租戶組織

重要考量事項：

- 需要重建組織層級組態
- 必須識別和重新建立組織層級相依性
- 比完整組織轉移更長的遷移時間表

轉移組織所有權

此遷移路徑會將現有 AWS Organization 的根帳戶擁有權轉移給您的客戶，同時透過帳單轉移來維護帳單責任。

先決條件：

- 組織必須處於全功能模式
- 客戶必須擁有根帳戶擁有權的電子郵件
- Organization 為一位客戶的工作負載提供服務

遷移步驟：

若要確保在整個遷移過程中持續折扣應用程式沒有任何差距，請遵循下列步驟：

1. 定義新的合作夥伴管理帳戶 (PMA)

建立新的 AWS 帳戶做為您的合作夥伴管理帳戶，並在 Partner Central 中將此帳戶註冊為 PMA。此帳戶將負責客戶組織的帳單和付款。

2. 識別要遷移的現有客戶的管理帳戶

識別目前做為您要遷移至帳單轉移之客戶組織的管理帳戶（舊版付款人帳戶）AWS 的帳戶。

3. 建立 Partner Central 頻道關係

在您的新合作夥伴管理帳戶（來自步驟 1）和客戶舊版付款人帳戶（來自步驟 2）之間，在 Partner Central 中建立管道關係。由於此組織包含您的終端客戶工作負載，因此您可以將帳戶新增為「終端客戶」關係。

4. 設定帳單轉移

從新的合作夥伴管理帳戶，導覽至 AWS Billing and Cost Management 主控台。選取帳單轉移，然後輸入客戶的 AWS 管理帳戶 ID 來建立新的轉移。您的客戶會收到電子郵件通知，並且必須在其 AWS 主控台中接受轉移。

5. 等待帳單轉移生效

等到帳單轉移變成作用中，即發生在接受後下個月的第一天。在帳單轉移處於作用中狀態之前，請勿繼續進行後續步驟。

6. 準備組織以進行轉移

在 AWS Billing and Cost Management 主控台中更新管理帳戶的帳單資訊，以反映客戶的詳細資訊。

7. 轉移根帳戶擁有權

登入組織的根帳戶，並在 AWS 管理主控台中導覽至我的帳戶。移除任何合作夥伴 MFA 裝置或其他合作夥伴特定的安全組態。將根使用者電子郵件地址更新為客戶的網域。客戶會收到一封電子郵件，以啟用其根帳戶存取權。在帳單轉移生效的 60 天內完成此步驟。

8. 驗證傳輸完成

客戶接受所有權後，請確認帳單轉移保持作用中狀態，且您的組織會繼續接收發票。客戶現在應擁有管理其組織的完整根存取權，而帳單責任會透過已建立的帳單轉移保留在您的組織。

⚠ Important

雖然完整的組織轉移是技術上最簡單的遷移路徑，但合作夥伴應該知道這種方法會向新的組織擁有者公開其歷史帳單資料。這包括所有帳單資訊，例如定價、預留執行個體，以及在所有權轉移之前存在的儲存計劃。

轉移成員帳戶

此遷移路徑會將個別成員帳戶從現有 AWS 組織移至新的客戶擁有組織，同時透過帳單轉移來維護帳單責任。

先決條件：

- 客戶需要新組織的管理帳戶
- 要轉移的成員帳戶清單
- 每個要轉移的成員帳戶中任何組織相依性的文件

遷移步驟：

1. 設定客戶的新組織

首先，建立成員帳戶的目的地。客戶必須建立新 AWS 帳戶或指定現有帳戶做為其管理帳戶。在此帳戶的 AWS Organizations 主控台中，啟用 AWS Organizations 並設定初始組織設定。這會為成員帳戶建立目標環境。

2. 建立帳單轉移

移動任何成員帳戶之前，請設定帳單轉移以確保持續計費責任。在 AWS Partner Central 中，建立帳單從客戶的新管理帳戶轉移到您的計劃管理帳戶 (PMA)。客戶必須在其 AWS Billing and Cost Management 主控台中接受此轉移。等待帳單轉移在下個月的第一天變成作用中，再繼續進行帳戶遷移。

3. 準備成員帳戶遷移

檢閱您計劃遷移之成員帳戶的組織層級相依性。移除或記錄需要在新組織中重建的任何服務控制政策、資源共用組態或委派管理員設定。確保您已規劃在客戶組織中重建必要的組態。

4. 轉移成員帳戶

一旦帳單轉移處於作用中狀態，請開始帳戶遷移程序。從客戶的新組織傳送邀請到您要轉移的每個成員帳戶。登入每個成員帳戶以接受這些邀請。然後，成員帳戶將離開舊版合作夥伴組織，並加入客戶的組織。與最終客戶協調，在其新環境中重建任何必要的組織組態。

Important

在啟動任何成員帳戶轉移之前，請確保帳單轉移處於作用中狀態。這會在整個遷移過程中維持適當的計費責任。

將 IAM 角色映射至頻道管理使用者

本節說明如何將 AWS Partner Central AWS Identity and Access Management (IAM) 角色映射至 AWS Partner Central 上的頻道管理服務使用者。需要此 IAM 角色映射，才能讓 Partner Central 使用者存取 Partner Central Channel Management 功能。映射可讓 Partner Central Channel Management 使用者在 AWS Partner Central AWS 帳戶上執行動作。選取 IAM 角色以透過 Partner Central 使用者存取 AWS Partner Central Channel APIs，可啟用頻道計劃管理帳戶和關係管理等功能。

在映射之前，您必須先完成以下項目：

- [將您的 AWS Partner Central 帳戶連結至 Partner Central 連結 AWS 帳戶。](#)
- [在 AWS Partner Central 連結 AWS 帳戶中建立 IAM 角色。](#)
- 建立 IAM 角色時，請將 `AWSPartnerCentralChannelManagement` 受管政策新增至角色，以授予 AWS Partner Central 使用者執行頻道管理動作的許可。如需詳細資訊，請參閱 [AWS Partner Central 使用者的受管政策](#)。
- 將下列自訂信任政策新增至 IAM 角色，以允許 AWS Partner Central 映射 IAM AWS 角色。

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

```
    }  
  ]  
}
```

將 AWS Partner Central IAM 角色對應至非雲端管理員使用者

1. 以具有聯盟潛在客戶或雲端管理員角色的使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在 AWS Partner Central 首頁AWS 的帳戶連結區段中，選擇管理連結帳戶。
3. 在AWS 帳戶連結頁面上，選取管理 IAM 角色。
4. 在非雲端管理員使用者區段中，選取您要授予存取權的合作夥伴使用者，然後選擇映射 IAM 角色。
5. 從下拉式清單中選擇建立的包含上述頻道政策的 IAM 角色。
6. 選擇映射角色。

從非雲端管理員使用者取消映射 AWS Partner Central IAM 角色

1. 以具有聯盟負責人或雲端管理員角色的使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在 AWS Partner Central 首頁AWS 的帳戶連結區段中，選擇管理連結帳戶。
3. 在AWS 帳戶連結頁面上，選取管理 IAM 角色。
4. 在非雲端管理員使用者區段中，選取您要撤銷存取權的合作夥伴使用者，然後選擇取消映射 IAM 角色。
5. 從下拉式清單中選擇 IAM 角色。
6. 選擇取消映射角色。

Important

AWS Partner Central 頻道管理功能需要在 Partner Central 連結 AWS 帳戶和用於接收帳單和管理頻道計劃的 AWS 管理帳戶中設定 IAM 角色。與您的 AWS Partner Central 雲端管理員合作，確保已設定 IAM 許可，並與您的聯盟負責人或雲端管理員合作，將 IAM 角色映射至 Partner Central 使用者。進一步了解 API [參考](#) 中的存取頻道管理。

使用合作夥伴分析和 Marketplace 洞察追蹤進度

合作夥伴分析和 Marketplace 洞察儀表板透過互動式視覺化和可自訂的報告，為 AWS 合作夥伴和 Marketplace 賣方提供產品效能的即時洞察，包括客戶使用模式、營收趨勢和訂閱指標。Marketplace 賣方可以追蹤客戶每月經常性收入、客戶購買成本、轉換率和地理分佈等關鍵績效指標，讓資料驅動型決策最佳化其 AWS Marketplace 策略。

Note

沒有足夠資料的合作夥伴分析頁面將無法如預期般運作。使用者將看到錯誤。若要判斷錯誤是由於 IAM 許可與資料不足所造成，使用者可以導覽至具有不同資料來源的特定儀表板。

如需詳細資訊，請參閱[導覽 AWS Partner Central](#)。您可以參考[AWS AWS Partner Central 使用者的受管政策](#)文件，以檢閱儀表板的存取政策。

主題

- [合作夥伴分析儀表板](#)
- [Seller Insights 儀表板](#)
- [合作夥伴分析和 Seller Insights 常見問答集 \(FAQs\)](#)

合作夥伴分析儀表板

Partner Analytics 包含 8 個儀表板，可讓您篩選、排序和深入了解管理 ACE 機會和潛在客戶、投資、AWS 領導行銷活動，以及訓練和認證所需的資料。若要瀏覽儀表板內的儀表板，只要按一下所需的儀表板即可。

8 個儀表板為：

- **概觀**：從核心營運網域彙總的跨職能 KPIs 和關鍵成功指標的全面視覺化。
- **機會**：量化分析 AWS 和合作夥伴參考的機會流程，具有管道速度指標、收入預測模型和統計轉換分析。
- **潛在客戶**：透過精細轉換率分析和來源歸因指標，系統性追蹤潛在客戶取得和進展。
- **投資**：資料導向的資金使用率洞察，包括宣告指標和資金來源分佈的階層分析。
- **管道**：跨解決方案提供者和分佈架構的獎勵計畫的多維度分析，整合跨公有部門和成長客群的 CEI 利益使用率和折扣機制效能。

- **行銷活動**：透過整合lead-to-opportunity轉換建模和漏斗進展指標，對 AWS 行銷活動有效性進行精細檢查。
- **訓練和認證**：組織能力開發的量化評估、追蹤認證、認證完成率，以及訓練計畫進展指標。

導覽 Partner Insights 儀表板

本節說明 Partner Insights 儀表板的控制項、篩選條件和函數。

依日期篩選 – 預設下拉式清單

Partner Analytics 中的日期篩選條件包含兩種機制，可深入了解特定時段：根據常用時段預設下拉式清單選項，以及針對特定日期範圍自訂篩選。除非另有說明，否則此篩選條件中選取的日期範圍會自動套用至儀表板中的所有指標和資料表，以及所有其他儀表板。

由於 Partner Analytics 和 Marketplace Insights 中的某些指標會以不同的節奏重新整理，因此預設日期篩選條件選項會因儀表板而有所不同。

- 機會和潛在客戶具有預設下拉式清單選項，包括過去 30 天、過去 60 天、過去 90 天、追蹤 12 個月 (TTM) 和年初至今 (YTD)。
- 對於所有其他儀表板，預設下拉式清單選項包括過去 1 個月可用、過去 2 個月可用、過去 3 個月可用、年比 (YoY) 和年初至今 (YTD)。由於某些指標不會每天重新整理，因此與每日重新整理KPIs 不同，確切的「過去 X 天」篩選條件無法套用至這些指標。因此，某些儀表板中的整個儀表板日期篩選條件僅限於「過去 X 個可用月份 (s)」下拉式清單選項。儀表板邏輯會自動將相關日期篩選條件套用至每個指標，以符合這些指標的重新整理節奏。如果目前月份無法使用資料，儀表板將取得下一個最近月份的可用資料。

依日期篩選 – 自訂

除了預設日期篩選條件，或設定自訂日期範圍。請注意，折扣指標仍會在每月層級顯示。若要指定確切的開始和結束日期：

- 在日期篩選條件下拉式選單中選擇「自訂」。
- 按一下「開始日期」搜尋列以開啟行事曆快顯視窗。然後，在行事曆中選擇所需的篩選條件開始日期。
- 使用「結束日期」搜尋列重複步驟 2。

依日期篩選的日期值：

- 機會日期預設為 AWS 推薦機會的合作夥伴接受日期，以及提交合作夥伴推薦機會的機會提交日期
- 無論潛在客戶上次修改的時間為何，潛在客戶日期標記預設為建立的日期。
- 投資日期預設為發行點數和兌換點數 – 提升建立日期（產生點數代碼的日期）。所有現金 KPIs 和核准點數 – 預先核准日期。折扣遵循計費期間。
- 行銷活動日期預設為行銷活動相關資料、機會指標利用機會日期、管道反映 AO 的機會建立日期、PO 的核准日期、營收使用機會啟動日期，以及行銷活動相關潛在客戶指標使用截止日期。
- 訓練和認證日期預設為第一次授予認證的日期（不包含重新認證）、Net New Accreditation 會使用課程完成的日期，而 Net New Training 會使用課程完成的日期。

一覽

「一目了然」儀表板提供每個儀表板的關鍵指標，現在提供 ACE 資格和 CRM 整合的可見性。在此儀表板上，透過自訂開始和結束日期或選擇其中一個可用選項來篩選資料。

此儀表板提供 AWS 和合作夥伴發起機會和潛在客戶總數的資料，其中包含 year-over-year 詳細資訊，以及合併的現金和信用投資。最後，如果適用，請檢視行銷活動和行銷資訊。

商機管道分析

Note

資料自 2021 年 1 月起可供下載。

機會儀表板中有幾個篩選條件，可協助分析共同銷售管道。以下 4 個圖表會根據篩選條件選擇來回應和調整。

合作夥伴原始機會趨勢 (TTM)：

- 下拉式篩選條件，依所有機會、已啟動的機會和已驗證的機會檢視圖表。使用者可以從第一個資料表開始，在啟動的機會和合作夥伴驗證的機會之間切換。
- 預估總營收和機會總數，包含所有機會 year-over-year 詳細資訊，或細分為僅 AWS 來源的機會，或僅合作夥伴來源的機會。

機會分析：

機會分析允許管道上的比較資訊，後面接著效能基準。兩個相同的圖表顯示side-by-side比較的 ACE 資料。將顯示長條圖（如果所選類別存在超過 5 個區段），或者如果所選類別存在 5 個或更少區段，則會顯示甜甜圈圖。機會分類選項也可以作為完整機會儀表板的篩選條件。

如需有關特定機會的資訊，請利用機會摘要資料中看到的篩選和排序功能：

1. 自訂資料表，只查看關鍵指標或所有資料。或者，僅依開啟機會、僅關閉機會或所有機會篩選顯示的資料。
2. 向下切入至特定機會 IDs。
3. 檢查機會階段與 AWS 賣方記下的 AWS 階段（以紅色反白顯示的不相符項目）之間的操作/資料記錄差異。
4. 以遞增/遞減順序排序資料表資料欄，以專注於最高優先順序。

AWS 參與度分數：

AWS 共同銷售建議分數會評估您的解決方案在滿足目前和預測客戶需求方面的定位。高分、中分和低分可協助您找出目前的優勢和機會進行共同銷售 AWS。這些分數目前可供服務和軟體路徑中符合 ACE 資格的合作夥伴使用。若我們沒有足夠的資料可提供配對，且僅適用於具有專業能力的合作夥伴，則不會顯示分數。

機會摘要資料：

在此表格中，使用者可以看到合作夥伴階段與 AWS 階段。AWS 階段反映了 AWS 賣方 CRM 中的 AWS 記錄保留，而整體階段值反映了 ACE 機會頁面中的機會階段。對於開放機會，由於不同的系統會在不同時間使用手動輸入進行更新，因此預期狀態記錄可能會有一些差異。最後，使用者可以看到 AWS Marketplace 參與度分數和 AWS 解決方案參與度分數，指出該客戶從 AWS Marketplace 購買的可能性。

潛在客戶管道分析

潛在客戶儀表板包含多個篩選條件，以專注於 AWS 潛在客戶推薦的子集，甚至是特定的潛在客戶。除了使用日期篩選條件來深入了解潛在客戶轉換和潛在客戶來源趨勢，並利用潛在客戶摘要資料表中特定潛在客戶 ID 的潛在客戶狀態篩選條件和篩選來深入了解：

- 潛在客戶 ID：多選篩選條件，依 ID 搜尋特定的潛在客戶 (Lead)。在搜尋方塊中輸入所需的 ID，然後在篩選摘要資料表中選取 Lead(s)。
- 潛在客戶狀態：多選篩選條件，依狀態分割 AWS 潛在客戶推薦。選擇組合：選取所有（所有選項）、取消資格、開啟、合格和研究。

資金和投資

如需詳細資訊，請前往 [資金計劃](#)。

轉售營收和折扣

如需詳細資訊，請參閱管道合作夥伴特定指南：[解決方案供應商計劃](#)和[分發計劃](#)。

市場行銷活動分析

除了整個儀表板的日期篩選條件之外，行銷活動儀表板還包含多選篩選條件，以依特定行銷活動、地理位置（包括地理、區域和國家/地區篩選條件）以及 AWS 客戶客群和產業剖析關鍵 AWS 行銷活動指標。除了行銷活動之外，這些篩選條件也適用於在頂部顯示相同篩選條件的其他儀表板上的指標（例如機會儀表板）。

在行銷活動摘要中檢視摘要指標，並在摘要下方的視覺效果中顯示其他指標特定明細。

培訓與認證

Training and Certifications 儀表板包含分析員工成就的雙重篩選功能：

類別篩選條件：

- 認證完成
- 認證達成
- 訓練完成指標
- 組織內可定址學習者總數

類型篩選條件：

透過兩種不同的測量方法啟用資料彙總：

1. 總計數：以個別單位測量每個完成（認證、認證或訓練）
2. 唯一個人：彙總個別層級的成就，將每個人計為一個單位

衡量差異化範例：對於擁有 10 名員工且擁有 5 個認證的組織，您會看到總數顯示 50 個認證，而唯一個人會顯示 10 個認證個人。

此篩選系統可透過多個分析角度，精確追蹤和分析組織學習成果。

MAP 合作夥伴效能索引 (PPI)

本節中的主題說明如何了解和使用 MAP 合作夥伴效能索引 (PPI)。PPI 可協助您追蹤組織交付遷移加速計劃 (MAP) 專案的有效性，並提供洞見以改善遷移實務。

Note

只有聯盟潛在客戶可以存取合作夥伴效能索引儀表板。

主題

- [什麼是 MAP Partner Performance Index \(PPI\) ?](#)
- [了解您的 PPI 分數](#)
- [四個關鍵效能指標](#)
- [效能方案和優點](#)
- [使用 PPI 儀表板](#)
- [如何改善您的 PPI 分數](#)
- [取得協助和支援](#)
- [摘要](#)

什麼是 MAP Partner Performance Index (PPI) ?

MAP Partner Performance Index (PPI) 是全方位的衡量系統，可評估合作夥伴在交付成功 AWS 遷移專案時的有效性，其中合作夥伴已從中請求投資 AWS。的持續投資 AWS 需要計劃產生可接受的投資回報，PPI 旨在鼓勵高效能者並修復可能會對投資報酬率產生負面影響的效能。PPI 為您提供對遷移實務效能的透明、資料驅動洞察，並協助您識別改進的機會。

為什麼 PPI 對您的業務很重要

PPI 透過提供透明、資料驅動的洞察，讓您的組織和客戶受益，協助您建立更強大的遷移實務：

對於您的組織：

- 清楚了解遷移實務效能
- 識別需要改進的特定領域

- 卓越性的認可和獎勵
- 加速最佳執行者的核准程序
- 您最需要的針對性支援
- 市場中的競爭優勢

對於您的客戶：

- 存取經過驗證、高效能的遷移合作夥伴
- 更快速完成遷移並實現價值
- 更高品質的專案執行和交付
- 提高對專案結果的信心
- 更重視客戶在上執行工作負載時將產生的最佳化年度成本 AWS

PPI 如何支援您的成長

PPI 設計為成長工具，而不只是測量系統。機制為您提供：

- 指標和效能趨勢的即時可見性，可用來識別改善機會並改善遷移實務
- 根據您的機會，從取得特定領域的目標性支援 AWS
- 透過更多業務獲得客戶的信任
- 從獲得更多建議的機會 AWS
- 降低管理開銷，獲得證實的卓越效能

了解您的 PPI 分數

您的 PPI 分數是單一百分比，反映您在四個關鍵績效領域的整體有效性。分數範圍從 33% 到 100%，分數越高表示效能越強。

評分的運作方式

PPI 會使用四個關鍵指標來評估您的效能：

- 遷移成功率 – 將資金評估轉換為遷移專案的能力
- 實現價值的速度 – 您協助客戶在遷移開始後實現價值的速度
- 產品組合成功 – 所有已完成專案的整體營收成果

- 專案成功 – 個別專案效能和一致性

對於每個指標，根據您的效能，您獲得 1、2 或 3 分的分數：

分數	效能追蹤	Description
3 點	高效能追蹤	超過期望；展現卓越
2 點	核心計畫追蹤	符合預期；穩定執行
1 點	周轉軌道	低於預期；需要改進

您的整體 PPI 分數計算：

PPI 分數 = (指標分數的總和) / 12

範例：如果您在所有四個指標上獲得 2 分： $(2 + 2 + 2 + 2) / 12 = 8 / 12 = 67\%$

Note

如果您沒有足夠的資料用於特定指標（例如，完成的專案太少），我們會使用其他有效分數的平均值來計算該指標。這可確保新的或成長中的合作夥伴不會受到不公平的懲罰。

效能追蹤

根據您的 PPI 分數，您將分類為三個效能層級之一：

Tier	分數範圍	Description
高效能追蹤	67% - 100%	合作夥伴跨指標交付最強大的結果
核心計畫追蹤	50% - 66%	具有成長潛力的核心期望內的合作夥伴
周轉軌道	33% - 49%	需要支援以符合效能標準的合作夥伴

四個關鍵效能指標

本節提供用於計算 PPI 分數的四個指標中每個指標的詳細資訊。

指標 1：評估轉換率

衡量的項目：您將 AWS 資金評估專案轉換為已簽署遷移承諾的能力。

計算方式：

Win Rate = (評估資金的 Won 遷移次數) / (評估資金的 Won + 遺失遷移次數)

效能閾值：

效能等級	獲勝率
高效能追蹤 (3 點)	75% 或更高
核心計畫追蹤 (2 分)	45% - 75%
周轉賽道 (1 點)	低於 45%

為什麼重要：

高轉換率表示您是：

- 在請求資金之前有效限定機會
- 將評估問題清單與客戶優先順序保持一致
- 有效利用 AWS 資金資源
- 在程序初期建立強大的客戶承諾

如何改善：

- 強化您的機會資格程序
- 在提交資金請求之前，確保徹底探索客戶
- 將評估結果與特定客戶業務驅動因素保持一致
- 在整個評估階段保持與客戶的定期溝通
- 在銷售週期內與客戶 AWS 團隊緊密合作

範例：如果您收到評估 100 個專案的資金，其中 85 個轉換為簽署遷移，而 15 個遺失，則您的獲勝率為 $85/100 = 85\%$ ，獲得 3 分（高效能追蹤）。

指標 2：遷移交付速度運作狀態

衡量的項目：在專案達到 1,000 美元的標記支出後，遷移專案開始產生有意義的 AWS 收入的速度。

計算方式：

價值實現速度 = 在過去 24 個月內，從 1,000 美元日期起算 180 天內達到 50,000 美元的專案百分比

效能閾值：

效能等級	專案命中目標
高效能追蹤 (3 點)	85% 或更高的專案
核心計畫追蹤 (2 分)	50% - 85% 的專案
周轉賽道 (1 分)	不到 50% 的專案

為什麼重要：

Fast Start 證明您是：

- 透過確保更快支付調動資金來改善合作夥伴現金流
- 有效規劃和執行遷移策略
- 提早排定高價值工作負載的優先順序
- 移除封鎖程式並加速客戶採用
- 協助客戶快速實現商業價值

範例：如果您有 50 個專案超過其開始日期至少 6 個月，且其中 44 個專案在 1,000 美元當天的 180 天內達到 50,000 美元，則您的價值速度為 $44/50 = 88\%$ ，獲得 3 分（高效能追蹤）。

指標 3：產品組合層級已完成專案的最終遷移收入實現

它測量的項目：您在所有已完成的遷移專案中交付預期營收成果的整體效率。

計算方式：

產品組合層級已完成專案的最終遷移營收實現 = 已完成遷移的標記支出 (MRR) 總和/過去 36 個月內已完成遷移的預期終端 ARR 總和

效能閾值：

效能等級	收入實現
高效能追蹤 (3 點)	85% 或更高
核心計畫追蹤 (2 分)	40% - 85%
周轉賽道 (1 分)	低於 40%

為什麼重要：

強大的產品組合效能顯示您：

- 準確估計專案範圍和潛力
- 持續履行承諾
- 擁有有效的專案管理程序
- 透過專案完成來維持客戶參與度
- 解決障礙/挑戰，以確保遷移完成

範例：如果您完成的專案的預期終端 ARR 合併為 1,000 萬美元，且實際地圖標記支出達到 920 萬美元，則您的產品組合成功率為 $9.2/10 = 92\%$ ，獲得 3 分（高效能追蹤）。

指標 4：個別交易層級已完成專案的最終遷移收入實現

它測量的項目：透過檢查個別專案結果來實現專案交付的一致性。此指標可防止一些例外專案遮蔽多個表現不佳的專案。

計算方式：

專案成功 = 過去 36 個月內達到預期 ARR 至少 50% 的已完成專案百分比

效能閾值：

效能等級	超過 50% 的 ARR 專案
高效能追蹤 (3 點)	70% 或更高
核心計畫追蹤 (2 分)	31% - 70%

效能等級	超過 50% 的 ARR 專案
周轉賽道 (1 分)	低於 30%

為什麼它很重要：

一致的專案交付示範：

- 整個產品組合的品質執行
- 有效的風險管理和緩解
- 適用於各種專案類型的可靠程序
- 個別專案層級的客戶滿意度

範例：如果您已完成 30 個專案，其中 26 個專案達到其預期 ARR 的 50% 以上，則 $26/30 = 87\%$ 的專案達到閾值，獲得 3 點（高效能追蹤）。

效能方案和優點

PPI 系統可辨識不同層級的合作夥伴功能，並為每個層提供適當的支援和優勢。

高效能追蹤 (67% - 100%)

誰符合資格：合作夥伴在所有四個指標中提供卓越的結果，或在大多數領域提供強大的效能。

策略優勢：

- 增強大型或策略專案的資金資格
- 合作夥伴計劃中的精選 AWS 合作夥伴狀態
- 有機會展示您在 AWS 行銷資料方面的成功

辨識：

- 未來能夠公開提升您的最高績效者狀態
- 包含 AWS 合作夥伴成功案例
- AWS 能力計劃的優先順序考量
- 以 Partner Matching Engine AWS 為特色，提供發起機會

支援：

- AWS 合作夥伴開發經理的定期業務審查
- 獨家合作夥伴活動和圓桌會議的邀請

核心計劃追蹤 (50% - 66%)

誰符合資格：合作夥伴以穩定執行和明確的成長潛力滿足核心期望。

核心優點：

- 合格機會的標準資金存取權
- 定期技術支援和計畫資源
- 已建立核准程序與服務層級
- 存取 AWS 遷移工具和架構

開發優勢：

- 績效改善指引和諮詢
- 最佳實務文件和啟用資源
- 與合作夥伴開發團隊定期進行業務審查
- 存取訓練和認證計畫
- 針對特定領域的支援進行改善

支援：

- 標準 AWS 合作夥伴支援管道
- 存取遷移最佳實務和手冊
- 合作夥伴社群論壇和知識庫
- 每季效能審查

重點區域：

如果您的效能落在此範圍的下限 (50-55%)，AWS 將與您一起找出特定的改善機會，並提供目標性資源，協助您提升到下一個層級。

周轉軌道 (33% - 49%)

誰符合資格：需要重點支援以符合效能標準的合作夥伴。此層旨在協助您透過目標資源和指引取得成功。

支援優點：

- 綠色 (GTG) 改進計劃 – 與合作，AWS 建立具有明確、可實現目標的結構化改進計劃
- 具有特定、可衡量目標的專用改善規劃
- 增強的專案監督和指導
- 更頻繁的簽入和業務審查（每兩週或每月）

成功途徑：

- 清晰、有時限的效能目標
- 定期進度審查以追蹤改善
- 重點啟用支援和訓練
- 存取最佳執行者最佳實務和案例研究
- 專用合作夥伴開發管理員支援

在改善期間：

您將可以繼續存取 MAP 資金，同時積極制定改善計劃。改善期間有時間限制，而您的作用中專案提供即時改善指標的機會。

我們詢問的內容：

- 對改善計畫的承諾
- 定期參與進度審查
- 合作維護資料準確性和及時的專案更新
- 實作建議的最佳實務

使用 PPI 儀表板

PPI 儀表板可讓您即時了解效能指標和趨勢。本節說明如何有效存取和使用儀表板。

存取儀表板

若要啟動 PPI 儀表板：

1. 以聯盟領導身分登入 AWS Partner Central。
2. 開啟儀表板清單，然後選擇左側面板中的遷移合作夥伴效能索引分析。

Note

目前，只有具有聯盟領導角色的使用者才能存取 PPI 儀表板。我們正在努力在未來版本中擴展對其他角色的存取。

儀表板區段

PPI 儀表板包含下列重要區段：

1. 遷移摘要資料

- 您的整體 PPI 分數
- 目前的效能方案
- 獲勝總數 ARR（作用中和已完成專案）
- 專案總數
- 資料新鮮度指標

2. 關鍵指標概觀

- 四個關鍵指標的目前分數
- 每個指標的點值 (1、2 或 3)
- 視覺化指標（顏色編碼效能）
- 趨勢指標顯示改善或拒絕

3. 貢獻指標詳細資訊

- 用於計算每個金鑰指標的基礎資料
- 實際數量和百分比

- 與效能閾值的比較

4. 歷史趨勢

- Month-over-month效能變更
- 每個指標的趨勢行
- 識別改善模式

篩選您的資料

您可以使用下列篩選條件來自訂儀表板檢視：

顯示資料依據：

- 目前每月分數 – 您最近的效能快照
- 歷史每月檢視 – 顯示 12 個月效能趨勢的折線圖

機會類型：

- 所有 MAP 2.0 專案
- 僅限 MAP (不含 MAP Lite)
- 依程式類型

客戶地理位置 (PPI 分數將繼續處於全球層級)：

- 所有地理位置
- NAMER (北美洲)
- EMEA (歐洲、中東、非洲)
- APJ (亞太區域和日本)
- LATAM (拉丁美洲)

了解您的儀表板資料

若要解譯指標：

1. 檢閱您的整體 PPI 分數 – 這是效能的主要指標。

2. 檢查個別指標分數 – 識別哪些領域很強大，哪些需要注意。
3. 檢查貢獻指標 – 了解驅動每個分數的基礎資料。
4. 檢閱歷史趨勢 – 尋找模式和改善工作的影響。
5. 與閾值比較 – 查看您與下一個效能層的接近程度。

解譯範例：

整體 PPI 分數：75%

- 遷移成功率：3 點 (85% 轉換)
- 實現價值的速度：2 點 (72% 的專案達到目標)
- 產品組合成功：3 點 (95% 收入實現)
- 專案成功：2 點 (25% 的專案低於 50%)

解譯：您是整體最佳績效者，在獲勝率和產品組合層級執行方面具有特定優勢。專注於提高價值的速度和專案一致性，以達到 100%。

儀表板重新整理頻率

- PPI 分數每月計算
- 每月 1 日重新整理資料
- 過去 12 個月的歷史資料可供使用
- 即時專案資料可能需要 2-3 個工作天才能反映在 PPI 計算中

如何改善您的 PPI 分數

本節提供可行的策略，以改善每個指標區域中的效能。

一般最佳實務

資料準確性至關重要：

- 確保 MPE（內部 AWS 追蹤的遷移記錄）中的所有專案資料都是準確且 up-to-date
- 在資金請求中提供實際、合理化的 ARR 預估
- 當情況變更時，立即更新專案開始和結束日期
- 正確標記所有遷移的工作負載，以準確追蹤收入

• 報告專案狀態變更

利用 AWS 資源：

- 與您的 合作夥伴開發經理 (PDM) 緊密合作
- 參加 AWS 遷移最佳實務工作階段
- 使用 AWS 遷移架構和工具
- 參與合作夥伴啟用計劃
- 從最佳執行者案例研究學習

維持以客戶為中心：

- 在整個遷移生命週期中保持客戶參與
- 定期執行商業價值審查
- 主動處理封鎖程式和挑戰
- 確保客戶成功是主要目標

準備 PPI

您現在可以執行的操作：

- 檢閱您的資料 – 確保 MPE 中的所有專案資訊都是準確且up-to-date
- 了解指標 – 熟悉四個關鍵績效領域
- 評估您的實務 – 誠實評估您可能需要改進的地方
- 與 互動 AWS – 與您的 PDM 合作，為 PPI 做好準備
- 清除屬性 – 更正任何不正確歸因於您組織的專案
- 更新訓練 – 確保您的團隊了解 MAP 2.0 要求和最佳實務

取得協助和支援

存取 AWS Partner Central 資源

1. 登入 AWS Partner Central
2. 導覽至支援 → 聯絡支援

3. 選擇合作夥伴計劃作為您的主題
4. 選取 MAP 效能索引做為問題類型

提交資料更正請求

使用 PDM 提交下列項目的更正：

- 專案屬性錯誤
- 不正確的專案日期
- ARR 預估更新
- 專案狀態差異

參加啟用工作階段

AWS 在上託管一般啟用工作階段：

- 遷移最佳實務
- PPI 最佳化策略
- 新的程式功能
- 最佳效能者洞見

檢查 AWS Partner Central 事件行事曆是否有即將進行的工作階段。

聯絡您的 合作夥伴開發管理員 (PDM)

您的 PDM 是所有 PPI 相關問題和支援的主要聯絡窗口。他們可以：

- 協助您了解 PPI 分數和指標
- 提供改善建議
- 協助資料更正和驗證
- 將您與技術資源連線
- 回答有關計劃政策的問題

其他資源

- AWS 遷移加速計劃 (MAP) 概觀：[【合作夥伴中央連結】](#)

- 遷移最佳實務：【[合作夥伴中央連結](#)】
- AWS 遷移工具和服務：【[AWS 連結](#)】
- 合作夥伴開發管理員目錄：【[合作夥伴中央連結](#)】
- 合作夥伴分析儀表板：AWS Partner Central → Analytics & Insights

摘要

MAP 合作夥伴效能索引代表 AWS 對資料驅動型合作夥伴開發和客戶成功的承諾。透過提供透明、可行的效能洞察，PPI 可協助您：

- 了解遷移實務的卓越之處及其可改善之處
- 根據您的需求存取適當層級的支援和資源
- 向客戶和 AWS 團隊展示您的專業知識
- 自信地發展遷移實務

PPI 的成功來自：

- 準確的資料和逼真的承諾
- 以客戶為中心的執行
- 持續改進思維
- 與 AWS 團隊的合作夥伴關係
- 整個專案產品組合的一致性

AWS 致力於您的成功。PPI 計畫旨在協助您建立世界級的遷移實務，為客戶提供卓越的成果。

如需問題或支援，請聯絡您的 合作夥伴開發經理或 AWS 合作夥伴支援。

歸屬營收

屬性營收儀表板可讓您依合作夥伴 AWS 營收測量 (PRM) 來查看解決方案的營收影響。儀表板會顯示每月跨所有客戶追蹤的彙總營收，依 AWS 產品和服務細分。

如需詳細資訊，請參閱合作夥伴收入衡量[指南](#)和[FAQs](#)。

篩選條件

屬性營收儀表板包含下列篩選功能，可用於分析您的歸屬營收資料：

- 時間範圍：選取日期範圍，以檢視特定計費期間的歸屬收入。
- 產品名稱：依一或多個 AWS Marketplace 產品清單篩選，以檢視特定產品的收入。
- AWS 服務：依特定 AWS 服務（例如 Amazon EC2、Amazon S3、Amazon RDS）篩選，以了解您的解決方案可驅動消費的服務。
- AWS 帳戶 ID：依特定 AWS 帳戶 IDs 篩選，以檢視與特定帳戶相關聯的收入。

關鍵指標

儀表板會在頁面頂端顯示三個關鍵指標：

- 測量的產品：在所選時間範圍內，合作夥伴收入測量追蹤收入的 AWS Marketplace 產品數量。
- AWS 測量的服務：您的產品在所選時間範圍內驅動消費的不同 AWS 服務數量。
- 總歸屬收入：合作夥伴收入衡量在您所有產品、服務和客戶在所選時間範圍內測量的總彙總收入。

圖表

產品收入歸屬

此圖表顯示每個 AWS Marketplace month-over-month 收入歸屬。每個產品都以個別系列表示，可讓您比較產品組合隨時間變化的收入趨勢。使用此圖表來識別哪些產品驅動最多 AWS 的消耗量並追蹤成長模式。

依 AWS 服務劃分的收入

此圖表顯示依 AWS 服務細分的歸因收入。使用此圖表來了解您的解決方案可驅動最多使用 AWS 量的服務，以及服務層級營收趨勢如何隨時間變化。

表格

歸屬營收

此資料表顯示合作夥伴收入衡量功能每月彙總所有客戶的收入。資料表包含下列資料欄：

- 產品名稱：您的 AWS Marketplace 產品的名稱。
- AWS 服務：測量耗用量 AWS 的服務。
- 帳單月份：衡量收入的月份。

- 屬性營收：product-service-month組合的彙總營收金額。

收入資料會彙總到所有客戶，而且只有在產品每月由唯一客戶帳戶的最低閾值使用時才會顯示。不會顯示個別客戶收入、名稱或帳戶 IDs。

加入狀態

此資料表顯示您的產品，這些產品 AWS 可以看到已啟用任何 合作夥伴收入衡量功能。使用此資料表來驗證您的 PRM 實作是否作用中，並識別可能需要其他組態的產品。此表會顯示：

- 產品名稱：您的 AWS Marketplace 產品的名稱。
- 功能：為產品啟用的合作夥伴收入測量功能：資源標記、使用者代理程式字串或 AWS Marketplace Metering。
- 狀態：功能是否正在主動追蹤產品的收入。

資料可用性和隱私權

- 收入資料會每月重新整理，並反映上一個計費月份的耗用量。
- 只有在每月唯一客戶帳戶的最低閾值使用產品時，才會顯示收入。如果客戶計數低於任何月份的閾值，則不會顯示該月該產品的收入資料。
- 合作夥伴只會收到產品和服務層級的彙總營收資料。不會共用個別客戶收入、名稱或帳戶 IDs。
- 產生 0 USD AWS 收入的內部 AWS 帳戶和帳戶會從閾值計算中排除。

先決條件

若要存取歸因營收儀表板，您必須：

1. 享受新的 AWS Partner Central 體驗 (PC 3.0)。
2. 已實作至少一個合作夥伴收入衡量功能：[資源標記](#)、[使用者代理程式字串](#)，或在 AWS Marketplace 上列出 AMI 或 ML 產品（用於自動 [Marketplace 計量](#)）。

與透過合作夥伴帳戶連線 (PAC) 連線的附屬公司帳戶建立的合作夥伴，將在單一檢視中看到所有連線帳戶的彙總營收。

進一步了解

- [合作夥伴收入衡量入門指南](#)

- [資源標記實作](#)
- [使用者代理程式字串實作](#)
- [AWS Marketplace 計量](#)

匯出（下載）資料

您可以將視覺效果中顯示的資料匯出至可下載的 CSV/Excel 檔案。

Note

只有來自 2021 的資料可供下載。工具不支援原始資料下載，僅顯示在資料表中的資料，而且儀表板內的每個資料表都不支援此功能。

若要匯出資料：

1. 將滑鼠游標移至任何圖表或資料表的右上角，以找出 3 個垂直點
2. 選取 3 個垂直點
3. 從下拉式清單中選取匯出至 CSV
4. 資料將格式化，如儀表板上所示。

資料重新整理和面值

儀表板資料會重新整理下列指定的節奏：

- 每日
 - ACE 資料
 - 行銷活動資料
 - 引導資料 **【每天大約下午 2PM (PST)】**
 - 投資資料；點數和現金 KPIs 每天重新整理一到四次。
 - 訓練和認證資料每天重新整理一次。
- 每月
 - 每月第 15 天的折扣 KPIs。

Seller Insights 儀表板

AWS Marketplace 提供由 [Amazon QuickSight](#) 支援的儀表板，其中包含圖表、圖表和洞見，可協助您存取和分析財務、銷售和行銷資料。如需特定儀表板的相關資訊，請參閱[此處](#)。

儀表板可供具有適當許可的 AWS Marketplace 賣家使用。如需詳細資訊，請參閱 [AWS AWS Partner Central 的 受管政策](#)。

合作夥伴分析和 Seller Insights 常見問答集 (FAQs)

如需常見問題的答案，請參閱下列FAQs。

一般FAQs

「無資料」會顯示在任何 KPIs 上，如何修正此問題？

請選取重設按鈕（圓形箭頭）。請注意，這與 Web 瀏覽器頁面上的重新整理按鈕不同。

我看到有資料差異？我要怎麼做？

向 APN Support 提交票證以解決差異。從左側導覽面板中，選擇 [AWS Partner Central 支援](#) 以提交票證。

為什麼合作夥伴計分卡資料不符合 Partner Analytics 儀表板資料中顯示的內容？

Partner Analytics 和 Partner Scorecard 之間的資料差異來自衡量方法和範圍的幾個關鍵差異。計分卡的測量期間符合組織的最後一個層檢閱日期，當日期篩選條件不同時，可能造成不相符。此外，計分卡透過計算合作夥伴在 AWS 內部系統中加上標籤的所有機會來維持更廣泛的包容性，無論進入狀態為何。當合作夥伴計分卡特別追蹤所選合作夥伴路徑中的進度時，會發生訓練和認證資料變化，專注於具有基礎、技術認證和商業/技術認證的獨特個人。Partner Analytics 透過全面的成就追蹤提供擴展的功能，包括透過類型篩選的總成就計數、以層級為基礎的認證彙總，而不是技術定義，以及包含非 APN 層級需求登入資料，包括 AWS Partner : Cloud Economics 認證，該登入資料仍不存在於 Partner Scorecard。

機會儀表板FAQs

為什麼機會獲勝率視覺效果會顯示與機會分析長條圖依階段分割顯示之計數不同的已啟動和已關閉的機會計數（以及不同的獲勝率）？

機會獲勝率指標是根據機會的結束日期（機會啟動或變成已關閉的日期）計算，因此包括所有在所選時間範圍內關閉的機會，無論提交的時間為何。機會分析長條圖會依機會提交日期（機會的關閉日期並不存在）進行篩選，因此機會分析中顯示的已啟動和已關閉的機會計數只會包含在所選時間範圍內提交的機會。

為什麼合作夥伴推薦核准率視覺效果顯示的已核准和已拒絕機會計數與機會分析甜甜圈圖表上依狀態分割顯示的計數不同？

合作夥伴推薦核准率指標是根據核准/拒絕機會的日期計算，因此包括所選時間範圍內核准的所有機會，無論提交的時間為何。機會分析長條圖會依提交的機會日期進行篩選，因此機會分析中顯示的已核准和拒絕的機會計數只會包含所選時間範圍內加總的機會。

為什麼階段和 AWS 階段值對某些機會不同？

AWS 階段反映 AWS 賣方 CRM 中的 AWS 記錄保留，而整體階段值反映 ACE 機會頁面中的機會階段。如果這兩個值因機會而不同至少提前 48 小時關閉，請聯絡 AWS 合作夥伴開發團隊，以解決任何操作/記錄保留差異。對於開放機會，由於不同的系統在不同時間使用手動輸入進行更新，因此預期狀態記錄可能會有一些差異。

AWS 共同銷售建議分數FAQs

如何查看 Partner Analytics 的 AWS 共同銷售建議分數？

此功能目前可供 AWS 專業化計劃中的 ACE 合格合作夥伴使用。

建議邏輯如何運作？

建議邏輯採用機器學習技術，該機器學習使用預測模型來評估這些屬性，以根據地理位置、產業、大小和功能來評估最適合的合作夥伴。建議分數會評估成功與進行 AWS 共同銷售的可能性。

我需要做什麼才能獲得更高的分數？

對於服務路徑合作夥伴，金鑰會在機會記錄中提供高品質、詳細資訊。確保 ACE 中的整個管道和機會詳細資訊都是最新的。機會衛生應包含機會詳細資訊：機會標題應包含專案的摘要【客戶名稱、工作

負載、交付】、客戶使用案例的詳細說明（幾個短句比冗長的填充物更好）、業務成果包含 AWS 客戶所需的最終結果、包含後續步驟，並在取得更多資訊、實際估計或確切的機會值時更新此項目。確保用於提供機會的任何相關 AWS 服務都列在機會文字欄位（例如描述）中，並提供資訊品質。

對於軟體路徑合作夥伴，Marketplace 解決方案清單會在演算法中使用，因此請確保解決方案清單的衛生和最新資訊。將解決方案清單連接到 ACE 機會（將市場清單連結到任何相關機會），並嘗試透過 Marketplace 處理交易以獲得更高的建議。

AWS Marketplace 如何影響我的建議？

對於軟體路徑合作夥伴，公有 AWS Marketplace 清單是模型評估的必要條件。此模型使用產品類別、產品描述和目前的客戶部署來評估清單可滿足 AWS 客戶需求的位置。我們可以透過清單和客戶活動收集的資料越多，建議清單的可能性就越高。

模型如何評估我的功能？我需要專注於什麼？

對於服務路徑合作夥伴，模型會使用機會記錄中的下列欄位：標題、描述、詳細資訊、需求、下一步和值。此模型也可以根據 AWS 產品標籤衍生功能。為了評估合作夥伴是否適合共同銷售，模型會檢查開放 AWS 的客戶機會和預測的客戶使用案例，以尋找已向類似客戶證明成功的合作夥伴。

例如，模型目前在所有開啟的 AWS 原始伺服器 (AO) 機會上執行。對於每個指定的客戶帳戶和機會，模型會根據合作夥伴過去成功交付類似客戶和使用案例來預測合作夥伴。如果可用，模型將傳回給已在相同區域、客群和/或產業中完成工作的合作夥伴。

服務驗證、能力和程式如何影響我的建議分數？

AWS 聯合銷售建議分數是為 ACE 合格和 AWS 專業合作夥伴提供的好處。具有對應 ACE 啟動的服務驗證和 AWS 能力可讓模型對合作夥伴的功能充滿信心。此模型也會使用經過驗證的案例研究，以改善建議相關性，或針對提出建議的原因提供其他說明。這表示與已驗證和已發佈案例研究的合作夥伴可能會看到其建議分數的變化。

如果錯誤的使用案例已標記到我的機會該怎麼辦？

根據 [ACE 準則](#)，只能更新以開啟機會。每週都會重新訓練機器學習模型，以擷取有關已推出機會和市場優惠的新資料。在將 PO 或 AO 移至「已啟動」狀態之前，請確定資訊正確無誤。

我是否應該提交更多機會，包括沒有共同銷售支援的for-visibility-only(FVO)？

是。當合作夥伴分享更多與其功能相關的資料時，模型就會擴充。

獲勝率、交易大小和解決方案資料如何影響建議？

模型需要至少一個高品質的已啟動交易（合作夥伴發起或 AWS 發起）。額外的高品質機會提交（或推薦）將強化客戶、其需求和功能之間的關聯。請遵循本文件先前概述的準則，將資料品質最大化。

我符合 ACE 資格且 AWS 專業化，但只看到「低」或沒有分數？

對於軟體路徑合作夥伴：

1. 在任何類別中至少有 1 個 Marketplace 清單，但 ProServe 除外，以及
2. 生命週期 EC2+GSS（私有優惠或公有訂閱）超過 100 美元，以及

對於服務路徑合作夥伴：

1. 在描述中包含相關的 AWS 產品標籤和/或關鍵字
2. 在專業領域中提交更多機會。

如果分數仍未填入，我們也可能尚未識別符合合作夥伴功能的目前/潛在客戶使用案例。

我符合 ACE 資格，並已提交 100 個 POs 但沒有收到 AWS 共同銷售建議分數。為什麼？

資料品質會取代所有文件程序中的數量。嚴格遵守已建立的指導方針，透過準確的客戶問題文件和服務 AWS 實作詳細資訊，確保最佳系統效能。關鍵文件參數必須包含特定技術解決方案、在指定欄位中部署 AWS 的服務，以及準確的機會評價。解決特殊的客戶挑戰時，技術實作和解決方案架構的詳細文件可讓 AWS Co-Sell 建議分數在解決方案與未來機會之間建立精確的關聯。

身為軟體合作夥伴，我需要將公有 AWS Marketplace 清單包含在模型中嗎？

是和否。AWS Marketplace Listings 目前是模型用來評估軟體路徑合作夥伴功能的主要來源。此模型使用軟體合作夥伴的 ACE 機會啟動來補充此資料。

身為服務合作夥伴，是否需要在 Marketplace 上建議公開清單？

目前沒有。

AWS Marketplace 參與度分數FAQs

什麼是 AWS Marketplace 解決方案參與分數？

AWS Marketplace 解決方案參與分數預測客戶向合作夥伴購買解決方案的可能性。模型的輸出是展現客戶可能需要合作夥伴解決方案的可能性的機率。這些機率會轉換為高/中/低/「-」分組。

如何對 AWS Marketplace 參與度分數採取行動？

AWS Marketplace 簡化了採購和加入程序，為客戶購買工作流程創造了巨大的價值。Marketplace AWS 參與度分數做為優先順序工具，用於識別符合市場採購偏好設定的機會。雖然分數提供方向性洞見，但不保證透過 AWS Marketplace 獲得交易結果。最佳化共同銷售機會需要與 AWS 合作夥伴開發團隊直接互動，以進行策略優先順序和執行規劃。評分機制可做為全面評估架構中的一個元件，支援資料驅動型決策，同時認可客戶購買行為和偏好的動態本質。

我有許多機會顯示「-」AWS Marketplace 參與度分數？

「-」值表示 AWS 是 1) 無法根據目前可用的資訊判斷該機會的 AWS Marketplace 參與度分數；或 2) 無法指派 AWS Marketplace 參與度分數，因為它不適用於該機會。此旗標僅適用於在 AWS Marketplace 上註冊的合作夥伴，因為它涵蓋 AWS Marketplace 清單。

我列在 AWS Marketplace 上，但我看不到機會的 AWS Marketplace 參與度分數？

首先，請確定 Partner Insights 機會儀表板中機會摘要資料表格中的顯示 AWS 市場參與度分數篩選條件設定為是。如果仍有問題，請聯絡 APN Support 尋求協助來解決此問題。

什麼是 HIGH/MEDIUM/LOW？

高表示相較於所有其他客戶，客戶在最高群組中購買解決方案排名的可能性。中表示相較於所有其他客戶，客戶在群組中間購買解決方案排名的可能性。低表示與其他客戶相比，客戶購買解決方案的可能性低於中位數。

AWS Marketplace 解決方案參與度分數是否適用於所有合作夥伴和機會？

否。AWS 市場解決方案參與分數，例如 Marketplace 參與分數，僅與具有 Marketplace 清單的獨立軟體廠商 (ISV) 或軟體路徑合作夥伴相關。

Marketplace AWS 參與和 AWS Marketplace 解決方案參與有何不同？

AWS Marketplace 參與分數預測客戶透過 AWS Marketplace 購買的可能性。AWS Marketplace 解決方案參與分數是預測客戶從合作夥伴的解決方案清單中購買解決方案的可能性的分數。一個是關於採購管道，另一個是關於解決方案採購。

Marketplace AWS 解決方案參與分數的更新頻率為何？

每月。

為什麼在每個機會上看到不同的分數？為什麼 Marketplace 參與分數不符合 AWS Marketplace 解決方案參與分數？

雖然客戶透過 AWS Marketplace 進行購買的可能性很高，但這並不表示客戶購買合作夥伴解決方案的可能性很高，反之亦然。

較高的解決方案參與分數是否表示客戶已經透過類似的服務或我的競爭對手使用此解決方案？

否。解決方案參與分數可保護客戶機密性和合作夥伴資料。分數反映相對於其他客戶的比較排名。高分表示客戶與解決方案的潛在一致性，而不是客戶目前在 AWS 或其他供應商的服務使用量。

我可以看到 AWS 原始和合作夥伴原始機會的分數嗎？

是，技術合作夥伴可以檢視 AWS 原始 (AO) 和合作夥伴原始 (PO) 機會的 AWS Marketplace 解決方案參與分數。

較高的分數是否表示客戶擁有已從 AWS Marketplace 購買的 EDP，或是花費較高的 EDP AWS？

否，解決方案參與分數是以保護客戶機密性的方式衍生。高分表示客戶與解決方案的潛在一致性，而不是他們的機密企業協議、目前與的服務使用 AWS 量或其他供應商。

行銷活動FAQs

與作用中行銷活動總數相比，我在行銷活動、行銷活動的機會、行銷活動的 ARR 的甜甜圈圖表上看到更多行銷活動？

行銷活動共用的潛在客戶甜甜圈圖表會顯示與篩選時段共用的所有潛在客戶，而貢獻行銷活動可以來自相同的時段和之前的時段。例如，在 2023YTD 上篩選時，2023YTD 內共用的部分潛在客戶可能來自 2022 年執行的行銷活動。相同的原因適用於行銷活動的機會和行銷活動甜甜圈圖表的 ARR。

為什麼行銷活動儀表板中的一些名稱相同的指標顯示與其他儀表板中同名指標不同的值？

行銷活動中的指標只會顯示與 AWS 領導行銷活動相關聯的資料，因此指出的值可能只會是其他儀表板中顯示之相同指標的子集。例如，行銷活動中的機會計數只會顯示 AWS 領導行銷活動所產生的機會，而機會儀表板會顯示所有 ACE 機會。

培訓和認證FAQs

我們的認證、認可和/或訓練個人記錄與訓練和認證儀表板中顯示的內容不符？

訓練和認證儀表板僅包含以下個人的資料：1) 使用 AWS Partner Central Settings 的訓練和認證索引標籤中公司網域中列出的網域，達成/完成認證、認證或 AWS 訓練；或 2) 在技能建置器的設定檔的訓練和認證徽章區段中，建立用於達成或完成認證的個人電子郵件地址關聯。他們使用的電子郵件和相關聯的動作必須由個人選取或採取，且無法由組織中的 AWS 其他人完成。如果使用者將公司電子郵件型設定檔與其他設定檔合併，或將其個人電子郵件與不同的雇主建立關聯，則訓練和認證總計將會變更。

AWS Partner Central PII Certifications 資料表與 Training and Certifications 儀表板中顯示的內容不符？

AWS Partner Central 中的個人身分識別資訊 (PII) 認證資料表會透過不同的程序更新，因為其中包含 PII 資訊。此程序的節奏可能會導致與 Partner Analytics 中顯示的內容不相符，這會每天更新。

CRM 整合

AWS Partner Central 啟用 CRM 整合，協助合作夥伴和 AWS 聯合追蹤客戶互動、管理潛在客戶，並直接在其現有的 CRM 工作流程中簡化銷售程序。此整合可讓 AWS Partner Central 與合作夥伴的 CRM 系統自動同步資料。如需詳細資訊，請參閱[AWS 合作夥伴 CRM 整合](#)。

主題

- [將 AWS Marketplace 角色映射至 CRM 整合使用者](#)
- [使用 AWS CloudTrail 記錄 AWS Partner Central API 呼叫](#)

將 AWS Marketplace 角色映射至 CRM 整合使用者

本節說明如何將 AWS Marketplace AWS Identity and Access Management (IAM) 角色映射至 AWS Partner Central 上的 CRM 整合服務使用者。映射可讓 CRM Integration 服務使用者在 AWS Marketplace 帳戶上執行動作。選取 IAM 角色以透過 CRM 整合存取 AWS Marketplace APIs 可啟用將 AWS Marketplace 私有優惠連結至 ACE 機會等功能。

在映射之前，您必須先完成以下項目：

- [在 AWS Marketplace 帳戶中建立 IAM 角色。](#)
- 建立 IAM 角色時，請新增下列自訂信任政策，以允許 AWS Partner Central 對應 IAM 角色。

JSON

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

- 授予執行 ListEntities 和 SearchAgreements 動作的許可。如需詳細資訊，請參閱[控制對 AWS Marketplace Management Portal 的存取](#)。

- [將您的 AWS Partner Central 帳戶連結至 AWS Marketplace 帳戶。](#)

將 AWS Marketplace IAM 角色映射至 CRM 整合使用者

1. 以具有聯盟潛在客戶或雲端管理員角色的使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在 AWS Partner Central 首頁的 AWS Marketplace 區段中，選擇管理連結帳戶。
3. 在 AWS Marketplace 頁面的 CRM 整合的 IAM 角色區段中，選擇映射 IAM 角色。
4. 從下拉式清單中選擇 IAM 角色。
5. 選擇映射角色。

從 CRM AWS Marketplace 整合使用者取消映射 IAM 角色。

1. 以具有聯盟潛在客戶或雲端管理員角色的使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在 AWS Partner Central 首頁的 AWS Marketplace 區段中，選擇管理連結帳戶。
3. 在 AWS Marketplace 頁面的 CRM 整合的 IAM 角色區段中，選擇取消映射 IAM 角色。

使用 AWS CloudTrail 記錄 AWS Partner Central API 呼叫

AWS Partner Central 已與 [AWS CloudTrail](#) 整合，AWS CloudTrail 是一種服務，可記錄使用者、角色或 AWS Partner Central 中的 AWS 服務所採取的動作。CloudTrail 會將來自 AWS Partner Central 主控台的呼叫和對 AWS Partner Central API 操作的程式碼呼叫擷取為事件。

當您建立 CloudTrail 時，其在您的 AWS 帳戶中處於作用中狀態，且不需要任何手動設定。AWS Partner Central 中支援的事件活動會記錄在 CloudTrail 主控台的事件歷史記錄頁面上的 [CloudTrail](#) 事件和其他 AWS 服務事件中。您可以在帳戶中檢視、搜尋和下載事件 AWS。

每個事件或日誌項目都包含產生請求之使用者的身分。此資訊可協助您判斷請求是否由下列任何一項提出：

- 具有根或 AWS Identity and Access Management 使用者憑證的使用者。
- 具有角色或聯合身分使用者的臨時安全登入資料的使用者。
- 另一項 AWS 服務。

AWS Partner Central 支援使用 `partnerCentralAccountManagement` 操作記錄為 CloudTrail 日誌檔案中的事件 `eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com`

主題

- [AWS Partner Central 日誌檔案項目範例](#)
- [相關主題](#)

AWS Partner Central 日誌檔案項目範例

範例：AssociatePartnerAccount

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

範例：DisassociatePartnerUser

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

相關主題

如需詳細資訊，請參閱[AWS CloudTrail 《使用者指南》](#)中的下列章節：

- [為 AWS 您的帳戶建立追蹤](#)
- [AWS 服務與 CloudTrail 日誌整合](#)
- [設定 CloudTrail 的 Amazon SNS 通知](#)
- [從多個區域接收 CloudTrail 日誌檔案](#)

- [CloudTrail userIdentity 元素](#)

管理 AWS 附屬公司帳戶連線

在帳戶連線中，您可以管理自己的合作夥伴或賣方帳戶之間的連線。例如，您有多個 AWS Marketplace Seller 帳戶，您想要與您的合作夥伴帳戶連線。

重要概念

主要帳戶

主要帳戶是您同時註冊為合作夥伴和賣方的帳戶。使用此帳戶進行管理和傳送連線請求。

已連線帳戶

您擁有並想要與主要帳戶連線或已連線至主要帳戶的賣方帳戶。

存取帳戶連線

若要存取帳戶連線：

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 從左側導覽面板中，選取按一下左側面板，然後選取次要帳戶連線。

Note

若要將連線請求傳送至任何新帳戶，您需要登入您的主要帳戶。

將連線請求傳送至您想要與您的合作夥伴帳戶連線的自有賣方帳戶

在主要帳戶和次要帳戶連線頁面中，您可以檢視您擁有且已連線的所有帳戶。若要連接新帳戶：

1. 按一下傳送連線請求。
2. 使用下列項目填寫連線請求表單：
 - 您的全名
 - 您的電子郵件地址

- 您擁有並想要連線之 AWS 帳戶的 IDs
3. 檢閱您的選擇。
 4. 確認所選帳戶資料表中新增的所有帳戶。
 5. 按一下傳送連線請求。

連線請求會傳送至 資料表中的每個帳戶。

Note

如果您需要了解 AWS 帳戶 ID 的說明，請參閱 <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html>。

Important

僅連接您擁有的帳戶（例如，AWS Marketplace 賣方帳戶）。請勿新增其他合作夥伴擁有的帳戶。

接受連線請求

若要接受連線請求，您需要登入您傳送連線請求的分公司帳戶。對於每個帳戶：

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在左側導覽窗格中，選擇次要帳戶連線。
3. 選擇連線請求索引標籤，然後導覽至連線請求。
4. 從主要帳戶選取連線請求。
5. 按一下接受以與您的主要帳戶連線。

若要拒絕：選擇拒絕而非接受。

檢視和管理連線帳戶

若要檢視和管理所有連線的帳戶：

1. 登入您的主要帳戶 [AWS Partner Central](#)。
2. 導覽至次要帳戶連線頁面。
3. 檢視帳戶連線索引標籤，以查看與您的主要帳戶連線的所有帳戶。

取得說明

如需合作夥伴探索、合作夥伴連線和帳戶連線的其他支援：

- 透過您的 AWS Partner Central 帳戶聯絡 [AWS 合作夥伴支援](#)
- 存取 Partner Central Help Center 以取得詳細文件
- 請聯絡您的 Partner Development Manager (PDM) 以取得指引
- 加入 Partner Central 社群論壇以取得對等支援

在 AWS 主控台中遷移至 Partner Central

現有的 APN 合作夥伴會在其舊版 Partner Central 帳戶中獲得自助式遷移工具。完成遷移先決條件後，合作夥伴可以使用工具來排程和完成遷移。

遷移程序

遷移程序包含四個步驟：

1. 檢閱以下檢查清單中的所有遷移前準備步驟。
2. 將 AWS 帳戶連結至您的 APN 帳戶（如果尚未完成）。連結 AWS 的帳戶需支付 APN 成員費，並將成為管理 AWS 所有相關活動的主要帳戶。如需詳細資訊，請參閱[連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)。遷移時，透過連結 AWS 帳戶存取 Partner Central，合作夥伴使用者將需要適當的 IAM 角色和許可才能取得存取權。這表示使用者將使用其指派的 IAM 登入資料透過連結 AWS 帳戶進行身分驗證，以存取 Partner Central 功能。如需詳細資訊，請參閱[存取 Partner Central](#)。
3. 透過 IAM AWS 設定使用者存取，包括指派新的受管政策來控制對 Partner Central 功能的存取。請參閱以下有關遷移期間使用者加入的說明。
4. 排程或啟動遷移。在舊版 Partner Central 環境中，指派為聯盟領導或雲端管理員角色的使用者可以存取自助式遷移工具，以選取偏好的遷移日期和時間。排程後，聯盟負責人應提醒所有作用中的 Partner Central 使用者排程的日期和時間。啟動遷移後，所有使用者都會遭到封鎖，無法存取 Partner Central。因此，我們建議您在非上班時間排程遷移。遷移通常需要 2 到 6 小時，取決於傳輸所需的資料量。成功遷移後，將透過電子郵件通知聯盟負責人，所有使用者都可以使用其新的 IAM 登入資料登入新的 Partner Central 體驗。

遷移過程中的使用者加入

步驟 1：判斷使用者的許可

1. 在 AWS Partner Central 首頁中，選取遷移小工具中的檢視指示。
2. 遵循工具中概述的 step-by-step 說明。
3. 選擇下載 Partner Central 使用者。
4. 開啟現有使用者的下載檔案。根據他們目前的 Partner Central 角色指派，以及上次登入日期等屬性，判斷哪些使用者需要加入新的 Partner Central 體驗。
5. 根據使用者目前的角色指派，將使用者映射至特定 IAM 受管政策。請參閱[AWS AWS Partner Central 使用者的受管政策](#)，以進行映射和受管政策文件。

Note

只需要存取技能建置器以進行 AWS 訓練和認證內容的使用者，就不再需要存取 AWS Partner Central。如需詳細資訊，請參閱將網域與 AWS Partner Central 帳戶建立關聯。

步驟 2：與您的 IAM 管理員合作，為具有受管政策的使用者決定適當的加入選項

IAM 管理員應根據上述映射，將適當的受管政策指派給每位使用者。將使用者加入 IAM 的程序取決於合作夥伴 AWS 的帳戶存取設定。如需詳細資訊，請參閱控制 AWS Partner Central 使用者的存取。

連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶

AWS 最近更新了 [AWS Partner Central Network \(APN\) 費用政策](#)。變更需要合作夥伴將 AWS 帳戶連結至其 AWS Partner Central 帳戶，以確認其 AWS 合作夥伴網路 (APN) 成員資格。連結 AWS 帳戶成為管理 Partner Central 業務和活動的主要帳戶，包括使用 Partner Central APIs 的 APN 費用帳單、解決方案管理和 APN Customer Engagement (ACE) 機會追蹤。

您必須連結至具有存取 Partner Central 所需的 IAM 角色和許可 AWS 的帳戶。

帳戶連結有其他好處：

- 您可以使用 [Partner Connections](#) 與其他合作夥伴共同銷售交易，更快地進行交易並擴大您的觸角。如需詳細資訊，請參閱《AWS Partner Central Sales Guide》中的合作夥伴[連線](#)。
- 您可以使用 [AWS Partner Central API](#) 將 Partner Central 與您的 CRM 系統整合。整合可同步參與、機會、解決方案和即時事件通知。如需詳細資訊，請參閱《[AWS 合作夥伴 CRM 整合指南](#)》中的 AWS 合作夥伴 CRM 整合。
- 如果您是連結至 AWS Marketplace 賣方帳戶的 ACE 合格合作夥伴，則 AWS 需求產生代表會預先取得 AWS Marketplace 潛在客戶的資格，並將已驗證的 AWS 原始機會轉移給您。

下列主題說明如何連結帳戶。

- [先決條件](#)
- [連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)
- [取消連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)

- [帳戶連結常見問答集](#)

連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶

AWS 最近更新了 [AWS Partner Central Network \(APN\) 費用政策](#)。變更需要合作夥伴將 AWS 帳戶連結至其 AWS Partner Central 帳戶，以確認其 AWS Partner Network (APN) 成員資格。連結 AWS 帳戶成為管理 Partner Central 業務和活動的主要帳戶，包括使用 Partner Central APIs 的 APN 費用帳單、解決方案管理和 APN Customer Engagement (ACE) 機會追蹤。

Important

此變更是大型遷移至的一部分，使用 AWS Identity and Access Management (IAM) 控制使用者對 Partner Central 的存取。您必須連結至具有存取 Partner Central 所需的 IAM 角色和許可 AWS 的帳戶。

帳戶連結有其他好處：

- 您可以使用 Partner Connections 與其他合作夥伴共同銷售交易。這可以更快地處理並擴展您的觸角。如需詳細資訊，請參閱《[合作夥伴中央銷售指南](#)》中的[合作夥伴連線](#)。AWS
- 您可以使用 [AWS Partner Central API](#) 將 Partner Central 與您的 CRM 系統整合。整合可同步參與、機會、解決方案和即時事件通知。如需詳細資訊，請參閱《[AWS 合作夥伴 CRM 整合](#) AWS 指南》中的合作夥伴 CRM 整合。
- 如果您是連結至 AWS Marketplace 賣方帳戶的 ACE 合格合作夥伴，則 AWS 需求產生代表會預先取得來自 AWS Marketplace 的潛在客戶資格，並將已驗證的 AWS 原始機會轉移給您。

下列主題說明如何連結帳戶。

主題

- [先決條件](#)
- [連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)
- [取消連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)
- [帳戶連結常見問答集](#)

先決條件

下列主題列出連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶所需的先決條件。我們建議依照列出的順序遵循主題。

Note

由於使用者介面、功能和效能問題，帳戶連結不支援 Firefox 延伸支援版本 (Firefox ESR)。建議使用一般版本的 Firefox 或其中一個 chrome 瀏覽器。

主題

- [使用者角色和許可](#)
- [選取正確的 AWS 帳戶](#)
- [授予 IAM 許可](#)
- [了解角色許可](#)
- [為單一登入建立許可集](#)

使用者角色和許可

若要將 AWS 您的帳戶與 AWS Partner Central 帳戶連結，您需要擔任下列角色的人員：

Identity and Access Management (IAM) 管理員

透過 IAM 管理使用者許可。通常適用於 IT 安全、資訊安全、專用 IAM 團隊或控管與合規組織。負責實作 IAM 政策、設定 SSO 解決方案、處理合規審查和維護角色型存取控制結構。

AWS 合作夥伴中央聯盟主管或雲端管理員

您公司的主要帳戶管理員。此人員必須具有業務開發或業務領導角色，以及接受 AWS Partner Network 條款與條件的法定授權。Alliance Lead 可以使用 Cloud Admin 使用者角色將連結的帳戶委派給 Partner Central 使用者。

選取正確的 AWS 帳戶

使用下表中的資訊，以協助決定您應該與 Partner Central AWS 帳戶連結的帳戶。

⚠ Important

選取 AWS 帳戶時，請考慮下列事項：

- AWS Partner Central 需要使用 IAM 政策來控制存取 AWS 的帳戶。
- 連結 AWS 帳戶會使用 Partner Central APIs 管理 APN 費用付款、解決方案和 APN 客戶互動 (ACE) 機會追蹤。
- AWS 合作夥伴網路功能和 APIs 可透過連結 AWS 帳戶取得。
- AWS ACE 機會、機會歷史記錄和多合作夥伴機會邀請等資源會在連結 AWS 的帳戶中建立，且無法轉移至其他 AWS 帳戶。
- 您連結 AWS 的帳戶必須位於付費 AWS 帳戶計劃中。當您註冊 AWS 帳戶時，請選擇付費帳戶計劃。若要將 AWS 帳戶升級至付費 AWS 帳戶計劃，請參閱 帳單使用者指南中的 [選擇 AWS 免費方案](#) 計劃。AWS
- AWS 建議連結未用於下列目的 AWS 的帳戶。
 - 管理帳戶，您可以在其中管理組織中所有 AWS 帳戶的帳戶資訊和中繼資料。
 - 生產帳戶，其中使用者和資料會與應用程式和服務互動。
 - 開發人員或沙盒帳戶，其中開發人員編寫程式碼。
 - 個人帳戶，供個人學習、實驗和處理個人專案。
 - 您從中採購產品的 AWS Marketplace 買方帳戶 AWS Marketplace。

將連結帳戶與 AWS Partner Network 業務分開，可確保 AWS Partner Central 特定組態的彈性，而不會影響其他環境。這樣做也會簡化財務追蹤、稅務報告和稽核。

AWS 合作夥伴案例	範例	AWS 帳戶選項	考量事項
案例 1：您擁有由第三方管理 AWS 的帳戶，而且您未註冊為 AWS Marketplace 賣方	AWS 與 AWS 經銷商合作夥伴合作的合作夥伴	<p>選項 1：建立帳戶 AWS 並連結至該帳戶。</p> <p>選項 2：連結至現有 AWS 帳戶</p>	<p>選項 1：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 是否可以向此帳戶收取 APN 費用？如果帳戶位於 AWS 組織，AWS 管理帳戶可以支付費用。

AWS 合作夥伴案例	範例	AWS 帳戶選項	考量事項
			<ul style="list-style-type: none"> • 這是您要存取 AWS 合作夥伴網路功能和 APIs 的地方嗎？ <p>選項 2：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 與選項 1 相同的考量 • 這是 AWS 管理、生產、開發人員還是個人帳戶？ • 您可以允許外部人員存取管理 AWS Partner Central 業務的帳戶嗎？ • 此帳戶是否適合管理 Partner Central 使用者存取？
<p>案例 2：您擁有 AWS 帳戶且未註冊為 AWS Marketplace（賣方）</p>	<p>AWS 未透過 進行交易的合作夥伴，AWS Marketplace 或 AWS Marketplace 無法使用 國家/地區的合作夥伴</p>	<p>與案例 1 相同</p>	<p>與案例 1 相同</p>

AWS 合作夥伴案例	範例	AWS 帳戶選項	考量事項
<p>案例 3：您擁有（多個）AWS 帳戶，並註冊為具有單一 Marketplace AWS Marketplace 賣方帳戶的賣方</p>	<p>AWS 在單一國家/地區擁有合併產品清單或在全球營運之合作夥伴</p>	<p>選項 1：建立並連結至新 AWS 帳戶</p> <p>選項 2：連結至現有 AWS 帳戶</p> <p>選項 3：連結至 AWS Marketplace 賣方帳戶</p>	<p>選項 1：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 您需要存取需要連結 Marketplace 賣方帳戶 AWS Marketplace 的功能嗎？ • 您是否計劃加入 AWS ISV Accelerate Program？請參閱程式需求。 • 您是否需要共用 AWS Partner Central 和 Marketplace 資源，例如機會、優惠、解決方案和產品清單？ • 將最多產品清單或交易的 AWS Marketplace 賣方帳戶指定為主要 Marketplace 賣方帳戶會比較好嗎？ • 是否可以向此帳戶收取 APN 費用？ <p>選項 2：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 與選項 1 相同的考量 • 這是 AWS 管理、生產、開發人員還是個人帳戶？

AWS 合作夥伴案例	範例	AWS 帳戶選項	考量事項
			<ul style="list-style-type: none"> 此帳戶是否適合管理 Partner Central 使用者存取？ <p>選項 3：</p> <ul style="list-style-type: none"> 與選項 1 和 2 相同的考量 您是否打算建立其他 AWS Marketplace 賣方帳戶？若是如此，是否可以將目前的 Marketplace 賣方帳戶指定為主要 Marketplace 賣方帳戶？
案例 4：您擁有（多個）AWS 帳戶，並註冊為具有多個 AWS Marketplace 賣方帳戶的賣方	AWS 在不同的業務單位下擁有多個產品清單，或必須符合法規和合規要求的合作夥伴	與案例 3 相同	與案例 3 相同

授予 IAM 許可

本節列出的 IAM 政策會授予 AWS Partner Central 使用者對連結 AWS 帳戶的有限存取權。存取層級取決於指派給使用者的 IAM 角色。如需許可層級的詳細資訊，請參閱本主題[了解角色許可](#)稍後的。

若要建立政策，您必須是負責環境 AWS 的 IT 管理員。完成後，您必須將政策指派給 IAM 使用者或角色。

本節中的步驟說明如何使用 IAM 主控台建立政策。

Note

如果您是聯盟負責人或雲端管理員，且您已擁有具有 AWS 管理員許可的 IAM 使用者或角色，請跳至 [the section called “連結帳戶”](#)。

建立政策

1. 登入 [IAM 主控台](#)。
2. 在 Access management (存取管理) 下，請選擇 Policies (政策)。
3. 選擇建立政策，選擇 JSON，然後新增下列政策：

JSON

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

```

```

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

```

```

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

```

4. 選擇下一步。
5. 在政策詳細資訊下的政策名稱方塊中，輸入政策的名稱和選用的描述。
6. 檢閱政策許可，視需要新增標籤，然後選擇建立政策。
7. 將您的 IAM 使用者或角色連接至政策。如需連接的資訊，請參閱 [《IAM 使用者指南》中的新增 IAM 身分許可（主控台）](#)。

了解角色許可

IT 管理員完成上一節的步驟後，聯盟負責人和 AWS Partner Central 中的其他人可以指派安全政策和映射使用者角色。下表列出並說明帳戶連結期間建立的標準角色，以及每個角色可用的任務。

標準 IAM 角色	AWS 使用的 Partner Central 受管政策	可以執行	無法執行
雲端管理員	<ul style="list-style-type: none"> PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation 	<ul style="list-style-type: none"> 將 IAM 角色映射並指派給 AWS Partner Central 使用者。 	

標準 IAM 角色	AWS 使用的 Partner Central 受管政策	可以執行	無法執行
	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • 完成與聯盟和 ACE 團隊相同的任務。 	
聯盟團隊	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • 完整存取上的所有賣方操作 AWS Marketplace，包括 AWS Marketplace 管理入口網站。您也可以管理 AMI 型產品中使用的 Amazon EC2 AMI。 • 將 AWS 客戶互動機會與 AWS Marketplace 私有優惠連結。 • 將 APN 解決方案與 AWS Marketplace 產品清單建立關聯。 • 存取 Partner Analytics 儀表板。 	將 IAM 角色映射或指派給 AWS Partner Central 使用者。只有聯盟負責人和雲端管理員才能映射或指派角色。

標準 IAM 角色	AWS 使用的 Partner Central 受管政策	可以執行	無法執行
ACE 團隊	<ul style="list-style-type: none"> AWSMarketplaceSellerOfferManagement AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> 建立 AWS Marketplace 私有優惠。 將 AWS 客戶互動機會與 AWS Marketplace 私有優惠連結。 	<ul style="list-style-type: none"> 將 IAM 角色映射或指派給 AWS Partner Central 使用者。只有聯盟負責人和雲端管理員可以映射或指派角色。 使用所有 AWS Marketplace 工具和功能。 使用 Partners Analytics 儀表板。

為單一登入建立許可集

下列步驟說明如何使用 IAM Identity Center 建立許可集，以啟用單一登入存取 AWS Partner Central。

如需許可集的詳細資訊，請參閱《AWS IAM Identity Center 使用者指南》中的[建立許可集](#)。

1. 登入 [IAM Identity Center 主控台](#)。
2. 在多帳戶許可下，選擇許可集。
3. 選擇 Create permission set (建立許可集合)。
4. 在選取許可集類型頁面的許可集類型下，選擇自訂許可集，然後選擇下一步。
5. 請執行下列操作：
 - A. 在指定政策和許可界限頁面上，選擇要套用至許可集的 IAM 政策類型。


根據預設，您可以將最多 10 個 AWS 受管政策和客戶受管政策的任意組合新增至您的許可集。IAM 會設定此配額。若要提高配額，請在您要指派許可集的每個 AWS 帳戶中，請求增加連接到 Service Quotas 主控台中 IAM 角色的 IAM 配額受管政策。

- B. 展開內嵌政策以新增自訂 JSON 格式的政策文字。內嵌政策不會對應至現有的 IAM 資源。若要建立內嵌政策，請在提供的表單中輸入自訂政策語言。IAM Identity Center 會將政策新增至其在成員帳戶中建立的 IAM 資源。如需詳細資訊，請參閱[內嵌政策](#)。

C. 從 [AWS Partner Central 和 AWS 帳戶連結先決條件複製並貼上 JSON 政策](#)

6. 在指定許可集詳細資訊頁面上，執行下列動作：

- A. 在許可集名稱下，輸入名稱以在 IAM Identity Center 中識別此許可集。您為此許可集指定的名稱會在 AWS 存取入口網站中顯示為可用角色。使用者登入 AWS 存取入口網站，選擇 AWS 帳戶，然後選擇角色。
- B. (選用) 您也可以輸入描述。描述只會出現在 IAM Identity Center 主控台中，而不會出現在 AWS 存取入口網站中。
- C. (選用) 指定工作階段持續時間的值。此值決定在主控制台將使用者登出其工作階段之前，使用者可登入的時間長度。如需詳細資訊，請參閱[設定 AWS 帳戶的工作階段持續時間](#)。
- D. (選用) 指定轉送狀態的值。此值用於聯合程序，以重新導向帳戶內的使用者。如需詳細資訊，請參閱[設定轉送狀態以快速存取 AWS 管理主控台](#)。

 Note

您必須針對轉送狀態使用 AWS 管理主控台 URL。例如：`https://console.aws.amazon.com/ec2/`

E. 展開標籤 (選用)，選擇新增標籤，然後指定索引鍵和值的值 (選用)。

如需標籤的相關資訊，請參閱[標記 AWS IAM Identity Center 資源](#)。

F. 選擇下一步。

7. 在檢閱和建立頁面上，檢閱您所做的選擇，然後選擇建立。

根據預設，當您建立許可集時，不會佈建許可集 (用於任何 AWS 帳戶)。若要在 AWS 帳戶中佈建許可集，您必須將 IAM Identity Center 存取權指派給帳戶中的使用者和群組，然後將許可集套用至這些使用者和群組。如需詳細資訊，請參閱《AWS IAM Identity Center 使用者指南》中的[將使用者存取權指派給 AWS 帳戶](#)。

連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶

下列步驟說明如何使用 AWS Partner Central 來連結您的帳戶。您必須是聯盟負責人或雲端管理員，才能完成這些步驟。此外，本指南稍早列出的 IAM 許可政策會控制您和其他 AWS Partner Central 使用者可執行的連結和角色映射任務。如需這些任務的詳細資訊，請參閱[授予 IAM 許可](#)。

如需帳戶連結的詳細資訊，請參閱 Partner Central 中的[帳戶連結使用者指南](#)。

Note

- AWS Partner Central 使用 AWS Marketplace 帳戶連結一詞，但所有合作夥伴都可以連結帳戶，包括沒有 AWS Marketplace 帳戶的合作夥伴。
- Amazon Web Services India Private Limited (AWS 印度) 中的合作夥伴無需註冊公司名稱即可連結。

1. 以聯盟潛在客戶或雲端管理員身分登入 [AWS Partner Central](#)。**Note**

如果您的組織使用單一登入 (SSO)，請先使用這些登入資料登入 AWS 您的帳戶，然後登入 AWS Partner Central。

2. 在 AWS Partner Central 首頁的 AWS Marketplace 區段中，選擇連結帳戶。
3. 在 AWS Marketplace 帳戶連結頁面上，選擇連結帳戶。
4. 在 AWS 帳戶登入頁面上，選擇 IAM 使用者。
5. 輸入 AWS 帳戶的 ID 並登入。

Note

- 如果您需要帳戶資訊，請聯絡完成上述先決條件的管理員。
- SSO 使用者會自動跳至下一個步驟。

6. 導覽自助式連結體驗：

- A. 檢閱 AWS 帳戶 ID 和相關聯的 AWS Marketplace 賣方設定檔法定名稱，然後選擇下一步。

Note

如果 AWS 您的帳戶未註冊為賣方，請提供您要註冊的法定公司名稱 AWS Marketplace。

Amazon Web Services India Private Limited (AWS 印度) 中的合作夥伴無需註冊公司名稱即可連結。選擇下一步以繼續。

- B. 檢閱 IAM 角色和連接到這些角色的受管政策，然後選擇下一步。
- C. (選用) 若要將 IAM 角色大量映射至具有 Alliance 團隊和 ACE 合作夥伴角色的合作夥伴使用者，請選取每個角色區段下的核取方塊。

合作夥伴使用者無法存取 AWS Marketplace 功能，例如將私有優惠連結至 ACE 機會，而沒有映射至其合作夥伴使用者帳戶的 IAM 角色。如果您選擇不大量指派，則必須在連結帳戶之後，手動將 IAM 角色對應至合作夥伴使用者。

- D. 檢閱資訊，然後選擇提交。

系統會將您導向 AWS Partner Central，您的帳戶已成功連結，並在您的帳戶中建立預設 IAM 角色。

7. (選用) 若要使用允許存取 AWS Partner Central 內 AWS Marketplace 功能的自訂政策，請參閱下一個主題：[使用自訂政策來映射使用者](#)。

使用自訂政策來映射使用者

本節中的主題說明如何將 AWS Partner Central 使用者映射至 IAM AWS 角色。映射可為 AWS Partner Central 和 AWS 的使用者啟用單一登入存取。加上產品和優惠連結等其他功能。

主題

- [角色映射先決條件](#)
- [將 ACE 機會與 AWS Marketplace 私有優惠連線](#)

角色映射先決條件

在映射之前，您必須完成下列先決條件：

- 在 AWS 帳戶中建立 IAM 角色。如需更多 information，請參閱 AWS Identity and Access Management 《使用者指南》中的[使用自訂信任政策建立角色](#)。
- 若要允許 AWS Partner Central AWS 映射 IAM 角色，請將下列自訂信任政策新增至角色。

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
```

```
        "Effect": "Allow",
        "Principal": {
            "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
        },
        "Action": "sts:AssumeRole"
    }
}
]
```

- 對於具有 ACE 使用者角色的 AWS Partner Central 使用者，授予執行 ListEntities 和 SearchAgreements 動作的許可。如需詳細資訊，請參閱《AWS Marketplace 賣方指南》中的[控制對 AWS Marketplace 管理入口網站的存取](#)。
- [將您的 AWS Partner Central 帳戶連結至 AWS Marketplace 帳戶](#)。

若要將 IAM 角色映射至 AWS Partner Central 使用者，您必須使用要提供給使用者的許可來建立 IAM 角色。對於雲端管理員使用者，您只能映射在帳戶連結程序期間在帳戶中建立的雲端管理員 IAM 角色。

您可以建立一或多個 IAM 角色，以與您的 AWS Partner Central 使用者建立關聯。角色名稱必須以開頭 **PartnerCentralRoleFor**。除非名稱以該文字開頭，否則您無法選擇角色。

您可以將自訂或受管政策連接至 IAM 角色。您可以將等 AWS Marketplace 受管政策連接至 IAM 角色 **AWSMarketplaceSellerFullAccess**，並提供存取權給您的 AWS Partner Central 使用者。如需建立角色的詳細資訊，請參閱 [《IAM 使用者指南》中的建立 IAM 角色（主控台）](#)。

將 ACE 機會與 AWS Marketplace 私有優惠連線

若要讓 ACE 使用者將 AWS Marketplace 私有優惠連接至 ACE 機會，請將他們對應至 AWS Partner Central 中的 IAM AWS 角色。

先決條件

將使用者映射至 IAM AWS Marketplace 角色之前，請先完成下列操作：

- 當您將 AWS Marketplace 帳戶連結至 AWS Partner Central 時，請至少提供 `AWSMarketplaceSellerFullAccess` 或 `ListEntities/SearchAgreements` 給指派給 ACE 使用者的 IAM 角色。這是讓 ACE 使用者將 AWS Marketplace 私有優惠連接到 ACE 機會的必要條件。
- (選用) 若要授予最低許可，請將客戶受管政策新增至 AWS 您的帳戶，以及您為 ACE 管理員和使用者建立的 IAM 角色。請參閱下列政策作為範例：

JSON

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

將使用者映射至 IAM AWS 角色

使用本節中的程序，將 AWS Partner Central 使用者映射和取消映射至 IAM AWS 角色。

將 AWS Partner Central 使用者映射至 IAM AWS 角色

1. 以具有聯盟潛在客戶或雲端管理員角色的使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在 AWS Partner Central 首頁的帳戶連結區段中，選擇管理連結的帳戶。
3. 在帳戶連結頁面的非雲端管理員使用者區段中，選擇使用者。
4. 選擇映射至 IAM 角色。
5. 從下拉式清單中選擇 IAM 角色。
6. 選擇映射角色。

從 IAM 角色對 AWS Partner Central AWS 使用者進行歸納。

1. 以具有聯盟負責人或雲端管理員角色的使用者身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在 AWS Partner Central 首頁的帳戶連結區段中，選擇管理連結的帳戶。
3. 在帳戶連結頁面的非雲端管理員使用者區段中，選擇您要取消映射的使用者。
4. 選擇取消映射角色。

取消連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶

當您將 AWS Partner Central 連結至 AWS 帳戶時，連結帳戶中會建立 AWS 資源，例如 APN Customer Engagement (ACE) 機會 AWS。如果您取消連結至該 AWS 帳戶，然後連結至不同的 AWS 帳戶，您將無法存取原始帳戶中 AWS 的資源。

下列清單說明當您從原始帳戶取消連結並連結至不同帳戶時 AWS，資源會發生什麼情況。在提交取消連結請求之前，請考慮對業務的影響。

AWS Partner Central 使用者無法執行 中列出的任務 [了解角色許可](#)。連結新 AWS 帳戶後，您必須重新指派適用的 IAM 許可。

例如，在重新指派新 AWS 帳戶中的 IAM 許可之前，ACE 使用者無法將 ACE 機會與私有優惠連結。

您無法存取待定的多合作夥伴機會邀請，且合作夥伴必須重新邀請您加入。

例如，假設 AnyCompany 有五個來自 AWS 合作夥伴的獨特邀請，以合作開發多合作夥伴的機會。如果 AnyCompany 從原始 AWS 帳戶取消連結，並在未接受邀請的情況下連結至不同帳戶，則所有五個合作夥伴都必須重新邀請 AnyCompany，才能合作進行多合作夥伴交易。

即使您是主要 ACE 機會擁有者，您仍無法存取共用的多合作夥伴機會，且合作夥伴必須重新共用這些機會。

例如，假設 AnyCompany 使用合作夥伴連線與 Example Corp 共用 ACE 機會。如果 AnyCompany 從原始帳戶取消連結並連結到不同的帳戶，則 ACE 機會仍然存在，但 AnyCompany 無法存取它，即使是主要擁有者，直到 Example Corp 再次共用機會為止。

APIs 會停止傳送更新至 ACE 機會。因此，AWS 建議在取消連結之前完成您的銷售業務。

例如，假設 AnyCompany 使用 Partner Central APIs 來整合其 CRM 系統與 AWS Partner Central，而 AnyCompany 則使用其 CRM 系統來管理這些 ACE 機會。如果 AnyCompany 從原始帳戶取消連結並連結至不同的帳戶，則對 ACE 機會的任何 AWS 更新都不會同步，也不會通知合作夥伴有關更新的資訊。

您無法存取或編輯與 ACE 機會相關聯的連結私有優惠。

例如，假設 AnyCompany 連結的 AWS Partner Central 與 AWS Marketplace 賣方帳戶，然後將 ACE 機會與私有優惠建立關聯。如果 AnyCompany 從原始帳戶取消連結並連結到不同的帳戶，則 AnyCompany 無法存取連結的 ACE 機會和私有優惠。此外，連結的私有優惠無法與新連結 AWS 帳戶的 ACE 機會相關聯。

系統會自動拒絕等待接受的 AWS 原始 (AO) 機會。AWS 銷售團隊會將 AO 視為已拒絕，並再次與合作夥伴共用。

例如，如果 AnyCompany 從原始帳戶取消連結並連線到不同的帳戶，則 AnyCompany 無法接受或拒絕待定 AO，這會在五天內自動過期。AWS 銷售團隊會看到遭拒的 AO，而且必須再次共用。

如果您決定連結到不同的 AWS 帳戶，AWS 建議：

- 接受或拒絕等待 AWS 產生的機會。
- 接受或拒絕待定的多合作夥伴機會邀請。
- 對於 ACE 機會，視需要連結到私有優惠或從中中斷連線。
- 如果可能，在取消連結之前完成銷售業務。

Note

如果您重新連結到原始 AWS 帳戶，則不會有任何影響。

請求取消連結

1. 以聯盟負責人或雲端管理員身分登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 在帳戶連結下，選擇管理連結的帳戶。
3. 選擇取消連結帳戶。
4. 檢閱警告訊息，然後選取取消連結帳戶的原因。
5. 輸入 **confirm** 並選擇開啟支援案例。
6. 在確認橫幅上，選擇檢視案例詳細資訊以追蹤請求的進度。

帳戶連結常見問答集

下列主題回答有關將 AWS Partner Central 帳戶與其他 AWS 帳戶連結的常見問題。

誰可以連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶？

Alliance Lead 和 Cloud Admins 可以連結帳戶，但只能在 IAM 管理員完成[先決條件](#)之後。

Alliance Leads 可以透過將 Cloud Admin 角色指派給現有使用者來委派連結。如需詳細資訊，請參閱本指南稍後的[管理使用者角色和指派](#)。

是否需要任何技術工作，以及我應該規劃哪些項目？

識別具有目標 AWS 帳戶主控台存取權的 IAM 管理員。IAM 管理員必須先完成[先決條件](#)，才能啟動連結。

誰是我的 IAM 管理員？

IAM 管理員通常在 IT 安全性、資訊安全或專用 IAM 團隊中工作。他們實作政策、設定 SSO、處理合規審查和維護存取控制。

為什麼我們需要有付費帳戶才能連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶？

從 2025 年 11 月 15 日開始，您必須擁有付費帳戶計劃才能續約 APN 會員資格。在該日期，AWS 開始僅針對續約時具有連結帳戶的 Partner Central AWS 帳戶處理 APN 費用帳單。如需詳細資訊，請參閱 [2025 年的 APN 費用要求變更](#)。Marketplace 賣家也需要付費帳戶才能使用服務。

如果我不想使用現有的連結帳戶做為主要帳戶，是否可以取消連結並重新連結新帳戶？

您可以取消連結 AWS 帳戶，但這樣做會產生資料持久性問題，並且需要手動對帳工作。如需取消連結 AWS 帳戶的詳細資訊，請參閱本指南[取消連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)稍早的。

我沒有可用於 APN 參與 AWS 的帳戶。如何建立一個？

與您的 IAM 管理員協調，以識別負責帳戶核准和佈建的團隊。如需設定 AWS 帳戶的指示，請參閱 [《AWS 帳戶管理參考指南》中的建立 AWS 帳戶](#)。請務必選取[付費帳戶計劃](#)。

如何佈建新 AWS 帳戶？

您的 IAM 管理員應該知道負責帳戶核准和佈建的團隊。如需有關設定新 AWS 帳戶的資訊，請參閱 [《帳戶管理參考指南》中的建立 AWS 帳戶](#)。AWS 在該過程中，請務必選取付費帳戶計劃。如需帳戶計劃的詳細資訊，請參閱 AWS 帳單使用者指南中的[選擇 AWS 免費方案](#)。

我應該使用哪些 IAM 政策？

您可以針對連結先決條件的帳戶使用 AWS 受管政策。根據預設，帳戶連結會使用 AWS 受管政策，在帳戶連結期間指派 IAM 角色。不過，IT 管理員可以使用自訂 AWS Marketplace 政策，將 IAM 角色指派給 ACE 團隊等 AWS Partner Central 使用者。角色可讓使用者將 ACE 機會與 AWS Marketplace 私有優惠連結。如需詳細資訊，請參閱本指南[使用自訂政策來映射使用者](#)稍後的。

下列清單中的連結會帶您前往 AWS 受管政策參考。

AWS 受管政策

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#): – 提供 AWS Partner Central；功能和相關 AWS 服務的完整存取權。
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#): – 提供機會管理活動的必要存取權。
- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#): – 允許賣方存取優惠和協議管理活動。

如需 AWS Partner Central 受管政策的詳細資訊，請參閱本指南[AWS AWS Partner Central 使用者的受管政策](#)稍後的。

如需 AWS Marketplace 受管政策的詳細資訊，請參閱《[AWS Marketplace 賣方指南](#)》中的賣方的受管政策。AWS Marketplace

自訂 AWS Marketplace 政策

- `aws-marketplace:ListEntities` 和 `aws-marketplace:SearchAgreements` – 讓使用者能夠連結 ACE 機會和 AWS Marketplace 私有優惠。
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard:` – 准許存取 AWS Partner Central & Marketplace 儀表板。

如需自訂 AWS Marketplace 政策的詳細資訊，請參閱 [AWS Marketplace 賣方指南中的賣方政策和許可](#)。AWS Marketplace

為什麼我無法完成帳戶連結？我有聯盟領導權限

您必須擁有聯盟負責人或雲端管理員角色，而不是權限。

如何取消帳戶連結？

請遵循本指南[取消連結 AWS Partner Central 和 AWS 帳戶](#)前面的步驟。

如果我取消連結帳戶，連結 ACE 機會 + MPPO 會發生什麼情況？

如果您取消連結並重新連結至不同的 AWS Marketplace 賣方或 AWS 帳戶，連結的物件會消失。如果合作夥伴重新連結至相同的 AWS Marketplace 賣方或 AWS 帳戶，則會保留連結的物件。

如何管理合作夥伴使用者對連結帳戶的存取權？

Alliance 領導使用 AWS Partner Central User Management 將 IAM 角色指派給 AWS Partner Central 使用者，並授予他們連結帳戶的存取權。他們也可以移除映射的角色，以移除連結帳戶的存取權。

此外，在帳戶連結期間建立的每個標準 IAM 角色都具有有限的許可。如需有關它們的詳細資訊，請參閱本指南[了解角色許可](#)前面的。

選取PartnerCentralAceRole核取方塊已建立 3 個角色。為什麼？

您可以使用該選項將 IAM 角色大量指派給 Alliance、Cloud Admin 和 ACE 團隊。連結程序會建立角色。合作夥伴可以使用 IAM 主控台刪除不需要的角色。

如需詳細資訊，請參閱 AWS Partner Central 中的[更新帳戶連結使用者指南](#)。

為什麼我們無法在帳戶連結期間註冊我們的合法商業名稱？

請確定您已提交正確的帳戶名稱。您選擇的 AWS ID 可能已在使用中，而且無法由多方共用，尤其是在您公司合併時。如需合併期間要做什麼的指引，請參閱：

- [AWS 合作夥伴 M&A 政策和FAQs](#)
- [如何合併 AWS Partner Central 帳戶？](#)

為什麼我會收到「缺少 IAM 角色映射」、「缺少許可」、「拒絕存取」和「您的 AWS Marketplace IAM 角色沒有必要的許可」錯誤？

訊息出現的原因如下：

- AWS Partner Central 使用者未映射至 IAM 角色。要求聯盟負責人或雲端管理員將適當的角色映射到使用者。如需詳細資訊，請參閱 [AWS Partner Central & AWS account 連結指南](#)。
- 具有映射 IAM 角色的 AWS Partner Central 使用者需要更新其現有政策。如需最新先決條件的詳細資訊，請參閱本指南[先決條件](#)稍早的。

我可以將 AWS Marketplace 私有優惠和通路合作夥伴私有優惠與 ACE 機會建立關聯嗎？

是，但您必須先連結帳戶。您可以使用 AWS Partner Central 將 AWS Marketplace 私有優惠與 ACE 機會建立關聯。您可以使用 Partner Connections 將通路合作夥伴私有優惠與 ACE 機會建立關聯。這兩種方法都需要帳戶連結才能使用。如需詳細資訊，請參閱《AWS [合作夥伴中央銷售指南](#)》中的[合作夥伴連線](#)。

取得支援

向 Amazon Q 提出問題

Amazon Q (Q) 是採用 AI 技術的助理，透過自然語言為提供即時、個人化的支援，以跨 Partner Central 和 Marketplace 知識來源進行搜尋，並傳回簡潔的摘要和建議。透過選取 Q 標誌並在主控台中啟動聊天視窗、選取頂端搜尋列中的詢問 Amazon Q，或在整個主控台的小工具、功能和頁面上傳回錯誤時診斷 Q 來提供支援。

如果 Amazon Q 未回應您需要的資訊，您可以從左側導覽功能表中選取[合作夥伴中央支援](#)來建立支援案例。

支援

在 AWS Partner Central 的左側導覽面板中，您將看到三個取得支援的選項：[Partner Central 支援](#)、[Market Marketplace 支援](#)和 [Marketplace 退款支援](#)。如果您無法登入您的帳戶，您可以在[在這裡](#)向 APN 支援團隊提交票證。

如需任何 AWS Partner Network 相關查詢的支援，請選擇 [Partner Central 支援](#)。這將重新導向至舊版 Partner Central 體驗，使用者可以在此直接向 APN 支援團隊提交票證。請參閱下列詳細資訊。

如需 AWS Marketplace 清單和其他 Marketplace 相關查詢的支援，請選擇 [Marketplace 支援](#)。這將重新導向至 AWS Marketplace 管理入口網站頁面，使用者可以在其中直接向 Marketplace 支援團隊提交票證。

如需 AWS Marketplace 清單相關退款的特別支援，請選擇 [Marketplace 退款支援](#)。

Note

AWS 主控台包含全域導覽右上角的支援選項。不過，這會將使用者導向一般 AWS 支援管道。為了最快回應 APN、Partner Central 或 Marketplace 查詢，不建議使用此支援管道。

Partner Central 支援

AWS 合作夥伴支援是一種案例管理功能，可讓合作夥伴與 APN Support 互動。在合作夥伴支援頁面上，您可以開啟新案例、檢閱您開啟和先前的案例，以及閱讀與其他使用者提出之常見問題、問題和疑

慮相關的文章。您可以追蹤開啟案例的通訊、直接從 AWS Partner Central 回應，以及上傳檔案，以協助您與 AWS 合作夥伴支援溝通問題。

AWS 合作夥伴支援可讓您輸入問題的詳細資訊，以便支援團隊協助您更有效率。

- 案例類型 – 選擇您要開啟的支援案例類型。這有助於將您的請求路由到正確的團隊。
- 問題類型 – 選擇最符合您要詢問支援團隊之問題類型的選項。
- Get Specific – 選擇更具體的問題類型。
- 主旨 – 輸入支援票證的描述性主旨。
- 描述 – 詳細說明您的問題。
- 附件 – 新增任何附件以協助描述您的問題。

如果您被鎖定在 AWS Partner Central 之外，您可以執行下列動作來取得支援：

1. 導覽至 [AWS 合作夥伴網路知識庫的合作夥伴團隊聯絡頁面](#)。AWS
2. 填寫聯絡表單，然後選擇提交。

AWS Partner Central 入門指南的文件歷史記錄

下表說明 AWS Partner Central 文件的文件版本。

變更	描述	日期
AWS Partner Central Agents 啟動	推出 AWS Partner Central 代理程式，這項全新 AI 功能旨在加速合作夥伴與 AWS 的共同銷售。	2026 年 3 月 16 日
更新 受管政策	更新 受管政策 <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> 、 <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> 、 <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> 和 <code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> ，以透過模型內容通訊協定新增 Partner Central Agents 工作階段管理功能。如需詳細資訊，請參閱 AWS Partner Central 受 AWS 管政策的更新 。	2026 年 3 月 13 日
更新現有的使用者管理文件	更新了使用者管理文件，新增了適用於 AWS 合作夥伴中心的 AWS IAM 角色型存取實作說明。	2026 年 3 月 6 日
更新現有的 受管政策	使用 Amazon Q 許可更新 <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> 、 <code>AWSPartnerCentralChannelManagement</code> 、and <code>AWSPartnerCentralMarketingManagement</code> 受管政	2026 年 2 月 23 日

策，以支援合作夥伴助理聊天
機器人功能。

更新現有的 受管政策

使用 Amazon Q 許可和 AWS
Marketplace Agreements 讀取
許可更新 AWSPartnerCentralF
ullAccess受管政策。

2026 年 2 月 11 日

新增新的 受管政策

新增 PartnerCentralInce
ntiveBenefitManage
ment 受管政策。如需詳細資
訊，請參閱[PartnerCentralInce
ntiveBenefitManagement](#)。

2026 年 2 月 11 日

新增新的受管政策和現有的更 新

新增 AWSPartnerCentralM
arketingManagement
受管政策。如需詳細資訊，
請參閱[AWSPartnerCentralM
arketingManagement](#)。
更新至：AWSPartnerCen
tralFullAccess, AWSPartne
rCentralOpportunityManageme
nt, AWSPartnerCentralC
hannelManagement。

2025 年 11 月 30 日

[AWS Partner Central 主控台啟動](#)

在 AWS 管理主控台中啟動 AWS Partner Central，其中包含完整的新功能，以及從舊版系統遷移。新增文件主題，包括主控台導覽、資金、儀表板自訂、帳戶管理、合作夥伴分析、資金計劃、解決方案建立、CRM 整合和遷移指引。更新以主控台為基礎的工作流程和 IAM 整合的現有文件。重要新功能包括：主控台導覽、資金受益人、儀表板、合作夥伴分析、遷移工具、在 AWS Partner Central 中控制存取權，以及增強型帳戶管理。

2025 年 11 月 30 日

[新增新的 受管政策和現有的更新](#)

新增 `AWSPartnerCentralChannelManagement` 和 `AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement` 受管政策。如需詳細資訊，請參閱 [AWSPartnerCentralChannelManagement](#)、[AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)。更新至：`AWSPartnerCentralFullAccess`。

2025 年 11 月 19 日

[新增頻道管理的文件](#)

管道管理可讓合作夥伴在使用 Billing Transfer 與最終客戶交易時，符合管道計劃利益的資格。

2025 年 11 月 19 日

合作夥伴助理文件的更新	將先前在 AWS Partner Central FAQ 中的資訊移至 AWS Partner Assistant ，並新增該產品特有的巢狀 FAQ 頁面。	2025 年 3 月 17 日
新增帳戶取消連結指示	已在 從帳戶取消連結您的 AWS Partner Central AWS Marketplace 帳戶 中新增說明。	2025 年 1 月 15 日
新增了新的受管政策和現有的更新	新增 AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 受管政策。如需詳細資訊，請參閱 AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 。 更新至：AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralSandboxFullAccess。	2024 年 12 月 4 日
新的 AWS 合作夥伴助理	AWS Partner Assistant 是 AWS Partners 的生成式 AI 支援聊天機器人。它可以從 Partner Central 和 AWS Marketplace Portal (AMMP) 存取。	2024 年 11 月 25 日
新增了新的受管政策	新增 AWSPartnerCentralFullAccess AWS 受管政策。如需詳細資訊，請參閱 AWS 受管政策：AWSPartnerCentralFullAccess 。	2024 年 11 月 18 日

新增 受管政策	新增 AWSPartnerCentral0ppportunityManagement AWS 受管政策。如需詳細資訊，請參閱 AWS 受管政策：AWSPartnerCentral0ppportunityManagement 。	2024 年 11 月 14 日
新增 受管政策	新增 AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS 受管政策。如需詳細資訊，請參閱 AWS 受管政策：AWSPartnerCentralSandboxFullAccess 。	2024 年 11 月 14 日
釐清	為了清楚起見，已更新連結帳戶先決條件。	2024 年 6 月 5 日
第一個版本	AWS Partner Central 入門指南的第一個版本。	2023 年 11 月 10 日

本文為英文版的機器翻譯版本，如內容有任何歧義或不一致之處，概以英文版為準。